

Genossenschaften in der Immobilienwirtschaft

Chancen der gewerblichen Immobilienfinanzierung im Verbund

Georg Reutter

Zwar besitzt der genossenschaftliche Finanzverbund drei Pfandbriefbanken, doch ist sein Marktanteil in der gewerblichen Immobilienfinanzierung gering. Dabei sind aus Sicht des Autors durchaus die Potenziale für mehr Neugeschäft vorhanden, wenn im Verbund noch enger kooperiert würde. Er beklagt jedoch nicht den verbundinternen Wettbewerb der Hypothekenfinanzierer, sondern wirbt für mehr gemeinsame Engagements mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken, denen sein Haus drei Produkte zur direkten Beteiligung an gewerblichen Immobilienkrediten anbieten möchte. (Red.)

Die DG Hyp ist als der Spezialist für das gewerbliche Immobilienkreditgeschäft ein wichtiger Baustein im Geschäftsmodell der DZ-Bank-Gruppe und damit ein bedeutender Partner der Volksbanken und Raiffeisenbanken. Das gewerbliche Immobilien-Know-how und die Produkte und Dienstleistungen liefern den Banken einen spürbaren Mehrwert, um das im Markt vorhandene interessante Geschäftspotenzial optimal erschließen zu können. Dabei profitiert die Pfandbriefbank von der breiten Kundenbasis der Volksbanken und Raiffeisenbanken, die ihrerseits gemeinsam mit dem Spezialinstitut auch größere Finanzierungsvolumina professionell umsetzen können.

Potenzial im Markt vorhanden

Der Markt der gewerblichen Immobilienfinanzierung unterliegt gravierenden Veränderungen. Angesichts des weltwirtschaftlichen Abschwungs hat sich das Transaktionsvolumen in den Immobilienmärkten deutlich reduziert. Gleichzeitig haben sich Immobilienbanken aus dem Geschäft zurückgezogen, sodass das rückläufige Transaktionsvolumen kompensiert wird. Für handlungsfähige Banken ergeben sich dadurch gute Chancen im Markt, interessante Geschäfte zu finanzieren.

Der genossenschaftliche Finanzverbund ist im Geschäftsfeld gewerbliche Immobilienfinanzierung im Vergleich zu seinen Wettbewerbern deutlich unterrepräsentiert. Das Segment wird von privaten und öffentlich-rechtlichen Banken dominiert, obwohl 2008 neue Marktanteile für den Verbund hinzu gewonnen werden konnten. Wie auch im vergangenen Jahr setzte sich diese Entwicklung bei der DG Hyp im ersten Halbjahr 2009 fort, in dem das

Neugeschäftsvolumen um fast 20 Prozent auf rund zwei Milliarden Euro stieg.

Aufgrund der veränderten Rahmenbedingungen im Markt ist das Umfeld für wachsendes Neugeschäft im genossenschaftlichen Finanzverbund günstig: Gewerbliche Immobilienobjekte werden wieder nach klassischen Grundsätzen finanziert. Durch den Rückzug vieler Wettbewerber aus dem Geschäftsfeld steht gutes, ausgewogenes Geschäft zur Finanzierung an. Bei mittelständischen Immobilienkunden genießt der Verbund aufgrund seiner Bonität einen hohen Stellenwert. Insgesamt ergeben sich somit gute Rahmenbedingungen für die genossenschaftliche Bankengruppe, um die Geschäftsaktivitäten in der gewerblichen Immobilienfinanzierung erfolgreich auszubauen und vorhandene Potenziale zu nutzen.

Eine partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen den Volksbanken und Raiffeisenbanken sowie der DG Hyp ist für beide Seiten gewinnbringend: Der gewerbliche Spezialfinanzierer profitiert von der breiten Kundenbasis der Banken, die ihrerseits in der Lage sind, Immobilienkunden größere Finanzierungsvolumina anzubieten. Aufgrund des Immobilien-Know-hows der Spezialbank sind größere Finanzierungsabschnitte professionell umsetzbar, wodurch Marktposition und Kundenakzeptanz der Banken vor

Der Autor

Dr. Georg Reutter ist Sprecher des Vorstands bei der DG HYP Deutschen Genossenschafts-Hypothekenbank AG, Hamburg.

Ort gestärkt werden. So ergibt sich ein optimales Zusammenspiel im Markt durch die fest im Mittelstand verankerten Kundenkontakte der Volksbanken und Raiffeisenbanken sowie die langjährige Erfahrung der Pfandbriefbank.

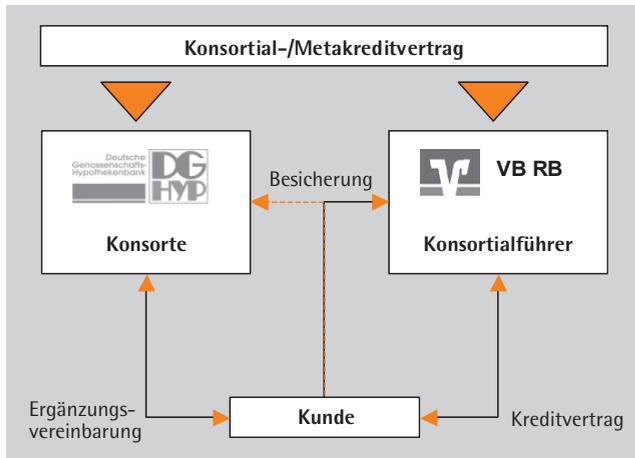
Immo Meta – Ankerprodukt bei Finanzierungen

Die DG Hyp deckt durch ihr Produktangebot das gesamte Spektrum für eine partnerschaftliche Finanzierung gewerblicher Objekte ab. Mit dem „Immo Meta“ unterstützt sie die Volksbanken und Raiffeisenbanken bei der Finanzierung von Gewerbeimmobilien mittelständischer Kunden, indem sie sich als Konsortialpartner beteiligt. Die Bank vor Ort bleibt erster Ansprechpartner für ihren Kunden. Der „Immo Meta“ ist das Ankerprodukt gewerblicher Immobilienfinanzierungen und basiert auf einer gleichrangigen Teilung von Risiko und Ertrag. Der Vorteil für die Bank besteht darin, dass sie gewerbliche Immobilien ihrer Kunden auch dann finanzieren kann, wenn sie ihre Höchstkreditgrenze überschreitet oder aus risikostrategischen Gründen die Finanzierung nicht in voller Höhe übernehmen möchte.

Mit dem „Immo Meta Reverse“ können sich die Volksbanken und Raiffeisenbanken in der Region an der Finanzierung einzelner Gewerbeimmobilien von Direktkunden der DG Hyp beteiligen. Das Spezialkreditinstitut spricht Banken bei geeigneten Finanzierungen an, ob und in welcher Höhe sie sich als Konsortialpartner bei dem Projekt engagieren möchten. Bei einer Beteiligung profitieren die Volksbanken und Raiffeisenbanken von der Markterschließung durch die Spezialisten der Pfandbriefbank in den bundesweit sechs Immobilienzentren. Die Banken können neues Kreditgeschäft gewinnen, Möglichkeiten für Cross-Selling nutzen, die Finanzierung vor Ort vermarkten und ihre Wettbewerbsposition stärken.

Mit dem „Immo Meta Reverse Plus“, einem Spezialkredit des „Immo Meta Reverse“, bietet die Hypothekenbank den Volksbanken und Raiffeisenbanken die Möglichkeit, sich als stiller Konsortialpartner auch überregional an einer abgeschlossenen Finanzierung des gewerblichen Spezialfinanzierers mit einem Direktkunden zu beteiligen. Der Vorteil für die Bank vor Ort: Das Produkt ist risikoarm und schlank in der Abwicklung. Der Spezialkredit ist derzeit in der Pilotphase und soll zum Jahresende eingeführt werden.

Die Konstruktion des Konsortialkreditangebots des „Immo Meta“



Die Produktpalette wird durch ein Rating-Verfahren ergänzt, das die DG Hyp in Zusammenarbeit mit dem Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR) und den genossenschaftlichen Verbänden entwickelt hat. Das „Immo VR Rating“ ist eine webbasierte Ratingmethode, mit der die Banken verbundeinheitlich die Ausfallrisiken gewerblicher Immobilien anhand eines modernen, ganzheitlichen Risikomanagementprozesses adäquat messen können. Damit wird für den genossenschaftlichen Finanzverbund eine Lücke im gewerblichen Immobilienfinanzierungsgeschäft geschlossen. Die neue Ratingmethode wurde im Frühjahr 2009 eingeführt und wird von zahlreichen Volksbanken und Raiffeisenbanken bereits angewendet.

Einführung eines verbundeinheitlichen Rating-Verfahrens

Darüber hinaus bietet die Spezialbank den Volksbanken und Raiffeisenbanken die Bewertung von gewerblichen Immobilien durch ihr 100-prozentiges Tochterunternehmen VR Wert an. Die Gutachten der Bewertungsgesellschaft werden anhand eines individuellen Prozesses erstellt, der eine homogene Qualität der Objektbewertung innerhalb des Finanzverbunds auf Basis einheitlicher Beleihungsrichtlinien ermöglicht.

Mit abgestimmten IT-Anwendungen sowie durch die Kooperation mit qualifizierten Mitarbeitern der VR Wert und selbstständigen Gutachtern im In- und Ausland gewährleistet die Tochtergesellschaft der Pfandbriefbank die Vorgaben des BVR und der Beleihungswertverordnung. Alle Immobilienprojekte/Objekte der DG Hyp werden von der VR Wert mit

Erstellung des Gutachtens besichtigt. Im vergangenen Jahr erstellte das Bewertungsunternehmen rund 2 700 Gutachten. Eine gemeinsame Marktbearbeitung steigert die Chancen für den genossenschaftlichen Finanzverbund, mittelständische gewerbliche Immobilienkunden langfristig zu binden, neue attraktive Kunden zu gewinnen und ertragreiches Cross-Selling-Potenzial zu erschließen. Die DG Hyp bietet aus diesen Gründen

allen Partnerbanken ein Marktbearbeitungspaket an.

Im Zuge einer Vertriebspartnerschaft werden gemeinsame regionale Marketing- und Vertriebsaktivitäten durchgeführt, um neue Kunden in der gewerblichen Immobilienfinanzierung zu gewinnen. Um Doppelarbeit zu vermeiden und die Abwicklung im Einzelfall kostenspa-

rend und sinnvoll durchzuführen, sind weitere wichtige Eckfelder des Pakets die Optimierung der Prozesse und eine gemeinsame, klar fokussierte Risikopolitik. Mit einem partnerschaftlichen regionalen Marktantritt können die Stärken des genossenschaftlichen Finanzverbunds im Wettbewerb erfolgreich genutzt und in attraktives Geschäft umgesetzt werden.

Wesentliche Eckpfeiler einer erfolgreichen Zusammenarbeit im Genossenschaftsverbund sind die Kundennähe der Volksbanken und Raiffeisenbanken in Verbindung mit dem Immobilienfinanzierungs-Know-how der DG Hyp sowie die gemeinsame Ausrichtung auf mittelständische Immobilienkunden. Mit der kontinuierlichen Erweiterung ihres Produkt- und Dienstleistungsangebots unterstützt das Spezialkreditinstitut die Banken vor Ort in ihrer Leistungsfähigkeit und regionalen Markterschließung. Der genossenschaftliche Finanzverbund ist in der gewerblichen Immobilienfinanzierung wettbewerbsstark aufgestellt, um die sich im Markt bietenden Chancen zu nutzen und neues Geschäftspotenzial zu erschließen.

Die beste Adresse ist die eigene.

www.muenchenerhyp.de

- ⊗ Top-Zins
- ⊗ Flexible Rückzahlung
- ⊗ Zins-Sicherheit bis zu 30 Jahren

Die Krone der Baufinanzierung

 **Münchener Hypothekbank eG**

 **Im FinanzVerbund der Volksbanken Raiffeisenbanken**