

Gewerbliche Immobilienfinanzierung ausgesprochen positiv

## FinanzGruppe steigert Marktanteile

In der genossenschaftlichen FinanzGruppe unterstützt die DG HYP die Volksbanken und Raiffeisenbanken erfolgreich beim Ausbau ihrer Marktanteile in der gewerblichen Immobilienfinanzierung. Seit der Neuausrichtung der DG HYP im Jahr 2008 hat sich nicht nur das gewerbliche Immobilienkreditgeschäft des Spezialfinanzierers erfolgreich entwickelt; auch in der FinanzGruppe steigen die Marktanteile in diesem Segment sukzessive.

Uwe Kirchner

Die deutsche Wirtschaft hat sich erstaunlich schnell von der schweren Rezession der Jahre 2008 und 2009 erholt. Für das Gesamtjahr 2010 prognostiziert die Bundesregierung ein Wirtschaftswachstum von 3,4 Prozent und korrigierte damit ihre Erwartungen aus dem Frühjahr deutlich nach oben. Diese positive Entwicklung findet auch auf den gewerblichen Immobilienmärkten ihren Niederschlag: In den ersten neun Monaten des laufenden Jahres lag das Transaktionsvolumen bei 13,1 Milliarden Euro (Quelle: Jones Lang LaSalle) und hat sich damit im Vergleich zum Vorjahreszeitraum deutlich um mehr als 80 Prozent erhöht. Auch in den kommenden zwei bis drei Jahren werden die gewerblichen Immobilienmärkte weitere

konjunkturelle Unterstützung erfahren und das Finanzierungsgeschäft beflügeln.

### Geschäftsfeld mit großem Potenzial

Die Immobilienwirtschaft ist heute einer der größten Wirtschaftszweige in Deutschland, der Beitrag zur gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung wurde zuletzt mit 390 Milliarden Euro Bruttowertschöpfung auf knapp 20 Prozent geschätzt. Damit ist die Immobilienwirtschaft wesentlich größer als der Fahrzeug- und Maschinenbau zusammen, mehr als die Hälfte aller Kredite in Deutschland sind mit Immobilien besichert. Für die Volksbanken und Raiffeisenbanken ist die gewerbliche Im-

mobilenfinanzierung damit ein Geschäftsfeld mit großem Potenzial, denn im Vergleich zu den Wettbewerbern ist die genossenschaftliche FinanzGruppe hier noch unterrepräsentiert. Führend in diesem Segment sind die privaten und öffentlich-rechtlichen Banken. Da die FinanzGruppe bei Investoren aufgrund der guten Bonität ein gefragter Finanzierungspartner ist, werden derzeit sukzessive neue Marktanteile hinzugewonnen. Dadurch können die Volksbanken und Raiffeisenbanken mit der für sie wichtigen Zielgruppe der mittelständischen gewerblichen Immobilienkunden auch in den regionalen Märkten erfolgreich Kreditgeschäft akquirieren. Insgesamt ergeben sich für die FinanzGruppe gute Rahmenbedingungen, um die Geschäftsaktivitäten in der gewerblichen Immobilienfinanzierung erfolgreich auszubauen, vorhandene Potenziale zu nutzen und die Zusammenarbeit weiterzuentwickeln.

### Geschäft in der FinanzGruppe gewachsen

Seit der strategischen Neuausrichtung der DG HYP Anfang 2008 ist das gewerbliche Immobilienfinanzierungsgeschäft mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken überproportional von knapp 400 Millionen Euro auf rund 800 Millionen Euro 2010 gestiegen. Auf Sicht rechnet die DG HYP mit einem weiteren Wachstum auf mehr als 1 Milliarde Euro. Mit ihren sechs Immobilienzentren in den Wirtschaftsmetropolen ist die gewerbliche Immobilienbank in Deutschland flächendeckend präsent. Die kompetente Betreuung ihrer Partnerbanken durch das spezielle Immobilien-Know-how der Mitarbeiter vor Ort in der Kreditbearbeitung und bei Vertriebsaktivitäten – kombiniert mit den intensiven Kontakten und der guten Vernetzung im Markt – qualifiziert die DG HYP als leistungsfähigen Partner. Denn: Komplexe Finanzierungen erfordern eine enge Zusammenarbeit zwischen allen Beteiligten.

### Nutzung des Finanzierungspotenzials der FinanzGruppe

Grundlage für den Ausbau des Geschäfts in der genossenschaftlichen FinanzGruppe



**Perfekt:** Die Finanzierung von der **DG HYP** und der **Grafschafter Volksbank**.

Wir sind für Sie da – ganz in Ihrer Nähe

Die DG HYP ist Ihr Spezialist in der gewerblichen mittelständischen Immobilienfinanzierung – die Grafschafter Volksbank der starke Partner auf lokaler Ebene. Als Team sind wir ein perfektes Tandem. Wir bieten Ihnen kundennahe Beratung und Immobilien-Know-how, wenn Sie auf der Suche nach einer maßgeschneiderten Finanzierung sind. Spezialisten für Ihren Zielmarkt finden Sie unter [www.dghyp.de](http://www.dghyp.de) oder 040/3334-0.

DG HYP – Ihr starker Partner für gewerbliche Immobilienfinanzierungen.

 Grafschafter Volksbank eG  
Rosenstraße 2 | 20095 Hamburg | Tel. 040/33 34-0 | Fax 040/33 34-1111  


Beispiel für die Zusammenarbeit mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken für den Ausbau von Potenzialen

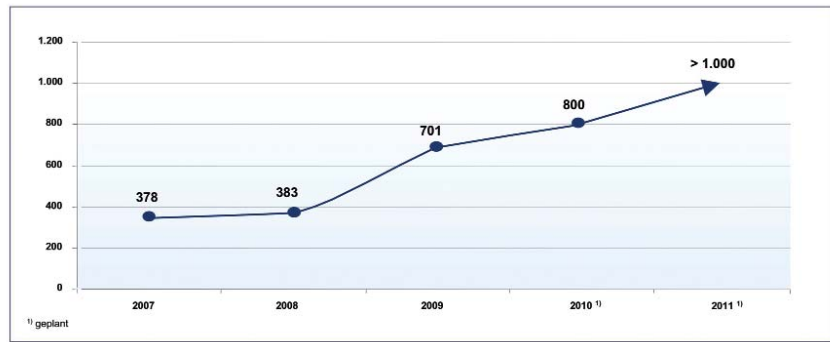
ist die Entwicklung neuer Produkte. Nach einer erfolgreichen Pilotphase hat die DG HYP Anfang des Jahres mit dem IMMO META REVERSE+ ein flächendeckendes Kernprodukt zur Zusammenarbeit mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken im Markt eingeführt. Bei den Banken stößt dieses schon jetzt auf großes Interesse: Seit Abschluss der Pilotphase ist die Anzahl der Rahmenverträge auf rund 170 gewachsen. Der IMMO META REVERSE+ ist ein schlankes Produkt, das flächendeckend von allen Volksbanken und Raiffeisenbanken eingesetzt werden kann und die Möglichkeit bietet, überregional einzelne Abschnitte einer abgeschlossenen Finanzierung der DG HYP zu erwerben. Das ermöglicht den Genossenschaftsbanken, risikoarmes Kreditgeschäft in die eigenen Bücher zu nehmen.

Diese Form der Zusammenarbeit mit der DG HYP im Rahmen des IMMO META REVERSE+ ist ein genossenschaftliches Geschäftsmodell, bei dem das Finanzierungspotenzial der FinanzGruppe optimal genutzt wird. Die Volksbanken und Raiffeisenbanken mit hohem Einlagegeschäft suchen ertragreiche Anlagemöglichkeiten, die DG HYP mit Zugang zu Finanzierungsgeschäften bietet mit dem IMMO META REVERSE+ risikoarmes und rentierliches Kreditgeschäft. Ein weiterer Vorteil ist, dass sich mehrere Volksbanken und Raiffeisenbanken an einer Finanzierung der DG HYP beteiligen können. Voraussetzung ist der Abschluss eines Rahmenvertrags mit der DG HYP. Auf einer Onlineplattform, die den Partnerbanken in Kürze bereitgestellt wird, können sie sich über die aktuell angebotenen Immobilienprojekte informieren.

### Ausbau der Marktposition in der Region

Ein weiteres Produktangebot für die FinanzGruppe ist der IMMO META, bei dem sich die DG HYP an gewerblichen Finanzierungen der Volksbanken und Raiffeisenbanken mit mittelständischen Immobilienkunden in der Region gleichrangig beteiligt. Die Konsortialführerschaft verbleibt bei den Genossenschaftsbanken. Dieses Produkt eignet sich vor allem für

**Gewerbliches Immobiliengeschäft mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken stark gewachsen (Angaben in Mio. Euro).**



Seit der strategischen Neuausrichtung wurde das Volumen der Immobilienfinanzierung mehr als verdoppelt. Prognose: 2011 Überschreiten der Milliardengrenze

Banken mit regionalem Potenzial in der gewerblichen Immobilienfinanzierung. Durch die Zusammenarbeit mit der DG HYP können sie ihren Kunden größere Finanzierungsabschnitte anbieten, zusätzliche Erträge generieren, weitere Kunden an ihr Haus binden und so ihre Position im Markt stärken.

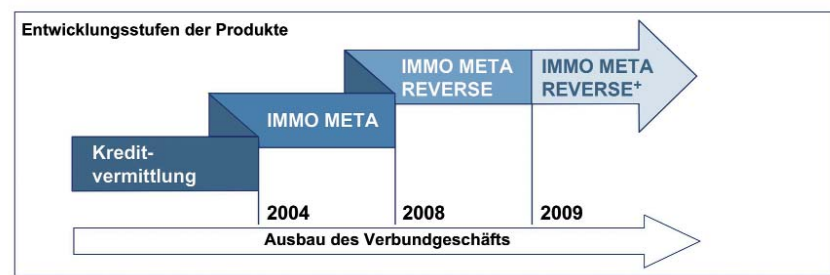
Mit dem IMMO META REVERSE bietet die DG HYP den Volksbanken und Raiffeisenbanken die Möglichkeit, sich an ausgewählten großvolumigen gewerblichen Finanzierungen mit mittelständischen Immobilienkunden in ihrer Region zu beteiligen. Über die Höhe der Beteiligung entscheiden die Genossenschaftsbanken. Dabei profitieren die Banken von der Markterschließung durch die Spezialisten der DG HYP, indem sie neue Kunden mit hohem Entwicklungspotenzial gewinnen, Cross-Selling-Geschäft generieren, die Finanzierungsbeteiligung zur Marktpo-

sitionierung in der Region nutzen und ihre Wettbewerbsposition stärken können. Das Produktangebot der DG HYP wird optimal ergänzt durch das IMMO VR RATING, einem webbasierten Ratingverfahren, mit dem die Volksbanken und Raiffeisenbanken verbundeinheitlich die Ausfallrisiken gewerblicher Immobilien messen können. Ergänzend stehen den Banken die Angebote der VR WERT, die alle gewerblichen Immobilienfinanzierungen der DG HYP begutachtet, zur Verfügung.

### Vernetzung von Kundenkontakten

Ein wesentlicher Bestandteil zur Aktivierung der Zusammenarbeit sind gemeinsame Marktbearbeitungsinitiativen. Das Ziel dieser Zusammenarbeit ist, eine klar fokussierte Risikopolitik abzustimmen, die Prozesse zu optimieren und gemeinsame Marketingaktivitäten zu initiieren.

**Die Entwicklung neuer Produkte ist die Basis für den Ausbau des Verbundgeschäfts**



Mit immer neuen Produkten Marktanteile ausbauen



Präsenz, Kontakte, Geschäfte – die DG HYP zeigt bei der EXPO REAL Profil

Ein zentraler Baustein dabei ist die Vernetzung von Kundenkontakten der Banken und der DG HYP. Die gewerbliche Immobilienbank fördert diese wichtige Maßnahme durch verschiedene Kundenveranstaltungen, zu denen neben den mittelständischen Immobilienkunden auch Vorstände von Volksbanken und Raiffeisenbanken eingeladen werden. Dazu gehört beispielsweise die Immobilienmesse EXPO REAL, auf der die DG HYP mit einem Stand präsent ist, die jährlich in den sechs Immobilienzentren stattfindenden Kundenveranstaltungen sowie Wachstums- und Prognoseveranstaltungen zu Beginn des Jahres. Zudem unterstützt die DG HYP regionale Marktaktivitäten wie zum Beispiel die Positionierung auf Bauschildern, die Förderung von Richtfesten sowie Sonderbeilagen in regionalen Tageszeitungen aus diesem Anlass.

### Regelmäßige Beobachtung der Märkte

Um die Geschäftsbereiche und das Risikomanagement bei Kreditentscheidungen zu unterstützen, analysiert die DG HYP regelmäßig die Märkte, in denen sie aktiv ist. So veröffentlicht sie zweimal jährlich, jeweils im Frühjahr und im Herbst, einen Bericht zum gewerblichen Immobilienmarkt in Deutschland. Neben den sechs deutschen Wirtschaftszentren hat die DG HYP aktuell erstmalig auch die Ent-

wicklung auf den Immobilienmärkten in zwölf ausgewählten deutschen Städten untersucht. Im Fokus stehen die Standorte Augsburg, Bremen, Darmstadt, Dresden, Hannover, Karlsruhe, Köln, Leipzig, Mannheim, Mainz, Münster und Nürnberg. Alle Studien der DG HYP werden dem Verbund zur Verfügung gestellt und veröffentlicht.

### Mehrwert durch partnerschaftliche Zusammenarbeit

In der gewerblichen Immobilienfinanzierung ist die FinanzGruppe wettbewerbsstark und leistungsfähig aufgestellt. Wesentliche Eckpfeiler sind die Kundenähe der Volksbanken und Raiffeisenbanken in Verbindung mit dem Immobilienfinanzierungs-Know-how der DG HYP und die gemeinsame Ausrichtung auf mittelständische Kunden. Nur eine intensive Zusammenarbeit und gemeinsame Marktbearbeitung zwischen allen Beteiligten steigert die Chancen, die Marktanteile der FinanzGruppe in der gewerblichen Immobilienfinanzierung zu erhöhen. Diese Zusammenarbeit ist die Basis für eine nachhaltige und erfolgreiche Etablierung im Markt.

#### Uwe Kirchner

Leiter Marketing und Kommunikation  
DG HYP  
uwe.kirchner@dghyp.de

### SCHUFA-Unternehmensauskunft für Privatpersonen

„Mit der SCHUFA-Unternehmensauskunft haben Privatpersonen ein Instrument zur Hand, das bei der Einschätzung von Risiken bei größeren finanziellen Engagements hilft“, erklärt Tilo Walter, Leiter des Bereichs Privatkunden und Verbraucherdienste der SCHUFA.

Deutlich werden die Vorteile der neuen SCHUFA-Unternehmensauskunft am Beispiel Hausbau. Laut dem Bauherren-Schutzbund e.V. betragen die durchschnittlichen Kosten, die für Bauherren durch insolvente Baufirmen entstanden sind, ca. 15.000 Euro. Durch die Informationen, die in der SCHUFA-Unternehmensauskunft bereitgestellt werden, können Bauherren schon vorher objektiver abschätzen, ob beispielsweise ein Bauunternehmen auch halten kann, was es verspricht. Eine Verzögerung am Bau, eine höhere finanzielle Belastung oder gar ein Baustopp können so wahrscheinlicher vermieden werden. In der SCHUFA-Unternehmensauskunft werden zurückliegende Angaben über das Zahlungsverhalten sowie gegebenenfalls negative Zahlungserfahrungen zu den Unternehmen aufgeführt. Darüber hinaus umfasst die SCHUFA-Unternehmensauskunft auch Basisinformationen zum Unternehmen wie beispielsweise Rechtsform, genauer Name und Sitz, Angaben zur Branche und zur ersten Führungsebene, Geschäftsgegenstand, Umsatz, Stammkapital, Mitarbeiteranzahl sowie Handelsregisterinformationen. Ein leicht verständliches Ampel-Symbol gibt zudem Aufschluss über die in den nächsten zwölf Monaten erwartete Zahlungsfähigkeit des Unternehmens. Dem Auskunftssuchenden erschließt sich dadurch auf einen Blick, ob sich die erwartete Bonität des Unternehmens tendenziell positiv („grünes Licht“) oder negativ („rotes Licht“) entwickeln wird. Eine Registrierung kostet einmalig 18,50 Euro. Auskunftssuchende können sich dann in ihren persönlichen Bereich einloggen und dort das Unternehmen auswählen, für das eine Bonitätsauskunft erstellt werden soll. Pro Auskunft kostet dieser Service 28,50 Euro. Mehr unter: [www.meine-schufa.de](http://www.meine-schufa.de)

Red.