

# MATURITY WALL UNTER DEM BASEL-III-REGIME

Whitepaper - Juni 2025



Prof. em. Dr. oec. Dr. h.c.  
Hanspeter Gondring FRICS

## Was ist Basel III/IV

Allgemein ist Basel III ein Rahmenwerk des Baseler Ausschusses für Bankenaufsicht (BCBS), das nach der Finanzkrise 2008 zur Stabilität des Finanzsystems in Europa eingeführt worden ist. Kernpunkte dieses Rahmenwerkes sind:

- Strenge Eigenkapitalanforderung, d.h. Banken müssen für Hypothekendarlehen höhere Eigenkapitalquoten erfüllen,
- Immobilienkredite werden höher gewichtet, was die Kreditvergabe einschränkt,
- Höhe Liquiditätsanforderungen wie z.B. die Liquidity Coverage Ratio (LCR), die zu höheren Liquiditätsreserven führen,
- Höhere Anforderungen an die Transparenz, insbesondere eine detaillierte Risikobewertung von Immobilienfinanzierungen,
- Einführung eines Output-Floors, d.h. eine Mindestuntergrenze für mit internen Modellen ermittelten risikogewichteten Aktiva (RWA) von 72,5 % der RWA, die mit dem Standardansatz ermittelt wurden. Damit wird verhindert, dass Basel III durch Modellwahl aufgeweicht werden kann.

## Basel III-Vorschriften für Immobilienkredite

Wurde bislang nur zwischen Wohn- und Gewerbeimmobilien unterschieden, so werden mit der CRR III (Capital Requirements Regulation III) weitere „Immobilieninvestitionen“ aufgenommen: Beispielsweise die IPRE (Income Producing Real Estate), also die cashflow-generierende Immobilie und die ADC (Land Acquisition, Development and Construction), also die Projektentwicklung, u.U. mit spekulativem Charakter. Die ADC und die IPRE werden jeweils mit 150 % gewichtet.

Weiterhin sieht die CRR III zwei Verfahren für die Bestimmung des Risikogewichts von immobilienbesicherten Kreditpositionen vor:

- Split Loan-Approach: Der Kredit wird in einen besicherten (z.B.  $LTV \leq 60\%$ ) und in einen unbesicherten Teil (z.B.  $LTV > 60\%$ ) aufgeteilt. Der besicherte Teil wird mit 50 % und der unbesicherte mit 100 % risikogewichtet.
- Whole Loan-Approach: Der Kredit wird als Ganzes risikobewertet, was einfacher als der granulare Split-Loan-Ansatz ist. Die Risikogewichtung (RW) ist jeweiligen vom jeweiligen Exposure-to-Value (ETV) abhängig. Beispielsweise bei Gewerbeimmobilien mit einem  $ETV \leq 60\%$  beträgt die RW 70 %, bei einem  $ETV 60\% - \leq 80\%$  beträgt die RW 90 % und bei einem  $ETV > 80\%$  beträgt die RW 110 %.

## Maturity Wall

Diese „Fälligkeitswand“, besser: „Fälligkeitswelle“, bezieht sich auf die zeitliche Klumpen-Verteilung von Krediten, was dazu führt, dass in kurzen Zeitabständen viele Kredite fällig werden und dadurch große Refinanzierungsvolumina (wie eine Wand/Welle) auf den Markt drängen. Problematisch dabei ist, wenn die Finanzierungsbedingungen bei der früheren Kreditvergabe günstiger waren als die heute herrschenden Bedingungen. So wurden Immobilienkredite, die in der Zeit zwischen 2015 - 2020 aufgenommen wurden, relativ niedrig verzinst (1,0 % bis 1,5 %) und die Eigenkapitalvorschriften der Banken waren weniger restriktiv als heute. Diese Kredite (i.d.R. mit 10jähriger Laufzeit) werden jetzt zwischen 2025 und 2030 fällig und treffen auf ein anderes, ungünstigeres Finanzierungsumfeld. Im Ergebnis ist die Refinanzierung solcher Kredite heute und in der Zukunft deutlich teurer (Marktzins + aufsichtsrechtliche Kapitalkosten) und haben höhere Eigenkapitalanforderungen.

Besonders betroffen ist das Mid-Market-Segment im Bereich 30 - 100 Mio. Euro, in dem die wachsende Finanzierungslücke zunehmend evident wird. Nach einer Studie von Empira Group ergibt sich folgendes Bild:

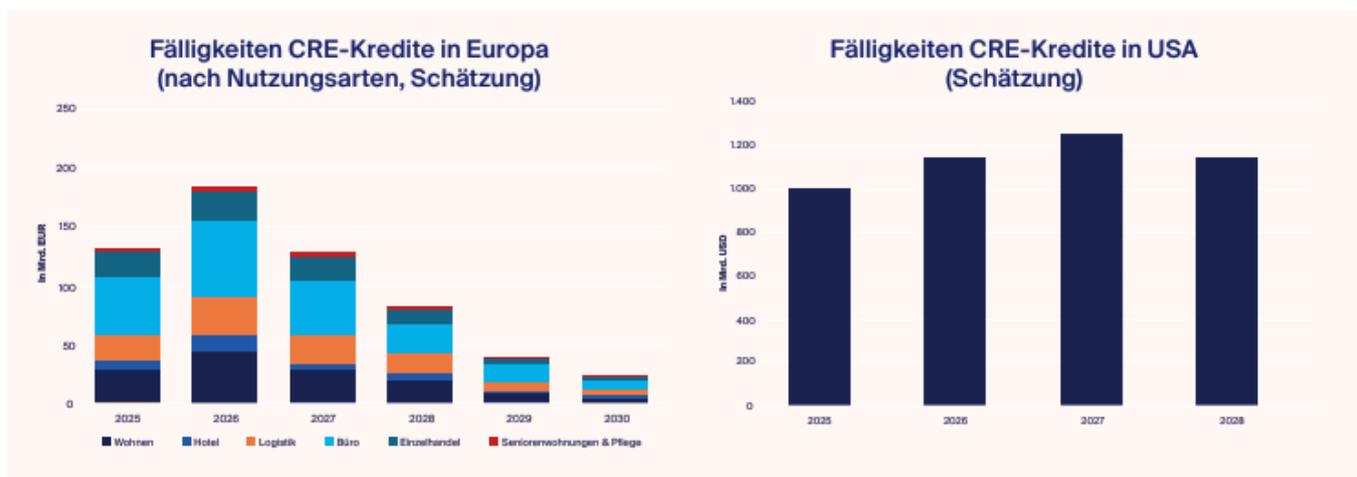


Abbildung 3: Geschätzte Commercial Real Estate (CRE) Kreditfälligkeiten in Europa und den USA in Mrd. EUR bzw. USD; ab 2025 (Quelle: AEW Research / Moody's / MSCI-RCA / S&P Global)

Moodys und Empira rechnen pro Jahr mit jeweils 100 Mrd. € Refinanzierungsvolumen; im Jahr 2025 mit rund 130 Mrd. € (davon Büroimmobilien mit 50 Mrd.) und 2026 mit 185 Mrd. € (davon Büroimmobilien mit 65 Mrd. €). Danach sinken die Volumina bis 2030 auf ca. 25 Mrd. €.

Ein weiteres Problem sind die hohen Abwertungen von Immobilienbeständen im Jahre 2024, besonders von Büroimmobilien, was dazu führt, dass die Kennzahl Loan to Value (LTV) - meist als Covenants in den Kreditverträgen gefordert - gerade so eingehalten werden kann. Eine weitere Abwertung führt dazu, dass die Verträge getriggert werden. Trigger führen dann zu Sonder-tilgungen, weiterem Eigenkapitaleinschuss oder zusätzlichen Sicherheiten.

## Disintermediation

Gerade die hohen Eigenkapitalanforderungen und die daraus entstehenden aufsichtsrechtlichen Kapitalkosten führen verstärkt dazu, dass Banken umgangen werden. Gerade der Debt Loan Markt bietet hierfür einen geeigneten Kanal. Vor diesem Hintergrund wird das hybride Kapital wie Wandel- und Optionsanleihen, Genussrechtskapital oder Hybrid Bonds stärker nachgefragt werden. Banken als „Vermittler“ oder „Intermediäre“ werden zwar nicht verdrängt werden, aber ihr Anteil am „Kuchen“ wird kleiner werden.



Prof. em. Dr. oec. Dr. h. c. Hanspeter Gondring FRICS  
Wissenschaftlicher Leiter  
ADI Akademie der Immobilienwirtschaft GmbH

"Exzellenzpartner für lebenslanges Lernen in der  
Immobilienwirtschaft!"