

Immobilienbanken 2007

WIB – im Sparkassen-Finanzverbund angekommen

Hubert Beckmann

Nicht immer hat sich die Westdeutsche Immobilienbank (WIB) so eindeutig als Verbundunternehmen im Dienste der Sparkassen begriffen. Dabei möchte die WIB sowohl als Partner bei PPP und Projektentwicklungen wahrgenommen werden als auch durch Pool-Pfandbriefe die Refinanzierung der Sparkassen verbilligen. Dass die Bank immer mehr private Baukredite online vermittelt, dürfte manche Platzbank mit Misstrauen beobachten, wird doch die meist günstigere Internet-Konkurrenz von den Sparkassen wenig geschätzt. (Red.)

Kooperationen und Partnerschaften bieten in unserem dynamischen Marktumfeld nachhaltige wirtschaftliche Vorteile. Speziell in der Immobilienfinanzierung ermöglichen sie, den Kunden eine größere Produktpalette anzubieten und zugleich ein wettbewerbsfähiges Preisniveau zu garantieren. Die Westdeutsche Immobilienbank AG (WIB), eine hundertprozentige Tochter der WestLB AG, engagiert sich als Partner der Sparkassen in den Geschäftsfeldern gewerbliche Immobilienfinanzierungen, in der privaten Wohnungsbaufinanzierung und in der Refinanzierung durch das Pfandbriefpooling.

Um den Service für die Sparkassen im Hinblick auf das gesamte Spektrum der Immobilienfinanzierungen und des Immobilien-Investmentbankings weiter zu verbessern, baute die Bank mit der Gründung des Geschäftsbereichs „Sparkassen“ im Jahr 2006 ihre Betreuungskapazitäten deutlich aus.

Erweiterung der Handlungsspielräume

Als Spezialbank bietet die WIB vor allem den Mittelstandskunden der Sparkassen Produkte wie strukturierte, Cash-Flow-basierte Finanzierungen, Equity-Finanzierungen sowie Portfoliofinanzierungen und -transaktionen effizient und wettbewerbsfähig an. Sparkassenkunden haben über ihre vertrauten und festen Ansprechpartner in den Instituten Zugriff auf die gesamte Produktpalette der WIB, dazu zählen: Finanzierungen im In- und Ausland, Immobilien-Investmentbanking, Immobilien-Joint-Ventures, Emission von Pfandbriefen und über die Beteiligungsgesellschaften EPM Assetis und EPM Allvaris auch Im-

mobilien-, Center- und Portfoliomanagement, Projektmanagement sowie Immobilien-Work-out für Non-performing Loans.

Eine für alle

Die Zusammenarbeit ermöglicht den Sparkassen, den eigenen Handlungsspielraum bei Immobilienfinanzierungen zum Nutzen der Kunden zu erweitern. Neben dem direkten Zugriff auf die Produkte und das immobilien-spezifische Know-how ergeben sich weitere Vorteile für die Institute, wie eine Reduzierung beziehungsweise Teilung des Risikos, der Wegfall von Kreditbeschränkungen durch Konsortial-/Gemeinschaftskredite und die Verbesserung der Marktposition im Bereich der Immobilienfinanzierung durch neues zusätzliches Geschäft. Ein weiterer Nutzen sowohl für Sparkassen wie auch deren Kunden ergibt sich aus der Vermittlung von Geschäften oder der Beteiligung an Geschäften bei Immobilien-Joint-Ventures sowie speziell für Kommunen bei der Entwicklung und Realisierung von Public Private Partnerships.

Hohe Finanzierungsvolumina, immobilien-spezifisches Know-how und das Erfordernis, Risiken zu teilen, sind Anforderungen, die bei gewerblichen Immobilienfinanzierungen an Banken gestellt werden. Die Sparkassen erhalten von der WIB konkrete Unterstützung, wenn eine

Der Autor

Hubert Beckmann ist Vorsitzender des Vorstands der Westdeutsche ImmobilienBank AG, Mainz.

Finanzierung aufgrund der kreditpolitischen Grundsätze alleine nicht darstellbar ist beziehungsweise eine Risikoteilung/-reduzierung bei Neuanträgen oder im Bestandsgeschäft erreicht werden soll.

Insbesondere bei Finanzierungen für den Mittelstand stärkt die Bank so die Position der Sparkassen als kreditwirtschaftliches Rückgrat der Unternehmen. Sie beteiligt sich grundsätzlich an allen Arten von Finanzierungen wie Büro- und Einzelhandelsflächen, Betreiberimmobilien (Businesshotels und Senioreneinrichtungen), Wohnimmobilien und gemischt genutzte Objekte. Kooperationsformen sind möglich in Form von liquiditätsmäßiger Beteiligung am Kredit oder alternativ in Form einer Avalierung, die dazu führt, dass das Geschäft bilanzwirksam für die Sparkassen bleibt.

Gemeinsam mit den Instituten schnürt sie dem Kunden ein Finanzierungspaket, das die Leistung der Sparkassen durch das Know-how der Immobilienbank ergänzt und die Sparkassen gleichzeitig außerhalb der Kernaufgaben entlastet. Wenn der Kunde es wünscht, überwacht sie auch die Baufortschritte und die Entwicklung der Kosten. Mit diesem Servicepaket können die Sparkassen am Markt als Lösungsanbieter auftreten.

Immobilien-Joint-Ventures

Bei Immobilien-Joint-Ventures begleiten die Bank und die Sparkasse den Kunden als Co-Investoren bei vornehmlich gewerblichen Immobilienentwicklungen wie den Neubau von Bürogebäuden, Einkaufszentren und Hotels sowie Grundstücksaufbereitungen in deutschen Großstädten und Ober-/Mittelzentren. Die WIB stellt die Fremdfinanzierung gegebenenfalls unter Einbindung der örtlichen Sparkasse und Drittbanken, begleitet das Projekt bereits in einem sehr frühen Stadium partnerschaftlich und ist auch bereit, Vorlaufisiken für die Projektentwicklung zu übernehmen. Sie unterstützt den Partner von der Schaffung von Baurecht über die Projektrealisierung bis zum Verkauf an einen Endinvestor.

Die Einzelheiten dazu werden in einem Geschäftsbesorgungsvertrag geregelt. Die Bank beteiligt sich mit 20 bis 49 Prozent an einer solchen Gesellschaft. Immobilien-Joint-Ventures sind meistens auf drei bis fünf Jahre begrenzt. Der Kunde profitiert von den langjährigen Erfahrungen der WIB bei der Grund-

stücksakquisition, der Schaffung von Baurecht, dem Erstellen von Nutzungs-, Vermietungs- und Vermarktungskonzepten, den Wirtschaftlichkeitsberechnungen sowie der juristischen und steuerlichen Konstruktion des Projektes. Zudem stellt die Bank ihre Netzwerke rund um die Immobilie zur Verfügung.

Public Private Partnerships

Der kommunale Haushaltsplan ist häufig geprägt durch eingeschränkte finanzielle Ressourcen. Notwendige Investitionen für Verwaltungsgebäude, Schulen oder Kliniken werden von den Kommunen als Eigentümer und Stadtentwicklern verschoben oder können aufgrund begrenzter Mittel nicht in Angriff genommen werden. In dieser Situation unterstützt die Bank die Kommunen. Sie erstellt gemeinsam mit den regionalen Sparkassen und einem Bauunternehmen, das mit der Ausführung des anstehenden Projektes beauftragt wird, ein individuell entwickeltes, Cash-Flow-orientiertes Public-Private-Partnership-Finanzierungsmodell.

Sie begleitet gemeinsam mit der Sparkasse die Zwischenfinanzierung wie auch die langfristige Tilgungsphase. Während die Bonität und Partnerqualität des Bauunternehmens für die Dauer der Bau- und Zwischenfinanzierungsphase eine wichtige Rolle spielen, steht nach der Fertigstellung des Projektes in der langfristigen Tilgungsphase die Kommune als Risikoträger im Vordergrund, sofern die Investition nicht im Rahmen einer PPP-Projektfinanzierung durchgeführt wird. Der Cash-Flow der Finanzierung wird aus

der Immobilie generiert, das heißt durch Miete und Werklohnstundung.

Auf Basis eines Forfaitierungsvertrages verkauft das Bauunternehmen den Vergütungsanspruch gegen die Kommune an die WIB. Nach sechs bis 24 Monaten nimmt die Kommune die Planungs- und Bauleistung ab und die Bank zahlt den Kaufpreis an das Bauunternehmen, um die Zwischenfinanzierung zu tilgen. Für die langfristige Finanzierungs- und Tilgungsphase (Vollamortisation innerhalb von 20 bis 30 Jahren) erteilt die Kommune der WIB ein Einredeverzicht und vereinbart ein Aufrechnungsverbot. Public-Private-Partnership-Projekte erfordern detaillierte Kenntnisse im Haushaltsrecht, Vergaberecht, Europarecht, Steuerrecht sowie der Förderbestimmungen. Die Einhaltung dieser rechtlichen Rahmenbedingungen wird durch die Experten der Bank geprüft.

Produktlieferant im Privatkundengeschäft

Die passende Lösung haben WIB und Sparkassen auch für Kunden, die bei ihrer Immobilienfinanzierung besonders preissensibel sind oder wenig Beratungsbedarf benötigen. Die Immobilienbank steht den Sparkassen als reiner Produktlieferant für private Baufinanzierungen zur Verfügung. Durch den Verzicht auf eine umfangreiche Filialstruktur und eine vorteilhafte Refinanzierungsbasis generiert sie Kosteneinsparungen, die sie in Form von günstigen Konditionen weitergibt. Der Kunde erhält direktbankähnliche Baufinanzierungskonditionen von seinem vertrauten Sparkassenberater vor

Ort, der für seine Bankgeschäfte der Ansprechpartner bleibt.

Refinanzierung durch Pfandbriefpooling

Die WIB geht bei der Unterstützung der Sparkassen über das Angebot von Finanzprodukten hinaus. Die Sparkassen verkaufen der Bank erstrangige Kreditforderungen, die mit Grundschulden besichert sind. Die Bank stellt diese in ihren Deckungsstock ein und refinanziert sie über Pfandbriefe. Die Sparkassen erhalten über das Pooling eine Refinanzierung zu pfandbriefnahen Konditionen. Durch die Nutzung des neuen Refinanzierungsregisters entfallen die Kosten für die Umschreibung im Grundbuch.

Nachdem das Pilotprojekt erfolgreich verlaufen ist, werden zusammen mit der Sparkassen-Informatik jetzt die Voraussetzungen für das Massengeschäft geschaffen. Voraussichtlich Anfang 2008 steht das Produkt allen interessierten Sparkassen offen. Partnerschaften sind mit Blick auf die Wettbewerbsfähigkeit für Banken sehr bedeutend. Durch die Kooperation mit der WIB und den Zugriff auf ihre Produktpalette verfügen Sparkassen über ein erweitertes, wettbewerbsfähiges Angebot und erhöhen so die Kundenzufriedenheit und damit zugleich die Kundenbindung. Die Erfahrungen bestätigen das große Potenzial, das durch die Zusammenarbeit von Sparkassen und Immobilienbank ausgeschöpft werden kann. Die Synergien aus dieser Kooperation mündeten bereits in vielen erfolgreichen Projekten. ■

Klare strategische Ausrichtung, optimale Risikoanalyse und schnelle, individuelle Entscheidungen zur Nutzung sich bietender Chancen, sind Gemeinsamkeiten von Immobilieninvestoren und der Düsseldorfer Hypothekenbank. Durch Konzentration auf die Finanzierung vermieteter, gewerblich genutzter oder betriebener Immobilien im In- und Ausland weist das Kreditportfolio der Bank eine breite Diversifikation aus. Mit einer transparenten Chancen/ Risiko-Einschätzung unterstützen wir unsere Kunden. Auf der Basis aussagefähiger Objektunterlagen und begünstigt durch flache Hierarchieebenen sind unsere kompetenten Kreditspezialisten in der Lage, zügig Ihre Finanzierungsanfrage zu entscheiden. Fordern Sie uns!

Ausführliche, aktuelle Informationen zur Bank finden Sie unter www.duesshyp.de.



Kontakt

Goetz Richter

Fon +49 (0)211.86720.230

Fax +49 (0)211.86720.229

Goetz.richter@duesshyp.de

Olaf Schmidt

Fon +49 (0)211.86720.226

Fax +49 (0)211.86720.229

Olaf.schmidt@duesshyp.de