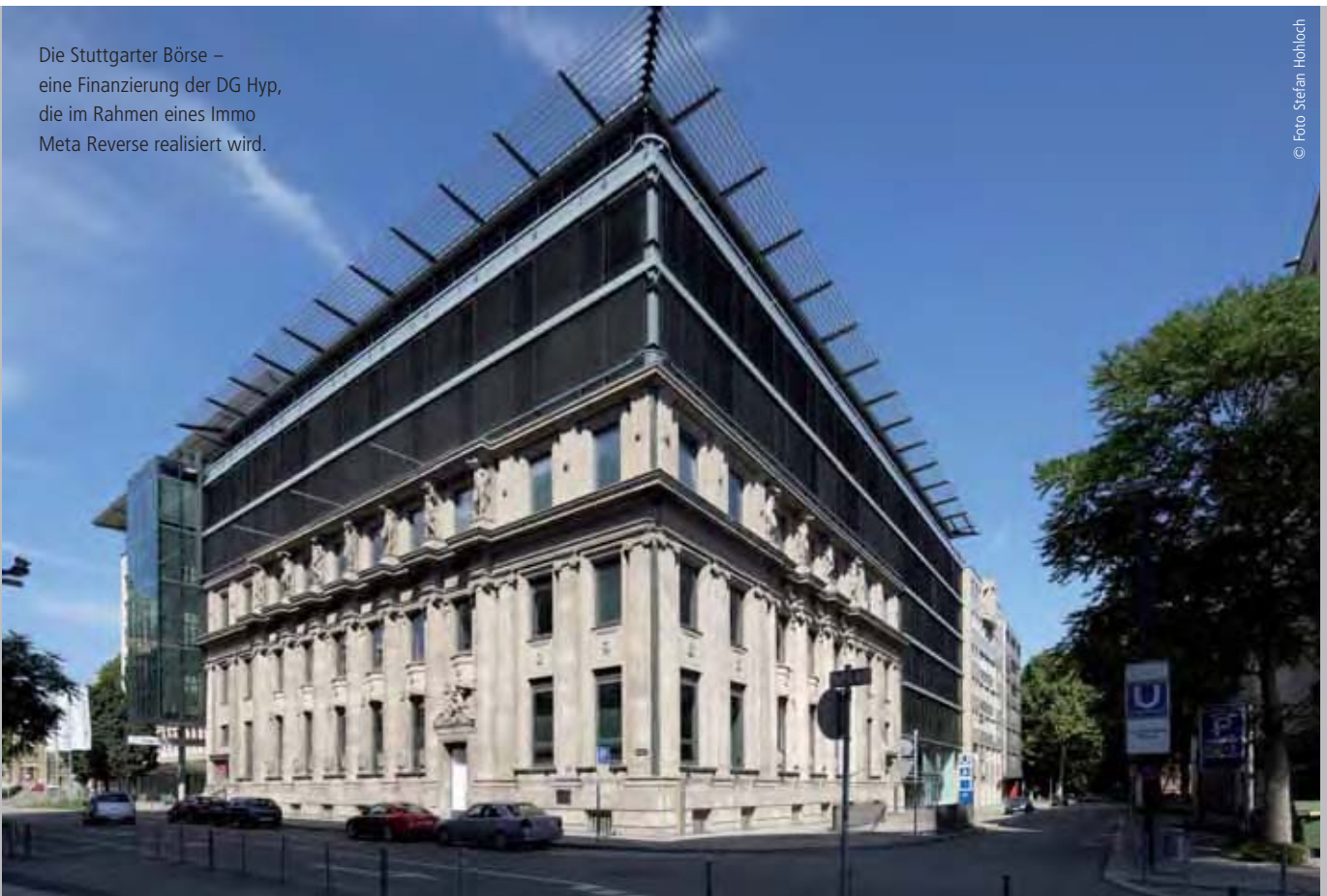


Die Stuttgarter Börse – eine Finanzierung der DG Hyp, die im Rahmen eines Immo Meta Reverse realisiert wird.

© Foto Stefan Hohloch



# Potenziale in der gewerblichen Immobilienfinanzierung erschließen

Ein Gespräch mit der Stuttgarter Volksbank AG und der Heidelberger Volksbank eG



Rainer Kattinger, Vorstand der Stuttgarter Volksbank:  
*„Die gewerbliche Immobilie bindet in jeder Volkswirtschaft die größten Investitionsvolumen, erfordert aber spezielles Wissen. Jede Bankengruppe sollte daran beteiligt sein.“*

Als Spezialist für die gewerbliche Immobilienfinanzierung in der DZ Bank Gruppe unterstützt die DG Hyp die rund 1.200 Volksbanken und Raiffeisenbanken mit ihren Produkten in den regionalen Märkten. Rainer Kattinger, Vorstand der Stuttgarter Volksbank AG, und Jürgen Neidinger, Vorstand der Heidelberger Volksbank eG, sprachen über die Zusammenarbeit mit der DG Hyp am Beispiel aktueller Finanzierungen.

### Wie wichtig ist die gewerbliche Immobilienfinanzierung für Ihre Banken?

**Rainer Kattinger:** Das Geschäftsfeld ist für uns von hoher Priorität. Stuttgart ist eine Gewerbestadt in einer Metropolregion mit vielfältigen gewerblichen Bautätigkeiten wie zum Beispiel dem überregional bekannt gewordenen Bahnprojekt „Stuttgart 21“ und der Entstehung des neuen Stadtteils am Killesberg. Die in dem Geschäftsfeld der gewerblichen Immobilienfinanzierung möglichen Margen- und Preisgestaltungen sind für uns eine wichtige, geschäftspolitisch gewollte Ergänzung zu unseren wohnwirtschaftlichen Immobilienfinanzierungen.

**Jürgen Neidinger:** Auch bei der Heidelberger Volksbank spielt die gewerbliche Immobilienfinanzierung eine verhältnismäßig große Rolle, denn unser Gesamtkreditportfolio beinhaltet traditionell einen Gewerbekreditanteil von rund 50 Prozent in sehr unterschiedlichen Branchen. Gerade mit Blick auf günstige Rahmenbedingungen in Heidelberg – einer innovativen, potenzialstarken und zukunftssträchtigen Stadt innerhalb der Metropolregion Rhein-Neckar – ist eines unserer strategischen Ziele weiteres Wachstum im gewerblichen Individualgeschäft. Am hiesigen Markt sind eine Vielzahl traditioneller wie auch zukunfts-trächtige Branchen vorhanden.

### Sie arbeiten bereits seit vielen Jahren mit der DG Hyp zusammen. Welche Erfahrungen haben Sie bisher gemacht?

**Rainer Kattinger:** Insbesondere bei großen Investitionsvorhaben in der Region Stuttgart ist die DG Hyp ein wichtiger Partner für uns, denn die Begleitung großvolumiger gewerblicher Immobilienfinanzierungen wäre für uns als regionale Volksbank sonst nicht realisierbar. Das gelebte subsidiäre Zusammenwirken in diesem Geschäftsfeld spielt in unserem Marktgebiet eine große Rolle, da wir die Gesamtfinanzierung im Verbund ohne eine Zusammenarbeit nicht halten könnten. Das würde im Umkehrschluss bedeuten, dass der Wettbewerb davon profitiert. Von dem Teamwork profitieren die DG Hyp und wir als lokale Volksbank gleichermaßen: Der gewerbliche Spezialfinanzierer hält die Kontakte zu den Investoren und Entwicklern, wir zu den lokalen Partnern.

**Jürgen Neidinger:** Diese positiven Effekte einer Zusammenarbeit mit der DG Hyp kann ich für unser Haus bestätigen. Als regionale Volksbank in Heidelberg konzentriert sich unser Ge-

schäftsmodell auf die Unterstützung der lokalen Wirtschaft, durch die wir zu einer stabilen Liquiditätsversorgung des heimischen Marktes beitragen. Dadurch ist unser Kreditvolumen auch im vergangenen Geschäftsjahr weit überdurchschnittlich gestiegen. Gemeinsam mit den Spezialisten der DG Hyp im Immobilienzentrum Stuttgart finden wir individuelle Lösungen für komplexe gewerbliche Immobilienfinanzierungen. Dabei legen wir größten Wert auf eine persönliche Beratung unserer Kreditnehmer vor Ort, einhergehend mit kurzen Entscheidungswegen. Dadurch ist es uns in den vergangenen Jahren erfolgreich gelungen, Marktanteile zu sichern und zu gewinnen. Ein weiterer Vorteil ist die enge und dauerhafte Begleitung unserer Kunden auch seitens der DG Hyp nach dem Abschluss einer maßgeschneiderten Finanzierungslösung.

### Was spricht aus Sicht einer regionalen Volksbank für Produkte wie Immo Meta und Immo Meta Reverse?

**Jürgen Neidinger:** Den Immo Meta verstehen wir als Ergänzung zu unseren eigenen Finanzierungsmöglichkeiten. Das versetzt uns in die Lage, größere Volumina – bei denen auch eine Unterstützung durch Spezialisten gewinnbringend ist – gemeinsam abzubilden. Neben der Stärkung unserer Wettbewerbsfähigkeit stehen dabei Aspekte wie die Erhöhung der Kundenakzeptanz, die Gewinnung von Neukunden und der Wunsch nach Risikostreuung im Vordergrund.

**Rainer Kattinger:** Auch wir haben mit dem Immo Meta und dem Immo Meta Reverse bereits gute Erfahrungen gemacht, genauso wie mit dem Immo Meta Reverse+, im Rahmen dessen wir uns erst kürzlich an der Finanzierung eines Einkaufszentrums in Nürnberg sowie einer Wohnanlage in Berlin beteiligt haben. Bei beiden Projekten beurteilen wir die Rentabilität positiv, zudem ergänzen die Finanzierungen unser Portfolio hinsichtlich Struktur und Marge optimal. Die Vorteile des Immo Meta Reverse sind für uns in erster Linie die gute und professionelle Aufbereitung der Finanzierungsanfrage sowie der Projektunterlagen seitens der DG Hyp. Andere mögliche Kreditergänzungsprodukte wie zum Beispiel Corporates sind in der Regel Blankofinanzierungen und häufig margenärmer. Der Immo Meta Reverse+ bietet für uns eine gute Kapitalanlage-möglichkeit und Risikostreuung aufgrund der Grundschuld-sicherheit.

– Anzeige –

**WEINPRÄSENTE  
STILVOLL  
INSZENIERT**



**Nicht nur zur Weihnachtszeit** ist Wein das immer passende Geschenk. Ganz besonders, wenn er stillvoll überreicht wird. Wir bieten dazu eine Vielzahl von außergewöhnlichen Ideen, die unsere feinen Weine perfekt in Szene setzen. Ob edle Metalldosen oder gar ein ganzer Adventskalender mit erlesenen Köstlichkeiten: Wir haben die ideale Lösung parat. Natürlich übernehmen wir auch den Versand ihrer Präsente.

**FELSENGARTENKELLEREI BESIGHEIM**

Felsengartenkellerei Besigheim eG  
Telefon 071 43/8160-0 · felsengartenkellerei.de



Jürgen Neidinger, Vorstand der Heidelberger Volksbank eG:

*„Weiteres Wachstum im gewerblichen Individualgeschäft ist eines unserer strategischen Ziele.“*

#### *Gibt es aktuelle Projekte, bei denen Sie mit der DG Hyp zusammenarbeiten?*

**Reiner Kattinger:** Ja, wir befinden uns bei zwei neuen Immo-Meta-Reverse-Finanzierungen im Gespräch. Zum einen handelt es sich um den eingangs erwähnten Stuttgarter Killesberg, wo derzeit aus der ehemaligen Messe eine neue Stadtteilentwicklung in einem der attraktivsten Wohngegenden Stuttgarts entsteht. Zweites Objekt ist die Stuttgarter Börse, die sich in unserer unmittelbaren Nachbarschaft befindet. Das Gebäude der Börse ist die ursprüngliche Heimat der Stuttgarter Volksbank. Dieses Projekt würden wir sehr gern gemeinsam mit der DG Hyp finanzieren, da es sich bei dem Initiator um eine Fondsgesellschaft handelt und wir großes Interesse an der Abwicklung und Mitplatzierung des geplanten Fonds haben.

**Jürgen Neidinger:** Auch die Heidelberger Volksbank befindet sich aktuell mit dem Immobilienzentrum Stuttgart in erfolgversprechenden Verhandlungen, und zwar für mehrere Immo-Meta-Finanzierungen. Zum einem handelt es sich um ein mög-

liches Projekt in Heidelbergs neuem Stadtteil „Bahnstadt“. Dort entsteht ein Stadtteil mit begehrtem Wohnraum für rund 5.000 Menschen, neuen Arbeitsplätzen und einer kompletten Infrastruktur. Zum anderen finanzieren wir gemeinsam für mehrere sehr vermögende Kunden bundesweit gewerbliche Immobilien im zweistelligen Millionenbereich. Beispielhaft ist ein vermöglicher Investor zu nennen, der in den nächsten Jahren 100 Mio. Euro in Gewerbeimmobilien in 1A-Lagen deutschlandweit investieren will. Gemeinsam mit der DG Hyp haben wir bereits vier Immobilien finanziert.

*Herr Kattinger, die Stuttgarter Volksbank hat sich bereits an einem Immo Meta Reverse+ beteiligt. Wie schätzen Sie die Bedeutung des neuen Produkts für den Finanz-Verbund ein?*

**Rainer Kattinger:** Für den Verbund ist dieses neue Angebot der DG Hyp aufgrund der Bündelung von Fachwissen wichtig. Die Bedeutung für die Volksbanken und Raiffeisenbanken halte ich je nach Geschäftsgebiet für unterschiedlich stark ausgeprägt: Für Banken in städtischen Gebieten ist die direkte Zusammenarbeit sicher intensiver als für solche in ländlichen Gebieten. Für Banken in ländlichen Gebieten ist es aber eine gute Möglichkeit, auch gewerbliches Immobilienkreditgeschäft in die Bücher zu nehmen.

#### *Was sind für Sie die wesentlichen Vorteile der Zusammenarbeit?*

**Jürgen Neidinger:** Die Zusammenarbeit mit der DG Hyp versetzt uns in die Lage, Topbestandskunden gegen Wettbewerbsangebote abzuschotten. Grundlage hierfür ist ein gewachsenes Vertrauensverhältnis mit unseren Kunden, die zum Beispiel ihren Sitz in Heidelberg haben, aber bundesweit investieren. Diese schätzen unsere Präsenz, unsere lokalen Marktkenntnisse sowie unsere Kompetenz vor Ort und haben sich schon häufig vom Mehrwert der Zusammenarbeit mit der DG Hyp überzeugen können.

**Rainer Kattinger:** Die gewerbliche Immobilie bindet in jeder Volkswirtschaft die größten Investitionsvolumen, erfordert aber spezielles Wissen. Jede Bankengruppe sollte daran beteiligt sein. Diese Möglichkeit wird den Banken vor Ort dank einer Zusammenarbeit mit der DG Hyp geboten.

### Die Immo-Meta-Produkte der DG HYP

Beim Immo Meta beteiligt sich die DG Hyp gleichrangig als Konsortialpartner bei gewerblichen Immobilienfinanzierungen der Volksbanken und Raiffeisenbanken mit ihren mittelständischen Kunden in der Region. Erster Ansprechpartner bleibt die Bank vor Ort. Mit dem Immo Meta haben die Banken vor Ort die Möglichkeit, ihren Kunden auch größere Finanzierungsvolumina anzubieten. Gleichzeitig stärken sie ihre Marktposition, erhöhen die Kundenakzeptanz und -bindung und können zusätzliche Erträge generieren.

Beim Immo Meta Reverse bietet die DG Hyp den Volksbanken und Raiffeisenbanken die Möglichkeit, sich in ihrer Region an der Finanzierung einzelner Gewerbeimmobilien von Direktkunden der DG Hyp zu beteiligen; Konsortialführer ist die DG Hyp. Dabei profitieren die Banken vor Ort von der Markterschließung durch die Spezialisten des gewerblichen Spezial-

finanzierers, indem sie neue Kunden gewinnen, Cross-Selling-Geschäft generieren, die Finanzierung vor Ort vermarkten und dadurch ihre Wettbewerbsposition stärken.

Neu entwickelt und Anfang des Jahres im Finanz-Verbund eingeführt hat die DG Hyp den Immo Meta Reverse+, eine in der Abwicklung einfache und schlanke Form des Immo Meta Reverse. Mit diesem neuen Angebot können die Volksbanken und Raiffeisenbanken als stiller Konsortialpartner auch überregional einzelne Abschnitte einer bestehenden Finanzierung mit einem Direktkunden der DG Hyp im erstrangigen Bereich erwerben und risikoarmes Kreditgeschäft in die eigenen Bücher nehmen. Aufgrund der konservativen Struktur des Produkts ist der Immo Meta Reverse+ insbesondere zur Diversifikation des Kreditportfolios der Ortsbanken gut geeignet.