

# VERHANDLUNG MIT BANKEN

## Zwischen allen Stühlen:

### Bearbeiteter Text aus Leitfaden Haus- und Wagenrat e.V.

Die folgenden Punkte sind aus Sicht eines Finanzmenschens eines Hausprojektes geschrieben, sind aber auch für Immobilienprojekte eine hilfreiche Handhabe. Als Finanzbeauftragte von Projekten muss man vor allem bei den Verhandlungen mit einer Bank mit Fachbegriffen hantieren als hätte man eine Ausbildung in diesem Bereich gemacht. Wenn es am Anfang schwer fällt, lassen Sie sich von Menschen aus anderen Projekten beraten! Eine gute Hilfe für den praktischen Einstieg ist das Handbuch des Mietshäuser Syndikats.

## Acht Tipps im Umgang mit Banken:

- 1. Kenne dein Gegenüber!**

Banken, egal ob Großbank (z.B. Deutsche Bank), öffentliche bzw. Genossenschaftsbank (z.B. Volksbank, Sparkasse, Landesbank) oder eine der alternativen Banken (z.B. GLS-Bank, Umweltbank), haben im Prinzip alle dasselbe Geschäftsmodell: Sie vergeben Kredite und wollen diese zurück-gezahlt haben. Die Konditionen dafür legt eine Bank so fest, dass sie am Ende ihre Unkosten deckt und einen ökonomischen Nutzen davon hat. Die wichtigste Stellschraube für die Bank sind dabei die Zinsen. Aus diesen finanziert sie vor allem drei Dinge: 1. die eigenen Verwaltungskosten; 2. Kredite, die eure Bank von der (europäischen) Zentralbank erhält; 3. Kreditausfälle für Kredite innerhalb einer Bonitätsklasse. Letzteres bedeutet vereinfacht: wenn von einer Gruppe von Kreditnehmern durchschnittlich 1% pro Jahr „ausfällt“, müssen die Zinsen in dieser Gruppe 1% höher liegen, um diese Ausfälle zu kompensieren. Außerdem sind die meisten Banken darauf ausgerichtet, einen Überschuss zu erwirtschaften – auch dieser entsteht aus den Zinsen.
- 2. Betrachte die Dinge aus der Perspektive der Bank!**

Es ist wichtig, dass man versteht, wie eine Bank beziehungsweise ihre Mitarbeiter denken und rechnen. Ehe Sie die ersten Anfragen an eine Bank stellen, überlegen Sie, wie aus der Perspektive einer „normalen“ (Bau-)Finanzierung heraus das Projekt betrachtet werden wird. Ist das Projekt nach üblichen wirtschaftlichen Kriterien rentabel? Falls Ihr Projekt scheitern sollte, wie könnte dennoch die Rückzahlung der Kredite sichergestellt sein? Könntet ihr z.B. die Wohnungen im Haus einfach zu ortsüblichen Mieten vermieten? Solche Alternativ-Pläne zeigen den Mitarbeitern der Bank, dass die Kreditrückzahlung sicher ist – je sicherer die Rückzahlung, desto eher erhalten Sie günstige Konditionen.



### 3. Seid vorbereitet!

Je sicherer Sie der Bank zeigen können, dass das Projekt nach deren Kriterien wirtschaftlich ist, desto besser können Sie bei auftretenden Differenzen argumentieren. Die Bank hat z.B. als ortsübliche Vergleichsmiete einen zu niedrigen Wert angesetzt und damit die maximale Kredithöhe zu niedrig berechnet? Kein Problem, wenn Sie mit aktuellen Tabellen kontern, die belegen, dass die Mieten im Stadtteil inzwischen höher sind. Viele Projekte können Zuschüsse oder Vergünstigungen in Anspruch nehmen. Kann man für die Solaranlage einen Zuschuss vom Land bekommen? Ist eine Bank bereit, Ihnen als soziales Projekt besonders günstige Kredite zu geben? Können Sie vielleicht für einen großen Teil der Baumaßnahmen einen Förderkredit in Anspruch nehmen, weil mit Sanierung/Bau Energie gespart oder die Kriterien für sozialen Wohnungsbau erfüllt werden? Oft lohnt es sich, die Finanzierung aus unterschiedlichen Quellen zusammenzusetzen.

### 4. Kümmert Euch frühzeitig! Noch früher!

Verhandlungen und Bearbeitungszeiten ziehen sich immer länger hin als gedacht, nicht nur Tage, sondern meist Wochen oder Monate. Fangen Sie also so früh wie möglich damit an, mit – möglichst mehreren – Banken zu verhandeln. Meist erfordert es mehrere Runden, in denen die Baukostenschätzung den angebotenen Kreditsummen anpasst werden und dann mit einem genaueren Konzept auch wieder ein detaillierteres Kreditangebot gemacht wird. In jeder Runde wird auf Projektseite, beim Architekt (falls vorhanden) und bei der Bank neue Bearbeitungszeit anfallen. Das kann auch gut einmal zwei Monate dauern.

Bedenken Sie, dass man für Projekte, die mit öffentlichen Förderungen unterstützt werden, erst mit dem Bauen anfangen darf, wenn die Kredite/Förderungen bewilligt sind. Sonst kann es sein, dass Sie z.B. für die vorher begonnenen Baumaßnahmen keine Förderkredite mehr bekommen. Planen Sie also genug zeitliche Puffer ein, wenn der Kredit doch noch nicht kommt. Es ist furchtbar ärgerlich und mit zusätzlichen Kosten verbunden, wenn der Gerüstvertrag schon unterschrieben ist, aber die Fassadensanierung nicht beginnen kann, weil der Kredit noch nicht bewilligt wurde.

### 5. Verhandle hart, aber korrekt!

Die ersten Angebote von Banken liegen oft weit unter dem, was man am Ende herauschlagen kann. So bietet man Ihnen vielleicht anfangs kürzere Laufzeiten – dadurch müsste man dann aber deutlich mehr Miete zahlen, die Kredite also schneller zurückzahlen als eigentlich nötig. Informieren Sie sich über die üblichen Konditionen für die Art von Projekt, die ihr vorhabt. Die Interessen der Projektmacher und die der Bankmitarbeiter sind nicht identisch. Auch wenn sie persönlich das Projekt toll finden oder sehr interessiert und freundlich auftreten. Zum einen haben sie möglicherweise die Interessen ihres Arbeitgebers (Profite, Ausfallsicherheit) direkt verinnerlicht bzw. werden an Profiten beteiligt. Zum anderen müssen sich gerade jüngere Mitarbeiter – die von eurem Projekt persönlich begeistert scheinen – gegenüber ihren Vorgesetzten als besonders vorsichtig beweisen. Deswegen bieten sie am Ende vielleicht schlechtere Konditionen an, als langjährige Bankmitarbeiter, die dem Projekt gegenüber gleichgültig scheinen, aber sich nicht mehr groß beweisen müssen.



## 6. Gib der Bank nur die Informationen, die sie braucht!

Die Bank wird von Ihnen eine Menge Unterlagen verlangen, bevor ein Kredit bewilligt wird. Manchmal auch mehr als üblich. So ist zum Beispiel eine Selbstauskunft (jedes Gruppenmitglied listet auf, was man besitzt und verdient) bei Projekten, die als GmbH organisiert sind, normalerweise nicht nötig. Wenn Sie dennoch danach gefragt werden, informieren Sie sich bei anderen Projekten und sagen ggf. auch nein.

Man sollte der Bank nicht mehr Details erzählen, als erfragt werden. Wenn zum Beispiel zu früh davon erzählt wird, dass an einer Stelle Kosten eingespart werden, können Sie später vielleicht schlechter Mehrkosten an einer anderen Stelle ausgleichen. Auch Gruppeninterna haben in den Bankverhandlungen nichts zu suchen: wenn man wegen eines Konflikts eine Mediation macht könnte diese Information die Bank verunsichern, bzw. die Glaubwürdigkeit des Projektes infrage stellen.

## 7. Kalkuliere streng und vorsichtig!

Fast alle Projekte werden teurer werden als geplant. Rechnen Sie mit unvorhergesehenen Änderungen, die zusätzliche Kosten verursachen. Genauso leicht kann es zu Verzögerungen kommen, die die Eröffnung/Nutzung verschieben. Immer wieder stellen Gruppen auch fest, dass sie nicht so viel selber machen können wie erwartet. Dann muss doch jemand beauftragt werden, wo zunächst Eigenleistung vorgesehen war, um die fehlende Arbeitskraft der Gruppe zu ersetzen.

Zusätzlich zu allen Berechnungen für die Bank sollte man immer auch eine interne Prognose machen: Immer wenn es zwei Varianten gibt oder ein Wert noch unsicher, besser für das Projekt die ungünstigere Variante kalkulieren. Am Ende sollte man noch 10% zu den Gesamtkosten dazu rechnen, um einen Puffer zu haben. Wenn man an einer Stelle etwas einsparen kann, entstehen dadurch an einer anderen Stelle mehr Spielräume!

## 8. Bleib dir und deinen Zielen treu!

Es wird oft notwendig werden, dass die Finanzleute innerhalb eurer Gruppe die Position eines advocatus diaboli („Anwalt des Teufels“: Du verteidigst eine Position, die du eigentlich falsch findest) einnehmen. Das kann den anderen ziemlich auf die Nerven gehen. Es kann sogar passieren, dass Sie den Ärger abbekommen, der sich eigentlich gegen die von außen (von der Bank, durch das kapitalistische System) gesetzten Bedingungen richtet. Dabei kann z.B. hilfreich sein, wenn Sie das im in den Arbeitsgruppen immer wieder deutlich machen. („Ich spreche jetzt als Finanz-AG.“/“Jetzt spreche ich als ich selbst.“) Wenn Sie sich mit dieser Rolle überfordert fühlen, sprechen Sie das offen an.

