



© tboehner – GettyImages.com

## Unternehmenskredite

# Bauträger haben's derzeit schwer

Gestiegene Baukosten, hohe Zinsbelastungen und verzögerte Abverkäufe von Objekten belasten Bauträger im Wohnbau.

Von Michael Kordovsky

29.05.2024

**I**nfolge hoher Zinsen und strengerer Kreditvergabe können sich immer weniger Interessenten Wohneigentum leisten und bei Bauträgern verzögern sich die Abverkäufe. Gemäß den neuesten Daten der Europäischen Bankenaufsichtsbehörde (EBA) ist das Volumen ausfallgefährdeter Kredite für Gewerbeimmobilien in Österreich alleine von Ende September bis Ende Dezember 2023 von 2,3 Milliarden auf 3,2 Milliarden Euro gestiegen, der Anteil fauler Kredite an allen Gewerbeimmobilienfinanzierungen erhöhte sich damit von 3,4 auf 4,6 Prozent. Und es besteht die Gefahr, dass die Leitzinsen im Euroraum nicht so schnell wieder sinken, wie von vielen erwartet wurde.

### Anhaltend hohe Zinsen gefährlich

Was dies für Bauträger mit bereits fertiggestellten Wohnungen und verzögertem Abverkauf bedeuten kann, skizziert Harald Draxl, Geschäftsführer des Finanzierungsberatungsunternehmens Infina: „In so einer Situation ist eine sehr enge Kommunikation mit der Bank erforderlich, da sich ja die jeweiligen Kreditrahmen durch Verkäufe nicht wie geplant abdecken lassen. Entweder muss hier um eine Verlängerung der Rahmen angesucht werden, oder das Projekt wird als Vermietungs- oder Mischobjekt – sprich ein Teil Vermietung, ein Teil Abverkauf – kalkuliert. Nachdem nicht absehbar ist, ob und wie schnell sich die Situation im Abverkauf verbessert, ist die derzeitige Entwicklung für einzelne Bauträger sehr anspruchsvoll und kann finanziell bedrohlich werden.“

Bei noch im Bau befindlichen Objekten kann zudem das Baukostenrisiko aufgrund weiter gestiegener Kosten eine Herausforderung darstellen. „Unfertige Immobilien werden aus Sicht der Bank in aller Regel schlechter bewertet, was dazu führt, dass sich die Sicherheiten-Position verschlechtert. In einigen Fällen verlangen die Banken sogar Eigenkapitalnachsüsse, welche viele Bauträger aktuell nicht vornehmen können, außer sie verfügen über entsprechende Reserven“, erklärt Draxl.

„Wahrzunehmen ist, dass wir aktuell viele Umschuldungsanfragen von Developern erhalten, die ihre Projekte mit dem bestehenden Partner nicht umsetzen können oder wollen. Insgesamt sind aber gerade deutlich weniger Neubauprojekte vor Umsetzung, in der Pipeline gibt es allerdings viele Projekte“, berichtet Günter Hofbauer, Head of Commercial Real Estate der UniCredit Bank Austria.

## **Eigenkapital und Vorverwertungsquoten**

Das klassische Bauträgermodell einer kurzen Kreditlinie bei der Bank, die mit den Abverkäufen wieder abgebaut wird, scheitert derzeit laut Draxl in der Regel an einem Eigenkapital von mindestens 25 Prozent und daran, dass Banken häufig auf eine Vorverwertungsquote von mindestens 40 bis 50 Prozent bestehen. „Wenn das Eigenkapital noch gestellt werden kann, scheitert das Vorhaben aktuell meist an den Verkaufsquoten, da eben nicht genug potenzielle Käufer vorhanden sind“ so Draxl und er ergänzt: „Alternativ kann der Bauträger von vornherein ein langfristiges Kreditmodell wählen, wo er eben die Wohnungen behält und langfristig vermietet.

Bei einem solchen Modell ist aber zu berücksichtigen, dass viele Banken von einer reinen Projektfinanzierung ausgehen und nur dieses eine Projekt alleine auf Bedienbarkeit prüfen. Bei den aktuell immer noch sehr hohen Grundstücks- und Baukosten verlangt dieses Modell daher einen höheren Eigenkapitalanteil sowie ein gut strukturiertes Finanzierungsmodell mit Platzierung bei einem Kreditinstitut mit entsprechender Flexibilität.“

Laut Erste Bank können „falls notwendig vereinzelte Liquiditätsprobleme mit individuellen Finanzierungslösungen – abhängig vom Projekt und Kunden – und vor allem gemeinsam mit den Kunden behoben werden. Eine oft angewendete und effektive Möglichkeit dabei ist die Laufzeitverlängerung von Projektfinanzierungen, um diese Übergangszeit zu überbrücken.“ Noch etwas: „Die Bauträger versuchen zunehmend Alternativen anzubieten. Dabei werden einerseits sogenannte Mietkaufmodelle bzw. andererseits Kaufmodelle mit fixem Kaufpreis in der Zukunft angeboten“, weiß Draxl.

## **Konditionstrends für Wohnungsbauträger**

„Es werden meist variable Kreditlinien abgeschlossen. Die Zinsen dabei belaufen sich im Schnitt auf zirka 1,5 bis 2,0 Prozentpunkte Marge auf den Drei-Monats-Euribor. Das bedeutet, dass der Kundenzinssatz aktuell zirka 5,5 bis 6,0 Prozent p. a. beträgt. Dazu kommen meist noch Rahmenbereitstellungsprovisionen von bis zu 0,25 bis 0,50 Prozent p. a.“, so Draxl.

Michael Swoboda, Abteilungsleiter Großwohnbau bei der HYPO NOE Landesbank für Niederösterreich und Wien zeigt folgende Bandbreite: „Aufschläge auf den Drei- bzw. Sechs-Monats-Euribor liegen zwischen 1,75 und 2,5 Prozentpunkten.“

Und die Erste Bank kommentiert die heute längeren Laufzeiten: „Im Durchschnitt hat sich die Laufzeit der Projektumsetzung um ein bis zwei Jahre verlängert und liegt aktuell bei zirka vier bis sechs Jahren. Gründe dafür sind die längeren Entwicklungsphasen aufgrund verzögerter Bewilligungen sowie ausgedehnteren Verwertungsphasen. Vor einigen Jahren wurden Wohnungen oft ‚vom Plan weg‘ verkauft, wodurch die Verwertungsdauer wegfiel. Verkäufe der errichteten Wohneinheiten finden zwar weiterhin statt, jedoch nicht mehr so rasch wie vor vier Jahren. Dieser Umstand muss seitens der Bauträger sowie dem Finanzierer mit einkalkuliert werden.“