

**Quelle** Börsen-Zeitung vom 07.03.2009  
**Seite** 75  
**Ressort** Banken und Finanzen  
**Quellrubrik** Sonderbeilage: Volks- und Raiffeisenbanken  
**Autor** Hans-Theo Macke Vorstandsvorsitzender der



AG

# Kundennähe und Know-how zahlen sich aus

## Gewerbliche Immobilienfinanzierung bietet Potenziale

Börsen-Zeitung, 7.3.2009 Die DG Hyp ist als der Spezialist für das gewerbliche Immobilienkreditgeschäft ein zentraler Baustein im Geschäftsmodell der DZ Bank Gruppe und damit ein wichtiger Partner der Volksbanken und Raiffeisenbanken. Das gewerbliche Immobilien-Know-how und die Produkte und Dienstleistungen liefern den Banken einen spürbaren Mehrwert, um das im Markt vorhandene interessante Geschäftspotenzial optimal erschließen zu können. Dabei profitiert die DG Hyp von der breiten Kundenbasis der Volksbanken und Raiffeisenbanken, die ihrerseits gemeinsam mit dem Spezialinstitut auch größere Finanzierungsvolumina professionell umsetzen können.

**Markt im Wandel**  
Der Markt der gewerblichen Immobilienfinanzierung unterliegt derzeit gravierenden Veränderungen. Angesichts des weltwirtschaftlichen Abschwungs hat sich das Transaktionsvolumen in den Immobilienmärkten deutlich reduziert. Gleichzeitig haben sich Immobilienbanken aus dem Geschäft zurückgezogen, sodass das rückläufige Transaktionsvolumen überkompensiert wird. Für handlungsfähige Banken ergeben sich dadurch gute Chancen im Markt, interessantes Geschäft zu finanzieren.

Auch die Finanzierungsbedingungen haben sich nach den Jahren des Booms geändert. Kreditvergabestandards haben sich normalisiert, und die Eigenkapitalanforderungen sind gestiegen. Zudem haben sich die Anforderungen an Qualität und Lage der Immobilie adäquat entwickelt. Die Branche kehrt zurück zu "normalen" Marktverhältnissen - klassische Finanzierungen sowie die Werthaltigkeit der Immobilie rücken wieder stärker in den Vordergrund.

Vor dem Hintergrund des veränderten Marktumfelds steht die DG Hyp ihren

Kunden und Partnern aktiv zur Seite. Als Teil der DZ Bank Gruppe ist sie in den genossenschaftlichen Finanzverbund integriert, der über ausreichend Liquidität verfügt, auf die die DG Hyp zurückgreifen kann. So hat die Bank auch in den vergangenen Monaten die sich bietenden Marktchancen konsequent genutzt. Das Geschäft in der gewerblichen Immobilienfinanzierung ist 2008 deutlich auf rund 4 Mrd. Euro gewachsen. Dabei wurde insbesondere auf ein nachhaltiges Risiko- und Preisgefüge geachtet.

Die gewerbliche Immobilienfinanzierung in Deutschland wird von privaten und öffentlich-rechtlichen Banken dominiert. 2007 lag das Bestandsvolumen in der gewerblichen Immobilienfinanzierung bei 309 Mrd. Euro - 170 Mrd. Euro entfielen dabei auf private Banken, 126 Mrd. Euro auf öffentlich-rechtliche Institute und 13 Mrd. Euro auf den genossenschaftlichen Finanzverbund. Die gewerbliche Immobilienfinanzierung bietet der genossenschaftlichen Bankengruppe damit große Chancen und Entwicklungspotenzial.

Die DG Hyp unterstützt die rund 1 230 Volksbanken und Raiffeisenbanken mit einem verbund- und bedarfsgerechten Produkt- und Dienstleistungsangebot und ist darüber hinaus im Direktgeschäft tätig. Im Inland liegt der Fokus auf den Kernsegmenten "Büro", "Wohnungsbau" und "Handel". Zudem werden die Spezialsegmente "Hotel" und "Logistik" im Rahmen der Kreditstrategie abgedeckt. Zielkunden sind private und gewerbliche Investoren, Fonds, Wohnungsbau- und Leasinggesellschaften sowie Projektentwickler und Bauträger. Die DG Hyp ist bundesweit in sechs Immobilienzentren in Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Stuttgart und München vertreten und damit dezentral in den wichtigen Wirtschaftsmetropolen

für die Banken als Ansprechpartner vor Ort.

Wie auch bei den Volksbanken und Raiffeisenbanken sind mittelständische Investoren die wichtigste Zielgruppe. Damit ergibt sich ein optimales Zusammenspiel im Markt zwischen den fest im Mittelstand verankerten Kundenkontakten der Banken in der Region mit dem Immobilien-Know-how des Spezialisten. Durch die Zusammenarbeit mit den Banken nimmt die DG Hyp im Konsortialgeschäft Risiken aus dem Finanzverbund auf und vermittelt ihrerseits Kundenbeziehungen, indem sich die Volksbanken und Raiffeisenbanken an Finanzierungen mit Direktkunden beteiligen.

**Breites Produktangebot**  
Mit ihren Produkten wird das gesamte Spektrum für die partnerschaftliche Finanzierung gewerblicher Objekte abgedeckt. Der "Immo Meta" ist eine kooperative Finanzierungslösung für gewerbliche Immobilienkredite und bietet eine Vielzahl von Vorteilen für die Ortsbank - angefangen bei der Kundengewinnung und -akzeptanz bis hin zur Risikosteuerung.

Mit "Immo Meta Reverse" bietet die DG Hyp den Volksbanken und Fortsetzung Seite B 6 Raiffeisenbanken die Möglichkeit, sich an großvolumigen gewerblichen Finanzierungen in ihrer Region zu beteiligen. Die Banken entscheiden dabei selbst über die Höhe ihrer Beteiligung, gewinnen auf diese Weise neue Kunden mit hohem Entwicklungspotenzial und profitieren so von der Markterschließung durch das Direktgeschäft der DG Hyp .

Bei "Immo Aval", der in diesem Jahr im Markt eingeführt wird, handelt es sich um einen Standardkredit in Form einer kreditbezogenen Ausfallbürg-

schaft für gewerbliche Finanzierungen. Kennzeichnend für diese Finanzierungs- lösung ist ein schlanker Bearbeitungs- prozess, der eine Kreditprüfung durch die jeweilige Genossenschaftsbank vor Ort vorsieht.

Verbundrating entwickelt  
In Abstimmung mit dem Bundesver- band der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR) sowie mit den genossenschaftlichen Regionalverbän- den hat die DG Hyp ein Verbundrating für gewerbliche Immobilienfinanzierun- gen entwickelt, das 2009 bundesweit eingeführt wird.

Das Tochterunternehmen VR Wert bie-

tet den Volksbanken und Raiffeisenban- ken zudem die Erstellung von Wertgut- achten, die Ermittlung des Beleihungs- und Marktwerts sowie Objektbesichti- gungen an. Darüber hinaus berät Immo- fori, ein weiteres Tochterunternehmen der DG Hyp, die Banken bei der Über- tragung notleidender Kreditportfolios, wickelt Forderungen für sie ab und übernimmt die Vermarktung ihrer Immobilien.

Wettbewerbsstark aufgestellt  
Der genossenschaftliche FinanzVer- bund ist in der gewerblichen Immobili- enfinanzierung wettbewerbsstark und leistungsfähig aufgestellt. Wesentliche Eckpfeiler sind die Kundennähe der

Volksbanken und Raiffeisenbanken in Verbindung mit dem Immobilienfinan- zierungs-Know-how der DG Hyp und die gemeinsame Ausrichtung auf mittel- ständische Kunden. Durch Kooperati- ons- und Vertriebspartnerschaften wird die Zusammenarbeit zwischen der DG Hyp und den Volksbanken und Raiffei- senbanken intensiviert und sukzessive weiter ausgebaut. Zudem wird in enger Abstimmung im genossenschaftlichen FinanzVerbund das Produkt- und Dienstleistungsangebot stetig verbessert, um die Banken in ihrer Leistungsfähig- keit zu stärken und die Marktbearbei- tung noch intensiver zu unterstützen.