

## Risikooptimierung und mehr Ertragskraft im Gewerbekredit

Hans-Theo Macke

**Nach dem Rückzug aus der privaten Baufinanzierung fokussiert die DG Hyp ihre Kräfte jetzt vor allem auf gewerbliche Immobilienfinanzierungen, PPP-Projekte und das Kommunalkreditgeschäft. Dabei wird es die Kreditgenossen vor Ort freuen, dass der Autor sein Haus in erster Linie als Dienstleister der Platzbanken verstanden wissen will. Das sollen die sechs regionalen Immobilienzentren ebenso unterstreichen wie die Produktpalette, die den Bedürfnissen der Primären angepasst wird. So wird derzeit ein Standardkredit für mittelständische Kunden getestet. (Red.)**

Die anhaltend positive konjunkturelle Entwicklung hat eine wachsende Bedeutung des gewerblichen Immobilienkreditgeschäftes zur Folge. Den Instituten des Finanzverbundes mit ihren mittelständischen Kunden eröffnen sich dadurch neue Chancen. Im Zuge ihrer Neuorganisation konzentriert sich die DG Hyp verstärkt auf die gewerbliche Immobilienfinanzierung, auf PPP-Projekte und das Kommunalkreditgeschäft. Die Unterstützung der Volksbanken und Raiffeisenbanken mit verbundgerechten Produkten, einer gemeinsamen Marktbearbeitung und die Entwicklung neuer Angebote und Leistungen ist dabei die zentrale Aufgabe.

### Markt mit hohem Potenzial in der Immobilienfinanzierung

Der Markt für Gewerbeimmobilienfinanzierungen in der mittelständischen Wirtschaft bietet ein erhebliches Potenzial. Derzeit liegt der Bestand in diesem Bereich bei rund 130 Milliarden Euro. Das sind rund 50 Prozent des etwa 250 Milliarden Euro umfassenden Gesamtvolumens gewerblicher Immobilienkredite. Der bei weitem größte Anteil dieser Finanzierungen entfällt auf Volksbanken und Raiffeisenbanken sowie auf Sparkassen. Mit einem Bestand von 51,2 Milliarden Euro halten die Kreditgenossenschaften rund 20 Prozent des Marktes.

Ein intensiver Wettbewerb bei Konsumkrediten, in der privaten Immobilienfinanzierung und im klassischen Firmenkundengeschäft setzt den Wachstumsmöglichkeiten der Genossenschaftsbanken im Kreditgeschäft enge Grenzen. Die anhaltend positive wirtschaftliche Entwicklung verbunden mit spezifischen Branchen-Konjunkturen, wie beispiels-

weise in der Logistik, hat zu einem deutlichen Aufschwung in der gewerblichen Immobilienfinanzierung geführt. So konnte die DG Hyp im vergangenen Jahr ihr Neugeschäft um 36 Prozent von 2,4 auf 3,2 Milliarden Euro steigern.

Den Partnerbanken bietet eine Zusammenarbeit in diesem Geschäftsfeld vielfältige Chancen: Im Vordergrund steht die Gewinnung neuer Firmenkunden mit ihrem Cross-Selling-Potenzial durch aktives gewerbliches Immobilienkreditgeschäft. Bestandskunden können auch bei größeren Immobilienprojekten langfristig gebunden werden. Darüber hinaus kann durch gewerbliches Immobilienkreditgeschäft das Kreditportfolio zwischen Privat- und Firmenkunden stärker diversifiziert werden – zudem trägt auch die partnerschaftliche Risikoteilung zwischen DG Hyp und Genossenschaftsbank zu einer Risikooptimierung bei. Insgesamt wird durch das gewerbliche Immobilienkreditgeschäft eine deutliche Stärkung des Ertragspotenzials erreicht.

### Regionale Immobilienzentren zur gemeinsamen Marktbearbeitung

Jede Genossenschaftsbank hat einen guten Überblick über die Marktteilnehmer in ihrem Geschäftsgebiet, sie kennt ihre Kunden, die Bonität und erfährt frühzeitig von geplanten Objekten. Diese

ausgeprägte Marktkenntnis einer Genossenschaftsbank ergänzt die DG Hyp durch spezifisches Immobilien-Know-how, überregionale Erfahrungswerte, Marktvergleiche zwischen Wettbewerbern sowie eine individuelle Risikoeinschätzung. Dazu stehen den Partnerbanken in sechs Immobilienzentren Spezialistenteams zur Seite. Hier erfolgen Betreuung und Beratung vor Ort durch Markt und Marktfolge. Eine gute Vernetzung verbunden mit einer hohen Marktdurchdringung im mittelständischen Kundensegment und einer entsprechenden Expertise sowie die enge Zusammenarbeit mit der VR Wert gehören zu den Erfolgsfaktoren.

Neben dem Dienstleistungs- und Beratungsangebot, zum Beispiel bei Rating und Wertermittlung, sind die gemeinsame Marktbearbeitung mit Ausarbeitung von Marktanalysen, die Entwicklung von Markt- und Risikostrategien Schwerpunkt der Zusammenarbeit zwischen Partnerbanken und Immobilienzentren. Der Fokus bei der Neukundengewinnung liegt auf ausgewählten Zielkunden, zum Beispiel privaten und gewerblichen Investoren, Fonds, Wohnungsbau- und Leasinggesellschaften und klar definierten Zielobjekten wie Geschosswohnungsbau, Büroimmobilien, Einkaufszentren, Fachmärkten und Logistikimmobilien, um nur einige Beispiele zu nennen.

### Verbundgerechte Angebote für Volksbanken und Raiffeisenbanken

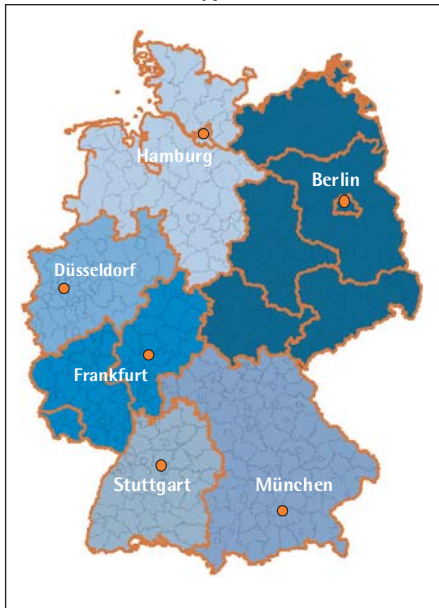
Ziel jeder Marktbearbeitung ist die konsequente Erschließung neuer Finanzierungsobjekte und Kunden. In enger Zusammenarbeit mit dem Fachbeirat und mit Genossenschaftsbanken entwickelt die DG Hyp aktuell ein neues bedarfsgerechtes Produktangebot für den genossenschaftlichen Finanzverbund.

● In Vorbereitung ist ein Standardkredit in Form einer kreditbezogenen Ausfallbürgschaft für gewerbliche Finanzierungen zwischen 0,5 und 3,0 Millionen Euro, der im zweiten Halbjahr 2008 im Markt eingeführt werden soll.<sup>7)</sup> Der Anteil am Kreditrisiko beträgt dabei maximal 60 Prozent und die Laufzeit liegt zwischen fünf und zehn Jahren. Voraussetzung für diese Finanzierungslösung im Verbund ist ein schlanker Bearbeitungsprozess, der eine Kreditprüfung durch die jeweilige Genossenschaftsbank vor Ort vorsieht. Dazu zählt unter anderem die Auswertung der wirtschaftlichen Verhältnisse, die Durchführung und Ermittlung des Ratings sowie des Beleihungswertes nach Objektbesichtigung.

### Der Autor

**Hans-Theo Macke** ist Vorsitzender des Vorstands der DG HYP Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank AG, Hamburg.

**Abbildung 1: Die sechs Immobilienzentren der DG Hyp**



● Mit dem Metakredit wird eine kooperative Finanzierungslösung für gewerbliche Immobilienkreditgeschäfte ab drei Millionen Euro angeboten. Bei striktem Kundenschutz und Konsortialführung durch die Genossenschaftsbank erfolgt eine partnerschaftliche Risikoteilung mit der DG Hyp. Die Partnerbank bleibt dabei erster Ansprechpartner für den Kunden, kann aber zugleich ihr Kreditrisiko aktiv steuern. Würde eine Bank die Höchstkreditgrenze überschreiten oder aus risikostategischen Gründen eine Finanzierung ablehnen müssen, wird durch die Zusammenarbeit eine Abwanderung des Kunden zum Wettbewerb verhindert. Metakredite bieten so eine Vielzahl von Vorteilen – bei der Kundengewinnung und -akzeptanz ebenso wie auf der Ertrags-

seite oder in der Risikosteuerung. In den vergangenen Jahren hat die DG Hyp im gesamten Bundesgebiet bereits zahlreiche Metageschäfte mit Volumina im ein- und zweistelligen Millionenbereich bis zu Finanzierungen von 40 Millionen Euro erfolgreich umgesetzt.

● Als Ergänzung zum klassischen Metakredit bietet die DG Hyp seit dem vergangenen Jahr den Ortsbanken mit Meta Revers die Beteiligung an großvolumigen gewerblichen Finanzierungen in ihrer Region an. Die Banken entscheiden dabei selbst über Art und Höhe ihrer Beteiligung, gewinnen aber auf diese Weise Kunden mit einem hohen Entwicklungspotenzial. Die Volksbanken und Raiffeisenbanken profitieren so von der Markterschließung durch das Direktgeschäft der Hypothekenbank.

**PPP und Kommunalkreditgeschäfte stärken regionale Wirtschaft**

Als Spezialist für gewerbliche Immobilienfinanzierungen und für das Kommunalkreditgeschäft lag es nahe, sich frühzeitig auf die Schnittmenge beider Geschäftsfelder in Form von PPP-Projekten zu konzentrieren. PPP-Geschäfte werden in enger Zusammenarbeit mit der DZ Bank abgewickelt. Diese meist sehr langfristig angelegten Kooperationsprojekte zwischen Kommunen und Privatwirtschaft bieten allen Beteiligten eine klassische Win-win-Situation. Kommunen sparen Kosten bei der Finanzierung und dem Betrieb von Investitionsprojekten und können so knappe Ressourcen effizienter nutzen. Beteiligte Unternehmen können mit langfristigen Aufträgen kalkulieren. Die Partnerbanken vor Ort ge-

winnen durch die Kooperation von Privatwirtschaft und Kommune neue Kunden und leisten einen wichtigen Beitrag zur Stärkung der regionalen Wirtschaft insbesondere im mittelständischen Kundensegment und erfüllen so eine zentrale Aufgabe des genossenschaftlichen Finanzverbundes.

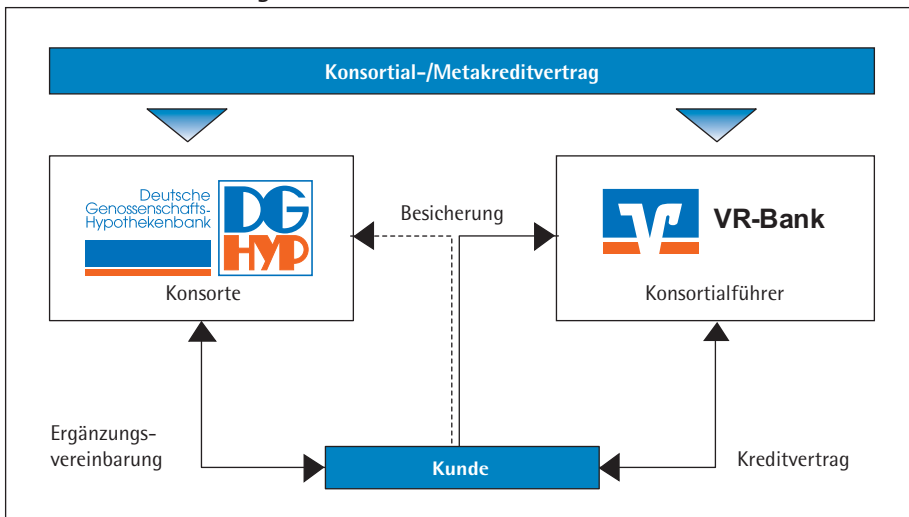
Das Kommunalkreditgeschäft ist ein traditionelles Geschäftsfeld der Volksbanken und Raiffeisenbanken. Die Geschäftsverbindung mit den Kommunen hat eine wichtige Bedeutung, weil die Volksbanken und Raiffeisenbanken sich als wettbewerbsstarkes Institut in der Region positionieren. Die DG Hyp gehört im Bereich der Kommunalfinanzierung mit mehr als 8 000 Kundenbeziehungen zu Bund, Ländern, Gemeinden und kommunalnahen Kunden und mit einem Marktanteil von zehn Prozent zu den größten Anbietern in Deutschland. Sie ist auch im genossenschaftlichen Finanzverbund führend. Rund 45 Prozent aller Kommunen haben bereits Finanzierungsleistungen der DG Hyp in Anspruch genommen.

Die hohe Zufriedenheit mit der DG Hyp zeigt auch eine Befragung kommunaler Kunden. 90 Prozent der befragten kommunalen Vertreter bestätigten ihre überaus hohe Zufriedenheit in der Zusammenarbeit. Die hohe Qualität der Abwicklung und des Managements wird durch eine Zertifizierung unterstrichen, die das Kreditinstitut im Januar 2008 als bundesweit erste Bank für den Bereich Marktfolge vom Tüv Süddeutschland erhalten hat.

**Zusammenarbeit im Verbund als Basis für Entwicklung des Geschäftsfeldes**

Komplexe gewerbliche Immobilienfinanzierungen erfordern in zunehmendem Maße eine enge Zusammenarbeit zwischen allen Beteiligten. Volksbanken und Raiffeisenbanken ergänzen sich dabei mit ihrem spezifischen Know-how in idealer Weise und verbinden beispielhafte Kundennähe mit dem Spezialwissen des Verbundpartners. Neue Produkte und Ideen entstehen aus permanenter Marktbeobachtung, ständiger Überprüfung des Angebotes und enger Kooperation im Verbund. Als Spezialist für das gewerbliche Immobilienkreditgeschäft ist es ein Selbstverständnis, die Volksbanken und Raiffeisenbanken bei der Entwicklung dieses Geschäftsfeldes erfolgreich im Markt zu unterstützen.

**Abbildung 2: Metakredit – partnerschaftliche Lösung für komplexe gewerbliche Immobilienfinanzierungen**



**Fußnote**  
 \*) Der Standardkredit ist derzeit in der Pilotphase.