

„Schnäppchenmentalität schadet Kundenbeziehungen“

Die anhaltende Niedrigzinsphase verleitet Banken und Kunden immer mehr dazu, immer höhere Risiken mit immer weniger Eigenkapital einzugehen. Was daran schlecht, ja sogar gefährlich ist, sagt Haspa Bereichsleiter Immobilienkunden Wilfried Jastremski im Interview. Außerdem: ein kurzer Rückblick auf die MIPIM.

Herr Jastremski, die Zinsen sind so niedrig wie nie, der Arbeitsmarkt stabil, die Nachfrage nach Immobilien ungebrochen. Es scheint, als laufe derzeit alles rund für die Branche.

Die Rahmenbedingungen sind in der Tat so gut wie lange nicht mehr, und wenig deutet darauf hin, dass sich das bald ändern könnte. Mögliche Störquellen gibt es natürlich, etwa den ungelösten Ukraine-Konflikt oder die Gefahr des Grexit, die jederzeit wieder für Unruhe sorgen können. Allerdings haben sich die meisten Unternehmen an diese latenten Bedrohungen gewöhnt. Mit einer gewissen Nachdenklichkeit betrachte ich die Entwicklungen in der Finanzbranche selbst. Gerade gestern fiel mir ein Artikel aus der „Sparkassenzeitung“ von 2011 in die Hand, überschrieben mit „Erdrutschgefahr bei Immobilien“, weil damals alles in Wohnimmobilien drängte und die Preise stiegen. Seitdem haben wir weitere deutliche Kaufpreiserhöhungen gesehen. Die Rückschlaggefahr ist somit nicht geringer geworden. Natürlich spielen dabei auch die Finanzmärkte und Kreditinstitute eine Rolle.

Wie meinen Sie das?

Auf Ebene der Banken hat die scheinbar hohe Liquidität und die Suche nach geeigneten Ertragsquellen zu einer regelrechten Jagd auf Immobilienfinanzierungen geführt. Ausgetragen wird der Wettbewerb unter anderem über immer geringere Eigenkapitalanforderungen gerade auch bei sogenannten Non-Recourse-Finanzierungen. Das hat zur Folge, dass Unternehmen immer weniger bereit sind, risikoäquates Eigenkapital in die Finanzierung einzubringen, selbst dann, wenn sie es sich leisten können. Im gewissen Maß ist das ein Sittenverfall, der auf Dauer nicht gut gehen kann, weil dies den Banken zu hohe Risiken überträgt. Erst haben nur die großen Player mitgemacht, jetzt geht es immer mehr auf den Mittelstand über. Das ist wie ein Rausch, in den leider auch ein Teil unserer Kunden gesogen wird, was ich negativ bewerte.

Inwiefern?

Weil es Vertrauen unterminiert. Es zeichnet die Haspa ja in besonderem Maße aus, dass wir auf Basis gewachsener Beziehungen über viele Jahre mit unseren Kunden zusammenarbeiten. Das ermöglicht uns, auch sehr anspruchsvolle Projekte und schwierige Finanzierungen zu realisieren. Wenn jetzt manche Kunden Optimierung betreiben und deshalb längere Zeit kein Projekt mehr mit uns machen, verliert die gelebte Partnerschaft an Wert und ist irgendwann keine



Haspa Bereichsleiter Immobilienkunden Wilfried Jastremski warnt vor erhöhter Rückschlaggefahr.

mehr. Das ist wie in einer Ehe, wo der Partner nur noch selten nach Hause kommt. Die Zeiten werden aber nicht ewig so bleiben. Dann bedeutet es erst einmal Arbeit, verloren gegangenes Vertrauen wieder zurückzugewinnen. Lassen Sie mich aber ausdrücklich anmerken, dass die Mehrzahl unserer Kunden nach wie vor so traditionell denkt wie wir und das für eine ausgewogene Finanzierung nötige Eigenkapital und die entsprechende Haftung mit einbringt. Im Übrigen haben unsere Experten ein sehr gutes Gespür für Risiken, das sich auch in den Kreditbedingungen widerspiegelt. Insofern schützt ein angemessener Eigenkapitalanteil den Unternehmer auch davor, zu hohe Risiken einzugehen.

Herr Jastremski, lassen Sie uns noch einen kurzen Rückblick auf die MIPIM in Cannes werfen, die als erster großer Stimmungstest im Jahr für die Branche gilt. Wie ist er ausgefallen?

Wie im vergangenen Jahr schien die Sonne, und analog dazu war auch die gefühlte Stimmung für Immobilien europaweit erneut wieder sehr positiv. Die Branche geht davon aus, dass angesichts niedriger Zinsen und großer Liquidität bei Kapitalsammelstellen wie zum Beispiel Pensionskassen weiter viel Geld in die Immobilienmärkte fließen wird. Auch Fonds sind als Käufer wieder sehr gut dabei. Die deutsche Fraktion war mit gewohnt starker Präsentation vertreten. Während Berlin, Frankfurt, München und Düsseldorf allerdings mit starker politischer Unterstützung antraten, lässt sich das von Hamburg leider nicht sagen. Meine Hoffnung ist, dass wir im nächsten Jahr mit der Olympia-Nominierung im Rücken anders auftreten werden. Dies insbesondere, weil ausländische Käufer verstärkt am deutschen Immobilienmarkt interessiert sind. Bisher profitierten davon vor allem Berlin und Frankfurt. Hamburg hat hier noch Potenzial.