

Vertriebsstrategien

Vertriebsaufstellung bei einer Immobilien-Spezialbank

Claus Nolting

Als Spezialbank fokussiert sich die Corealcredit Bank nur noch auf die Finanzierung gewerblicher Immobilienkunden in Deutschland. Um dabei schneller und erfolgreicher als die Wettbewerber zu sein, operiert das Institut mit kleinen „Deal Teams“ genannten Einheiten, die – bestehend aus Kundenbetreuer, Underwriting-Entscheider sowie Derivate-, Bewertungs-, Refinanzierungs- und Advisory-Spezialisten – umfassende, persönliche Beratung bieten sollen. Dass die Bank dadurch im Markt stärker wahrgenommen wird, bestätigen inzwischen sogar die Konkurrenten. (Red.)

Die Corealcredit Bank AG hat ein klares Geschäftsmodell und eine eindeutig definierte Kundengruppe: professionelle Immobilienkunden aus dem In- und Ausland mit Investitionsvorhaben in Deutschland. Die Bank ist eine Spezialbank, und sie definiert sich über ihre Kunden. Dies erfordert und ermöglicht eine durchgehend kunden- und damit vertriebsorientierte Aufstellung, vom Produktspektrum über die regionale Präsenz bis hin zur Zusammenarbeit in der Bank.

Die Bank unterstützt die Investitionsvorhaben ihrer Kunden umfassend. Sie entwickelt intelligente Lösungskonzepte, die in Abhängigkeit von der Kundenanforderung mehrere Komponenten umfassen. Der Kunde erhält dabei aus einer Hand sowohl kapitalmarktorientierte Finanzierungslösungen als auch investitionsnahe Beratungsleistungen.

Strukturierung und Arrangement von Finanzierungen

Das Finanzierungsangebot umfasst das Strukturieren und Arrangieren von passgenauen Finanzierungslösungen aus der gesamten Palette moderner Finanzierungsprodukte für alle marktgängigen Immobilien am deutschen Markt. Finanziert werden Objekte wie Büro, Handel, Wohnen, Logistik und selektiv auch Spezialimmobilien wie Hotels und Pflegeheime. Die Zielgeschäfte liegen in den Laufzeitenbereichen bis zu zehn Jahren und beginnen ab einem Finanzierungsvolumen von rund 25 Millionen Euro.

Angeboten werden Finanzierungsmodelle für Bestandsobjekte, Immobilienport-

folios und Entwicklungsprojekte. Die individuellen Lösungen reichen beispielsweise bei Bestandsfinanzierungen von CMBS- und Syndizierungsdarlehen bis zu Mezzanine und Equity Bridge Finance, vom Arrangement bis zum Servicing.

Mehr Freiräume durch kapitalmarktfähige Produkte

Das konsequente Berücksichtigen der Kapitalmarktfähigkeit der Finanzierungsangebote eröffnet der Bank dabei die Nutzung verschiedener Refinanzierungsinstrumente. Neben der traditionellen Refinanzierung über Schuldscheindarlehen, Inhaberschuldverschreibungen und die Emission von Hypothekendarlehen stehen so Verbriefungen und Syndizierungen als zusätzliche Refinanzierungsinstrumente zur Verfügung.

Die geschickte Kombination dieser Kapitalmarktkanäle ermöglicht es, den Kunden anspruchsvolle Finanzierungshöhen mit entsprechenden Marktwert-Ausläufen anzubieten. Abgedeckt wird somit das gesamte Spektrum von Senior Loan über Junior Loan, B-Note bis hin zum Mezzanine Loan.

Die Corealcredit Bank bietet über die klassische und strukturierte Immobilienfinanzierung hinaus investitionsbegleitende Beratungsleistungen an (jedoch

Der Autor

Dr. Claus Nolting ist Vorsitzender des Vorstands der COREALCREDIT BANK AG, Frankfurt am Main.

keine Rechts- und Steuerberatung). Da Immobilieninvestitionen komplex sind und parallel sowohl lokalen Usancen als auch globalen Trends folgen, schaffen Immobilien-Beratungsleistungen mit lokalem Know-how insbesondere bei Markteintritts- und Integrationsstrategien einen Mehrwert für Investoren.

Beratung und Immobilien-Investmentbanking

Entsprechend offeriert die Bank investitionsbegleitende Advisory-Leistungen aus den Bereichen Financial, Investment und Transaction, um gemeinsam mit dem Kunden die Komplexität des jeweiligen Immobilienprojektes so zu managen, dass aus Ideen Lösungen werden. Hierzu zählen etwa die Organisation von strukturierten Verkaufsprozessen, zum Beispiel durch öffentliche Bieterverfahren für Kunden, das Vermitteln von Equity-Partnern, das Begleiten von REIT-Einführungen, die Immobilienbewertung, die Due-Diligence-Steuerung und das Baumonitoring.

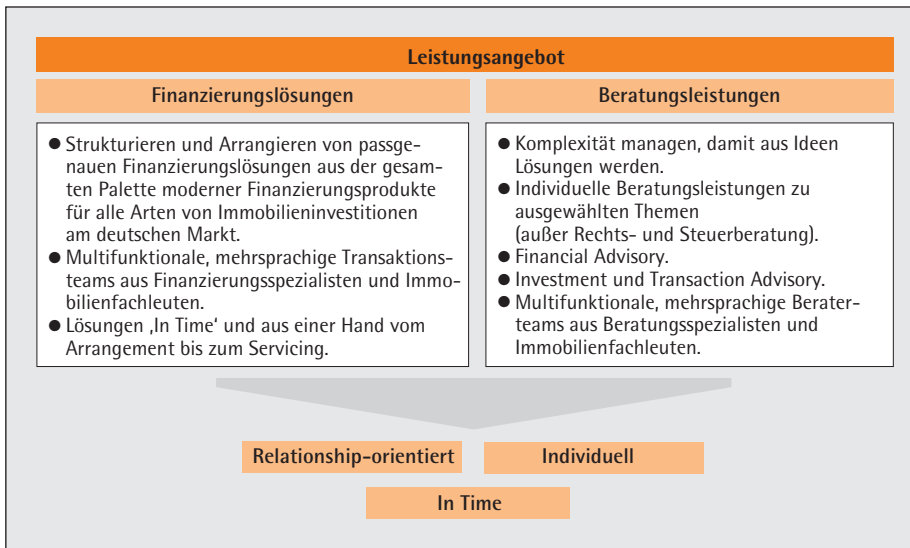
Die regionale Aufstellung der Corealcredit Bank ergibt sich zum einen aus dem Anspruch einer kurzen Verbindung zum Kunden, zum anderen ist für das breite Produktspektrum Spezialisten-Know-how vorzuhalten. Entsprechend kombiniert die Bank Vertriebsbüros in den wichtigsten deutschen Immobilienzentren mit einer Spezialisten-Einheit in der Zentrale.

Die Bank betreut ihre Kunden in Deutschland von sechs Vertriebsbüros in den Immobilienhochburgen Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Stuttgart und München aus. Die Konzentration liegt hierbei primär auf den lokalen und regionalen, mittelständischen Immobilienkunden.

Regionales Vertriebsnetz mit sechs Standorten

Das bundesweite Vertriebsnetz von Kundenbetreuern an den wichtigsten Immobilienstandorten gewährleistet die direkte Kundennähe und die erforderliche lokale Marktexpertise, die für beide Seiten vorteilhaft sind und Synergien zwischen Kunde und Bank schaffen. Die regionalen Vertriebsleiter berichten direkt an den Vorstandsvorsitzenden, sodass den Kunden- und

Abbildung 1: Das Leistungsversprechen der Corealcredit Bank



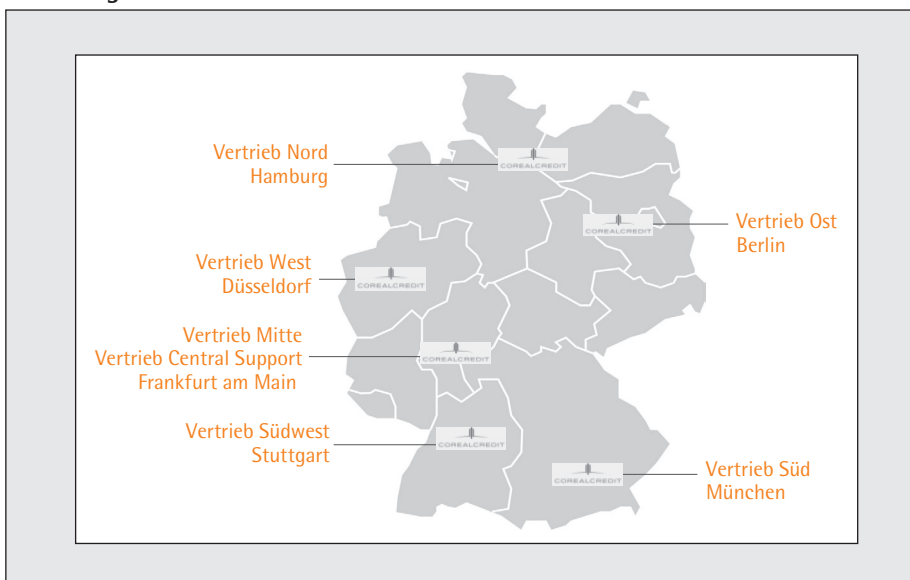
Vertriebsbelangen eine hohe Priorität zukommt.

Größere Immobilienprojekte internationaler Investoren werden zentral vom Hauptsitz in Frankfurt am Main gesteuert und betreut. Im Central Support sind zudem die Produkt- und Themenspezialisten angesiedelt. Sie stellen den Kundenbetreuern etwa passende Derivate bereit und offerieren den Kunden ausgewählte Advisory-Leistungen.

Kleine Teams für schnellere Prozesse

Großen Wert legt die Bank auf eine kundenorientierte Zusammenarbeit in der gesamten Bank. Durch eine schnelle, unbürokratische und zielgerichtete Analyse, Angebotserstellung und Kreditentscheidung im sogenannten Deal Team generiert sie Kundenmehrwert.

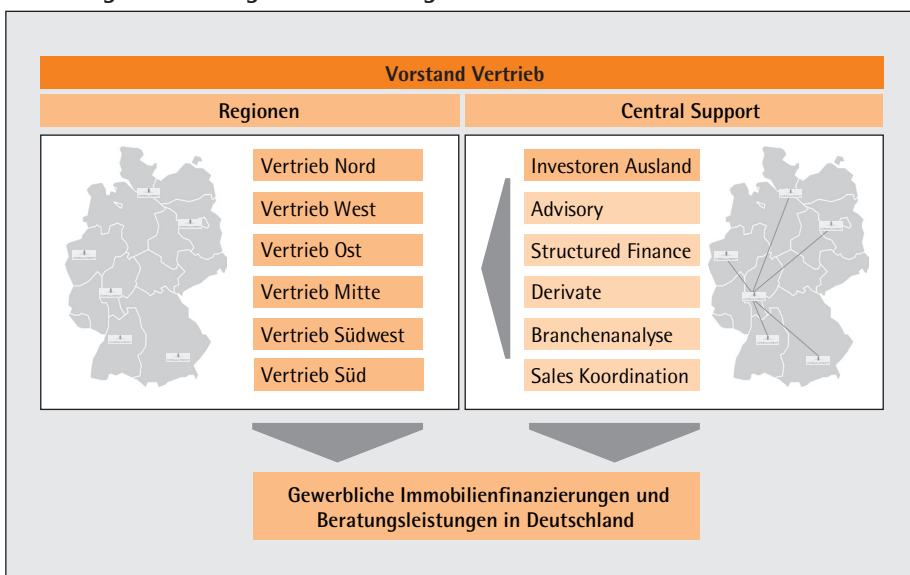
Abbildung 2: Die Standorte der Corealcredit Bank



Das wichtigste Instrument für die zügigen Entscheidungs- und Bearbeitungsprozesse ist das Deal Team. Es besteht pro Kundenprojekt aus dem Kundenbetreuer, dem Entscheider aus dem Underwriting sowie Spezialisten für Derivate, Objektbewertung, Refinanzierung und Advisory.

Im Deal Team wird das Immobilienvorhaben initial von der Akquisitionseinheit vorgestellt, von allen Experten frühzeitig geprüft, auf diese Weise zügig entschieden und umgesetzt. Von Anfang an sind alle entscheidenden Funktionen involviert und können ihre Spezialthemen weitgehend parallel bearbeiten sowie frühzeitig Anregungen geben.

Abbildung 3: Zuständigkeiten und Aufgaben im Corealcredit-Vertrieb



Rasche Entscheidungen bei der Kreditzusage

Entscheidungsstärke und Schnelligkeit entsteht insbesondere durch die effiziente Kooperation mit dem Underwriting. Diese spezielle Marktfolgeinheit ist von der nachgelagerten Kreditbearbeitung getrennt und konzentriert sich vollständig auf die eingehende Risikoanalyse, schnelle Kreditentscheidung und direkte Umsetzung in eine Vertragsdokumentation.

In Kombination mit der breit gefächerten Produktpalette erfahren Corealcredit-Kunden binnen kurzer Zeit verbindlich, wie ihr Immobilieninvestment realisierbar ist, und können mit der Umsetzung schnell beginnen.