

Traditionsunternehmen mit einem Fokus auf den öffentlichen Dienst

Beste Baufinanzierer. Zum sechsten Mal ist 2014 in Frankfurt der FMH-Award verliehen worden, eine der renommiertesten Auszeichnungen in der Baufinanzierungsbranche. Wer auf dem Siegereppchen landet, kann sicher sein, zu den günstigsten Baufinanzierern in Deutschland zu zählen. Doch wie schafft man es aufs Siegerpodest? Das Beispiel der BBBank zeigt: Viele Faktoren spielen eine Rolle, darunter auch eine stringente Prozessbearbeitung bei der Immobilienbewertung.

Rudolf Dürr, Leiter der Marktfolge Aktiv der BBBank, ist froh über das Erreichte: Zum sechsten Mal steht die BBBank auf dem Siegereppchen des FMH-Awards, zum zweiten Mal erhält das Kreditinstitut den begehrten 1. Platz – dieses Mal als bester Baufinanzierer mit einer Laufzeit von zehn Jahren. Bei einer Laufzeit von 15 Jahren erzielte die Bank den zweiten Platz. Der von Finanzberatung Max Herbst (FMH) und dem Nachrichtensender ntv verliehene Preis zählt zu den begehrtesten Trophäen in der Baufinanzierungsbranche, da die Kriterien der Preisvergabe besonders streng sind und keine punktuellen Aktionen berücksichtigt werden.

Spezialisierung auf Standardimmobilien

Doch wie schafft man es, sechs Jahre hintereinander zu den Bestplatzierten in der Branche zu gehören? Für Rudolf Dürr ergibt sich das aus der Ausrichtung seiner Bank. Die BBBank – BBBank steht für badische Beamtenbank – ist ein Traditionsunternehmen mit einem Fokus auf den öffentlichen Dienst. „Wir sind ein solides Kreditinstitut, dessen Kunden zum Großteil im Öffentlichen Dienst arbeiten, sei es als Beamte oder Angestellte“, erläutert Dürr. „Und wir haben uns bei Baufinanzierungen auf Standardimmobilien, also das klassische Einfamilienhaus oder die Eigentumswohnung in der Stadt, spezialisiert.“ Man finanziere keine Gewerbeimmobilien. Diese Fokussierung hat Vorteile, denn die Ausfallraten sind extrem niedrig, ebenso die Risikokosten. Hinzu kommt, dass die kapitalstarke Traditionsbank so gut wie vollständig durch Kundeneinlagen finanziert ist, sie sich also nicht über den Kapitalmarkt finanzieren braucht. Damit fallen Kreditrisiken weg, die auf die Baufinanzierungsangebote üblicherweise aufgeschlagen werden.



Die BBBank ist zum sechsten Mal in Folge der FMH-Award verliehen worden Bildquelle: BBBank

Konservative Geschäftspolitik, eine Traditionskundschaft, die sich überwiegend aus Beamten und Angestellten zusammensetzt, eine sehr gute Eigenkapitalquote, ein klares Geschäftsmodell; das alles sind Erfolgsfaktoren, die dazu beitragen, dauerhaft günstige Konditionen am Markt anbieten zu können. „Wir haben dank der guten Konditionen eine hohe Nachfrage, und wir machen auch nicht jedes Geschäft“, sagt Rudolf Dürr.

Stringenz und Nachvollziehbarkeit

Eine stringente und nachvollziehbare Immobilienbewertung gehört also auch zu den Erfolgsfaktoren. „Unbedingt“, erklärt Rudolf Dürr. Bei der BBBank setzt man seit Mitte 2010 auf die Immobilienbewertungssoftware TEN2CLICK von Sprengnetter. Bisher haben die Mitarbeiter des Kreditinstituts rund mehr als 84.000 Objektbewertungen mit dem System durchgeführt – allesamt Immobilien im Kleindarlehensbereich von bis zu 300.000 Euro, die den Löwenanteil an Baufinanzierungen ausmachen. Die Kundenberater geben die wichtigsten Daten der

Autor: Jochem Kierig, Geschäftsleiter der Sprengnetter Immobilienbewertung GmbH



Immobilie in das System ein und erhalten in Sekundenschnelle einen belastbaren Wert angezeigt, auf dessen Grundlage sie die Konditionen für den Kredit festzurren können.

Wichtiger Baustein im System

Das Tool, das eine bundesweite Immobilienbewertung erlaubt, erleichtert die Arbeit der Kundenberater, der Mitarbeiter der Marktfolge und führe auch zu einem schnellen Durchwinken durch die Kreditprüfung. 2013 habe die Kreditprüfung sehr schnell die Werte gebilligt. „Alles in allem ist das System ein wichtiger Baustein im Prozess“, so Dürr.

Bei den Baufinanzierungsangeboten spielen viele Faktoren eine Rolle: Wie liquide ist das Kreditinstitut, die Bausparkasse oder der Versicherer, wie viel Eigenkapital besitzen sie? Wie hoch sind die Risikokosten? Wie hoch sind die Bearbeitungskosten? Hierbei spielt die automatisierte Wertermittlung mittels eines speziellen Tools eine nicht ganz unwichtige Rolle, ermöglicht sie doch einerseits eine schnellere Kreditzusage und führt andererseits zu insgesamt effizienteren Prozessen von der Kundenberatung über die Marktfolge bis zur Revision. Grund genug für die Verantwortlichen der Institute, sich den Einsatz eines solchen Systems zu überlegen. ■