

PORTRÄT ZENTRALE IMMOBILIENKUNDEN

Dreidimensional denken

Seit mehr als 25 Jahren bietet die Abteilung Zentrale Immobilienkunden Dienstleistungen für Bauträger aus einer Hand. Kölsch & Bönnsch sprach mit Kolleginnen und Kollegen sowie Kunden darüber, was die Partnerschaft beim Bauen ausmacht.

Im Rheinauhafen, zwischen Severinsbrücke und Ubiering, entsteht das wohl zurzeit exklusivste Viertel in Köln. In direkter Rheinnähe mischen sich Wohnanlagen mit Gewerbeansiedlungen, Gastronomie und Kultureinrichtungen, sanierte Altbauten und moderne Architektur.

Helmut Bernards und Peter Esser, Gesellschafter der HPJ Bauträger GmbH, waren von dem Konzept sofort angetan. „Wir hatten die Möglichkeit, hier zu einem frühen Zeitpunkt einzusteigen. Ich habe mir die Zahlen, Fakten und Skizzen angeschaut und dann zu meinem Partner gesagt: Das ist wirklich interessant. Die Lage zwischen den Brücken, der gute Hochwasserschutz und die Achse zum Ubiering sprachen einfach für den Standort“, ist Architekt Peter Esser begeistert.

Helmut Bernards und Peter Esser arbeiten seit vielen Jahren zusammen und konnten bereits zahlreiche Bauprojekte gemeinsam planen und realisieren. Das jüngste Objekt rhein³ entstand nach den Entwürfen der Planungsgesellschaft von Peter Esser. „Uns lag von Anfang an die Qualität des Objektes am Herzen – sowohl was die Bauausführung als auch was die Vermarktung betrifft. Wir sind letztendlich Dienstleister, die ihren Kunden ein Zuhause bieten wollen. Deshalb

legen wir auch Wert darauf, dass die Bewohner hier wie eine Familie zusammenpassen“, betont Bernards. Er selbst kennt das Thema Dienstleistung am Kunden noch aus seiner eigenen Zeit als Leiter der Sparkassengeschäftsstelle in Junkersdorf. Hier war er rund 30 Jahre tätig. Als er dann mit 57 Jahren in den Vorruhestand ging, wollte er noch nicht aufhören. Bernards machte sich zunächst mit der Projektgesellschaft Opus selbstständig und suchte sich später Partner, mit denen er Bauprojekte gemeinsam durchführte. So kamen auch Esser und Bernards zusammen. „Bei uns greift alles ineinander. Unsere gemeinsamen Stärken fließen optimal in unsere Firma ein“, betont der ehemalige Sparkassenmitarbeiter. Bernards kümmert sich um die Finanzen, Esser um die Bauplanung. Die kann bei einem so exklusiven Objekt wie rhein³ schon sehr anspruchsvoll sein. „Wenn Sie 18 Eigentumswohnungen individuell planen, dann bauen Sie praktisch 18 Einfamilienhäuser“, erklärt Esser. Dabei habe man, um den Kunden zufrieden zu stellen, auch schon mal ganze Wände wieder eingerissen und aus zwei Wohnungen eine gemacht.

Bedeutende Projekte im Kreditportfolio

Unterstützt wurde die HPJ GmbH von der Abteilung Zentrale Immobilienkunden (415) der Sparkasse KölnBonn. Seit mehr als 25 Jahren begleiten die Kolleginnen und Kollegen dieser Abteilung Bauträger und Bauunternehmen, Wohnungsbau-gesellschaften und -genossenschaften sowie Investoren und Initiatoren bei ihren Projekten. „In den vergangenen fünf Jahren haben wir mehr als 500 Projekte betreut. Darunter so bedeutende wie die Köln-Arcaden, das DuMont-Carree in der Breite Strasse, „The Bench“ im Rheinauhafen und zukünftig das Friesenquartier, das südliche Kranhaus und das Cäcilium. Unser Kreditportfolio beträgt insgesamt rund 3,4 Milliarden Euro“, erläutert Heinz-Josef Gronendahl, Leiter Zentrale Immobilienkunden.

Für ihre Kunden bietet die Sparkasse KölnBonn alles aus einer Hand – vom Zins- und Vermögensmanagement bis hin zur Vermittlung von Vermarktungs- und Versicherungsdienstleistungen über unsere Tochtergesellschaften CORPUS SIREO und S ProFinanz.

„Mit unserem Zinsmanagement können wir beispielsweise dem Kunden über moderne Derivate helfen, seine Zins-



rhein³: Exklusiv Wohnen und Arbeiten.



Damian Matyssek hat für Helmut Bernards (r.) und Peter Esser (l.) das Rundum-Sorglos-Paket geschnürt.

belastung zu senken. Und mit unserem Vermögensmanagement optimieren wir nicht nur die gewerbliche, sondern auch die private Vermögensstruktur“, erläutert Damian Matyssek, Vertriebsdirektor Zentrale Immobilienkunden. Viele Kunden, so Matyssek, schätzen es, dass sie für diese unterschiedlichen Dienstleistungen nur einen zentralen Ansprechpartner brauchen. So auch Helmut Bernards. Er ist inzwischen 71 Jahre und denkt nicht daran aufzuhören. Inzwischen zieht er sich aber auch gerne mal zurück. Damit er sich das öfter leisten kann, hat ihm Damian Matyssek das – wie er es nennt – Rundum-Sorglos-Paket geschnürt. So deckt die Sparkasse KölnBonn für die HPJ vom Bauträger-Kredit und alternativen Finanzierungsformen über das Einlagengeschäft bis zum Zahlungsverkehr und die privaten Finanzangelegenheiten alle Bedürfnisse der beiden Gesellschafter ab. Zudem schätzen die beiden Gesellschafter die partnerschaftliche Beziehung, die ihnen ihre Bankverbindung bietet. „Bei der Sparkasse haben wir immer das Gefühl gehabt, dass man auch auf unsere persönliche Situation geschaut hat. Man spürt hier Vertrauen. Das ist heute nicht unbedingt normal. Bei anderen Banken geht das oft viel anonym zu. Es ist alles

in allem eine sehr flexible und persönliche Betreuung“, sagt Peter Esser. „Und mit der Sparkasse haben wir einen Partner gefunden, der uns kennt und der zügig arbeitet. Und genau das erwartet die Sparkasse KölnBonn ja auch von uns. Wir hatten bislang immer die Sicherheit, die Sparkasse im Rücken zu haben“, ergänzt Bernards.

Innovativ bei Finanzierungen

Auch für Lothar von der Dovenmühle, Geschäftsführer der Artrium Immobilien, ist die Sparkasse KölnBonn seit Jahren ein verlässlicher Partner. Seit 1996 realisiert er Immobilien-Projekte in Köln – inzwischen hat er neun alten Gebäuden ein neues Gesicht verliehen und zahlreiche Wohnungen saniert. Eigentlich wollte sich Lothar von der Dovenmühle nach seinem BWL-Studium im Steuerbereich spezialisieren. Doch dann packte ihn doch das Thema Immobilien. Nach einiger Zeit als Geschäftsführer einer Immobilienverwaltungsgesellschaft realisierte er 1997 – gemeinsam mit seinem Bruder – den ersten eigenen Umbau eines denkmalgeschützten Altbaus. Nachdem auch größere Projekte erfolgreich verliefen, fingen beide an, auch selbst Wohnungen

zu sanieren. „Wir haben damals viel Erfahrungen durch Ausprobieren gesammelt“, so Lothar von der Dovenmühle. Bei der Bankverbindung hingegen probierte von der Dovenmühle nichts aus. Er blieb lieber bei der Sparkasse. Seit 1996 ist er Kunde und fühlt sich von den Kollegen der Abteilung Zentrale Immobilienkunden bestens beraten. Nur einmal habe er eine Finanzierung über eine andere Bank abgewickelt. „Ich wollte ein flexibles Finanzierungsmodell. Der Finanzierungspartner glich aber eher einer Behörde, was die Planung nicht einfacher machte. Inzwischen weiß ich: Mir reicht ein kompetenter Ansprechpartner, ich brauche nicht drei Meinungen.“ Zudem sieht er in der langjährigen Beziehung zur Sparkasse auch einen Vorteil für seine Kunden. „Es ist eine Referenz für uns, wenn wir sagen können, dass wir seit mehr als zehn Jahren Partner der Sparkasse KölnBonn sind“, betont der passionierte Immobilien-Experte.

Die Meinung seines Beraters ist ihm wichtig. Schließlich sei Immobilien-Erwerb auch eine emotionale Sache. Früher musste er aufpassen, dass er aus Begeisterung für ein Objekt nicht zu viel investierte. Hier half es, einen kompetenten



Hat die Finanzierung für Lothar von der Dovenmühle auf neue Füße gestellt: Mario Schmidt (r.).



Projekt Nußbaumer Straße: Früher Schlachterei, heute moderne Stadthäuser.

Berater zur Seite zu haben. Nach zehn Jahren sei er aber auch ein wenig gelassener geworden. Nun weiß er die Planungssicherheit bei der Sparkasse KölnBonn zu schätzen. „Ich bekomme immer eine schnelle Entscheidung oder zumindest eine Tendenz, mit der ich planen kann. Da man sich gegenseitig kennt, kann man auf Erfahrungen aus vergleichbaren Projekten zurückgreifen. Dieses persönliche Vertrauen ist wichtig. Wenn man alles nur mit nüchternen Maßstäben bewerten würde, gäbe es kein Neugeschäft mehr“, so Lothar von der Dovenmühle. Das ist besonders dann wichtig, wenn man in Objekte und Viertel investiert, die ihre Entwicklung noch vor sich haben. So beispielsweise bei dem letzten Projekt von Artrium Immobilien, einem Jugendstilbau in der Neuhrenfelder Nußbaumerstraße. Die Entscheidung, in das Objekt zu investieren, fiel schnell. „Ich habe sofort erkannt, dass in dem Jugendstilbau Potenzial steckt. Außerdem ist die Nachfragesituation im Trendviertel Ehrenfeld sehr gut. Erst sollte die alte Schlachterei zu einem Loft ausgebaut werden. Wir mussten dann aber doch komplett neu bauen. Aber auch diese Lösung macht sehr individuelles Wohnen möglich.“ Mario Schmidt hat dieses Projekt von An-

fang an begleitet und kennt Lothar von der Dovenmühle nun inzwischen schon seit mehr als vier Jahren. Gemeinsam haben sie ein Finanzierungssystem aufgestellt, das alle Anforderungen des Geschäfts des Kunden berücksichtigt. „Unser Vorteil ist, dass wir, was die Möglichkeiten der Finanzierung anbelangt, bei der Sparkasse KölnBonn sehr innovativ aufgestellt sind. Für Herrn von der Dovenmühle haben wir mit diesen Instrumenten seine Finanzierungsstruktur neu aufgebaut und zudem das Zinsmanagement optimiert.“ Nicht nur auf der Produktseite sieht Schmidt die Vorteile einer Sparkasse. Denn bei vielen Großbanken fehle oftmals nicht nur die Kontinuität in der Geschäftsbeziehung, sondern auch die regionale Kompetenz. „Der regionale Immobilienmarkt ist ein sehr sensibler Bereich. Wir tauschen uns bei unseren Treffen auch oft über die Entwicklungen am Markt aus. Das kann man nicht vom Schreibtisch aus in Frankfurt machen“, so Schmidt.

Vor-Ort-Unterstützung für kleine Bauträger

Bei der Beratung und Betreuung sogenannter kleiner Bauträger unterstützt die Abteilung Zentrale Immobilienkun-

den die Kolleginnen und Kollegen aller Vertriebsstellen. Bei kleinen Bauträgern handelt es sich um Kunden, die Bauvorhaben zum Weiterverkauf erwerben oder erstellen, dies aber nicht hauptberuflich betreiben. Hier kann die Fachbetreuung und komplette Abwicklung bereits ab der zweiten zum Verkauf bestimmten Einheit über 415 erfolgen. Dies, so Heinz-Josef Gronendahl, erleichtert den Kolleginnen und Kollegen im Vertrieb nicht nur die Arbeit, sondern ermöglicht auch, Potenziale beim Kunden zu entdecken. „Wir sind bei den Gesprächen mit dem Kunden dabei und können so neue Möglichkeiten aufzeigen. Ansätze hierzu ergeben sich beispielsweise, wenn der Berater vor Ort weiß, dass der Kunde über freie Flächen verfügt, die bebaut werden können, oder beispielsweise ein Dachgeschoss hat, das ausgebaut werden kann. Wir übernehmen dabei die komplette Fachbetreuung und Abwicklung, der Berater bleibt weiterhin der erste Ansprechpartner, und auch die Erträge werden ihm voll zugerechnet“, erklärt Heinz-Josef Gronendahl. Mit der Bauträgerfinanzierung ergeben sich zudem weitere Cross-Selling-Ansätze, wie beispielsweise Versicherungen. Ein Modell, von dem beide Seiten profitieren. •