

## VOLKS- UND RAIFFEISENBANKEN

# Chancen bei gewerblichen Immobilienfinanzierungen nutzen

Geschäftsfeld mit großem Potenzial – Zusammenarbeit im FinanzVerbund steigert Marktanteile – Wettbewerbsstark aufgestellt

GEORG REUTTER, VORSTANDSPRECHER DER DG HYP

**Börsen-Zeitung, 18.9.2010**  
Als Spezialist für die gewerbliche Immobilienfinanzierung in der DZ Bank Gruppe unterstützt die DG Hyp die Volksbanken und Raiffeisenbanken dabei, das regionale Marktpotenzial in diesem Geschäftsfeld für den genossenschaftlichen FinanzVerbund optimal zu erschließen. Die DG Hyp ist ein wichtiger Partner der Banken vor Ort, um die Marktposition zu stärken und das Geschäft weiter auszubauen. Angesichts der Erholung auf den deutschen Investmentmärkten wird das Transaktionsvolumen in den kommenden Jahren weiter steigen. Die Finanzierung von gewerblichen Immobilien ist für den FinanzVerbund ein zunehmend attraktives Geschäftsfeld mit großem Potenzial.

Das Transaktionsvolumen gewerblicher Immobilien lag im ersten Halbjahr 2010 bei 9,4 Mrd. Euro (Quelle: Jones Lang LaSalle) und hat sich damit im Vergleich zum Vorjahreszeitraum mehr als verdoppelt. Gleichzeitig haben die Banken ihre Geschäftsaktivitäten schrittweise wieder intensiviert. Als stabiler Wirtschaftsstandort steht Deutschland im Fokus auch ausländischer Investoren. Hinzu kommt das deutlich gestiegene Interesse der Investoren an Transaktionen mit größeren Volumina. Viele Anzeichen deuten darauf hin, dass die Immobilienmärkte in den kommenden zwei bis drei Jahren weitere konjunkturelle Unterstützung erfahren werden und das Transaktionsvolumen weiter expandiert.

### Ein großer Wirtschaftszweig

Die Volkswirtschaft benötigt Immobilien, in denen die Bevölkerung lebt, arbeitet oder einkauft und die laufend an die sich verändernden Bedingungen und Anforderungen angepasst werden. Die Immobilienwirtschaft ist heute einer der größten Wirtschaftszweige in Deutschland, der Beitrag zur gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung wurde zuletzt mit 390 Mrd. Euro Brutto-

wertschöpfung auf knapp 20 % 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.

Im Vergleich zu den Wettbewerbern ist der genossenschaftliche FinanzVerbund in der gewerblichen Immobilienfinanzierung noch unterrepräsentiert. Der Markt wird von privaten und öffentlich-rechtlichen Banken dominiert, obwohl neue Marktanteile für den FinanzVerbund sukzessive hinzugewonnen werden. Aufgrund der guten Bonität ist die genossenschaftliche Bankengruppe bei Investoren ein gefragter Finanzierungspartner.

Die wichtige Zielgruppe der mittelständischen gewerblichen Immobilienkunden bietet den Volksbanken und Raiffeisenbanken in den regionalen Märkten erhebliches Potenzial, um Kreditgeschäft zu akquirieren und die Wettbewerbsposition zu stärken. Insgesamt ergeben sich für den genossenschaftlichen FinanzVerbund gute Rahmenbedingungen, um die Geschäftsaktivitäten in der gewerblichen Immobilienfinanzierung erfolgreich auszubauen und vorhandene Potenziale zu nutzen.

In der gewerblichen Immobilienfinanzierung ist die DG Hyp im Direktgeschäft sowie als Partner der rund 1 215 Volksbanken und Raiffeisenbanken tätig. Sie betreibt ausschließlich traditionelles Immobilienkreditgeschäft, bei dem ausge-reichte Kredite eine langfristige Geschäftsbeziehung begründen. Auf Basis der stabilen Refinanzierung über den Pfandbrief und in der DZ Bank Gruppe hat die DG Hyp ihren Marktanteil in der gewerblichen Immobilienfinanzierung im ersten Halbjahr 2010 weiter ausgebaut.

Dabei hat sie sich auf strategiekonformes, qualitativ gutes Geschäft mit ausgewogenem Risiko- und Ertragsprofil konzentriert. Bei ihren Kunden hat sich die Bank in der Krise als verlässlicher Partner erwie-

sen und die Kontakte gestärkt. In der gewerblichen Immobilienfinanzierung konnte die DG Hyp in den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres ein Neugeschäftsvolumen von 2,34 Mrd. Euro erzielen und damit das Ergebnis des Vorjahreszeitraums um 18,0% verbessern. Die höchsten Steigerungsraten weist das Geschäft mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken auf.

### Breit gefächertes Angebot

Durch die Aufstellung mit sechs Immobilienzentren in Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Stuttgart und München stehen den Volksbanken und Raiffeisenbanken auch in den Regionen Verbundspezialisten der DG Hyp als Ansprechpartner zur Verfügung. Mit ihren Produkt- und Dienstleistungsangeboten zur Erschließung von Geschäftspotenzialen unterstützt die gewerbliche Immobilienbank die Banken vor Ort in diesem Geschäftsfeld in ihren regionalen Märkten. Das Ankerprodukt der Zusammenarbeit ist der Immo Meta, bei dem sich die DG Hyp bei gewerblichen Immobilienfinanzierungen der Volksbanken und Raiffeisenbanken mit mittelständischen Kunden gleichrangig beteiligt. Dadurch können die Ortsbanken 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 haben die Ortsbanken die Möglichkeit, sich an gewerblichen Immobilienfinanzierungen der DG Hyp mit Direktkunden zu beteiligen. Dabei profitieren die Volksbanken und Raiffeisenbanken von der Markterschließung durch die Spezialisten der DG Hyp, indem sie neue Kunden gewinnen, Cross-Selling-Geschäft generieren, die Finanzierung vor Ort vermarkten und dadurch ihre Wettbewerbsposition stärken können.

Neu entwickelt und Anfang des Jahres im FinanzVerbund eingeführt hat die gewerbliche Immobilienbank

den Immo Meta Reverse+, eine in der Abwicklung einfache und schlanke Form des Immo Meta Reverse. Mit dem neuen Produkt können die Volksbanken und Raiffeisenbanken einzelne Abschnitte einer abgeschlossenen Finanzierung der DG Hyp erwerben und risikofreies Kreditgeschäft in die eigenen Bücher nehmen.

Das Produktangebot wird optimal ergänzt durch das Immo VR Rating, ein webbasiertes Ratingverfahren gewerblicher Immobilien, mit dem die Volksbanken und Raiffeisenbanken verbundeneinheitlich die Ausfallrisiken gewerblicher Immobilien messen können. Zusätzlich bietet die DG Hyp den Banken vor Ort die Angebote ihrer 100-prozentigen Tochtergesellschaft VR Wert an, die Beleihungs- und Marktwertgutachten anhand eines individuellen Prozesses auf Basis einheitlicher Beleihungsrichtlinien erstellt. Alle gewerblichen Immobilienfinanzierungen der

DG Hyp werden von der VR Wert begutachtet.

#### **Position vor Ort ausbauen**

Ein wesentlicher Bestandteil zur Aktivierung der Zusammenarbeit sind zudem gemeinsame Marktbearbeitungsinitiativen. Das Ziel dieser Zusammenarbeit ist, eine klar fokussierte Risikopolitik abzustimmen, die Prozesse zu optimieren und gemeinsame Marketingaktivitäten zu initiieren. Ein zentraler Baustein 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 Direktkunden auch Vorstände von Volksbanken und Raiffeisenbanken eingeladen werden. Mit einem abgestimmten Marktbearbeitungskonzept können so die Stärken des genossenschaftlichen Finanzverbunds

erfolgreich genutzt und in attraktives Geschäft umgesetzt werden.

In der gewerblichen Immobilienfinanzierung ist der genossenschaftliche Finanzverbund wettbewerbsstark und leistungsfähig aufgestellt. Wesentliche Eckpfeiler sind die Kundennähe der Volksbanken und Raiffeisenbanken in Verbindung mit dem Immobilienfinanzierungs-Know-how der DG Hyp und die gemeinsame Ausrichtung auf mittelständische Kunden. Mit dem sukzessive weiterentwickelten Produkt- und Dienstleistungsangebot unterstützt die DG Hyp die Banken im gewerblichen Immobilienfinanzierungsgeschäft. Von der Zusammenarbeit profitieren alle Beteiligten gleichermaßen, indem dem jeweiligen Partner die Kunden des anderen zugeführt werden. Diese Zusammenarbeit ist die Basis für eine nachhaltige und erfolgreiche Positionierung im Markt.