

Kein Zins-Rückenwind

Die Leitzinssenkung um 25 Basispunkte wird keinem insolvenzgefährdeten Investor und Entwickler die Existenz retten, sagt Moritz Kraneis, geschäftsführender Gesellschafter der Deutschen Zinshaus. Das schaffen nur beherzte Verkäufe.

Nach all den Ereignissen der vergangenen vier Jahre ist es nicht verwunderlich, dass die Immobilienbranche einen Hoffnungsschimmer sucht. Entsprechend euphorisch wurde die EZB-Zinssenkung der vergangenen Woche um 25 Basispunkte von zahlreichen Marktteilnehmern – vor allem Projektentwicklern – begrüßt. Allerdings wird es wahrscheinlich vorerst bei dieser kleinen Zinssenkung bleiben, und dies bietet kaum Rückenwind für die Branche.

Natürlich spielt Psychologie am Markt eine wichtige Rolle, und auch eine objektiv kleine Zinsanpassung kann neue Transaktionen anbahnen. Doch die jetzige Zinssenkung scheint genau wie an der Börse auch auf dem Immobilienmarkt bereits weitestgehend eingepreist zu sein, weshalb die Auswirkungen auf das Preisniveau begrenzt bleiben werden. In den konkreten Businessplänen werden die 25 Basispunkte jedenfalls nicht allzu viel ändern.

Deshalb sollten Entwickler sowie Bestandshalter mit Refinanzierungsdruck jetzt nicht der Versuchung erliegen, die Situation doch besser aussitzen zu wollen. Eine kleine zinsseitige Entlastung ersetzt nicht die wirklich angebrachten Ansätze: mehr Kreativität im Deal-Sourcing, vorausschauendes und teils antizyklisches Investieren und die aktive Arbeit am Bestand. Vor allem aber wird dadurch das Sterben der Projektentwickler nicht verhindert und es werden weitere prominente und weniger prominente Bauvorhaben in Schieflage geraten.

Die Rückkehr zu einer normalen Zinspolitik mit moderaten Anpassungen über längere Zeiträume hinweg ist volkswirtschaftlich nur gesund. Die Branche war von den sehr niedrigen Zinsen verwöhnt und viele sperren sich noch immer gegen den überfälligen Entzug, indem sie der EZB ein zu träges Verhalten vorwerfen.

Die potenziellen Immobilienkäufer richten unterdessen ihren Blick auf diejenigen, die nicht verkaufen wollen, es aber müssen. Anstatt über Insolvenzverwalter oder Banken zu gehen, ist es oftmals die bessere Möglichkeit, die zögernden Bestandshalter frühzeitig direkt anzusprechen. Gleiches gilt für Projektentwickler, wobei hier auch Joint Ventures durchaus sinnvoll sein können. Es kann sein, dass man noch nicht beim ersten Anruf zueinander findet, sondern eine gewisse Hartnäckigkeit erforderlich ist. Letztlich braucht es ein gesundes Maß an Realismus, damit ein für beide Seiten zufriedenstellendes Ergebnis gefunden werden kann. Zwar müssen dann womöglich schmerzvolle Preisabschläge in Kauf genommen werden, dafür steht jedoch etwas viel Wichtigeres in Aussicht: existenzielle Sicherheit.



MORITZ KRANEIS. QUELLE: DEUTSCHE ZINSHAUS GRUPPE