

# IMMOBILIEN FINANZIERUNG

— DER LANGFRISTIGE KREDIT —

DIGITALER  
SONDERDRUCK

GEMEINSAM  
FÜR DIE  
NÄCHSTEN

10 JAHRE

CHANCEN UND HERAUSFORDERUNGEN  
IM IMMOBILIENFINANZIERUNGSGESCHÄFT

VON MARIJA KOLAK

## KREDITGENOSSENSCHAFTEN

## CHANCEN UND HERAUSFORDERUNGEN IM IMMOBILIENFINANZIERUNGSGESCHÄFT

Die deutschen Kreditgenossenschaften sind bislang gut durch die anstrengenden Monate der Corona-Pandemie gekommen. Das liegt natürlich zum einen am schnellen Handeln der Bundesregierung, das größere wirtschaftliche Verwerfungen, wie sie zu befürchten waren, bislang verhindert hat. Das ist aber vor allem der genossenschaftlichen Finanzgruppe und den in den vergangenen Jahren erzielten Fortschritten mit Blick auf die Aufstellung der eigenen Gruppe zu verdanken. Entsprechend zuversichtlich zeigt sich die Präsidentin des BVR, dass auch künftige Herausforderungen gemeistert und die führende Marktposition der Genossenschaftlichen Finanzgruppe ausgebaut werden können. Wichtig dafür: Die Volksbanken und Raiffeisenbanken arbeiten weiterhin mit den vielen Partnern aus der Genossenschaftlichen Finanzgruppe erfolgreich zusammen. (Red.)

Das anspruchsvolle Coronajahr 2020 und auch die aktuellen Herausforderungen bestätigen: Genossenschaftsbanken erweisen sich gerade auch in schwierigen Zeiten als Stabilitätsanker für die Bürgerinnen und Bürger, für die Wirtschaft in Deutschland. Sie sind da, wenn es um die passgenauen Lösungen für ihre Privat- und Firmenkunden geht. Ob in der Filiale oder aus dem Homeoffice, ob digital oder persönlich – die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Genossenschaftsbanken stehen ihren Kundinnen und Kunden als verlässliche Finanzpartner zur Seite. Die Genossenschaftliche Finanzgruppe Volksbanken Raiffeisenbanken erwirtschaftete 2020 einen konsolidierten Gewinn vor Steuern von soliden 7,2 Milliarden Euro, ist operativ stark unterwegs und baute ihre Eigenkapitalausstattung weiter aus. Sie ist eine der profitabelsten und kapitalstärksten Bankengruppen Europas.

Für die genossenschaftliche Finanzgruppe der Volksbanken und Raiffeisenbanken ist

das Immobilienfinanzierungsgeschäft einer der wichtigsten Bereiche des klassischen Bankgeschäfts. Hier spielt sie ihre Stärke der qualifizierten genossenschaftlichen Kundenberatung aus und ihre Kunden und Mitglieder wissen diese Dienstleistung zu schätzen. Wichtiger und verlässlicher Partner im genossenschaftlichen Netzwerk als Immobilienspezialist ist die DZ Hyp mit ihrem nunmehr hundertjährigen Bestehen.

Am Immobilienmarkt in Deutschland ging die Corona-Pandemie nicht spurlos vorbei. Während bei Wohnimmobilien eine steigende Attraktivität zu verzeichnen ist, haben gewerbliche Immobilien in einzelnen Segmenten mit sinkender Nachfrage zu kämpfen. Insgesamt aber bleibt der Immobilienmarkt robust. Unternehmen benötigen Gewerbeflächen für ihre Geschäftstätigkeit. Ausreichender Wohnraum bleibt für das Wohlbefinden von Menschen essenziell. Dabei ist das Wohnen im städtischen Umland für die Bundesbürger im Zuge der Pandemie noch attraktiver geworden. Die Bedeutung der eigenen vier Wände ist mit dem Einzug des Homeoffice weiter gestiegen.

### Neue Arbeitswelt beeinflusst Nachfrage nach Wohnimmobilien

Am Markt für Wohnimmobilien verstärkte die Corona-Krise den Wachstumstrend. 2020 wurden mehr Wohnungen fertiggestellt als im Vorjahr. Eine höhere Zahl an Wohnungsfertigstellungen wurde zum letzten Mal im Jahr 2001 registriert.

Dennoch hält das Angebot kaum mit der Nachfrage Schritt. Coronabedingte Einschränkungen der Konsummöglichkeiten führten Bürgerinnen und Bürgern den Wert des eigenen Zuhauses vor Augen. Darüber hinaus dürfte Homeoffice auch über das Ende der Pandemie hinaus einen stärkeren Anteil am Arbeitsalltag ausmachen als früher. Ein erhöhter Platzbedarf für die Einrichtung eines Heimarbeitsplatzes wird die Nachfrage nach Wohnraum auch in den kommenden Jahren stützen. So hat der aktuellen Sparda-Wohnstudie zufolge die Corona-Krise zu einer intensiven Auseinandersetzung der Bürgerinnen und Bürger mit der eigenen Wohnsituation geführt. Etwa 45 Prozent der befragten Personen gaben an, dass sich die Vorstellung über die eigene Wohnsituation verändert hat. Unter Mietern war dieser Anteil mit rund 59 Prozent besonders hoch. Dabei stand der Wunsch nach mehr Platz ganz oben auf der Wunschliste.

### Corona-Pandemie legt branchenspezifische Defizite offen

Zudem dürfte das Leitzinsniveau bis auf Weiteres gering bleiben, was Immobilien aufgrund der geringen Rentabilität alternativer Anlageinstrumente attraktiv erscheinen lässt. So haben die Wohnimmobilienpreise im vergangenen Jahr wieder kräftig angezogen. Laut BVR-Studie „Volkswirtschaft Kompakt“ zum deutschen Wohnimmobilienmarkt werden die Preise für Wohnimmobilien auch in diesem Jahr trotz der Corona-Pandemie kräftig steigen. Die Studie geht von einem durchschnittlichen Anstieg der Preise für selbstgenutztes Wohneigentum im Jahr 2021 von rund 5,9 Prozent aus. Der Preisanstieg dürfte damit ähnlich kräftig ausfallen wie 2020. Neben dem weiter ausgesprochen dynamischen Preisauftrieb in den sechs größten Städten ziehen inzwischen auch die Preise im Umland spürbar an. Geringere Anwesenheitspflichten am Arbeitsplatz aufgrund von Homeoffice-Regelungen dürften eine

DIE AUTORIN

### MARIJA KOLAK

Präsidentin,  
Bundesverband der  
Deutschen Volksbanken  
und Raiffeisenbanken  
(BVR), Berlin



Foto: BVR (Hofphotografen)

Erklärung für die gestiegene Attraktivität des Umlands sein.

Bei Gewerbeimmobilien war die Entwicklung im vergangenen Jahr heterogen. Zum einen beschleunigte die Pandemie bereits bestehende Entwicklungen, etwa den Trend weg vom stationären Einzelhandel und hin zum Onlinehandel, wie auch die DZ Hyp in ihrem Marktbericht „Regionale Immobilienzentren 2021“ bestätigt hat. Folgerichtig gerieten die Preise für Einzelhandelsimmobilien spürbar unter Druck. Logistikimmobilien profitierten hingegen von einer gestiegenen Nachfrage.

Zum anderen belastete die Pandemie die vor der Krise auf einem soliden Fundament stehende Hotellerie. Der Umsatzeinbruch der Branche übte Abwärtsdruck auf die Preise für Hotelimmobilien aus. Allerdings dürfte sich der Tourismus wieder erholen und damit auch die Aussichten für Hotelimmobilien verbessern. Die mittel- bis langfristigen Effekte der Corona-Pandemie auf die Preise von Büroimmobilien sind aktuell schwer abzuschätzen. Dies dürfte maßgeblich von dem Einfluss der Pandemie auf den zukünftigen Arbeitsalltag abhängen. Dabei werden Büroimmobilien als Kommunikationszentralen eine bedeutende Rolle spielen. Vor allem attraktive und gut gelegene Objekte dürften sich auch in der Zukunft gut vermieten lassen.

### Steigende Marktanteile im Immobiliengeschäft

Die Corona-Pandemie stellt auch Kreditinstitute vor Herausforderungen. Firmenkunden mussten zum Teil massive Umsatzeinbußen hinnehmen. Auch für die genossenschaftliche Finanzgruppe dürften daher Effekte aus der Pandemie resultieren, die aber verkraftbar sind und für die sie bereits Risikovorsorge getroffen hat. In den vergangenen Jahren hat die Gruppe ohnehin ihr Engagement bei der Finanzierung von Wohnimmobilien, die nur wenig von der Corona-Krise betroffen waren, intensiviert.

Traditionell sind Wohnungsbaukredite die wichtigste Position im Kreditportfolio des Verbundes. Seit 2005 wurde deren Anteil von 55,0 Prozent auf 59,4 Prozent im Jahr 2019 gesteigert. Damit ist mehr als jeder zweite von deutschen Genossenschafts-

banken vergebene Kredit ein Wohnungsbaukredit. Privatkunden bleiben in diesem Segment die wichtigsten Kreditnehmer. Ihren Marktanteil konnte die genossenschaftliche Finanzgruppe dabei deutlich steigern. Im Jahr 2005 wurden 21,6 Prozent der Wohnungsbaukredite von Genossenschaften vergeben. Bis zum Jahr 2020 erhöhte sich dieser Anteil auf 31,0 Prozent.

Was für das genossenschaftliche Bankgeschäft insgesamt gilt, ist auch Fundament jeder der Immobilienfinanzierungen – und es ist ein wesentlicher Faktor des gemeinsamen Erfolgs im Immobiliengeschäft des Verbundes. Die Volksbanken und Raiffeisenbanken, Sparda-Banken, PSD Banken und genossenschaftlichen Spezialinstitute beraten individuell, fair, transparent und vor allem auf den Kunden ausgerichtet. Und das hat gute Gründe. Als Genossenschaften stellen diese Institute ihre Geschäftstätigkeit in den Dienst der Förderung der wirtschaftlichen Interessen ihrer Mitglieder. Dies ist schon in ihrem Gründungsauftrag enthalten. Die Mitglieder einer Genossenschaftsbank sind zugleich Teilhaber und Kunde der Bank.

Der individuelle Beratungsansatz der Volksbanken und Raiffeisenbanken zieht sich durch alle Bedarfsebenen. Mit der genossenschaftlichen Beratung hören sie ihren Mitgliedern und Kunden erst zu und beraten dann. Es gibt unzählige Finanzprodukte, aber nicht jedes passt zur persönlichen Situation einer Kundin oder eines Kunden.

Deshalb geht es in der genossenschaftlichen Beratung vielmehr darum, im gemeinsamen Dialog – sei es persönlich in der Zweigstelle oder über digitale Kanäle – Lösungsvorschläge zu erarbeiten, mit denen der jeweilige Kunde seinen Zielen und Wünschen näher kommt und diese erfüllen kann. Dabei erfolgt die Beratung so aus-

fühlich wie nötig und so ganzheitlich wie möglich. Alle Themen werden offen und verständlich erklärt, denn eine gute Beratung fußt auf gegenseitigem Vertrauen und einem Dialog auf Augenhöhe.

### Gemeinsamer Dialog mit dem Kunden

Das Gespräch wird durch effiziente Prozessorientierung und IT unterstützt, sodass sich die Berater auf den Menschen und auf die Inhalte konzentrieren können. Für den Kunden wird ein hohes Maß an Transparenz erreicht, da er selbst aktiv an der Beratung mitwirkt. Gerade in der beratungsintensiven Immobilienfinanzierung wissen unsere Kunden und Mitglieder diesen ganzheitlichen und bedarfsorientierten Ansatz der Kundenbetreuung zu schätzen – ebenso wie das umfassende Know-how und die intensive Marktkenntnis der Genossenschaftsbanken über ihre jeweilige Region.

Die Immobilienfinanzierung ist und bleibt ein zentrales Geschäftsfeld für die Genossenschaftsbanken. Der Wunsch nach individuellem Wohnraum, das niedrige Zinsniveau und in der Folge begrenzte Anlagealternativen sorgen weiterhin für eine starke Nachfrage der Kunden. Um sich vom Wettbewerb zu differenzieren, sind bedarfsgerechte Produkte, attraktive Marktkonditionen und differenzierte Preismodelle für das Filial- und das Plattformgeschäft entscheidend. Wohneigentum hat durch die Corona-Pandemie weiter an Stellenwert gewonnen. Vielen Bundesbürgern sind in dieser Zeit die Vorteile von Wohneigentum noch bewusster geworden, sie sehen darin eine Investition in die eigene Zukunftssicherung.

Rund 1,9 Millionen Haushalte – darunter 35 Prozent Genossenschaftsbankkunden –

### Wohnungsbaukredite in der genossenschaftlichen Finanzgruppe

Jahr	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Wohnungsbaukredite (in Millionen Euro)	236 291	261 919	341 717	364 063	387 749	417 295	450 953	485 642
Marktanteil (in Prozent)	21,6	23,8	27,8	28,5	29,2	30,0	30,6	31,0

Quelle: Deutsche Bundesbank, eigene Berechnungen BVR

planen gemäß verbundinterner Hochrechnungen den Erwerb von Wohneigentum in den nächsten zwei bis drei Jahren. Wachsende Potenziale liegen auch in der Renovierung beziehungsweise Modernisierung des Wohnungsbestandes. Mit Umsetzung des Klimapakets müssen zur Erreichung der klimapolitischen Ziele künftig jährlich Baumaßnahmen im Wert von 200 Milliarden Euro und mehr getätigt werden.

### Nachhaltigkeit und Klimaschutz wichtige Faktoren

Zusätzliche Impulse liefert die damit verbundene staatliche Förderung. Bund, Länder und Kommunen fördern energetische Gebäudesanierungen anhand verschiedener Programme. Mit der Einführung der „Bundesförderung für effiziente Gebäude“ wurde am 1. Juli 2021 die KfW-Förderung in diesem Bereich unter einem Dach zusammengefasst. Die neue Förderung soll einen Beitrag dazu leisten, durch eine Kombination aus Energieeinsparung und Einsatz regenerativer Energien den Primärenergiebedarf von Gebäuden bis 2050 um rund 80 Prozent gegenüber 2008 zu reduzieren. Die Beantragung des KfW-Förderkredits erfolgt bei der Hausbank, die das Kreditrisiko trägt. Die Genossenschaftsbanken weisen seit Jahren hohe Marktanteile bei den KfW-Förderprogrammen für „Energieeffizientes Bauen und Sanieren“ aus, die Ende 2020 fast 40 Prozent des bundesweiten Zusagevolumens betragen.

Genossenschaftsbanken können jedoch nicht nur persönlich – sondern natürlich auch digital. Durch die heutigen Kundenanforderungen an Schnelligkeit, Verfügbarkeit und Vertrauenswürdigkeit ist es häufig entscheidend, möglichst früh in der Kundenreise „Immobilienwunsch“ als Bank präsent zu sein. Mit der Bereitstellung des im Zuge der Digitalisierungsoffensive in der Genossenschaftlichen Finanzgruppe weiterentwickelten Onlinebankings steht den Kunden die neue „Omnikanalberatung Immobilie“ zur Verfügung.

Ganz im Sinne einer digitalen Selbstberatung können Kunden hier sehr einfach ihre Angaben zu ihrem individuellen Immobilienwunsch erfassen und darauf aufbauend jederzeit eine maßgeschneiderte Lösung erhalten. Zudem können verschiedene

Finanzierungsvarianten berechnet werden. Für Kunden, die bereits das Banking nutzen, wird die Dateneingabe erleichtert und ein Vorschlag zur Vorbelegung bereits vorhandener Daten entsprechend unterbreitet. Den erstellten Finanzierungsvorschlag können Kunden an ihre Bank weiterleiten, wobei die Daten an den Bankarbeitsplatz zur finalen Weiterbearbeitung durch den Berater übertragen werden.

Neben der persönlichen und der digitalen Beratung nimmt das Plattform- und Vermittlergeschäft im Bereich der Immobilienfinanzierung einen immer größeren Stellenwert ein. Plattformen bieten ein hohes Maß an Transparenz über Konditionen und Preise, insbesondere im Finanzierungsbereich. Interessenten nutzen diese verstärkt, um sich vorab online einen Überblick über passende und günstige Angebote zu verschaffen. Die Plattformbetreiber nutzen selbstverständlich die digitale Kundenschnittstelle, um auch den Produktabschluss in der Folge zu realisieren und die Finanzierung zu vermitteln.

Erste Anbieter bieten bereits auch digitale Finanzierungsbestätigungen an, diese in der Regel jedoch unverbindlich; konkrete Entscheidungen und Ausgestaltungen einer Finanzierung werden dann nach wie vor im persönlichen Gespräch getroffen. Am Ende bleibt die Finanzierungsberatung mit der Möglichkeit diverser Fördermöglichkeiten doch eine anspruchsvolle Beratung, die kaum vollständig digital abbildbar ist beziehungsweise noch nicht digital durch Interessenten in Anspruch genommen wird.

### Wachsende Bedeutung des Plattform- und Vermittlergeschäfts

Mit der zunehmenden Etablierung von Plattformen, ihrer hohen Markttransparenz und der Bearbeitungsgeschwindigkeit werden den Banken zunehmend gefordert, strategische Entscheidungen in diesem Themenbereich zu treffen und sich im Plattformgeschäft zu positionieren. Am Ende entscheidet der Kunde, welchen Weg er für sein Anliegen nimmt. Der digitale liegt am nächsten. Plattformen und weitere Marktteilnehmer etablieren ihr digitales Angebot weiter. Für eine Bank ist daher entscheidend, ihr digitales Angebot auszubauen

und dort präsent zu sein, wo ihr Kunde sich informiert und nach Angeboten sucht.

Im Zusammenhang mit der gemeinsamen „Strategieagenda – genossenschaftlich Zukunft gestalten“ ist der verbundweite Ausbau des Know-hows im Baufinanzierungsgeschäft ein zentrales Ziel, um die führende Marktposition der Genossenschaftlichen Finanzgruppe als verlässlicher Partner rund um das Thema Bauen und Wohnen weiter zu stärken. Die Modernisierung traditioneller und Erschließung neuer Geschäftsfelder beginnend mit den Lebenswelten „Marktplatz & Region“ sowie „Bauen & Wohnen“ sind zentrale Bestandteile. Ziel ist, „Bauen & Wohnen“ als vollwertige Lebenswelt im genossenschaftlichen Ökosystem weiterzuentwickeln und sehr viel umfassender als heute die Bedürfnisse der Mitglieder und Kunden zu bedienen.

### Weichen für die Zukunft: Strategieagenda

So ist die bereits heute hochwertige Immobilienfinanzierung von Genossenschaftsbanken nur ein Teilaspekt der Lebenswelt von Bürgern und Unternehmen. Services und Dienstleistungen rund um eine Immobilie, Einrichtung und Ausstattung bis hin zur Vermittlung von Handwerkerdienstleistungen in einer Region sind Beispiele für eine mögliche Angebotserweiterung.

Volksbanken und Raiffeisenbanken arbeiten mit vielen Partnern aus der Genossenschaftlichen Finanzgruppe zusammen. Diese Partner sind leistungsstarke Spezialisten auf ihrem Gebiet. Ob Bausparen oder Fonds, Versicherungen oder Privatkredit – gemeinsam mit dem Expertenwissen der Partner können die Genossenschaftsbanken ihren Mitgliedern und Kunden eine passende Lösung für das jeweilige Anliegen und die individuelle Situation anbieten. Ein Beispiel im Bereich Immobilien ist die DZ Hyp als Verbundspezialist, der den Volksbanken und Raiffeisenbanken in den Geschäftsfeldern Firmenkunden und Privatkunden genauso wie in der Zusammenarbeit mit öffentlichen Kunden mit langjähriger Erfahrung und ausgewiesener Expertise erfolgreich zur Seite steht – und zusammen mit den Primärinstituten heute und in Zukunft das genossenschaftliche Immobilienfinanzierungsgeschäft prägt.