

Gebäude / Umfeld

# Warum Bauträger und Banken aufeinander bauen sollten – ein Zukunftsmodell Bankenpartnerschaft, Markus Irling stellt es vor

Banken suchen zunehmend nach neuen Geschäftsfeldern, um sicheren Ertrag generieren zu können. Nahezu alle sogenannten Universal- oder Vollbanken verfügen über eigene Immobilienabteilungen oder sogar eigene Tochtergesellschaften, die sich um Themen rund um die Immobilienvermarktung kümmern. Traditionell werden hier die eigenen Bankkunden bedient, entweder als Verkäufer oder Erwerber eines Grundstücks oder einer Immobilie, deren Verkauf oder Kauf die Bank organisiert. Doch auch andere Geschäftsmodelle sind denkbar, beispielsweise Partnerschaften mit Bauträgern wie Deutsche Bauwelten. Die Erfahrungen aus langjähriger Zusammenarbeit mit Banken wie der Sparkasse Mainfranken Würzburg, der Sparkasse Harburg-Buxtehude oder der Berliner Volksbank zeigen: Kooperationen zwischen Banken und Bauträgern sind ein Modell mit Zukunft.



Reihenhausiedlung  
Foto: DBW

Markus Irling, Geschäftsführer der Deutsche Bauwelten GmbH, führt aus: „Eine solche Zusammenarbeit bietet der Bank vielfältigen Mehrwert: So kann unser Unternehmen Grundstücke, die ohne Baurecht im Eigentum von Bankkunden stehen, auf ihre Entwicklungschancen im Wohnungsbau prüfen. Hierbei binden wir die Bank eng ein und wollen sie als Partner für so entwickelte Projekte gewinnen: Entweder als reiner Vertriebspartner für die fertig konzipierten Wohneinheiten oder als Partner in einer gemeinsamen Gesellschaft zur konkreten Entwicklung eines Projektes.“



Da die Unternehmensgruppe Mensching Holding GmbH, zu der auch Deutsche Bauwelten gehört, eigene Projekte komplett aus Eigenkapital realisiert, ergeben sich für die Bank keine Interessenkonflikte als Kreditgeber für eine Bauträgerfinanzierung auf der einen und Vermittler der Projekte an Erwerber auf der anderen Seite. Ein unschätzbare Vorteil, denn der Bank kann so nie unterstellt werden, dass sie die Vermittlung unter allen Umständen betreibt, um das eigene Risiko zum ausgereichten Kredit einzuschränken. Beide Varianten sind für die Bank zudem unter Ausschluss jeder mit der Bauleistung in Verbindung stehenden Haftung möglich.

**Individualität, Regionalität und Kundennähe – dies sind die Stärken der Deutsche Bauwelten GmbH. Zusammen mit der Heinz von Heiden GmbH ist die Deutsche Bauwelten GmbH die zweite große Marke, die unter dem Dach der finanzstarken Mensching Holding GmbH Wohnräume erfüllt.**

## Neue Chancen, vielfältige Geschäftsmodelle



Deutsche Bauwelten kann bereits auf erfolgreiche Projekte mit Banken, hier der Sparkasse Harburg-Buxtehude, zurückblicken. Foto: DBW

Die Bank verdient so in Zukunft nicht nur durch den Verkauf eines ihr zur Verfügung gestellten Grundstückes, sondern auch aus den Hochbaumaßnahmen. Sie kann darüber hinaus umfangreich sogenanntes „Cross-Selling-Geschäft“ generieren: Neben der Finanzierung des Endkunden für Grundstück und Haus, können auch Vermittlungsgeschäfte zum Bausparen oder den für das Haus wichtigen Versicherungsprodukten platziert werden.

Viele Banken sind heute zudem „passivlastig“ aufgestellt. Das ist dann der Fall, wenn sie mehr Einlagen entgegennehmen, als sie Kredite ausreichen können. Die Situation, dass weniger Kredite gewährt werden können, hat sich seit dem 21. März 2016 noch einmal verschärft: Nach der nun im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) verankerten „Wohnimmobilienkreditrichtlinie“ der Europäischen Union sind die Banken verunsichert: Seither ist jeder Kreditantrag zu prüfen und so zu ermitteln, ob der Kreditkunde über die gesamte Laufzeit den Kredit sicher wird bedienen können.

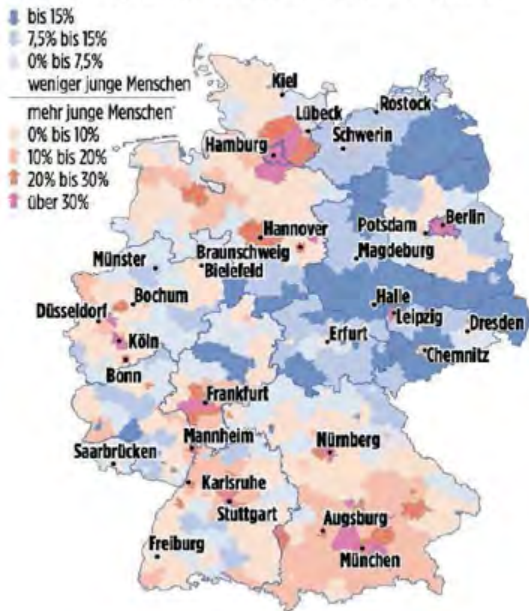
Bei den derzeit sehr niedrigen Zinsen kann es trotz einer regelmäßigen Tilgung von z.B. zwei Prozent – anstelle von früher oftmals nur ein Prozent – zu einer theoretischen Gesamtkreditlaufzeit von 40 Jahren kommen. Potenzielle Kreditnehmer, die älter als 50 Jahre sind, bekommen – trotz bester Einkünfte – so plötzlich keine Finanzierung mehr, da der Kredit zu Lebzeiten vermutlich nicht zurückgezahlt werden kann. Bei jüngeren Menschen wird die Altersrentenerwartung geprüft, um festzustellen, ob sie die Kreditbelastung auch noch als Rentner tragen können und bei jungen Familien wird beispielsweise der Kinderwunsch geprüft, um festzustellen ob der Kredit noch bedient werden kann, wenn eine zusätzliche Person im Haushalt lebt und gegebenenfalls ein Elternteil aufgrund der Kinderbetreuung zeitweise nicht voll berufstätig sein kann.



## Banken profitieren vom Wohnungsboom

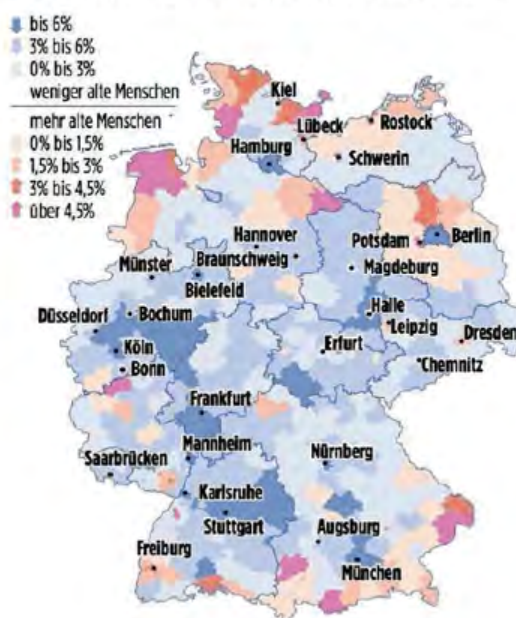
### Wohin zieht die junge Generation?

Die Menschen im Alter zwischen 15 und 34 suchen gezielt die Großstädte und deren Umgebung. So hat sich der Anteil dieser Generation seit 2008 verändert:



### Wohin zieht die Generation 60plus?

Die 60-74jährigen ziehen besonders stark in Küsten- und Alpennähe. So hat sich der Anteil dieser Generation seit 2008 in Landkreisen und Städten verändert:



Quelle: Die Grafik ist aus der Studie des GdW Schwarmstädte in Deutschland entnommen. Die gesamte Studie ist unter <http://web.gdw.de/service/publikationen/2888-schwarmstaedte-in-deutschland-studie-im-auftrag-des-gdw> zu beziehen.

Das Fazit: Banken haben also viel Geld, aber wenig Ertrag. In dieser Situation bietet es sich an, dass die Bank das Geld für sich arbeiten lässt. Sie kauft selbst Grundstücke, lässt diese von einem Bauträger wie Deutsche Bauwelten bebauen und kann dann die Immobilie halten und ertragreich vermieten. Oder sie bietet die Grundstücke zum Kauf an und profitiert als Vermittler der zu bauenden Häuser oder Wohnungen. Markus Irling bestätigt: „Zur Vermietung vorgesehener Wohnraum wird händeringend gesucht. Zur richtigen Lage, in der sich eine solche Investition lohnt, können wir die Bank verlässlich beraten. Seit nunmehr 85 Jahren hat Deutsche Bauwelten insbesondere mit unserer Schwestergesellschaft Heinz von Heiden GmbH Massivhäuser in den Unternehmen der Mensching Holding GmbH über 45.000 Projekte als freistehende Einfamilienhäuser, Reihen- oder Doppelhäuser oder ganze Wohnanlagen fertig gestellt und an bis heute zufriedene Erwerber übergeben. Dabei sind wir flächendeckend in ganz Deutschland aktiv.“

Immer dann, wenn sich ein Bankkunde – mit den richtigen Voraussetzungen für einen Kreditwunsch – für den Kauf einer Immobilie interessiert, kann die Bank ihn zukünftig aus dem eigenen Bestand bedienen. Steht die Immobilie am richtigen Platz, wird sie mit den Jahren wertvoller werden. Entweder steigen so die Mieterträge oder es wird irgendwann aus dem Weiterverkauf der Immobilie zusätzlicher Ertrag generiert. Aufgrund der Tatsache, dass pro Jahr in Deutschland derzeit rund 450.000 neue Wohnungen benötigt werden, gibt es zudem eine Vielzahl von seriösen Studien, die abbilden, welche Lagen gesucht werden. Seit geraumer Zeit wird dabei nicht mehr nur mehr von den „BIG 7“ gesprochen, also Berlin, München, Hamburg, Frankfurt, Stuttgart, Köln und Düsseldorf, sondern zunehmend auch von sogenannten „Schwarmstädten“. Diese sind deshalb besonders attraktiv, weil es sich dort gut arbeiten, studieren oder „pensionieren“ lässt. Siehe GdW-Infografik.



DESWOS

WOHNEN IST EIN MENSCHENRECHT

## Sparkassen – Banken mit besonderer Stellung



Markus Irling, Geschäftsführer der Deutsche Bauwelten GmbH.

Historisch bedingt sind Sparkassen Anstalten des öffentlichen Rechts, doch durch Gesetzesänderungen, wie zuletzt der Brüsseler Konkordanz vom 17. Juli 2001, haften ihre Träger wie Gemeinden und Gemeindeverbände nicht mehr subsidiär für die Verbindlichkeiten ihrer Sparkasse. Dennoch: Eine enge Verbundenheit zu Gemeinden und z.B. zu städtischen Wohnungsbauengesellschaften existiert bei den Sparkassen noch immer. Das gilt auch dann, wenn die Wohnungsbauengesellschaft zwischenzeitlich privatisiert wurde. Die Sparkassen werden in der Öffentlichkeit weiterhin als „öffentlich rechtlich“ wahrgenommen und von der Bevölkerung ob ihres Engagements in der Gemeinde beobachtet. Sorgen der Stadt sind also auch immer ein Stück Sorge der Sparkasse. Wenn es nun darum geht, Wohnraum neu zu schaffen oder Altbestände zu modernisieren oder neu aufzustellen, stehen die Wohnungsbauengesellschaften und die Sparkassen weiter eng beieinander. Und da sich die Wohnungsbauengesellschaften in den vergan-

Nicht nur private Bauherren planen sicher mit Deutsche Bauwelten, das Unternehmen ist auch zuverlässiger und kompetenter Partner für die verschiedensten Interessenlagen rund um das Thema Bau. Gemeinsam mit Banken werden interessante Wohnbauprojekte verwirklicht – mit Kommunen und Städten entstehen ganze Quartiere. Darüber hinaus gibt die Deutsche Bauwelten lokalen Bauunternehmen mit entsprechender Expertise die Chance, als Lizenzpartner erfolgreich neue Kundenpotentiale zu erschließen.

genen Jahrzehnten mehr mit der Verwaltung des vorhandenen Wohnraums beschäftigt haben, als mit dem Neubau, passt Deutsche Bauwelten als Dritter, wirtschaftlich starker und fachlich hochqualifizierter Partner ideal in eine solche Verbindung.

„Gerne prüfen wir auch Situationen, die aus der besonderen Verantwortung einer Bank entstehen, die sie für ihr Marktgebiet und die dort lebenden Menschen trägt. Dies betrifft wieder in besonderer Weise die Sparkassen“, sagt Geschäftsführer Markus Irling. „In den letzten ein bis zwei Jahren suchen auch immer mehr Wohnungsgenossenschaften den Kontakt zu unserem Unternehmen.“

Wie bei den Wohnungsbauengesellschaften wurden dort in den vergangenen Jahrzehnten die Kernkompetenzen in der Wohnungsverwaltung ausgebaut und der Neubau von Wohnraum „verlernt“. „Unser Unternehmen kann diese Lücke füllen. Dadurch, dass wir in weiten Teilen trotz sehr großer Individualität in Architektur und Ausstattung wie eine Fabrik funktionieren und pro Jahr für rund 3.000 Projekte unter anderem halbfertige Produkte wie Stürze, Stützen oder Stahlbauteile selbst herstellen und die Bereitstellung auf der Baustelle ‚just in time‘ über unser eigenes Bauleistungszentrum sicherstellen, können wir mit einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis in solche Partnerschaften eintreten“, so Markus Irling weiter.

Nur durch den Ausbau der eigenen Kernkompetenzen auf der einen Seite und die konsequente Vernetzung mit hierzu passenden Partnern auf der anderen Seite, wird es den Banken zukünftig gelingen, über neue – zu ihnen passende – Geschäftsfelder stabile Erträge zu erwirtschaften.

**Julia Mischke**



AnNoText  
TriMahn

Effektives und automatisiertes  
Forderungsmanagement.

