

CROWDINVESTING: Chancen und Herausforderungen mit Immobilien

WOHNIMMOBILIEN: Marktreport Deutschland

HITLISTE DER ASSET MANAGER: Wer besonders erfolgreich war

Cash.Special

SACHWERTANLAGEN & IMMOBILIEN 2022



**„Wir finanzieren
reale Gegenwerte“**

Achim Brunner, Vorstandsvorsitzender
Raiffeisenbank im Hochtaunus,
über die Strategie von „Meine Bank“
und die Zukunft von Crowdfunding

„Finanzierung von Investoren und Immobilien ist unser Motor“

Achim Brunner, Vorstandsvorsitzender Raiffeisenbank im Hochtaunus eG, über die Mehrwerte in der Immobilienfinanzierung und das neue Standbein Crowdinvesting.

Interview: STEFAN LÖWER, CASH.

Seit 2018 agiert die Raiffeisenbank im Hochtaunus mit der Marke „Meine Bank“. Was hat Sie zu diesem Schritt bewogen und wie hat sich die neue Marke bewährt?

Brunner: Unser Haus firmiert als Raiffeisenbank im Hochtaunus eG und tritt mit der Marke „Meine Bank“ auf. Dabei stehen unsere Werte im Fokus unseres täglichen Handelns: Tradition & Fortschritt: Wir sind eine Genossenschaftsbank mit über 150-jähriger Tradition und sind stets offen und innovativ genug, um neue Wege zu beschreiten. Sicherheit & Neugierde: Mit unserem soliden Geschäftsmodell und einem hervorragenden Betriebsergebnis haben wir eine gute Basis, um neugierig in die Zukunft zu gehen und mutig neue Trends in unserer Bank zu etablieren. Regional & Digital: Unser Produktportfolio haben wir so weiterentwickelt, dass wir regional vor Ort, aber auch bundesweit digital für unsere Kunden ein verlässlicher Ansprechpartner in Sachen Banking und Immobilien sind. Durch diese Richtungsänderung haben wir die Transformation zu einem modernen Finanzinstitut geschaffen. So ist es nicht verwunderlich, dass wir Menschen in ganz Deutschland mit unserem Konzept einer modernen Genossenschaftsbank überzeugen. Dieses zukunftsfähige Modell hat sich mit konkurrenzfähigen Angeboten, unserem kostenfreien Online-Only-Konto und einer vielfältigen Beratung bewährt.

Was sind die drei Business Cases, die ihr Haus am besten charakterisieren?

Brunner: Die drei Erfolgsfaktoren für unser Haus sind unsere Expertise rund um das Thema der professionellen Immobilienfinanzierung, unsere moderne Onlinebank und unser Ökosystem bestehend aus den Gesellschaften IMAXX, GENOPORT und GenoCrowd, die unsere Immobilienexpertise abrunden. Unsere zukunftsfähigen

„Immobilien sind seit jeher weniger anfällig für Schwankungen.“

Säulen sind dafür verantwortlich, dass wir so erfolgreich durch die letzten Jahre gegangen sind. Durch die Diversifizierung unserer Geschäftsbereiche schaffen wir eine gewisse Unabhängigkeit zwischen den zwei Säulen rund um die Themen Immobilien und Onlinebanking. Durch die angeschlossenen Gesellschaften werden nachhaltige Erträge sichergestellt.

Einer Ihrer Schwerpunkte ist die gewerbliche Projekt- und Immobilienfinanzierung. Können Sie diesen Schwerpunkt genauer beschreiben?

Brunner: Die Investoren- und Projektfinanzierung (IPF) ist der Motor des Immobiliengeschäfts unserer Bank. Hier agiert ein Team, in dem wir durch eine Ausbildung zum Immobilienökonom und gezielte Neueinstellungen ein sehr großes Know-how angesammelt haben. Dieses gut ausgebildete Team verfügt über eine herausragende Expertise und ist somit jederzeit in der Lage, neue Markimpulse zu setzen. Die Kunden schätzen das außergewöhnliche Fachwissen, die kurze Reaktionszeit und die zugewandte Betreuung. Mittlerweile zählen mehr als 500 Unternehmen aus dem Bereich des professionellen Bau- und Immobilienwesens zu unseren Kunden. Bei Finanzierungen von Großsanierungs- oder Neubauprojekten konzentrieren wir uns hauptsächlich auf gewerbliche Immobilienprojektentwickler, Immobilieninvestoren und Bauträger. Diese profitieren von umfassender Expertise sowie schnellen und verlässlichen Entscheidungen, wenn es beispielsweise um die Errichtung von Wohnraum oder die Sanierung eines denkmalgeschützten Wohnblocks geht. Unser Engagement erstreckt sich auf das gesamte Bundesgebiet, da die Ausrichtung unseres Instituts auf die Versorgung der deutschen Immobilienwirtschaft ausgelegt ist.

Wie sind Sie auf diese Nische gekommen?

Brunner: Seit ich Teil der Raiffeisenbank im Hochtaunus eG bin, ist es mir – auch in meiner Funktion als Vorstandsvorsitzender – besonders wichtig, neue Geschäftsfelder und zukunftsfähige Business Cases für eine moderne und beständige Universalbank zu identifizieren und umzusetzen. Immobilien sind seit jeher weniger anfällig für wirtschaftliche Schwankungen. Mit der Finanzierung von Immobilien und die Spezialisierung darauf haben wir eine entscheidende Lücke geschlossen und die Chance und Möglichkeit genutzt, um



Achim Brunner: „Wir arbeiten mit zahlreichen Banken aus dem genossenschaftlichen Verbund in ganz Deutschland zusammen.“

uns frühzeitig stabil aufzustellen und kontinuierlich erfolgreich wachsen zu können. Schließlich finanzieren wir „reale“ Gegenwerte. Neben dem Wissen rund um das Thema Finanzierung ist auch die Leidenschaft und das Know-how rund um Immobilien entscheidend für den Erfolg.

Wie wirken sich die gestiegenen Zinsen auf Ihr Geschäft aus?

Brunner: Aufgrund unserer durchschnittlichen Kreditlaufzeiten und infolgedessen, dass wir kein langfristiges Kreditgeschäft – wie etwa margenschwache private Baufinanzierungen mit langfristiger Konditionsbindung – betreiben, wirkt sich ein Szenario von Zinserhöhung nicht negativ auf unsere Ergebnisse aus. Auch unsere Refinanzierungsstrukturen sind unserem Geschäftsmodell angepasst. Wir sind spezialisiert auf die gewerbliche professionelle Immobilienfinanzierung, hier sehen wir kein Risiko eines Nachfragerückgangs.

Raiffeisenbank klingt nach starker regionaler Verwurzelung, Sie wollen aber auch bundesweit im Immobiliengeschäft wachsen, wenn wir das richtig verstanden haben. Sind andere Volks- und Raiffeisenbanken dabei Wettbewerber oder Partner?

Brunner: Mit zahlreichen Banken aus dem genossenschaftlichen Verbund arbeiten wir zusammen und beziehen sie als Konsortialpartner in der Realisierung von Finanzierungen mit ein. Auch hier greift das Prinzip der Genossenschaftlichen Finanzgruppe „Was einer nicht schafft, das schaffen viele gemeinsam“. Mittlerweile haben wir 40 Konsortialpartner in ganz Deutschland an unserer Seite. Hinzu kommen rund weitere 60 Partner durch unsere Tochter-Firma GENOPORT Kreditmanagement GmbH. Sie ist die Plattform zur Arrangierung von Bankpartnern sowie Strukturierung und Vermittlung von gewerblichen Immobilienfinanzierungen.

Als neuester Bestandteil in ihrem Ökosystem ist die GenoCrowd dazugestoßen. Was macht die Crowdinvesting Plattform?

Brunner: Nach erfolgreichen und unterschiedlichen Plattformmodellen, die sich bereits in unserem Geschäftsmodell wiederfinden, war es eine logische Schlussfolgerung, in die Thematik Immobilien-Crowdinvesting einzusteigen. Es folgte im Jahr 2020 die Gründung der GenoCrowd GmbH, bei der wir als Kooperationspartner und Gründungsinitiator fungieren. Das Unternehmen stellt eine Immo-

liens-Crowdinvesting-Plattform zur Verfügung, auf der Privatanleger schon ab 250 Euro in exklusive und von uns geprüfte Immobilienobjekte investieren können. Somit haben wir eine moderne und digitale Möglichkeit der Geldanlage geschaffen, die kurze Laufzeiten und attraktive Renditen im Vergleich zum klassischen Geldanlagegeschäft bereitstellt.

GenoCrowd ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft von portagon, die im Rahmen einer Zulassung nach Paragraph 34f GewO diese auch formal verantwortet. Die Raiffeisenbank im Hochtaunus ist Kooperationspartner. Aus welchem Grund haben Sie diese Konstruktion gewählt und wie ist die konkrete Aufgabenverteilung?

Brunner: Wir haben uns für die bestehende Konstruktion entschieden, da die GenoCrowd von zwei starken Partnern mit jeweils einer ausgewiesenen Expertise bewirtschaftet wird. Portagon agiert als

Betreiber der Online-Plattform, stellt die technische Infrastruktur und ist für die kaufmännische Dienstleistung im Zusammenhang der Gesellschaftsprüfung zuständig. Wir sind der Experte in Sachen Immobilienfinanzierung und nutzen diese Expertise als auch unser umfangreiches Netzwerk, um Projekte zu identifizieren. Die Projektentwickler werden sorgfältig ausgewählt. Erfüllt ein Projekt die geforderten Kriterien, wird es der Online-

„Wir sind der Experte in Sachen Immobilienfinanzierung.“

Plattform genocrowd.de zur Vermittlung vorgeschlagen.

Ist GenoCrowd eine exklusive Plattform für Meine Bank, oder ist sie auch für andere Volks- und Raiffeisenbanken oder weitere Institute offen? Ist das geplant?

Brunner: Auch Partnern aus der genossenschaftlichen Finanzgruppe bieten wir mit der GenoCrowd die Möglichkeit, an dieser modernen Geldanlage in Form eines Affiliate- und Partnerprogramms zu partizipieren. Mit einigen Banken stehen wir bereits im Austausch und möchten dieses Modell auch in Zukunft weiter ausbauen und weiteren Partnern zugänglich machen.

Inwieweit gibt es eine Verzahnung des Crowdinvestings mit dem Geschäftsbereich Projekt- und Immobilienfinanzierung? Können über GenoCrowd Privatanleger auch – oder insbesondere – in Projekte investieren, deren hauptsächliche Finanzierung Meine Bank übernimmt, oder ist das komplett getrennt?

Brunner: Wir arbeiten seitens der Investoren- und Projektfinanzierung mit der GenoCrowd sehr eng verzahnt zusammen. Die zu finanzierenden Projekte werden nur durch die Raiffeisenbank im Hochtaunus eG geprüft und anschließend an die Crowdinvesting-Plattform „empfohlen“. Auf diese Weise möchten wir die Qualität der zu finanzierenden Projekte sicherstellen. In allen Projekten, welche auf GenoCrowd.de platziert werden, stellt die Raiffeisenbank entweder allein oder in einem Konsortium das Fremdkapital zur Verfügung. Daher ist es unser ureigenstes Interesse, dass die Projekte erfolgreich verlaufen. Steht die Plattform nur Ihren Kunden offen, oder kann dort jeder – auch von außerhalb Ihrer Region – investieren?

Brunner: Um eine Investition auf genocrowd.de tätigen zu können, müssen Anleger ein deutsches Konto ausweisen und ihren festen Wohnsitz in Deutschland haben, da aktuell nur Anleger wohnhaft in Deutschland bei GenoCrowd investieren dürfen. C.