

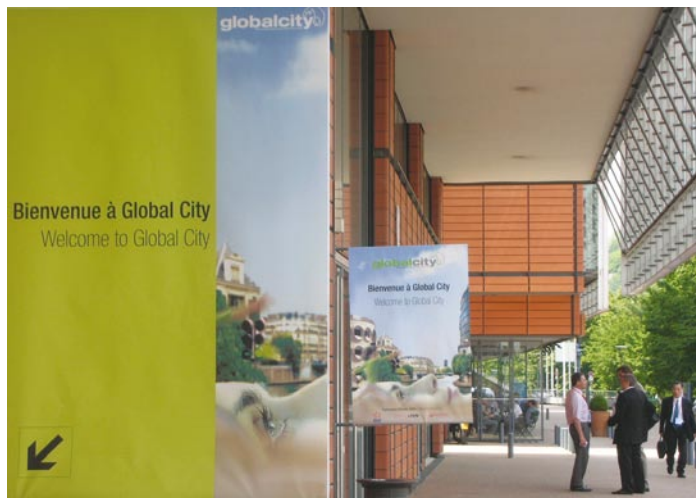
Städte brauchen private Gelder

Lösen PPPs kommunale Probleme? Ein Thema auf der Global City Tagung, Lyon

Im Mai trafen sich im südfranzösischen Lyon rund 1.200 Teilnehmer aus 35 Ländern für vier Tage zur zweiten Global City Tagung. Darunter Bürgermeister, Senatoren und Staatssekretäre sowie leitende städtische Angestellte aus Europa, Afrika, Asien und den USA. Schwerpunktthemen der – sowohl was die Themen anbetrifft, als auch die Beiträge der Referenten – hochkarätigen Tagung waren Transport und Mobilität, Umweltschutz und Abfallbeseitigung sowie städtische Lebensqualität.

Vor dem Hintergrund der längst als Tatsache akzeptierten, in ganz Europa bis 2050 rückläufigen Bevölkerungszahlen, der zunehmenden Überalterung sowie der wachsenden Arbeitslosigkeit, hat in den Städten, Regionen und Ländern der EU der Wettbewerb um Einwohner begonnen. Gleichzeitig stehen die meisten Städte vor leeren Kassen. Public-Private-Partnerships (PPP, nähere Erläuterungen siehe S. 2), eine intensive Zusammenarbeit mit der Privatwirtschaft und nachhaltige Finanzierungsmodelle mit privaten Geldern sind ein Gebot der Zeit.

Zu den wichtigen Voraussetzungen für Metropolen, die lebens- und liebenswert sind, zählen Sicherheit, medizinische Versorgung, Bildungsmöglichkeiten, Transport und Infrastruktur, Kultur und Freizeit, Müllent- und Versorgung mit Ressourcen wie Wasser und Strom, die Umwelt- und die Luftqualität sowie Wohnen, Arbeit und öffentliche Räume. Düsseldorf, Frankfurt am Main und München belegen in einer internationalen Studie über 350 Städte immerhin die Ränge sieben bis neun. Doch in vielen Städten kommt die notwendige und geforderte Mobilität zum Stillstand.



Die Europäische Investitionsbank schätzt die weltweit jährlich getätigten Investitionen durch PPPs auf 7,5 bis 9 Milliarden Euro. Davon entfallen ca. 40 Prozent auf Großbritannien. Anfang der 90er Jahre wurde dort die PPP-Finanzierung unter der Leitung des Finanzministeriums entwickelt und gemachte Erfahrungen unter Toni Blair ausgewertet. Vereinfachungen und Standardisierungen, die so entstanden, führten dazu, dass Kommunen und Gemeinden den Staatshaushalt nachhaltig entlasten. Erfahrungen mit PPPs in den Niederlanden, Portugal, Polen und Spanien haben gezeigt, dass Einsparpotenziale bis zu 20 Prozent durch die Erbringung von Leistungen der Öffentlichen Hand mit PPPs erzielt werden können.

kommen, Bausstellen und Staus in der Hauptstadt, entwickelt Prognosen, empfiehlt Routen und steuert ein Verkehrsleitsystem. Über Taxen (so genannte Floating-Car-Data), Detektoren in den Straßenbelägen und Kameras an Kreuzungen werden die Daten ermittelt. Alle Daten und Analysen stehen der Stadtplanung kostenlos zur Verfügung. Die Hauptstadt zahlt für den laufenden Betrieb des VMZ keinen Cent, hat einen 20-jährigen Laufzeit- und technischen Weiterentwicklungs-Vertrag abgeschlossen und kann einseitig den Ausstieg erklären. Das private Anbieterkonsortium hat kein Kündigungsrecht, profitiert aber trotzdem: Es kann die Informationen an Telefongesellschaften, Verlage und Sender verkaufen – GPS-Betreiber sind genauso interessiert wie Radiostationen.

PPP im Verkehr
Maria Krautzberger, Staatssekretärin für Verkehr und Umwelt beim Berliner Senat für Stadtentwicklung, leitet ein erfolgreiches Public-Private-Partnership zwischen Siemens, Daimler-Chrysler und der Stadt Berlin. Dort sammelt eine Verkehrs-Management-Zentrale (VMZ) permanent Informationen zu Verkehrsauf-

Themenüberblick

Schwerpunkt Finanzen

Was ist eigentlich PPP – Nutzungsfelder für die Wohnungswirtschaft

Seite 2

Die neue Beleihungswertermittlungsverordnung ist da: Ein Überblick über die neuen Regelungen

Seiten 5 und 6

Schwerpunkt Management

Wohnungsgenossenschaften erschließen das Hochpreissegment – ein Interview mit dem Lübecker Bauverein

Seite 8

Lender Relation Management – Bericht über ein Projekt von Dr. Klein beim Altonaer Spar- und Bauverein

Seite 11

Dr. Klein

Der Finanzierungsservice des Geschäftsbereiches WoWi stellt sich vor

Seite 12

Ankündigung



Sehr geehrte Leser,

bitte vormerken: Unser Wohnungswirtschaftstreffen Horizonte2006 wird am 27. und 28. November im Radisson SAS Hotel Berlin in der Nähe des Alexanderplatzes stattfinden. Bereits am Vorabend (26.11.) werden wir für Sie ein informelles Get-Together organisieren.

Nähere Informationen zu Horizonte2006 erhalten Sie demnächst im Internet unter www.horizonte20xx.de oder in der Einladung, die wir im Spätsommer versenden werden.

Bitte halten Sie sich den Termin schon einmal frei. Wir freuen uns auf Sie!

Das Verkehrsleitsystem kostet die Stadt 20 Millionen Euro, für 20 Jahre. Und während Stockholm und Seattle – wie zuvor schon London, Oslo und Singapur – versuchen, dem Verkehrsaufkommen mit einem City-Maut-System Herr zu werden, denkt Bundesminister Tiefensee an diese Lösung derzeit nicht. So beruhigt Dr. Engelbert Lütke Daldrup, Staatssekretär im Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung entsprechende Befürchtungen des Handels.

PPPs machen Innenstädte attraktiver

„Ein funktionierender innerstädtischer Einzelhandel ist zentral für die Attraktivität von Städten“, so Lütke Daldrup. Sein Ministerium werde deshalb eine weitere Zersiedlung durch neue Einkaufszentren auf der grünen Wiese verhindern. Die Stadt mit einem funktionierenden innerstädtischen Einzelhandel definiert er als wichtiges politisches Ziel der Zukunft aller europäischen Staaten. In dem von der EU im Rahmen der Gemeinschaftsinitiative INTERREG geförderten transnationalen Projekt haben 20 Partner aus sieben Staaten in den vergangenen drei Jahren nach gemeinsamen Strategien gesucht, die dem innerstädtischen Einzelhandel als Impulsgeber für die wirtschaftliche Entwicklung europäischer Städte dienen. „Wir wollen auch die private Wirtschaft ermutigen, sich verstärkt der Innenstadt zuzuwenden und deren Wirtschaftskraft mit zu entwickeln“, so der Staatssekretär. „Das Projekt demonstriert die Notwendigkeit und den Nutzen einer engen Verzahnung von Raum- und Stadtentwicklung mit der Privatwirtschaft“, bestätigt Lütke Daldrup. Dies sei ein zeitgemäßer Ansatz von PPP, denn die Entwicklung von Stadtteilen sei heute

ohne privatwirtschaftliches Engagement kaum noch erfolgreich zu verwirklichen.

So geschehen in Plymouth, im Südwesten Englands. Dort musste zunächst ein riesiges „Post-War-Shopping-Center abgerissen werden, um den innerstädtischen Hafenbereich zu einem urbanen Wohn- und Lebenszentrum zu entwickeln. „Um 1000 Wohnungen zu schaffen, haben der Handel, Bürger und Unternehmen gemeinsam eine Urban-Design-Strategie inklusive Architekturvorgaben, Lichtkonzept und Stadtmöblierung entwickelt und umgesetzt“, so David Draffan, Direktor des Plymouth City Center. 200 Millionen Pfund Staatshilfe (kofinanziert durch den EU-Strukturfonds) und eine Abgabe von bis zu zwei Prozent des Umsatzes von ansässigen Unternehmen wurden eingesetzt, um diese innerstädtische Betonlandschaft zu rekultivieren.

Druck und Mut zu neuen Wegen

Die finanzielle Not der öffentlichen Hand macht jedoch nicht nur erfinderisch, sondern fördert mit Druck auch den Mut zu neuen Wegen. Dabei scheint es unerheblich, ob PPP ein reines Finanzierungs-Beschaffungsinstrument ist, wie deutsche Wirtschaftsprüfer meinen, oder ein Instrument des Unterhalts von Infrastrukturen, wie die Europäische Investitionsbank betont. Wichtig sind Kosteneffizienz und Kostentransparenz. Das bedeutet, dass die öffentlich-private Partnerschaft von einer optimalen und limitierten Risikoverteilung für beide Seiten geprägt sein muss. „Eine Machbarkeits-Studie und ein Wirtschaftsvergleich sind notwendig: „Was kostet es, wenn die öffentliche Hand selbst baut und betreibt?“ Das Ergebnis sind Zahlen- und Zeitwerte, die vergleichbar

sind“, skizziert Prof. Dr. Bernd Kochendörfer die komplexe Situation der PPP-Planung und -Umsetzung. Um die Realisierungskosten der öffentlichen Hand und der Privaten auf einander abzustimmen, müssten Risiken wie Planung, Bau, Ausführung, Betrieb und Finanzierung sowie Preissteigerungs- und Insolvenzrisiken kalkuliert und gegen eine Gegenleistung dem Partner zugeschlagen werden, der sie am besten bewältigen könne, so der Wissenschaftler. „Noch immer gibt es in Deutschland eine fehlende PPP-Tradition und -Kultur. Manche Verwaltungen fürchten den Ausverkauf öffentlicher Interessen bzw. eine ablehnende öffentliche Meinung“, so Kochendörfer.

Das ist ganz so unberechtigt nicht: Die Eidgenössischen Anstalt für Wasser, Abwasser und Gewässerschutz (EAWAG) in Zürich definierte das Lock-In-Problem, das PPPs bei Behörden oft hervorrufen. „In Frankreich ist es offenkundig, dass PPP-Modelle beim Betrieb der Wasserversorgungs- und Abwasserreinigungsanlagen zu Abhängigkeiten führen“, so deren Geschäftsführer. Gemeinden, die die Anlagen wieder selbst betreiben möchten, weisen nach jahrzehntelangen, umfassenden Beteiligungen privater Firmen keine ausreichende Sachkompetenz mehr auf. Hier besteht die Gefahr, dass die durch die Verträge temporäre, organisatorische Struktur faktisch festgeschrieben ist und die Gemeinden in dieser Struktur eingeschlossen sind (Lock-In). Die privaten Konzerne besitzen laut EAWAG „in der Regel deutlich bessere Informationen über Kostenstrukturen oder Technologien als ihre kommunalen Auftraggeber. Dieses Problem verschärft sich mit zunehmender „Distanz“ zwischen Kommune und Privaten.“

Was ist eigentlich PPP?

Kooperationen zwischen Städten und Kommunen einerseits und privaten Organisationen gewinnen zunehmend an Bedeutung. Der vorangegangene Bericht liefert dafür viele Beispiele und zeigt, dass Deutschland in Sachen Public Private Partnership noch weit hinterher hinkt. Im Folgenden soll kurz erläutert werden, was PPP ist und welche Chancen sich für die Wohnungswirtschaft dabei bieten.

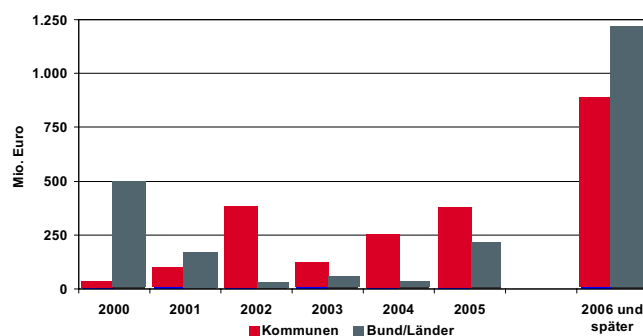
Es gibt keine gesetzliche Begriffsdefinition von PPP. Nach funktionalem Verständnis lassen sich PPP-Projekte charakterisieren als eine langfristige vertraglich geregelte Zusammenarbeit zwischen der öffentlichen Hand und der Privatwirtschaft, bei der die erforderlichen und vorhandenen Ressourcen zum gegenseitigen Nutzen zur Verfügung gestellt und vorhandene Projektrisiken entsprechend

der Risikokompetenz der Partner optimal verteilt werden. PPP sind dabei notifizierungspflichtig.

Dauer und Intensität der Zusammenarbeit können im Einzelnen sehr stark differieren.

Als Beteiligte von PPP-Projekten kommt jeder Teil der öffentlichen Verwaltung und im Prinzip jedes private Unternehmen oder jede private Organisation in Betracht.

Investitionen* in PPP-Projekten** nach Jahr des Vertragsabschlusses
– Kommunen, Bund und Länder –



* Nur die Projekte sind berücksichtigt, zu denen Investitionsangaben gemacht wurden (159 von 190)

** PPP-Projekte im engeren Sinne (mindestens 3 Lebenszyklusphasen)

n=159

Kommunale PPP-Umfrage 2005 und
Bund-/Länderumfrage der PPP Task Force 2005

Quelle: Deutsches Institut für Urbanistik

Anwendungsfelder

Im öffentlichen Hochbau ist der Anwendungsbereich für PPP-Strukturen breit gefächert. Er deckt den gesamten Bereich der staatlichen Daseinsvorsorge und Infrastrukturbereitstellung ab, also z.B.:

- Verwaltungsgebäude
- Schulen
- Krankenhäuser
- Freizeitinfrastruktur (Schwimmbäder, Multifunktionshallen)
- Polizeigebäude
- Sportstätten (z.B. Olympiastadion Berlin, Zentralstadion Leipzig).

Gleiches gilt für die öffentliche Verkehrsinfrastruktur sowie den Tiefbau. Beispiele hier sind:

- Straßen, Brücken, Tunnel (z.B. Warnowtunnel Rostock)
- Flughäfen
- Güterverkehrszentren

Ein weiterer Anwendungsbereich sind Projekte im Bereich der Ver- und Entsorgung sowie des öffentlichen Nahverkehrs, z.B.:

- Kläranlagen
- Müllverbrennungsanlagen
- Wasserver- und Abwasserentsorgung (z.B. Rostock oder Kanalisation von Schwerte)
- Parkhäuser
- Kompostieranlagen

Darüber hinaus gibt es vielfältige weitere Anwendungsbereiche in der Stadtentwicklung (wirtschaftliche und kulturelle Revitalisierung, z.B. Rebstockgelände Frankfurt am Main, Berlin Karow-Nord), im Bereich der Wirtschaftsförderung, Projekte zur Förderung von Forschung und Entwicklung, IT-Projekte oder auch Sicherheitspartnerschaften.

Wohnungsunternehmen als PPP-Partner

Auch Wohnungsunternehmen können sich als PPP-Partner profilieren. Sie verfügen über langjährige Erfahrungen in der Errichtung, Sanierung und Bewirtschaftung von Immobilien, die sie bei der Durchführung von PPP in die Waagschale werfen können.

Beispiele für eine erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Kommune und Wohnungs-

unternehmen gibt es in Nordhausen, wo zwei Schulen mit einem Investitionsvolumen von ca. 4 Mio. Euro umgebaut, saniert und erweitert wurden oder in Hennigsdorf, wo durch die ansässige Wohnungsbaugesellschaft das Stadtklubhaus saniert wurde.

Ein anderes Beispiel findet sich in Hamburg. Hier plant die Stadt den Ausbau, die Grundsanierung, dauerhaft werterhaltende Bauunterhaltung und Bewirtschaftung von etwa 30 bis 40 Schulgebäuden auf eine Tochter der städtischen Wohnungsbaugesellschaft zu übertragen. Angestrebt wird hier eine Vertragsdauer von 25 Jahren. Ein Übergang des Eigentums an den Schulgebäuden und Außenflächen ist ebenso wenig geplant wie etwaige Miet-, Pacht- oder Leasingkonstrukte.

PPP-Modelle

Bei PPP gibt es verschiedene Modelle, die sich vor allem in ihrer rechtlichen und Eigentumsstruktur unterscheiden.

1. Leasing- / Investoren- / Fondsmodell

Beim Leasingmodell wird ein Objekt (z.B. ein Rathaus oder eine Schule) durch eine Objektgesellschaft des Leasinggebers errichtet oder erworben und an den Nutzer, z.B. die Kommune, gegen Zahlung einer Leasingrate zur Verfügung gestellt. Der Betrieb des Objektes erfolgt durch den Nutzer, der am Ende der Leasingzeit eine Kaufoption besitzt.

Die Finanzierung der Maßnahme erfolgt durch die Leasinggesellschaft.

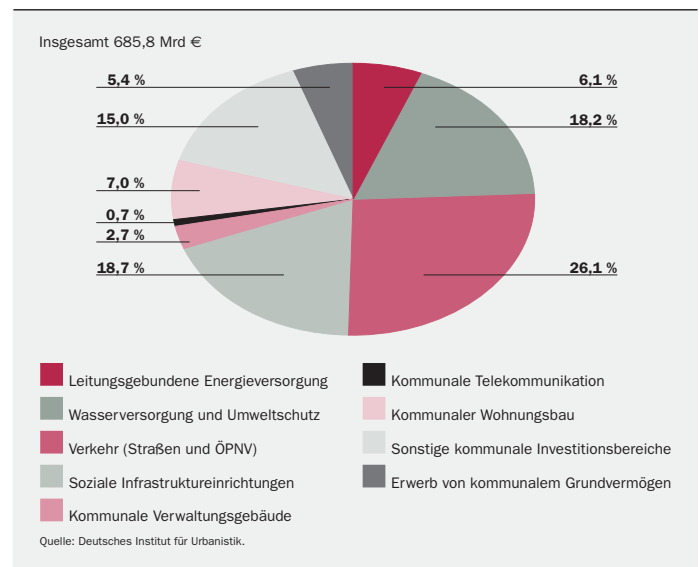
2. Betreibermodell / Konzessionsmodell

Beim Betreibermodell erbringt ein privates Unternehmen im einvernehmlichen Zusam-

menwirken mit der öffentlichen Hand in der Regel die Planung, den Bau, die Finanzierung und auch den Betrieb für eine zumeist lange Laufzeit von 20 bis 30 Jahren. Hierfür erhält der private Betreiber ein Entgelt von der öffentlichen Hand.

Ein für die Wohnungswirtschaft denkbares Betreibermodell ist die Übernahme der

Kommunaler Investitionsbedarf für die Jahre 2000 bis 2009



Gebäudebewirtschaftung (Facility-Management-Modell) während des gesamten Lebenszyklus. Hierzu können das technische (z.B. Planung, Instandhaltung, Neubau), infrastrukturelle (z.B. Hausmeisterdienste, Sicherheitstechnik, Kommunikationstechnik) und kaufmännische Management (Finanzierung) gehören.

Konzessionsmodelle sind ähnlich ausgestaltet wie die Betreibermodelle. Der Unterschied liegt darin, dass der private Betreiber das Entgelt direkt vom Nutzer und nicht von der öffentlichen Hand erhebt.

Weitere mögliche PPP-Modelle sind z.B. das Betriebsführungsmodell oder das Kooperationsmodell. Das geeignete Modell muss für das jeweilige Vorhaben sorgfältig ausgewählt werden.

Zahl der Haushalte wächst deutlich schneller als die Bevölkerung

Was die Wissenschaftler seit Jahren beobachten, wird nun auch von den Ergebnissen des neuen Mikrozensus 2005 des Statistischen Bundesamtes belegt: Die Zahl der Haushalte in Deutschland wächst schneller als die Bevölkerung.

Zwischen 1991 – dem Jahr der ersten gesamtdeutschen Datenerhebung – und 2005

stieg in den alten Ländern die Zahl der Haushalte um rund 12 Prozent auf 30,7 Millionen; die Zahl der in privaten Haushalten lebenden Personen nahm im gleichen Zeitraum hingegen nur um 6 Prozent auf knapp 66 Millionen zu.

In den neuen Ländern verlief die Entwicklung noch gegenläufiger: Während die Zahl

der in Privathaushalten lebenden Bevölkerung um 7 Prozent zurückging, legten die Anzahl der Haushalte um 8 Prozent auf 8,4 Millionen zu. Gleichzeitig werden die Einheiten immer kleiner. Einpersonenhaushalte seien mit einem Anteil von 38 Prozent inzwischen die häufigste Lebensform, resümieren die Statistiker.

SPD und REITs: parlamentarischer Widerstand versus BFM-Papier

Die lange erwartete Einführung von börsennotierten Immobilienfonds (Real Estate Investment Trusts, REITs) drohte zunächst am Widerstand der SPD im Bundestag zu scheitern. Sozialdemokratische Parlamentarier im Sonderausschuss haben erhebliche Zweifel an deren Notwendigkeit geäußert, sowie vor eventuellem Verlust von Steuereinkommen und einem steigenden Druck auf Mieter gewarnt. Doch jetzt hat das Bundesfinanzministerium ein Argumentationspapier veröffentlicht, in dem sich offiziell und positiv mit dem Thema G-REIT auseinandergesetzt wird.

Die an den Finanzmärkten lange erwartete Einführung von börsennotierten Immobilienfonds (REITs) drohte am Widerstand der SPD im Bundestag zu scheitern, berichtete im April nicht nur das Handelsblatt. Zuständige Fachpolitiker machten erhebliche Zweifel an dem seit Jahren diskutierten Vorhaben geltend, die von einem Großteil der sozialdemokratischen Parlamentarier geteilt würden. „Es handelt sich um ein Produkt, auf das wir gut verzichten können“, sagte die Finanzexpertin Nina Hauer mit Blick auf die erwarteten Auswirkungen auf den Finanzmarkt. Ihr Kollege Florian Pronold verwies auf ungelöste steuerliche Probleme, die dem Fiskus Mindereinnahmen in Milliardenhöhe bescheren könnten. Der ehemalige Hamburger Regierungschef Ortwin Runde warnte vor negativen Auswirkungen für Mieter, falls die REITs eingeführt würden. Börsennotierte Immobilienfonds sind derzeit in etwa 20 Staaten verbreitet, nicht aber in Deutschland.

In einem 22 Seiten langen Argumentationspapier aus dem Steinbrück-Ministerium heißt es nun: „Ohne die Einführung deutscher REITs wird Deutschland bei der indirekten Immobilienanlage dauerhaft ins Hintertreffen geraten und wichtige Marktanteile nachhaltig verlieren.“ Des Weiteren wird den Kritikern aus dem SPD-Parlament zu verstehen gegeben: „Die Welt wartet nicht auf Deutschland und die deutsche Immobilienwirtschaft wird nicht auf die deutsche Gesetzgebung warten. Deutsche Immobilieninvestoren bereiten sich längst konsequent auf den Börsengang vor. So bringen schon jetzt sowohl deutsche Immobilien-gesellschaften als auch ausländische Investoren ihre deutschen Immobilien im Ausland an die Börse.“ Als erste deutsche Immobiliengesellschaft hat die Commerzbank-Tochter Commerz Grundbesitz einen REIT aufgelegt, der eben wegen des stockenden Genehmigungsprozesses in Deutschland an der Pariser Börse notiert ist.

KfW-Wohneigentumsprogramm (134): Finanzierung von Genossenschaftsanteilen

Privatpersonen, die Mitglieder einer Wohnungsgenossenschaft werden möchten, werden von der KfW-Förderbank beim Erwerb von Genossenschaftsanteilen gefördert. Der Finanzierungsanteil kann sich auf bis zu 100 Prozent des Genossen-

schaftsanteils belaufen (Kredithöchstbetrag: 100.000 Euro), Zinsfestschreibungszeitraum 10 Jahre. Die vorzeitige Rückzahlung des gesamten Darlehens oder auch von Teilbeträgen ist ohne Kosten für den Endkreditnehmer möglich.

2,6 Prozent Rendite bei kommunalen WU?

Leserreaktionen auf unsere Erstausgabe und zum Artikel
„Verkauft nach Dresden nun auch Leipzig seine Wohnungen?“

Auf die Erstausgabe unserer Zeitschrift Horizonte20xx im vierteljährlichen Turnus haben wir ein breites Echo mit sehr viel Lob erhalten. Dafür herzlichen Dank! Leider wurde aber zu Recht eine Passage aus dem Artikel „Verkauft nach Dresden nun auch Leipzig seinen Wohnungen?“ kritisiert. Die von uns in diesem Artikel zitierte Rendite von 2,6 Prozent bei kommunalen Wohnungsunternehmen ist natürlich nicht richtig. Wir haben dies – wie im Artikel erwähnt – aus dem Immo Bulletin 2005 der LB Immo Invest GmbH entnommen.

Wie wir inzwischen recherchiert haben, hat allerdings die LB Immo Invest GmbH diese

Zahl nur aus der beim GdW-Kongress in Hannover widerlegten Studie von Mc Kinsey abgeschrieben. Wir bedauern diesen Fehler und haben daraus gelernt, dass wir mit dem oben erwähnten Lob der verbundenen Verpflichtung zur Sorgfalt noch stärker gerecht werden müssen. Auch bei aller Hektik einer Erstausgabe sollten solche Fehler nicht passieren.

Wir möchten Sie bitten, auch künftig kritischer Leser dieser Zeitung zu sein und freuen uns auf Ihr Feedback – positives wie negatives.

Übrigens: Sollten Sie unsere Erstausgabe nicht erhalten haben, können Sie diese gerne unter horizonte20xx@drklein.de anfordern!

Blue Goals – Standortwerbung einmal anders

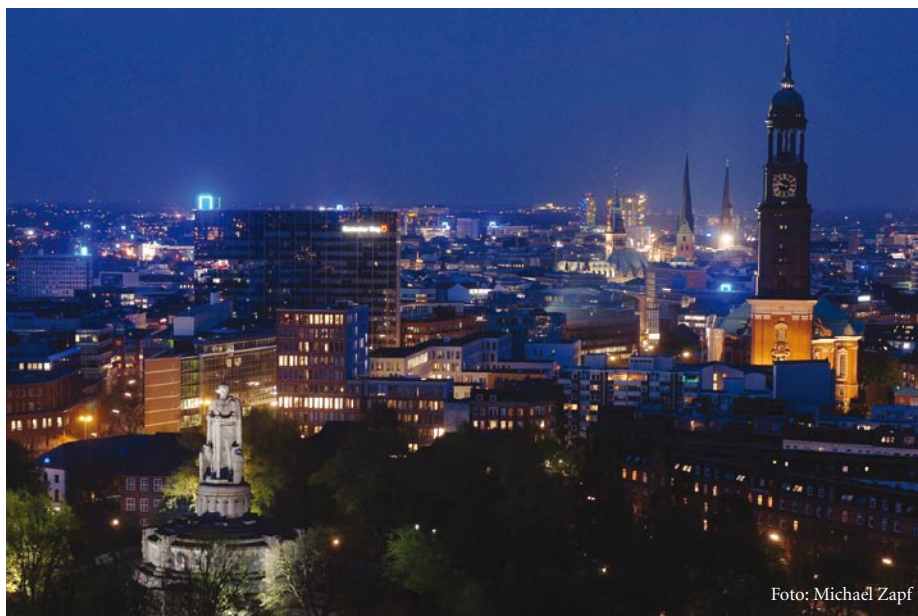


Foto: Michael Zapf

Die Hamburger Initiative Blue Goals zeigt kreative Standortwerbung im Rahmen der Fußballweltmeisterschaft. In der ganzen Stadt wurden und werden blau leuchtende Tore aufgestellt. Die Idee zu diesem Projekt hatte der Hamburger Künstler Michael Batz. Die Tore „symbolisieren aktive Tatkraft und das Bewusstsein globaler Verbundenheit zugleich und setzen Akzente einer welt- und zukunfts-offenen Haltung“.

Finanziert werden die Tore durch Hamburger Unternehmen. 165 Tore wurden bereits aufgestellt, immer noch kommen neue hinzu. Auch mehrere Hamburger Wohnungsunternehmen haben sich an der Aktion beteiligt. So wird die Hamburger Skyline bei Nacht zu einem blau leuchtenden Tore-Meer, wobei einige der Blue Goals sogar noch per Laserstrahl miteinander „verbunden“ werden und auf diese Weise in eine Art „Licht-Dialog“ treten.

Die neue Beleihungswertermittlungsverordnung (BelWertV)

Es ist vollbracht: Die „Verordnung über die Ermittlung der Beleihungswerte von Grundstücken“ nach § 16 Abs. 1 und 2 des Pfandbriefgesetzes (kurz: BelWertV) tritt in der Fassung vom 12. Mai 2006 ab dem 01. August 2006 in Kraft. Die Rechtsverordnung wurde von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) im Einvernehmen mit dem Bundesaufsichtsamt der Justiz nach Anhörung der Spitzenverbände der Kreditwirtschaft erlassen und soll die wertermittlungstechnischen Grundsätze der Beleihungswertermittlung regeln. Der nachfolgende Artikel gibt einen kurzen Überblick über den allgemeinen Inhalt sowie das Vergleichswert- und das Sachwertverfahren nach der BelWertV. Das speziell für die Wohnungswirtschaft relevante Ertragswertverfahren wird auf der darauffolgenden Seite ausführlich in tabellarischer Form dargestellt.

Im Unterschied zu den vorherigen Entwürfen der BelWertV wurde bei der in Kraft tretenden Fassung vom 12.05.06 beim Ertragswertverfahren auf die Untergliederung der wohnwirtschaftlich genutzten Objekte in Wohnhäuser und Plattenbauten bzw. Großwohnanlagen/Wohnhochhäuser bei den wesentlich wertbeeinflussenden Größen – Kapitalisierungszins und Restnutzungsdauer – verzichtet. Bei der Bewertung anhand dieser Wertgrößen lässt die BelWertV eine große Spanne zu (Restnutzungsdauern zwischen 25 und 80 Jahren; Kapitalisierungszins 5 bis 8 Prozent). Lediglich bei der Berücksichtigung des Modernisierungsrisikos wird nach der Größe und der besonderen Ausstattung von Wohngebäuden in einer Spanne zwischen 0 und 1,2 Prozent differenziert.

Schlussfolgernd ist es somit an dem konkreten Gutachter, diese Spanne qualitativ auszulegen. Und genau hier besteht für das Wohnungsunternehmen die Chance, auf das Ergebnis des Gutachtens Einfluss zu nehmen. Durch gezielte Informationen wie z.B. zur Art, Höhe und zum Jahr der letzten Investitionen in das Objekt sowie deren Mieterstruktur und zum Wohnumfeld, können hilfreich sein, um die Bewertung positiv von den Standardangaben (z.B. Baujahr) zu verfeinern. Deshalb sollte vor jeder Bewertung des Sichertheitsobjektes – ob im Rahmen einer Darlehensbeantragung oder bei der regelmäßigen Überprüfung der Beleihungsobjekte während der Kreditlaufzeit – die Besichtigung durch Recherche von Objekt- und Standortinformationen vom Wohnungsunternehmen gut vorbereitet werden. Der Gutachter sollte nicht alleine auf „Besichtigungstour“ geschickt werden, sondern durch fachkundiges Personal wie Kreditsachbearbeiter und ggf. zuständigen Hausverwalter begleitet werden. Damit kann sichergestellt werden, dass der Gutachter keine eigenen und eventuell falschen Auslegungen von nicht vorliegenden Informationen trifft.

Allgemeiner Inhalt der BelWertV

Die BelWertV definiert in § 3 (1) den Beleihungswert als den Wert der Immobilie, der

- unabhängig von vorübergehenden, etwa konjunkturell bedingten Wertschwankungen am maßgeblichen Grundstücksmarkt und
- unter Ausschaltung spekulativer Elemente

- während der gesamten Dauer der Beleihung bei einer Veräußerung voraussichtlich erzielt werden kann. Des Weiteren ist das Vorsichtsprinzip besonders hervorgehoben. Im § 3 (2) BelWertV wird die Ermittlung des Beleihungswertes deshalb weiter eingegrenzt: Im Rahmen einer vorsichtigen Bewertung der zukünftigen Veräußerbarkeit der Immobilie unter Berücksichtigung

- der langfristigen, nachhaltigen Merkmale des Objektes,
- der normalen regionalen Marktgegebenheiten sowie
- der derzeitigen und möglichen anderweitigen Nutzungen.

Die wesentlichen Stellschrauben der Beleihungswertermittlung sind

- beim Ertragswertverfahren der Kapitalisierungszins, der sich aus Liegenschaftszins zzgl. eines Sicherheitszuschlages ergibt,
- bei Sachwert- und Vergleichswertverfahren der Sicherheitsabschlag von mindestens 10 Prozent

Die BelWertV regelt den materiellen Inhalt des Beleihungswertes entsprechend der Ermächtigung. Dies sind im Einzelnen:

- die verfahrenstechnische Ermittlung des Beleihungswertes (Methodik),
- die inhaltlichen Anforderungen an das Beleihungswertgutachten (Form) sowie
- die Mindestanforderungen an die Qualifikation des Gutachters und
- gibt Erleichterungen für die Bewertung von überwiegend zu Wohnzwecken genutzten Beleihungsobjekten.

Die Wahl des Wertermittlungsverfahrens wird in der BelWertV wie folgt eingegrenzt:

Nach § 4 (1) BelWertV ist eine kumulative und getrennte Ermittlung des Ertragswertes und des Sachwertes vorzunehmen, und die Besichtigung des Objektes im Rahmen der Wertermittlung ist zwingend vorgeschrieben.

Nach § 4 (3) BelWertV ist der Ertragswert maßgeblich. Der Sachwert dient als „Kontrollwert“ (Ausnahme: Sonderregelung für Ein- und Zweifamilienhäuser, Eigentumswohnungen) bei der Überprüfung des nachhaltigen Ertragswertes. Ist der Ertragswert mehr als 20 Prozent höher als der Sachwert, ist eine Überprüfung mit einer nachvollziehbaren Begründung und ggf. eine Minderung des Ertragswertes notwendig.

§ 4 (6) BelWertV regelt die Ermittlung des Beleihungswertes für im Bau befindliche Objekte. Für diese ist der Zustandswert (Summe aus Bodenwert und anteiligem Wert der baulichen Anlage – Bautenstand) maßgeblich. Ist der ermittelte Ertragswert des planmäßig erstellten Objektes kleiner als der Sachwert, dann darf der Zustandswert nicht kleiner als der anteilige Ertragswert des prozentualen Bautenstandes sein.

Für Ein- und Zweifamilienhäuser sowie Eigentumswohnungen gibt es Sonderregelungen bei der Ermittlung des Beleihungswertes.

Bei Eigentumswohnungen und einzelnen in sich gewerblich genutzten Einheiten ist nach § 4 (2) BelWertV der Wegfall des Sachwertes möglich. Des Weiteren kann nach § 4 (4) BelWertV von der vorgeschriebenen Ertrags- und Sachwertermittlung abgewichen werden

- beim Sachwertverfahren, wenn Objekt zur Eigennutzung geeignet, bestimmt und dauerhaft nachgefragt ist oder
- beim Vergleichswertverfahren, wenn von mindestens fünf Objekten aktuelle Vergleichspreise in Übereinstimmung hinsichtlich der Wohnfläche vorliegen.

Für die Ermittlung des Beleihungswertes von Wohnungs- und Teileigentum sind nach § 4 (2) BelWertV

- Ertragswert und Sachwert getrennt zu ermitteln und
- dazu ergänzend der Vergleichswert als Kontrollwert zu ermitteln.

Das Vergleichswertverfahren nach BelWertV

Der herangezogene Vergleichswert ist um einen Sicherheitsabschlag von mindestens 10 Prozent zu kürzen. Bei der Bodenwertermittlung ist der Bodenwert bebauter und unbebauter Grundstücke abzuleiten und auf vorhandene „Richtwerte und Vergleichspreise“ bei gesichertem Bebauungsrecht abzustellen.

Das Sachwertverfahren nach BelWertV

Der Sachwert setzt sich zusammen aus dem Bodenwert und dem Wert der baulichen Anlage. Der Wert der baulichen Anlage definiert sich aus

- den Außenanlagen i.H.v. bis zu 5 Prozent der Herstellungskosten,
- den Baunebenkosten, soweit sie eine dauerhafte Werterhöhung darstellen und maximal 20 Prozent der geminderten Herstellungskosten berücksichtigen,
- besonderen Betriebseinrichtungen – jedoch nur, wenn sie wesentlicher Bestandteile des Grundstücks/Gebäudes sind und
- einem Sicherheitsabschlag i.H.v. mindestens 10 Prozent.

Der Sachwert dient außerdem als Kontrollwert, falls der Ertragswert um mehr als 20 Prozent höher ist als der Sachwert. Ggf. sollte dann der Ertragswert entsprechend gemindert werden.

Das Ertragswertverfahren gem. Beleihungswertermittlungsverordnung

Zusammenfassung aus der BelWertV vom 12.05.06, veröffentlicht im Bundesgesetzblatt 2006, Teil I Nr. 24

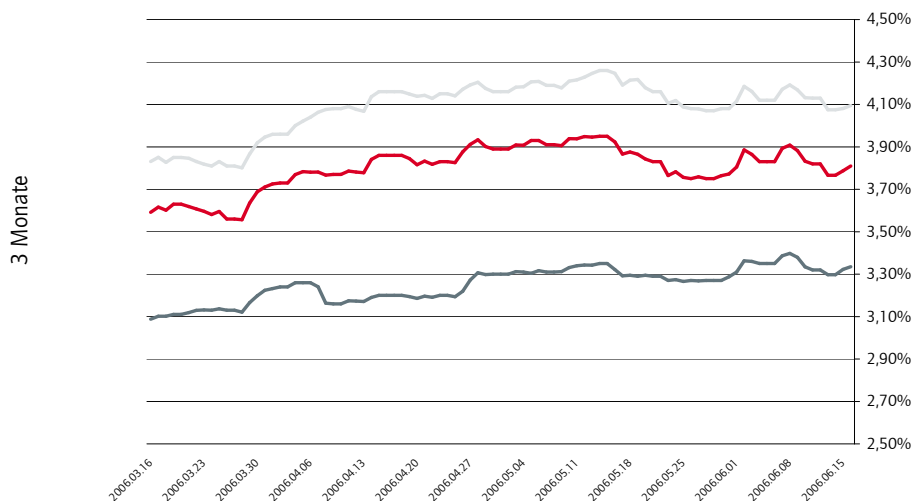
Zusammensetzung	Getrennter Ausweis von Ertragswert der baulichen Anlage und Bodenwert	
Nachhaltiger Reinertrag nach der international gebräuchlichen „overall capitalization method“	§ 10 (1) BelWertV <ul style="list-style-type: none"> Grundlage: „nachhaltige Erträge“ in Form der ortsüblichen Vergleichsmiete Im Fall des „underrented“ (nachhaltige Miete liegt über der vertraglich vereinbarten Miete) wird die vertraglich vereinbarte Miete angesetzt. Der Fall des „overrented“ (vertraglich vereinbarte Miete liegt über der nachhaltigen Miete) wird nicht als Wertsteigerung berücksichtigt (Vorsichtsprinzip). Es wird die niedrigere nachhaltige Miete angesetzt. 	
Ermittlung des Ertragswertes der baulichen Anlage	Rohertrag (nachhaltige Miete) ./. Bewirtschaftungskosten (Verwaltungskosten, Instandhaltungskosten inkl. Modernisierungsrisiko u. Mietausfallwagnis) = Reinertrag ./. Bodenwertverzinsung (Bodenwert x Kapitalisierungszins) = Reinertrag der baulichen Anlage x Kapitalisierung (Restnutzungsdauer der baulichen Anlage x Kapitalisierungszins) = Ertragswert der baulichen Anlage (§ 9 BelWertV)	
Kapitalisierungszinssatz § 12 (4) BelWertV, Anl. 3	wohnwirtschaftliche Nutzung gewerblich Nutzung Geschäftshäuser, Bürohäuser Warenhäuser SB- und Fachmärkte, Hotels und Gaststätten, Alten- und Pflegeheime, Kliniken und Reha-Einrichtungen, landwirtschaftlich genutzte Objekte Verbrauchermärkte und Einkaufszentren, Freizeitimmobilien (z. B. Sportanlagen), Parkhäuser, Tankstellen, Lagerhallen Produktionsgebäude	5,0 bis 8,0 % 6,0 bis 7,5 % 6,0 bis 8,0 % 6,5 bis 8,5 % 6,5 bis 9,0 % 7,0 bis 9,0 %
Bewirtschaftungskosten § 11 (2) BelWertV, Anl. 1	VERWALTUNGSKOSTEN Wohngebäude gewerbliche Objekte	200 bis 275 € pro Wohnung, 25 bis 75 € pro Garage 1 bis 3 % des Jahresrohertrages
	INSTANDHALTUNGSKOSTEN (Neubaukosten ohne Baunebenkosten u. Außenanlagen unter Berücksichtig. von Objektzustand, Ausstattungsgrad, Alter) Wohngebäude und gewerbliche Gebäude mit mittleren Standard und Neubaukosten > 1.000 €/m ² Garagen und Tiefgaragenstellplätze gewerbliche Objekte mit einfachen Standards, SB-Verbrauchermärkte mit Neubaukosten > 500 €/m ² hochwertige Büro-, Handels- und andere gewerbliche Objekte mit Neubaukosten > 2.000 €/m ² Lager- und Produktionshallen mit 250 bis 500 €/m ² Neubaukosten	0,5 bis 1,0 % Untergrenze: 7,50 €/m ² 30 bis 80 € pro Stellplatz 0,8 bis 1,2 % Untergrenze: 5 €/m ² 0,4 bis 1 % Untergrenze: 9 €/m ² 0,8 bis 1,2 % Untergrenze: 2,50 €/m ²
	MODERNISIERUNGSRISIKO	% der Herstellungskosten (ohne Baunebenkosten und Außenanlagen)
	Kein Modernisierungsrisiko z.B. normale Wohnhäuser, kleinere Wohn- und Geschäftshäuser, kleine und mittlere Bürogebäude, Lager und Produktionshallen Geringes Modernisierungsrisiko z.B. größere Büro- und Wohngebäude, Wohn-, Büro- und Geschäftshäuser mit besonderen Ausstattungsmerkmalen, Einzelhandel mit einfachem Standard Höheres Modernisierungsrisiko z.B. innerstädtische Hotels, Einkaufszentren, Warenhäuser, Freizeitimmobilien im Einzugsbereich der Städte Sehr hohes Modernisierungsrisiko z.B. Sanatorien, Kliniken, sonstige Freizeiteinrichtungen, Hotels und Warenhäuser mit besonderen Standortanforderungen	0 bis 0,3 % 0,1 bis 1,2 % 0,5 bis 2,0 % 0,75 bis 3,0 %
	MIETAUSFALLWAGNIS Wohngebäude gewerbliche Objekte	2 % und mehr 4 % und mehr
	Restnutzungsdauer § 12 (2) BelWertV, Anl. 2	<ul style="list-style-type: none"> Wirtschaftliche Restnutzungsdauer der baulichen Anlage ist maßgeblich (Abgrenzung zur techn. Restnutzungsdauer) Zeitraum der wirtschaftlichen Betreibung des Objektes bei ordnungsgemäßer Unterhaltung und Bewirtschaftung Berücksichtigung von wandelnden Nutzungsanforderungen Zeitraum der Vermietbarkeit des Objektes zu den angenommenen Erträgen
Art der Nutzung wohnwirtschaftliche Nutzung gewerbliche Nutzung Geschäfts- u. Bürohäuser Warenhäuser, Einkaufszentren Hotels u. Gaststätten, Alten- u. Pflegeheime, Kliniken u. Reha-Einrichtungen, landwirtschaftl. genutzte Objekte, Produktionsgeb., Lagerhallen, Parkhäuser Freizeitimmobilien SB-Fachmärkte und Verbrauchermärkte, Tankstellen		Restnutzungsdauer 25 bis 80 Jahre 30 bis 60 Jahre 15 bis 50 Jahre 15 bis 40 Jahre 15 bis 30 Jahre 10 bis 30 Jahre

Zinsentwicklung

(DGZF-Bankeneinstand ohne Kundenmarge)

Laufzeiten:

- 10 Jahre
- 5 Jahre
- 1 Jahr



Hoch:

- 4,26% (14.05.2006)
- 3,95% (14.05.2006)
- 3,40% (07.06.2006)

Tief:

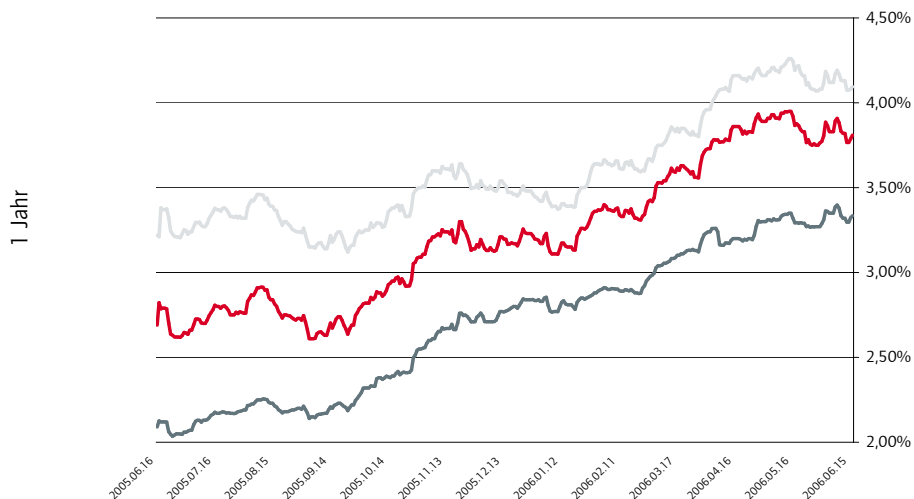
- 3,80% (27.03.2006)
- 3,56% (27.03.2006)
- 3,09% (15.03.2006)

Durchschnitt*:

- 4,09% (3,50%)
- 3,80% (3,23%)
- 3,25% (2,82%)

***) in Klammern:**

Wert der Vorperiode



Hoch:

- 4,26% (14.05.2006)
- 3,95% (14.05.2006)
- 3,40% (07.06.2006)

Tief:

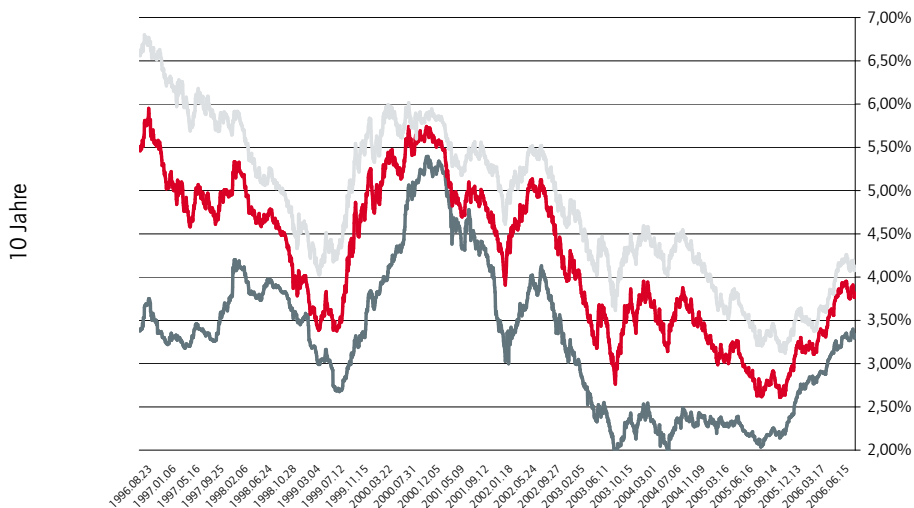
- 3,12% (22.09.2005)
- 2,61% (05.09.2005)
- 2,03% (23.06.2005)

Durchschnitt*:

- 3,58% (3,94%)
- 3,21% (3,27%)
- 2,71% (2,28%)

***) in Klammern:**

Wert d. Vorjahresperiode



Hoch:

- 6,80% (14.06.1996)
- 5,95% (08.07.1996)
- 5,39% (29.08.2000)

Tief:

- 3,12% (22.09.2005)
- 2,61% (05.09.2005)
- 1,94% (16.06.2003)

Durchschnitt:

- 4,90%
- 4,25%
- 3,28%

Zins-Kommentar: Verschiedene internationale sowie nationale Faktoren haben seit Jahresbeginn auch im langfristigen Bereich die Zinsen kräftig ansteigen lassen. Zweifellos wichtigster internationaler Faktor sind aufgrund der im Umlauf befindlichen Geldmenge und den damit verbundenen Inflationsängsten die verschiedenen Leitzinserhöhungen in Europa und den USA. Nationaler Treiber ist vor allem die gute konjunkturelle Stimmung – auch wenn ein tatsächlicher Aufschwung an realen Zahlen noch nicht messbar ist. Entscheidende Frage für die Zukunft ist daher, wie nachhaltig diese Zinssteigerung ist. Der Blick in

die Vergangenheit zeigt, dass wir immer wieder in kurzen Zeiträumen starke Zinssteigerungen hatten. Einen vergleichbar starken Zinsanstieg hatten wir zuletzt vor drei Jahren, als innerhalb von weniger als drei Monaten die Zinsen um fast 1 Prozent stiegen. Doch hat sich dieser Anstieg nicht als nachhaltig erwiesen. Es wird daher entscheidend sein, ob es in Deutschland tatsächlich gelingt, der konjunkturell guten Stimmung auch einen wirklichen Wirtschaftsaufschwung folgen zu lassen. Sollte das der Fall sein, werden wir mit Sicherheit zum ersten Mal seit langem wieder mit nachhaltig steigenden Zinsen rechnen müssen.

Die Zeichen der Zeit erkennen

Interview mit den Vorständen der Lübecker Gemeinnütziger Bauverein eG

Der Lübecker Gemeinnütziger Bauverein begann bereits 1892 mit seiner Arbeit. Bezahlbare Wohnungen für „einfache“ Leute wurden damals geschaffen. Heute bietet der Lübecker Bauverein auch Penthäuser für Besserverdiener an. Darüber, wie man unter schwierigeren Bedingungen am Wohnungsmarkt trotzdem das Gesicht einer Stadt und deren Lebensqualität mitgestalten kann, berichten die Vorstände Thorsten Krellenberg (Vorsitzender) und Detlef Aue. Das Gespräch führte Volker Bitzer von Dr. Klein.

Horizonte20xx: Sie kommen aus dem klassischen genossenschaftlichen Bereich, in dem es darum ging, bezahlbare Wohnungen für eine weniger zahlungskräftige Klientel bereitzustellen. Heute sprechen Sie auch verstärkt den Mittelstand und Besserverdiener als Mieter und Eigentümer an. Wie kam es zu dieser Entwicklung?

Krellenberg: Die Stadt Lübeck und die hier ansässigen Wohnungsunternehmen haben gemeinsam eine Wohnungsmarktanalyse und eine Prognose über die Entwicklung des Wohnungsmarktes durchführen lassen. Aktuell gibt es zirka 110.000 Haushalte in Lübeck. Aus der Prognose geht hervor, dass es bis zum Jahr 2020 5000 bis 7000 Haushalte weniger geben wird als heute. Da haben wir uns folgende Frage gestellt: „Was machen wir mittel- und langfristig mit unseren vorhandenen Beständen und Standorten?“ Die Antwort war: „Wir müssen in die Qualität dieser Bestände investieren.“ Und wir müssen an Standorte ran, die man normalerweise mit der landläufigen Finanzierung, der öffentlichen Förderung, nicht finanzieren kann. Dann haben die Lübecker Wohnungsunternehmen die örtliche Politik dazu bewegen können, ein Wohnraumversorgungskonzept aufzulegen. In diesem Konzept wird der Innenentwicklung Lübecks Vorrang gegeben – nicht der Peripherie. Die Zersiedelung der Stadt sollte gestoppt werden. Daraus ergab sich unsere Strategie, die Zukunftsfähigkeit unserer Bestände so zu sichern, dass wir

auch in 20 oder 30 Jahren noch eine Nachfrage generieren können. Diese Zukunftsfähigkeit liegt am Standort. Wo würden die Menschen gerne wohnen? Innerhalb der Stadt. Dort, wo sie die Infrastruktur haben: Geschäfte, Kinos, Restaurants, Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr.

Aue: Dann muss man wieder mit wachen Augen durch seine eigene Stadt fahren. Man ist ja manchmal betriebsblind. So sind wir schließlich auf eine alte Meierei in bester Lage gestoßen. Das war unsere erste Maßnahme, das Hochpreissegment einer ganz bestimmten Klientel anzubieten. Aus der Meierei wurden 82 Wohnungen zwischen 65 Quadratmetern und 150 Quadratmetern, teilweise Penthäuser mit umlaufender Dachterrasse und Blick über die gesamte Stadt; eine gemeinsame Tiefgarage. All das zur Miete von 6,80 Euro bis 9,50 Euro pro Quadratmeter.

Horizonte20xx: Wie verträgt sich diese qualitative Expansion mit Ihrer Mieterstruktur?

Krellenberg: Wir hatten bis dahin immer nur Angebote für das untere und mittlere Drittel. Mit dieser Maßnahme haben wir erstmals auch den finanziell im oberen Drittel angesiedelten Teil unserer Mieter und Interessenten versorgt. Diese Zielgruppe teilt sich in zwei Bereiche auf: Junge Besserverdiener und die Generation 60 plus, die sich etwas leisten kann. Die wurden bis dahin immer vernachlässigt.

Die Vermietungszeit dauert bei solchen Projekten etwas länger, weil wir ausgesucht haben und nicht jeden dort wohnen lassen. Außerdem sind wir bei diesem Projekt auch auf Einzelwünsche der Mieter eingegangen – gerade in den Penthäusern. Unsere Philosophie war:

zukunftsfähige Bestände schaffen, die in 30 Jahren noch Nachfrage generieren.

Aue: Wir werden hier künftig auch einen Concierge haben, der verschiedene Dienstleistungen anbietet. Die Mieter erwarten einen



Thorsten Krellenberg (links) und Detlef Aue (rechts) im Interview

solchen Zusatznutzen. Ein weiteres Projekt, das unserem Streben nach qualitativ hohen Standorten gerecht wird, ist „Wohnen am Stadtpark“. Hier bieten wir unter anderem Eigentumswohnungen ab rund 190.000 Euro an.

Horizonte20xx: Wie hat sich der Zwang zur Erweiterung Ihres Angebotes mit den Interessen der Stadt vereinbart?

Krellenberg: Die Politik ist in Lübeck sehr weit: Sie will die Stadt wieder attraktiv für diejenigen machen, die früher in die Peripherie gezogen sind. Und sie will junge Menschen in Lübeck halten. Das ist genau unser Weg: Revitalisierung von Stadtorten, Umnutzung von Gewerbebrachen, Infrastruktur schaffen; Kindergärten, Nachbarschaftstreffs und Sportvereine unterstützen. „Lust auf Stadt“ war unser Motto. Leuten, die aus Geldgründen ursprünglich im Grünen gebaut haben, wollten und wollen wir auch künftig wieder an hervorragenden Standorten hervorragende Wohnqualität anbieten – egal ob Eigentum, Mietwohnung oder Genossenschaftswohnung. Das hat die Politik hier begriffen. Wohnen am Wasser ist zum Beispiel eine große Qualität der Stadt. Und Menschen, die in solchen besten Lagen wohnen, beleben nach Feierabend die Altstadt.

Aue: Deswegen bauen wir künftig auch direkt am Wasser drei einzelne Stadtvillen mit 20 Mietwohnungen. Davon sind 13 schon vermietet, obwohl wir noch nicht einmal mit den Baumaßnahmen begonnen haben.

Krellenberg: Die Stadtfucht ist gestoppt. Die Leute wollen wieder kurze Wege. Die Zukunft heißt „Neubau oder Generalmodernisierung alter Bestände in jeweils guten Lagen“. So können Sie auch unvorteilhafte Wohnstrukturen und soziale Strukturen ändern. Man braucht



Hohe Wohnqualität durch Wohnen am Wasser: Der Lübecker Bauverein macht's ab Mitte 2007 möglich (Fotomontage)

eine soziale Mischung. Auch das ist im Interesse der Stadt. Sie muss sonst viel Geld aufwenden, um heruntergekommene Stadtteile wieder attraktiv zu machen. Soziale Brennpunkte sind für alle Beteiligten teuer. Wenn es geht, ist es schlauer, sie vom Markt zu nehmen.

Horizonte20xx: Welche weiteren Lehren ziehen Sie aus der demografischen Entwicklung? Was sind für Sie die Zukunftsthemen für die Wohnungswirtschaft?



13 von 20 der in den Stadtvillen am Malerwinkel entstehenden Wohnungen sind schon vermietet – noch vor Baubeginn

Krellenberg: Ein sehr relevantes Thema ist „Wohnen im Alter“ bzw. „Wohnen mit Service“. Hier gibt es den neuen Trend des „gleichgesinnten Wohnens“. Mehrere Paare oder auch Alleinstehende der Generation 60 plus möchten zusammen wohnen. Da werden bestimmte Anforderungen an den Wohnraum gestellt. Wir planen so etwas. Aufgrund der demografischen Entwicklung muss man als Wohnungsunternehmen in diesem Bereich Angebote

unterbreiten. Wir denken, dass wir bis 2008 so weit sind. Zurzeit sammeln wir noch Informationen über das genaue Anforderungsprofil der Wohnungen und schreiben am Konzept. Um es richtig zu machen, arbeiten wir mit erfahrenen Leuten zusammen, die eine derartige Anlage schon mehrere Jahre betrieben haben.

Horizonte20xx: Hamburg setzt auf das Konzept „Wachsende Stadt“. Kann so etwas auch für kleinere Städte funktionieren, um der demografischen Entwicklung ein Schnippchen zu schlagen?

Aue: Nur wenn die Arbeitsplätze da sind. Wenn eine Großstadt wie Hamburg in der Nähe ist, hat eine kleinere Stadt wie Lübeck eine Chance, vom Wachstum der Großstadt zu profitieren – oder wenigstens nicht zu viele Haushalte zu verlieren. Kleinere Städte, die nicht in der Nähe von Großstädten sind, schaffen das nicht ohne größere Abwanderungsverluste. Wir alle werden uns mit schrumpfenden Märkten auseinandersetzen müssen. Auch wir werden nicht signifikant wachsen. Daher geht es um Qualität – und zwar in jedem Angebotssegment.

Motivationen zur Einführung eines Portfolio-Management-Systems

In der Wohnungswirtschaft existieren unterschiedliche Anforderungen an ein EDV-gestütztes Portfolio-Management-System. Oft wird der Wunsch nach einer solchen Lösung von aktuellen Anlässen getrieben und daher nicht allumfassend analysiert, welche Faktoren das Unternehmen beachten muss, um ein solches System einzuführen. Immer häufiger wird auch verlangt, dass neben einer klassischen Objektanalyse richtigerweise auch eine umfassende Abbildung des Darlehens- und Sicherheitenportfolios gewährleistet sein muss.

Wichtiger Aspekt bei der Analyse der Passivseite der Bilanz sollte immer die Schaffung von Transparenz zur Grundbuch- und Sicherheitensituation sein. Hierdurch wird sichergestellt, dass für notwendigen Fremdkapitalbedarf für anfallende Modernisierungs- und Sanierungsmaßnahmen ausreichend Beleihungsspielraum besteht oder geschaffen werden kann. Vereinzelt entsteht auch die Situation, dass Gläubigerbanken Nachbesicherungen für laufende Engagements zum Beispiel auf Grund der veränderten gesetzlichen Rahmenbedingungen – Stichwort neue Beleihungswertermittlungsverordnung – oder der veränderten Vermietungssituation innerhalb des Wohnungsunternehmens fordern. In diesem Fall ist besonders wichtig, dass kurzfristig zuverlässige Aussagen zur aktuellen Grundbuchsituation getroffen werden können.

Ist eine Bereitstellung von Beleihungsobjekten nicht möglich, kann das für das Woh-

nungsunternehmen weit reichende Folgen haben. Anstehende Maßnahmen können dann, wenn vorhanden, nur unter Ausschöpfung der eigenen Liquidität durchgeführt werden. Ist das nicht möglich, besteht gar die Gefahr, dass durch unterlassene Modernisierungsmaßnahmen mittelfristig Probleme bei der Vermietung auftreten können.

Des Weiteren sollte ein modernes Portfolio-Management immer auch die wirtschaftliche Entwicklung des Objektportfolios abbilden können. Zunächst muss hierbei eine Analyse des eigenen Bestandes durchgeführt werden. Darauf aufbauend kann dann in verschiedenen Strategien unter Simulation unterschiedlicher Marktentwicklungen (Szenarien) geplant werden, welche Maßnahmen in Bezug auf Objektrentabilität durchgeführt werden sollten. Unter Betrachtung des Gesamtportfolios soll mit Hilfe des Portfoliomanagements sichergestellt werden, dass alle geplanten Maßnahmen das Gleichgewicht im Bestand nicht gefährden.

In der Praxis sieht es leider häufig so aus, dass die ganzheitliche Unternehmensbetrachtung auf Grund fehlender Informationssysteme nicht die notwendige Beachtung erhält. Erkennbar wird dieses daran, dass Planungen für das Objektportfolio nicht immer unter Berücksichtigung der aktuellen Finanzierungs- und Sicherheitensituation erfolgen oder Aktivitäten bezüglich Finanzierung und Sicherheiten nicht unter Beachtung der Objektbestandssituation durchgeführt wer-

den. Als Hindernis erweist sich hierbei häufig, dass die notwendigen Informationen zu den einzelnen Portfolien in unterschiedlichen Systemen (Datenbanken, Softwarelösungen, Excel-Dateien) gespeichert sind und eine Darstellung der realen Beziehungen der Portfolien untereinander nicht gegeben ist.

Bei der Optimierung des Grundbuchs ist immer darauf zu achten, dass diese sich nicht negativ auf eventuell noch durchzuführende Maßnahmen unter Fremdmiteinsatz auswirken kann. Dies ist von Wichtigkeit, da beispielsweise der Erstranggläubiger nicht gewillt oder in der Lage ist, die notwendige Maßnahme zu begleiten und ein anderer Darlehensgeber nicht bereit ist, sein Darlehen im Nachrang abzusichern und somit die Durchführung der Maßnahme aus eventuell vorhandener Liquidität durchgeführt werden muss oder gar nicht realisiert werden kann. Deutlich wird hierdurch, dass ein modernes Portfolio-Management-System immer die Darstellung sowohl der Aktiv- als auch der Passivseite ermöglichen muss.

Die meisten am Markt angebotenen Lösungen unterstützen den Ansatz der Aktiva-/Passiva-Darstellung entweder gar nicht oder nur unzureichend. Die von der Firma Dr. Klein & Co. Consulting angebotene Lösung jedoch hat ihren Fokus auf genau diese Darstellung – ohne die Einzelbetrachtung der Objekte, Darlehen und Sicherheiten zu vernachlässigen.

Eine ausführliche Erläuterung dieses Systems folgt in der nächsten Ausgabe.

Die Relevanz der Versicherungssumme

von Guido Raasch, Projektleiter Gewerbliche Versicherungen bei Dr. Klein

In fast jedem Versicherungsvertrag findet man eine oder mehrere Versicherungssummen. Zur Ermittlung der richtigen Summe gibt es bei Vertragsabschluss mehrere Möglichkeiten. Dient die Summe nur der Höchstentschädigung im Schadenfall oder sind die Auswirkungen der Versicherungssumme vielleicht viel umfangreicher? Sind Versicherungssummen in allen Verträgen unbedingt notwendig oder gibt es heute bereits sinnvolle Alternativen?

In den unterschiedlichen Sachversicherungen soll die Versicherungssumme dem Wert der versicherten Sache (Gebäude, Hausrat etc.) entsprechen. Somit soll sie den Wiederbeschaffungswert im Fall des Totalschadens darstellen.

In diesem Zusammenhang ist wichtig zu wissen, dass die Verantwortung über die Richtigkeit der Versicherungssumme allein dem Versicherungsnehmer obliegt. Um dem Versicherungsnehmer die Ermittlung der Summe zu erleichtern, gibt es etliche auf statistischen Werten basierende Rechenmodelle. Vom Risiko einer Unterversicherung entbinden diese Modelle jedoch nur teilweise.

Wird beispielsweise die Versicherungssumme eines Wohngebäudes mit einem so genannten Wertermittlungsbogen des Versicherers ermittelt, besteht in der Regel auch ein Unterversicherungsverzicht des Versicherers. Stellt nun in einem Schadenfall von 150.000 Euro der Gutachter ein Wiederherstellungswert von 500.000

Euro fest, die vertraglich vereinbarte Versicherungssumme beträgt jedoch nur 400.000 Euro, wird die Schadenssumme von 150.000 Euro nicht gekürzt. Bei einem Totalschaden erhält der Eigentümer jedoch max. die versicherten 400.000 Euro. Wurde die Versicherungssumme nicht nach einem vom Versicherer anerkannten Verfahren ermittelt (z.B. einfach vom Vorversicherer übernommen), würden von dem 150.000-Euro-Schaden lediglich max. 120.000 Euro (= $\frac{4}{5}$) reguliert werden.

Wenn nach der ursprünglichen Ermittlung der Versicherungssumme ein Wertzuwachs (z.B. durch Modernisierung) entsteht, hat der Unterversicherungsverzicht nicht automatisch weiterhin Gültigkeit. Diese Werterhöhungen müssen dem Versicherer dann entsprechend gemeldet werden.

Zusätzlich ist zu bedenken, dass die Versicherungssumme in der Regel dem gleitenden Neuwert (= ortsüblicher Wiederaufbauwert) entsprechen sollte. Dieser ist nicht mit dem Kaufpreis oder Einheitswert zu verwechseln.

Viele Höchstbegrenzungen, wie z.B. Aufräum- und Abbruchkosten, sind innerhalb der Konzepte meist prozentual von der Versicherungssumme abhängig. Wenn diese Kosten aber teilweise nur auf fünf Prozent der Versicherungssumme begrenzt sind, ist fraglich, ob die Summe für die Beseitigung einer Brandruine ausreichend ist.

Um auch über Jahre hinweg die Preissteigerungen bei den Baukosten zu berücksichtigen,

werden die entsprechenden Versicherungsverträge einer automatischen Anpassung unterworfen. In der Gebäudeversicherung gilt hier die Anpassung nach dem gleitenden Neuwertfaktor. Dieser wird jährlich vom Statistischen Bundesamt anhand des Baupreisindex für Wohngebäude und dem Tariflohnindex für das Baugewerbe ermittelt.

Die jährliche Anpassung bedeutet neben der steigenden Versicherungssumme auch eine automatische Anpassung der Versicherungsprämie, sofern diese anhand der Versicherungssumme ermittelt wird. Für die Wohnungswirtschaft existieren am deutschen Versicherungsmarkt jedoch auch alternative Konzepte. Diese richten sich entweder nach der Wohn- und Nutzfläche oder nach der Anzahl der Wohn- und Gewerbeeinheiten. Da hier meist völlig auf Festlegung einer Versicherungssumme je Objekt verzichtet wird, kann bei korrekter Meldung der Fläche oder WE/GE-Anzahl keine Unter- oder auch Überversicherung entstehen.

Höchstbegrenzungen hinsichtlich versicherter Kosten werden in diesen Konzepten nicht prozentual, sondern in festen Beträgen vereinbart. Eine automatische Prämienerrhöhung aufgrund des gleitenden Neuwertfaktors ist in den Wohnflächen- oder Einheitenmodellen also kein Muss. Lassen Sie sich also über die Auswirkungen der einzelnen Modelle von kompetenter und unabhängiger Seite individuell für Ihr Unternehmen beraten.

Hypoport führt deutschen Hauspreisindex ein

Basis sind anonymisierte Daten aus der EUROPACE-Plattform

Die Hypoport AG stellt den ersten deutschen Hauspreisindex (HPX) vor. Er soll künftig durch regelmäßige landesweite Erhebungen der Preisentwicklung für Wohneigentum fortgeschrieben werden.

Prof. Dr. Thomas Kretschmar, Vorstandsvorsitzender der Hypoport AG: „Die Veröffentlichung des HPX schließt eine Lücke bei den Vergleichszahlen für deutsche Wohnimmobilien, auf die viele Fachleute aus dem europäischen Finanzgewerbe im Sektor Wohnen seit Jahren hingewiesen haben. Er schafft Transparenz auch auf Seiten der Endkunden und erlaubt es, den spezifischen Markt der Wohnimmobilien sehr viel genauer zu beobachten, um entscheiden zu können, ob man kaufen möchte oder nicht.“

Der neue Hypoport Hauspreisindex (HPX) zeigt: Die Preise für Wohnimmobilien in Deutschland sind nach der negativen Entwicklung in den Jahren 2003 und 2004 im ver-

gangenen Jahr 2005 wieder gestiegen. Das erste Quartal 2006 lässt vermuten, dass sich der positive Trend bei neuen Eigenheimen fortsetzt. Dagegen bleiben die Preise von Eigentumswohnungen und bestehenden Eigenheimen auf niedrigem Niveau.

Basis für den HPX ist die anonymisierte Auswertung von Immobilien, die über die EUROPACE-Plattform finanziert wurden. „Angesichts des Volumens an privaten Immobilienfinanzierungen, das inzwischen über EUROPACE deutschlandweit abwickelt wird – fast zehn Prozent des gesamten deutschen Marktes für private Immobilienfinanzierungen – kann unser Datenmaterial repräsentativ für den ganzen Markt stehen“, betont Prof. Kretschmar.

Die Werte ermitteln sich aus den Kaufpreisen pro Quadratmeter Wohnfläche des angegebenen Monats und der beiden Vormonate (gleitender Durchschnitt). Für den August 2005 wurde der Index = 100 definiert. Derzeit

erweitert sich der Datenbestand um monatlich 4.000 bis 6.000 Immobilien mit deren Kaufpreisen.

Der Hypoport-Hauspreisindex ist in drei Indizes unterteilt: Grundlage für den HPX-apartment sind Kaufpreise für Eigentumswohnungen ab Baujahr 1950 mit Wohnflächen zwischen 70 und 100 m² in Eigen- und Fremdnutzung. Für den HPX-newhome und den HPX-existinghome werden Herstellungskosten bzw. Kaufpreise (inkl. Grundstück) von selbst genutzten Ein- und Zweifamilienhäusern mit einer Wohnfläche zwischen 100 und 150 m² und einer Grundstücksgröße von 200 bis 700 m² herangezogen. In den HPX-newhome gehen nur neu gebaute Eigenheime ein. Alle übrigen zurück bis zum Baujahr 1950 werden im HPX-existinghome berücksichtigt.

Nähere Informationen und die monatlich aktualisierten Daten und Graphen zu den drei HPX-Indizes finden Sie im Internet unter www.hypoport.de/indizes.html.

Lender Relation Management (LRM)

Was ist eigentlich „Lender Relation Management“? Der Begriff wurde von Dr. Klein kreiert und bedeutet übersetzt die Leitung/Führung der Geschäftsbeziehungen zu den Kreditgebern durch das Wohnungsunternehmen.

Was ist nun aber der Inhalt des Lender Relation Management? Die Beziehung zu den Kreditgebern ist ein wichtiger Bestandteil der Finanzierungsstrategie. Nur das Zusammenspiel aller drei Säulen der Finanzierung – Darlehensportfolio-, Sicherheitenportfolio- und Darlehensgeber-Strategie – können die Finanzierungskosten und das Finanzierungsrisiko positiv beeinflussen. Eine aktive Gestaltung der Kreditgeberbeziehungen ist bei sich ändernden gesetzlichen Rahmenbedingungen und einer sich immer schneller wandelnden Bankenlandschaft ein Aspekt für die Unternehmensfinanzierung, der an Bedeutung gewinnt.

Für das Wohnungsunternehmen verbindet sich damit die Erwartung, von den Kreditgebern als zuverlässiger und transparenter Finanzierungspartner gesehen zu werden, was sich in den entsprechenden Ratings des Managements niederschlägt. Und als nicht zu unterschätzender Faktor sollte auch erwähnt werden, dass das Unternehmen das Heft des Handelns in der Hand hält und dadurch selbst in der Lage ist, zu gestalten.

Dr. Klein hat u.a. das Thema „Lender Relation Management“ als Projekt bei dem Altonaer Spar- und Bauverein eG durchgeführt. In einem Workshop wurden die Ergebnisse aus der Analyse der Geschäftsbeziehungen und deren bisherigen Bonitätsunterlagen von Dr. Klein vorgestellt und gemeinsam diskutiert. Im Anschluss daran wurde für jeden Darlehensgeber die Strategie hinsichtlich der zukünftigen Entwicklung des Darlehensport-

folios festgelegt. Der zweite Teil des Workshops beschäftigte sich mit der Erarbeitung des Lender-Relation-Management-Modells. Auf der Grundlage bereits von der Altonaer Spar- und Bauverein eG verwendeter und zukünftiger Finanzierungsinstrumente wurde das Modell in Stufen aufgebaut. Zum Schluss konnten die bestehenden Darlehensgeber in das Modell eingruppiert und die zuvor festgelegten Einzeldarlehensgeber-Strategien verprobt werden.

Zum Projekt sprachen wir mit Frau Petra Böhme (Vorstandsmitglied der Altonaer Spar- und Bauverein eG) und Herrn Thorsten Möller (Projektleiter, Bereich Projektentwicklung & Finanzierung).

Horizonte20xx: Worin sehen Sie die Bedeutung des Lender Relation Management für die Altonaer Spar- und Bauverein eG?

Petra Böhme: Die Steuerung unserer Bankbeziehungen ist für uns integraler Bestandteil des Unternehmensmanagements. Gerade in einem sich immer schneller verändernden Umfeld ist es wichtig, als Wohnungsunternehmen selbst aktiv zu werden und nicht nur auf Anforderungen anderer zu warten. Heute darf man nichts mehr einfach verwalten, man muss alles managen.

Horizonte20xx: Was ändert LRM aus Sicht der Altonaer Spar- und Bauverein eG an der bisherigen Beziehung zu ihren Kreditgebern?

Thorsten Möller: Wir erreichen durch das LRM-Modell eine größere Transparenz über unsere Darlehensgeberbeziehungen. Durch die Konzentration auf die identifizierten langfristigen Partner verringern wir den Gesamt-



Alexandra Stappenbeck von Dr. Klein Consulting (Mitte) mit (v.l.n.r.) Thomas Kuper, Thorsten Möller, Petra Böhme und Dennis Voss vom Altonaer Spar- und Bauverein

aufwand für die Darlehensgeberbetreuung und können die wichtigen Partner trotzdem intensiver betreuen. Ein weiteres wichtiges Ergebnis des Projektes ist, dass wir die Kommunikation mit den Darlehensgebern aktiv selbst gestalten. Wir warten nicht, bis uns der Kreditgeber anspricht, sondern gehen selbst auf die Kreditgeber zu und können die Geschäftsbeziehung dadurch besser steuern und nach unseren Bedürfnissen gestalten.

LRM stärkt Stellung des Wohnungsunternehmens im Finanzmarkt

Warum eigentlich Lender Relation Management?

Ausgangssituation

- Die gesetzlichen Rahmenbedingungen ändern sich.
- Die „Bankenlandschaft“ ändert sich.
- Die Finanzierungsmöglichkeiten über den Kapitalmarkt erhöhen sich (Anforderungen an das Reporting z. B. bei Verbriefung).

Strategische Ziele

- Das Wohnungsunternehmen wird als zuverlässiger Finanzierungspartner eingestuft.
- Die Bonitätseinschätzung (Softfacts) wird gehalten oder verbessert.
- Erhaltung oder Verbesserung der Konditionen
- Das Wohnungsunternehmen hebt sich positiv von anderen Bankkunden ab.
- Das Wohnungsunternehmen agiert bevor der Darlehensgeber agiert.

Ziel: Stärkung der Stellung im Finanzmarkt

Impressum

Herausgeber und Verlag:

DR. KLEIN & CO. AG
Frankfurter Allee 77
10247 Berlin
Tel.: 030 / 420 86 - 250
Fax: 030 / 420 86 - 259
www.drklein.de
horizonte20xx@drklein.de

V.i.S.d.P.:

Hans Peter Trampe

Redaktion:

Thomas Kretschmar
Allan Saunderson
Caroline Schoettler
Sven Westmattmann
Nadine Winkelmann

Layout :

Yves Jates
Verena Postweiler

Erscheinungsweise:

quartalsweise

Der Finanzierungsservice im Geschäftsbereich Wohnungswirtschaft

von Peter Stöhr, Leiter des Finanzierungsservice bei Dr. Klein WoWi

Wer sind wir:

In der ersten Ausgabe der Horizonte Zeitung 2006 hat sich unser Vertrieb präsentiert und dabei den Geschäftsbereich Wohnungswirtschaft der Dr. Klein Co. AG im Konzernverbund vorgestellt. Heute möchten wir für Sie das Tätigkeitsfeld des Geschäftsfeldes Finanzierungsservice abbilden. In diesem Bereich haben wir Know-how aus den Berufsgruppen Immobilienwirtschaft, Banken und Notarwesen gebündelt.

Wofür sind wir zuständig:

Der Schwerpunkt der Aufgaben im Bereich Finanzierungsservice liegt in der Bearbeitung der an uns herangetragenen Finanzierungsanfragen und in der laufenden Betreuung sowie Abwicklung der abgeschlossenen Finanzierungen.

Dabei werden Finanzierungsanfragen sowohl im Hinblick auf eine optimale Ansprache und Auswahl der Darlehensgeber als auch im Hinblick auf die beste Lösung für unsere Kunden bezüglich der Konditionen, Bedingungen und der erforderlichen Sicherheiten vorgeprüft und entsprechend aufbereitet. Der Darlehensgeber erhält neben der strukturierten Anfrage eine Bonitäts- und Objektdarstellung und -auswertung für eine schnelle, klar kalkulierbare Angebotsentscheidung. In den letzten Jahren ist hier gerade durch gesetzliche Änderungen bei Kreditinstituten ein wesentlich größerer Informationsbedarf für eine Angebotsberechnung entstanden. So fließen in die Konditionsgestaltung neben den Standortdaten für den Unternehmensbestand und das Beleihungsobjekt auch die Bonität des Kreditnehmers, der Beleihungsauslauf und die Objekteigenschaften mit ein.

Im Zuge der Abwicklung von abgeschlossenen Finanzierungen stellen wir in Zusammenarbeit mit unseren Kunden die für den Darlehensgeber erforderlichen Beleihungsunterlagen zusammen und begleiten aktiv alle weiteren Schritte – von der Erstellung der Wertgutachten über die Vertragsgestaltung bis zur vollständigen Auszahlung des Darlehens.

Auch nach der Auszahlung betreuen wir unsere Kunden – während der gesamten „Lebensdauer“ der Finanzierung. Das beinhaltet die Prolongation, einen Pfandtausch oder

auch die Umschuldung und alle diesbezüglich auftretenden Fragen. Wir bieten damit ein umfassendes Servicing an.

Die vorstehend beschriebenen Leistungen sind dabei für unsere Kunden stets kostenfrei.



Bereichsleiter Peter Stöhr neben Bärbel Dittmer und Angelika Hidde



Mit Miriam Juelich und Arne Benning ist das Team komplett

Ein weiteres Tätigkeitsfeld ist die Analyse und Strukturierung von Portfoliofinanzierungen. Wesentliche Grundlage hierbei ist die Erarbeitung eines detaillierten Überblicks über das Darlehensportfolio mit genauer Gliederung der bestehenden und neuen Fremdkapitalgeber, über Zins- und Tilgungsstruktur, Zinsbindungsabläufe und die Optimierung der Objektsicherheiten.

Nach einer Analyse des Kreditgeber-, Darlehens- und Sicherheitenportfolios im Wohnungsunternehmen durch die Dr. Klein & Co.

Consulting GmbH, die sich in einer der folgenden Ausgaben näher vorstellen wird, bieten wir im Finanzierungsbereich in enger Abstimmung zwischen Consulting, Vertrieb und Finanzierungsservice die Umsetzung der aus der Analyse zusammen mit dem Kunden entwickelten Strategien an. Es kann sich dabei z.B. um die Reduzierung oder Erweiterung der Kreditgeber handeln oder um eine Optimierung der Kredit-sicherheiten und Zinsbindungsabläufe.

Um für unsere Kunden immer die jeweils optimale Finanzierungslösung zu erzielen, werden wir nicht nur laufend durch spezielle Pressedienste über die Kreditlandschaft informiert, sondern sind auch täglich proaktiv mit einer Vielzahl von Kreditgebern im Gespräch. Unser Netzwerk ist die Grundlage für die Beurteilung von Strömungen im Finanzmarkt oder für die Analyse einzelner Kreditgeber und deren zukünftiger Ausrichtung. Dabei sind wir neutral und unabhängig.

Entwicklung Finanzierungsservice:

Seit Bestehen der Firma Dr. Klein ist unser Kundenstamm stetig größer geworden. Das damit wachsende Auftragsvolumen sowie die ständige Erweiterung des Umfangs unserer Dienstleistung hat die Anforderungen im Bereich Finanzierungen für Wohnungsunternehmen im Laufe der Jahre wesentlich verändert. So wurden früher die Aufgaben der Kundenbetreuung und weiteren Abwicklung aus „einer Hand“ zentral in Lübeck erledigt. Mitte 2003 haben wir uns in einer neuen Struktur ähnlich der für Banken vorgeschriebenen Trennung von Vertriebs- und Kreditbereich organisiert. Dabei steht der Kundenbetreuer regional vor Ort für eine persönliche Ansprache der

Kunden zur Verfügung. Der „Finanzierungsservice“ – zuständig für Abwicklung und die dargestellten Serviceleistungen – ist als zentrales Qualitätsmanagement in Lübeck ansässig. Dabei legen wir großen Wert auf eine enge Zusammenarbeit zwischen Vertrieb und Finanzierungsservice, um eine optimale Betreuung und Dienstleistung für unsere Kunden sowie ein umfassendes Servicing für unsere Partner aus der Finanzierungsbranche sicherstellen zu können.

