

# Halbe Milliarde im Visier

Online-Vermittler von Immobilienfinanzierungen auf Wachstumskurs

## BAYREUTH

Von Stefan Schreiberlmayer

**Mehr Mitarbeiter, mehr Vermittlungsvolumen, mehr Umsatz: Die Bayreuther Accedo AG, die Bau- und Immobilienfinanzierungen bundesweit vor allem über das Internet und per Telefon vermittelt und dabei mit gut 100 Partnerbanken zusammenarbeitet, hat nach Angaben der Vorstände Andreas Bröner und Florian Pfaffinger ein erfolgreiches Jahr hinter sich. Nicht zuletzt wegen der jüngst besiegelten Partnerschaft mit einem Dax-Unternehmen blicken sie auch optimistisch in die Zukunft.**

Die Branche profitierte 2010 vom Zinsumfeld, so Pfaffinger. Geld für Immobilien gab es zwischenzeitlich für knapp über drei Prozent – ein Allzeittief. Mittlerweile steigen die Zinsen wieder. Dennoch, die Nachfrage hält an, auch die Monate Januar und Februar liefen gut. Für Bröner ein vorhersehbarer Effekt: „Fallen die Zinsen, hoffen viele auf noch bessere Konditionen. Steigen sie, und davon ist für die nächste Zeit auszugehen, will sich jeder noch das möglichst günstige Niveau sichern.“

Für 2010 kam so eine Steigerung des Eigenumsatzes um gut 27 Prozent auf 1,4 Millionen Euro heraus – bei klar positivem Ergebnis. Rund 250 000 Euro wurden in Soft- und Hardware investiert, die Aufträge gingen vor allem an regionale Unternehmen. Imposant sind die Zahlen für das vermittelte Kreditvolumen. Rund 250 Millionen Euro waren es 2009, im Jahr 2012 sollen es 500 Millionen Euro sein. Eine genaue Zahl für 2010 wollte Bröner „aus Konkurrenzgründen“ zwar nicht nennen, er betonte aber: „Auf unserem Weg zur halben Milliarde sind wir im Plan.“

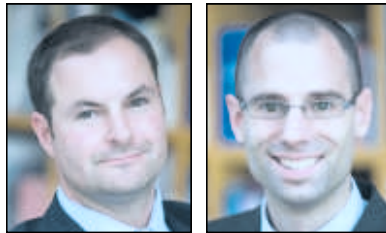
Um das steigende Volumen bewältigen zu können – die Kundenanfragen legten gegenüber 2009 um 3000 auf 10 000 zu –, stellt Accedo ein. Die Belegschaft wurde um sieben auf nun 25 Baufinanzierungsspezialisten aufgestockt, drei davon arbeiten im zu Monatsbeginn eröffneten neuen Standort in München. Wobei Bröner und Pfaffinger betonen, „dass Bayreuth unsere Zentrale ist und bleibt“. Auch hier wolle man weiter wachsen, sei auf der Suche nach neuen Mitarbeitern. Im laufenden Jahr sollen fünf bis acht hinzukommen – auch um das Angebot einer persönlichen Beratung in den Accedo-Geschäftsräumen für Kun-

den aus der Region ausbauen zu können. Es sei aber gar nicht so einfach, gute Baufinanzierungsprofis zu bekommen, die zudem noch intern weitergebildet werden müssten. Das sei auch ein Grund dafür, dass Accedo sich derzeit beim Marketing etwas zurückhalte. Schließlich wolle man alle eingehenden Anfragen kompetent bearbeiten.

Großes Potenzial sehen Bröner und Pfaffinger in der neuen Partnerschaft mit einem Unternehmen aus dem Deutschen Aktienindex (Dax), dessen Namen sie vertragsgemäß erst zur Jahresmitte nennen dürfen. Der Konzern hat in Deutschland rund 120 000 Mitarbeiter und empfiehlt diesen Accedo als Ansprechpartner für Immobilienfinanzierungen. Allein in den ersten fünf Wochen der Partnerschaft habe es schon 300 Beratungen von Beschäftigten des Konzerns gegeben.

Rund die Hälfte der Kredite vermittelt Accedo an Immobilienkäufer, ein gutes Drittel machen Anschlussfinanzierungen aus, der Rest geht an Bauherren. Allen raten die beiden Vorstände, auf jeden Fall mehrere Angebote zu vergleichen, um einen Überblick zu bekommen. Vor allem bei sogenannten Forwarddarlehen, mit denen man sich das aktuell niedrige Zinsniveau sichern kann, auch wenn das aktuelle Immobiliendarlehen noch einige Zeit läuft, gebe es derzeit Anbieter mit sehr günstigen Konditionen. Wer trotzdem bei seiner bisherigen Bank bleiben wolle, habe dann zumindest eine bessere Verhandlungsposition.

Insgesamt, so Bröner, sind Accedo-Kunden gut informiert und gewohnt, sich im transparenten Markt der Baufinanzierungskredite einen Überblick zu verschaffen. Angelockt würden sie auch, weil die Bayreuther in Rankings immer wieder auf den vordersten Plätzen landen.



Florian Pfaffinger Andreas Bröner

## FAKTEN

► **500 Millionen Euro** soll 2012 das Volumen der von Accedo vermittelten Immobilienfinanzierungen betragen.

► **Mit rund 100 Banken**, darunter zunehmend auch regionale Institute aus dem Sparkassen- und dem genossenschaftlichen Sektor, arbeitet das Bayreuther Unternehmen bei der Kreditvermittlung zusammen.

► **Für 1500** kleinere und mittelgroße Allfinanzvertriebe fungiert die Accedo-Tochter Crestfinanz als Vermittler sowie Berater im Hintergrund. StS