

„Das Rad dreht sich erst wieder ab 2023“

Er ist ausgebildeter Zimmermann und Polizist und hat ein BWL-Studium absolviert: Reinhold Knodel, seit 2002 Chef des Familienunternehmens Pandion, weiß, dass es im Leben wie im Geschäft nicht immer gradlinig nach oben geht. Der Entwickler von Wohn- und Gewerbeobjekten nimmt in der allseits ausgerufenen Krise für sich in Anspruch, die Ruhe selbst zu sein. 2022 sei, was den Exit anbelangt, gelaufen. „Erst 2023 fängt das Rad wieder an, sich zumindest langsam zu drehen.“

Immobilien Zeitung: Herr Knodel, Sie sind nicht erst seit gestern im Entwickler-Geschäft, haben einen reichhaltigen Projekt-Erfahrungsschatz bei Wohnen und Gewerbe. Wie ordnen Sie die aktuelle Krisenstimmung in Ihrer Branche ein, hier mit dem Fokus auf Wohnen?

Reinhold Knodel: Grundsätzlich möchte ich sagen: Die Faktenlage ist besser als die Stimmungslage. Worauf fußt diese Behauptung? Sie fußt darauf, dass bei objektiver Betrachtung im Wohnungsbau – ich konzentriere mich jetzt mal darauf – folgende Rahmenbedingungen vorliegen: Wir haben nach wie vor einen großen Bedarf an Mietwohnungen bzw. an Eigentumswohnungen.

Wir haben nach wie vor eine Unterversorgung in den A-Städten. Das haben wir die ganzen Jahre „Großes Interesse, doch die Finanzierung ist dann der Engpass“

IZ: Ein weiteres Faktum sind aber auch die Veränderungen bei den Zinsen.

Knodel: Natürlich. Der zweite Punkt ist: Wir reden seit Jahren über die Abhängigkeit unserer Assetklassen von den niedrigen Zinsen. Die Kaufpreise und die Vertriebsgeschwindigkeit sind getrieben durch die niedrigen Zinsen. Wenn die Zinsen steigen, dann steigen auch die Annuitäten und der Verkauf verlangsamt sich oder gerät ins Stocken.

IZ: Das war die Theorie, wie war und ist die Praxis bei Ihnen?

Knodel: Die konkrete Lage sah bei uns so aus: Die ersten vier Monate im Jahr 2022 hatten wir überdurchschnittlich gute Verkäufe. Der Ukraine-Krieg zeigte

zunächst noch keine Auswirkungen. Gleichwohl hat dann aber der Anstieg der Zehnjahreszinsen Wirkung

gezeigt. In der Phase, in der die Zinsen anfangen zu steigen, hatten wir noch keinen signifikanten Nachfragerückgang. Das ist ein typisches Phänomen. Der Nachfrager denkt, schnell noch kaufen, bevor die Zinsen weiter steigen. Der Peak der Zinssteigerung war etwa Anfang Juli, bei 3,5% bis 3,7%, danach haben wir einen leichten Zinsrückgang gesehen. Was haben wir dann auf der Nachfrageseite beobachtet? Einen signifikanten Nachfragerückgang. Der Interessent beobachtet die fallenden Zinsen und wartet auf vielleicht noch weiter fallende Zinsen. Der Nachfragerückgang gerade im Monat Juli ist hauptsächlich mit dem temporären Zinsrückgang zu erklären.

IZ: Was bedeutete das von Ihnen genannten Szenario für Ihren Vertrieb?

Knodel: Wir monitoren jede Woche unsere kompletten Vertriebsaktivitäten. Wir unterscheiden da drei Phasen. Erstens: Der Erwerber entscheidet sich für den Kauf einer Wohnung und stellt die konkrete Finanzierungsanfrage bei der Bank. Das markieren wir grau. Zweitens: Das Vereinbaren eines Notartermins, nachdem das grundsätzliche Okay seitens der Bank für die Finanzierung gegeben wurde. Diese Phase markieren wir grün. Und drittens: Der Notartermin zum Kauf der Wohnung hat stattgefunden, das wird blau markiert. Wir sehen in unseren Vertriebsstatistiken gerade viel grau.

IZ: Das viele Grau in ihren Statistiken interpretieren Sie dann wie?

Knodel: Es ist nach wie vor signifikantes Kaufinteresse vorhanden, die Darstellung der Finanzierung bildet jedoch den Engpass im Verkaufsprozess. Die Bank fordert vor dem Hintergrund höherer Zinsen mehr Eigenkapital. Damit fällt eine Nachfrager-Gruppe raus, nämlich die, die bis dato am Limit finanzierungsfähig war. Eine Gruppe mit einem nicht unerheblichen Marktpotenzial.

IZ: Was ist mit den Tilgungsraten?

Knodel: Die Banken haben sich angewöhnt, in der Niedrigzinsphase mit hohen Tilgungsraten zu operieren, das ist ganz normal. Sind die Zinsen höher, müsste man die Tilgungsraten zurückfahren, das haben die Banken aber noch nicht gemacht, sie fangen erst sukzessive damit an. Vor der Niedrigzinsphase haben wir Tilgungsraten von teilweise 1% gesehen. Während der Niedrigzinsphase wurden die Tilgungsraten auf 2% bis 2,5% angehoben. Bei einer Reduzierung der Tilgungsraten in der jetzigen Zinsphase könnte ein Teil des höheren Zinsanteils in der Annuität durch eine Reduzierung der Tilgungsrate kompensiert werden. Somit würde sich an der Annuität gar nicht so viel ändern.

IZ: Also nur ein kurzes Zwischentief, bis sich die Banken sortiert haben?

Knodel: Das soll heißen: Wenn Zins und Tilgungsraten sich eingependelt haben, dann haben wir wieder mehr Ruhe im Markt und eine Basis, mit der wir wieder besser verkaufen können. Jetzt aber haben wir starke Amplituden, die den Markt verunsichern und teilweise Bremspressuren im Verkaufsprozess verursachen.

IZ: Können Sie diese genannten Bremspressuren anhand ihrer Projekte konkretisieren?

Knodel: Ich kann das an der gesamten Umsatzkurve unserer Projekte darstellen. Wir haben einen ähnlichen Verlauf über alle Projekte hinweg mit folgender Gewichtung: Bei Eigentumswohnungsprojekten in B-Lagen, wo die potenziellen Käufer mit wenig Eigenkapital unterwegs sind, gibt es die stärksten Bremspressuren.

IZ: Welche Beispiele aus Ihrem Projektportfolio hätten Sie dafür?

Knodel: Ich nenne da mal die Projekte Pandion Ville in Bern und Pandion Verde in München-Neuperlach. Etwas anders sieht es bei den Projekten Pandion Midtown in Berlin-Friedrichshain oder Pandion Fünf Freunde in Köln-Ehrenfeld aus. Das sind obere Mittelklasse-Projekte. Dort haben wir auch Bremspressuren, aber nicht so signifikante.

IZ: Was bedeutete das bislang für Ihren Umsatz?

Knodel: In den ersten vier Monaten lief es besser denn je. Da hatten wir einen Umsatz von rund 100 Mio. Euro. Da half bestimmt auch das Auslaufen der KWF-Förderung. In der zweiten vier Monaten 2022 waren es dann nur 25 Mio. Euro. Das war schon ein signifikanter Umsatzeinbruch.

IZ: Nennen Sie das denn bereits einen Einbruch?

Knodel: Es stimmt schon: Pandion kommt von einem hohen Niveau, mit Rekordergebnissen in den vergangenen Jahren. Wir sind sehr verwöhnt. Im Schnitt haben wir für 200 plus x Mio. Euro Eigentumswohnungen jährlich verkauft, dieses Jahr werden wir voraussichtlich mit 150 bis 160 Mio. Euro abschließen. Das für sich betrachtet wäre noch kein Einbruch, aber den Unterschied von 100 Mio. Euro im ersten Jahresdrittel 2022 zu 25 Mio. Euro im zweiten Jahresdrittel 2022 nenne ich schon einen Einbruch.

IZ: Wie geht es aus Ihrer Perspektive weiter? Die Verunsicherung wird nicht ewig anhalten, die eingangs von Ihnen beschriebene Nachfrage scheint ja nach Objekten zu schreien?

Knodel: Ich glaube nicht, dass wir wieder eine Welt sehen werden wie 2021 und vorher. Zum Teil müssen wir das auch gar nicht. Das war ja auch eine zu sehr aufgeheizte Phase. Wir mussten die Verkaufspreise kontinuierlich nach oben anpassen, weil die Nachfrage zu



Pandion-Chef Reinhold Knodel.
Quelle: Pandion, Urheber: Simon Büttner

hoch war, um die Verkaufsgeschwindigkeit zu drosseln, das ist auch nicht gut.

IZ: Wann wird das Stimmungstief überwunden sein?

Knodel: Das wird nächstes Jahr im Frühjahr sein. Dann, wenn sich die sogenannte Energiekrise beruhigt. Und das wird sie. Die Europäer sind die einzigen, die den Russen in großen Mengen ihr Gas abnehmen können, das ist von heute auf morgen nicht in andere Richtungen umzulenken. Der Preis wird nicht

lange hoch bleiben können. Im Bereich der Energiepreise haben wir nach meiner laienhaften Ansicht das meiste gesehen, da geht nicht mehr viel nach oben. Wenn also die große Energiekrise nicht kommt, wir haben den Winter überlebt und sind nicht erfroren und die Zinsen sind auch nicht durch die Decke gegangen, dann passiert was in den Köpfen.

IZ: Und 2022 passiert nichts mehr?

Knodel: Ich geb' ihnen mal ein Beispiel für das Lagebild: Wir haben derzeit zwei Büroprojekte, die wir vermarkten könnten. Hervorragende Projekte, gute Lage, gute Mieter, ESG-konform und nachhaltig etc. Vor einem Dreivierteljahr hätten ethische Investoren bei uns deutliches Kaufinteresse signalisiert. Derzeit zeigt jedoch niemand Kaufinteresse.

Ein Investor sagt uns: „Wenn wir dieses Jahr nichts kaufen, reißt uns keiner den Kopf ab. Und übrigens: Alle anderen sehen das genauso.“ Das heißt: Wer nichts kauft, macht gerade nichts falsch.

IZ: Das klingt nach einer etwas eigenartigen Geschäftsstrategie...

Knodel: Und es geht noch weiter: Selbst Makler, die schließlich vom Verkauf leben, raten gerade von einem Verkauf ab: „Tun Sie es nicht! Wenn Sie es täten, hätte ihr Projekt möglicherweise den Makel, ‚Hoppla, da muss ja einer verkaufen, der hat sicher ein Problem‘.“ Das ist schon verrückt. An dieser Stimmungslage wird sich aber so schnell nichts mehr ändern. Wir müssen diese Phase nun einfach durchleben. 2022 ist, was den Exit anbelangt, gelaufen. Ab 2023 fängt das Rad wieder an, sich zumindest langsam zu drehen.

IZ: Herr Knodel, wie danken Ihnen für das Gespräch.
Das Interview führte Jutta Ochs.