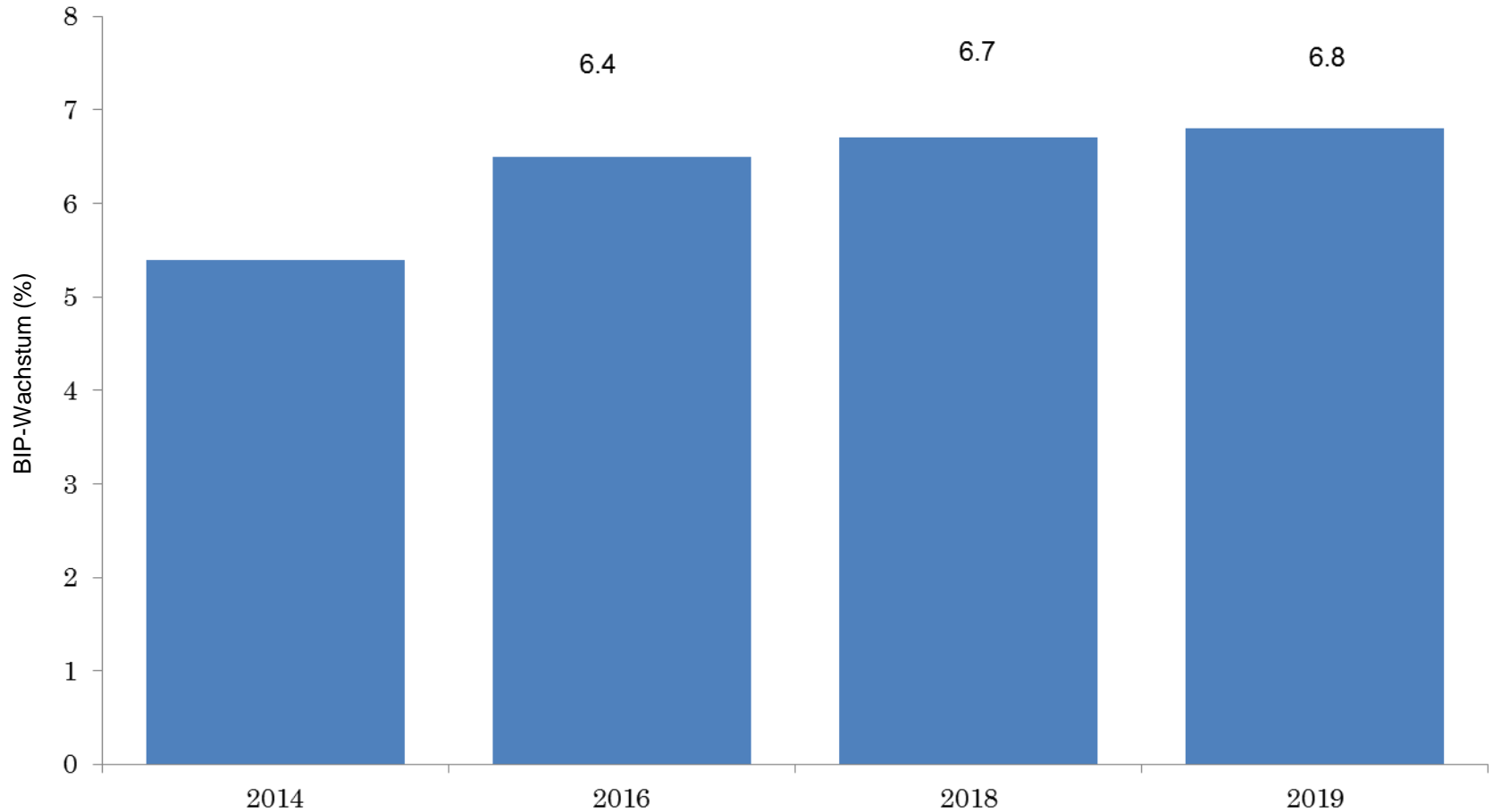


Instrumente und Institutionen der Wohnraumfinanzierung

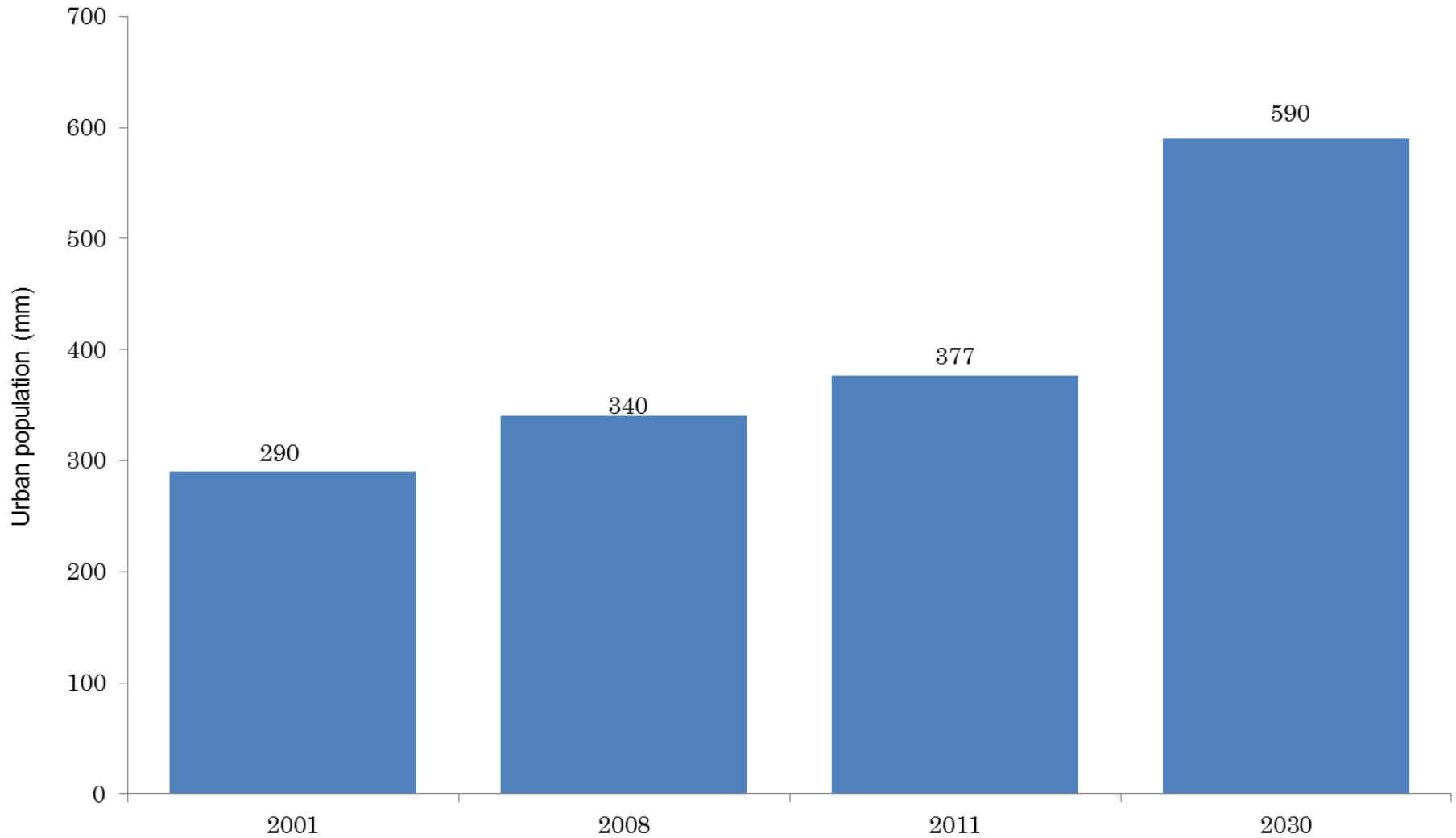
Indiens große Chance

Indiens BIP wächst voraussichtlich um mehr als 6 Prozent



Source: Bain & Co. Study

Stadtbevölkerung wird sich bis 2030 verdoppeln



Source: Bain & Co. Study

Der Bedarf für Immobilienfinanzierung

5 – die Zahl mit der sich das BIP bis 2030 verfielfacht haben wird

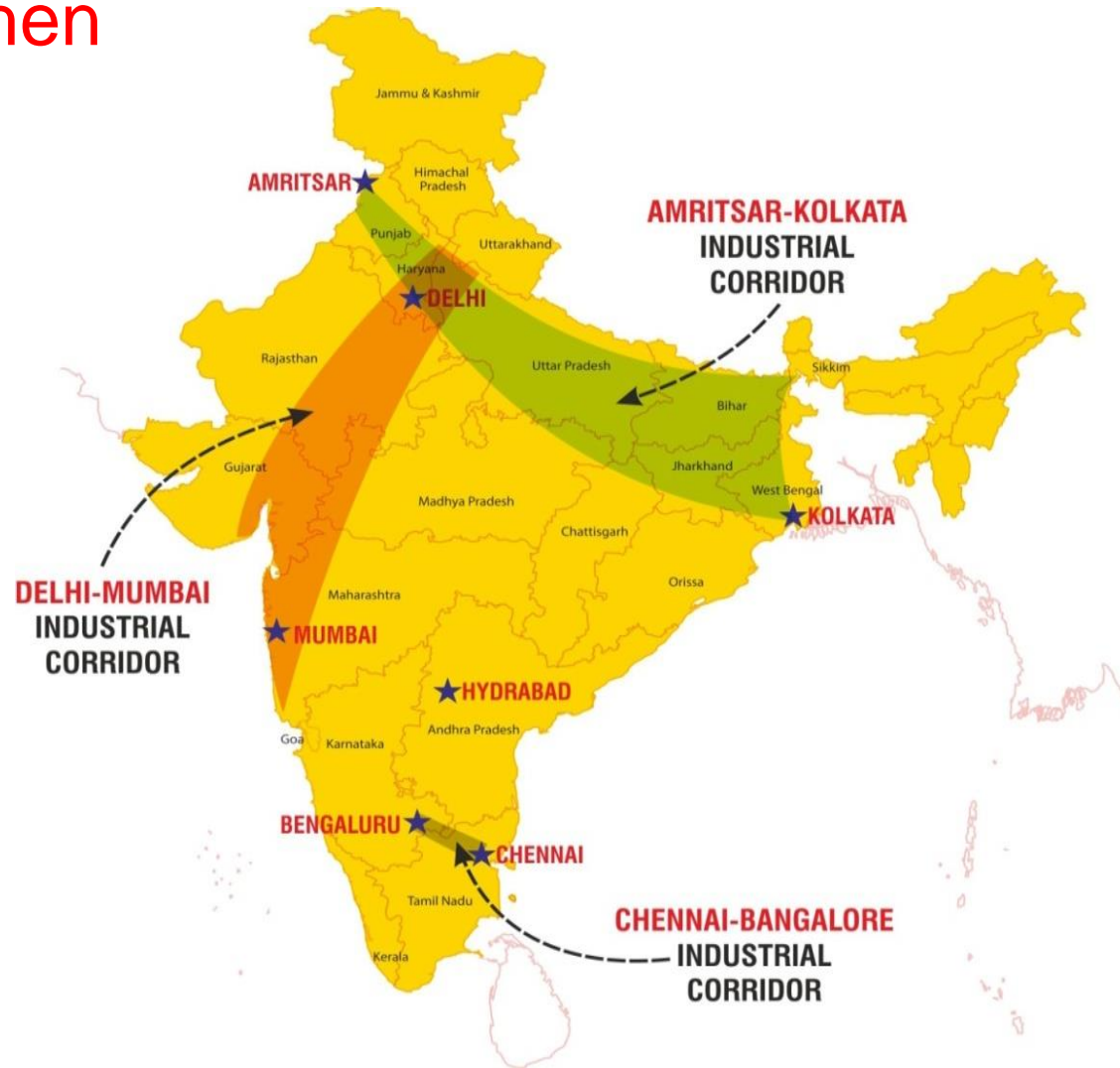
590 Millionen Menschen werden in Städten leben, fast zweimal so viel Menschen, wie heute in den USA leben

270 Millionen Menschen als Nettozuwachs der arbeitsfähigen Bevölkerung

70 Prozent der Nettoneubeschäftigung wird in Städten entstehen

- 91** Millionen städtische Haushalte werden zur Mittelklasse gehören – heute sind es nur 22 Millionen
- 68** Städte werden eine Bevölkerung von mehr als einer Million haben – heute sind es 42
- 700-900** Millionen Quadratmeter an Wohnfläche müssen gebaut werden – oder ein neues Chicago jedes Jahr
- 1,2** Billionen Dollar an Investitionen werden benötigt, um den voraussichtlichen Bedarf indischer Städte zu decken

Indische Regierung hat 100 neue “smarte Städte” versprochen



A smart city broadly means a city which uses high-end information and communication technologies, to deliver better services and improve the overall living conditions of its residents.

Evolution der institutionellen Immobilienfinanzierung in Indien

- **1977:** Indiens erste Immobilienfinanzierungsgesellschaft (IFG), HDFC, wird gegründet



1975

1985

- **1988:** Gründung der NHB entsprechend dem Bankengesetz von 1987



NATIONAL HOUSING BANK

Wholly Owned by Reserve Bank of India

1995

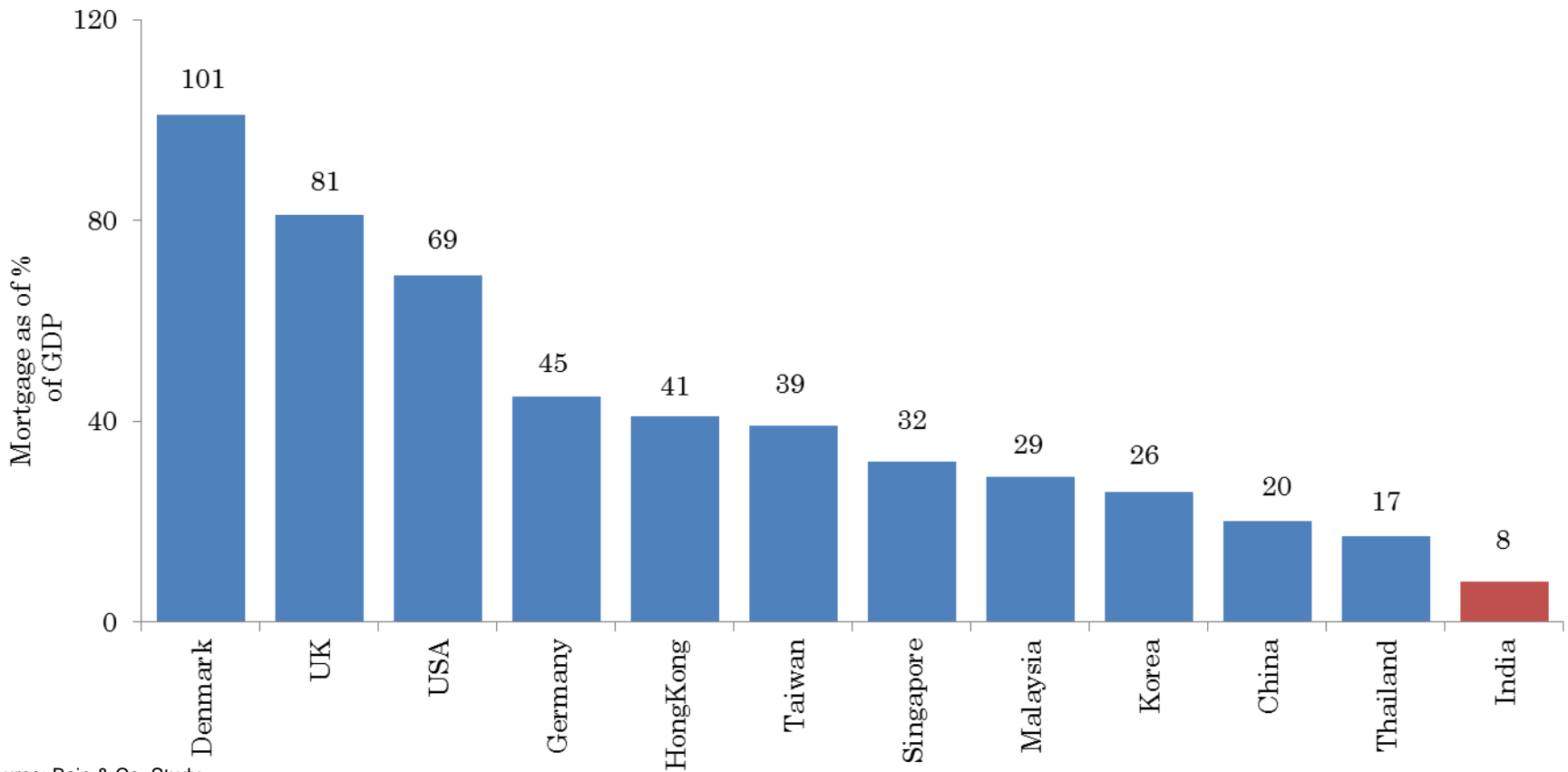
2005 - Heute

- **1984 & danach:** Neue IFG treten in Markt ein; 57 IFG sind 2013 aktiv



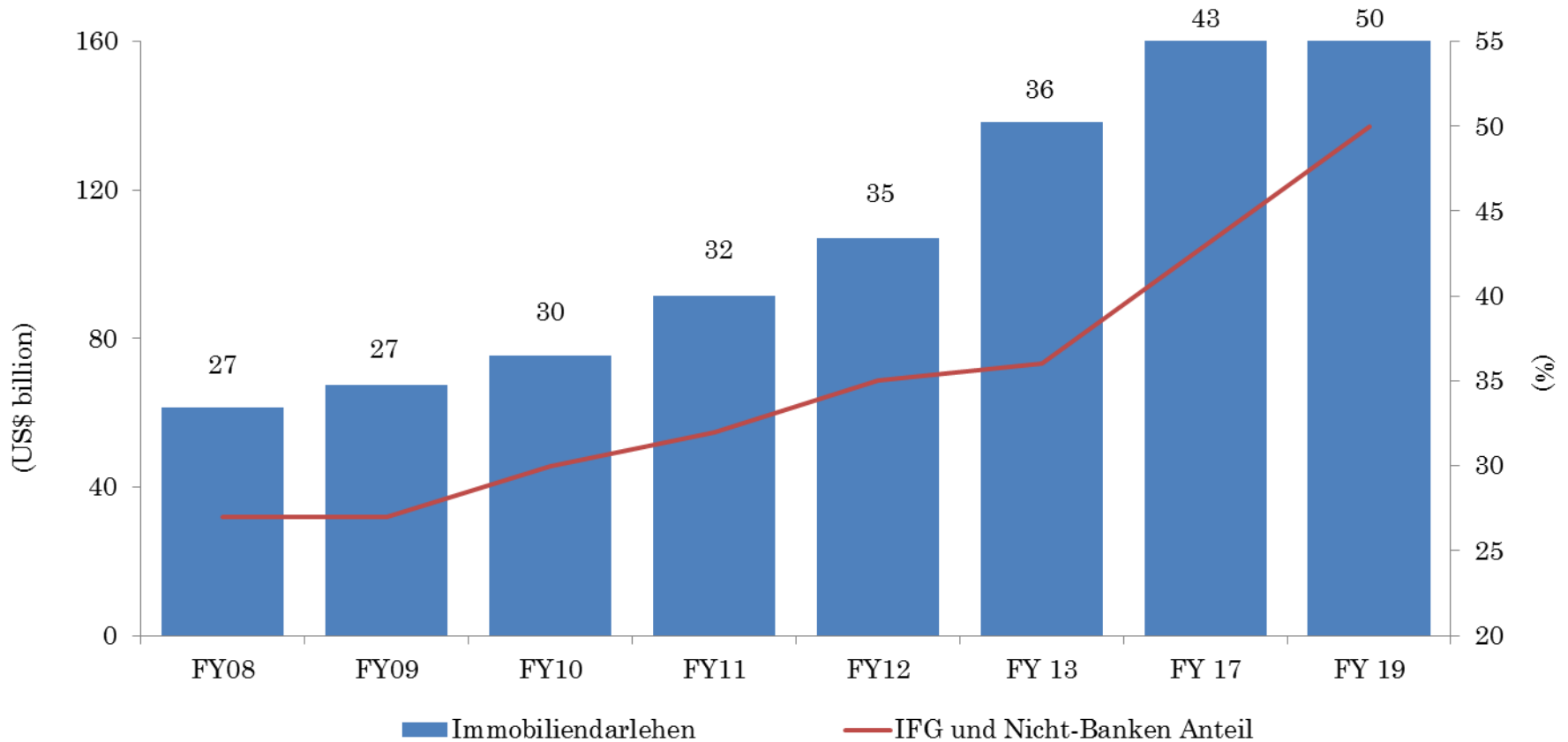
- **1988 & danach:** Neue IFG treten in Markt ein; 57 IFG sind 2013 aktiv

Dennoch beträgt das Verhältnis von Hypothekarkrediten zum BIP nur 8% in Indien



Source: Bain & Co. Study

Chancen

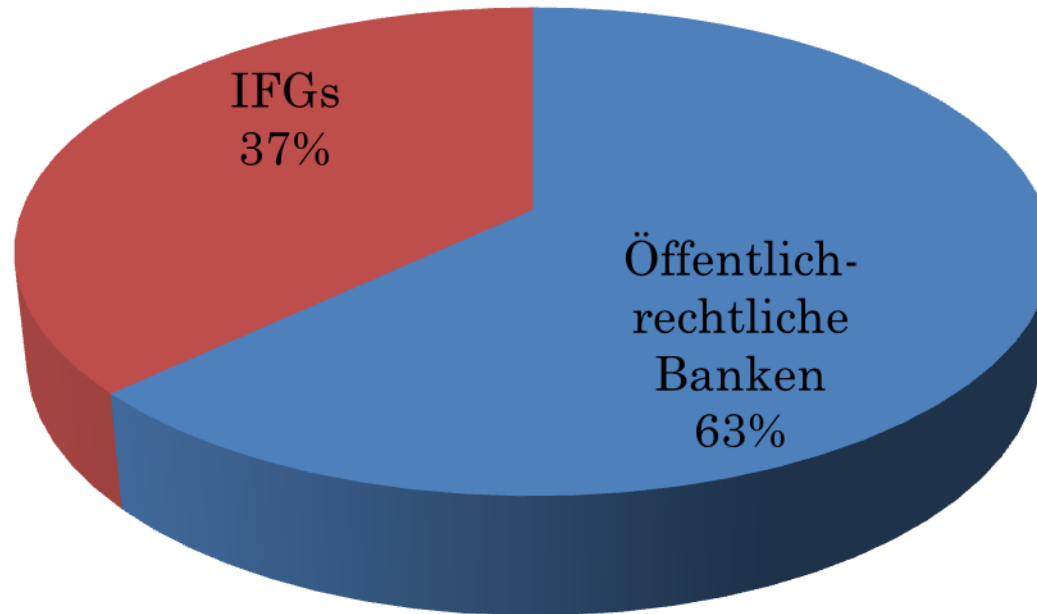


- Wenn Indiens BIP mit 6% pro Jahr wächst und die Hypothekarkredite bei 8% vom BIP verharren, wird die Branche der Immobilienfinanzierer weitere 50,6 Milliarden US Dollar benötigen, um die Nachfrage zu befriedigen
- Mit jedem Prozent, mit dem Hypothekarkredite ihren Anteil am BIP steigern, braucht die Branche weitere 25 Milliarden US-Dollar, um das Defizit zu decken

Erschwinglicher Wohnraum als DIE Lösung

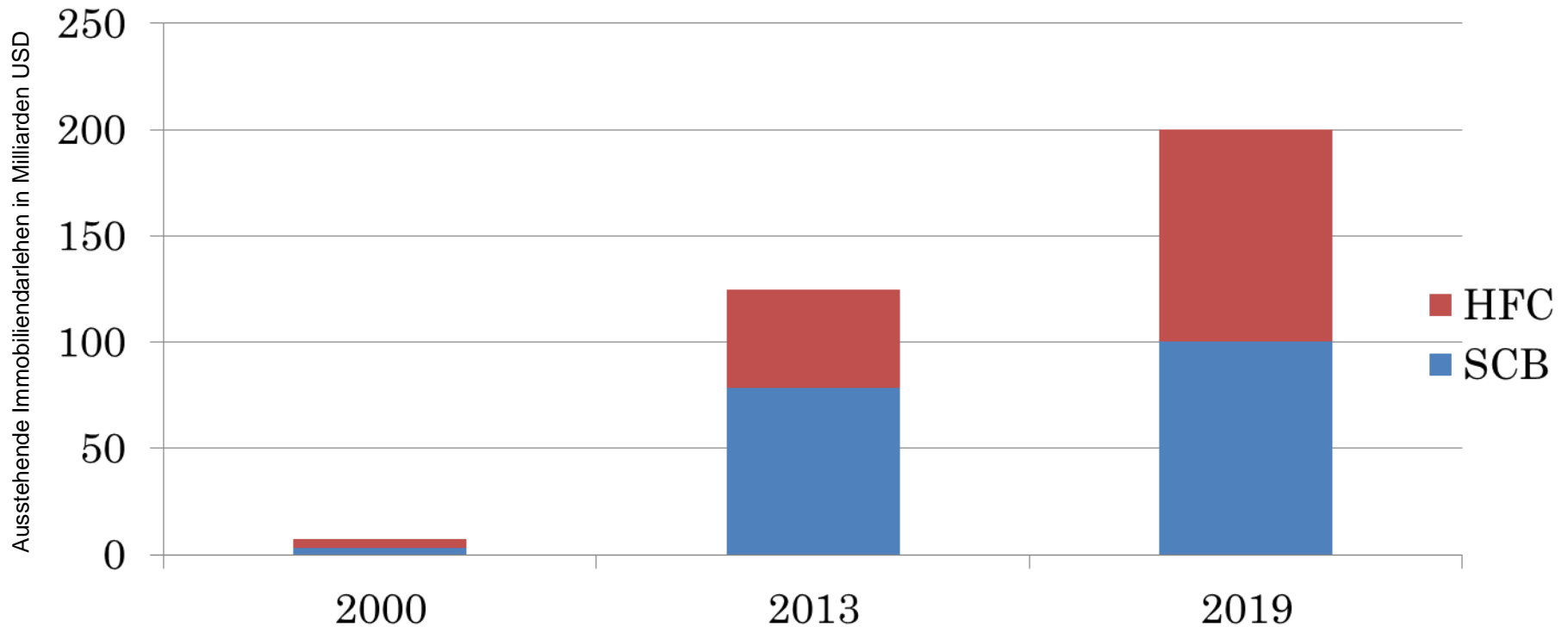
	1. Einkommensniveau	2. Größe der Wohnung	Erschwinglichkeit
Wirtschaftlich schwache Gruppe	<INR 1,5 lacs (~3.000 USD) pro Jahr	bis 30 m ² .	<ul style="list-style-type: none"> • Monatliche Kreditrate zu Monatseinkommen: 30% - 40% • Immobilienpreis zu Jahreseinkommen: 5,1
Gruppe mit niedrigen Einkommen	INR 1,5 bis 3 lacs (~3.000 USD – 6.000 USD) pro Jahr	30-60 m ²	
Gruppe mit höheren Einkommen	INR 3 lacs bis 10 lacs (~6.000 USD – 20.000 USD) pro Jahr	600-1.200 m ²	

Quellen der Immobilienfinanzierung heute



- 22 Banken des öffentlich-rechtlichen Sektors im Land haben einen Marktanteil von 63% bei der Immobilienfinanzierung in Indien
- 38 Immobilienfinanzierungsgesellschaften (IFGs) unter Aufsicht der National Housing Bank tragen das meiste zur restlichen Finanzierung bei
- Der Marktanteil der IFGs wird voraussichtlich in den nächsten Jahren wachsen

Hypothekarkredite werden hauptsächlich von Banken und Immobilienfinanzierungsgesellschaften vergeben



Source: National Housing Bank Report

Der Marktanteil der IFGs im Vergleich zu Banken wird voraussichtlich in wenigen Jahren wachsen

Vorteil der Banken

Banken	IFGs
Reguliert durch indische Zentralbank	Reguliert durch National Housing Bank
Banken sind einlagenfinanziert <ul style="list-style-type: none"> • Stabiles Finanzierungsmodell • 65-86% der Mittel stammen aus Einlagen 	<ul style="list-style-type: none"> • IFGs finanzieren sich über Kapitalmarkt; >65% der Mittel stammen von Banken oder Anleihen, die von Banken gehalten werden • Wiederkehrende Liquiditätsengpässe
Multi-Liner: Viele Darlehensprodukte	Mono-Liner: enger Fokus & Spezialisierung im Kerngeschäft
Fokus of städtische Kunden mit höheren Einkommen	Breitere Kundengruppe im Fokus: Tier II-, Tier-III-Städte, Niedrigverdiener
Leicht zu skalieren durch Einlagenfinanzierungsmodell	Schwer zu skalieren durch kapitalmarktbasiertes Modell

Kein großer Unterschied zwischen Banken & IFGs

- Einfache Hypotheken für Landerwerb und den Bau einer neuen Wohnung
- Bereitstellung von Mitteln für die Modernisierung und den Ausbau von Bestandsbauten
- Vergabe der Darlehen gegen Sicherheiten (Immobilie/Hypothek)

Banken haben einen größeren Passivbestand, aber...

- Sie konzentrieren sich mehr auf vermögende Privatpersonen
- Immobiliendarlehen machen nur 10 Prozent der Darlehen von Banken aus. Damit fehlt ihnen die Spezialisierung der IFGs
- Ihre Bearbeitungszeiten sind sehr lang
- Ihre Reichweite in ländlichen Regionen ist sehr begrenzt
- Sie bieten keine Komplettlösungen

Stärken kombinieren

- Ausweitung des Bestandportfolios der IFGs zu minimalen Kosten, um von ihrer Reichweite zu profitieren
- Aufbau von Spezialbanken mit den Risikomanagement- und Steuerungsfähigkeiten einer Bank und den spezialisierten Kreditvergabefähigkeiten und der Flexibilität einer IFG
- Den IFGs ermöglichen, ihr Kerngeschäft auszuweiten, indem sie Zugang zu Kundeneinlagen wie Universalbanken bekommen, aber ihre Spezialisierung auf die Vergabe von Immobiliendarlehen beibehalten

Der Traum jedes Inders ist sein Eigenheim...

- Mit einer ausdifferenzierten Bankenlandschaft werden wir in der Lage sein, die Immobilienfinanzierung deutlich anzukurbeln, insbesondere für das erschwingliche/günstige Segment
- Erschwinglicher Wohnraum hat nationale Priorität in Indien
- Eine hohe Eigentumsquote ist entscheidend für die Stärkung des demokratischen Gesellschaftsgefüges und für die Unterstützung einer \$ 2-Billionen-Volkswirtschaft



Neue Wege beschreiten

- **Indiens zweitgrößte Immobilienfinanzierungsgesellschaft**
- **Indiens größte Immobilienfinanzierungsgesellschaft im Segment von Kunden mit geringen Einkommen**

Verbesserung des Lebens der indischen Haushalte durch Zugang zu Wohneigentum

