

Halbjahresergebnis 2006

Positiver Trend bei der Münchener Hypothekenbank setzt sich fort

München, 8. August 2006. Die Münchener Hypothekenbank, im FinanzVerbund der Volksbanken und Raiffeisenbanken spezialisiert auf private und gewerbliche Immobilienfinanzierungen, hat ihre Halbjahreszahlen vorgelegt. Demnach wuchs das Betriebsergebnis nach Risikovorsorge um 13% auf 13,5 Mio. Euro, die Cost-Income-Ratio verbesserte sich auf 51 Prozent. Die Gesamtkapitalquote beträgt aktuell 10,6 Prozent. Mit diesen Zahlen sieht sich die Münchener Hypothekenbank auf dem richtigen Weg und bestens für die Zukunft gerüstet: „Unsere Strategie MHB 2008 trägt wie geplant Früchte, das Ergebnis unterstreicht unsere positive Ertrags- und Risikoentwicklung“, stellt Erich Rödel, Vorstandssprecher der Münchener Hypothekenbank, fest.

So ist das Neugeschäft im Vergleich zum Vorjahreszeitraum insgesamt um 142 Mio. Euro auf 1.129 Mio. Euro gestiegen. Im Segment der Wohnbaufinanzierung stiegen die Zusagen sogar um 20 Prozent. „Sicher hat dies auch mit Bauanträgen, die wegen der Abschaffung der Eigenheimzulage noch im Jahr 2005 gestellt, aber erst in diesem Jahr genehmigt wurden, zu tun. Der wesentliche Grund für den Anstieg in der privaten Immobilienfinanzierung liegt jedoch in unserem verbesserten Leistungsangebot mit modularisierter Produktpalette und klarer Vertriebsorientierung“, so Erich Rödel. „Mit unserer flexiblen Plattformstrategie können wir in Kooperation mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken individuelle Produkte anbieten. Damit haben wir uns auf den hochwertigen Beratungsansatz der Volksbanken und Raiffeisenbanken eingestellt. Ferner sind wir in der Lage, diese Produktvielfalt mit einer kostengünstigen Abwicklung zu kombinieren. Unsere Maxime lautet: 'Individuell im Vertrieb, standardisiert in der Abwicklung'.“

Im gewerblichen Bereich wurde das Geschäft strategiekonform ausgebaut. Die Zusagen stiegen hier auf rund 480 Mio. Euro in der ersten Jahreshälfte. Grund hierfür war ein starkes Wachstum im internationalen Geschäft. Unter Verfolgung eines konservativen Risiko-Ansatzes konnten insbesondere in den USA erfolgreich strukturierte Finanzierungen durchgeführt werden. Im nationalen gewerblichen Direktgeschäft erreichte die Münchener Hypothekenbank ihre ambitionierten Ziele, wenn auch „noch immer viel Liquidität nach Deutschland fließt, was zu höheren Immobilienpreisen und somit höheren Beleihungsausläufen führt. Unser Ziel ist es, mit gezielten Engagements unser nationales gewerbliches Direktgeschäft kontrolliert auszubauen“, ergänzt Erich Rödel.

Den Halbjahreszahlen entsprechend, fällt auch der Ausblick auf das restliche Jahr 2006 positiv aus: „Die gute Entwicklung der Münchener Hypothekenbank im ersten Halbjahr bestätigt unsere Geschäftsstrategie. Wir sind zuversichtlich, dass wir bis zum Jahresende nicht nur an das gute Vorjahresergebnis anknüpfen können, sondern den Aufwärtstrend weiter fortschreiben werden. Erfolgsfaktoren hierfür sind wettbewerbsfähige Produkte, ein gutes Vertriebskonzept, eine schnelle und sichere Abwicklung sowie eine hohe Kundenzufriedenheit. Die Grundlagen für zukunftsorientierte Marktaktivitäten sind dadurch geschaffen“, so Erich Rödel.

Kontakt:

Münchener Hypothekenbank eG
Dr. Phil Zundel
Leiter Vorstandsstab
Tel. 089-5387-319
Fax 089-5398-77319
E-Mail: phil.zundel@muenchenerhyp.de