Reinhold Knodel im Interview

„Im Vergleich zu heute hat uns die Finanzkrise deutlich weniger getroffen“

Der Chef des Projektentwicklers Pandion spricht über die katastrophale Lage am Immobilienmarkt und darüber, warum er dem Ruf nach der Politik dennoch nicht folgen will.

Julian Trauthig, Anne Wiktorin
20.12.2023 - 08:21 Uhr

Die Pandion AG ist einer der größten Projektentwickler mit Sitz in Köln. Foto: Imago, Pandion AG

Köln. Reinhold Knodel ist krisenerprobt. Der Chef des Kölner Projektentwicklers Pandion hat das Unternehmen, dessen Alleinaktionär er ist, schon durch die Finanzkrise geführt. So schlimm wie aktuell hat es die Projektentwickler noch nie getroffen, ist er sich sicher: „Die derzeitige Kaufverweigerung der Investoren in Bezug auf Immobilien ist für die Branche eine Katastrophe“, sagt er im Interview mit dem Handelsblatt.

Sein eigenes Unternehmen komme vor allem deshalb durch diese Zeit, weil er 2021 einen Deal gemacht hat, der ihm einen signifikanten kontinuierlichen

Liquiditätszufluss sichere. „Ohne diesen Deal würde es uns schlechter gehen, dann hätten wir vermutlich andere Sorgen“, sagte der 61-Jährige.

Für das kommende Jahr erwartet er eine Belebung am Immobilienmarkt, plant aber weiter sehr konservativ. „Wir stellen uns so auf, dass wir auch 2024 ohne einen aus unserer Sicht ‚Big Deal' auskommen.“

Den Ruf nach Hilfe aus der Politik für die Branche teilt er nicht. „Als es uns gut ging, haben wir auch nicht nach der Politik gerufen, da haben wir den Groschen freudestrahlend eingesteckt. Jetzt geht es uns schlecht, da müssen wir auch selbst diese Herausforderungen meistern.“

Lesen Sie hier das ganze Interview mit Reinhold Knodel:

Herr Knodel, 2023 war ein sehr schwieriges Jahr für Projektentwickler, einige Konkurrenten sind in die Insolvenz gerutscht. Haben Sie das kommen sehen?

Uns hat überrascht, wie viele unserer Kollegen ins Wanken geraten oder sogar umgefallen sind. Die Branche hat in jedem Quartal aufs Neue gehofft: Das Schlimmste haben wir hinter uns, jetzt wird es besser. Es wurde aber immer schlimmer. Und es sind Dinge passiert, von denen man zuvor niemals vermutet hätte, dass sie eintreten. Dazu gehört sicher auch eine Insolvenz der Signa-Gruppe. Die Welt dreht sich aber trotzdem weiter. Und zum Glück ist manches auch bislang ausgeblieben. Die Signa-Insolvenz hat beispielsweise – zumindest per heute – keine einzige Bank in eine schwierige Situation gebracht.

Was würde passieren, wenn auch die Banken in ernsthafte Probleme gerieten?

Dramatisch ist immer die Signalwirkung. Wir kennen ein paar Finanzinstitute, die auch bei der Signa involviert sind, da werden wir die Reaktion abwarten müssen, noch ist es für eine Beurteilung zu früh. Aber wenn dort signifikante Abschreibungen vorzunehmen sind, und zwar nicht nur im Rahmen der Risikovorsorge, wo wir sicher belastete Bilanzen sehen werden, könnte es kritisch werden. Und je nachdem, wie diese Abschreibungen ausfallen, werden wir die Zweit- und Drittrundeneffekte aus einer solchen Insolvenz erst noch spüren. Man kann es mit einem Erdbeben im Pazifik vergleichen, bei dem die Tsunami-Welle noch nicht an Land angekommen ist und niemand weiß, wie groß sie sein wird.

Und wie geht es Pandion in dieser Situation?

Wir sind natürlich nicht ohne Sorgen. Wir sind Projektentwickler, wir leben vom Exit, also vom Verkauf unserer Projekte, und das funktioniert nur noch eingeschränkt. Wir haben zum Beispiel drei große Büroprojekte, die in einem normalen Markt längst verkauft wären.

Welche sind das?

Das sind das Officehome Rise in Düsseldorf und der Ostkreuz Campus A und B in Berlin. Es geht um ein Gesamtverkaufsvolumen von rund 700 Millionen Euro. In diesen drei Projekten ist trotz der aktuell niedrigeren Bewertungen signifikante Liquidität gebunden. Allein die Eigenmittel, die beim Exit freigesetzt würden, sind nicht unerheblich. Die derzeitige Kaufverweigerung der Investoren in Bezug auf Immobilien ist für die Branche eine Katastrophe. Und die Frage, die wir uns stellen, ist, wie lange diese Verweigerung noch anhält.

Das Pandion-Projekt „Rise“ in Düsseldorf wäre laut CEO Reinhold Knodel in normalen Zeiten längst verkauft. Foto: Pandion AG

Was erwarten Sie?

Wir hoffen, dass es 2024 tatsächlich erste Aufhellungen gibt. Wir gehen aber nicht davon aus, dass 2024 so schrecklich viel passieren wird. Deswegen stellen wir uns so auf, dass wir auch 2024 ohne einen aus unserer Sicht „Big Deal“ auskommen.

Das heißt, Sie führen Gespräche mit Banken, um genug Liquidität zu halten?

Nein, die Banken sind in erster Linie für die Zurverfügungstellung von Fremdkapital zuständig. Die Herausforderungen stellen sich aber für die Projektentwickler aufseiten des Eigenkapitals. Wir haben in unseren Projekten hohe stille Reserven, die wir im Gegensatz zu manchem unserer Mitbewerber bilanziell nicht ausgewiesen haben. Die waren mal bei fast 500 Millionen, sind jetzt etwas abgeschmolzen, aber immer noch bedeutsam. Damit kann man etwas anfangen.

Ihr Unternehmen gibt es seit 2002, die aktuelle Krise ist nicht Ihre erste. Was ist dieses Mal anders? Machen Sie sich mehr Sorgen als beispielsweise 2008?

Im Vergleich zu heute hat uns die Finanzkrise deutlich weniger getroffen. Das zeigt sich vor allem am Verhalten der institutionellen Investoren. Mir ist keine Phase bekannt, in der sie sich so lange so konsequent aus dem Markt zurückgezogen hätten. Wir beobachten eine absolute Kaufverweigerung, ein anderes Wort fällt mir dazu nicht ein, und das seit nun schon fast zwei Jahren. Welche Branche hält das aus, zwei Jahre so gut wie keinen Umsatz zu machen – zumindest im Gewerbereich? Bei Eigentumswohnungen sieht es etwas anders aus. Aber bei Büroimmobilien ist es schon dramatisch.

Was heißt das für Sie?

Wir als Pandion haben ein riesiges Glück, sonst würden wir das auch nicht durchstehen. Wir haben 2021 einen guten Deal gemacht mit einem signifikanten kontinuierlichen Liquiditätszufluss. Ohne diesen Deal würde es uns schlechter gehen, dann hätten wir vermutlich andere Sorgen.

Pandion-Chef Reinhold Knodel hält die aktuelle Krise für schlimmer als die Finanzkrise 2008. Foto: Pandion AG

Wie erklären Sie sich die Verweigerung der Institutionellen?

Es ist schon besonders, wie institutionelle Investoren derzeit agieren. Bei den wenigen Gesprächen, die wir mit Investoren führen, erleben wir zunächst großes Interesse und Begeisterung bezüglich der Projetparameter. Danach erhält man entweder gar kein Feedback oder eine Absage mit dem Hinweis auf mangelnde

Liquidität oder dem Verweis auf alternative Anlagemöglichkeiten. Wir haben schon den banalen Satz gehört: „Da kaufe ich mir lieber eine US-Bundesanleihe mit 4,7 Prozent Zins.“ Dass die Rechnung wegen der zu 100 Prozent indexierten Mieten im Gewerbebereich auf längere Sicht deutlich zugunsten der Immobilie ausfällt, wissen die Investoren natürlich auch. Es ist aber gerade einfach nicht en vogue, in Immobilien zu investieren.

Laut Ihrer Projektliste haben Sie im nächsten Jahr einige Baustarts geplant. Bleiben Sie bei dem Fahrplan?

Wir fangen an zu bauen, wenn wir die Vorvermarktungsauflagen erfüllt haben, also ja. Wir haben auch bei etlichen Eigentumswohnungsprojekten mit dem Vertrieb gestartet. Da hat der Beschluss der Bundesregierung zur Einführung der degressiven AfA, also der steuerlichen Abschreibung für Vermieter von Neubau-Wohnimmobilien, für eine Belebung gesorgt. Wir haben im Segment Eigentumswohnungen im vierten Quartal so viel Umsatz gemacht wie in den ersten neun Monaten zusammen. Aber nur noch einmal zur Einordnung: Wir verkaufen in einem normalen Jahr Eigentumswohnungen im Volumen von 200 bis in der Spitze 300 Millionen Euro, das entspricht circa 400 Wohnungen. In den ersten neun Monaten 2023 hatten wir einen deutlichen Umsatzrückgang in diesem Segment. Wir befinden uns also nicht auf der Insel der Glückseligen. Demgegenüber steht eine signifikante Belebung im vierten Quartal: Hier haben wir mehr Umsatz erzielt als in den ersten drei Quartalen zusammen und schließen mit einer belebten Jahresendrally ab.

Mehr zu Immobilien:

Stimmungsindex

„Auf breiter Front in die Rezession“: Immobilien-Profis verlieren letzte Zuversicht für 2024

Innenstädte

So gelingt die Kooperation mit den Verwaltungen

Geldpolitik

Der EZB-Entscheid und die Bauzinsen: Experten erwarten deutliche Folgen

Bleiben Sie bei Ihrer kompletten Projektpipeline?

Wir haben zum Glück nur sehr wenige Projekte, bei denen wir aktuell keine guten Marktchancen sehen und bei denen wir eine Planungsunterbrechung vorgenommen haben. Alle anderen Projekte führen wir fort. Unsere Baustellen laufen weiter, wir haben keine Baustopps. Wir schauen uns sogar sehr selektiv neue Projekte an. Wir haben gerade erst wieder den Zuschlag für den Ankauf eines Projekts bekommen.

Wir nutzen Opportunitäten, weil wir zutiefst davon überzeugt sind, dass wir sowohl im Wohnbereich als auch in der Assetklasse Büro eine enorme Unterversorgung in den Ballungszentren in den nächsten Jahren sehen werden.

Wie finanzieren Sie denn die Zukäufe aktuell, wenn Sie sagen, bei den Banken ist wenig zu holen?

Wenn man etwas ankauft, was sich sehr gut rechnet, ist die Bankenfinanzierung nicht die große Herausforderung. Schwierig ist es, wenn man versucht, laufende Finanzierungen auszuweiten, sprich die Ausläufe zu erhöhen, um mehr freie Liquidität für die derzeit schwierigen Zeiten zu bekommen, da stehen Banken derzeit nicht zur Verfügung.

Schaut man sich die verkauften Neubauwohnungen laut Bericht der Gutachterausschüsse an, dann waren das in den ersten neun Monaten beispielsweise in Köln nur 92 Stück. Werden Sie die Preise für Ihre Objekte anpassen müssen, um sie überhaupt noch loszuwerden?

Die Verkäufe sind katastrophal, keine Frage. Wir passen die Preise in beide Richtungen an. In München mussten wir nach unten gehen, weil ein Mitbewerber deutlich die Preise gesenkt hat. In Berlin haben wir einen neuen Bauabschnitt eröffnet, da haben wir die Preise um 300 Euro den Quadratmeter angehoben. Und das Projekt läuft sehr gut. Generell haben wir mit Ausnahme von München keine Preisnachlässe.

Sie sagten, einige der wenigen guten Sachen, die die Politik gemacht hat, war die degressive AfA. Was würden Sie sich noch von der Politik wünschen?

Man hört jetzt immer häufiger den Ruf nach unterstützenden Maßnahmen aus der Politik. Dem schließe ich mich nicht an. Als es uns gut ging, haben wir auch nicht nach der Politik gerufen, da haben wir den Groschen freudestrahlend eingesteckt. Jetzt geht es uns schlecht, da müssen wir auch selbst diese Herausforderungen meistern. Meine Meinung ist: Je weniger die Politik in die Märkte und die Prozesse eingreift, umso tendenziell besser sind die Ergebnisse. Natürlich gibt es Ausnahmen: Hierzu zählt der Beschluss zur Einführung der degressiven AfA. Themen wie ESG, EU-Taxonomie, Regulatorik, die haben wir schon lange und haben gelernt, mit ihnen umzugehen.

Vita Reinhold Knodel

Der Manager

Reinhold Knodel ist Vorstandsvorsitzender und Alleinaktionär der Pandion AG. Der 61-Jährige ist ausgebildeter Zimmermann und Polizist und hat später ein BWL-Studium absolviert. Seine schwäbische Herkunft hat ihn nach eigenen Angaben

ebenso prägenden beeinflusst wie die christliche Erziehung und das Aufwachsen mit vielen Geschwistern.

Das Unternehmen

Die Pandion AG ist einer der größeren Projektentwickler in Deutschland mit Sitz in Köln. Das 2002 gegründete Unternehmen hat zahlreiche markante Projekte in den vergangenen Jahren entwickelt wie einen Teil des Kölner Rheinauhafens mit dem Ensemble Siebengebirge und einem der Kranhäuser.

Es gibt immer wieder Forderungen, dass die Genehmigungsprozesse beschleunigt werden sollen, um dann schneller und billiger Wohnraum zu bekommen. Würde Ihnen das nicht helfen?

Ich halte das nicht für den Kern des Problems. Was soll das bringen, wenn ein Bauantrag statt neun Monaten vier Monate dauert? Dann habe ich das Produkt zwar fünf Monate schneller am Markt, aber das Gesamtergebnis verändert sich dadurch ja nicht entscheidend. Wenn wir das Angebot ausweiten wollen, dann müssen wir die Schaffung von neuem Baurecht durch die Erstellung von Bebauungsplänen deutlich beschleunigen. Diese dauern teilweise zwischen vier und acht Jahre und noch länger, was ein großes Hemmnis für die Schaffung von neuem Wohnraum darstellt. An dieser Stelle wäre ein großer Hebel. Die schnellere Bearbeitung von Bauanträgen hingegen ist für uns Investoren zwar wünschenswert aufseiten der Finanzierungskosten. Aber abgesehen von wenigen Ausnahmen ist die reine Bearbeitungszeit eines Bauantrages – ob vier Monate oder sechs Monate – für die Ausweitung des Wohnungsgebotes nicht wirklich relevant.

Und was ist mit verbilligten Zinskonditionen beispielsweise für Ersterwerber zur Selbstnutzung?

Dagegen können wir als Investoren selbstredend nichts haben, ich kann mir aber nicht vorstellen, dass es angesichts der angespannten Situation im Bundeshaushalt bezahlbar wäre.

Was ist mit den Baukosten oder einfacherem Bauen?

Forderungen nach mehr seriellem oder modularem Bauen und Ähnlichem zur Reduzierung der Preisentwicklung in den angespannten Immobilienmärkten sind nicht zielführend. In den Ballungszentren gibt es so viele gegebene Rahmenbedingungen, dort wird serielles Bauen kaum möglich sein. Außerdem: Wenn wir 200 Euro Baukosten pro Quadratmeter sparen würden, senkt das die Monatsmiete um 40 Cent pro Quadratmeter. Das Problem, das wir in München haben, heißt aber nicht sechs Euro zu 6,40 Euro, sondern sechs Euro zu 26 Euro. Die 40 Cent sind also gar nicht entscheidend. Kosten interessieren den Markt nicht, deshalb sind die Diskussionen darüber sinnlos. Entscheidend sind nicht die Kosten

der Produzenten, sondern das, was der Markt bereit ist, für ein Produkt zu bezahlen. Am Ende ist es eine Frage von Angebot und Nachfrage. Wenn wir 50 Prozent billiger bauen könnten, am Markt aber 50 Prozent mehr durchzuholen sind, wüsste ich keinen Unternehmer, der freiwillig billiger verkaufen würde. Privatwirtschaftliche Unternehmen sind auch in Krisenzeiten auf sich allein gestellt, wie man derzeit sehr gut beobachten kann. Die Diskussion über bezahlbaren Wohnraum läuft teilweise an den Grundsätzen der Marktwirtschaft vorbei – das ist für mich unverständlich.

Wie lassen sich denn Angebot und Nachfrage in ein Gleichgewicht bringen?

Markt ist Markt. Sobald sie anfangen, in Märkte einzugreifen, ist es kein Markt mehr. Wenn Sie das Angebot ausweiten, dann gehen die Preise runter, das hat man in Hamburg in der Hafencity gesehen. Auf der anderen Seite sieht man in Berlin, dass all die politischen Hürden, die die rot-rot-grüne Landesregierung einführen wollte, zu weniger Angebot und damit steigenden Preisen geführt haben. Etwas anderes ist die Frage nach dem bezahlbaren Wohnraumangebot für beispielsweise Krankenschwester oder Polizist. Das ist wichtig, dafür braucht es eine vernünftige Quote für öffentlich geförderten Wohnraum – und diese Quote kann sehr gut in Bebauungsplänen festgelegt werden.