

Schwerpunkt Süddeutschland

Betreuung gewerblicher Immobilieninvestoren im Verbund

Erich Rödel

Aufgrund ihrer regionalen Aufstellung kann erwartet werden, dass die Volksbanken und Raiffeisenbanken ihren Markt sehr gut kennen und darin bestens vernetzt sind. Allerdings gestattet die Risikodiversifikation ihres Kreditportfolios möglicherweise nicht, jede Immobilienfinanzierung in die eigenen Bücher zu nehmen – wie in den letzten Jahren oft geschehen. Die zum Verbund gehörenden Pfandbriefbanken bieten sich als Partner an. Dabei liegt dem Autor viel an einer Risikoteilung auf Augenhöhe, bei der die Refinanzierungsvorteile über die Finanzierungsstruktur entscheiden sollten. (Red.)

Im gewerblichen Kreditgeschäft sind die Ansprüche professioneller Investoren hoch. Sie reichen von attraktiven Konditionen über flexible Produktangebote und absolute Verlässlichkeit und bis hin zur hohen Kompetenz auch bei komplizierten Transaktionen. Um diese Anforderungen nicht nur zu erfüllen, sondern sich auch noch von anderen Anbietern mit individuellen und maßgeschneiderten Finanzierungslösungen abheben zu können, ist die Arbeitsteilung und Kooperation im genossenschaftlichen Finanzverbund ein wichtiger Wettbewerbsvorteil.

Bewährte Rollenverteilung

Dabei hat sich folgende Rollenverteilung bewährt: Die genossenschaftlichen Zentralbanken DZ Bank und WGZ Bank übernehmen das großvolumige sogenannte Meta-Kreditgeschäft, die drei Hypothekenbanken – DG Hyp, WL Bank und Münchener Hypothekenbank – agieren als Spezialisten für das großvolumige gewerbliche Immobilienfinanzierungsgeschäft und die Volksbanken und Raiffeisenbanken übernehmen vor Ort das regionale und lokale Immobilien- und Firmenkundengeschäft.

Durch diese Zusammenarbeit können im Verbund die Möglichkeiten der Märkte in der gewerblichen Immobilienfinanzierung flächendeckend ausgeschöpft werden. Denn die jeweiligen Kompetenzen werden gebündelt und ergänzen sich. Die Vorteile, die sich daraus für gewerbliche Immobilieninvestoren ergeben, sind flexible Strukturen, die individualisierte Finanzierungslösungen ermöglichen, größtmögliche Kundennähe und detaillierte Marktkenntnis.

Die Münchener Hyp arbeitet in der gewerblichen Immobilienfinanzierung mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken auf zwei Wegen zusammen. Zum einen tritt die Bank gemeinsam mit einer Volksbank oder Raiffeisenbank als Finanzierungsgeber auf und zum anderen steht sie als Partner für großvolumigere Finanzierungen im In- und Ausland oder für Geschäfte außerhalb deren Stammregion zur Verfügung.

Denn gerade Kreditgenossenschaften in Verdichtungsräumen mit einem großen Einzugsgebiet bekommen nicht selten auch Anfragen nach Finanzierungen, die die für diese Institute vertretbaren Finanzierungsvolumina überschreiten oder über das Regionalprinzip hinausgehen. In diesen Fällen übernimmt die Münchener Hyp als bundesweit agierender Immobilienfinanzierer die Finanzierung direkt oder als Konsortialpartner und erhält diese Kunden dem genossenschaftlichen Finanzverbund.

Zusammenarbeit auf Augenhöhe

Bei einer Gemeinschaftsfinanzierung bringen die Hypothekenbank und die Volksbanken und Raiffeisenbanken ihre jeweiligen Stärken ein. Die Volksbank oder Raiffeisenbank kennt aus ihrer regionalen Verankerung die spezifische Situ-

ation des gewerblichen Investors oder Firmenkunden sehr genau, da sie oft auch zugleich die Hausbank ist. Außerdem ist sie mit den örtlichen Rahmenbedingungen und Marktgegebenheiten bestens vertraut. Die Münchener Hyp wiederum verfügt über das immobilienwirtschaftliche Know-how und die notwendige Kapitalmarkterfahrung. Sie kann als Spezialanbieter gewerblichen Immobilieninvestoren eine große Bandbreite an Finanzierungslösungen und maßgeschneiderten Strukturierungen offerieren.

Der Mehrwert der Gemeinschaftsfinanzierung geht für die Partnerbanken in der Regel noch über das vergebene Darlehen hinaus:

- Das Finanzierungsrisiko wird geteilt.
- Die Liquiditätsgrundsätze werden entlastet.
- Zusätzliche Spielräume zum Ausschöpfen der Höchstkreditgrenze werden geschaffen.
- Die Marktposition der Partnerbank wird gestärkt, da sie größere Finanzierungsvolumina anbieten kann.

Die Finanzierungsangebote der Hypothekenbank im Gemeinschaftskredit richten sich insbesondere an Investoren, die über das entsprechende fachliche Know-how verfügen, professionelle Privatkunden – meist sogenannte Family Offices –, mittelständische Firmenkunden oder auch Projektentwickler, die mit einem Endinvestor kooperieren. Die Finanzierungen konzentrieren sich auf vielseitig nutzbare Gewerbeimmobilien in guten Lagen. Dazu zählen vor allem: Büro- und Verwaltungsgebäude, Einkaufszentren, Fachmärkte, Verbrauchermärkte, Logistikimmobilien sowie Lagergebäude.

Besonderer Wert wird auf die individuelle und persönliche Betreuung der Kunden gelegt. Im Mittelpunkt des Betreuungskonzeptes stehen regionale Ansprechpartner. Generell werden die Volksbanken und Raiffeisenbanken über elf Regionalbüros betreut. Darüber hinaus hat die Münchener Hyp in ihrer Zentrale in München sowie in den Vertriebsstellen in Berlin, Frankfurt am Main und Hamburg spezielle Kundenbetreuer für das gewerbliche Immobilienkreditgeschäft angesiedelt.

Die Betreuung wird mit Produktspezialisten in der Münchener Zentrale abge-

Der Autor

Erich Rödel ist Vorsitzender des Vorstands der Münchener Hypothekenbank eG, München.

rundet. Sie zeichnen sich aus durch fundiertes Fachwissen in der Durchführung anspruchsvoller Finanzierungen, rechtliches Know-how, Bewertungsexpertise und Detailkenntnisse für Kapitalmarktprodukte.

Global vernetzt mit lokalen Partnern

International ist die Bank mit Kooperationspartnern in New York, London, Paris, Madrid und Wien auf den strategisch wichtigen internationalen Märkten präsent. Die Partner sind lokal gut vernetzt und verfügen über langjährige Markterfahrung. Neben der Akquisition von Neugeschäft betreuen die Kooperationspartner das Bestandsgeschäft und beraten bei der Markt-, Risiko- und Objekteinschätzung.

Bei der Bewertung von Immobilien wird die Münchener Hyp von der M-Wert GmbH unterstützt. Diese ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Bank. 1999 gegründet, ist die M-Wert zudem die erste Bewertungsgesellschaft des genossenschaftlichen Finanzverbundes. Zu ihren Leistungen gehören die Erstellung von Beleihungs- und Marktwertgutachten, die Prüfung von Gutachten und Überprüfungen von Wertermittlungen entsprechend den gesetzlichen Vorgaben sowie sachverständige Beratung im Zusammenhang mit Wertungsfragen. Neben dem Hauptsitz München ist die M-Wert bundesweit an weiteren sieben Standorten präsent.

Die Gemeinschaftsfinanzierung in der Praxis

Angenommen ein professioneller Investor möchte über die örtliche Volksbank oder Raiffeisenbank die Finanzierung für die Errichtung eines Einkaufszentrums realisieren. Angesichts der Höhe des geplanten Finanzierungsvolumens kann die örtliche Primärbank unter Kreditrisikoaspekten die Finanzierung jedoch nicht allein bewerkstelligen und tritt daher an den regionalen Kundenbetreuer der Münchener Hyp heran.

Von dieser Seite werden nun alle wesentlichen Voraussetzungen für einen Gemeinschaftskredit geprüft. Diese umfassen die Untersuchung des regionalen Marktes, das heißt zum Beispiel: Welche Ertragschancen hat das Projekt, steht bereits die Vorvermietung?

Zudem muss der Cash-Flow für Zins und Tilgung aus der Immobilie heraus erwirtschaftet werden können. Des Weiteren wird eine umfassende Standortanalyse des Einkaufszentrums durchgeführt, insbesondere hinsichtlich der regionalen Infrastruktur wie der Verkehrsanbindung, der Kaufkraft und Struktur des Einzugsgebietes sowie der demografischen Entwicklung. Ebenfalls ist der professionelle Hintergrund des Investors beziehungsweise Projektentwicklers – sein Track Record – ein wichtiges Kriterium. Und es folgt die Wertermittlung durch die Tochtergesellschaft M-Wert.

Nutzung relativer Vorteile in der Refinanzierung

In der Zusammenarbeit mit den Partnerbanken hat sich dabei bewährt, dass die örtliche Volksbank oder Raiffeisenbank die Vorfinanzierung des Objektes übernimmt und die Münchener Hyp die Endfinanzierung. Für die Vorfinanzierung ist die genaue Kenntnis des Hintergrunds des Darlehensnehmers und der Rahmenbedingungen vor Ort entscheidend. Hier hat die Primärbank, die in ihrem Geschäftsgebiet tief verwurzelt ist, die größere Expertise. Bei der Endfinanzierung können die Stärken der Hypothekbank als Experte für Immobilienfinanzierung zur Geltung gebracht werden. Die Münchener Hyp finanziert im Vorrang oder im Gleichrang mit der Partnerbank. Als Pfandbriefbank kann sie so ihren relativen Refinanzierungsvorteil bestmöglich einsetzen. Die nicht nur im Branchenvergleich sehr guten Ratings sorgen auch in der gegenwärtigen Finanzmarktkrise für vergleichsweise günstigere Refinanzierungspotenziale – zum Nutzen für den Darlehensnehmer wie auch für die Volksbank oder Raiffeisenbank.

Zwei Säulen im Wettbewerb

Die Markt- und Kundenkenntnis der Volksbanken und Raiffeisenbanken auf der einen Seite sowie das Finanzierungs-Know-how und die Refinanzierungsvorteile der Münchener Hyp als Pfandbriefbank auf der anderen Seite sind die Grundlage für wettbewerbsstarke Finanzierungslösungen. Durch Kooperation bei der Gemeinschaftsfinanzierung werden zudem die Risiken auf Augenhöhe geteilt. So können in der verbundinternen Zusammenarbeit gewerblichen Investoren individuelle und passgenaue Finanzierungslösungen geboten werden. ■