

„Finanzierung jenseits von core und core plus“

Unterschiedliche Blickweisen runden das Bild der Situation ab: Bei der Gesprächsstunde (v. li.) René Reif, Thomas Jebesen, René Beckert, Professor Hans-Peter Gondring und Rupert Hackl.



DIE KREDITVERGABEPRAaxis HAT sich verändert, Basel III steht bevor. Das sind nur zwei Faktoren, weshalb die Immobilienwirtschaft vor neuen Herausforderungen steht. Wer sicher investieren will, hört seit geraumer Zeit auf das Zauberwort Core, vor allem auch im Hinblick auf die Finanzierung. Doch was verbirgt sich dahinter?

Die René Reif Consulting hat zum Thema „Finanzierung jenseits von core und core plus“ gemeinsam mit der Akademie der Immobilienwirtschaft (ADI) zu einem Podiumsgespräch in das Seerestaurant in der Messe München eingeladen. Rund 150 Gäste – von Bankern (gut ein Viertel) über Makler, Projektentwickler bis hin zu Rechtsanwälten war die gesamte Branche vertreten – hörten gespannt zu, was Experten mit ganz unterschiedlichem Hintergrund zu dem Thema zu sagen hatten.

Nicht nur das Einführungsreferat von Benedikt Huber von René Reif Consulting machte schnell klar, dass „Core“ und das mit etwas mehr Rendite, aber auch mehr Risiko verbundene „Core plus“ ganz und gar nicht eindeutig definiert ist. Die unter-

schiedlichen Einschätzungen in der von René Reif moderierten Runde unterstrichen dies eindrucksvoll.

Professor Hanspeter Gondring, wissenschaftlicher Leiter der Akademie der Immobilienwirtschaft ADI, nahm den Disputanten schon mal allen Wind aus den Segeln, in dem er erklärte, Core sei kein wissenschaftlich fundierter Begriff. Er definierte die Immobilie als eine besondere Asset-Klasse.

Thomas Jebesen, zuständig bei der Bayerischen Landesbank für die Immobilienfinanzierung, meinte, dass die Immobilienpraxis diesen Definitionsschritt nicht mitgemacht habe. Für sie sei ein Risikoabgleich wichtig. Mit Blick auf Basel III sei es notwendig, das Risiko, das ja den möglichst hohen Gewinn verspricht, entsprechend hundertprozentig „einzupreisen“.

Diesem „Einpreisen“ setzte René Beckert vom Münchner Immobilienzentrum der DG HYP den notwendigen Liquiditätspuffer entgegen. Um diesbezüglich den Kapitaldienst sicher bedienen zu können, ist die genossenschaftliche Struktur mit

den Raiffeisen- und Volksbanken ein Vorteil. Diese Struktur lässt ihn auch außerhalb Münchens gute Standorte für ein lohnendes Immobilieninvestment finden.

Voll die bayerische Landeshauptstadt im Fokus sieht dagegen Rupert Hackl, der Münchner Niederlassungsleiter der Eurohypo. Dass sich gerade hier die Core-Objekte finden, habe auch die Immobilienmesse MIPIM Anfang März bestätigt. Sein Haus habe sich auch bislang schon erfolgreich in der Königsklasse der Münchner Core-Immobilien engagiert. Dazu zählt auch die Begleitung diverser Projektentwicklungen in der City.

Auf dem Investmentmarkt sind solche Core-plus-Immobilien allerdings immer seltener. Beim anschließenden Get together zeigten sich die Gäste ebenso wie die Mitveranstalter ADI und COFELY begeistert von der Initiative. Alle waren sich einig, dass die Mischung aus Information, Diskussion und Begegnung dem Markt und seinen Akteuren mehr als gut tut. Der mit viel positivem Feedback gelobte René Reif avisierte als Termin für die nächste Veranstaltung den Herbst. „Themen gibt’s reichlich“, sagte er. „Und wenn sie alle so intensiv und von ganz unterschiedlichen Standpunkten her diskutiert werden, können wir nur alle davon profitieren. Einschließlich unserer Mitveranstalter und Sponsoren.“ Diese waren an diesem Abend ADI und COFELY GDF SUEZ.

Die René Reif Consulting GmbH, ein Unternehmenszweig der René Reif Firmengruppe, ist seit über 20 Jahren in der Strukturierung für wohnwirtschaftliche und gewerbliche Immobilienfinanzierungen (EK und FK) erfolgreich tätig und bietet ihren Kunden kreative Investitions- und Finanzierungslösungen auf unabhängiger Basis an.

Miteinander führt zum Erfolg

Neue Herausforderungen für Kreditnehmer wie für Kreditgeber – dass dies ein wichtiges Thema in der Immobilien- und in der Finanzlandschaft ist, hat das Treffen mit der René Reif Consulting (siehe nebenstehenden Bericht) einmal mehr deutlich gezeigt. Worin René Reif die Aufgabengebiete seines Unternehmens und seiner Mitarbeiter sieht, darüber haben wir mit ihm gesprochen.

Ihr Unternehmen bezeichnen Sie als Consulting, warum nicht einfach Finanzierungsberatung? Ist das ein Beitrag zur englischen Sprache in der Geschäftswelt oder steckt mehr dahinter?

Das lateinische Wort *consultare* bezeichnet zweierlei: befragen, aber auch beraten und beratschlagen. Genau das ist der springende Punkt. Projektentwickler, Fondsgesellschaften, Unternehmen aber auch Kreditinstitute kommen zu uns und fragen uns nach unserer fachlichen Meinung. Dabei hat jeder seine ganz individuelle Frage- und Problemstellung, auch wenn diese auf den ersten Blick mitunter ganz ähnlich scheinen.

Dabei geht es ja auch um völlig unterschiedliche Größenordnungen. Wer die passende Finanzierung für ein Bestandsobjekt sucht, spielt doch meist in einer anderen Liga als derjenige, der ein ganzes Areal realisieren will oder sich gar an eine Projektentwicklung wagt. Wie weit geht ihre Tätigkeit dabei?

So sehr sich das auch in der finanziellen Größenordnung bei der Umsetzung unterscheidet - eines haben all diese Vorhaben gemeinsam: Es muss immer eine sorgsame und umfassende Analyse erstellt und die jeweiligen Realisierungsmöglichkeiten kritisch hinterfragt und aus verschiedensten Blickwinkeln betrachtet und untersucht werden. Erweist sich das Konzept als tragfähig, gilt es, die jeweils individuell besten Möglichkeiten zu finden, um das finanzielle Delta zwischen vorhandenem Eigenkapital und benötigtem Finanzierungsvolumen herauszuarbeiten. Unsere jahrzehntelange Erfahrung in unserem Spezialsegment hilft, nicht nur den jeweils

individuell passenden Weg, sondern auch den oder die für die jeweilige Situation passenden Finanzpartner zu finden.

Haben diese denn - nicht zuletzt mit Blick auf die nach der Finanzkrise noch schärferen Vorgaben - überhaupt noch unterschiedliche Handlungsspielräume?

Schwerpunkte und die Ausrichtung sind unterschiedlich. Allein schon unser letztes Podiumsgespräch in München hat gezeigt, von welcher verschiedenen Positionen die einzelnen Bankinstitute ihre Arbeit betrachten. Außerdem ist es wichtig zu wissen, wer welche Mittel für welche Art von Projekten im avisierten Zeitraum zur Verfügung stellt.

Kommen wir noch einmal auf den Begriff Consulting im Sinne von beratschlagen zurück: Bedeutet das, der Ratsuchende erwartet von Ihnen nicht nur einfach die Lösung, sondern ist in deren Findung mit eingebunden?

Genau das ist ganz entscheidend. Die individuelle Lösung beziehungsweise eine objektspezifische Konzeption kann nur zusammen, also mit dem Darlehensnehmer, entstehen. Nur wenn jeder seine persönliche Expertise, seine Bedürfnisse und Ge-

danken mit einbringt, kann ein ganzheitliches Konzept entstehen. Und mit diesem führen wir dann eine gezielte und volumenabhängige Ansprache, bei den dann in Frage kommenden Kreditinstituten durch.

Inzwischen ist Ihr Team gewachsen. Dass auch Mitarbeiter aus den Anfängen heute noch in Ihrem Unternehmen sind, zeigt, dass für Sie zum beruflichen Erfolg auch das menschliche Miteinander gehört ...

Das ist ein ganz wichtiger, mitunter der entscheidende Faktor. Auch hier ist die richtige Teambildung mit ausschlaggebend für den Erfolg. Und hier haben wir sukzessiv und ganz gezielt an unserem Dreamteam gearbeitet. Alle notwendigen Sparten sind in unserem Haus mit hochqualifizierten Mitarbeitern die gänzlich aus den unterschiedlichsten Kreditinstituten kommen, besetzt. Sie sprechen die Sprache, verstehen die Wünsche aber auch die Ängste ihrer Ansprechpartner bei Mandaten, Banken oder Equitypartnern.

Der große Anklang, den Ihre Veranstaltung „Finanzierung jenseits von core und core plus“ hatte, lässt auf weitere Diskussionsrunden hoffen. Welche haben Sie als nächste angedacht?

Der Erfolg war überwältigend und wir sind mit Lob überhäuft worden. Das Thema aber auch die Offenheit der Teilnehmer untereinander waren der Erfolgsgarant des Abends.

Unsere nächste Veranstaltung findet im September statt und steht unter dem Motto „Auswirkungen der aktuellen Kreditpolitik auf Stadtplanung und Entwicklung“.

René Reif Consulting GmbH
Widenmayerstraße 9 · 80538 München
T +49 89 746 134 0 · Fax +49 89 746 134 22
www.renereif.de

Gewerbeobjekt zu verkaufen

1.300 m² Nutzfläche, flexibel nutzbar (Produktion, Büro, Lager).

Beste Lage, 1 a Zustand, großer Hof, Landkreis Fürstentfeldbruck.

Chiffre:
MuP Verlag GmbH, Nymphenburger Str. 48, 80335 München