

☐ "Geldgeber müssen ihre Kreditvergabe umgestalten"

Der Immobilien-Mann der Woche, Caspar Freiherr von Weichs, fordert eine Reform des Hypothekendarstellungsgesetzes



Von Karin Krentz

Caspar Freiherr von Weichs
Foto: Wegner

München - Das ist die Firmenphilosophie seines Unternehmens: gezielt am Kreuzungspunkt von "Main Street" und "Wall Street" beraten zu wollen, sagt Caspar Freiherr von Weichs, Geschäftsführer der Gesellschaft für Strategische Unternehmens- und Investitionsberatung GmbH, die er auch launig als eine "klassische Beratungsboutique" bezeichnet und gemeinsam mit seinen Partnern Ulrich Heil und Simon Berrill betreibt.

Die "Main Street"-Beratung mit der Erarbeitung von Unternehmens- und Geschäftsstrategien und deren Umsetzung will von Weichs verbinden mit der "Wall Street"-Beratung, in deren Fokus Transaktionen, Investitionen und deren Finanzierung stehen. Der Reiz dabei liegt für ihn in der Verknüpfung beider Beratungsansätze.

Zur Zeit sieht sich der Finanzexperte mit seinem Unternehmen im Spannungsfeld von gleich zwei, die Immobilienwirtschaft vorrangig betreffende Problemfelder. Zum einen droht das besonders von den mittelständischen Projektentwicklern gefürchtete Abkommen von Basel II und zum anderen ist die seit Ende der neunziger Jahre zu beobachtende Umorientierung im deutschen Kreditgewerbe in eine wichtige Phase getreten.

Den mittlerweile erreichten Aufschub in Gestalt der Verlängerung der Konsultationsphase von Basel II um ein Jahr ist von Weichs nicht gerade geneigt, als einen Erfolg zu bezeichnen. "Nur der Druck ist aus der Pipeline", meint er. Die zukünftige Entwicklung sieht der Unternehmensberater ziemlich unaufgeregt. "Die Immobilienbanken müssen bereits heute anfangen, die Kreditvergabe so zu gestalten, dass Branchen bedingte Risiken angemessen berücksichtigt werden und Anfang 2005 Basel II-gerechte Kreditportfolios vorliegen, die keine Ratingnachteile verursachen", meint er. Das beginne mit dem richtigen Pricing des Kredits und ende mit einer Risiko adjustierten Bewertung des Portfolios.

Für die Entwickler hat Finanzstrategie von Weichs einen Rat angesichts der Einbrüche auch am Markt für Venture Capital. "Die Projektentwickler müssen besser werden und weniger gierig dafür, aber dienstleistungsorientierter als bisher und den Druck des Marktes akzeptieren, wenn sie Wert auf ausreichende Finanzierung legen", sagt er. Professionalität dabei ist für ihn zum einen ein marktgerechtes Nutzungs- und Entwicklungskonzept mit realistischen Preis- und Mietansätzen, aber auch der Nachweis einer angemessenen Eigenkapitalrendite, um die erforderliche Eigenkapitalquote aufzubringen, "und zwar in Cash". Dafür stünden dann Venture Capital-Geber bereit, die bei ausreichend guten Projekten auch ein entsprechendes Risiko einzugehen bereit sind.

Davon ist von Weichs überzeugt: Bei einem Investment in den Immobilienmarkt könnten durchaus 25 bis über 30 Prozent "Return on Equity" verdient werden, denn der Wertverlust einer Immobilie "geht nie auf Null". Das Investment ist nach unten abgesichert. Dieses begrenzte - für ihn "spannende" - "Down side"-Risiko aus der Sprache der Investmentbanker wirke sich eben auf die Rendite aus. Im Immobilien-Venture-Capital werde mit 25 bis 30 Prozent zwar nicht so viel verdient wie in anderen VC-Märkten, sagt Investmentstrategie von Weichs, jedoch behalte die Immobilie ihren Wert, ein Totalverlust wie bei Venture-Investments in Old oder New Economy ist quasi ausgeschlossen. Zu seinem Leidwesen würde diese elegante Form der Finanzierung von Kreditinstituten in Deutschland nicht angeboten. "Die wissen nicht, wie das geht", meint er mit dem entsprechenden Seitenhieb. Dafür stünden nun angelsächsische Investmentbanken und wenige private deutsche Kapitalgeber bereit.

Mit Blick auf die sich zögerlich auf dem deutschen Immobilienmarkt etablierenden angelsächsischen und amerikanischen Investmenthäuser und Pensionsfonds bietet das Beratungsunternehmen entsprechendes

Research mit Prognosen über 85 deutsche Großstädte und 35 wichtige europäische Städte an, wobei die Immobilienzyklen in den Märkten für Büro-, Wohnungs- und Einzelhandelsimmobilien verfolgt, prognostiziert und Asset-Management-Strategien aus Wachstum, Zyklusposition, Marktliquidität und -volatilität abgeleitet werden. So konnte in sieben Jahren ein Modell entwickelt werden, das das Unternehmen zukünftig dem Markt zur Verfügung stellen will.

Als überholt und angestaubt im 21. Jahrhundert ist für den Unternehmensberater das Hypothekbankengesetz. "Die Beschränkungen für Portfoliosteuerung und -steuerung, Beteiligungsmöglich-

keiten, Auslandsgeschäft, Refinanzierungsmöglichkeiten, Kreditstrukturierung und die Verknüpfbarkeit mit dem Investmentbanking bedürfen einer dringenden Änderung", sagt von Weichs. Den nun einsetzenden Konzentrationsprozess durch die Zusammenschlüsse, mit denen Portfolios mit entsprechenden Vorteilen bei der Risikostreuung sowie Kostenvorteile bei den Sachkosten entstünden, sei genauso richtig wie der Trend zu gemischten Hypothekbanken.

Freiherr von Weichs & Partner

Firmensitz: München, London

Gründungsjahr: 1994

Mitarbeiter: 16

Begleitetes Investitionsvolumen im Jahr 2000: 3,9 Mrd. DM

Selbstplatziertes Eigenkapital: 360 Mio. DM

Geschäftsfelder: Strategieberatung auf der Main Street, Corporate Finance Beratung und Umsetzung auf der Wall Street

Caspar Freiherr von Weichs: Jahrgang 1949, Diplom-Wirtschaftsingenieur, Tätigkeiten u. a. bei Ernst & Young, Bauwert AG, seit 1994 Geschäftsführer der Unternehmensberatung Freiherr von Weichs & Partner