

„Der Schuldner ist weit davon entfernt, die zwischen ihm und seiner Bank entstehende Reibungsenergie als Nestwärme misszuverstehen.“



Schluss

streich

NPL – Kann man verkaufen, was es gar nicht gibt?

DER STREITBARE PROFESSOR ■ Bei faulen Krediten müssen fleißige Hände her, um sie wieder flott zu machen – die Frage ist nur wie.

NPL steht für Non Performing Loans – also zu gut deutsch für notleidende Kreditengagements oder ganz platt für „faule Kredite“. Ein fauler Kredit ist eigentlich ein ganz schön fleißiger Kredit, er macht nämlich einen Haufen Arbeit. Aber man kann ihn ja verkaufen. Nun gibt es solche Kredite eigentlich nicht. Eigentlich? Ja, eigentlich.

Besser gesagt, es gibt sie schon, aber man spricht nicht darüber. Man? Die Banken. Solche Kreditengagements, die sich nicht nach den Wünschen von Kreditnehmer und Kreditgeber entwickelt haben, werden gut versteckt in Abteilungen, die wohlklingende Namen wie „Workout“ oder ähnlich haben. Das ändert nichts an der Tatsache, dass „Holland in Not“ ist.

Wenn das Objekt erst einmal auf der „Watch-Liste“ der Banker steht, dann kommt zum Unglück des Kreditnehmers noch ein zweites. Denn jetzt wird er von der Bank mit Anfragen überschüttet und darf sein Unglück auch noch in aller Breite dokumentieren, statt sich um die Immobilie zu kümmern. Zugegeben, das bringt in der Tat nicht mehr viel, denn

bei allem Augenmerk auf vermeintlicher Bonität und Eigenkapitaleinsatz fällt dann die Kompetenzprüfung der „Schönwetterkapitäne“ mitunter etwas kurz aus.

Das kümmert die Banker, die den Kreditnehmer jetzt betreuen, nicht, denn aus ihrer Sicht hatte der Schuldner genug Zeit, drohendes Unheil abzuwenden. So werden aus Kunden, langsam aber sicher, erst Kreditnehmer und dann Schuldner.

Den „noch“ Kreditnehmer und „fast“ Schuldner überkommt aufgrund der Finanzierungszusage für sein Projekt kurz ein Gefühl der Sicherheit. Mit der Bank seines Vertrauens an der Seite, glaubt er, ihm werde geholfen. Das sind erfahrene Leute, die auch kein Geld verlieren wollen, und die helfen jetzt professionell aus der Misere.

Weit gefehlt! Hilfe ist da keine zu erwarten. Das wäre auch unredlich zu verlangen. Die Leute verstehen was vom Geldverleihen. Dass die was von Immobilien verstehen, hat keiner gesagt. Bei der Kreditvergabe hörte sich das noch alles ganz sachverständig an. Da war von

Drittverwendung, marktgerechten Mieten, guter Konzeption die Rede. Alles vergessen?


Der Schuldner ist weit davon entfernt, die jetzt zwischen ihm und seiner Bank entstehende Reibungsenergie als Nestwärme misszuverstehen.

Jedenfalls belastet das Kreditengagement die Bank nun heftig. Das eigene Rating ist in Gefahr. Das heißt: Die eigene Kreditwürdigkeit wird durch solche Engagements belastet. Die Folge: Die eigene Refinanzierung wird teurer und man muss im Vergleich zu den Mitbewerbern mit höheren Konditionen an den Markt gehen.

Verdunstet im Nirwana der Abschreibepositionen

Also gilt es schnell zu handeln. Statt, wie es immobilienwirtschaftlich sinnvoll wäre, den mühsamen Weg über den Versuch einer Revitalisierung zu gehen, sucht man Investoren, die solche Schief-lagenkredite kaufen.

Natürlich zahlen die nicht die Höhe der Darlehensvaluten aus. Man macht gewaltige Abschläge. Wie hoch die Abschläge sind, darüber schweigt man sich beharrlich aus. Es wäre auch zu peinlich, wenn man zugeben müsste, dass bis zu 70 Prozent des Darlehensvolumens gerade „verdunstet“ und im Nirwana der Abschreibepositionen verschwindet. „Augen zu und durch“, heißt die Devise.

Was wäre eigentlich, wenn man zu denselben „Preisnachlässen“ die „faulen“ Kredite gegenüber dem Kreditnehmer anpassen würde? – Wäre dann ein Non Performing Loan noch ein Non Performing Loan? 

Professor Dr. Jürgen Erbach lehrt Immobilienprojektentwicklung an der HAWK in Holzminden. Gegenrede ist nicht nur erwünscht, sondern geradezu herausgefordert. www.der-streitbare-professor.de