

Lauer (Hrsg.)

Praktikerhandbuch

Gewerbliche Immobilienfinanzierung

3. Auflage

Zitiervorschlag:

Autor in: Lauer (Hrsg.), Praktikerhandbuch Gewerbliche
Immobilienfinanzierung, 3. Auflage 2017, RdNr. XX.

ISBN: 978-3-95725-108-4
© 2017 Finanz Colloquium Heidelberg GmbH
Im Bosseldorn 30, 69126 Heidelberg
www.FC-Heidelberg.de
info@FC-Heidelberg.de
Titelfoto: Silberberg GmbH Montafon
Satz: MetaLexis, Niedernhausen
Druck: STRAUSS GmbH, Mörlenbach

Lauer (Hrsg.)

Praktikerhandbuch

Gewerbliche Immobilienfinanzierung

3. Auflage

Christoph Beth

Prüfungsleiter/Audit Expert
Revision
Südwestbank AG
Stuttgart

Dr. Stefan Bruinier

Rechtsanwalt und Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht
Kapellmann und Partner Rechtsanwälte mbB
Hamburg

Martin Erbe

Leiter internationale Immobilienfinanzierung für Kontinentaleuropa
Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale
Frankfurt/M.

Dipl. Ing. Maximilian Frings

Prokurist, CIS HypZert (F)
Helaba Gesellschaft für Immobilienbewertung mbH
Frankfurt/M.

Ingo Glaeser

Vertriebsdirektor
PB Firmenkunden AG
München

Ralf Josten, LL.M. oec.
Chefjustitiar & Direktor, LL.M.oec.
Kreissparkasse Köln

Dr. Stefan M. Krohnsnest
Leiter
Kreditrisikocontrolling
DG HYP – Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank AG
Hamburg

Dr. Jörg Lauer (Hrsg.)
Rechtsanwalt, langjährige Geschäftsverantwortung im
Immobilienfinanzierungsgeschäft im Landesbankenbereich

Prof. Dr. Christian Lührmann
Rechtsanwalt und Partner
Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht
Kapellmann und Partner Rechtsanwälte mbB
Frankfurt/M.

Andreas Pohl
Vorsitzender des Vorstandes
Deutsche Hypothekenbank AG
Hannover

Dr. Guido Schulz
Rechtsanwalt und Notar, Partner
Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht
Kapellmann und Partner Rechtsanwälte mbB
Berlin

Torsten Tempel
Leiter Kreditportfolio- und Datenqualitäts-Management
Kreditrisikomanagement
DG HYP – Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank AG
Hamburg

Volker Tepen
stv. Direktor
Risikomanagement Gewerbeimmobilien
Landesbank Baden-Württemberg
Mainz

Dr. Ingo Wörner
Bereichsleiter Sonderprojekte
LHI Leasing GmbH
Pullach i. Isartal

Inhaltsübersicht

Vorwort zur 3. Auflage	1
Einleitung/Vorwort	6
A. Ausgangsüberlegungen zum Immobilien-Investment	9
B. Rechtliche Voraussetzungen und Rahmenbedingungen bei Immobilien- und Bauinvestitionen	51
C. Ausgangsüberlegungen zur Immobilienfinanzierung	145
D. Vom Immobilien-Cashflow zur Kreditstruktur	199
E. Die Strukturierung von Immobilienportfolien aus Sicht der finanzierenden Bank	297
F. Besonderheiten bei Spezialimmobilien	353
G. Die Strukturierung von Projektfinanzierungen	465
H. Rechtsgrundlagen der gewerblichen Immobilienfinanzierung	543
J. Immobilienleasing als Finanzierungsalternative	633
K. Finanzierung von Öffentlich-Privaten Partnerschaften	719
L. Immobilienbewertung	771
M. Die Immobilienfinanzierung zwischen Krise und Abwicklung	855
N. Risikomanagement und Risikoprophylaxe	923
O. Prüfungsansätze und Sichtweise der Internen Revision zur Prüfung von gewerblichen Immobilienkrediten	963
Stichwortverzeichnis	1011

Inhaltsverzeichnis

Vorwort zur 3. Auflage (<i>Lauer</i>)	1
Einleitung/Vorwort (<i>Lauer</i>)	6
A. Ausgangsüberlegungen zum Immobilien-Investment (<i>Pohl</i>)	9
I. Wertbildende Faktoren einer nachhaltigen, erfolgreichen Immobilieninvestition	11
II. Investitionsstrategien	12
III. Investitionsrechnung bei einer Ertrag bringenden Immobilie	14
IV. Portfoliobetrachtungen	19
V. Generelle und regionale Werttreiber	19
VI. Objektbezogene Erfolgsfaktoren	21
VII. Nutzungsarten (Besonderheiten)	24
1. Wohnimmobilien	25
2. Büroimmobilien	28
3. Handelsimmobilien	30
4. Logistikimmobilien	33
5. Beherbergung und Gastronomie	34
6. Gesundheit und Soziales	37
VIII. Investoren am Immobilienmarkt	39
1. Bauträger/Projektentwickler	40
2. Eigennutzer	40
3. Einzelinvestor	41
4. Institutionelle Investoren	41
IX. Projektentwicklung	44
X. Asset-Management	46
XI. Asset Deal versus Share Deal bei Immobilientransaktionen	48

B. Rechtliche Voraussetzungen und Rahmenbedingungen bei Immobilien- und Bauinvestitionen (<i>Lührmann/Schulz</i>)	51
I. Einleitung	53
II. Verträge bei Erwerb einer Immobilie	54
1. Eigentumserwerb an Grundstücken	54
2. Grundstückskaufvertrag	56
3. Vertragsparteien	56
4. Kaufgegenstand	59
5. Kaufpreis	60
6. Sicherung des Käufers	61
7. Sicherung des Verkäufers	62
8. Besitzübergabe	62
9. Löschung von Grundpfandrechten	63
10. Mängelhaftung	64
10.1. Sachmangel	64
10.2. Rechtsmangel	65
11. Mängelansprüche des Käufers	65
12. Verjährung	66
13. Kaufpreisfinanzierung	67
14. Bauträgervertrag	67
14.1. Vertragstyp	67
14.2. Inhaltliche Gestaltung des Bauträgervertrages	68
15. Abnahme und Haftung für Mängel	70
16. Altlasten	72
17. Share Deal	74
18. Die Legal Immobilien Due Diligence	76
III. Öffentlich-rechtliche Rahmenbedingungen	78
1. Feststellung der öffentlich-rechtlichen Rahmenbedingungen	79
1.1. Raum- und Bauplanungsrecht	79
1.2. Weitere öffentlich-rechtliche Vorschriften	85

2.	Schaffung des Planungsrechts	86
3.	Schaffung des Baurechts	88
4.	Öffentlich-rechtliche Rahmenbedingungen bei Durchführung des Bauvorhabens	90
IV.	Wesentliches zu Planerverträgen	92
1.	Allgemeines	92
2.	Vertragsabschluss	95
3.	Vertragsinhalt	97
3.1.	Leistung des Architekten	97
3.2.	Honorar des Architekten	98
3.3.	Termine und Fristen für die Architektenleistungen	100
4.	Projektmanagement	101
V.	Wesentliches zu Bauverträgen	103
1.	Allgemeine Grundlagen	103
1.1.	Werkvertragsrecht des BGB	103
1.2.	Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB/B)	104
1.3.	Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB)	105
2.	Parteien des Bauvertrages/Organisationsformen	108
2.1.	Totalunternehmer	110
2.2.	Generalunternehmer	110
2.3.	Einzelvergabe	111
2.4.	Arbeitsgemeinschaften (ARGE)	112
3.	Vertragstypen	113
3.1.	In Bezug auf Leistungsinhalt	113
3.2.	In Bezug auf Vergütung	114
4.	Vertragsschluss	121
5.	Wesentliche Regelungsgegenstände	126
5.1.	Leistungsinhalt	126
5.2.	Vergütung	128
5.3.	Bauzeit	132
5.4.	Behinderungen im Bauablauf	135
5.5.	Bauabnahme als Hauptpflicht des Auftraggebers	137

INHALTSVERZEICHNIS

5.6. Mängelansprüche	138
5.7. Risikobegrenzung	141
VI. Ausblick	144
C. Ausgangsüberlegungen zur Immobilienfinanzierung	145
I. Einleitung (<i>Glaeser</i>)	147
II. Vorzulegende Unterlagen (<i>Glaeser</i>)	153
1. Objektunterlagen	154
2. Informationen zum Kunden	155
3. Sonstiges/weitere Details zum Finanzierungsvorhaben	157
4. Checkliste	158
III. Immobilienfinanzierung ohne oder mit Einbeziehung der Bonität des Kunden unter Berücksichtigung der Finanzierung von offenen Immobilienfonds (<i>Glaeser</i>)	159
1. Bonität als Teil der Kreditbesicherung	159
2. Haftungsszenarien	160
3. Besicherung des unternehmerischen Risikos	161
4. Einbeziehung und Bewertung der Bonität offener Immobilienfonds	162
IV. Der Leverage-Effekt (<i>Glaeser</i>)	164
V. Kapital- und Liquiditätsplanung und mögliche Kapitalquellen (<i>Glaeser</i>)	168
VI. Finanzierungsphasen (<i>Glaeser</i>)	176
1. Erwerbs-/Grundstücksankaufsfiananzierung	177
2. Zwischenfinanzierung	179
3. Endfinanzierung	180
VII. Festzinsvereinbarung vs. variable Verzinsung unter Berücksichtigung von Derivaten (<i>Glaeser</i>)	181
1. Zinsbindungsfrist bei Immobilieninvestments	183
2. Zinssicherung, Ausgangsüberlegungen und Möglichkeiten	184
VIII. Rahmenbedingungen der finanzierenden Bank (<i>Lauer</i>)	186

1.	Vertriebsstrategie	186
2.	Anhang: Vertriebssteuerung	192
3.	Anhang: Vertriebscontrolling	193
D. Vom Immobilien-Cashflow zur Kreditstruktur (<i>Lauer</i>)	199	
I.	Erstellung und Aufbereitung des Cashflows	201
II.	Plausibilisierung der Kundenangaben	211
1.	Die Einnahmen aus der Immobilie	211
1.1.	Fläche	211
1.2.	Miet-/Pachteinnahmen	213
1.3.	Miethöhe	214
1.4.	Laufzeit des Miet-/Pachtvertrages	216
1.5.	Mehrere Mieter	218
1.6.	Künftige Mieterwartungen/Mietentwicklungen	218
2.	Die Kostenseite	220
2.1.	Kosten der Bewirtschaftung im weiteren Sinn	220
2.2.	Finanzierungskosten	226
III.	Erstellung des Bankszenarios	228
IV.	Das erforderliche (anfängliche) Eigenkapital	234
V.	Stresstests	235
VI.	Exit-Betrachtung	236
VII.	Weitere Prüfkriterien	241
1.	Objekt	241
2.	Erreichbare Renditeziele	244
3.	Zweck der Finanzierung	246
4.	Der Cashflow aus der Finanzierung	246
5.	Der freie Cashflow	251
6.	Partnerqualität	253
VIII.	Covenants als Strukturelemente	255
1.	Wertbezogene Kennzahlen	257
2.	Ertragsbezogene Kennzahlen	258

INHALTSVERZEICHNIS

3.	Einsatzmöglichkeiten der Kennzahlen	260
4.	Inhaltliche Gestaltung und Rechtsfolgen	263
5.	Verhaltens- und weitere Pflichten des Kreditnehmers	268
6.	Bilanzbezogene Covenants	270
7.	Tests und Kontrolle	271
IX.	Zugriff auf den Cashflow und auf Reserven	271
X.	Kreditangebot	273
XI.	Besonderheiten beim Cashflow aus Einzelhandels-Immobilien	278
XII.	Besonderheiten beim Cashflow aus Hotelimmobilien	280
1.	Die Cashflow-Ermittlung	281
2.	Kriterien für den nachhaltigen Cashflow	289
3.	Besonderheiten bei den Kennzahlen/Covenants	291
4.	Kennzahlen für Betriebsvergleiche	294
XIII.	Fazit	295
E.	Die Strukturierung von Immobilienportfolios aus Sicht der finanziierenden Bank (<i>Erbe</i>)	297
I.	Einleitung	299
II.	Die moderne Portfoliotheorie	302
III.	Welche Risiken können diversifiziert werden?	309
1.	Das systematische Risiko	309
2.	Das unsystematische Risiko	309
2.1.	Leerstands- oder Vermietungsrisiko	310
2.2.	Mietpreisrisiko	310
2.3.	Standortrisiko	310
2.4.	Mietausfallrisiko	311
2.5.	Wertverlustrisiko	311
2.6.	Verkauf- oder Exitrisiko	311
2.7.	Fertigstellungsrisiko bei Immobilien im Bau	312
2.8.	Kostenrisiko	312
2.9.	Länderrisiko	312
2.10.	Währungsrisiko	313

3.	Risikominderung durch die Qualität der Immobilie	314
3.1.	Vermietung	314
3.2.	Kosten	315
3.3.	Verkauf	315
IV.	Die Diversifizierung	316
1.	Die Objektart	316
1.1.	Wohnimmobilien	317
1.2.	Büroimmobilien	317
1.3.	Einzelhandelsimmobilien	318
1.4.	Logistikimmobilien	318
1.5.	Hotels	319
2.	Die Objektlage	321
2.1.	Mikrolage	321
2.2.	Makrolage	321
3.	Weitere Diversifikationskriterien	322
V.	Die Strukturierung der Finanzierung eines Immobilienportfolios	323
1.	Quantitative Kreditauflagen	324
1.1.	Der Beleihungsauslauf	324
1.2.	Der Zins- bzw. Kapitaldienstdeckungsgrad	328
1.3.	Verstoß gegen bestehende quantitative Covenants	332
2.	Qualitative Kreditauflagen	333
3.	Der zugeordnete Kreditbetrag und Szenarien im Verkaufsfall	335
4.	Der Aufbau eines Portfolios	339
5.	Der Abverkauf eines Portfolios	340
6.	Viele Kombinationsmöglichkeiten und viele Fragen	341
6.1.	Das Release Pricing wird an das LTV des verbleibenden Portfolios gekoppelt	341
6.2.	Das Release Pricing wird an das DSCR des verbleibenden Portfolios gekoppelt	342
7.	Kombinationen bestimmter Objekte	344
8.	Strukturierung eines sehr großen Immobilienportfolios	345

INHALTSVERZEICHNIS

VI.	Die Gesellschafterstrukturen	347
1.	Alle Objektgesellschaften unterliegen demselben Länderrecht	348
2.	Grenzüberschreitende Finanzierungen	348
VII.	Checkliste für eine schnelle Übersicht: Grenzüberschreitende Finanzierungen	350
VIII.	Schlusswort	352
F.	Besonderheiten bei Spezialimmobilien (<i>Tepen</i>)	353
I.	Der Pflegeimmobilienmarkt im Wandel	355
1.	Der Markt und seine Rahmenbedingungen	355
2.	Begriffliche Bestimmungen	357
3.	Alternative Wohnformen	360
4.	Demographische Entwicklung	362
5.	Finanzierungsanforderungen	365
6.	Anforderungen an Pflegeheim-Neubauten in einzelnen Bundesländern	387
7.	Optionen bei Problemen des Betreibers	389
8.	Geltungsbereich des Heimgesetzes	391
9.	Die acht wesentlichen Schwachstellen bei Seniorenimmobilien	393
10.	Fazit	393
II.	Erfolgsfaktoren der Finanzierung von Hotelimmobilien	394
1.	Einleitung	394
2.	Finanzierungsanforderungen	397
3.	Trends der Zukunft	426
4.	Fazit	429
III.	Der Finanzierungsmarkt für Handelsimmobilien	430
1.	Aktuelle Entwicklungen	430
2.	Darstellung wesentlicher Betriebsformen	432
2.1.	Supermarkt	432

2.2.	Verbrauchermarkt	433
2.3.	SB-Warenhaus	433
2.4.	Lebensmitteldiscounter	433
2.5.	Shopping-Center	433
3.	Markt-/Standortanalyse	435
4.	Kennzahlenbetrachtung	437
5.	Aktuelle Situation auf dem Einzelhandelsimmobilienmarkt	440
6.	Mieterdienstbarkeit	442
6.1.	Allgemeines zur Mieterdienstbarkeit	442
6.2.	Rangverhältnis zwischen Grundschuld und Mieterdienstbarkeit	443
6.3.	Entgeltlichkeit der Mieterdienstbarkeit	444
6.4.	Lösung der Mieterdienstbarkeit	445
7.	Geschäftsraummietvertrag	445
8.	Fazit	450
IV.	Die Finanzierung von Logistikimmobilien	451
1.	Neue Herausforderungen bringen neue Chancen	451
2.	Grundlegende Anforderungen für Logistikimmobilien	456
3.	Mietsituation	459
4.	Finanzierungsanforderungen	461
5.	Fazit	462
G. Die Strukturierung von Projektfinanzierungen (<i>Lauer</i>)	465	
I.	Einleitung	467
II.	Die Pre-Development-Phase als Erfolgsfaktor	469
III.	Eigenkapital, Eigenmittel und vergleichbare Nachrangmittel	471
1.	Grundsätzliches	471
2.	Vorrang-Nachrang-Konstruktionen	474
3.	Eigenkapital-Partner im Gleichrang	478
IV.	Fremdkapital	483
1.	Grundstrukturen	484

INHALTSVERZEICHNIS

2.	Bankbetriebswirtschaftliche Aspekte	488
3.	Analyse der Gesamtinvestitionskosten	488
4.	Risiken einer Projektfinanzierung und deren Beherrschung	490
5.	Finanz-Controlling und Abwicklung der Finanzierung	496
6.	Projekt-Controlling	501
7.	Rückzahlung der Projektfinanzierung	504
8.	Sicherheiten-Paket	511
9.	Vertragsinhalt (Term Sheet und Kreditvertrag)	516
V.	Bauträgerfinanzierung	524
1.	Bauzwischenfinanzierung	525
2.	Endfinanzierung	527
3.	Besonderheit: Wohnungen anstelle Grundstückskaufpreis	529
4.	Haftungsfragen	531
VI.	Besondere Haftungskonstellationen	532
1.	Aufklärungs- und Hinweispflichten	532
2.	Weitere mögliche Anspruchsgrundlagen	533
3.	Verbundene Geschäfte	533
4.	Fremd- und Eigenkapitalgeber	534
VII.	Besonderheiten bei der Hotel-Projektentwicklung	536
VIII.	Fazit	541
H.	Rechtsgrundlagen der gewerblichen Immobilienfinanzierung (Bruinier)	543
I.	Einleitung	545
II.	Formen der Finanzierung und ihre rechtliche Abgrenzung	547
1.	Der Darlehensvertrag	547
2.	Partiarisches Darlehen	548
3.	Genussrecht	550
4.	Stille Beteiligung und atypisch stille Beteiligung	550

5.	Gesellschaftsrechtliche Beteiligung (Joint Venture)	551
III.	Darlehensvertrag	551
1.	Aufklärungs- und Beratungspflichten des Darlehensgebers	552
1.1.	Keine Aufklärungspflicht des Darlehensgebers über Kreditwürdigkeit des Darlehensnehmers	552
1.2.	Verwendungsrisiko beim Darlehensnehmer	553
1.3.	Ausnahmen	553
2.	Zustandekommen des Darlehensvertrages	554
2.1.	Rechtsbindigungswille der Parteien	554
2.2.	Mindestinhalt des Darlehensvertrages (Essentialia Negotii)	557
2.3.	Vertragsschluss	557
2.4.	Form	557
2.5.	Gesetzliche Verbote, Sittenwidrigkeit	558
3.	Inhalt des Darlehensvertrages	564
3.1.	Allgemeines	564
3.2.	Festlegung der Parteien	568
3.3.	Verpflichtungen des Darlehensgebers	570
3.4.	Verpflichtungen des Darlehensnehmers	572
3.5.	Auszahlung/Auszahlungsvoraussetzungen	583
3.6.	Sicherheiten	588
3.7.	Auflagen (covenants) und Rechtsfolgen ihrer Verletzung	588
3.8.	Zusicherungen (representations and warranties)	596
3.9.	Kündigungsrechte	598
IV.	Kreditsicherheiten	603
1.	Überblick	604
1.1.	Arten von Sicherheiten	604
1.2.	Bedeutung der Sicherungsabrede/Zweckvereinbarung	605
1.3.	Grundlage für die Einräumung von Kreditsicherheiten	606
2.	Grundschuld	608
2.1.	Bestellung der Grundschuld	608
2.2.	Brief- und Buchgrundschuld	609

INHALTSVERZEICHNIS

2.3.	Haftungsumfang der Grundschuld	610
2.4.	Sicherungsabrede	612
2.5.	Verwertung der Grundschuld	612
2.6.	Übertragung der Grundschuld	613
2.7.	Rückgewähr der Grundschuld	614
3.	Sicherungsabtretung	615
3.1.	Allgemeines/Abtretungsvereinbarung	615
3.2.	Bedeutung von Abtretungsverboten	617
3.3.	Verwertung der abgetretenen Forderung	617
4.	Pfandrechte	618
4.1.	Verpfändung von Konten	619
4.2.	Verpfändung von Gesellschaftsanteilen	620
5.	Sicherungsübereignung	620
6.	Personalsicherheiten	622
6.1.	Bürgschaft	622
6.2.	Schuldbeitritt	626
6.3.	Garantien	626
V.	Verhältnis mehrerer Darlehensgeber untereinander	628
1.	Erscheinungsformen	628
2.	Konsortialkredit	629
3.	Mezzanine-Finanzierung/Intercreditor-Vereinbarung	631
J. Immobilienleasing als Finanzierungsalternative (Wörner)	633	
I.	Einleitung	635
II.	Grundlagen Immobilienleasing	638
1.	Begriffsdefinition	638
2.	Abgrenzung des Leasingvertrags	640
2.1.	Abgrenzung aus rechtlicher Sicht	640
2.2.	Abgrenzung aus steuerlicher Sicht	643
2.3.	Abgrenzung aus bilanzieller Sicht	646
2.4.	Fazit: Wesentliche Kennzeichen eines Immobilienleasinggeschäfts	647
3.	Vertragsformen des Immobilienleasings in der Praxis	648

3.1. Vertrag ohne Mieterdarlehen	648
3.2. Vertrag mit Mieterdarlehen	649
3.3. Vertrag mit zweiter Mietperiode	651
4. Spezifische Formen des Immobilienleasing: Sale and lease back, buy and lease, build and lease	651
5. Leasingmotive	652
III. Ausgestaltung und Wirkungsweise des Immobilienleasings	654
1. Praxisbeispiel – Ausgangslage	654
2. Vertragsabwicklung	655
2.1. Objektgesellschaft/Leasinggeber	657
2.2. Kaufvertrag	659
2.3. Generalübernehmervertrag/Bauvertrag	661
2.4. Leasing- oder Mietvertrag	662
2.5. Finanzierungsvertrag	672
2.6. Ankaufsrechte	680
3. Wirkungen	684
3.1. Standortsicherung	684
3.2. Bilanzielle Wirkung/off balance Motiv	685
3.3. Steuerwirkungen/Steuermotiv	690
3.4. Finanzielle Wirkungen/Motive	696
3.5. Risikotransfer	699
3.6. Service Motiv	700
4. Optimierungsmöglichkeiten einer Leasinggestaltung	701
4.1. Optimierung durch individuelle Ausgestaltung der Mietleistungen	702
4.2. Beteiligung des Leasingnehmers an der Objektgesellschaft	702
4.3. Beteiligung eines Investors an der Objektgesellschaft	706
4.4. Optimierung der Ankaufsoption	707
IV. Immobilienleasing und internationale Rechnungslegung IFRS	707
1. Bilanzierung von Leasinggeschäften nach IFRS	708
2. Konsolidierung von Objektgesellschaften nach IFRS	711

3.	Entwicklung im IFRS: IFRS 16 Standard »right of use« Bilanzierung	713
V.	Fazit und Ansatzpunkte für Immobilienleasing in der betrieblichen Praxis	715
K. Finanzierung von Öffentlich-Privaten Partnerschaften (<i>Josten</i>)	719	
I.	Begriff und Grundsätze der Öffentlich-Privaten Partnerschaften	723
1.	Definition	723
2.	Wirtschaftliche Zielsetzung: Effizienzgewinne	725
3.	Abgrenzung zur konventionellen Eigenrealisierung	726
4.	Abgrenzung gegenüber Privatisierung	727
5.	Wesensmerkmale von Öffentlich-Privaten Partnerschaften	728
5.1.	Lebenszyklusansatz	728
5.2.	Risikoallokation	729
5.3.	Outputspezifikation	730
5.4.	Leistungsorientierte Vergütungsmechanismen	730
6.	»ÖPP-Light«	730
II.	ÖPP-Finanzierung als Leistungselement der Auftragsvergabe	731
1.	Finanzierungsvolumen	731
2.	Relevanz der Zinshöhe	731
3.	Kapitalarten	732
4.	Einbindung öffentlicher Fördermittel	732
5.	Zwischenfinanzierung und Endfinanzierung – Finanzierungsstrukturen	733
6.	Kommunal- und haushaltsrechtliche Voraussetzungen	735
III.	Forfaitierung mit Einredeverzicht	736
1.	Finanzierung bei konventioneller Eigenrealisierung	736
2.	Grundstruktur einer Forfaitierung	737
3.	Einredeverzicht	739
4.	Abstraktes Schuldversprechen	740

5.	Kapitalstruktur	741
6.	Risiken der finanzierenden Bank	742
7.	Risiken des öffentlichen Auftraggebers	742
IV.	Projektfinanzierung	743
1.	Grundstruktur einer Projektfinanzierung	744
2.	Ausgestaltung der Projektgesellschaft	746
3.	Due Diligence/Projektvertrag	747
4.	Kapitalstruktur	748
4.1.	Eigenkapital	749
4.2.	Mezzanine-Kapital	750
4.3.	Fremdkapital	751
5.	Risiken der finanzierenden Bank	751
6.	Risiken des öffentlichen Auftraggebers	752
V.	Gegenüberstellung Forfaitierungsmodell vs. Projektfinanzierung	753
VI.	Finanzierungsaspekte in Einzelphasen des ÖPP- Beschaffungsprozesses	755
1.	Phase I – Bedarfsfeststellung/ÖPP-Eignungstest	756
1.1.	Bedarf, Struktur der Finanzierung und Haushaltsverträglichkeit	756
1.2.	Finanzierung als Bestandteil des ÖPP-Projekts	757
1.3.	ÖPP-Eignungstest	757
2.	Phase II – Konzeptentwicklung/vorläufige Wirtschaftlichkeitsuntersuchung	758
2.1.	Konzeptentwicklung	758
2.2.	Finanzierungsmodell	759
2.3.	Wirtschaftlichkeitsuntersuchung	760
3.	Phase III – Ausschreibung und Vergabe	760
3.1.	Markterkundungsphase	760
3.2.	Vorphase und Präqualifikationsphase	761
3.3.	Verhandlungsphase	762
3.4.	Zuschlagsphase	763
4.	Phase IV – Projektcontrolling	763

INHALTSVERZEICHNIS

VII.	Organisations- und Vertragsstrukturen	764
1.	Erwerbermodell	765
2.	Inhabermodell	766
3.	Leasingmodell	766
4.	Mietmodell	767
5.	Contractingmodell	767
6.	Gesellschaftsmodell	768
7.	Konzessionsmodell	768
VIII.	Schlussbemerkung	769
L.	Immobilienbewertung (<i>Frings</i>)	771
I.	Markt- und Beleihungswert	774
1.	Allgemeines	774
2.	Marktwertdefinition	775
2.1.	Kriterien der Marktwertdefinitionen	778
2.2.	Volatilität des Marktwertes	778
2.3.	Ungewöhnliche und persönliche Verhältnisse	780
3.	Marktwertermittlung	782
4.	Beleihungswert	783
II.	Bewertungsverfahren	784
1.	Allgemeines	784
2.	Ertragswertverfahren nach ImmoWertV und der Ertragswertrichtlinie	785
2.1.	Ertragsdefinition	785
2.2.	Bewirtschaftungskosten	785
2.3.	Liegenschaftszinssatz und Restnutzungsdauer	787
2.4.	Berechnungsverfahren	788
2.5.	Exkurs	793
3.	Ertragsfaktor	794
4.	Investmentmethode	796
4.1.	Grundlage	796
4.2.	Reinertrag	796

4.3. Nettoanfangsrendite	797
4.4. Gesamtinvestitionskosten	799
4.5. Bewertungsschema	800
4.6. Bodenwert	800
5. Discounted Cashflow-Verfahren	800
6. Beispielberechnungen	804
6.1. Allgemeines	804
6.2. Ertragswertverfahren nach ImmoWertV	806
6.3. Investmentmethode	809
6.4. Discounted Cash-Flow Verfahren	811
6.5. Beispiel aus der Bewertungspraxis	813
6.6. Fazit	817
7. Sonstige Besonderheiten	818
7.1. Mieterdienstbarkeiten	818
7.2. Vacant Possession Value	823
III. Anforderungen an die Pfandbriefdeckung und Auswirkungen	824
1. Allgemeines	824
1.1. Deckungsstockfähigkeit	825
1.2. Gutachter	826
1.3. Gutachten	826
2. Definition	826
3. Verfahrenswahl	829
3.1. Ertragswertverfahren	830
3.2. Besonderheiten im Ertragswertverfahren nach § 13 BelWertV	831
4. Einfluss des Gutachters auf Märkte	833
IV. EU-Verordnung 575/2013	834
V. Besonderheiten des Erbbaurechts	840
1. Allgemeines	840
2. Marktwertermittlung eines Erbbaurechts	842
3. Beleihungswert eines Erbbaurechts	843
3.1. Münchner Verfahren	844
3.2. Erbbauzinsfreies Erbbaurecht	847
3.3. Sonderfall Erbbauzinsvereinbarung	848

INHALTSVERZEICHNIS

3.4. Sonderfall Eigentümererbbaurecht	849
3.5. Allgemeiner Hinweis	849
4. Beispielberechnungen Erbbaurecht	850
4.1. Allgemeine Angaben analog Beispielberechnung Abschnitt II. 6.	850
4.2. Marktwert Erbbaurecht	851
4.3. Beleihungswert Erbbaurecht	852
M. Die Immobilienfinanzierung zwischen Krise und Abwicklung (Lauer)	855
I. Einleitung	857
II. Bestandsaufnahme	858
1. Rechtliche Bestandsaufnahme	858
2. Wirtschaftliche Bestandsaufnahme	863
3. Früherkennung	867
III. Einbeziehung des Kunden und Dritter	870
1. Verhandlungen mit dem Kunden	870
2. Einbeziehung nachrangiger Gläubiger	872
IV. Finanzwirtschaftliche Sanierung	875
1. Sicherstellung des Cashflows bzw. der kurzfristigen Liquidität	876
2. Bankseitige Überbrückungsmaßnahmen	877
3. Handlungsmöglichkeiten vor und bei Covenant- Verletzungen	878
4. Stillhalten	881
5. Restrukturierung der Finanzierung	885
6. Umwandlung von Fremd- in Eigenkapital	896
7. Rangrücktritt und Umwandlung von Fremd- in Nachrangmittel	899
V. Verkauf der Darlehensforderung	901
VI. Kündigung	905

VII. Sicherheitenverwertung	908
1. Verwertung im Rahmen gerichtlicher Verfahren	909
2. Verwertungsansätze außerhalb gerichtlicher Verfahren	911
VIII. Besonderheiten bei Portfolien	913
IX. Besonderheiten bei Immobilienunternehmen	916
X. Fazit	920
 N. Risikomanagement und Risikoprophylaxe <i>(Krohnsnest/Tempel)</i>	 923
I. Strategie als Erfolgsfaktor für die Gewerbliche Immobilienfinanzierung	925
1. Bedeutung und Notwendigkeit einer Strategie	925
2. Festlegung und Ausgestaltung einer Strategie	926
2.1. Risikomanagement als wesentlicher Erfolgsfaktor	927
2.2. Geeignete Kriterien für eine Strategie	929
2.3. Festlegung einer Strategie	930
3. Anreizstrukturen als Erfolgsfaktor	931
II. Risikoanalyse im Rahmen der Akquise von Neugeschäft	932
1. Risikoidentifikation und Erstprüfung	932
1.1. Wesentliche Kriterien einer Erstprüfung	933
1.2. Entscheidung über die Fortführung der Akquise	935
2. Risikomessung als Kernstück des Risikomanagements	935
2.1. Rating und PD	936
2.2. Sicherheiten und LGD	938
2.3. Forderungen und EAD	939
2.4. Portfolioaspekte	940
3. Kreditentscheidung, Pricing und Risikoübernahme	941
III. Risikosteuerung	942
1. Kreditüberwachung und Risikofrüherkennung	943
2. Maßnahmen der Kreditüberwachung	943
2.1. Überprüfung der wirtschaftlichen Verhältnisse gemäß § 18 KWG	944

INHALTSVERZEICHNIS

2.2.	Ratingaktualisierung gemäß CRR und MaRisk	944
2.3.	Sicherheitenüberwachung und Überprüfung von Realsicherheiten	946
2.4.	Überwachung vereinbarter Covenants	948
2.5.	Überwachung von Single-Tenant-Engagements	950
2.6.	Überwachung auf Frühwarnsignale zur Überleitung in die Intensivbetreuung	952
3.	Technische Unterstützung der Kreditüberwachung	955
IV.	Reporting	955
1.	Reporting des Gesamtportfolios	955
2.	Reporting problembehafteter Engagements	958
3.	Maßnahmen zur Portfoliosteuerung und Risikostrategie	960
V.	Zusammenfassung	961
O.	Prüfungsansätze und Sichtweise der Internen Revision zur Prüfung von gewerblichen Immobilienkrediten (<i>Beth</i>)	963
I.	Einleitung	965
II.	Zielführende Prüfungsvorbereitung und -durchführung	967
1.	Der risikoorientierte Prüfungsansatz	967
2.	Prüfung der Ratingeinstufung	969
III.	Prüfung des Immobilienkreditgeschäfts	970
1.	Spezielle Prüfungserfordernisse	970
2.	Einzelfallprüfungen im Immobilienkreditgeschäft	970
3.	Besonderheiten bei Sicherheiten	974
4.	Berücksichtigung des aktuellen Marktumfeldes bei Prüfungen im Immobilienkreditgeschäft	975
5.	Exkurs: Sondersituation nicht vermieteter Immobilien	976
6.	Kontinuierliche interne Steuerung und Kontrolle von Kreditrisiken	977
7.	Zusatzvereinbarungen (Covenants)	978
8.	Spezialimmobilien als Prüfungsgegenstand	979
9.	Investitionsrisiko bei Hotels	981

IV.	Cashflow-orientierte Prüfungsansätze	982
V.	Bewertung von Immobilien	986
1.	Rechtliche Aspekte der Immobilienbewertung	986
2.	Entwicklungen am Gewerbeinvestmentmarkt	986
3.	Verfahren der Immobilienbewertung in ausgewählten Märkten	989
VI.	Exemplarische Schwerpunkte bei Abschluss- oder § 44-KWG- Prüfungen	992
VII.	Projektcontrolling und Baurevision	996
VIII.	Due-Diligence Real Estate als Prüfungsansatz am Beispiel einer Hotelfinanzierung	999
IX.	Geldwäschebekämpfung im Immobiliensektor in Deutschland	1001
1.	Erkenntnisse aus externen Quellen wie FATF und FIU	1001
2.	Erwerb von Immobilien mit Barmitteln als Beispiel aus dem FIU Deutschland Jahresbericht 2015	1005
X.	Zusammenfassung: Was der Prüfer wissen sollte	1005
XI.	Literaturhinweise	1006
	Stichwortverzeichnis	1011

Vorwort zur 3. Auflage

Seit dem Erscheinen der zweiten Auflage dieses Praktikerhandbuchs im Jahr 2014 ist die Situation in unseren Immobilienmärkten nicht einfacher geworden.

Unverändert werden infolge der anhaltenden Staatsschuldenkrise die Märkte innerhalb der Europäischen Währungsunion mit Liquidität geflutet – auch, um die Inflation der Zielmarke von 2 % anzunähern, und noch immer beläßt die Europäische Zentralbank den Hauptfinanzierungssatz auf einem Allzeit-tief. Die Folgen der anhaltenden lockeren Geldpolitik sind bekannt:

So besteht ein enormer Kapitalanlagebedarf, wobei Geld billig ist. Sichere Geldanlagen werfen so gut wie keine Rendite mehr ab, so dass Investoren sich anderen Asset-Klassen mit höheren Rendite-Aussichten zuwenden. Neben Aktien stehen seit Jahren Immobilien im Mittelpunkt des Interesses. Private Investoren werden dabei nicht immer der Renditeorientierung folgen; sie lassen sich angesichts der Gesamtsituation im EURO-Währungsraum auch vom Gedanken des Vermögenserhalts leiten. Wie auch immer die Nachfrage motiviert sein mag, sie trifft jedenfalls auf ein knappes Angebot an qualitativ guten Immobilien.

Gewerbliche Immobilien-Investoren fokussierten sich zunächst im Inland auf das Core-Segment. Der spürbare Rückgang des Angebotes solcher Objekte geht einher mit einem weiter Rendite-schmälernden Preisauftrieb. Zu entwickelnde Projekte an den TOP-Standorten werden teilweise im Planungsstadium ohne Vorvermietung veräußert. Dabei treten internationale Investoren aufgrund der stabilen Fundamentaldaten der deutschen Wirtschaft und des damit verbundenen guten Rufes des nationalen Marktes als »sicherer Hafen« in Konkurrenz zu den inländischen – und hier insbesondere den institutionellen – Erwerbern.

Diese Entwicklung hat sich mehr und mehr über die TOP-Standorte hinaus über andere Groß- und Mittelstädte sowie Ballungszentren bis in ländliche Regionen mit demographisch günstigen Perspektiven ausgedehnt und erfasst auch alle Nutzungsarten. Der Rendite-Druck wirkt sich mittlerweile in diesen Teilmärkten und selbst in Marktnischen aus. Angesichts hoher Neubau-Preise werden zusätzlich Bestandsimmobilien mit »Wertsteigerungspotential« verstärkt nachgefragt. Die Risikobereitschaft der Erwerber ist somit gestiegen.

Ein jahrelang andauernder Anstieg der Immobilienpreise kann allerdings bei anhaltendem Investitionsdruck den Blick auf die wertbildenden Kriterien

einer Immobilie verstellen und – noch dazu in Verbindung mit den Zinsen auf einem Rekordtief – zu Fehlern bei der Investitionsentscheidung, aber auch bei den Finanzierungsstrukturen führen. Risiken werden unter- und nachhaltige Renditen überschätzt.

Investoren, die in den vergangenen Jahren gewerbliche Immobilien erworben haben, konnten sich über marktbedingte Wertzuwächse freuen. Wird aber einmal der Höhepunkt eines Marktzyklus nach Boom-artigen Entwicklungen erreicht oder verstärkt sich – wie z. B. im stationären Einzelhandel – der Strukturwandel, kommt es entscheidend auf die Zukunftsfähigkeit der Immobilie sowie auf das Immobilien- und das Risikomanagement an.

Damit stellen sich zwei grundsätzliche Fragen: Verfügt ein »Renditesuchender« Investor über die erforderlichen Kenntnisse regionaler Märkte und auch über das spezielle Know-how für besondere Nutzungsarten und Betreiber-Immobilien? Und: Reichen die aktuell erzielbaren Renditen aus, um die allgemeinen und besonderen Risiken eines Immobilieninvestments nachhaltig zu decken? Allein auf die aktuellen Rendite-Unterschiede z. B. zu Anlagemöglichkeiten an den Geld- und Finanzmärkten abzustellen, ließe einen nach Auslaufen der politisch induzierten Maßnahmen einsetzenden Rendite-Anstieg bei letztlich allen Anlageklassen auf ein wieder »normales« Niveau unberücksichtigt.

Ob mit dem leichten Anstieg der Renditen 10-jähriger Anleihen im 4. Quartal 2016 bereits die Zinswende für längere Laufzeiten vollzogen ist, wird die Zukunft zeigen; jedenfalls könnte der Euro-Raum im Sog der USA stehen. Diese Entwicklung hat sich zumindest in den ersten beiden Monaten des Jahres 2017 wieder etwas relativiert. Auch die Renditen 10-jähriger Hypothekenzertifikate haben sich erhöht. Allein weiter steigende Zinsen – und damit wieder zur Verfügung stehende alternative Anlagemöglichkeiten – können dazu führen, dass die Immobilienpreise in manchen Teilmärkten nachgeben. Marktteilnehmer in Deutschland werden sich jedenfalls auf volatile Marktsituationen als in der Vergangenheit einstellen müssen.

Aber auch die Kreditwirtschaft befindet sich in einer nicht einfachen Situation: Geschäftsmodelle haben sich infolge der anhaltenden Niedrigzinspolitik verändert, die Ertragssituation im Kredit- und Anlagegeschäft ist tendenziell rückläufig, gleichzeitig lassen insbesondere regulatorische Anforderungen die Kosten steigen. Aufgrund der hohen Nachfrage nach Immobilien herrscht gerade im Immobilienfinanzierungsgeschäft ein harter Wettbewerb.

Da auch Kreditentscheidungen Investitionsentscheidungen darstellen, achten die Banken auf ihre Geschäfts- und Risikopolitik und auf eine risikoadäquate Bepreisung einer Finanzierung; hinzu kommt, dass auch in der Kreditwirtschaft Eigenkapital eine wertvolle Ressource ist.

In diesem Markt- und Wettbewerbsumfeld der gewerblichen Immobilienfinanzierung ist die Beratungs- und Produktqualität eines Kreditinstitutes entscheidend, um im Wettbewerb bestehen oder gar die eigene Marktposition ausbauen zu können. Ausgangspunkt ist, dass für dieses Geschäftsfeld maßgeschneiderte Finanzprodukte und individuelle Finanzdienstleistungen, die sich am Produktbedarf eines Kunden ausrichten, charakteristisch sind. Die erforderliche Servicequalität setzt voraus, das Denken und Handeln des Kunden und seine Strategie zu verstehen, fundiert nachzuvollziehen, und ihn kritisch-konstruktiv, aber risikoorientiert zu begleiten. Die langfristige Kundenbindung steht auch in der gewerblichen Immobilienfinanzierung im Vordergrund – und nicht (mehr) nur die Ausrichtung auf Transaktionen.

Das hierzu erforderliche umfassende Fachwissen als Grundlage für Gespräche, Verhandlungen, Vertragsgestaltungen und Entscheidungen in allen mit diesem Geschäftsfeld befassten Organisationseinheiten und Berufsgruppen einschließlich der Investoren enthält dieses Praktikerhandbuch, das nun in dritter, komplett überarbeiteter und erweiterter Auflage vorliegt.

Als Praktikerhandbuch vermittelt das Werk zum einen praxisbezogenes Wissen rund um die gewerbliche Immobilienfinanzierung, methodische Anleitungen für die Prüfung der Kreditwünsche, Hilfestellungen für die tägliche Arbeit, vielfältige direkt umsetzbare Gestaltungshinweise sowie Markt- und Hintergrundinformationen. Aufgrund des Erwerbsinteresses der Investoren an Objekten mit besonderen Nutzungsarten, werden auch deren Spezifika durchgängig aufgegriffen. Portfolio-bezogene Besonderheiten werden ebenfalls beleuchtet. Sämtlichen Themenkomplexen liegt eine klare Systematik zugrunde. Zum anderen liegen übergreifende Schwerpunkte in der vertieften Verknüpfung der Denkweisen der Investoren mit denen der Finanzierer und der Bewerter sowie in der durchgängigen Berücksichtigung der Chancen-Risiko-Profile der Transaktionen als Beitrag zum Risikomanagement sowohl in der Kunden- als auch in der Banksphäre. Gerade dadurch trägt es zum gegenseitigen Verstehen und Verständnis von Positionen in der Kundenbeziehung, in Gesprächen mit Angehörigen prüfender und beratender Berufsgruppen und in bankinternen Diskussionen mit Kolleginnen und Kollegen unterschiedlicher Organisationseinheiten bei.

Neben seiner Funktion als Leitfaden für möglichst viele Facetten der gewerblichen Immobilienfinanzierung in der täglichen Arbeit, sollen sich interessierte Leser anhand der einzelnen, jeweils in sich abgeschlossenen Kapitel zuverlässig und systematisch über Materien informieren können, die nicht Gegenstand der täglichen Arbeit sind, in die sie sich aber gezielt einarbeiten möchten.

Der Begriff »Praktikerhandbuch« weist aber noch in eine zweite Richtung: Die Autoren dieses Buches sind allesamt erfahrene Praktiker in ihrer jeweiligen Materie. Sie vertreten unterschiedliche Fach- und Wissensgebiete. Ihre breite Expertise resultiert aus ihrer langjährigen Beschäftigung mit der Thematik in ihrer täglichen Arbeit. Jeder der Autoren-Kollegen greift sein Thema unter seinem speziellen Blickwinkel auf – dies bildet die Grundlage für die geschlossenen Darstellungen, die weitestgehend ohne Verweise auf andere Kapitel des Buches auskommen. Zusätzliche Tätigkeiten der Autoren als Fach-Schriftsteller, als Referenten und Dozenten über viele Jahre spiegeln sich in der Systematik der Kapitel und in der klaren Darstellung auch komplizierter Sachverhalte wider.

Zusätzlich zu dem bewährten Autorenteam konnten nun drei weitere ausgewiesene Experten gewonnen werden, die den Themenbogen um rechtliche Ausführungen zu Inhalt und Gestaltung von Finanzierungsverträgen, zu Immobilienleasing und zu Sichtweisen der Revision erweitert haben. Die Erweiterung des Inhalts dieser Neuauflage erfolgte daneben aber auch innerhalb der bisherigen Kapitel.

Mit seiner umfassenden Bearbeitung der Themen rund um die gewerbliche Immobilie können Investoren, auch der Öffentlichen Hand, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unterschiedlicher Fachrichtungen, Ausbildungsgänge und Funktionen innerhalb der Kreditwirtschaft gleichgültig, ob sie in der Akquisition, in der Marktfolge, in Bewertungsabteilungen, in der Revision, im Controlling, in Rechts- oder in Spezialbereichen eingesetzt sind – und nicht zuletzt innerhalb der Immobilienbranche vom Inhalt des Werkes profitieren. Sie alle bilden die Zielgruppe.

Aufgrund seiner systematischen Beiträge und der gründlichen interdisziplinären Ausarbeitung der jeweiligen Themenkomplexe ist das Buch – wie sich in der Vergangenheit erwiesen hat – auch gut in der Ausbildung und Lehre und nicht zuletzt im Rahmen Immobilien-wirtschaftlicher Studien- und Ausbildungsgänge einsetzbar.

Mit der dritten Auflage kann man davon sprechen, dass sich das Werk gut etabliert hat. Wir danken dem Leserkreis für die positive Resonanz in der

Vergangenheit und im Voraus für das zukünftige Interesse an dieser wiederum verbesserten Neuauflage.

Wir als Autoren sind dem Verlag dankbar, dass er uns mit dem 2011 in erster Auflage erschienenen Buch die Chance eröffnet hat, eine Literaturlücke zu füllen – und dies, wie sich gezeigt hat, nachhaltig.

Mein herzliches Dankeschön gilt abschließend wiederum meinen überaus kompetenten Autorenkollegen für ihre engagierte Unterstützung dieses Gemeinschaftsprojektes mit ihren fundierten Beiträgen, für ihre äußerst zuverlässige, kollegiale Zusammenarbeit und für ihre Bereitschaft, ihr Wissen und ihre Erfahrung auf diesem Wege an den interessierten Leserkreis weiter zu geben. Ich danke ferner herzlich unserem Verlagsteam für das in uns gesetzte Vertrauen, für die konstruktiven Diskussionen, insbesondere in der Vorbereitungsphase, und für die wiederum reibungslose Herstellung des Buches.

März 2017

Dr. Jörg Lauer

Einleitung/Vorwort

Nach der Finanz- und Wirtschaftskrise mit ihren branchentypisch verspäteten Auswirkungen insbesondere auf volatile Immobilienmärkte trat im Jahre 2010, erst recht aber in 2011, weitgehend eine Normalisierung ein. Gewerbeimmobilien sämtlicher Nutzungsarten an attraktiven Standorten finden wieder verstärkt das Interesse der Investoren. Dies trifft insbesondere auf die deutschen Immobilienmärkte zu, die im Gegensatz zu den volatileren Märkten nicht die gleichen Wachstumsraten versprechen, die sich aber in Zeiten der Krise als relativ stabil erwiesen haben und nun wieder einem moderaten Wachstum entgegen sehen. Daher suchen neben inländischen auch ausländische Investoren (wieder) den Zugang zu deutschen Immobilien; die Transaktionsvolumina konnten insgesamt gegenüber dem Vorjahr bereits kräftig gesteigert werden. Derzeit konzentriert sich das Investitionsinteresse europaweit überwiegend auf erstklassige Objekte.

Damit einher geht eine wieder verstärkte Nachfrage nach gewerblichen Immobilienfinanzierungen.

Zeitgleich mit diesem Aufwärtstrend wird das neue Praktikerhandbuch »Gewerbliche Immobilienfinanzierungen« vorgelegt. Dabei handelt es sich, soweit ersichtlich, um die erste Publikation, die umfassend alle relevanten Themen, angefangen bei den ersten Überlegungen des Investors vor seiner Investitions- und Finanzierungsentscheidung über wesentliche rechtliche Vorfragen, grundlegende Erwägungen der Bank sowohl bei Einzel- als auch bei Portfoliofinanzierungen – und dies auch bezogen auf die einzelnen Nutzungsarten der Immobilie – bis hin zu Bewertungskriterien, Sicherheitenfragen und Themen des notleidenden Kredites behandelt. Ferner werden Öffentlich-Private Partnerschaften als spezielle Finanzierungsform ebenso aufgegriffen wie Fonds- sowie Projekt- und Joint-Venture- Finanzierungen. Ein Kapitel zum Risikomanagement im Rahmen der Immobilienfinanzierung rundet den Themenbogen ab. Zusätzlich fließen vielfach Erkenntnisse und Erfahrungen aus der Krise, selbst aus dem Blickwinkel konservativer Institute, in die einzelnen Darstellungen mit ein.

Inhaltlich liegen die Schwerpunkte darin, einerseits Kriterien und Überlegungen aufzuzeigen, die ein Immobilieninvestment einschließlich seiner Finanzierung nachhaltig erfolgreich sein lassen und andererseits die Risiken zu beschreiben, welche diesem Ziel entgegenwirken. Dabei lässt sich durchgängig aufzeigen, dass sich die Denkrichtung der Investoren einerseits und diejenige

der konservativ agierenden Finanzierer sowie anderer an einer Transaktion Beteiligter keinesfalls grundsätzlich unterscheidet: Investor und Bank sind gleichermaßen an der nachhaltigen Wirtschaftlichkeit des Investments und damit an der Zahlungsfähigkeit des Kreditnehmers interessiert wie alle Beteiligten ihr Augenmerk auf das frühzeitige Erkennen von Schwächen und Risiken sowie deren schnelles und wirkungsvolles Management richten.

Ein Praktikerhandbuch soll sich dadurch auszeichnen, dass der Themenkomplex systematisch dargestellt wird und die Ausführungen vielfältige sowohl aktuelle als auch praktisch direkt verwert- und umsetzbare Hinweise für die tägliche Arbeit in der Finanzierungspraxis enthalten. Dies war einer der Leitgedanken für die Projektrealisierung. Um dies zu erreichen, hat sich ein Autorenteam zusammen gefunden, in welchem jeder Einzelne mit der von ihm behandelten Materie in der täglichen Arbeit befasst und damit mehr als vertraut ist. Praktiker, die über diese Kernkompetenz verfügen, schreiben also für Praktiker. Die Mehrzahl der Autoren hält darüber hinaus Referate und Vorlesungen zu den jeweiligen Themenschwerpunkten.

Ein weiterer Leitgedanke bestand darin, den Stoff so darzustellen, dass sich beispielsweise Berufsanfänger oder Studierende in der Immobilienwirtschaft zuverlässig in die Einzelthemen einarbeiten oder aber, dass zum Beispiel Spezialisten einer Fachrichtung ihr Wissen um Zusammenhänge in diesem gesamten Themengebiet zielgerichtet erweitern können. Dies wird dadurch erreicht, dass in den Beiträgen systematische Grundlagen, die Methodik der Fallbearbeitung, Zusammenhänge und übergreifende Grundgedanken herausgearbeitet sind, die vielfach in den einzelnen Kapiteln wiederkehren und welche der jeweilige Autor unter den jeweils beschriebenen speziellen Aspekten aufgreift.

Damit ist gleichzeitig die Grundlage dafür gelegt, dass Mitarbeiter verschiedener Fachrichtungen und Ausbildungsgänge innerhalb der Immobilien- und Finanzbranche sowie der beratenden und prüfenden Berufsgruppen Nutzen aus der Lektüre dieses Praktikerhandbuchs ziehen können.

Entsprechend diesem dritten Leitgedanken sind die Kapitel so angelegt, dass sie jeweils eine Einheit bilden und daher ohne umfangreiche Vor- und Zurückverweisungen auskommen. Einzelne thematische Wiederholungen werden daher zu Gunsten der zusammenhängenden Verständlichkeit bewußt in Kauf genommen. Im Interesse der Verständlichkeit werden auch die in der Fachwelt weit verbreiteten Anglizismen stets mit deutschen Begriffen erklärt und ersetzt.

VORWORT ZUR 1. AUFLAGE

Mit diesem Praktikerhandbuch zur Gewerblichen Immobilienfinanzierung schließt der u. a. auf die Themenkomplexe »Immobilien und Finanzierung« spezialisierte Verlag eine Literaturlücke. Es bleibt zu wünschen, dass auch dieses neue Praktikerhandbuch wiederum eine positive Aufnahme in der Fachwelt und im Interessentenkreis findet und dass die vorbeschriebenen Ziele erreicht werden. Die Autoren, der Verlag und der Herausgeber freuen sich auf weiter führende Hinweise und Anregungen aus dem Leserkreis und nehmen diese jederzeit dankbar entgegen.

Abschließend gebührt den Autoren für ihr Engagement, für ihre fundierten Beiträge und für die Unterstützung dieses Projektes sowie dem Verlagsteam unser aufrichtiger Dank.

Dr. Jörg Lauer