



VERBAND DEUTSCHER PFANDBRIEFBANKEN

Interessenvertretung
der Pfandbriefemittenten

Aareal Bank ... apoBank ... BayernLB ... Berlin Hyp ... Commerzbank ... COREALCREDIT BANK ... DekaBank Deutsche Hypo ... Deutsche Kreditbank ... Deutsche Pfandbriefbank ... Deutsche Postbank ... Deutsche Schiffsbank Dexia Kommunalbank ... DG HYP ... Düsseldorf Hypothekenbank ... DVB Bank ... Eurohypo ... Hamburger Sparkasse Helaba Landesbank Hessen-Thüringen ... HSH Nordbank ... IKB Deutsche Industriebank ... Kreissparkasse Köln LBBW ... Münchener Hyp ... NORD/LB ... PB Firmenkunden ... SEB ... Sparkasse KölnBonn ... UniCredit Bank VALOVIS BANK ... WarburgHyp ... WestImmo ... WestLB ... WL BANK ... Wüstenrot Bank



„Workout“ von Immobiliendarlehen

Die Debatte um den Verkauf grundpfandrechtlich besicherter Darlehen war engagiert und intensiv. Nach zahlreichen rechtlichen Klarstellungen haben sich die Wogen wieder geglättet. Zeit für einen Blick auf die Praxis der Abwicklung, meint Dominik Dürschlag, Managing Director Workout bei der Aareal Bank.

Notleidende Kredite oder „Non Performing Loans“ sind gesetzlich nicht präzise definiert. In Deutschland regelt das Bürgerliche Gesetzbuch die Rechte und Pflichten der Vertragsparteien bei Zahlungsverzug. Der englische Begriff „non performing“ geht aber weiter. Er beschreibt, dass der Kreditnehmer nicht alle vertraglichen Verpflichtungen erfüllt. Überwiegend handelt es sich dabei um Fälle, in denen der Kreditnehmer mit seinen Zahlungsverpflichtungen im Verzug ist und bei denen die Kündigung seitens des Kreditinstituts bereits erfolgt ist oder jedenfalls droht. Oft haben sich über Jahre staatliche Zahlungsrückstände aufgebaut.

Das Volumen notleidender Kredite in Deutschland wurde in den Jahren 2003 und 2004 auf rund 160 Milliarden Euro

geschätzt. Tatsächlich gehandelt wurde jedoch nur ein Bruchteil dieses Volumens (vgl. Abbildung). Hohe Transaktionskosten führten und führen dabei zu einer Mindest-Transaktionsgröße. Sie liegt derzeit bei rund 50 Millionen Euro (Nominalwert) für einzelne Kredite und 500 Millionen Euro für Portfolioverkäufe.

Reaktionsmöglichkeiten von Banken

Der Verkauf von Darlehen steht regelmäßig erst am Ende einer langen Kette von Ereignissen. Zudem ist er nur eine mögliche Option, die Banken bei leistungsge störten Darlehen haben. Zunächst müssen

sie bei einer bestehenden oder drohenden Leistungsstörung des Kredits oder bei einer Verschlechterung der Bonität des Kreditnehmers nämlich abwägen, ob trotz der Risikosi gnale eine Restrukturierung im Sinne einer Sanierung möglich ist.

Gerade bei einer drohenden oder bereits bestehenden Leistungsstörung ist die Information der Bank durch den Kunden sehr wichtig. Je frühzeitiger, offener und direkter dieser Kontakt gesucht wird, desto besser. Darin liegt zugleich der Schlüssel für mögliche Lösungsansätze, um aus der beiderseits verfahrenen Situation wieder heraus zu kommen.

Bei gewerblichen Immobilienfinanzierungen kann ein Krisenfall etwa in einem schwerwiegenden und längerfristigen Cashflow-Problem bestehen. Dies kann

zum Beispiel durch den Auszug eines Ankermieters aus einem schwierig zu vermarktenden Objekt hervorgerufen werden. Hier stellt die geordnete freihändige oder zwangsweise Abwicklung für die Bank oft die einzige wirtschaftlich vertretbare Möglichkeit dar, das Engagement zu beenden.

Um solche Szenarien zu verhindern, vereinbaren Immobilienfinanzierer und ihre Kunden in den Darlehensverträgen über Gewerbeimmobilien so genannte Kreditaufgaben (englisch Covenants). Zu ihnen zählt beispielsweise die Zinsdienstfähigkeit-Klausel. Darin wird ein Verhältnis von Nettoertrag der Immobilie zum Zinsaufwand definiert. Je größer diese

vorgezeichnete Weg. Sie geht in der Regel mit der Kündigung des Kredits und der Geltendmachung der vertraglich vereinbarten Sicherungsrechte (also etwa der Verwertung des Grundpfandrechts) einher. Dabei haben Kreditinstitute zunächst abzuwägen, ob sie diese Abwicklung mit eigenem Personal vornehmen wollen und können. Eine Alternative hierzu ist das Outsourcing. Hierbei kommt es nicht zu einem Gläubigerwechsel, ein so genannter Servicer übernimmt die Verwaltung oder Verwertung des Engagements. Eine weitere Möglichkeit ist der Verkauf der notleidenden Kredite und Sicherheiten an einen Investor.

Ein Verkauf kann Kreditinstituten eine

neuen Kundenbeziehungen.

Debatte und Konsequenzen

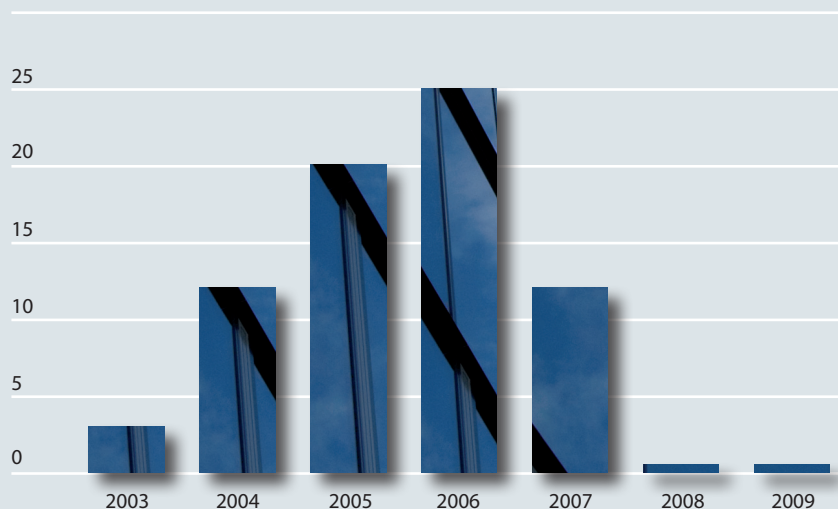
Im Anschluss an die ersten Darlehensverkäufe entwickelte sich eine Debatte über ihre Zulässigkeit. Etliche Fragen wurden problematisiert und vor Gericht entschieden. Dort wurde beispielsweise festgestellt, dass der Schutz der Daten des Darlehensnehmers solchen Verkäufen grundsätzlich ebenso wenig im Wege steht wie das so genannte Bankgeheimnis. Für Vorstände öffentlich-rechtlicher Kreditinstitute wurden sogar strafrechtliche Konsequenzen aus ihrer Stellung als Amtsträger erwogen, vor Gericht aber ebenfalls verworfen. Schließlich hat der Gesetzgeber zusätzliche Regeln ins Bürgerliche Gesetzbuch im Rahmen des so genannten Risikobegrenzungsgesetzes eingeführt. Sie bestimmen klar, ab wann Kreditinstitute ihre Kreditsicherheiten (also etwa Grundpfandrechte) verwerten dürfen.

Heute wird nur noch um Details gestritten. Zuletzt ging es um die so genannte formularmäßige Vollstreckungsunterwerfung. Auch diesen Streit entschied der Bundesgerichtshof Ende März zugunsten der Kreditverkäufer. In der Entscheidung hat der BGH zugleich deutlich gemacht, dass der Verkauf grundpfandrechtlich besicherter Darlehen möglich ist und bleibt, wenn bestimmte Voraussetzungen eingehalten werden.

Ausblick

Einen Markt für Verkäufe notleidender Darlehen gibt es in Deutschland seit 2003. Derzeit bremsen neben den geschilderten hohen Kosten auch die Finanzierungsbedingungen derartige Transaktionen. Im letzten Jahr wurde das Volumen leistungsgestörter Darlehen von verschiedenen Institutionen anhand von Analysen deutscher Bankbilanzen erneut geschätzt. Der Nominalwert solcher Darlehen soll bei 200 Milliarden Euro gelegen haben. Deshalb ist absehbar, dass der Workout von Immobiliendarlehen auch innerhalb der Banken weiterhin ein wichtiges Instrument zur Risikokontrolle bleiben wird.

Nominalwert der gehandelten Non Performing Loans (in Mrd. Euro)



Quelle: eigene Marktbeobachtung.

Zahl ist, um so höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass nicht nur die Zinsen, sondern auch die Tilgung des Darlehens geleistet werden kann. Das Unterschreiten einer vorab bestimmten Schwelle ist dagegen eine Alarmglocke. Sie soll Bank und Kunden an den Verhandlungstisch rufen, um ein entstehendes Problem möglichst frühzeitig zu lösen. Dadurch können Restrukturierungsmaßnahmen eingeleitet werden, lange bevor ein Zahlungsverzug eintritt oder droht.

Abwicklungs-Möglichkeiten

Wenn es nicht gelingt, ein Engagement zu sanieren und das Darlehen nicht (mehr) für restrukturierbar gehalten wird, ist allerdings die Abwicklung der

Reihe von Vorteilen bringen. Sie können damit ihr Kreditportfolio schnell verbessern. Zusätzlich steht der Verlust aus dem Verkauf fest oder es ist zumindest bestimmbar, wie groß er (höchstens) sein wird. Solche Transaktionen setzen auch Eigenkapital frei, wodurch Liquidität für neue Kreditgeschäfte der Bank zur Verfügung steht. Dies ist auch für das gute Rating einer Bank wichtig. Dieses bestimmt die Konditionen der eigenen Refinanzierung und damit für alle bestehenden und



**VERBAND DEUTSCHER
PFANDBRIEFBANKEN**