

NPL Marketbeat
Kreditrisiken nehmen zu –
Immobilienmarkt besonders
im Fokus

Juli 2024 – Kernaussagen	04
Inflation und geopolitische Spannungen als Ursachen	07
Unter der Lupe: Immobilienkredite	08
Büros, Einzelhandel und Projekte im Fokus	10
Probleme schlagen in der zweiten Jahreshälfte durch	13
Ihre Ansprechpartner	14

Juli 2024 – Kernaussagen



Mehr als die Hälfte der von Deloitte im Rahmen des NPL Marketbeat befragten Bankmanagerinnen und Bankmanager rechnet in den kommenden 18 Monaten mit einer Zunahme notleidender Kredite.



Besonders groß sind die Sorgen mit Blick auf das Baugewerbe, den Immobiliensektor, aber auch die Automobilindustrie und ihre Zulieferer. Bei Real-Estate-Krediten rechnen 80 Prozent der Befragten mit einer Zunahme der Ausfälle im eigenen Portfolio.



Anforderungen rund um Nachhaltigkeit, die sogenannten ESG-Kriterien, machen die Abwicklung von Non-Performing Loans im Immobilienumfeld deutlich komplexer als in der Vergangenheit.



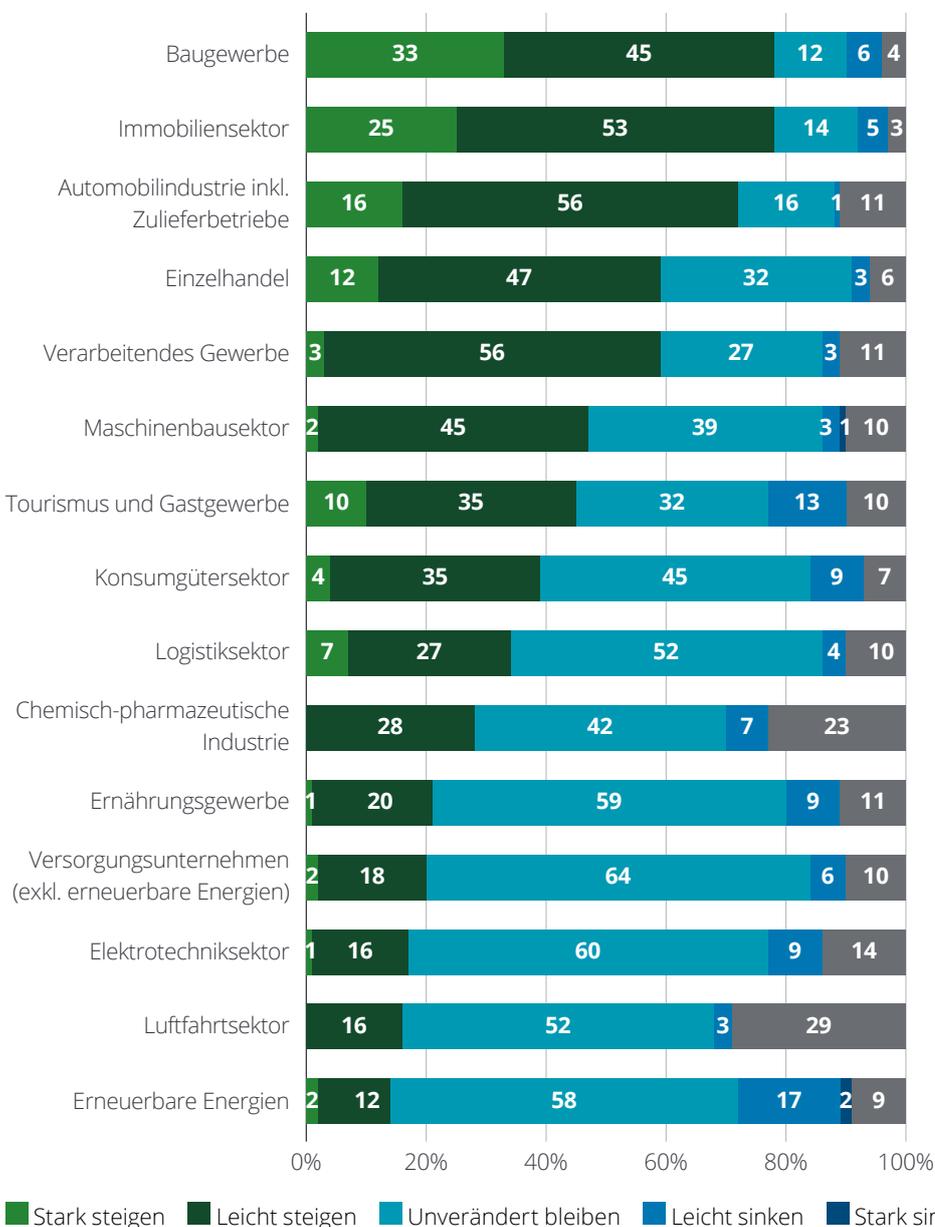
Restrukturierung bleibt die mit Abstand wichtigste Methode zum Management notleidender Kredite. Verkäufe sind noch nicht zum Instrument erster Wahl geworden, doch ihre Bedeutung nimmt schrittweise zu.

Der konjunkturelle Ausblick bleibt trüb. Unter Banking Professionals rechnet mehr als die Hälfte damit, dass Transaktionen mit notleidenden Krediten – Non-Performing Loans oder kurz NPLs – in den kommenden 12 bis 18 Monaten zunehmen werden. 33 Prozent erwarten einen klaren Zuwachs, 29 Prozent sehen zumindest eine steigende Tendenz. Das ergibt die aktuelle Umfrage NPL Marketbeat von Deloitte. Wir haben für den aktuellen Marketbeat 100 Vorstände und Mitarbeitende in Leitungspositionen in deutschen Kreditinstituten befragt, darunter Expert:innen bei Volksbanken, Privatbanken, Sparkassen, Landesbanken und einigen Spezialinstituten.

Besonders heftig dürfte es die Bau- und Immobilienbranche treffen, sind sich die befragten Banker:innen einig. Mehr als drei Viertel, ganze 78 Prozent, erwarten sowohl in Baugewerbe als auch in der Immobilienbranche eine Zunahme von NPLs. Nicht viel besser steht die Automobilindustrie einschließlich der Zulieferbetriebe da: Hier befürchten 72 Prozent der Befragten steigende NPL-Quoten.

Hohe Zinsen, die sich am Rande der Rezession bewegende deutsche Wirtschaft und die schwache Liquiditätssituation vieler Kreditnehmenden schüren die Sorgen vor zunehmenden Kreditausfällen im Bau- und Immobiliensektor. Das ist ein schlechtes Omen für die Situation der Kreditinstitute selbst. Schließlich stellt der Bereich Real Estate einen wesentlichen Anteil ihres Kreditvolumens dar. Auch in der Automobilindustrie und bei ihren Zulieferern stehen die Zeichen angesichts der Erfordernisse der Dekarbonisierung und des Übergangs zur wettbewerbsintensiven Elektromobilität keineswegs auf Entspannung.

Abb. 1 – Frage: Wie wird sich Ihrer Erwartung nach die Ausfallquote in den nachfolgenden Sektoren in den kommenden zwölf Monaten entwickeln? (N = 100, Angaben in Prozent)



- Insbesondere in den Sektoren Baugewerbe, Immobilien und Automobilindustrie inkl. Zulieferer werden in den kommenden zwölf Monaten hohe Ausfallquoten erwartet.
- So rechnen mehr als drei Viertel, genauer 78 Prozent, der Befragten im Baugewerbe mit erhöhten Ausfallquoten.
- Im Immobiliensektor ist die Erwartung für steigende Ausfallquoten mit 78 Prozent exakt gleich hoch.
- Mehr als 72 Prozent der Befragten rechnen in der Automobilindustrie inkl. Zulieferbetrieben mit derselben Entwicklung.
- Bei den erneuerbaren Energien rechnen nur 14 Prozent und damit die wenigsten der Befragten mit erhöhten Ausfallquoten.



Inflation und geopolitische Spannungen als Ursachen

Seit gut zwei Jahren ist die wirtschaftliche Stimmung in Deutschland gedrückt. Hohe Energiepreise, kaum Wachstum im Land, eine schwächelnde Nachfrage in einer Reihe von Exportmärkten und politische Unsicherheit angesichts zahlreicher Konfliktherde in der Welt sind nur einige der Faktoren, die Unternehmen Sorgen bereiten. Hinzu kommt der anhaltende Handelskrieg der USA mit China. Inzwischen greift auch die Europäische Union zu Handelsbeschränkungen.

Nach Ansicht der Befragten bleiben die Folgen der hohen Inflationsraten in den vergangenen zwei Jahren wichtigster Auslöser für Probleme im Kreditgeschäft, auch wenn die Preise inzwischen wieder stabiler sind. 60 Prozent betrachten die höheren Preise demnach als hinreichenden Grund für die Zunahme der NPL-Quote. Hier spiegeln sich zum einen die gestiegenen Finanzierungskosten und zum anderen das deutlich höhere Preisniveau wider, das noch nicht überall an die Kunden weitergereicht werden konnte. Gestiegene Kosten schlagen sich auch auf der Nachfrageseite nieder, indem sie den Konsum begrenzen.

Auch geopolitische Spannungen, insbesondere die Konflikte in der Ukraine und im Nahen Osten, bleiben relevant. 42 Prozent sehen die anhaltend angespannte geopolitische Lage als Anlass für mehr notleidende Kredite. Doch die Nachholeffekte verteilen sich nicht gleichmäßig, sie treffen einzelne Branchen deutlicher als andere. Das zeigt sich darin, dass 56 Prozent nicht mit Auswirkungen der Geopolitik auf die Situation ihres Kreditbuchs rechnen.

„Durch die anhaltend gedrückte wirtschaftliche Stimmung und die geopolitischen Spannungen sehen sich Banken gezwungen, ihre Risikobewertungen und Anpassungsstrategien kontinuierlich zu verfeinern, um die Stabilität ihrer Kreditbücher zu wahren.“

Unter der Lupe: Immobilienkredite

Die Boomjahre sind vorbei, die Baubranche sieht sich in Deutschland mit einer Vielzahl von Herausforderungen konfrontiert. Zwar fehlen in der Republik weiter Hunderttausende Wohnungen, jedoch haben hohe Baukosten und gestiegene Zinsen die Bautätigkeit einbrechen lassen. In dem unsicheren Umfeld sind zudem die Preise für Bestandsimmobilien in großen Teilen des Landes deutlich gesunken.

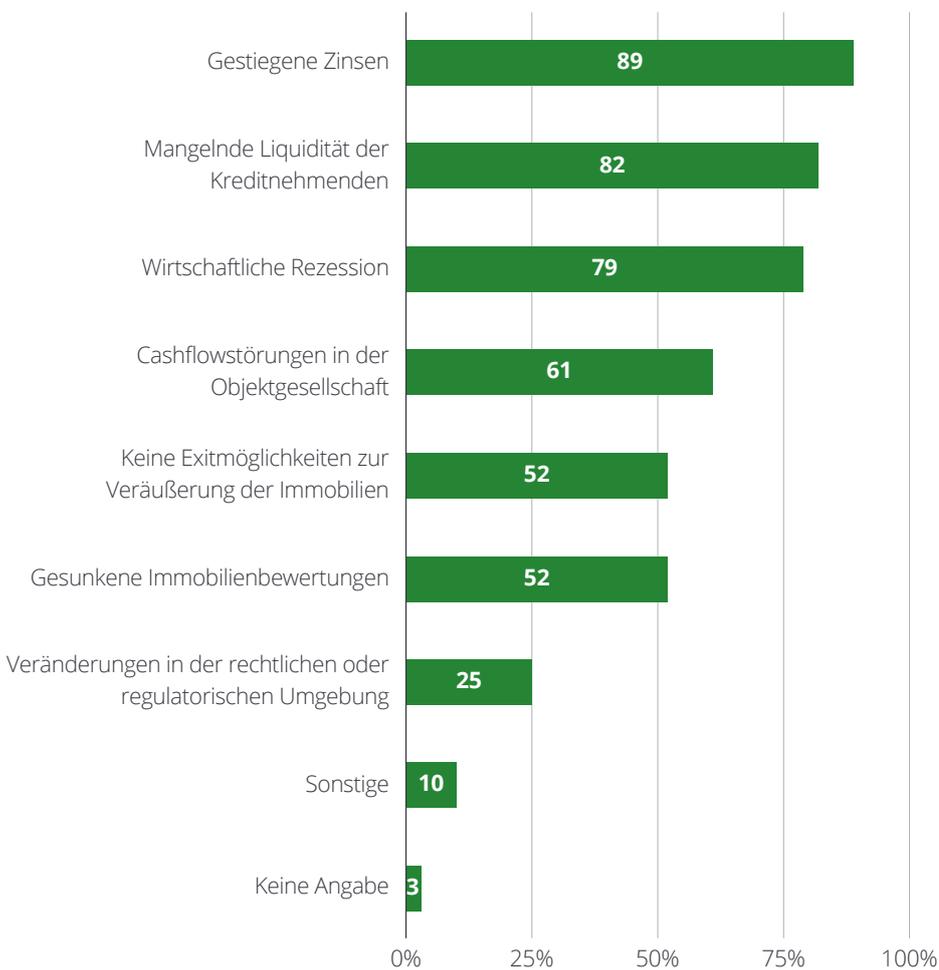
Noch lassen die Herausforderungen nicht nach, zahlreiche Betriebe klagen auch in diesem Frühjahr über Auftragsmangel. Da überrascht es nicht, dass mehr als 80 Prozent der Befragten davon ausgehen, dass die Ausfälle im Immobilienportfolio im eigenen Haus zunehmen werden. 21 Prozent sehen eine starke oder sehr starke Zunahme voraus; nur 16 Prozent rechnen nicht mit einer Verschärfung der Lage.

Als Auslöser für den Anstieg der NPL-Quote in dem Wirtschaftszweig sehen die Banker:innen insbesondere gestiegene Zinsen, die schwierige Liquiditätssituation der Kreditnehmenden und die rezessive Wirtschaftslage. Mit wechselnder Gewichtung werden diese Ursachen schon seit Monaten immer wieder als Treiber der komplexen Lage im Immobiliensektor genannt.

Die Mehrheit der Experten rechnet bei sinkenden Zinsen mit einer leicht rückläufigen Ausfallquote der Kreditnehmenden aus dem Immobiliensektor. Im Umkehrschluss bedeutet das, dass die NPL-Quote hoch bleiben wird, wenn die Zinsen noch länger auf dem aktuellen Niveau verharren.



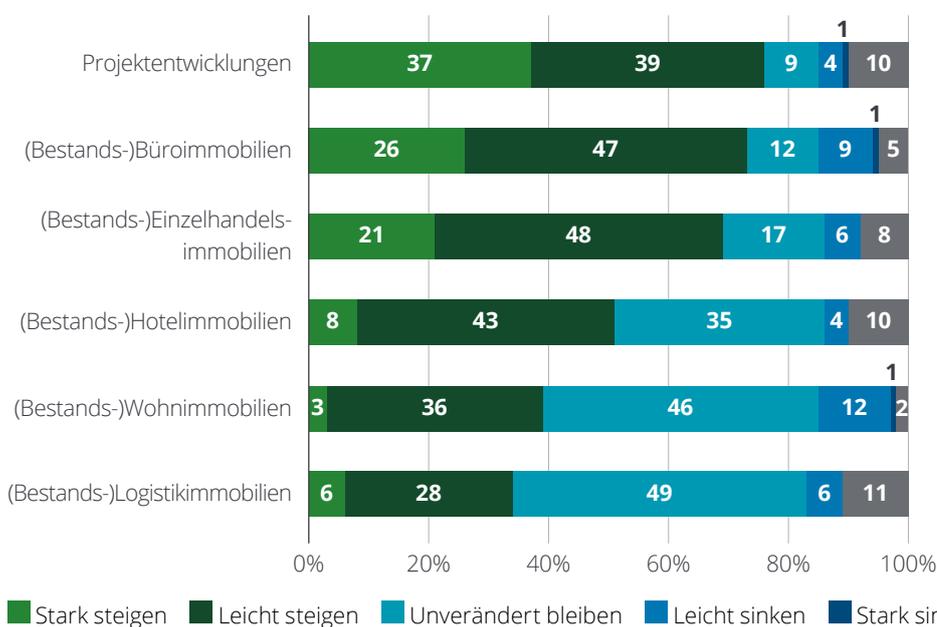
Abb. 2 – Frage: Welche Faktoren sind Ihrer Meinung nach Treiber für eine Zunahme von NPLs im Immobiliensektor? (N = 100, Mehrfachnennungen, Angaben in Prozent)



- Als Treiber für einen Anstieg der NPL-Quote im Immobiliensektor bewerten die Befragten insbesondere die gestiegenen Zinsen, die mangelnde Liquidität der Kreditnehmer und die wirtschaftliche Rezession.
- Fast das gesamte Panel, ganze 89 Prozent, nennt steigende Zinsen als einen wichtigen Treiber für steigende NPLs.
- Eine überwiegende Mehrheit der Befragten, rund 82 Prozent, sieht einen Mangel an Liquidität bei den Kreditnehmenden als einen der größten Treiber für steigende NPLs.
- Mehr als drei Viertel der Befragten, also rund 79 Prozent, sehen die wirtschaftliche Rezession als einen Faktor, der eine Zunahme von NPLs im Immobiliensektor bewirken könnte.

Büros, Einzelhandel und Projekte im Fokus

Abb. 3 – Frage: Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung von NPLs in folgenden Bereichen? (N = 100, Angaben in Prozent)



- In der Gesamtbetrachtung wird erwartet, dass NPLs in allen Immobiliensegmenten zunehmen werden, am stärksten jedoch in den Bereichen Projektentwicklungen, Büro und Einzelhandel.
- Rund 76 Prozent rechnen insbesondere mit einem Anstieg der NPL-Quote bei Projektentwicklungen.
- Im Detail gehen 73 Prozent der Befragten von einem NPL-Anstieg bei Büroimmobilien aus.
- 69 Prozent sehen diese Entwicklung insbesondere bei Einzelhandelsimmobilien.

Die zunehmenden Ausfälle werden laut den befragten Banking Professionals alle Immobiliensegmente treffen. Am deutlichsten sind aber Projektentwicklungen, Büroimmobilien und Einzelhandelsimmobilien von einer Zunahme der NPLs betroffen. Erstere gelten schon länger als besonders gefährdet, hier rechnen 76 Prozent aller Studienteilnehmenden mit steigenden Kreditausfällen. Büro- und Einzelhandelsimmobilien sahen viele Banking Professionals im vergangenen Jahr noch als stabil. Inzwischen sagen auch hier 73 beziehungsweise 69 Prozent eine Zunahme der NPLs voraus.

Der Bürobereich ist stark beeinflusst vom anhaltenden Trend zu regelmäßigen Homeoffice tagen, die seit der Coronapandemie üblich sind. Unternehmen nutzen Einsparpotenziale, da viele Office-Flächen nicht mehr regelmäßig genutzt werden. Der Einzelhandel bekommt weiter den Druck von Online-Wettbewerbern mit ihrer schlankeren Kostenstruktur zu spüren.

Zur Bewältigung der schwierigen Situation im Immobilienportfolio setzen die meisten Befragten auf eine Kombination von Strategien. 88 Prozent peilen eine Umschuldung und die Restrukturierung von Krediten an.

Fast zwei Drittel halten die Veräußerung notleidender Immobilien für überlegenswert. Doch die Institute setzen nicht nur auf Krisenbewältigung, sondern auch auf Vorsorge. 47 Prozent sehen in der Implementierung von verbesserten Methoden zur Risikobewertung einen erfolgversprechenden Ansatz, damit NPLs möglichst nicht entstehen.

Der Verkauf von Immobilien beziehungsweise Immobilienportfolios ist überdies in den vergangenen Jahren komplexer geworden, darin sind sich die Befragten einig. Zur Begründung verweisen sie auf die zunehmende Relevanz von Nachhaltigkeitskriterien, den sogenannten ESG-Standards. So haben Vorgaben zur energetischen Sanierung höhere Investitionskosten zur Folge, was wiederum einen Kauf uninteressant machen kann.

Energieintensive Immobilien sind schwieriger zu vermieten, der damit verbundene niedrige Cashflow beeinträchtigt die Attraktivität des Gebäudes sowie den Wert für potenzielle Käufer. 58 Prozent der Befragten sehen in den ESG-Anforderungen eine entscheidende Ursache dafür, dass Veräußerungen inzwischen komplizierter sind als in der Vergangenheit. Die erhöhte Komplexität führt dazu, dass Verkäufe deutlich mehr Vorbereitung

beanspruchen, andernfalls drohen Einbußen beim Verkaufspreis. Fast vier Fünftel der Banking Professionals halten direkte Folgen der ESG-Kriterien auf den Kaufpreis von ausgefallenen Immobilienkrediten für möglich. 60 Prozent verweisen ferner auf die Risiken zukünftiger regulatorischer Vorgaben, die sich dann auf den Wert der Immobilien niederschlagen könnten.

Abb. 4 – Frage: Welche Strategien sollten Ihrer Meinung nach bei NPLs im Immobiliensektor in Ihrem Institut angewendet werden? (N = 100, Mehrfachnennungen, Angaben in Prozent)



- Die meisten Befragten bevorzugen eine Kombination aus verschiedenen Strategien, um NPLs im Immobiliensektor zu bewältigen.
- Fast alle Befragten, ganze 94 Prozent, sehen eine intensive Überwachung und frühzeitige Interventionen als geeignete Strategie an.
- Auch die Umschuldung und Restrukturierung von Krediten wird von mehr als vier Fünfteln, genau 88 Prozent, der Befragten als geeignete Strategie genannt.
- Der Verkauf von notleidenden Immobilien wird von zwei Dritteln, rund 63 Prozent, als geeignete Strategie angesehen.



Probleme schlagen in der zweiten Jahreshälfte durch

Unabhängig von Branche oder Wirtschaftszweig sind sich die befragten Expert:innen weitgehend einig, dass der Anstieg der NPL-Transaktionen erst nach der Sommerpause spürbar wird. 22 Prozent erwarten ab dem dritten Quartal eine Zunahme der Kreditprobleme, 19 Prozent ab dem vierten Quartal und weitere 18 Prozent in den ersten Monaten des Jahres 2025.

Zum Abbau von NPLs setzen die befragten Institute vor allem auf Restrukturierung – 69 Prozent nutzen diesen Weg. Dabei wird der Kreditvertrag neu ausgehandelt und strukturiert. Trotz finanzieller Schwierigkeiten des Unternehmens bleibt der Kredit damit im eigenen Portfolio in der Hoffnung,

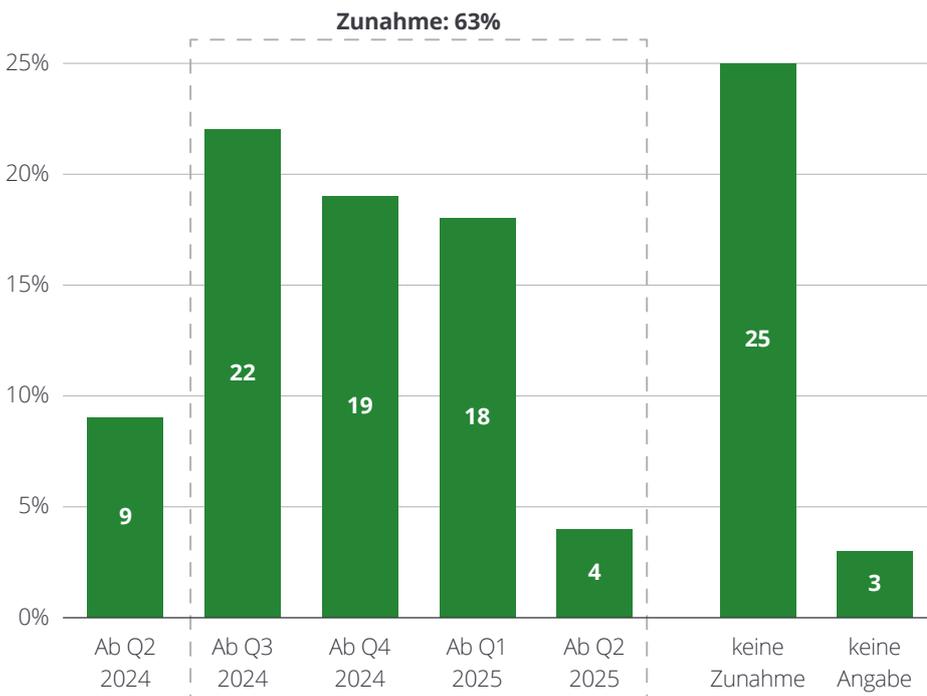
dass er mit angepassten Konditionen längerfristig bedient werden kann. Mit deutlichem Abstand folgen sogenannte „Work-outs“, auf die 22 Prozent der Institute zurückgreifen. Darunter fällt die Verwertung der Sicherheiten zur Bedienung ausstehender Forderungen.

Der Verkauf von NPLs steht bei den befragten Banken noch nicht im Fokus, da sich derzeit rund 30 Prozent der Institute weder personell noch in ihren Prozessen für einen Verkauf gut aufgestellt sehen. Verkäufe sind aber ein Instrument, das durchaus in Betracht gezogen werden sollte, denn sie entlasten die Bilanz und schonen Ressourcen in den Restrukturierungsabteilungen.

36 Prozent haben bisher nicht umfassend analysiert, wie gut das eigene Haus auf den Verkauf von Kreditrisiken vorbereitet ist – sie haben also keine sogenannte Exit-Readiness-Analyse durchgeführt. Fast drei Fünftel der befragten Kredithäuser haben eine solche Überprüfung für die nähere Zukunft nicht auf dem Programm.

Hier liegt jedoch eine erhebliche Chance: Wer sich jetzt damit auseinandersetzt, „Exit-ready“ zu werden, für den ergeben sich bei einem anbahnenden Verkauf Chancen, einen höheren Preis für NPLs zu erzielen.

Abb. 5 – Frage: Wann rechnen Sie mit einer Zunahme von NPL-Transaktionen? (N = 100, Angaben in Prozent)



- Der Großteil der Befragten, rund 63 Prozent, rechnet insbesondere ab dem zweiten Halbjahr 2024 mit einer Zunahme von NPL-Transaktionen.
- So gehen 9 Prozent von einer Zunahme ab dem zweiten Quartal 2024 aus, 22 Prozent ab dem dritten und 19 Prozent ab dem vierten Quartal 2024. 18 Prozent erwarten diese Entwicklung ab dem ersten, 4 Prozent ab dem zweiten Quartal 2025.
- 25 Prozent rechnen gar nicht mit einer Zunahme, 3 Prozent haben keine Angabe gemacht.

Ihre Ansprechpartner



Christoph Roessle (Hauptautor)
Partner | Financial Advisory
Tel: +49 221 292 60140
croessle@deloitte.de



Frederick Stobbe
Director | Financial Advisory
Tel: +49 221 292 60145
fstobbe@deloitte.de



Thomas Heimhilcher
Director | Financial Advisory
Tel: +49 40 32080 1437
theimhilcher@deloitte.de



Andreas Karmedar
Director | Financial Advisory
Tel: +49 40 32080 1441
akarmedar@deloitte.de



Felix Schönenberger (Co-Autor)
Senior Consultant | Financial Advisory
Tel: +49 40 32080 1825
fschoenenberger@deloitte.de

Deloitte.

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), ihr weltweites Netzwerk von Mitgliedsunternehmen und ihre verbundenen Unternehmen (zusammen die „Deloitte-Organisation“). DTTL (auch „Deloitte Global“ genannt) und jedes ihrer Mitgliedsunternehmen sowie ihre verbundenen Unternehmen sind rechtlich selbstständige und unabhängige Unternehmen, die sich gegenüber Dritten nicht gegenseitig verpflichten oder binden können. DTTL, jedes DTTL-Mitgliedsunternehmen und verbundene Unternehmen haften nur für ihre eigenen Handlungen und Unterlassungen und nicht für die der anderen. DTTL erbringt selbst keine Leistungen gegenüber Kunden. Weitere Informationen finden Sie unter www.deloitte.com/de/ueberUns.

Deloitte bietet branchenführende Leistungen in den Bereichen Audit und Assurance, Steuerberatung, Consulting, Financial Advisory und Risk Advisory für nahezu 90% der Fortune Global 500®-Unternehmen und Tausende von privaten Unternehmen an. Rechtsberatung wird in Deutschland von Deloitte Legal erbracht. Unsere Mitarbeitenden liefern messbare und langfristig wirkende Ergebnisse, die dazu beitragen, das öffentliche Vertrauen in die Kapitalmärkte zu stärken, die unsere Kunden bei Wandel und Wachstum unterstützen und den Weg zu einer stärkeren Wirtschaft, einer gerechteren Gesellschaft und einer nachhaltigen Welt weisen. Deloitte baut auf eine über 175-jährige Geschichte auf und ist in mehr als 150 Ländern tätig. Erfahren Sie mehr darüber, wie die rund 457.000 Mitarbeitenden von Deloitte das Leitbild „making an impact that matters“ täglich leben: www.deloitte.com/de.

Diese Veröffentlichung enthält ausschließlich allgemeine Informationen und weder die Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft noch Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), ihr weltweites Netzwerk von Mitgliedsunternehmen noch deren verbundene Unternehmen (zusammen die „Deloitte Organisation“) erbringen mit dieser Veröffentlichung eine professionelle Dienstleistung. Diese Veröffentlichung ist nicht geeignet, um geschäftliche oder finanzielle Entscheidungen zu treffen oder Handlungen vorzunehmen. Hierzu sollten Sie sich von einem qualifizierten Berater in Bezug auf den Einzelfall beraten lassen.

Es werden keine (ausdrücklichen oder stillschweigenden) Aussagen, Garantien oder Zusicherungen hinsichtlich der Richtigkeit oder Vollständigkeit der Informationen in dieser Veröffentlichung gemacht, und weder DTTL noch ihre Mitgliedsunternehmen, verbundene Unternehmen, Mitarbeiter oder Bevollmächtigten haften oder sind verantwortlich für Verluste oder Schäden jeglicher Art, die direkt oder indirekt im Zusammenhang mit Personen entstehen, die sich auf diese Veröffentlichung verlassen. DTTL und jede ihrer Mitgliedsunternehmen sowie ihre verbundenen Unternehmen sind rechtlich selbstständige und unabhängige Unternehmen.