

Sparkassen und Immobilien

Anforderungen der rheinischen Sparkassen an ihre Dienstleister

Ralf Fleischer und Alexander Wüerst

Ob in der privaten Baufinanzierung oder dem gewerblichen Immobiliengeschäft – intensiver Wettbewerb und gestiegene Kundenanforderungen verlangen ein hohes Maß an Flexibilität und Know-how, wenn die Sparkassen ihre Position als Marktführer behaupten wollen. Dabei muss neben der Aktiv- auch auf der Passivseite gepunktet werden. Nicht in allen Bereichen können die Sparkassen selbst Lösungen bereitstellen. Wie hilfreich hierbei Verbundunternehmen – im Immobilienleasing, im Bausparen, im Gewerbekredit und in der Refinanzierung – sind, zeigen die Autoren beispielhaft an den rheinischen Sparkassen. (Red.)

Das Immobiliengeschäft mit seinen verschiedenen Ausprägungen für private und gewerbliche sowie kommunale Kunden ist für die Sparkassen traditionell ein bedeutsames Kerngeschäft. Dies begründet sich durch die erzielbaren Erträge (neben Margen- auch Provisionserträge), ist aber auch von Bedeutung im Hinblick auf die erzielbaren Kundenbindungseffekte. Selbstverständlich bietet das Immobiliengeschäft an verschiedenen Stellen der Prozesskette unterschiedliche Möglichkeiten zur Kooperation im Verbund. Dies umfasst sowohl marktnahe Bereiche als auch Möglichkeiten in der Marktfolge und im Backoffice. Die nachfolgenden Ausführungen konzentrieren sich auf die marktnahen Bereiche.

Die Sparkassen-Finanzgruppe ist nach der Bundesbank-Statistik mit einem Anteil von über 30 Prozent, sowohl in der privaten als auch in der gewerblichen Baufinanzierung, Marktführer. Auch im Rheinland können die Sparkassen ihre Marktführerschaft in der Immobilienfinanzierung behaupten. Im Jahr 2008 wurde ein Neugeschäftsvolumen von 6,2 Milliarden Euro in der Baufinanzierung (gewerblich und privat) erzielt. Dieser positive Trend hat sich auch in diesem Jahr fortgesetzt. Von Januar bis September 2009 wurden von den rheinischen Sparkassen bereits 5,1 Milliarden Euro für Baufinanzierungen ausgeliehen.

Diese gute Marktpositionierung ist primär Ergebnis der Vertriebsstärke der einzelnen Sparkasse. Es wird aber in wichtigen Teilbereichen erst durch die enge Zusammenarbeit im Verbund ermöglicht. Die Sparkassen-Finanzgruppe zeigt, dass ein enges und intensives Verbundgeschäft, sowohl im gewerblichen

Bereich als auch im privaten Immobiliengeschäft zum Erfolg führt. Die Dienstleistungen auf Verbundebene umfassen das gesamte Immobiliengeschäft von der Immobilienvermittlung bis zu verschiedenen Formen der Immobilienfinanzierung. Die wichtigsten Partner sind für die rheinischen Sparkassen die Westdeutsche Immobilienbank (Westimmo) und die Deutsche Anlagen Leasing in der gewerblichen Finanzierung und die LBS West sowie die LBS-I im privaten Bereich.

LBS West als wichtiger Partner im privaten Immobiliengeschäft

Für viele Menschen gehören die selbstgenutzten „eigenen vier Wände“ nach wie vor zu einem wichtigen persönlichen „Lebensziel“. Die eigene Immobilie erhöht die Lebensqualität und stellt häufig zugleich einen wichtigen Teil der Altersvorsorge. Ähnliche Bedeutung entfällt auch auf die vermietete Immobilie, die, wenn sie mit Bedacht ausgewählt wird, weiterhin eine attraktive Kapitalanlage darstellt. Durch die Finanzkrise haben sowohl die eigene wie auch die vermietete Immobilie verstärkt an Attraktivität gewonnen, da sie Sicherheit und Beständigkeit geben – zwei Anlagekriterien, die gerade jetzt von vielen Kapitalanlegern bevorzugt werden.

Die Autoren

Ralf Fleischer ist Verbandsgeschäftsführer des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbands (RSGV), Düsseldorf, und **Alexander Wüerst** ist Vorsitzender des Vorstands der Kreissparkasse Köln und Landesobmann des RSGV.

Bei der Suche nach einer geeigneten Immobilie und deren Finanzierung entscheiden sich viele Kunden für einen sicheren Partner – die Sparkasse und ihre Verbundpartner Westdeutsche Landesbausparkasse (LBS West) und LBS Immobilien GmbH. Für viele Bau- und Kaufwillige ist der Abschluss eines Bausparvertrages der erste Schritt in die Richtung der eigenen vier Wände, denn häufig werden bereits vorhandene Bausparverträge in eine Immobilienfinanzierung eingebracht. Als Partner im Vertrieb steht den rheinischen Sparkassen hierzu die LBS West mit Sitz in Münster zur Seite. Seit dem 1. August 2002 gehört die Landesbausparkasse über die beiden Regionalverbände den Sparkassen in NRW. Mit einem Marktanteil von 44,6 Prozent am Bausparmarkt ist sie in ihrem Geschäftsgebiet klarer Marktführer. Dabei übersteigt ihr Vermittlungsvolumen sogar das kumulierte Neugeschäft der drei nächstgrößten Mitbewerber. Ein wesentlicher Teil dieses Erfolgs ist auf die gut strukturierte Zusammenarbeit mit den Sparkassen zurückzuführen.

Die Dualität des Vertriebs mit der flächendeckenden Marktpräsenz der Sparkassen auf der einen und dem LBS-eigenen Außendienst auf der anderen Seite ist ein Wettbewerbsvorteil, der zu einer hohen Marktdurchdringung führt. Für die Sparkassen bietet die Zusammenarbeit mit der Bausparkasse neben dem Provisionsgeschäft durch den Vertrieb von Bausparverträgen auch ein hohes Cross-Selling-Potenzial. Schließlich bildet der Bausparvertrag häufig die Grundlage einer später erfolgenden Immobilienfinanzierung. Da die LBS West selber ausschließlich Darlehen auf der Grundlage von zuteilungreifen Bausparverträgen vergibt, werden bau- und kaufwillige Kunden im Finanzierungsfall von den jeweils ortsansässigen Sparkassen betreut, um eine qualifizierte Gesamtberatung im Verbund der Sparkassen-Finanzgruppe zu gewährleisten.

Für die nähere Zukunft bietet sich den Sparkassen und der LBS West durch die Einführung des Eigenheimrentengesetzes (Wohn-Riester) im Jahr 2008 ein zusätzlicher, attraktiver Markt. Mit der Abschaffung der Eigenheimzulage entfiel ein für viele Kunden wesentlicher Baustein in ihrer Immobilienfinanzierung: die staatliche Förderung. Erst mit der Gleichstellung der selbstgenutzten Wohnimmobilie gegenüber den bisher bekannten Riester-Sparformen der Altersvorsorge wurde diese Lücke adäquat geschlossen. Als erste Bausparkasse in Deutschland bot die LBS West im Juli 2008 Bausparverträ-

ge an, die den neuen Gesetzesvorgaben entsprachen, und das mit herausragendem Erfolg. Die Kreissparkasse Köln bietet ebenfalls seit Beginn der Wohn-Riester-Förderung ein eigenes Sparkassen-Riesterdarlehen erfolgreich an. Mit der Integration von Wohn-Riester in die Immobilienfinanzierung bietet sich den Sparkassen im Verbund mit der LBS nun die Chance, durch das vorhandene Fach-Know-how rund um die neue staatliche Förderung eine Vorreiterstellung im Vertrieb einzunehmen.

Für das Maklergeschäft mit Immobilien in den Sparkassen und dem Außendienst der LBS West wurde im Jahr 1971 die LBS-Immobilien GmbH (LBS-I) gegründet. Ursprünglich für die reine Abwicklung von Immobilientransaktionen im Kundenauftrag vorgesehen, erbringt die LBS-I heute weitaus mehr Dienstleistungen für die Sparkassen. Art und Umfang hängen, ähnlich wie bei der Zusammenarbeit mit der LBS, vom jeweiligen Modell der Kooperation ab. Unabhängig von der Art der Zusammenarbeit gilt jedoch, dass es den Sparkassen mit Hilfe der LBS-I gelingt, den regionalen Immobilienmarkt noch stärker zu durchdringen und eine strukturierte Neukundenakquisition zu betreiben. Durch die enge Kooperation mit der LBS und der LBS-I bietet sich den rheinischen Sparkassen eine große Chance, ihre Marktstellung zu behaupten, auszubauen und werthaltiges Finanzierungsgeschäft zu generieren.

Zusammenarbeit mit der Westdeutschen Immobilienbank

Aufgrund ihrer dezentralen Struktur kennen die Sparkassen die Unternehmen in der Region, beraten diese zielorientiert und bieten die passenden Finanzierungskonzepte. Zu einer ganzheitlichen Firmenkundenberatung gehört dabei auch die Finanzierung gewerblicher Immobilien. In diesem Geschäftsfeld haben Sparkassen inzwischen einen Marktanteil bundesweit von rund 27,2 Prozent und gemeinsam mit den Landesbanken sogar einen Marktanteil von 36,7 Prozent. Die Sparkassen-Finanzgruppe ist damit Marktführer.

Um die Marktposition der Sparkassen im Immobilienmarkt weiter zu stärken haben die Sparkassen und die Westimmo seit dem Jahr 2006 ihre Kooperation deutlich intensiviert. Die Sparkasse ist und bleibt dabei der Ansprechpartner vor Ort und behält die Kundenzuständigkeit. Die partnerschaftliche Zusammenarbeit

mit der Westimmo hilft den Sparkassen, ihre Kundenbeziehungen zu festigen, Cross-Selling-Möglichkeiten zu nutzen und ihre Handlungsspielräume zu erweitern. Kooperationen in Form von Gemeinschafts- und Konsortialkrediten erfolgen zum Beispiel bei langfristigen Darlehen, Bauzwischenfinanzierungen und Portfoliofinanzierungen. Die Westimmo beteiligt sich an Finanzierungen von Büro- und Einzelhandelsflächen, Betreiberimmobilien wie beispielsweise Senioreneinrichtungen, Wohnimmobilien und gemischt genutzten Objekten.

Die Kooperation mit der Immobilienbank bietet den Sparkassen eine Reihe von Vorteilen:

- Die Westimmo ist „Spezialist“ für gewerbliche Immobilienfinanzierungen. Die Sparkassen profitieren zum einen vom spezifischen Produkt-Know-how der Immobilienbank (zum Beispiel bei der Finanzierung von Spezialimmobilien wie Hotels, Senioren- und Pflegeheimen), zum anderen verfügt der Mainzer Spezialfinanzierer über die entsprechende Kompetenz für die Erstellung von qualifizierten Wertgutachten/Expertisen, die kapitalmarktfähige Strukturierung von Immobilienfinanzierungen sowie den Abbau von Risiken bei Problemkrediten.
- Die Zusammenarbeit erlaubt den Sparkassen zudem die Geschäftsausweitung durch eine Risikoteilung mit der Westimmo im Gemeinschafts- und Konsortialgeschäft.
- Die Kooperation von Westimmo und Sparkassen funktioniert indes auch in die andere Richtung: Über Syndizierungen eigener Darlehen an Sparkassen bietet die Immobilienbank den Verbundpartnern die Möglichkeit, sich an gewerblichen Immobilienkrediten zu beteiligen.

Die Westimmo mit ihrem umfangreichen Spezialwissen zu allen Facetten der Immobilienfinanzierung und die Sparkassen mit der Präsenz vor Ort ergänzen sich damit insbesondere bei der Betreuung der mittelständischen Kunden ideal. Beide Seiten profitieren von der Kooperation: Sie stärken die Kundenbindung und eröffnen sich Potenziale auf attraktives Zusatzgeschäft – somit eine klassische Win-Win-Situation.

Zur Umsetzung gewerblicher Immobilienfinanzierungen nutzen Sparkassen verstärkt auch Leasingmodelle. Die Deutsche Anlagen-Leasing GmbH & Co. KG (DAL) bietet den Sparkassen und deren

Kunden strukturierte in der Regel assetunterlegte langfristige Finanzierungsprodukte an. Das Neugeschäft der DAL in 2008 in Höhe von 1,9 Milliarden Euro entfällt zu rund 50 Prozent auf Immobilien-Leasinggestaltungen. Die andere Hälfte setzt sich aus Großmobilen in den Bereichen Energie, Luftfahrt, Schifffahrt und Schienenverkehr sowie immaterielle Vermögenswerte (zum Beispiel Markenrechte) zusammen. Die Sparkassen tragen mit einem stark wachsenden Anteil zum Neugeschäft der DAL bei. Im Jahr 2008 lag der Anteil bei 440 Millionen Euro. Fast jeder zweite Immobilien-Leasingvertrag in Deutschland wurde im vergangenen Jahr mit der DAL abgeschlossen. Bezogen auf die Stückzahl ist sie damit Marktführer in Deutschland.

Alternative Finanzierungen mit der DAL

Aus einer konsequenten Zusammenarbeit von Sparkassen und DAL ergeben sich wechselseitig Vorteile im Hinblick auf Erträge und Kundenbindung. Des Weiteren wird das Immobiliengeschäft der DAL fast ausschließlich bei Sparkassen refinanziert. Neben klassischen Immobilienfinanzierungen wollen Sparkassen ihren Kunden auch zusätzliche Dienstleistungen anbieten, da neben dem Konditionenwettbewerb auch ein Wettbewerb über die Produkte stattfindet – und dies gerade bei interessanten Firmenkunden. Neben der Strukturierung und dem sich daraus ergebenden Finanzierungsprodukt bietet die DAL für Neubauvorhaben über eine Tochtergesellschaft auch Projektmanagementdienstleistungen an. Hierdurch erhalten Kunden eine „Bauabteilung auf Zeit“ sowie „Kosten- und Terminalsicherheit“. Für die Sparkassen erhöht sich damit zugleich die Finanzierungssicherheit.

Die zunehmenden Erfolge in der Zusammenarbeit sind kein Zufall. Neben einer guten Vertriebsunterstützung der Sparkassen durch die DAL (regelmäßiger bilateraler Austausch über Kundenbedürfnisse und Vertriebsansätze, schnelle und gute Erreichbarkeit, gute Prozessqualität im Rahmen der Akquisition und Umsetzung) ist auch die Qualität der Produkte und das fachliche Know-how der Spezialisten der DAL entscheidend für die Ergebnisse. In der aktuellen Krise gewinnt auch der Aspekt „Risikostrukturoptimierung“ zusätzliche Bedeutung. Sparkassen erhalten bei der Refinanzierung von Leasinggeschäften im Vergleich zu einer klassischen Finanzierung verbesserte Risikostrukturen. ■