

Messeausgabe

Fünf Jahre Corealcredit – Spezialist für gewerbliche Immobilienfinanzierung in Deutschland

Attraktiv ist das Besondere. Zwar darf wohl jede Immobilie für sich Einzigartigkeit beanspruchen, doch gibt es immer auch Liegenschaften, die aufgrund ihrer Nutzungsart, ihrer Objekteigenschaften oder des Investors spezielles Finanzierungs-Know-how erfordern. Diese Nische hat die Corealcredit Bank zu ihrem Geschäftsfeld erkoren, als sie vor fünf Jahren aus der AHBR hervorging. Heute sieht der Autor den damals eingeschlagenen Weg als Erfolg, auch wenn die Entwicklung an den Kapitalmärkten und ihre Folgen in dieser Dramatik seinerzeit nicht absehbar waren. Doch weil, was heute zum Markt passt, schon morgen überholt sein kann, wird bereits darüber nachgedacht, wie die Bank weiterzuentwickeln ist. Ein „Gemischtwarenladen“ solle sie aber nicht wieder werden. (Red.)

Fünf volle Geschäftsjahre ist die Corealcredit Bank AG als Spezialbank für gewerbliche Immobilienfinanzierung jetzt in Deutschland aktiv – und in aller Bescheidenheit: mit zählbarem Erfolg. Als entscheidender Faktor hat sich dabei die konsequente Fokussierung erwiesen: Die Bank ist ausschließlich auf dem deutschen Markt aktiv; hinzu kommt, dass sie sich in ihrem Geschäft als Experte bei der Finanzierung gewerblicher Immobilienprojekte von professionellen Investoren in Deutschland profilieren konnte; damit hat sich das Kreditinstitut bewusst eine Know-how-Nische abseits der „Plain-Vanilla“-Deals geschaffen. Den Immobilieninvestoren signalisiert das vor allem eine hohe Kompetenz, spezifisches Know-how sowie schnelle Entscheidungsfähigkeit und damit eine hohe Verlässlichkeit.

Es war auf der Expo Real im Oktober 2006, als sich die ehemalige AHBR (Allgemeine Hypothekenbank Rheinboden) gänzlich neu aufgestellt erstmals unter der Marke Corealcredit präsentierte. Aus dem Gemischtwarenladen – sprich: der klassischen Hypothekenbank – war ein

moderner Spezialist mit klarem Fokus auf gewerbliche Immobilienprojekte von professionellen Investoren in Deutschland geworden.

Vom „Gemischtwarenladen“ zum fokussierten Finanzierer

Der neue Name war von Anfang an Programm: Corealcredit steht für Commercial Real Estate und Realkredit. Die folgerichtige Umfirmierung der Bank in Corealcredit Bank AG erfolgte 2007, und auch das erste Neugeschäft unter neuer Flagge wurde in diesem Jahr gezeichnet. 2007 war damit das erste „echte“ Geschäftsjahr der neuen Bank.

Seitdem schreibt das Institut kontinuierlich stabilen Gewinn, und das auch in den gerade für Banken schwierigen Phasen der Kapitalmarktkrise 2008/09 sowie in der europäischen Staatsschuldenkrise seit 2010. Waren es bereits 3,3 Millionen Euro im Jahre 2007, sind es nun 4,5 Millionen Euro im Jahr 2011.

Gerade in Krisenzeiten ist die Stabilität einer Bank ein herausragendes Qualitätsmerkmal, das nicht zuletzt auch für die Kunden von zentraler Bedeutung ist: Ausschließlich stabile Banken sind verlässliche Finanzierungspartner, deren Finanzkraft die Geschäftspläne und geschäftlichen Verpflichtungen planmäßig flankiert. Die Stabilität der Corealcredit lässt sich in allen wichtigen Bereichen nachweisen:

- Das Neugeschäftsvolumen lag durchgehend bei knapp über einer Milliarde

Euro pro Jahr. Im boomenden Markt 2007 wurde man dafür eher belächelt, heute ist die Bank damit ein wesentlicher Bereitsteller von Kreditmitteln.

- Gleichzeitig konnte das Rendite-Risiko-Profil des Neugeschäfts stetig verbessert werden. Die mittlere Zinsmarge von neu abgeschlossenen Bestandsfinanzierungen stieg von 113 Basispunkten 2007 auf 178 Basispunkte 2011, während der Loan-to-Value über diese Zeit von 82 auf 61 Prozent sank.

- Als Folge hiervon verbesserte sich die Profitabilität des gesamten Portfolios: Der Ertrag (das heißt das Zins-, Provisions- und Beteiligungsergebnis) in Relation zum Bilanzvolumen verbesserte sich von 0,11 Prozent im Jahre 2007 auf 0,97 Prozent im Jahre 2011.

- Und schließlich stieg die Kernkapitalquote von 5,2 Prozent Anfang 2006 auf komfortable 16,6 Prozent Ende 2011; ein Zeichen von Solidität, das heutzutage selten zu finden ist.

Die Fokussierung auf den stabilen Markt Deutschland war im Nachhinein betrachtet ideal und hat das Vorhaben schneller befördert als ursprünglich geplant, auch wenn zum damaligen Zeitpunkt die Entscheidung klar gegen die herrschende, auf Internationalisierung ausgerichtete Wettbewerbsmeinung getroffen wurde.

Weniger „was“, mehr „wie“

Aber es ist nicht nur dieser geografische Geschäftsfokus, der den aufgezeigten Track Record ermöglichte. Vielmehr ist es die spezielle Art und Weise des Geschäftsansatzes. Denn nach wie vor selektiert die Corealcredit sehr gezielt, sodass es nur bei einem kleinen Teil der Kreditanfragen zum Abschluss kommt. Der Deal muss zur Bank passen und die Bank zum Deal.

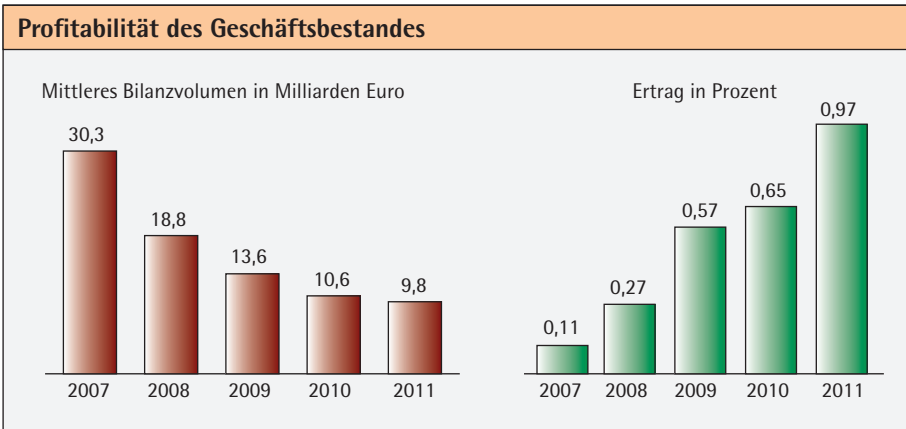
Statt des Was entscheidet das Wie: Die Bank ist als Spezialist know-how-getrie-

Der Autor

Dr. Claus Nolting



Vorsitzender des Vorstands, COREALCREDIT BANK AG, Frankfurt am Main



ben und löst auf dieser Basis Probleme. Etwa, wenn ein laufender Kredit bei einer anderen Bank oder aus einer CMBS abgelöst werden soll, noch dazu mit bestehender Zinssicherung, oder wenn es sich um ein breit gestreutes Portfolio handelt oder aber Bestandsverkäufe geplant sind.

Dies darf kein höheres Risiko bedeuten: Es geht vielmehr darum, auf den ersten Blick komplexere Projekte so zu strukturieren, dass diese eben risikoarm und so beispielsweise auch erst der Pfandbriefrefinanzierung zugänglich werden. Hiervon profitiert auch der Kunde.

Dieses Möglichmachen ist mit einem anderen Vorteil des Spezialisten verbunden: der Verlässlichkeit. Wer sich tief in einem Markt bewegt, der kann gerade auch bei den genannten komplexeren Konstellationen schon früh entscheiden, ob und, wenn ja, unter welchen Bedingungen eine Finanzierung infrage kommt. Das sichere Urteil des Spezialisten ist auch innerhalb der Bank vollständig abgesichert.

Was sich für den Außenstehenden wie eine Selbstverständlichkeit anhört, ist vor allem in großen und komplexen Organisationen tendenziell eher die Ausnahme. Als Bank-Boutique mit nur etwa 150 Mitarbeitern und schlanken Strukturen lässt es sich ohne großen Zeit- und Organisationsaufwand einrichten, dass die relevanten Entscheider – Markt, Marktfolge, Gutachter, sogar Treasury – sich zu jedem Deal – gewissermaßen auf Zuruf – abstimmen und ein belastbares Urteil bilden.

Wenn sich Bank und Investor einmal auf die Kreditbedingungen geeinigt haben, dann müssen diese auch verbindlich bleiben. Dies gibt hohe Planungs- und Transaktionssicherheit und wird der Corealcredit immer wieder

als großer Wettbewerbsvorteil zugeschrieben.

Auf dieser Grundlage kommt die Bank im Zielsegment ab etwa zehn Millionen Euro Kreditvolumen für fast jedes relevante Projekt grundsätzlich als Finanzierungspartner infrage. Trotzdem kommen nur etwa fünf Prozent tatsächlich zum Abschluss. Wenn Geschäfte nicht zustande kommen, dann liegt dies etwa zur einen Hälfte am Nein der Bank, zur anderen Hälfte am Nein des Investors zu ihren Anforderungen.

Insofern bedingen sich Fokus und Know-how gegenseitig und erzeugen Verlässlichkeit: Als Spezialist für einen Markt sammelt man Wissen und spricht innerhalb des Marktes primär die Investoren an, die tiefes Wissen benötigen. Aus diesem selbstverstärkenden Gleichgewicht heraus erwachsen verbindliche und belastbare Entscheidungen. Und eine verlässliche, stabile Bank dient wiederum dem Investor.

Beständigkeit aus Flexibilität

Diese Stabilität – eben aus einer ganz speziellen Nische heraus, nicht nur wegen der Robustheit des deutschen Immobilienmarktes allgemein – wird in allen zentralen Kennzahlen sichtbar. Dies darf nur nicht zum Verharren verführen. Stabilität darf nicht mit Unbeweglichkeit gleichgesetzt werden. Vielmehr ist es nur das dynamische Gleichgewicht, welches den Radfahrer voranbringt und überhaupt im Sattel hält.

Daher gehört die Flexibilität zur Grundausstattung der Corealcredit. Zum einen natürlich im operativen Geschäft, wo die attraktiven Abschlüsse gerade jene sind, die über die Anforderungen der Standard-Abschlüsse hinausgehen. Zum anderen strate-

gisch, indem das eigene Geschäftsmodell laufend hinterfragt und angepasst wird.

War zum Beispiel 2007 noch – wie bei vielen anderen – die Verbriefung ein wichtiger Maßstab, so steht aktuell der Pfandbrief als Refinanzierungsmittel im Vordergrund. Gleichzeitig ist der Blick nach vorne gerichtet mit der Frage, welche Anlageformen für Versicherungen unter Solvency II attraktiv sind und wie hier Kapitalmarktanleger und Immobilieninvestoren auf neue Weise zueinander gebracht werden können.

Auch wenn Deutschland nach wie vor ein attraktiver Markt ist, eröffnen sich nicht gerade jetzt Opportunitäten in anderen Märkten? Keine Angst, eine Rückkehr zum Gemischtwarenladen wird es nicht geben. Sich nur auf das Erreichte zu verlassen wäre jedoch gefährlich. Die Corealcredit wird an der Neugestaltung der Immobilienfinanzierungslandschaft aktiv mitwirken, nicht zuletzt, um für ihre Kunden optimale Rahmenbedingungen für ihre Finanzierungsvorhaben zu schaffen.

DHB Düsseldorf
Hypothekenbank

Ihr Partner
für gewerbliche
Immobilien-
finanzierung

www.duesshyp.de