

Genossenschaftsbanken

Ganzheitliche Beratung im Immobiliengeschäft einer Volksbank

Robert Lang

Dass eine regionale Filialbank ihren Marktanteil in der Baufinanzierung ausweiten kann, beweist die Frankfurter Volksbank. Drei Faktoren nennt der Autor für den Erfolg: Zunächst müssten die angebotenen Konditionen konkurrenzfähig sein, um beim Kunden in die engere Wahl zu kommen. Doch gute Preise haben viele. Um sich vom Wettbewerb abzuheben, setzt die Bank auch auf hohe Beratungsqualität. Und indem der eigene Makler das passende Haus anbietet, wird nicht nur der Beratungsansatz abgerundet, sondern häufig auch über die Immobilie eine Finanzierung an die Bank vermittelt. (Red.)

Nach der privaten Vermögensbildung ist die private Baufinanzierung das größte Geschäftsfeld der Frankfurter Volksbank. Baukredite stellen rund 60 Prozent ihres Kreditvolumens. Damit ist die private Baufinanzierung eine der wichtigsten Ertragssäulen der Bank. Sie steht auf einem Markt, auf dem mit harten Bandagen gekämpft wird. Mit plakativen und massiv beworbenen Zinssätzen für Baugeld wird der Wettbewerb um den Kunden angeheizt.

Hat da eine regionalbezogene Universalbank mit einem dichten Filialnetz wie die Frankfurter Volksbank im Konzert der Spezialanbieter überhaupt eine Chance? Durchaus. Obwohl eine stetig steigende Zahl von Universalbanken, Spezialbanken, Direktbanken und Internet-Maklern um den seit Jahren kaum noch wachsenden Baufinanzierungsmarkt kämpfen, konnte die Frankfurter Volksbank ihren Marktanteil stetig ausbauen. Und das nicht irgendwo in Deutschland, sondern am Finanzplatz Frankfurt, im Schatten der höchsten Bankentürme Deutschlands.

Kernkompetenz Immobilienfinanzierung

Aufgrund ihrer bedeutenden Ertragsrelevanz hat die Frankfurter Volksbank die private Immobilienfinanzierung bereits vor Jahrzehnten zu einer ihrer Kernkompetenzen ausgebaut. Dazu gehört ein kontinuierlicher Benchmarking-Prozess, um die Leistungsfähigkeit mindestens auf dem Niveau der wichtigsten Wettbewerber zu halten. So kann die Frankfurter Volksbank nicht nur bei den Baufinanzierungskonditionen mit den Spezialanbietern am Markt mithalten. Auch

beim Service-Niveau steht sie mit ihnen auf Augenhöhe. Liegen alle erforderlichen Unterlagen vor, ist innerhalb von 24 Stunden über eine Finanzierungsanfrage entschieden. Diese Zeit beansprucht schon der Postweg, um die Formulare zur Direktbank oder zum Baufinanzierungsvermittler im Internet zu senden.

Um in der privaten Baufinanzierung erfolgreich zu sein, genügt es allerdings nicht, genauso gut zu sein. Bereits vor Jahren hat sich am Markt für private Baufinanzierungen ein Trendwechsel abgezeichnet: Immer mehr Kunden erkannten, dass billig noch lange nicht preiswert bedeutet. Zunehmend zeigten sich die Nachfrager nicht nur preis-, sondern auch qualitätssensibel.

Diese Entwicklung hat die Frankfurter Volksbank frühzeitig aufgegriffen und kann heute ihre Stärke auf der ihr eigenen Domäne ausspielen: der Beratungsqualität. Keine andere Bank in Deutschland berät ihre Kunden bei der Baufinanzierung so gut wie die Frankfurter Volksbank, sagt der Finanztest der Stiftung Warentest. In einem Vergleichstest verwies die Frankfurter Volksbank bei der Baufinanzierung 19 Wettbewerber – darunter alle namhaften Vertreter der Branche – auf die Plätze. Trotz preisgressiver Angebote der Wettbewerber honorieren die Kunden das qualitativ

Der Autor

Robert Lang ist Geschäftsführer der Immobilien Gesellschaft mbH der Frankfurter Volksbank eG, Frankfurt am Main.

hochwertige und flexible Angebot der Frankfurter Volksbank.

Dabei dürfen sie darauf vertrauen, dass ihre individuelle Finanzsituation und ihr Eigenkapital ebenso berücksichtigt werden wie die vielzähligen öffentlichen Förderprogramme. Um den Kunden der Bank bei den unterschiedlichsten öffentlichen Förderprogrammen immer das optimale und passende Angebot unterbreiten zu können, hat die Frankfurter Volksbank vor einigen Jahren eigens eine Abteilung „Öffentliche Förderkredite“ gegründet, die sich ausschließlich dieser Fragestellung widmet.

Komplementäres Geschäftsfeld Immobilienvermittlung

Im Immobiliengeschäft beschränkt sich die Kernkompetenz der Frankfurter Volksbank allerdings nicht alleine auf die Immobilienfinanzierung. Mit der Immobilien Gesellschaft hat sie zusätzlich das komplementäre Geschäftsfeld der Immobilienvermittlung besetzt. Das Tochterunternehmen ist auf die Vermittlung von Eigentumswohnungen sowie Ein-, Zwei- und Mehrfamilienhäusern spezialisiert. Seine Kunden sind Eigentümer und Kapitalanleger. Mit ihrem umfassenden Leistungsangebot, das neben der Immobilienvermittlung auch die Immobilienbewertung umfasst, wird sie sowohl für Käufer als auch für Verkäufer von Immobilien im Geschäftsgebiet der Frankfurter Volksbank tätig.

Die Immobilien Gesellschaft verfügt über zwei ganz besondere Wettbewerbsvorteile: Der eine ist ihr großräumiges Geschäftsgebiet. Es deckt sich mit dem der Frankfurter Volksbank und erstreckt sich von Nord nach Süd über rund 60 Kilometer und von West nach Ost über gut 30 Kilometer. Damit dehnt es sich weit über die Stadtgrenzen hinweg in den Frankfurter „Speckgürtel“ aus. Von Weilburg im Norden bis Mörfelden-Walldorf im Süden, von Kelkheim im Westen bis Hanau im Osten.

Auf diese Weise deckt die Immobilien Gesellschaft nicht nur das Wirtschaftszentrum Frankfurt, sondern auch die gesamte Peripherie ab. Im Wirtschaftsraum Frankfurt-Rhein-Main ist dies von unschätzbarem Wert. Denn neben ihrer berühmten Skyline zeichnet die Bankenmetropole Frankfurt am Main noch eine weitere Besonderheit aus: Sie hat fast so viele Arbeitsplätze wie Einwohner. Jeden

Morgen fahren rund 300 000 Menschen zur Arbeit nach Frankfurt und nach Feierabend wieder hinaus in ihr Haus oder ihre Wohnung im grünen Umland, wo die Mieten und Kaufpreise deutlich niedriger sind als in der City. Diese Suburbanisierung bescherte den Umlandgemeinden ein enormes Bevölkerungswachstum. Zwischen 1995 und 2005 wurden in „Suburbia“ siebenmal mehr Wohnimmobilien gebaut als in Mainhattan.

Stark im Secondhand-Markt

Doch ist die Immobilien Gesellschaft nicht nur stark darin, Käufern auf der Suche nach neuen Immobilien zu helfen. Ebenso schlagkräftig ist sie bei der Vermittlung von Secondhand-Liegenschaften. Darin liegt ihr zweiter Wettbewerbsvorteil. Denn seitdem die Neubautätigkeit kontinuierlich sinkt und innerhalb von zehn Jahren auf ein Drittel des ursprünglichen Wertes geschrumpft ist, verliert die Vermittlung von Haus- und Wohnungsneubauten immer mehr an Bedeutung.

Dieser Trend hat sich im vergangenen Jahr noch weiter verstärkt. Eine der Ursachen dürfte die zum Jahresende 2006 abgeschaffte Eigenheimzulage sein. Ein weiterer Grund für die geringe Neubautätigkeit könnten aber auch die gestiegenen Kosten für den Hausbau gewesen sein. Anziehende Preise für Materialien und Energie erhielten durch die erhöhte Mehrwertsteuer zusätzlichen Schub.

Das Preisniveau für bereits fertiggestellte Immobilien entwickelte sich hingegen weiterhin verhalten. Entsprechend richteten sowohl Eigennutzer als auch Kapitalanleger ihr Augenmerk verstärkt auf Bestandsimmobilien. Mit einem Bestand von durchschnittlich mehr als 200 gebrauchten Immobilien ist die Immobilien Gesellschaft der Frankfurter Volksbank jederzeit in der Lage, Kaufinteressenten attraktive Angebote machen zu können.

Integratives Cross-Selling

Sowohl die Immobilien Gesellschaft als auch die Frankfurter Volksbank profitieren in hohem Maße von der engen Ver-

zahnung der beiden Geschäftsfelder. Die 81 Geschäftsstellen der Frankfurter Volksbank fungieren zugleich als Stützpunkte der Immobilien Gesellschaft. Die rund 385 000 Kunden der Frankfurter Volksbank sind zugleich das Kundenpotenzial der Immobilien Gesellschaft. Erfahren Kundenberater der Bank von der Absicht eines Kunden, eine Immobilie zu kaufen oder zu verkaufen, stellen sie den Kontakt zum Immobilienberater her. Vermitteln die Immobilienberater eine Immobilie, können sie unmittelbar eine qualitativ hochwertige Finanzierung der Frankfurter Volksbank anbieten.

Wie erfolgreich dieser ganzheitliche Ansatz ist, zeigen wiederum die Geschäftszahlen: Dreiviertel der über die Tochtergesellschaft abgewickelten Immobiliengeschäfte werden mit einem Kredit der Frankfurter Volksbank finanziert. Der dauerhafte Geschäftserfolg der Frankfurter Volksbank in den Geschäftsfeldern Immobilienfinanzierung und Immobilien wäre jedoch undenkbar, wenn ihre Kunden nicht davon überzeugt wären, immer eines zu sein: gut beraten. ■