

Expo Real Messeausgabe

Integrität, Expertise und Nähe – Kundenerwartungen an einen internationalen Immobilienfinanzierer

Durch die Finanz- und Wirtschaftskrise haben sich viele Rahmenbedingungen in der gewerblichen Immobilienfinanzierung grundlegend verändert. Die wohl wichtigste und auch sehr zu begrüßende Entwicklung ist die Rückkehr der langfristig orientierten Investoren und das Verständnis der Immobilie als langfristige Assetklasse. Daraus ergeben sich nach Meinung des Autors spezifische Anforderungen an den Finanzierungspartner: Eine langfristig für beide Seiten nutzbringende Zusammenarbeit erfordert in seinen Augen ein gemeinsames Werteverständnis, spezielles Know-how sowie eine durch persönliche Kontakte begründete und konsequent gepflegte Nähe. (Red.)

Ein international tätiger Immobilienfinanzierer wie die Aareal Bank AG muss im Wesentlichen die Anforderungen von drei Kundengruppen im Blick behalten und optimal erfüllen. Das sind zunächst die globalen Investoren, die zahlenmäßig kleinste Gruppe. Sie sind auf mehreren Kontinenten tätig, ihr Hauptsitz befindet sich oft in einer Metropole wie New York oder London. Das zweitgrößte Segment bilden die international tätigen Kunden: Sie investieren in verschiedenen Ländern innerhalb eines Wirtschaftsraums, also etwa in Nordamerika oder in bestimmten Regionen Europas. Die nach Anzahl stärkste Kundengruppe besteht aus den lokal tätigen Unternehmen: Sie investieren überwiegend in einem einzigen Land, unter Umständen sogar nur in einer bestimmten Region eines Landes.

Gemeinsame Wertvorstellungen

Diese verschiedenen Kundengruppen stellen sowohl gemeinsame als auch spezifische Anforderungen an einen Immobilienfinanzierer. Unabhängig von der Größe und dem geografischen Tätig-

keitsgebiet wollen sie zum Beispiel wissen, mit wem sie zusammenarbeiten und welchen Wertvorstellungen der Partner folgt. Fairness, Integrität, Verlässlichkeit und Vertrauenswürdigkeit sind wichtige Parameter in der Zusammenarbeit. Dieser Mechanismus macht die Werteorientierung der geschäftlichen Tätigkeit zu einem Asset von hoher ökonomischer Bedeutung: Von Werten geleitetes Handeln ist kein „Luxus“, den der Bankpartner sich in guten Zeiten gönnt, sondern vielmehr die notwendige Basis langfristiger Geschäftsbeziehungen zum beiderseitigen Nutzen.

Zu den gemeinsamen Anforderungen aller professioneller Investoren gehört die auf das jeweilige Vorhaben zugeschnittene Finanzierung. Angebote „von der Stange“ sind hier weder sinnvoll noch versprechen sie nachhaltigen Erfolg. Ein wesentliches Entscheidungskriterium ist die Preisgestaltung. Neben Margen und Gebühren spielt die Frage eine Rolle, ob Zinsen festgeschrieben werden oder variabel sind. Bei veränderlichen Sätzen sollte der Finanzierungspartner ein Derivat zur Zinsabsicherung anbieten können. Auch die Strukturierung des Kredits und die Gestaltung des Vertrags müssen die Bedürfnisse des Kunden hinsichtlich Kredithöhe, Tranchierung, Laufzeit oder Verlängerungsoptionen exakt abbilden können. Hinsichtlich Vertragsgestaltung sind Einzelheiten der Sicherheitsstruktur, der Auszahlungsvoraussetzungen und Covenants zu diskutieren.

Für eine maßgeschneiderter Finanzierung reicht es jedoch nicht, dass die Bank nur Mietverträge und Bilanzen detailliert auswertet. Die Kunden erwarten, dass ihr Finanzierungspartner auch die zugrunde

liegende Immobilie, ihr Potenzial und ihre Entwicklung genau versteht. Das bedeutet, dass die finanzierende Bank eine ausgewiesene Expertise bei der Einschätzung und Bewertung hinsichtlich Lage, Qualität und Drittverwendungsfähigkeit des Objekts mitbringen muss.

Erfolgsfaktor Branchenkenntnis

Ein hohes Maß an Branchenexpertise erwarten insbesondere Investoren, die sich auf einen bestimmten Immobilientyp spezialisiert haben. Hier kommen etwa Hotels, Einkaufszentren und Logistikgebäude infrage. Viele Finanzierer meiden die Assetklasse Logistikimmobilien wegen der relativ kurzen Vermietungsdauer – dagegen kann die Aareal Bank AG durch ihre Branchenkenntnis Risiken angemessen bewerten und solide Finanzierungen realisieren. Dazu müssen die Bankmitarbeiter die sogenannte Drittverwendungsfähigkeit als Grundlage der langfristigen Werthaltigkeit beurteilen können. Die Kenntnis der Region und ihrer Wirtschaftsstruktur ist ebenso wichtig wie eine präzise Vorstellung vom künftigen Verlauf der Warenströme.

Auch der Investor einer Shopping Mall darf erwarten, dass die Bank mit den Spezifika des Geschäfts vertraut ist. Der Finanzierer sollte den Mietermix und die Platzierung von Ladenlokalen und Restaurants ebenso würdigen können wie die Kaufkraft der Bevölkerung im Einzugsgebiet und die Verkehrsanbindung. Für Hotelfinanzierungen gelten wiederum eigene Regeln. Hier muss der Experte der Bank die Auslastung, den durchschnittlichen Zimmerpreis und die konjunkturelle Entwicklung prognostizieren, um gemeinsam mit dem Kunden die optimale Finanzierung zu entwickeln.

Langfristig orientierte Investoren kalkulieren die Chancen und Risiken gesellschaftlicher Megatrends ein. Für die Immobilienbranchen sind besonders die Demografie, der Strukturwandel und der Modernisierungsbedarf von Bedeutung. Von der finanzierenden Bank erwarten die Investoren, dass sie sich mit diesen

Der Autor

Dr. Wolf Schumacher

Vorsitzender des Vorstands,
Aareal Bank AG, Wiesbaden



grundlegenden Entwicklungen beschäftigt und die Effekte kompetent abschätzen kann. So steht in den meisten Industrieländern die Verlängerung der Lebensarbeitszeit auf der Agenda, außerdem ist der Wandel zur Wissens- und Informationsgesellschaft in vollem Gang. Das dürfte die Nachfrage nach hochwertigen Gewerbeimmobilien beflügeln – diese allgemeine Prognose muss der Finanzierungspartner für den Einzelfall übersetzen können.

Der Strukturwandel von der Produktions- zur Dienstleistungsgesellschaft ist in den reifen Volkswirtschaften weit fortgeschritten, in einigen Schwellenländern gewinnt er an Dynamik. Das Ergebnis sind veränderte Ansprüche an Gewerbeimmobilien: Neue Arbeitsweisen und innovative Formen der Zusammenarbeit setzen sich durch, die Grenze zwischen Arbeit und Freizeit verwischt. Wer heute in hochwertige Gewerbeimmobilien investiert, muss solche Entwicklungen in technischer und ästhetischer Hinsicht vorwegnehmen und braucht einen Bankpartner, der die Überlegungen nachvollziehen kann. Bei Bestandsimmobilien erzeugen Demografie und Strukturwandel einen beachtlichen Modernisierungsbedarf. Um hier werterhaltend und -steigernd tätig zu werden, muss der Investor auf die Expertise und den Weitblick des Finanzierers vertrauen können.

Lokale Marktexpertise

Eine wichtige wenn nicht entscheidende Anforderung von professionellen Investoren in der gewerblichen Immobilienfinanzierung ist die lokale Marktexpertise. Dies gilt für alle Investoren- und Kundengruppen. Die lokale Expertise hat deshalb eine so große Bedeutung in der gewerblichen Immobilienfinanzierung, weil Immobilienmärkte nach wie vor stark regional geprägt sind. So tätigen lokale Investoren rund die Hälfte der Transaktionen im gewerblichen Immobilienbereich. Das Wissen um die Kulturen und vor allem Besonderheiten der verschiedenen Jurisdiktionen ist für Investoren essenziell. Diese Marktnähe gewährleistet die Aareal Bank durch die Steuerung ihrer Geschäftsaktivitäten über regionale Vertriebszentren (Hubs) auf drei Kontinenten. Damit kann die Aareal Bank ihren Kunden lokale Expertise in jedem Markt, in dem sie tätig ist, bieten.

Die Aufstellung über die Hubs stellt daneben sicher, dass weitere Anforderungen der unterschiedlichen Kundengruppen

optimal erfüllt werden. Dies sind bei den global tätigen Kunden etwa die Betreuung von zentraler Stelle. Diese Großanleger benötigen einen Finanzierer, mit dem sie über ein komplettes Portfolio sprechen können. Die Aareal Bank gehört zu den wenigen Anbietern, mit denen Kunden Gewerbeimmobilien verschiedener Objektarten in den bedeutendsten Wirtschaftsregionen der Welt finanzieren können – und das mit schnellen Entscheidungswegen eines mittelständisch geprägten Unternehmens mit in der Regel einem festen Ansprechpartner.

Auch Investoren, die sich auf einen staatenübergreifenden Wirtschaftsraum konzentrieren, erwarten eine Bankstruktur, die zu ihrem Arbeitsgebiet passt: Marktexpertise in den bedeutendsten Regionen gepaart mit speziellem Branchenwissen sowie flexiblem und effizientem Service. Entscheidend ist und bleibt jedoch auch für die international tätigen Investoren eine ausgeprägte Kenntnis der sprachlichen, kulturellen, politischen, rechtlichen und auch religiösen Gegebenheiten. Durch diese lokale Expertise kann die Bank die zentralen Kriterien der Immobilienbewertung – nämlich Lage, Lage, Lage – kompetent anwenden. Schließlich kann sich die Bewertung eines Standorts schon von einer Straßenseite zur anderen, von einem Block zum nächsten ändern.

Aus den vielschichtigen Bedürfnissen der Kunden ergeben sich hohe Anforderungen an die Mitarbeiter des Finanzierers. Aus der Sicht des Investors spielt der Ansprechpartner eine Schlüsselrolle als Know-how-Träger und Handelnder auf Bankseite. Der Kunde erwartet von ihm nicht nur umfangreiches Wissen über das jeweilige Fachgebiet und die angrenzenden Bereiche anderer Ressorts. Er setzt auch auf die Fähigkeit, über den eigenen Zuständigkeitsbereich hinaus vernetzt zu denken und in einem Team kooperativ und lösungsorientiert sowie wertegesteuert zu arbeiten. Kurz: Kunden verlangen eine gelungene Mischung aus Expertise und persönlichen Eigenschaften.

Aus der eher langfristigen Orientierung vieler Immobilieninvestoren ergibt sich der Wunsch nach einer stabilen Geschäftsbeziehung zum Finanzierer, in deren Verlauf beide Partner gemeinsam mehrere Projekte realisieren. Die Aareal Bank arbeitet mit vielen Kunden seit 15 und mehr Jahren zusammen, in Boomzeiten genauso wie in schwächeren Phasen. Für den Kunden erleichtert eine langfristig gewachsene und gepflegte Partnerschaft das Geschäft erheblich: Im

Regelfall kommt er mit einer Bank, die ihn bereits kennt und schätzt, schneller zum Abschluss und spart dadurch wichtige Ressourcen.

Know-how-und Stabilität

Als wertorientiertes Unternehmen mit langfristig tragfähigem Geschäftsmodell und von gegenseitigem Vertrauen getragenen Beziehungen zu ihren Kunden ist die Aareal Bank gut und zukunftsfähig aufgestellt. Die konsequente Ausrichtung der Geschäftsstrategie am Nutzen des Kunden ist ein entscheidender Faktor der Geschäftsphilosophie und des wirtschaftlichen Erfolgs. Dieser Ansatz ist ein permanenter Prozess, dessen Parameter gepflegt, beständig weiterentwickelt und nicht selten hinterfragt werden müssen. Kundenbedürfnisse verändern sich. Die Märkte entwickeln sich weiter. Nur wer diese Entwicklungen und die Erkenntnisse daraus in den Umgang und die Betreuung seiner Kunden mit einfließen lässt, schafft die Nähe, die zwingende Voraussetzung für eine langjährige Partnerschaft ist.

CAMPUS  FINANCE®

INSTITUT FÜR FINANZMANAGEMENT
AN DER HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT UND UMWELT
NÜRTINGEN-GEISLINGEN

seit
10
Jahren

MBA

ACQUIN

MANAGEMENT
AND
REAL ESTATE

- Berufsbegleitendes Teilzeitstudium
- Gemeinschaftsprojekt der HfWU in Nürtingen und der DHBW in Stuttgart
- Für Akademiker aller Disziplinen
- Integriertes Auslandsmodul

Weitere Informationen zum Programm
und zu Beratungsterminen unter:

WWW.CAMPUS-OF-FINANCE.DE
T +49 (0) 7022 92 92 28