

Messeausgabe 2006

Gewerbliche Immobilienfinanzierung von Primärbanken und DG Hyp

Friedrich Piaskowski

Durch die guten Perspektiven für die Gesamtkonjunktur erhält das Geschäft mit gewerblichen Immobilienfinanzierungen zusätzliche Impulse, stellt der Autor fest. Damit auch die größte der drei Immobilienbanken im genossenschaftlichen Finanzverbund an den sich bietenden Wachstumschancen stärker partizipieren kann, scheint eine engere Kooperation mit den rund 1 300 Volksbanken und Raiffeisenbanken nötig zu sein. Deshalb preisen sich die Hamburger vor allem als Konsortialpartner und Know-how-Lieferanten für strukturierte Finanzierungen an. (Red.)

Für die auf Immobilien- und Staatsfinanzierungen spezialisierten Banken stellen die strukturellen Veränderungen der Immobilienmärkte, ein intensiver, globaler Wettbewerb und nicht zuletzt veränderte regulatorische Rahmenbedingungen die Herausforderungen dar, um mit innovativen Finanzdienstleistungen neue Lösungen für die Immobilienwirtschaft zu entwickeln. Ein aktives Immobilienportfoliomanagement und individuell strukturierte Finanzierungsleistungen gehören mittlerweile zum Standardrepertoire.

Strukturierte Finanzierungen für Immobilieninvestoren

Der Einsatz unterschiedlicher Finanzierungsinstrumente ist im nationalen und internationalen Geschäft die Grundlage, um in Abstimmung mit den Anforderungen der Kunden individuelle Konzepte zur Realisierung der Finanzierungsvorhaben zu erstellen. Die klassische Immobilienfinanzierung mit grundpfandrechtl. Besicherung und standardisierter Eigenkapitalausstattung stößt hier, bei großvolumigen, gewerblichen Immobilienfinanzierungen und mehr noch beim Transfer von Immobilienportfolien, an Grenzen.

Transaktionen dieser Art erfordern vielmehr die Kombination verschiedener Finanzierungsprodukte auf Basis der speziellen Ertrags- und Risikostruktur des Immobilieninvestments. Hierbei gewinnen kapitalmarktorientierte Finanzierungsleistungen verstärkt an Bedeutung – von der Syndizierung großvolumiger Kredite zur Verteilung des Risikos bis hin zu Investmentbanking-Produkten, wie zum Beispiel Mezzanine-Finanzierungen

und verschiedene Lösungen für Equity-Investoren.

Vor diesem Hintergrund hat sich die DG Hyp bereits in den vergangenen Jahren strategisch neu ausgerichtet und als moderne Immobilienbank aufgestellt. Im gewerblichen Immobilienfinanzierungsgeschäft mit Investoren agiert sie im Kernmarkt Deutschland. International ist die Bank durch ihre Repräsentanzen in New York und London vertreten. Im Rahmen einer Cross-Border-Strategie werden ausgewählte europäische Märkte aktiv bearbeitet. Das neue Pfandbriefgesetz, das seit Mitte 2005 in Kraft getreten ist, ist dabei ein zusätzlicher Katalysator, der Spielräume für einen gezielten Ausbau des Leistungsspektrums der ehemaligen Hypothekenbanken eröffnet.

Mit ihren Kapitalmarkterfahrungen und dem immobilienwirtschaftlichen Know-how ist die Immobilienbank in der Lage, Immobilieninvestoren, Unternehmen und der öffentlichen Hand im Direktgeschäft oder mittelbar über die Volksbanken und Raiffeisenbanken ein umfassendes Dienstleistungsspektrum über verschiedene Asset- und Risikoklassen zur Verfügung zu stellen. Ziel ist es, sowohl Firmenkunden als auch Projektentwicklern, Fonds, Immobilien-Aktiengesellschaften, Wohnungsunternehmen, Leasinggesellschaften, Bauträgern (MaBV) und Privatinvestoren ein umfangreiches

Der Autor

Friedrich Piaskowski ist Mitglied des Vorstands der DG HYP Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank AG, Hamburg.

Spektrum an Finanzierungsmöglichkeiten und Dienstleistungen anzubieten.

Zu den bevorzugten Objekten zählen Mehrfamilienhäuser, Wohn- und Geschäftshäuser, Büroimmobilien, Einkaufszentren, Fachmärkte, Logistikimmobilien, institutionell geführte Hotels und Bauträgerobjekte. Unter bestimmten Voraussetzungen sind auch familiengeführte Hotels, multifunktionale Senioreneinrichtungen, Kinos, Boardinghäuser, Parkhäuser, fremd genutzte Industrie- beziehungsweise Produktionsgebäude, Aufteilerobjekte und gewerbliches Teil Eigentum darstellbar.

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor der DG Hyp ist der dezentrale Antritt mit Markt- und Marktfolgeeinheiten in den Immobilienzentren Hamburg, Berlin, Frankfurt am Main, Düsseldorf, Stuttgart und München. Den Kunden soll eine hohe lokale Entscheidungskompetenz, zeitnahe, individuelle Beratung vor Ort und eine schnelle Realisierung der jeweiligen Finanzierung geboten werden. Darüber hinaus bringen die Mitarbeiter ihre lokalen Marktkenntnisse und professionelles Immobilien-Know-how in den komplexen Finanzierungsprozess ein.

Unterstützung bei der Wertermittlung erhält die Immobilienbank, die im DZ-Bank-Konzern das Kompetenzzentrum für gewerbliche Immobilienfinanzierung ist, von der VR Wert Gesellschaft für Immobilienbewertung mbH. Zentrale Aufgabe der 1999 gegründeten 100-prozentigen Tochtergesellschaft sind die Erstellung und die Prüfung von Beleihungs- und Marktwertgutachten. Dazu bedient sich die VR Wert mehr als 100 Kooperationspartnern im In- und Ausland.

Metakredit für die Primärinstitute

Auf die Bedürfnisse und Anforderungen des dezentralen Aufbaus des genossenschaftlichen Finanzverbundes hat die Bank im gewerblichen Immobilienkreditgeschäft das so genannte Metakreditgeschäft zugeschnitten. Als eine Art Konsortialkredit eröffnet es mit seiner gleichrangigen Risikoteilung den Volksbanken und Raiffeisenbanken Geschäftsmöglichkeiten, die sie durch die sinnvolle Risikobegrenzung gemeinsam mit der DG Hyp umsetzen können. Wie das im Tagesgeschäft aussieht, zeigt das folgende Beispiel.

In der Praxis könnte sich die Situation so darstellen, dass ein professioneller Projektentwickler mit einem Finanzierungs-

wunsch für die Erstellung eines Verbrauchermarktes in Höhe von beispielsweise vier Millionen Euro an die Volksbank beziehungsweise Raiffeisenbank herantritt. Aufgrund der Kreditrisikopolitik ist das Finanzierungsvolumen des Kunden jedoch limitiert, was insbesondere die örtliche Sparkasse ins Spiel bringen könnte. Der Anruf des Kundenbetreuers beim zuständigen Regionaldirektor Verbundvertrieb der DG Hyp liefert erste informelle Anhaltspunkte über die Realisierungschancen der Finanzierung. Grundsätzlich wird hierbei bereits geprüft, ob der akquirierte Marktteilnehmer in das Zielkundensegment passt.

Wenn die wesentlichen Voraussetzungen an Objektqualität, Kapitaldienstdeckung und Sicherheiten-Positionen erfüllt sind, werden die wichtigsten Unterlagen zum Bau des Verbrauchermarktes (2 700 Quadratmeter Verkaufsfläche; 12 700 Quadratmeter Grundstück; 190 Parkplätze) an die Experten für gewerbliche Immobilienfinanzierung in den regionalen Immobilienzentren weitergeleitet. Aufgrund der kurzen Entscheidungswege ist eine schnelle, unbürokratische Prüfung und Bearbeitung der Finanzierungsanfrage gewährleistet.

Da die Baukostensicherheit durch Einschaltung eines Generalunternehmers weitestgehend gegeben war, langfristige Mietverträge (15 Jahre) und eine Vollfinanzierung in einer Objektgesellschaft mit persönlicher Haftung des Initiators vorgesehen waren, wurde der Volksbank „grünes Licht“ für die Finanzierung des Projektes gegeben. Parallel dazu erging ein Auftrag an die VR Wert zur Erstellung eines Gutachtens. In einem persönlichen Gespräch zwischen dem DG-Hyp-Expertenteam, dem Primärinstitut und dem Kunden wurden die noch offenen Punkte hinsichtlich Objekt- und Bonitätsanforderungen abgearbeitet. Auf dieser Basis konnten die Finanzierungsmodalitäten (Besicherung, Auszahlung, Tilgung) mit der Volksbank und Raiffeisenbank festgelegt werden.

In diesem geschilderten Fall hat die DG Hyp 90 Prozent des Meta-Teils übernommen. Der Volksbank blieb als Konsortialführer zehn Prozent. Die Finanzierung erfolgte im gleichen Rang. Abschließend wurde der vom Immobilienzentrum ausgearbeitete Kreditvertrag zwischen Volksbank und Kunden abgeschlossen, wobei die Beteiligung der DG Hyp offengelegt wurde. Die Auszahlungen werden vom Immobilienzentrum an die Primärbank gemäß Kreditvertragsbedingungen geleistet.

Die DG Hyp sieht auf dieser Basis die Chance zu einem offenen Dialog mit der Volksbank und Raiffeisenbank sowie dem Investor und damit zu einer vertrauensvollen, langfristigen Zusammenarbeit. Konstruktive Gespräche und nachvollziehbare Abläufe, in denen die Finanzierungspartner die notwendigen Informationen, Daten und Unterlagen austauschen, sind eine wesentliche Voraussetzung. Wie bei einer medizinischen Vorsorgeuntersuchung erfolgt hier ein „betriebswirtschaftlicher Business-Check“, der die Möglichkeit bietet, Erfolgs- und Risikofaktoren kritisch zu durchleuchten. Ziel ist es, von der ersten Beratung bis zur Erstellung der maßgeschneiderten Finanzierungslösung eine verlässliche Projektbegleitung zu gewährleisten.

Von der Hypotheken- zur Immobilienbank

Mit der gezielten Weiterentwicklung von einer klassischen Hypothekensbank zu einer modernen Immobilienbank hat sich die DG Hyp gut aufgestellt, um die Herausforderungen in einem sich wandelnden Markt für Immobilienfinanzierungen erfolgreich zu managen und neue Geschäftschancen, die sich hierbei bieten, gezielt zu nutzen. Bank und Kunde stehen dabei vor der gleichen Aufgabe: Immobilienfinanzierungen attraktiv, transparent, Risiko-Rendite-orientiert zu strukturieren, um alle Wege der Kapitalbeschaffung erschließen zu können.

Vor diesem Hintergrund setzt die Bank die Entwicklung zu einem Dienstleister für die Strukturierung von Immobilienfinanzierungen und -kreditportfolien konsequent fort. Das Institut agiert bereits heute nicht mehr nur als Darlehensgeber und Manager eigener Kreditrisiken, sondern tritt verstärkt auch als Berater und Intermediär der beteiligten Marktteilnehmer im immobilienwirtschaftlichen Umfeld auf.

Die sich bietenden Wachstumspotenziale auf Europas größtem Immobilienmarkt können im Direktgeschäft mit Investoren oder mit dem genossenschaftlichen Finanzverbund konsequent für neue Geschäftsmöglichkeiten in der gewerblichen Immobilienfinanzierung genutzt werden. Das Netzwerk gebündelter Spezialkompetenzen einerseits und die bundesweit flächendeckende Aufstellung der 1 300 Volksbanken und Raiffeisenbanken andererseits bieten hier deutliche Wettbewerbsvorteile, die nicht nur, aber insbesondere in der Zusammenarbeit mit dem Mittelstand realisiert werden können. ■