

## Schwerpunkt: Genossenschaften in der Immobilienwirtschaft

# Gewerbliche Immobilienfinanzierung – erfolgreich durch partnerschaftliche Zusammenarbeit

**Die Botschaft des Autors ist klar: Kooperation bringt Vorteile für alle Beteiligten. Unter Ausnutzung der besonderen Marktkenntnis der Primärbanken in der Region bei gleichzeitigem Rückgriff auf das Know-how und den Kapitalmarktzugang eines gruppeneigenen Spezialanbieters in der gewerblichen Immobilienfinanzierung lässt sich das vorhandene Marktpotenzial besser ausschöpfen – gerade bei großvolumigen Objekten. Insbesondere die Refinanzierung des nicht durch Pfandbriefe gedeckten Teils der Finanzierung durch den Zugang zu den Kundeneinlagen hält er für ein wichtiges Asset der genossenschaftlichen Gruppe zur Forcierung des Gemeinschaftskreditgeschäftes. Als Beleg für den Erfolg der Zusammenarbeit wertet er die Entwicklung der Volumina in den beiden vergangenen Jahren.**

(Red.)

Die Finanzierung von Immobilien ist eine zentrale volkswirtschaftliche Aufgabe und ein wichtiges Kerngeschäftsfeld für Banken, da eine langfristige Kundenbeziehung geschaffen wird. Im vergangenen Jahr ist das Transaktionsvolumen gewerblicher Immobilien gestiegen und hat sich trotz nachlassender konjunktureller Dynamik in den ersten neun Monaten 2012 auf gutem Niveau konsolidiert.

### Prozess des Gebens und Nehmens

Zum 30. September 2012 wurden am Investmentmarkt für gewerbliche Immobilien rund 14,9 Milliarden Euro (Quelle: Jones Lang Lasalle) umgesetzt. Verglichen mit dem Vorjahreszeitraum reduzierte sich das Transaktionsvolumen um rund 14 Prozent. Grund dafür sind der Mangel an stark nachgefragten Core-Objekten sowie im Vergleich zum Vorjahr ein Rückgang großvolumiger Transaktionen. Im dritten Quar-

tal hat die Dynamik aber wieder deutlich angezogen, sodass sich das Transaktionsvolumen für das Gesamtjahr 2012 auf Vorjahresniveau bewegen dürfte.

Die DG Hyp hat das Neugeschäft in der gewerblichen Immobilienfinanzierung in den ersten neun Monaten 2012 erfolgreich ausgebaut. Mit einem Volumen von 3,3 Milliarden Euro zum 30. September 2012 wurde das gute Ergebnis des Vorjahreszeitraums um rund 18 Prozent übertroffen. Damit wurde die Position im deutschen Markt als einer der Top-3-Anbieter für gewerbliche Immobilienfinanzierungen weiter gefestigt. Auch in der genossenschaftlichen Finanzgruppe konnten die Geschäftsaktivitäten im ersten Halbjahr 2012 erfolgreich intensiviert werden. Nach einem überdurchschnittlichen Wachstum im Vorjahreszeitraum hat die DG Hyp das Gemeinschaftskreditgeschäft mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken erneut um 27 Prozent auf rund 1,4 Milliarden Euro gesteigert.

In der genossenschaftlichen Finanzgruppe ist die gute Entwicklung auf die erfolgreiche Zusammenarbeit mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken zurückzuführen, die auf einem arbeitsteiligen Vorgehen basiert. Beide bringen ihre jeweiligen Stärken ein und setzen diese effizient zum Nutzen der Kunden um. Das Geschäftsmodell der DG Hyp ist darauf ausgerichtet, die Volksbanken und Raiffeisenbanken bei Finanzierungen mit ihren eigenen Kunden zu unterstützen, sie aber auch an gewerblichen Immobilienfinanzierungen des Spezialinstituts zu beteiligen. Der damit verbundene Prozess des Gebens und Nehmens erfolgt durch

die Bildung von Konsortien. Fragen der Arbeitsteilung können im Konsortium partnerschaftlich und für den Kunden optimal geregelt werden.

### Optimale Allokation von Ressourcen

Die DG Hyp bietet den Volksbanken und Raiffeisenbanken verschiedene Produkte für eine partnerschaftliche Zusammenarbeit an. Kernprodukt ist der 2010 im Markt eingeführte „Immo Meta Reverse plus“. Hier kann jede Genossenschaftsbank einzelne Konsortialanteile einer abgeschlossenen Finanzierung übernehmen. Beleihungsobjekte sind ausschließlich Bestandsimmobilien. Auf diese Weise wird die gesamte Finanzierungskraft der genossenschaftlichen Gruppe genutzt, um einzelne gewerbliche Immobilienfinanzierungen zu realisieren. Diese Form der Zusammenarbeit führt zu einer optimalen Allokation von Ressourcen, da Liquidität und Kundenzugang zu beiderseitigem Nutzen eingesetzt werden.

Mit dem Produkt können sich die Volksbanken und Raiffeisenbanken schon in der Anbahnungsphase an ausgewählten großvolumigen gewerblichen Immobilienfinanzierungen mit Kunden der DG Hyp in ihrer Region beteiligen. Über die Höhe der stets gleichrangigen Beteiligung entscheiden die Primärbanken selbst. Die DG Hyp beteiligt sich gleichrangig an gewerblichen Finanzierungen der Volksbanken und Raiffeisenbanken mit mittelständischen Immobilienkunden. Die Konsortialführerschaft verbleibt bei der Genossenschaftsbank. Dieses Produkt eignet sich für Primärbanken mit regionalem Potenzial in der gewerblichen Immobilienfinanzierung.

### Erfolgsfaktor Know-how-Transfer

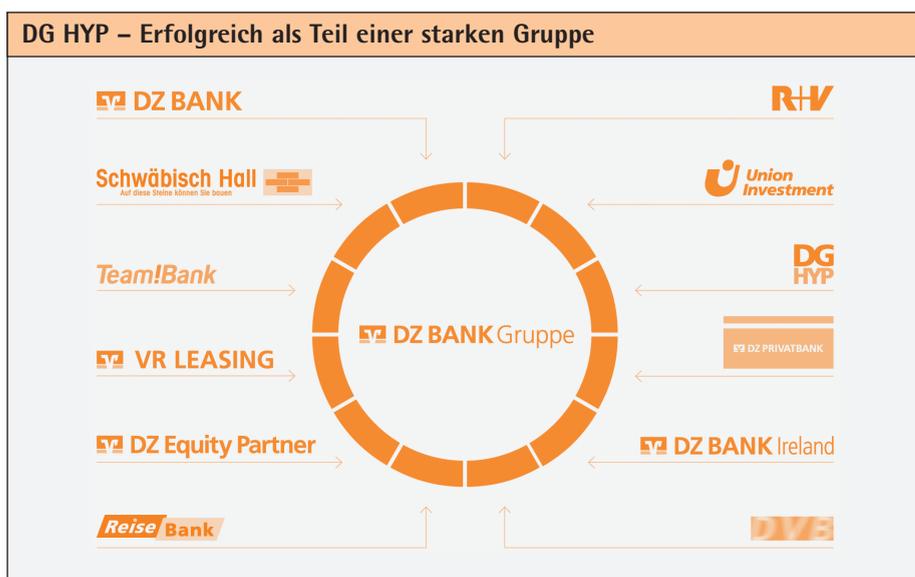
Ergänzend dazu stehen den Volksbanken und Raiffeisenbanken die Angebote der VR Wert zur Verfügung. Diese ist kompetenter und zentraler Partner der DG Hyp

#### Der Autor

**Dr. Georg Reutter**

Sprecher des Vorstands der DG HYP, Hamburg





und Genossenschaftsbanken bei der Bewertung gewerblicher Immobilien.

Die Volksbanken und Raiffeisenbanken profitieren von der Zusammenarbeit, da sie ihre Marktposition stärken und die Kundenakzeptanz durch die Abschlussmöglichkeit höherer Finanzierungsvolumina erhöhen können. Die Genossenschaftsbanken profitieren vom Know-how-Transfer, indem ihre lokalen Markt- und Kundenkenntnisse durch die Expertise des Spezialinstituts ergänzt werden. Die Zusammenarbeit ist unter Risikomanagement-Gesichtspunkten vorteilhaft, da sich den Banken vor Ort die Möglichkeit bietet, ihre Kreditportfolios nach Branchen oder Kundengruppen zu diversifizieren. Zudem können sie ihre Liquiditätsgrundsätze und die Höchstkreditgrenze in Bezug

auf das Bestandsgeschäft sowie die Zinsbindungsbilanz entlasten.

### Refinanzierungskraft von hoher Bedeutung

Aber auch die DG Hyp profitiert von der Zusammenarbeit. Sie ist flächendeckend in Deutschland als Anbieter der gewerblichen Immobilienfinanzierung vertreten und kann das regionale Know-how der Volksbanken und Raiffeisenbanken nutzen. Diese haben eine hohe Marktkennntnis in ihrem Geschäftsgebiet, wissen um die Akteure und deren Bonität und erfahren frühzeitig von geplanten Finanzierungen. Als Allfinanzanbieter ergänzen sie das Finanzdienstleistungsangebot

für den Kunden um die Produkte, die das Spezialinstitut nicht anbieten kann.

In Zeiten der Finanzmarkt- und Staatsschuldenkrise hat die Refinanzierungskraft eines Kreditinstituts einen hohen Stellenwert. Als Pfandbriefbank kann sich die DG Hyp über die Emission von Pfandbriefen refinanzieren. Hierbei ist der Pfandbrief ein krisensicheres und kostengünstiges Instrument. Da dieser jedoch nur einen Teil der Finanzierung sicherstellen kann, ist die Refinanzierung des nicht durch Pfandbriefe gedeckten Teils ein zusätzlicher Engpassfaktor.

Über den Kapitalmarkt ist diese Refinanzierung aufgrund der hohen Volatilität der Märkte besonders herausfordernd. Damit ist der Zugang zu Kundeneinlagen ein wesentlicher Marktfaktor geworden, da diese in unsicheren Kapitalmarktphasen trotz zu berücksichtigender Zinsänderungsrisiken vergleichsweise stabil sind.

Aufgrund des großen Kundenvertrauens verfügen die Volksbanken und Raiffeisenbanken einerseits über einen guten Zugang zu diesen Mitteln. Sie stehen andererseits vor der Herausforderung, die ihnen anvertrauten Einlagen sicher und ertragreich anzulegen. Aus dem sich daraus ergebenden Zusammenspiel der Interessen kann eine große Stärke der genossenschaftlichen Finanzgruppe resultieren. Die DG Hyp erhält über die DZ Bank aus der Fläche Zugang zu Kundeneinlagen, die Volksbanken und Raiffeisenbanken haben mit der DG Hyp einen breiten Zugangskanal zu attraktiven, kundenbezogenen Krediten. Die Zusammenarbeit verläuft umso erfolgreicher, je mehr sie von partnerschaftlicher Kooperation geprägt ist.

### Erfolgreiches Zusammenspiel der Partner

In dem komplexen Geschäft mit großen Finanzierungsabschnitten sind Professionalität, Kundennähe und Refinanzierungskraft zentrale Erfolgsfaktoren. In der genossenschaftlichen Finanzgruppe werden diese Stärken durch ein erfolgreiches Zusammenspiel der Partner effizient umgesetzt. Dabei muss die Zusammenarbeit für beide Seiten von konkretem Nutzen sein. Die genossenschaftliche Finanzgruppe ist hier auf einem guten Weg, die Stärke der Gemeinschaft im Sinne des Credo „gemeinsam finanzieren – gemeinsam profitieren“ zu einem erfolgreichen Marktauftritt zu vereinen.