

**Dr. Jens Wohlfahrt**, Mitglied der Geschäftsleitung Baufinanzierung bei der Deutschen Bank und zuständig für das Baufinanzierungsgeschäft mit Vertriebspartnern

## „Wir wollen unser Baufinanzierungsgeschäft 2012 kräftig ausbauen“

Immobilien stehen bei Käufern hoch im Kurs – ob zur Eigennutzung oder als Kapitalanlage. Dr. Jens Wohlfahrt, Mitglied der Geschäftsleitung Baufinanzierung bei der Deutschen Bank und zuständig für das Baufinanzierungsgeschäft mit Vertriebspartnern, erklärt den Nachfrageschub bei Immobilien und zeigt auf, wie Finanzierungsvermittler bei der Deutschen Bank auch 2012 von attraktiven Vertriebschancen profitieren.

*2011 war geprägt von hoher Unsicherheit an den Märkten und einem schwierigen gesamtwirtschaftlichen Umfeld. Wie hat sich das Baufinanzierungsgeschäft der Deutschen Bank entwickelt?*

**Wohlfahrt:** Trotz eines sicherlich nicht einfachen Umfelds sind wir mit dem geschäftlichen Verlauf sehr zufrieden. Auch dank der guten Zusammenarbeit mit unseren Vertriebspartnern konnten wir die Marktführerschaft als größter Baufinanzierer unter den Privatbanken weiter ausbauen. Unser Finanzierungsvolumen haben wir gegenüber dem Vorjahr um fast 20 Prozent auf ein Rekordniveau gesteigert. Das Geschäft mit unseren Finanzierungsvermittlern hat einen überproportionalen Beitrag dazu geleistet: Gut die Hälfte des Neugeschäfts wird uns zugeführt.

*Welche Trends sehen Sie aktuell bei Eigenheimern und Kapitalanlegern?*

**Wohlfahrt:** Ich sehe drei Trends: Wer jetzt baut oder kauft, kann seine Immobilie zu historisch niedrigen Zinsen finanzieren. Die Schuldenkrise hat die Hypothekenzinsen in den Keller gedrückt, für immer mehr Menschen wird der Traum von den eigenen vier Wänden damit erschwinglich. Gleichzeitig steigt die Nachfrage nach Modernisierungsdarlehen, denn ökologisches Bauen und Wohnen findet bei privaten Eigentümern mehr und mehr Zuspruch. In einer Erhebung der Deutschen Bank gaben 42 Prozent



**Jens Wohlfahrt**, Deutsche Bank

der Befragten an, beim Immobilienkauf oder bei einer Modernisierung ökologische Belange berücksichtigen zu wollen. Drittens wird die Immobilie für Kapitalanleger zunehmend wichtiger als Stabilitätsanker. Die Nachfrage nach „Beton-gold“ als wertstabile Anlage ist mit den Schwankungen an den Märkten und den Sorgen vor Inflation sprunghaft gestiegen.

*Wie schätzen Sie den Markt für Immobilienfinanzierungen 2012 ein?*

**Wohlfahrt:** Im Gegensatz zu vielen europäischen Nachbarländern zeigt sich der deutsche Immobilienmarkt unbeeindruckt von der Wirtschafts- und Finanzkrise. Eine geringe Wohnungsbautätigkeit und höhere Einkommen sorgen für steigende Wohnungsmieten und Objektpreise. Die Volatilität an den Börsen wird die Nachfrage nach Immobilien in Top-Lagen weiter ankurbeln. Auch ein Ende der niedrigen Zinsen ist vorerst nicht in Sicht. Ich erwarte deshalb einen Nachfrageschub bei Immobilien- und Modernisierungsdarlehen. Finanzierungsvermittlern bieten sich hier attraktive Vertriebschancen.

*Warum sollten Finanzierungsvermittler mit der Deutschen Bank zusammenarbeiten?*

**Wohlfahrt:** Die regulatorischen Anforderungen steigen, für viele Finanzdienstleister wird es zukünftig schwerer werden, sich zu refinanzieren. Es bleibt abzuwarten, ob diese Anbieter dann defensiver am Markt auftreten werden. Wir dagegen wollen unser Finanzierungsgeschäft 2012 kräftig ausbauen, das Geschäft mit Finanzierungsvermittlern ist ein wichtiger Teil unserer Wachstumsstrategie. Im ersten Quartal haben wir dazu die „Deutsche Bank Immobilien-Wochen“ ausgerufen. Noch bis zum 31. März 2012 profitieren unsere Finanzierungsvermittler von besonders günstigen Konditionen und attraktiven Vertriebs-Incentives.

### Finanzieren Sie mit der Deutschen Bank

Highlights der „Deutsche Bank Immobilien-Wochen“:

- **Forward-Aktion** mit Verzicht auf Forward-Aufschläge bis 18 Monate und Übernahme der Umschuldungskosten bis 500 Euro.
- **Attraktives Vertriebs-Incentive** ab 1 Million Euro vermitteltes Volumen bis zum 31. Dezember 2012.

### Lernen Sie uns jetzt kennen!

Anfang Januar 2012 starten regionale Auftaktveranstaltungen für unsere Vertriebspartner in ganz Deutschland.

Seien Sie dabei und lernen Sie uns jetzt kennen!

**Tel.:** 01818-10061\*

**E-Mail:** [baufi.kontakt@db.com](mailto:baufi.kontakt@db.com)

\*9,9 Cent/Minute aus dem deutschen Festnetz, Mobilfunktarife können abweichen.