

## Selbst machen statt neue Kooperation

**IMMOBILIEN** Raiffeisenbank bringt in Schwabach ihre eigenen Makler an den Start. Das Geschäft ist derzeit herausfordernd.

VON ROBERT GERNER

**SCHWABACH/ROTH** - Explodierende Preise, problematische Lieferketten und hohe Kreditzinsen - es ist derzeit ein toxisches Gemisch, das der Baubranche zu schaffen macht. Viele Menschen können es sich aktuell schlicht nicht leisten, den Traum von einer eigenen Immobilie zu verwirklichen.

Die Frage ist: Leidet im Zuge des dahinsiechenden Neubau-Geschäfts auch das Geschäftsmodell der Immobilienmakler? „Nun“, sagt Gerhard Blank, Geschäftsführer der Raiffeisen-Tochter VR-ImmoService GmbH, „die Situation ist schon herausfordernd. Im Neubau geht derzeit nicht viel. Aber im Gebrauchtimmobiliemarkt ist es nach wie vor so, dass wir für sehr viele Interessenten ein viel zu kleines Angebot haben.“

Blank, der gelernte Bankkaufmann, ist seit mehr als 30 Jahren in der Maklerbranche tätig. Bisher war sein Geschäftsgebiet vor allem der Landkreis Ansbach und Teile des Landkreises Fürth. Jetzt wird man den 57-Jährigen aber hin und wieder auch in Schwabach antreffen. Denn die Raiffeisenbank Mittelfranken-Mitte, die 2022 aus den Raiffeisenbanken Ansbach-Rothenburg und Roth-Schwabach entstanden ist, hat in dieser Woche ihre Außenstelle offiziell eröffnet. 14 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hat die Immobilien-tochter insgesamt, vier davon haben die Räume im Erdgeschoss des Raiba-Centers in der Wendelsteiner Straße bezogen.

### Aus der Not eine Tugend machen

Die Gründung ist ein wenig aus der Not geboren. Bis 2023 hatte die Raiffeisenbank mit Stefan Wartzack und seinem kleinen Team nämlich einen festen Kooperationspartner. Der stieg dann aber aus. Die Fusion war offenbar der Tropfen, der das Fass zum Überlaufen gebracht hatte. Der „Wertekanon“ der Bank stimme nicht mehr, es gehe nur noch um „Gewinnoptimierung“, hatte Wartzack geklagt.

Die Raiffeisenbank hatte die Vorwürfe zurückgewiesen. Vorstandschef Dr. Gerhard Walther hatte betont, dass man sich auch weiterhin ganz fest dem genossenschaftlichen



Zur Eröffnung der Schwabacher Büros des VR-ImmoService war der komplette Raiffeisenbank-Vorstand nach Schwabach gekommen. Links Vorsitzender Dr. Gerhard Walther, rechts die beiden Stellvertreter Erwin Einzinger und Richard Oppelt. In der Mitte VR-ImmoService-Geschäftsführer Gerhard Blank. Dazwischen das Schwabacher Team Eric Böttner (2.v.li.), Alexandra Kuhn (3.v.li.) und Dawid Kaluzinski (3.v.re.).

System verbunden fühle. Doch das Tischtuch war zerschnitten, und die Bank musste sehen, wie sie weitermacht.

Man habe schon überlegt, ob man für Schwabach und einen Großteil des Landkreises Roth wieder einen Kooperationspartner suchen sollte. Über ein Vierteljahrhundert habe das ja gut funktioniert, so Raiba-Vorstandsvorsitzender Walther. Doch dann habe man sich doch entschieden, das Ansbacher Modell auch auf den vergrößerten Geschäftsbereich auszudehnen. „Wir haben das Know-How, und deshalb machen wir es selbst“, sagt Walther.

Die alte, kleinere VR-ImmoService hat im Kreis Ansbach und in einem Teil des Landkreises Fürth pro Jahr zwischen 100 und 140 Immobilien gemakelt. „2022 war ein Spitzenjahr, 2023 etwas schwächer“, berichtet Gerhard Blank.

Mit der Ausweitung auf Schwabach und den Großteil des Altland-

kreises Schwabach erhofft man sich eine deutliche Steigerung. „Ich sehe hier unglaubliches Potenzial“, sagte Raiba-Chef Walther bei der Eröffnungsfeier in Schwabach.

Allerdings muss man vor Ort gewissermaßen bei „Null“ anfangen. Als der Service inoffiziell im Januar hier seinen Betrieb aufnahm, standen 15 Immobilien von Verkaufswilligen im Portfolio. Das ist noch nicht allzu üppig. Aber: „Sechs davon konnten wir schon an den Mann bringen“, berichtet Gerhard Blank.

Dabei sind die Zeiten, siehe oben, herausfordernd. „Aus Sicht der Verkäufer ist der absolute Peak von Anfang 2022 vorbei“, so der Geschäftsführer der Raiba-Tochter. Seinerzeit seien die Preise für Gebrauchtimmobiliien am höchsten gewesen. Und die Käufer hätten fast jeden Preis akzeptiert, weil die Zinsen von zum Teil unter einem Prozent unfassbar niedrig gewesen seien.

Und heute? „Die Preise sind etwas gesunken, aber sie sind trotzdem noch viel, viel höher als vor fünf oder zehn Jahren“, betont Gerhard Blank. Seiner Meinung nach sei es nach wie vor möglich, dass Verkäufer und Käufer zu fairen Konditionen zusammenkommen. „Man muss in den Gesprächen beim Verkäufer Verständnis für die Anliegen der Käufer werben - und umgekehrt“, erklärt Blank.

Ein Rechenbeispiel: Wenn jemand für sein Reihenhäuschen Anfang 2022 noch 500.000 Euro bekommen hätte und er heute nur noch 400.000 Euro dafür bekommen würde, dann ist es für den Käufer aufgrund der viel höheren Zinsen trotzdem teurer“, rechnet Blank vor. „Der eine muss sich auch in die Lage des anderen hineinversetzen können.“

Doch wie schätzt der Immobilien-Experte die Entwicklung in den nächsten Monaten und Jahren ein? Blank geht davon aus, dass die Mieten weiter steigen werden. Denn vie-

le, die gerne eine eigene Immobilie hätten, halten die Füße still, bis die Zinsen wieder fallen. „Sie verstopfen damit den Mietmarkt“, erklärt Gerhard Blank. Bis dieser Flaschenhals aufgeweitet sei, würden Jahre vergehen.

Was den Gebauht-Immobilienmarkt angehe, ist Blank optimistischer. Aufgrund der Altersstruktur in der Bevölkerung werde die Zahl der Verkäufer wachsen. Das komme dem Kreis der Interessenten entgegen.

Mehr Angebot und mehr Interessenten bedeutet für die Makler mehr Geschäft. Ein Stück vom Kuchen will sich die ausgesprochen modern aufgestellte Raiffeisenbank-Tochter VR-ImmoService abschneiden. Und zwar ein nicht ganz so kleines Stück in einem umkämpften Markt. „Die Latte liegt hoch“, sagte Raiba-Chef Walther bei der (Wieder-)Eröffnung des Büros in Schwabach in Richtung Gerhard Blank. „Aber Sie werden schon drüberspringen.“