

Presseinformation

München, 15. Februar 2016

Kommerzielles Immobiliengeschäft der HypoVereinsbank mit starkem Jahresergebnis 2015

- Neugeschäft auf 5,8 Mrd € gestiegen: Zunahme um 41% gegenüber Vorjahr
- Stärkstes Segment mit 46% weiterhin Wohnimmobilien
- HypoVereinsbank führend im Bereich der Kapitalmarktprodukte

Das kommerzielle Immobiliengeschäft der HypoVereinsbank (HVB) konnte die positive Entwicklung aus 2014 auch im abgelaufenen Jahr 2015 weiter fortsetzen. Das Neugeschäft (ohne Prolongation) erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 41% auf 5,8 Mrd €, rund 1 Mrd € entfällt davon auf kurzfristige Brückenfinanzierungen. Der größte Teil des Neugeschäfts stammt aus den Asset-Klassen Wohnen (46%) und Büro (20%), gefolgt von Einzelhandel und gemischt genutzten Objekten. Profitiert hat das Immobiliengeschäft vor allem von der weiterhin stabilen Wirtschaftslage in Deutschland sowie den anhaltend niedrigen Kapitalkosten.

Kapitalmarktzugang für Kunden wird wichtiger

„Wir sind mit dem Jahresergebnis 2015 durchaus zufrieden. Vor allem unsere Aufstellung als Universalbank ermöglicht es uns, unsere Kunden auch bei Kapitalmarktaktivitäten zu unterstützen und uns nicht nur auf klassische Finanzierungsmöglichkeiten zu beschränken. Es gibt in Deutschland nicht viele Banken, die so breit aufgestellt sind“, erläutert Maria-Teresa Dreo, Leiterin des Bereichs Real Estate der HypoVereinsbank.

Im Jahr 2015 begleitete die HypoVereinsbank im Bereich Real Estate Anleiheemissionen in Höhe von rund 5 Mrd € und ist damit eine der führenden Banken im Bereich Debt Capital Markets. Durch die strategische Kooperation mit Kepler Cheuvreux bietet die HVB zudem eine breite institutionelle Plattform mit dem Zugang zu mehr als 1.000 Investoren und der Equity Research Coverage von über 600 Unternehmen.

Positiver Ausblick

„Dem Jahr 2016 sehen wir optimistisch entgegen. Die fundamentalen Daten am deutschen Immobilienmarkt sind weiterhin positiv und unsere Deal Pipeline ist gut gefüllt. Zudem fördert das anhaltend niedrige Zinsniveau die Nachfrage der Investoren nach langfristiger Zinsabsicherung“, ergänzt Maria-Teresa Dreo. „Wachsen wollen wir vor allem durch eine fokussierte Marktdurchdringung in den Ballungsräumen in Nord- und Westdeutschland sowie durch den Ausbau unserer Aktivitäten im Logistik-Bereich. Dabei achten wir allerdings sehr auf Profitabilität, Risikogehalt und langfristige Stabilität unseres Portfolios. Ein Wachstum um jeden Preis streben wir nicht an.“

Ansprechpartner für Presse:

HypoVereinsbank Pressestelle

Margret Riedlsperger

(089) 378-29319

margret.riedlsperger@unicredit.de