

Immobiliengeschäft

Immer ein gutes Gefühl

Mit dem Um- und Ausbau der Immobilien- und Baufinanzierungsabteilung hat die VR-Bank Memmingen im November 2018 mit dem „Haus der Immobilie“ ein Konzept geschaffen, das den Kunden nicht nur Serviceleistungen rund um Immobilien bietet, sondern auch eine Wohlfühlatmosphäre vermittelt. Denn Immobilien sind Vertrauenssache. Und Vertrauen wird bei der bayrischen Genossenschaftsbank großgeschrieben.

Stefan Geiger

Durch den Ausbau des Leistungsspektrums und dem starken Wachstum in der Immobilienvermittlung war es nicht nur notwendig, größere Räumlichkeiten zu schaffen, sondern auch sämtliche Kundenprozesse zu überarbeiten. Dabei entscheidend: Der Ausgangspunkt – also der Nukleus – der Kundenansprache wurde verlagert. Die Beratung erfolgt heute nicht erst bei der Baufinanzierung, sondern setzt bereits viel früher ein – bei der Grundstücks- und Immobiliensuche. Die Aktivitäten der VR-Bank Memmingen greifen in der Wertschöpfungskette demnach nun

viel früher ein, um die spezifischen Bedürfnisse des Kunden zu erkennen, ihn punktgenau abzuholen und dann optimal zu beraten.

Um den Wunsch nach den eigenen vier Wänden zu verwirklichen, benötigt der Kunde schließlich nicht nur eine Baufinanzierung, sondern auch das entsprechende Grundstück und die entsprechende Immobilie. Genau hier setzt die VR-Bank Memmingen an. Im weiteren Ausbau der Wertschöpfung wird auch der Privatkundenberater fester Bestandteil des Teams sein. Der Kunde erhält dann den Rundumservice aus einer Hand zu seinen Bedürfnissen. Und seine Erwartungen an sein Kreditinstitut werden erfüllt.

Moderne Ansprüche

Im „Haus der Immobilie“ kommen Raumkonzepte zum Tragen, die modernen Ansprüchen an ein zeitgemäßes Arbeitsumfeld sowie eine gute Beratungsatmosphäre genügen. So gibt es beispielsweise Mög-

lichkeiten für Videoberatungen oder auch virtuelle Hausbesichtigungen. Die Vorstellungskraft des Kunden für Immobilienprojekte wird mithilfe von 3D-Druck erhöht.

In nur vier Monaten Umbauzeit sind auf einer Gesamtfläche von über 500 Quadratmetern – verteilt auf zwei Geschosse – mitarbeiter- und kundenfreundliche Räumlichkeiten entstanden. Die Räume sind offen, hell und transparent. Im Erdgeschoss befinden sich der Empfang mit einem Wartebereich, offene Beratungszonen und ein Ausstellungsraum. Im Obergeschoss sind ein Großraumbüro mit zwölf Arbeitsplätzen, vier verschiedene themenbezogene Beratungsbüros, zwei Teambüros für Besprechungen, ein Kreativraum für Mitarbeiter und ein Lounge-Bereich mit Küche und Sitzmöglichkeiten zu finden.

Resultat dieses Umbaus: Das „Haus der Immobilie“ hat der VR Bank Memmingen mittlerweile die regionale Marktführerschaft



Stefan Geiger ist Prokurist und Bereichsleiter Privatkunden bei der VR-Bank Memmingen eG.

E-Mail: stefan.geiger@vr-memmingen.de

im Immobiliengeschäft eingebracht. Die Erträge konnten hier in den vergangenen beiden Jahren um jeweils rund 20 Prozent gesteigert werden, während die Wettbewerber stagnieren. Und damit ist noch nicht Schluss. Denn die Marktführerschaft soll stetig ausgebaut werden. Durch die Integration des Baufinanzierungsteams können den Kunden bestmögliche Lösungen geboten werden. Mithilfe des durchgängigen Prozesses unter Beteiligung verschiedener Abteilungen des Instituts kann eine Finanzierungsmöglichkeit unmittelbar direkt vor Ort im persönlichen Gespräch errechnet werden.

Das Team der Makler und Baufinanzierer im „Haus der Immobilie“ steht den Kunden mit einem Rundum-Sorglos-Paket bei allen Fragen und Wünschen zur Seite. Egal, ob es sich um Baulandentwicklung, Neubauprojekte oder Bestandsimmobilien handelt. Das bedeutet, dass sowohl beim Kauf als auch beim Verkauf ein ausführliches Gespräch und eine Bestandsaufnahme erfolgen, um die Erwartungen und Vorstellungen des Kunden festzuhalten.

Im Anschluss daran werden das gewünschte Objekt oder der passende Käufer ermittelt. Dabei kommt die fundierte Marktkennntnis der VR-Bank Memmingen zum Tragen, die sie ihrer starken Verwurzelung in der Region, mehr als 40.000 zufriedenen Stammkunden und dem Verbund mehrerer Partnerbanken verdankt. Beim Kauf einer Immobilie können sich die Kunden somit auf die Kompetenz ihrer Berater verlassen.

Sobald die Rahmenbedingungen gesetzt sind, erfolgt eine sofortige Finanzierungszusage (sofern die erforderlichen Bonitätsunterlagen vorliegen), der Kaufvertrag wird durchgesprochen und alle notwendigen Formalitäten werden erledigt. Beim Verkauf



umfasst der Service von der Ermittlung eines marktfähigen Wertes über die professionelle Vermarktung bis zur Bonitätsprüfung des Käufers und zum Notartermin alle erforderlichen Maßnahmen für einen erfolgreichen Abschluss. Bei Neubauprojekten werden Gutachter beauftragt, um eventuelle Baumängel von Beginn an auszuschließen und hohe Qualitätsstandards zu gewährleisten.

Wertschöpfung weiter ausbauen

Dieser Service und diese Beratung geben den Kunden ein gutes und sicheres Gefühl. Denn sie werden vom ersten Kontakt bis zum Einzug in die eigenen vier Wände und darüber hinaus stets professionell begleitet. Die VR-Bank Memmingen hat es sich zum Auftrag gemacht, ihre Region aktiv mitzugestalten und für attraktiven Wohnraum zu sorgen. Über das eigentliche Baufinanzierungsgeschäft hinaus entwickelt die Genossenschaftsbank zurzeit vier Baugebiete. So sollen für etwa 300 Haushalte in der Region neue Wohnmöglichkeiten geschaffen werden. Das „Haus der Immobilie“ steht im Mittelpunkt aller dieser Aktivitäten. Übergreifendes

Ziel ist es, die Wertschöpfung um das Bedarfsfeld Bauen und Wohnen noch weiter auszubauen.

Gemeinsam stärker

Ideen und Vertriebsansätze bietet der Verein VR-Immobilien Süddeutschland, gegründet im August 2019. Dieser Verein soll dazu dienen, die Kommunikation zwischen den beteiligten Genossenschaftsbanken zu verbessern sowie unterschiedliche Interessen zusammenzuführen. Die Mitglieder des Vereins sind ausschließlich Immobilienabteilungen von Genossenschaftsbanken und deren Tochtergesellschaften. Der Verein deckt den süddeutschen Bereich ab und grenzt an die VR-Immobilien Norddeutschland.

Ziel ist es, sich gegenseitig bei der Verstärkung und beim Ausbau der Provisionsergebnisse zu unterstützen. Kompetenzen werden gebündelt, um als Verbund Kostenvorteile – beispielweise beim Einkauf von Software – zu erzielen. Denn nur gemeinsam mit anderen genossenschaftlichen Instituten kann es gelingen, die vielfältigen Herausforderungen des Immobiliengeschäfts zu meistern.