

Investieren
wie die Profis

extra

Cash.

Baufinanzierung

Optimal beraten – finanzieren nach Maß

DER MARKT-REPORT

Preis- und Zinssituation erhöht
den Beratungsbedarf

DIE EXPERTEN-RUNDE

Passende Finanzierungsbausteine
individuell kombinieren

Cash.Extra **Baufinanzierung**
in Kooperation mit:

Deutsche Bank 

ING  DiBa
Die Bank und Du

 **prohyp** 

QUALITYPOOL
DAS PLUS FÜR FINANZDIENSTLEISTER

Eine starke Partnerschaft beginnt mit einem starken Angebot: Setzen Sie jetzt auf die Deutsche Bank Baufinanzierung.

Gute Beratung denkt weiter. Mit einer Baufinanzierung, von der nicht nur Ihre Kunden, sondern auch Sie als Vermittler langfristig profitieren. Setzen Sie deshalb jetzt auf eine Partnerschaft mit der Deutschen Bank und sichern Sie sich ein attraktives Leistungspaket.

Für weitere Informationen vereinbaren Sie einen Termin unter (069) 910-10064 oder baufi.kontakt@db.com

Leistung aus Leidenschaft



Deutsche Bank Baufinanzierung

- Persönliche Ansprechpartner mit hoher Beratungsqualität in Ihrer Nähe
- Vielfältige Lösungen – nicht nur für komplexe Immobilienfinanzierungen
- Attraktives Vergütungsmodell mit außergewöhnlichen BMW Incentives und Events



Achtung vor den Feinheiten

Auf den ersten Blick ist alles beim Alten: Der Baugeldzins schier festgeschraubt auf Niedrigstniveau, der Kaufpreis heiß, aber seltenst Blasen werfend.

Beim Thema Baufinanzierung neigt der Autor in seinem Editorial nicht nur zur Wiederholungen – er sieht

Kontakt zur Chefredaktion

milewski@cash-online.de

Tel.: +49 (0)40/51444-136

eilrich@cash-online.de

Tel.: +49 (0)40/51444-129



sich quasi zu ihnen genötigt. Wie gesagt, auf den ersten Blick. Auf den zweiten entpuppt sich die Lage durchaus als differenzierter. Es gilt, auf die Feinheiten zu achten.

So geben beispielsweise die Wohnimmobilienstandorte der Republik

ein zunehmend uneinheitlicheres Bild ab. So mancherorts steht der boomenden Nachfrage kaum noch

adäquates Angebot gegenüber. Andernorts, teils gar nicht weit entfernt davon, sind (Teil-)Märkte verwaist. Schenkt man den Kreditgebern Glauben, scheinen sich auch Ausfallrisiken von Standort zu Standort zu unterscheiden. Diese Faktoren gilt es in der Baufinanzierungsberatung ebenso in Betracht zu ziehen wie die allseits dominierende Zinsfrage.

Auch dort lohnt der Blick auf die Details. Ein „Schaufensterzins“ von unter zwei Prozent wird eher selten zum Tragen kommen. Wer – wie viele derzeit – eine deutliche längere Kreditlaufzeit als zehn Jahre anstrebt oder die vermeintlich obligatorischen 20 Prozent Eigenkapital nicht mitbringt, zahlt mehr fürs Baugeld.

Gerade unter der Prämisse, dass sich auch 2013 wieder anschickt, zu einem Immobilienjahr zu werden, ist in der Baufinanzierungsberatung die Achtung vor den Feinheiten also oberstes Gebot. Jeder Finanzierungsfall ist individuell zu betrachten und nur mit den passenden Bausteinen richtig zu lösen. „One size fits all“ war und ist dort kein Erfolgsrezept. Entsprechend bietet der Markt dem qualifizierten Berater viel Arbeit – und reichlich geschäftliches Potenzial.

Viel Spaß und Erkenntnisgewinn bei der Lektüre,

Ihr

Thomas Eilrich, stellv. Chefredakteur



Impressum

Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt:

Frank O. Milewski

Das Cash.Extra Baufinanzierung erscheint als Beilage im Cash.Magazin. Der Nachdruck ist nur mit Genehmigung des Verlags gestattet.

Anzeigen: Cash.Print GmbH, Hamburg

Vorstufe und Druck:

Dierichs Druck + Media GmbH & Co. KG, Kassel

Fotos: Stefan Malzkorn, shutterstock.com, Unternehmen
Stand: März 2013

Aus dem Inhalt

4 Titelstory: Beratermarkt Baufinanzierung

Baugeld ist historisch günstig, doch steigende Preise machen den Immobilienerwerb schwieriger – Zeit für gute Beratung

7 Produktpräsentation Deutsche Bank

Eva Grunwald über die anhaltende Attraktivität von Wohnimmobilien

10 Roundtable-Gespräch

Vertreter vier führender Marktteilnehmer diskutieren mit der Cash.-Redaktion Status quo und Zukunftsperspektiven der Baufinanzierung

13 Produktpräsentation Quality Pool

Michael Neumann über Ratenkredite in einem attraktiven Zinsumfeld

17 Produktpräsentation Prohyp

Die Wachstumschancen im Baufinanzierungsmarkt skizziert Dirk Günther

19 Produktpräsentation ING DiBa

Andreas Pflügshoerl zieht eine Zwischenbilanz zum neuen Partnerportal

Beratermarkt Baufinanzierung

BAUGELD ist so günstig wie seit 30 Jahren nicht. Die Inflationsrate gegengerechnet, sind Darlehen fast gratis. Steigende Preise machen den Erwerb für viele dennoch schwieriger. Ein Feld für Berater.

Wohnimmobilienmärkte in deutschen Großstädten sind seit Beginn der Finanzkrise für manchen Superlativ gut. Der Markt scheint in einer Art Rauschzustand zu sein. Vor allem in den Metropolen kratzen Menschen ihr Eigenkapital zusammen, ergänzen es um einen Bankkredit, den es zu historisch niedrigen Zinsen gibt und stecken es in eine Immobilie. Makler können Anfragen weder personell noch aus dem Angebot heraus kaum stemmen. Engel & Völkers gab kürzlich an, eine halbe Million Kaufanfragen registriert zu haben, bei Immobilienscout24 ist die Zahl der Kaufgesuche seit Beginn der Finanzkrise um 500 Prozent gestiegen.

Preise steigen weiter

Das hat gute Gründe: Staatsschuldenkrise, Inflationsängste und der Mangel an lukrativen sicheren Anlagealternativen haben das Betongold zunehmend attraktiv gemacht. Hinzu kommt, dass die Wohnungsknappheit die Mieten und damit die Renditen treibt. Vor allem in Groß- und Universitätsstädten spitzt sich die Situation zu. In den zehn deutschen Großstädten mit dem stärksten Wohnungsmangel fehlten 100.000 Mietwohnungen, heißt es in einer Studie, die das Pestel-Institut im Auftrag der „Initiative für den Wohnungsbau“ erstellt hat. Das Problem wird sich vorerst nicht lösen lassen. Denn der Wohnungsbedarf ist abhängig von der Zahl der Haushalte und die nimmt deutschlandweit weiter zu. Da-

rüber hinaus steigt die Pro-Kopf-Wohnfläche an, auch der Trend „zurück in die Stadt“ spielt eine Rolle.

Zwar ist nach Berechnungen des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung die Zahl der Baugenehmigungen 2012 um 7,4 Prozent auf 245.000 geklettert. Die Hoffnung des Ministeriums, dass die steigende Bautätigkeit zur Entspannung auf dem Wohnungsmarkt beiträgt, teilt die Fachwelt indes nicht. Die Wohnungsmieten und -preise werden 2013 weiter steigen, so das Frühjahrsgutachten der Immobilienwirtschaft, auch das Hamburgische Weltwirtschaftsinstitut (HWWI) sieht weitere moderate Preissteigerungen. Demzufolge passe sich das Wohnungsangebot nur langsam an die Nachfragesteigerung an.

Anzeichen für eine Preisblase sehen die meisten Experten aber nicht: „Selbst wenn Mieten und Kaufpreise auch 2013 weiter leicht anziehen, gibt es keinen Grund zur Hysterie“, sagt Professor Harald Simons von Empirica bei der Vorstellung des Frühjahrsgutachtens. 2012 seien die Mieten mit 2,4 Prozent nur minimal stärker als die Inflation gestiegen, in besonders gefragten Lagen oder Stadtteilen in den Städten könnten Übertreibungen allerdings nicht ausgeschlossen werden. Inflationsbereinigt bezahlen die Deutschen heute weniger für das Wohnen als 1992, so der Immobilienverband Deutschland IVD. Auch im Vergleich zu den jeweiligen Durchschnittsmieten haben die aktuellen Kaufpreise für



Eine auf individuelle Kundenbedürfnisse zugeschnittene Finanzierungsberatung ist in der aktuellen Situation vonnöten.

Wohnimmobilien an vielen Standorten historisch betrachtet noch Aufholpotenzial, ergänzt das HWWI.

In vielen Großstädten droht eine Immobilienpreisblase, warnt hingegen das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung in Berlin und macht seine Einschätzung an der Abkopplung von Mieten und Kaufpreisen fest. Letztere hätten seit Ende 2010 wesentlich stärker angezogen als die Mieten. Verantwortlich dafür sei nicht zuletzt die Geldpolitik der Zentralbank mit ihrer Nullzinspolitik. Mieter sorgen sich vor allem darum, ob sie sich die steigenden Mieten noch leisten können. Viele Mieter geben heute weit mehr als ein Drittel ihres Einkommens für Miete und Energie aus, sagt der Deutsche Mieterbund. Dieses Szenario lässt viele Menschen über einen Immobilienerwerb nachdenken. „Dann zahlen sie wenigstens in die eigene Tasche, profitieren von mehr Lebensqualität in den eigenen vier Wänden und schaffen sich



gleichzeitig einen soliden Baustein für die private Altersvorsorge, nennt Rüdiger Grimmert, Sprecher der Postbank, die Hauptmotive der Erwerber.

Zinsen auf Talfahrt

Das billige Baugeld ermöglicht auch einigen, die es sich bisher nicht leisten konnten, den Sprung ins Eigenheim. Die Zinsen waren in den vergangenen dreißig Jahren nicht auf so niedrigem Niveau wie heute. Baugeld für zehn Jahre fest gibt es laut Homepage des Finanzdienstleisters Dr. Klein derzeit ab 2,41 Prozent effektiv (Darlehensbetrag 190.000 Euro, Beleihungsauslauf bis 60 Prozent). Im Rückblick mussten Kreditnehmer auch schon über zehn Prozent bezahlen. Damit sind heute Immobilienkredite, die Inflationsrate von rund zwei Prozent gegengerechnet, fast gratis.

Ursache für die niedrigen Zinsen war die starke Nachfrage nach sicheren deutschen Staatsanleihen, erklärt Dr.-Klein-Vorstandssprecher Stephan Gawarecki. Deren Rendite sank mit steigender Nachfrage und im Gleichschritt sind auch die übrigen langfris-

tigen Zinssätze wie beispielsweise jene für Baufinanzierungen gesunken.

Allerdings machen es steigende Kauf- und Baupreise für viele Marktteilnehmer mit wenig oder überhaupt keinem Eigenkapital schwierig, Eigentum zu erwerben. „Für die Baufinanzierungsberatung bedeutet dies, mit den Kunden schon im Vorfeld die Machbarkeit zu prüfen und Finanzierungsszenarien zu berechnen, sodass sie gerüstet sind und im richtigen Moment auch zuschlagen können“, sagt Dirk Günther, Geschäftsführer der Interhyp-Tochter Prohyp. Genauso wichtig aber sei es, die Risiken aktiv zu diskutieren und mögliche Sorgen zu analysieren. „Unabhängige Finanzierungsberater können sehr gut dabei helfen, den Kaufpreis einzuordnen“, so Günther.

„Zins ist nicht alles“, gibt auch Robert Annabrunner, Fachbereichsleiter Drittvertrieb bei der Postbank-Marke DSL-Bank, zu bedenken. „Allerdings wird die Nachfrage durch die niedrigen Zinsen noch zusätzlich befeuert, weil die Renditen, die man derzeit mit Immobilien erzielen kann,

vergleichsweise hoch sind. Diese Effekte führen dazu, dass werthaltige Immobilien weiter gefragt sind und damit auch die Preise beflügelt werden.“ Für Bauwillige stellt sich naturgemäß die Frage, wohin sich das Zinsniveau entwickeln wird. Seit dem Zwischentief Anfang Juni 2012 hat sich Baugeld bereits leicht verteuert.

Lange Laufzeiten en vogue

„Wir erwarten für die ersten Monate des Jahres keine großen Veränderungen“, sagt Robert Haselsteiner, Gründer und Zinsexperte der Interhyp AG, München. „Aber wenn infolge der Belastungen Deutschlands aus der Eurorettung das Vertrauen in deutsche Staatsanleihen sinkt, könnten auch die Baugeldzinsen wieder anziehen.“ Annabrunner schließt sich an: „Auf längere Sicht dürfte der Tiefstand bei den Zinssätzen erreicht sein. Mittlerweile ist aber in Sachen Staatsschuldenkrise eine Entspannung zu erkennen. Je weiter deren Lösung voranschreitet, desto mehr dürften tendenziell die Renditen steigen und mit ihnen auch die Zinssätze für Hypothekendarlehen.“

Immobilienkäufer und Bauherren, aber auch diejenigen, die eine Anschlussfinanzierung benötigen, stehen auch vor der Frage, welche Kombination von Zinsniveau und Laufzeit zu ihren Bedürfnissen passt. Das Spektrum reicht von variabler Verzinsung auf Basis des Euribor bis hin zur Fixierung eines Zinssatzes bis zur kompletten Darlehensrückzahlung.

Lange Zinsbindungsfristen sind im Zinstief besonders interessant. Deshalb lautet der Rat vieler Experten, die aktuellen historisch tiefen Zinsen zu sichern und möglichst langfristig festzuschreiben. So wird die Immobilieninvestition mit Kalkulationssicherheit versehen und zukünftige Verwerfungen an den Kapitalmärkten können ohne Stress für die Finanzierung des eigenen Heimes beobachtet werden. „Wir empfehlen, mit langen Zinsbindungen von mindestens zehn, besser

15 oder 20 Jahren und Tilgungen von mindestens zwei Prozent für hohe Kalkulierbarkeit der zukünftigen Belastungen aus dem Immobilienkauf zu sorgen“, sagt Haselsteiner.

In einem derartigen Zinstief sei es fast schon Pflicht, Baukredite für 20 oder sogar 30 Jahre fest abzusichern, bestätigt Max Herbst von der FMH-Finanzberatung. Das gelte umso mehr, als der Kreditnehmer trotz der langen Sollzinsbindungen seine Baufinanzierung nach zehn Jahren mit sechsmonatiger Kündigungsfrist ganz oder teilweise kündigen kann. Idealerweise werde die Tilgungshöhe so gewählt, dass das Darlehen innerhalb der Zinsbindungszeit auch getilgt ist. „Bei 30 Jahren fest sind es rund zwei Prozent Tilgung und bei 20 Jahren fest wären es rund 3,5 Prozent. Mit dieser Entscheidung brauchen Bauherren und -frauen in ihrem Finanzierungsleben keine Zinsentscheidungen mehr zu treffen“, so Herbst.

Deutsche wollen Sicherheit

Bei der Frage der Darlehenslaufzeit setzt die Mehrheit auf Sicherheit, das belegt das Dr.-Klein-Trendbarometer „Baufinanzierung“. Danach lag der Mittelwert der durchschnittlichen Sollzinsbindung im Gesamtjahr 2012 bei zwölf Jahren und einem Monat. Im Dezember 2011 habe diese Dauer für den fest vereinbarten Zinssatz noch bei elf Jahren und neun Monaten gelegen, macht Gawarecki deutlich. Gleichzeitig sei der Abschluss von Darlehen mit einem variablen Zinssatz, der vereinbart werde, wenn auf weiterhin niedrige oder sogar sinkende Zinsen spekuliert wird, von 2,08 Prozent auf 1,66 Prozent gesunken.

Für Finanzierungswillige, die sich mit der Materie intensiver auseinandersetzen wollen und eine höhere Risikoneigung haben, sind aber auch andere Laufzeit- und Beileihungsvarianten möglich. „Wer Spaß am Zinsaus handeln hat und das Optimale sucht, könnte immer noch mit einem variab-

len Darlehen, das es für unter zwei Prozent gibt, starten, schnell möglichst viel tilgen und dann rechtzeitig umsteigen, wenn tatsächlich langfristig steigende Zinsen zu erwarten sind“, schlägt Herbst vor. Den Umstiegszeitpunkt dürfe man aber nicht verpassen. Eine andere Variante für Mutige sei, erst einmal für fünf Jahre fest abzuschließen, kräftig zu tilgen, und schon ein unterschrittsreifes Forward-Darlehen in der Tasche haben, falls sich steigende Zinsen andeuten.

Fördertöpfe

„Bauherren und Immobilienkäufer sollten die Möglichkeit der Unterstützung durch die staatliche Förderbank KfW, durch Wohn-Riester oder durch Länder und Kommunen genau prüfen und die Chancen auf Fördermittel nutzen“, empfiehlt Prohyp-Chef Dirk Günther: Neben Wohn-Riester und Bausparförderung gibt es etwa 5.000 verschiedene Förderprogramme von Bund, Ländern und Gemeinden, Energieversorgern und Kirchen. Sie bieten, regional unterschiedlich, zinsgünstige Darlehen oder Zulagen für den Eigentumserwerb, für Sanierung und Modernisierung, energetische Maßnahmen oder altersgerechten Umbau. Die christlichen Kirchen unterstützen die Bildung von Wohneigentum vor allem durch die Vergabe von Grundstücken im Erbbaurecht.

Bei Fördermitteln ist Selbstinformieren Pflicht, u.a.: www.kfw.de, www.baufoerderung.de, www.foerderdata.de, www.energiefoerderung.info, www.energie-effizienz-experten.de/expertensuche

Der Empfehlung, das niedrige Zinsniveau für eine höhere Tilgung zu nutzen, folgen inzwischen immer mehr Kreditnehmer. Interhyp hat 55.000 Darlehensabschlüsse in den vergangenen zwei Jahren ausgewertet, mit dem Ergebnis, dass die durchschnittliche anfängliche Tilgung von Januar 2011 bis Dezember 2012 um 0,5 Prozentpunkte auf über drei Prozent gestiegen ist.

Wichtig ist vor allen Dingen, dass der Kredit zum Bedarf des Kunden, seiner individuellen Situation und den Präferenzen passt, weist Eva Grunwald, Leiterin Baufinanzierung bei der Deutschen Bank, hin. Immobilienkäufern, denen vor allem der Sicherheitsaspekt wichtig ist und die über ein stabiles Einkommen verfügen, emp-

fehlt sie eine 15-jährige Bindung, kombiniert mit höherer Tilgungsrate. Darlehen mit fünfjähriger Zinsbindung könnten interessant für Käufer sein, die nach Ablauf eine größere Summe erwarten, beispielsweise aus einer fälligen Lebensversicherung. Zudem würden Darlehen über fünf Jahre oft als Beimischung zu länger laufenden Darlehen verwendet.

Vielfältige Varianten

Annabrunner zeigt eine weitere Möglichkeit auf: Um für die gesamte Laufzeit unabhängig von möglicherweise steigenden Kapitalmarktzinsen zu sein, biete sich eine bausparunterlegte Finanzierung an. „Durch den garantierten Darlehenszins des Bausparvertrages sichert man sich einen verbindlichen Zinssatz für den Zeitraum, wenn die Zinsbindung ausläuft.“

Etwas risikofreudigere Kunden können sich auch für eine Splitting des Gesamtdarlehens in einen festgeschriebenen und einen variablen Anteil, dessen Zinsen abhängig von der Entwicklung der kurzfristigen Zinsen am Geldmarkt sind, entscheiden. Kreditexperte Max Herbst ist allerdings „ein absoluter Gegner“ eines Darlehenssplittings: „Die Zinsdifferenz ist zurzeit so gering, dass sich dieses Spiel nicht lohnt – ausgenommen für die Bank oder Versicherung.“

Für die DSL Bank sind variable Darlehen ein Nischenprodukt: „Insgesamt ist die Nachfrage sehr gering, was auf die attraktiven Konditionen bei Festzinsdarlehen zurückzuführen ist. Wir erwarten auch keinen wesentlichen Anstieg, da die Risiken für den Kunden meist überwiegen“, so Annabrunner. Sinnvoll könnten variable Kredite wegen der Flexibilität bei der Rückzahlung für Kunden sein, die schwankende Gehaltsanteile haben, Geldzuflüsse aus Verkäufen oder Erbschaften erwarten oder eine kurzfristige Zwischenfinanzierung benötigen. Kunden, deren Darlehen zur Prolongation anstehen, müssen sich mit dem

Eva Grunwald, Leiterin Baufinanzierung Deutsche Bank, über fünf Trends im deutschen Wohnimmobilienmarkt

Wohnimmobilien bleiben auch 2013 attraktiv

Die Kombination aus historisch niedrigen Zinsen, steigenden Nettoeinkommen und noch attraktiven Immobilienpreisen macht es vielen Menschen möglich, sich den Traum von den eigenen vier Wänden zu erfüllen. Fünf Trends sprechen auch 2013 für deutsche Wohnimmobilien.

1. Die Bauzinsen bleiben niedrig

Nie konnte Wohneigentum günstiger finanziert werden als 2012: Darlehen mit zehnjähriger Zinsbindung kosteten im Schnitt etwa 3,1 Prozent im Jahr – in den vergangenen 20 Jahren waren es durchschnittlich 5,7 Prozent. 2013 sollten die Zinsen niedrig bleiben, da für Deutschland und Europa weiterhin mit wenig Wachstum und Inflation gerechnet wird. Die Deutsche Bank erwartet für Deutschland nur 0,3 Prozent Wachstum, die Wirtschaft in Europa dürfte leicht schrumpfen und die Inflation unter zwei Prozent sinken.

2. Eine Preisblase ist nicht in Sicht

Seit 2009 ziehen die Haus- und Wohnungspreise in Deutschland an – 2012 um durchschnittlich sechs Prozent. Vor allem Top-Lagen der Metropolregionen sind gefragt. Dieser Trend sollte sich fortsetzen. Die Deutsche Bank erwartet, dass die Hauspreise bis 2015 um durchschnittlich fünf Prozent steigen werden. Dennoch bleiben deutsche Wohnimmobilien erschwinglich. Ihre nominellen Preise bewegen sich heute etwa auf dem Niveau von 1999, und gemessen am verfügbaren Einkommen liegen die Hauspreise gar 20 Prozent unter dem langfristigen Durchschnitt. Der Grund: Wegen der günstigen Zinsen schlagen steigende Preise und größere Finanzierungen in der Belastung der Haushalte derzeit kaum zu Buche.

3. Zur Miete wohnen wird immer teurer

In vielen Städten steigen Mieten deutlich schneller als Preise. In Berlin sind die Mieten für neue Objekte in den letzten fünf Jahren um fast 25 Prozent gestiegen, für Bestandsobjekte um zwölf Prozent. Einfamilienhäuser sind im gleichen Zeitraum nur drei Prozent teurer geworden. Der Trend dürfte anhalten: Die Zahl der Haushalte steigt, Wohnen in der Stadt wird immer beliebter, und Kosten für energetische Sanierungen werden auf die Mieter umgelegt. Diese sollten daher unbedingt prüfen, ob bei steigenden Mieten und niedrigen Zinsen der Erwerb einer eigenen Immobilie infrage kommt.



Eva Grunwald: „Ob Eigenheim oder Kapitalanlage – deutsche Wohnimmobilien bleiben im Trend.“

4. Die Energiewende im eigenen Heim kommt

Die Stromrechnung dürfte für viele Verbraucher 2013 deutlich höher ausfallen als bislang. Dabei könnten die Energiekosten mit besserer Isolierung und modernen Heizungsanlagen oft halbiert werden. Viele Investitionen in die energetische Sanierung rechnen sich schon nach kurzer Zeit und erhöhen den Wert der Immobilie. Das niedrige Zinsniveau, neue Finanzierungsformen und staatliche Förderungen begünstigen die Energiewende im eigenen Heim.

5. „Betongold“ ist unverändert attraktiv

Deutsche Wohnimmobilien gelten als „sicherer Hafen“ für Anleger: Ihr Wert entwickelt sich weitgehend unabhängig von den Kapitalmärkten, und als Sachwert bieten sie langfristigen Schutz vor Inflation. Eigenheimer können das niedrige Zinsniveau jetzt nutzen, um sich den Traum von den eigenen vier Wänden zu erfüllen – auch als Vorsorge fürs Alter. Kapitalanleger finden hier Alternativen zu sicheren Anleihen, die nach Inflation und Steuern oft eine Negativrendite erzielen. Die durchschnittlichen Mietrenditen halten sich dagegen über vier Prozent.

Mein Fazit: Deutsche Wohnimmobilien bleiben auch 2013 attraktiv – egal ob als Eigenheim oder zur Kapitalanlage.

Die Deutsche Bank Baufinanzierung: Mit rund einer Million zufriedener Kunden in den letzten zehn Jahren ist die Deutsche Bank der größte Baufinanzierer unter den Filialbanken in Deutschland. Lernen Sie uns jetzt kennen! Besuchen Sie unsere regionalen Auftaktveranstaltungen für Vertriebspartner in ganz Deutschland oder vereinbaren Sie einen Termin in einer Filiale der Deutschen Bank vor Ort.

Kontakt: Tel.: (069) 910-10061 • E-Mail: baufi.kontakt@db.com • Internet: www.deutsche-bank.de/baufinanzierung

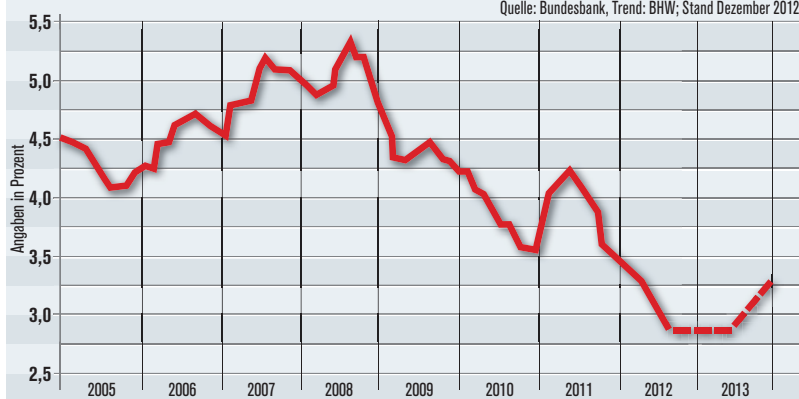
Thema Forward-Darlehen beschäftigen. Damit können die heutigen Konditionen je nach Anbieter bis zu 66 Monate vor Ende der Zinsbindung neu fixiert werden. Der Kreditgeber lässt sich dies durch einen Zinsaufschlag vergüten. Dessen Höhe ist sowohl abhängig von der Zeit bis zur Ablösung des bestehenden Darlehens als auch von der Dauer der gewünschten Zinsbindung des neuen Darlehens.

Aus dem Zinstal?

Nach Einschätzung der Postbank-Tochter BHW könnte das Zinstal in diesem Jahr durchschritten werden. Einer Seitwärtsbewegung bis Jahresmitte dürfte ein Anstieg folgen (Neugeschäft bei anfänglicher Zinsbindung von fünf bis zehn Jahren).

Effektivzins deutscher Banken für private Wohnungsbaukredite

Quelle: Bundesbank, Trend: BHW; Stand Dezember 2012



„In den letzten fünf Jahren haben fast alle Forward-Kunden verloren“, warnt allerdings Herbst. „Zurzeit herrscht für Banken und Vermittler eine ideale Situation. Ganz leicht steigende Zinsen, die die Entscheidungsfreudigkeit der Kunden erhöht und gleichzeitig die Angst hochhält, in ein paar Wochen oder Monaten könnten die Zinsen noch höher sein. Auch wir gehen davon aus, dass sich die aktuellen durchschnittlichen Zinsen nochmals um etwa 0,2 bis 0,3 Prozentpunkte erhöhen werden. Das rechtfertigt in einigen Fällen auch den Abschluss eines Forward-Darlehens. Das ist gleichzeitig ein tolles Ruhekit, das eine kleine Zinsdifferenz wert ist.“ Generell sind Immobilienfinanzierungen heute wesentlich flexibler als noch vor zehn

Jahren. Nicht nur bei Zins und Laufzeit gibt es Spielraum zur Gestaltung, auch bei der Festlegung der Tilgungshöhe bieten Banken mittlerweile flexible Optionen an. „Bei vielen Banken ist die Sondertilgungsoption mittlerweile Standard“, weiß Günther.

Flexibilität ist gefragt

Auch die Möglichkeit, die Tilgungshöhe abzusenken und sie später wieder

anzuheben, böten manche Kreditgeber. Ebenso sei es möglich, eine Tilgungsaussetzung von zwei bis zwölf Monaten in das Finanzierungskonzept einzubauen. „Bei unseren Darlehen ist eine Sondertilgungsoption von fünf Prozent der Darlehenssumme pro Jahr die Regel“, konkretisiert Grünwald, zudem sei ein zweimaliger Wechsel der Tilgungsrate möglich.

Die Sorge, dass die extrem niedrigen Baugeldzinsen zunehmend auch Haushalte mit geringem Einkommen und wenig Ersparnissen zum Immobilienkauf verleiten, was vermehrt zu Voll- und Überfinanzierungen führt, teilen die Baufinanzierer nicht. „Unsere Daten zeichnen das Bild, dass Banken einen konstant hohen Wert auf gute Bonität legen. So zeigt der durch-

schnittliche Beleihungsauslauf einen sehr stabilen Verlauf zwischen 75 und 80 Prozent. Bei steigenden Immobilienpreisen bedeutet dies, dass die Menschen aktuell sogar mehr Eigenkapital einsetzen“, berichtet Gawarecki.

„Ursache ist, dass viele Anleger wegen der niedrigen Kapitalertragszinsen aus anderen Finanzanlagen umschichten und deshalb mehr Geld direkt einsetzen können. Damit sinkt natürlich auch das Risiko für den Gläubiger. Generell gilt: Je mehr Eigenkapital, desto günstiger der Zinssatz für die Hausfinanzierung“, ergänzt Annabrunner. Im Gegensatz etwa zu den USA bewerten deutsche Kreditgeber die zu finanzierenden Objekte vorsichtig, nach Angaben der Institute werden Darlehen maximal in Höhe des Kaufpreises vergeben. Ein Eigenkapitalanteil von 20 Prozent sei die Regel. „Die konservative Ausgestaltung der Kreditbedingungen und die langfristigen Anlagehorizonte der Baufinanzierungskunden sorgen für eine Risikobegrenzung“, berichtet Günther. Grünwald weist darauf hin, dass mögliche Nachfinanzierungsbedarfe mit berücksichtigt werden sollten. Der Kunde müsse zudem in der Lage sein, auf Sicht Eigenkapital zu bilden, um anstehende Reparaturen oder Modernisierungen finanzieren zu können. Kapitalanleger sollten außerdem einen Risikopuffer für eventuelle Mietausfälle zurückhalten: „Ob Eigenheimerwerber oder Kapitalanleger, es müssen generell Rücklagen gebildet werden, um nach Ablauf der Zinsbindung das entsprechende Zinsänderungsrisiko abzusichern beziehungsweise das Darlehen vollständig zurückzuzahlen.“

Fazit: Die individuelle Finanzierungslösung kann auf vielerlei Art ausgestaltet sein. Die Kunden jedenfalls sind willens – auf die Berater wartet viel Arbeit und viel Geschäft. ■

Autorin **Sabine Richter** ist freie Immobilienjournalistin in Hamburg.



Qualität entscheidet!

Sie sind auch der Überzeugung, dass Qualität über Erfolg entscheidet?

Dann ist Qualitypool Ihr perfekter Partner!

Als DER Vertriebsunterstützer für Finanzdienstleister steht Qualitypool für einzigartige Services und Dienstleistungen.

Sie vermitteln gelegentlich eine Finanzierung und wünschen sich einen Support, der Sie von A-Z unterstützt? Oder sind Sie Finanzierungsexperte und wollen eine effektive Abwicklung Ihrer Finanzierungen über Europas führende Plattform? Für jeden Bedarf bietet Ihnen Qualitypool die maßgeschneiderte Lösung!

- ⊕ EUROPACE®, Europas führende Online-Finanzierungsplattform zur Recherche und für den Abschluss Ihrer Baufinanzierungen, Bausparverträge und Ratenkredite
- ⊕ Umfassende Unterstützung durch Ihren persönlichen Kreditspezialisten
- ⊕ Zugriff auf alle wichtigen regionalen und überregionalen Produktpartner
- ⊕ Erstklassige Konditionen dank einer starken Einkaufsgemeinschaft des Hypoport-Konzerns

Wir stehen für das langfristige Wachstum und den Erfolg unserer Partner – weil Qualität entscheidet!

Interessiert? Dann sollten wir uns unterhalten:

Tel. 04 51 - 14 08 77 77 • www.qualitypool.de

„Es ist Baufinanzierer-Zeit“

ROUNDTABLE Vertreter führender Marktteilnehmer diskutieren mit der Cash.-Redaktion über Zins- und Kaufpreisniveau, Finanzierungsbausteine, Förderungsmöglichkeiten, Beratungsqualität und Zukunftsaussichten.

Die Rahmenbedingungen für den Finanzierungsmarkt zeigen auf der einen Seite ein anhaltend niedriges Zinsniveau, auf der anderen steigende Immobilienpreise. Welcher der beiden Einflussfaktoren wiegt schwerer?

Neumann: Die Verlockung, das günstige Zinsniveau auszunutzen, ist größer als die Angst vor zu hohen Preisen. Zwar sehen viele Kunden mit Blick auf die Preise vielleicht schon den Zug davonfahren, doch sie versuchen weiterhin aufzuspringen – auch in der Erwartung, dass die Preise weiter steigen.

Günther: Das Zinsniveau ist zudem deutlich stärker gesunken, als die Preise überhaupt hätten steigen können. Wenn der Zins von sechs auf zwei Prozent sinkt, ist das eine Drittelung. Die Anpassung der Kaufpreise auf diese günstigen Rahmenbedingungen ist ein Prozess, der in einigen Märkten noch andauert. Betrachtet man die Preise in Deutschland, sind diese insbesondere in den Städten angestiegen, aber im internationalen Vergleich jedoch nach wie vor günstig. Solange die Zinsen also so niedrig sind, ist preislich

sicher auch noch ein bisschen Luft nach oben da. Der Nachfrager macht heutzutage doch zwei Rechnungen auf. Erstens kalkuliert er, was er derzeit an Miete zahlt und vergleicht das mit möglichen Darlehensraten. Zweitens rechnet er sich aus, wie viel Wohnung er eigentlich für einen bestimmten Betrag bekommt. Im Ergebnis erhält er in der Regel heute deutlich mehr Wohnung für sein Geld als noch vor fünf oder sechs Jahren. Zudem steigen derzeit die Mieten so mancherorts stärker als die Kaufpreise.

Wie haben sich diese Effekte auf Ihr 2012er-Geschäft ausgewirkt?

Pflegshoerl: Wir liegen zwar etwas unter Vorjahresniveau, allerdings ist das eine Größenordnung, die so auch geplant war. Angesichts der höheren Marge, die wir erzielen konnten, sind wir sehr zufrieden. Was die Diskussion um eine Immobilienblase angeht, sehen wir bundesweit keine solche Entwicklung. Im Grunde sind es doch nur zwei wesentliche Ballungsgebiete, in denen partiell ein wenig Überhitzung zu beobachten ist: In Hamburg und

München sind in den letzten zwei, drei Jahren die Preise erheblich gestiegen. Bei der ING-DiBa versuchen wir, die mit steigenden Preisen verbundenen Risiken über die Bonität des Käufers abzufedern, indem wir mit entsprechenden Scorings arbeiten. Selbstverständlich lassen wir aber auch die Immobilie an sich nicht außer Acht.

Grunwald: Auch die Deutsche Bank gehört zu denjenigen, die in Summe noch keine Immobilienblase ausmachen können. Es gibt vielleicht einzelne Straßenzüge und Viertel, die Überhitzungen aufzeigen. Insgesamt sehen wir in Deutschland aber noch immer großen Nachholbedarf. Die Häuserpreise befinden sich derzeit nominell auf dem Niveau von 1999. Dies spiegelt eher moderate Preissteigerungen wider. Und das wird auch noch eine Weile so weitergehen. Kombiniert mit der Tatsache, dass Wohnimmobilien in Deutschland – nicht zuletzt aufgrund der Zinssituation – noch immer sehr erschwinglich sind, ist der Markt hierzulande intakt. Wir haben unser Baufinanzierungsgeschäft in den letzten



Die Diskutanten: Andreas Pflegshoerl, ING-DiBa,



Michael Neumann, Qualitypool,

zwei Jahren jeweils um 20 Prozent steigern können. Im Ergebnis sind wir 2012 knapp über Plan gelandet. Die Qualität in unserem Portfolio von Finanzierungen ist nach wie vor sehr gut. Auch 2013 wird die Baufinanzierung ein klares Fokusprodukt für die Deutsche Bank bleiben.

Günther: Bei Prohyp sind wir mit der Entwicklung in 2012 sehr zufrieden. Als Gesamtunternehmen haben wir im Bereich Finanzierungen erneut zulegen können. Dabei hatten und haben wir mit einem Marktumfeld zu kämpfen, das nicht immer einfach war. Gleichzeitig haben wir die Zahl unserer Partnerbanken weiter ausgebaut und können auf eine Vielfalt an Finanzierungslösungen zugreifen. Was die Märkte betrifft sind auch wir der Meinung, dass man flächendeckend keinesfalls von einer Blase sprechen kann. Wenngleich es nicht nur Straßenzüge, sondern schon größere Bereiche oder Stadtteile sind, die man im Auge behalten muss. Da liegt Berlin extrem im Fokus. Dort gab es im Bereich der Eigentumswohnungen eine Preissteigerung in den letzten vier Jahren von 76 Prozent. Das ist sicherlich kritisch zu betrachten. Ähnliches gilt für die Preise in der Hamburger Hafencity. Preise, die sich auf einem extrem hohen Level im Vergleich zum Ausgangsniveau stabilisiert haben. Stark steigende Immobilienpreise und ein Auseinanderdrif-

Die Roundtable-Teilnehmer (alphabetisch):

Eva Grunwald ist seit 15 Jahren bei der Deutschen Bank und seit 2012 Leiterin Baufinanzierung in Deutschland.

Dirk Günther ist seit zehn Jahren im Baufinanzierungsgeschäft aktiv und Geschäftsführer der Interhyp-Tochter Prohyp GmbH. Er ist nach dem Studium in die Interhyp-Gruppe eingestiegen und war dort in verschiedenen Führungspositionen tätig.

Michael Neumann ist ebenfalls seit zehn Jahren im Baufinanzierungsgeschäft tätig und seit dem 1. November 2011 Geschäftsführer beim Maklerpool Qualitypool GmbH aus dem Hypoport-Konzern.

Andreas Pflegshoerl, Leiter Sales Management bei der ING-DiBa, ist seit 22 Jahren bei der DiBa tätig, ursprünglich in der Immobilienfinanzierung und jetzt in der Neuanbindung von Vertriebspartnern.

ten von Kaufpreisen und Mieten sind ein wichtiges Kennzeichen von Immobilienblasen. In den USA war im Vorfeld der Immobilienkrise der Case-Shiller-Home-Price-Index von 2003 bis 2007 um rund 50 Prozent gestiegen – um danach um etwa denselben Wert einzubrechen. Aber die Rahmenbedingungen für eine solche Entwicklung sind nicht allein Preissteigerungen. Auch kurzfristige Anlagehorizonte, expansive Kreditvergabe und historisch niedrige Zinsen sind wichtige Indizien. Im Hinblick auf all diese Merkmale sehen wir derzeit in Deutschland keine akute Gefahr der Blasenbildung auf dem Immobilienmarkt.

Neumann: Grundsätzlich finden wir im Baufinanzierungsbereich natürlich ein sehr gutes Umfeld mit einem niedrigen Zinsniveau und der Immobilie als

attraktivem Sicherheitsanker vor. Das spiegelt sich in einer großen Nachfrage wider. Der Bereich hat sich bei Qualitypool 2012 sehr gut entwickelt, ohne dass ich jetzt konkrete Zahlen nennen kann, da unsere Muttergesellschaft börsennotiert ist. Was die Preisentwicklung betrifft, sprechen wir maximal von einer Überhitzung bei Eigentumswohnungen in den letzten zwei, drei Jahren in Regionen wie München, Hamburg oder auch Berlin. Anderorts gibt es hingegen einen teils starken Preisanstieg bei Ein- und Zweifamilienhäusern. Das ist – wenig verwunderlich – in Stuttgart, aber seit einigen Monaten beispielsweise auch in Dresden der Fall. Es gibt dort recht deutliche Anzeichen, dass es zur Überhitzung kommt. Von einer solchen Entwicklung auf dem Gesamtmarkt kann man aber nicht sprechen, denn gerade in den ländlichen Regionen gibt es diese Tendenzen nicht.

Hilft hier das deutsche System langfristiger Zinsbindungen, intensiver Bonitätsprüfung und vergleichsweise hohen Eigenkapitaleinsatzes?

Neumann: Für eine echte Blasenbildung fehlt es auf Seiten der Kreditgeber an einer freizügigen Vergabep Praxis. Im Gegenteil agiert man dort tendenziell eher konservativer. Es wird sehr auf eine nachhaltige Tragfähigkeit geschaut, darauf geachtet, ob der Kunde sich auch ein höheres Zinsniveau vom Zeitpunkt der Umschuldung an



Eva Grunwald, Deutsche Bank,



und Dirk Günther, Prohyp

leisten kann. Auch objektseitig wird durchaus restriktiver eingewertet, als es vielleicht vor einigen Jahren der Fall war. Auch der Eigenkapitalanteil der Kunden ist nach unserer Beobachtung nicht zurückgegangen, sondern absolut sogar gestiegen. Das ist zum Teil darin begründet, dass in vielen Bundesländern die Grunderwerbssteuer erhöht wurde und diese zusätzlichen Nebenkosten von den Kunden aus Eigenkapital erbracht werden.

Pflegshoerl: Hierzulande beantragen die Kunden heutzutage ja sogar Darlehen mit einer höheren Tilgung. Man nutzt das niedrigere Zinsgefüge, um schneller von seinen Verpflichtungen herunterzukommen.

Günther: Das ist bei unseren Nachbarn oft ganz anders. In den Niederlanden beispielsweise ist eine Tilgung erst seit dem 1. Januar 2013 verpflichtend. Vorher war dies oder auch der Einsatz nennenswerten Eigenkapitals keine gängige Praxis. Zudem gibt es dort seit 2001 auch die Möglichkeit, die Finanzierungskosten von den Steuern abzuschreiben. Probleme entstehen dann, wenn die Preise – wie jetzt – rapide sinken. Dann sind sehr schnell viele Haushalte überschuldet.

Gibt es nicht aber auch Institute, die sich, gelockt durch das geschäftliche Potenzial, derzeit etwas freigebiger in der Kreditvergabepraxis verhalten?

Grunwald: Ich möchte an dieser Stelle nur für uns selbst sprechen. Wir legen bei der Kreditvergabe nach wie vor die gleichen Maßstäbe an.

Pflegshoerl: Wir sehen, dass sich die regionalen Banken und die Sparkassenorganisationen, die mit ihrer Hausbankfunktion oft sehr nah am Kunden dran sind, in den letzten ein, zwei Jahren auch Finanzierungen annehmen, die sie früher hätten liegen lassen.

Es mangelt derzeit nicht an Kaufnachfrage. Ist ein zu geringes Objektangebot das Nadelöhr für mehr Geschäft?

Grunwald: Gerade in den Metropolregionen ist das Angebot an dem nachgefragten guten Wohnraum wirklich

knapp geworden. Die Wohneigenumsquote hierzulande liegt immer noch bei rund 40 Prozent. Da gibt es im Vergleich zu anderen europäischen Ländern Nachholbedarf. Ein gutes Zei-



Eva Grunwald: „Baufinanzierung bleibt für uns ein Fokusprodukt.“

chen ist immerhin, dass die Bauinvestitionen aktuell wieder anziehen. Wenn man sich den Baufinanzierungsmarkt in Summe anschaut, zeigen sich aber keine massiven Steigerungsraten. Wir befinden uns hier in einem intensiven Wettbewerb.

Günther: Entscheidend für das Geschäft ist nicht nur, eine vernünftige Kondition zu liefern, sondern auch einen funktionierenden Prozess für Vertriebspartner bieten zu können, über den man schnelle Zusagen für den Kunden generieren kann. Ansonsten ist die gefragte Immobilie schnell weg. *Wo liegen momentan die Schwerpunkte in der Nachfrage? Stehen Neubauten oder Bestandsobjekte, Wohnungen oder Häuser im Vordergrund? Und welche Rolle spielen Anlagemotive?*

Pflegshoerl: Kapitalanlagen machen aufgrund unserer klaren Vergaberichtlinien bei uns weniger als zehn Prozent des Volumens aus. Ansonsten steht in

den Ballungsgebieten angesichts des knappen Baulands sicherlich eher die Eigentumswohnung in Fokus, in der Fläche ist es das Einfamilienhaus.

Grunwald: Unsere Kunden teilen sich traditionell je zur Hälfte in Eigennutzer, die Miete sparen und für das Alter vorsorgen wollen, und Kapitalanleger, die Rendite und einen sicheren Hafen für ihr Geld suchen. Eigennutzer möchten mit einem Neubau gerne ihre eigenen Wünsche verwirklichen. Aber wenn es ein attraktives Angebot im Bestand gibt, wird auch dort gekauft.

Ist im direkten Zusammenspiel mit den Vertrieben eine stärkere Hinwendung zum Kapitalanlagemotiv zu verspüren?

Neumann: Der Anteil der Partner, die uns Kapitalanlagefinanzierungen zutragen, ist im letzten Jahr nicht gestiegen, sondern verhält sich konstant. Triebfeder des Geschäfts ist nach wie vor derjenige, der sich den Traum von den eigenen vier Wänden verwirklicht.

Günther: Wir konnten beobachten, dass der Anteil von Bestandsobjekten um vier bis fünf Prozentpunkte im Vergleich zur Neubauimmobilie gestiegen ist. Das Thema Kapitalanlage hingegen kommt natürlich auch sehr stark aus der Richtung ausländischer Investoren, die in den Metropolen mit einem sehr hohen Eigenkapitalanteil an den Markt gehen. Das ist aber nicht unsere klassische Klientel. Doch auch die hiesigen Anleger setzten viel Eigenkapital ein. Liquide Mittel werden aktuell eher in die Immobilie investiert, als auf dem Tagesgeldkonto für ein Prozent Verzinsung geparkt.

Sind Vollfinanzierungen derzeit noch ein wesentliches Thema?

Pflegshoerl: Aus unserer Sicht ist das momentan zu vernachlässigen. Es gibt zwar die Wünsche nach Vollfinanzierung, gerade im Kapitalanlegerbereich, aber da dieser Anteil bei uns nicht gewachsen ist, gilt das Gleiche für die Vollfinanzierungen.

Neumann: Bei einer Finanzierung, die über den Kaufpreis hinausgeht, ist der Markt schwierig. Letztlich

Michael Neumann, Qualitypool, über das gute Zinsumfeld, gerade auch mit Blick auf Ratenkredite

„Gut zur Umschuldung und Aufstockung“

Das derzeitige Niedrigzinsumfeld ist auch für Ratenkredite vorteilhaft. Ihr Effektivzins ist heute wesentlich geringer als noch vor einigen Jahren. „Makler sollten bei ihren Bestandskunden prüfen, inwiefern sich deren Belastung durch einen Konsumentenkredit reduzieren lässt“, empfiehlt Michael Neumann, Geschäftsführer des unabhängigen Maklerpools Qualitypool. „Durch die Umschuldung auf einen zum aktuell niedrigen Zinsniveau laufenden Ratenkredit lassen sich die monatlichen Belastungen trotz möglicher Kündigungskosten erheblich senken oder die Laufzeit verkürzen.“

Eine Umschuldung bietet sich auch an, wenn Kunden einen meist teureren Dispositionskredit haben oder mehrere Kredite mit unterschiedlichen Konditionen vorliegen. Der Kunde spart so viel Geld ein und erhält einen besseren Überblick über Laufzeit, Zins und Tilgung. „Darüber hinaus können an Qualitypool angeschlossene Makler ihren Kunden eine weitere Verbesserung anbieten, indem sie die Laufzeiten bei einer Umschuldung über Qualitypool auf 120 Monate strecken“, berichtet Neumann.

Zinsrechner ermittelt den individuell besten Tarif

Der Vertriebsunterstützer eröffnet seinen mittlerweile mehr als 3.500 angebundenen Maklern den Zugang zu verschiedenen Zinsvergleichsrechnern. So lässt sich aus einem Angebot zahlreicher überregionaler und regionaler Bankpartner das individuell passende Angebot finden. „Durch den Vorher-nachher-Vergleich kann der Makler seinem Mandanten zudem genau aufzeigen, wie viel Geld er einspart“, so Neumann. Für Selbstständige ist es oft schwer, überhaupt einen Ratenkredit zu erhalten. Über Qualitypool können Makler für sich oder ihre selbstständigen Kunden unkompliziert den Antrag stellen – einzigartig im deutschen B2B-Markt.

Qualitypool bietet seinen Maklern nicht nur Vorteile bei Ratenkrediten, sondern stellt ein Rundumpaket von Versicherun-



Michael Neumann, Geschäftsführer Qualitypool

gen über Finanzierungen bis zu Geldanlagen zur Verfügung. „Für Makler sind effiziente Prozesse wichtig“, so Neumann. „Daher übernimmt Qualitypool den steigenden administrativen Aufwand für ihn, bietet eine regionale Betreuung und entlastet mit intelligenten Vertriebstools und wichtigen Servicebausteinen. So gewinnt der einzelne Makler wertvolle Zeit und kann sich ganz auf seine eigentliche Aufgabe, die professionelle Beratung des Kunden, konzentrieren.“ Aufgrund der Produktvielfalt bei Qualitypool kann der Makler seine Kunden unabhängig beraten. So kann er sich im steigenden Wettbewerb durch Qualität und Kompetenz behaupten und gegen regulatorische Veränderungen wappnen.

Unterstützung der Makler im Wettbewerb

Im Baufinanzierungsbereich können Makler den Umfang der Unterstützung gezielt auswählen. Qualitypool bietet mit dem Leistungspaket „Smart“ Maklern, die sich auf die persönliche Kundenberatung fokussieren möchten, umfangreiche Unterstützung vom Erstgespräch bis zur Auszahlung der Finanzierung an. Maklern, die selbstständig aus einer großen Produktvielfalt das passende Angebot auswählen und bei Bedarf einen Expertentipp brauchen, bietet der Vertriebsunterstützer mit dem Modell „Professional“ die passende Lösung.

Vorteile der Umschuldung eines Ratenkredits

- Geringere monatliche Belastung
- Einsparung von Geld
- Verkürzung der Laufzeit
- Besserer Überblick über Laufzeit, Zins und Tilgungsrate bei der Bündelung mehrerer Kredite

Fakten zum Unternehmen: Die Qualitypool GmbH ist der Vertriebsunterstützer für Finanzdienstleister. Als unabhängiger Maklerpool bietet Qualitypool den mehr als 3000 angebundenen Maklern Servicebausteine zur Finanzierung, Versicherung und Geldanlage, regionale Betreuung und intelligente Vertriebstools. Qualitypool ist eine 100%ige Tochter des an der Frankfurter Börse gelisteten internetbasierten Finanzdienstleisters Hypoport AG.

Kontakt: Hansestraße 14 · 23508 Lübeck · Tel.: 0451 14 08 77 77 · E-Mail: partnerbetreuung@qualitypool.de

hängt das aber immer von der Bonität des Kunden ab. Die letzten 20 Prozent Fremdkapital werden einfach teurer. Daher gibt es durchaus den Anreiz für den Kunden, diesen Teil selbst einzulegen. Dafür erhält er bei einigen Banken vielleicht sogar eine Kondition, die um einen ganzen Prozentpunkt günstiger ist. Bei diesen Kunden sind sehr viele Konstruktionen denkbar: Beispielsweise ein Ratenkredit als zusätzliches Eigenkapital, der dessen Anteil auf 20 Prozent hebt. Diesen Ratenkredit tilgt der Kunde dann relativ schnell und hat eine deutliche Zinsersparnis im Vergleich zu einer Finanzierungskondition für 90 Prozent. Solche Modelle haben in den letzten Jahren deutlich zugenommen. Hier eröffnet sich auch für den Berater die Möglichkeit, sich vom Markt abzuheben, indem er den Kunden genau diese Fragen stellen und Optionen aufzeigen kann.

Grunwald: Die Empfehlung lautet zwar immer 20 Prozent Eigenkapitaleinsatz, aber letztlich entscheidet der Blick auf die Bonität, etwaige Sicherheiten oder ein höheres Einkommen.

Pflegshoerl: Wenn ich mir unsere Finanzierungssummen anschau und es beispielsweise um fünf Prozent Eigenkapital bei einem Durchschnittsvolumen von etwa 160.000 Euro geht, dann reden wir über 8.000 Euro. Da überlegen sich die Kunden schon, ob sie nicht die Möglichkeit haben, Eigenkapital in dieser Größenordnung aufzutreiben, um einen erheblich besseren Zins zu erhalten. Es gibt 21 Millionen Bausparer mit 31 Millionen Verträgen. Darin steckt reichlich gebundenes Eigenkapital, das der Kunde aber in die Baufinanzierung einbringen und die Zinsen verbessern kann.

Wie wirkt sich das Niedrigzinsniveau auf die Darlehenslaufzeiten aus?

Neumann: Trend ist, die extrem niedrigen Zinsen für 15 oder auch 20 Jahre festzuschreiben. Kurzfristige Darlehen mit variabler Verzinsung spielen eher eine untergeordnete Rolle.

Günther: Natürlich gibt es einen kleinen Teil von Menschen, die über entsprechende Mittel verfügen, um den Kredit jederzeit abbezahlen zu können. Diese setzen, solange es so günstig ist, auf eine variable Verzinsung.



Dirk Günther: „Die Aufschläge für eine Sondertilgungsoption sind niedrig.“

Grunwald: Während früher die zehnjährige Laufzeit dominierte, geht die Tendenz zu einer längeren Bindung. Viele einkommensstarke Kunden fragen aktiv nach Volltilger-Darlehen. Die Kunden lassen sich heute jedenfalls zu deutlich mehr Finanzierungsvarianten beraten als früher.

Neumann: Auch 25 und 30 Jahre Laufzeit werden mittlerweile nachgefragt und von vielen Produktpartnern auch angeboten. Das Angebot ist noch relativ jung und noch nicht sehr breit, aber gerade diejenigen Kunden, die nicht in der Lage sind, drei oder mehr Prozent zu tilgen, sichern sich das Zinsniveau heute langfristig, tilgen mit zwei Prozent dann am Ende auch komplett.

Pflegshoerl: Wir bieten maximal 15-jährige Laufzeiten an, liefern für unser Direktgeschäft aber natürlich auch eine Alternative: Kunden, die eine längere Laufzeit wollen, leiten wir an unsere Schwester Interhyp weiter, wo sie das passende Angebot erhalten.

Günther: In der Summe sehen wir einen Trend zu längeren Laufzeiten, den wir in unserer Beratung auch unterstützen. Es macht ja durchaus Sinn, sich die attraktiven Zinsen möglichst lange zu sichern. Dass es noch einmal deutlich günstiger wird, ist dagegen eher nicht abzusehen.

Grunwald: Es gibt ja durchaus auch die Möglichkeit eines Laufzeiten-Splittings. Ob das infrage kommt, ist natürlich immer abhängig von der individuellen Situation des Kunden. Es kann natürlich eine Möglichkeit sein, wenn man in einem bestimmten Zeitraum eine größere Summe Geld erwartet.

Günther: Der Abstand zwischen den variablen Zinsen und dem Zehnjahreszins ist momentan so gering, dass variable Darlehen für die Mehrheit der Finanzierungskunden derzeit nicht zu empfehlen sind.

Sind Sondertilgungsoptionen heute Produktstandard oder werden noch nennenswerte Aufschläge erhoben?

Grunwald: Sondertilgungsmöglichkeiten sind heutzutage Standard. Allerdings ist diese Option meist gedeckelt auf fünf Prozent der Darlehenssumme.

Günther: Unabhängig von seinen Einkommensverhältnissen sollte sich jeder Kunde diese Option und Flexibilität einräumen lassen, weil die Kosten dafür relativ gering sind. Die Option wird mittlerweile auch verstärkt genutzt. Freie Mittel werden nicht mehr gering verzinst angelegt, sondern für Sondertilgungen eingesetzt.

Sind sich Kunden und Berater des kompletten Spektrums der Fördermöglichkeiten in der Finanzierung bewusst?

Neumann: Im Einzelfall ja, in der Breite nicht. Es sind natürlich viele richtig gute Berater im Baufinanzierungsbereich unterwegs, die sich in ihrer Region, ihrem Markt sehr gut auskennen und entsprechend die ganze Klaviatur der Fördermöglichkeiten spielen können. Aber es gibt natürlich auch den einen oder anderen, der ein großes Maß an Unterstützung braucht, das er von Anbietern wie uns erhält. Wir zeigen

Ich kümmere mich um das Wichtigste: meine Kunden. Prohyp um den Rest.

Denn Prohyp, Deutschlands führender Baufinanzierungspartner für Finanzdienstleister, bietet maßgeschneiderte Leistungspakete:

- Breite Produktpalette von mehr als 300 Darlehensgebern
- Umfassende Systemunterstützung
- Kompetente Finanzierungsspezialisten
- Attraktive Provisionschancen
- Individuell zugeschnittenes Partnerprogramm

www.prohyp.de · info@prohyp.de

Telefon: 0800 - 200 15 15 28

ihm dann die verschiedenen Optionen für seinen Kunden und den Weg dorthin auf.

Günther: Für die Mehrzahl der Kunden ist vor allem die kommunale Förderung komplex und intransparent. *Ist es dann nicht der Job des Beraters, darüber zu informieren?*

Günther: Natürlich. In einem komplexen Thema wie den öffentlichen Fördermitteln liegt eine interessante Differenzierungsmöglichkeit für den Vermittler vor Ort. Wer nicht nur die KfW-Programme, sondern auch lokale und regionale Förderprogramme kennt, bietet seinen Kunden einen echten Mehrwert. Das erhöht die Abschlusswahrscheinlichkeit, fördert die Kundenbindung und sorgt für Empfehlungen. Auf der anderen Seite aber ist die Beantragung heute relativ komplex – vor allem bei öffentlichen Förderanstalten. Und der Aufwand des Beraters für die Erstellung eines entsprechenden Antrags wird nicht verprovisioniert.



Andreas Pflegshoerl: „Die Finanzierungsberatung rückt in den Fokus.“

Pflegshoerl: Nicht wenige Berater sind überfordert, wenn wir über die Fördermöglichkeiten der Bundesländer, Kommunen oder Landkreise sprechen. Hier müssen wir auch den Kunden einbinden.

Günther: Wichtig ist es aber auch, Aufwand und Nutzen der Fördermittel zu hinterfragen. So sollte dem Kunden aufgezeigt werden, welche Einschränkungen öffentliche Fördermittel hinsichtlich Laufzeit und Flexibilität mit sich bringen.

Grunwald: Grundsätzlich haben wir alle Förderinstrumente im Angebot, dies schließt auch Spezialangebote der Kommunen mit ein. Mit ihrer Präsenz in den Regionen sind unsere Berater mit den entsprechenden Kompetenzen ausgestattet und wissen, was es noch zusätzlich an Optionen gibt.

Welche Rolle spielen Forward-Darlehen in der aktuellen Zinssituation?

Neumann: Beim Blick auf 2012 stellen wir eher einen rückläufigen Anteil an Anschlussfinanzierungen und Forward-Darlehen fest. Das ist stark dadurch getrieben, dass wir letztes Jahr noch mal einen Zinsrückgang erlebt haben. Kunden, die 48 oder 60 Monate Vorlaufzeit bis zum Umschuldungstermin haben, befinden sich da in einer sehr komfortablen Situation und warten logischerweise noch ab, um den Forward-Aufschlag weiter minimieren und die Anschlussfinanzierung zinsseitig optimieren zu können. Die Kunden sind heute viel informierter als noch vor zehn Jahren, beobachten den Zinsmarkt genauer und nutzen dieses Wissen. Sobald es aber zu einem Zinsanstieg kommt und sich dieser verfestigt, wird es zu einer starken Nachfrage kommen. Dann ist es Zeit, das Thema Forward-Darlehen anzugehen.

Günther: Im vergangenen Jahr gab es auf dem Zinsmarkt keine nachhaltigen Anstiege, sondern eine langsame und stetige Abwärtsbewegung. Entsprechend hat jeder, der nichts getan hat, alles richtig gemacht, denn es wurde jeden Tag billiger. Das haben die Kunden gelernt. Sie warten und sie erwarten von ihrem Berater, dass er auf den richtigen Zeitpunkt zur Umschuldung aufmerksam macht.

Pflegshoerl: Wenn dieses Zinsgefüge in den nächsten ein, zwei Jahren bleibt,

fühlt sich der Kunde nicht gerade aufgerufen, adhoc reagieren zu müssen. Erst, wenn der Zinszug aus dem Bahnhof heraus fährt, springt er auf.

Ist die Neufinanzierung demnach das dominierende Thema? Welchen Status nimmt die Anschlussfinanzierung für Sie momentan ein?

Grunwald: Bei uns ist die Anschlussfinanzierung ebenso wie die Neufinanzierung ein großes Thema, denn wir verfügen über ein Portfolio, das schon relativ reif ist und haben daher die Prolongation immer mit im Auge. Wir haben auch eine relativ hohe Zahl an Anschlussfinanzierungen. Dabei sprechen wir die Kunden sehr früh mit Forward-Darlehen an und haben hier auch sehr gute Angebote, bei denen wir auch auf Forwardaufschläge verzichten.

Günther: Die Anschlussfinanzierung ist schon jeher ein zentrales Thema für uns. Denn das ist genau der Markt, in dem unsere Vermittler besser punkten können als die einzelne Bank. Sie sind in der Regel näher dran am Kunden und vor allem können sie ihm mit unserer Hilfe eine unabhängige Beratung und die für ihn optimale Lösung bieten. Anschlussfinanzierungen über Hausbanken haben vor allem mit der hohen Loyalität der Kunden zu tun. Diese aufzubrechen birgt hohes Potenzial für den Vermittler. Denn die Anschlussfinanzierung ist im Kern ein gut machbares Finanzierungsgeschäft: In der Regel gibt es keine Probleme mit dem Objekt und der Kundenbonität. Vermittler können hier sehr gut mit einer Betrachtung der Gesamtsituation ansetzen. Gerade im aktuellen Zinsniveau bietet sich die Chance, die Tilgung zu erhöhen und dennoch die Belastung zu senken und so zum Beispiel Freiraum für zusätzliche Altersvorsorgemaßnahmen zu schaffen.

Neumann: Die Hausbanken sind ein Stück weit aufgewacht und haben das Thema mittlerweile auf das Agenda. Sie gehen auch frühzeitiger auf ihre Kunden zu, um ihnen eine Anschluss-

Dirk Günther, Geschäftsführer Prohyp GmbH

„Wachstumsmarkt Baufinanzierung“

Trotz leichter Anstiege bewegen sich die Zinsen für Immobilienfinanzierungen auch 2013 nahe an den historischen Tiefstständen. Für freie Vermittler bietet dieses Marktumfeld beste Chancen, attraktives Geschäft zu schreiben. Eine Einschätzung von Dirk Günther, Geschäftsführer der Prohyp GmbH, Deutschlands führendem Baufinanzierungspartner für Finanzdienstleister.

Herr Günther, die Nachfrage nach Immobilien boomt. Wie wirkt sich das auf den Baufinanzierungsmarkt aus?

Günther: In Deutschland führen die niedrigen Zinsen im Zusammenspiel mit der Angst vor Inflation und einer



Dirk Günther

positiven Einkommensentwicklung zu einer immens gestiegenen Nachfrage nach Wohnimmobilien. Noch nie seit Gründung der Bundesrepublik konnte man Wohneigentum zu derart attraktiven Konditionen finanzieren. In der Folge ist auch das Interesse an Immobilienfinanzierungen sehr groß. Allerdings steht dieser Nachfrage vielerorts und

insbesondere in den Ballungsräumen ein sehr beschränktes Objektangebot gegenüber. Viele Menschen, die sich ihren Traum von den eigenen vier Wänden erfüllen wollen und auch können, kommen einfach nicht zum Zug. Die Nachfrage treibt die Immobilienpreise nach oben. Stehen wir also schon vor einer Blase?

Günther: In der Tat sind die Preise vielerorts deutlich gestiegen. Das bedeutet aber nicht gleich eine flächendeckende Immobilienblase in Deutschland. Schließlich hatten wir im internationalen Vergleich in den Ballungsräumen auch einen deutlichen Nachholbedarf. Aber auch andere Faktoren wie die Art der Kreditvergabe sprechen nicht für eine Blasenbildung. Aber: Man sollte auch in einem engen Markt nicht gleich das erstbeste Objekt kaufen.

Wie können sich Vermittler Ihrer Meinung nach in diesem Marktumfeld positionieren?

Günther: Gerade dieses Marktumfeld bietet enorme Chancen für unabhängige Vermittler. Viele Immobilien-

interessierte sind sich unsicher, was sie sich leisten können. Mit einer aktiven Beratung kann man diese Kunden gezielt an die Hand nehmen und zum Kauf führen. Zudem kann der freie Vermittler immer als kritischer Ansprechpartner punkten, in dem er die Preise infrage kommender Immobilien kritisch mit den Vorgaben der Banken abgleicht. Das schafft Vertrauen und erhöht nicht nur die Abschlusswahrscheinlichkeit, sondern stärkt auch die Kundenbeziehung.

Wie können denn Immobilienbesitzer mit laufender Finanzierung von den günstigen Zinsen profitieren?

Günther: Je nach Restlaufzeit kann eine Anschlussfinanzierung schon heute sehr sinnvoll sein, um sich die historisch niedrigen Zinsen bis zur Schuldenfreiheit zu sichern. Auch da schlummert für freie Vermittler ein enormes Geschäftspotenzial, denn die wenigsten Kunden denken aktiv an ihre Anschlussfinanzierung. Wer also Bestandskunden, die bis zu 5 Jahre Restlaufzeit haben, aktiv anspricht und Möglichkeiten wie Forward-Darlehen aufzeigt, kann attraktives Zusatzgeschäft schreiben – und bietet seinen Kunden einen echten Mehrwert.

Stichwort Mehrwert: Welche Vorteile bringt dabei denn die Zusammenarbeit mit Prohyp?

Günther: Wir bieten dem Vermittler ein Gesamtpaket, mit dem er sich voll und ganz auf die Arbeit am Kunden konzentrieren kann. So ermöglichen wir über unsere Finanzierungsplattform eHyp den Zugriff auf die Angebote von mehr als 300 Banken und schaffen so höchste Machbarkeit und bestmögliche Konditionen.

Ihr Fazit?

Günther: Das Jahr 2013 bietet große Chancen für die Baufinanzierungsvermittlung. Ganz gleich, ob für den Baufinanzierungsprofi, der das attraktive Zinsumfeld optimal ausschöpfen will oder für den Finanzberater, der angesichts der Nachfrage sein Angebot um eine Finanzierungskompetenz erweitern will.

Fakten zum Unternehmen:

Prohyp ist der führende Baufinanzierungspartner für Finanzdienstleister in Deutschland. Prohyp-Partner bekommen Zugriff auf ein leistungsfähiges Baufinanzierungsangebot für ihre Kunden und werden so zum unabhängigen Baufinanzierungs-Makler. Dabei verbindet Prohyp eine breite Produktauswahl, attraktive Konditionen und das Know-how erfahrener Baufinanzierungsexperten mit einer umfassenden Systemunterstützung. Prohyp ist bundesweit an sechs Standorten für seine Partner erreichbar.

Kontakt: Marcel-Breuer-Straße 18 · 80807 München · Tel.: 0800 200 15 15 28 · E-Mail: info@prohyp.de · Internet: www.prohyp.de

finanzierung anzubieten. Nichtsdesto- trotz ist die Anschlussfinanzierung noch immer ein Einfallstor für den freien Finanzdienstleister, der das Thema drei, vier, teils fünf Jahre im Voraus bei seinem Kunden auf den Tisch bringen kann, um dort das Optimum herauszuholen. Es ist heute nicht schwer, Anbieter zu finden, die sechzig Monate im Voraus ein Forward-Darlehen anbieten. Die Kosten bei der Umschreibung sind im Verhältnis verschwindend gering. Häufig werden sie auch von den neuen Instituten übernommen. *Verspüren Sie einen Zulauf von Vermittlern aus anderen Bereichen zur Finanzierungsvermittlung?*

Pflegshoerl: Die Provisionsobergrenze und die Stornohaftung lassen die private Krankenversicherung seit letztem Jahr weniger attraktiv erscheinen. Im Bereich Kapitalanlagen gibt es Probleme im Markt und die Herausforderung der Vermittlerregulierung nach Paragraf 34 f. Angesichts dessen dürften sich einige Vertriebe überlegen, ob nicht die Finanzierungsvermittlung ein interessantes Feld ist. Es ist nicht das provisionsstärkste, aber ein sicheres.

Neumann: Im letzten Jahr haben wir deutlich verspürt, dass viele Vertriebe versuchen, das Thema Baufinanzierung stärker in den Fokus zu rücken. Da geht es natürlich zunächst um Qualifizierungsmaßnahmen. Baufinanzierung ist keine einfache Materie. Sie ist auch kein Hexenwerk, aber man muss sich damit auseinandersetzen.

Grunwald: Wir sehen eine solche Entwicklung nicht. Unser Hauptgeschäft ruht auf unseren bestehenden Kontakten und den eigenen stationären Vertriebsleuten, die echte Experten im Sektor Baufinanzierungsberatung sind.

Günther: Sicher nehmen sich einige Finanzvertriebe aktuell das Thema Baufinanzierung besonders auf die Agenda, allerdings spiegelt sich das bis jetzt noch nicht signifikant in den



Michael Neumann: „Die Kunden warten mit der Anschlussfinanzierung.“

Zahlen wider. Ein Vermittler, der sich auf das Thema Baufinanzierung einstellt, muss sich weiterbilden und Kompetenzen aufbauen. Dementsprechend werden sich viele, die das Thema „nebenbei“ mitnehmen wollen, wieder in eine andere Richtung orientieren. Das ist gut für die Spezialisten im Markt. Sie können ihre Alleinstellungsmerkmale ausspielen und werden künftig deutlich bessere Geschäfte machen. Denn wer sich richtig aufstellt, die Baufinanzierung zu einer Kernkompetenz macht und mit dem richtigen Partner bei Produkt und System arbeitet, wird seine Erlöschancen verbessern.

Welche Erwartungen haben Sie an die Zins- und Geschäftsentwicklung 2013?

Grunwald: Wir rechnen mit einem flachen Zinsverlauf und – wenn überhaupt – vielleicht mit einem moderaten Anstieg von 20 oder 30 Basispunkten. Das Umfeld für die Baufinanzierung bleibt positiv. Wir selbst planen erneut ein Wachstum im Neugeschäft und sind in den ersten acht Wochen in diesem Jahr auch entsprechend gut unterwegs. Perspektivisch wird das Thema Anschlussfinanzierung bei uns einen weiteren Schwer-

punkt bilden, gleiches gilt für die Themen Modernisierung und energetische Sanierung.

Pflegshoerl: Angesichts steigender Baugenehmigungen wird es mehr Neugeschäft geben. In den ersten Wochen waren wir ebenfalls aktiv und ein Stückchen besser als im letzten Jahr. Daher sind wir sehr zuversichtlich. Derzeit arbeiten wir an ein paar unterschiedlichen Aktionen, die in diesem Jahr starten sollen. So analysieren wir beispielsweise, ob es sinnvoll ist, regionalen Gegebenheiten beim Thema Risiko Rechnung zu tragen, indem wir dort, wo wir geringere Ausfallquoten kalkulieren, Preisnachlässe geben. Auch die Objektqualität soll stärker im Fokus stehen.

Günther: Wir sehen eine unveränderte hohe Nachfrage nach Immobilien, die auch weiterhin von sehr attraktiven Zinsen gestützt wird. Leider wird uns aber auch die Angebotsknappheit weiter beschäftigen – obwohl hier aufgrund der gestiegenen Bautätigkeit eine leichte Entspannung eintreten mag. In der Summe sehen wir ein attraktives Umfeld für die private Baufinanzierung und damit gutes Geschäftspotenzial für unsere Vermittler. Wir als Prohyp setzen darauf, unsere Leistungsfähigkeit – sowohl beim Produktangebot als auch in unserer Plattform – weiter zu entwickeln, um unsere Marktposition auszubauen und weiter zu wachsen.

Neumann: Auch wir sind zufrieden mit dem Start ins neue Jahr und gehen davon aus, dass 2013 ein starkes Baufinanziererjahr werden wird. Die Rahmenbedingungen sind unverändert gut, seien es die Zinsen, seien es die volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Deutschland. Der Fokus auf dem Immobilienwerb bleibt. Davon werden wir überproportional profitieren. ■

Das Gespräch führten **Thomas Eilrich** und **Barbara Kösing**, beide Cash.

Das Beste für Partner und Kunden

Seit gut einem Jahr nutzen ING-DiBa-Vertriebspartner das neue Partnerportal. Jetzt zieht die Bank Bilanz – mit einem sehr guten Ergebnis.

Das neue Partnerportal bietet nicht nur die ING-DiBa-Baufinanzierung an, sondern ermöglicht Vertriebspartnern den Zugang zu mehr als 300 Banken über Prohyp. Die Resonanz der ING-DiBa-Partner: Das neue Portal kommt an. „Besonders für Partner, die die Baufinanzierung als Cross-Selling-Produkt nutzen, ist das neue Portal ein echter Gewinn“, so Andreas G. Pflegshoerl, Leiter Sales Management bei der ING-DiBa. Diese Partner müssen sich jetzt nicht mehr auf ein Produkt konzentrieren, sondern können dank des breit gefächerten Angebots im Partnerportal Kunden umfassend und vielfältig beraten. „Das Portal ist einfach zu nutzen. Und bei Fachfragen helfen das Partner-Service-Team sowie der Prohyp-Finanzierungsberater weiter“, erläutert Pflegshoerl.

Mehr Service dank neuer Funktionen

Mit dem neuen Portal fängt die Bank also gleich zwei Fliegen mit einer Klappe: beste Unterstützung für Vertriebspartner und maßgeschneiderte Beratung für deren Kunden.

Damit das so bleibt, entwickelt die ING-DiBa konstant neue Funktionen für ihr Partnerportal. Seit Kurzem können Partner z. B. ING-DiBa-Prolongationsangebote direkt im Portal erstellen und ausdrucken. Die postalische Wartezeit auf das Angebot fällt für den Kunden somit weg und der Vertragsabschluss kann direkt vor Ort erfolgen. Auch der Dokumenten-Upload wurde nochmals vereinfacht und unterstützt die Partner zeitsparend. „Damit das Partnerportal aktuell bleibt, benötigen wir natürlich die Erfahrungswerte unserer Partner. Deshalb sind uns der persönliche Austausch und Kontakt besonders wichtig“, sagt Pflegshoerl.

Gespräche auf Augenhöhe beim „Denk-Anstoß“

Der Austausch soll in diesem Jahr weiter intensiviert werden – mit Besuchen bei den Partnern vor Ort. Eine gute Gelegenheit zur Kontaktpflege bietet auch der „Denk-Anstoß“. Zu der regelmäßigen Vortragsreihe lädt die ING-DiBa im April wieder in vier verschiedene Städte ein: Frankfurt,

Essen, München und Berlin. „In diesem Jahr konnten wir Redner der KfW und der Firma Sprengnetter, bekannt für ihre Immobilienbewertung, gewinnen“, sagt Pflegshoerl. „Darüber hinaus nutzen wir den ‚Denk-Anstoß‘ für persönliche Gespräche mit unseren Vertriebspartnern.“ Neben externen Sprechern aus der Wirtschaft und der Immobilienbranche referiert auch die ING-DiBa und gewährt ihren Partnern einen interessanten Einblick in ihre Kreditprüfung und auf das Marktgeschehen.



Andreas G. Pflegshoerl, Leiter Sales Management bei der ING-DiBa

Lukrativ: ING-DiBa-Vertriebspartnerschaft

Auch finanziell lohnt sich die ING-DiBa-Vertriebspartnerschaft: 2013 bietet die ING-DiBa jedem Partner ab 2 Millionen Euro Gesamtumsatz im Partnerportal eine Zusatzvergütung an. Unabhängig davon, ob die Geschäfte bei Anbietern der Prohyp, bei der ING-DiBa oder bei beiden platziert wurden. Damit gibt die Bank besonders den Partnern einen Anreiz, für die die Baufinanzierung nicht das Kerngeschäft ist.

Fakten zum Unternehmen:

Die ING-DiBa ist Europas größte Direktbank mit mehr als 40 Jahren Erfahrung als Baufinanzierer. 80 Prozent ihres Baufinanzierungsvolumens generiert die ING-DiBa über ihre Vertriebspartner. Die Zusammenarbeit basiert auf langfristiger Perspektive, Fairness, optimierten Prozessen und modernster Technologie. Das Geschäftsmodell der Bank ist durch ein auf wenige, transparente Produkte und günstige Konditionen konzentriertes Angebot und eine hohe Kosteneffizienz gekennzeichnet.

Kontakt: Theodor-Heuss-Allee 106 · 60486 Frankfurt am Main · **Tel.:** 069 50 60 30 99 · **E-Mail:** partner-werden@ing-diba.de



ist, wenn persönliche
Betreuung nicht beim
Handschlag aufhört.

Die Baufinanzierung der ING-DiBa. Jetzt Vertriebspartner werden.

- Feste Betreuung durch persönliche Ansprechpartner
- Partnerportal mit 300 Bankalternativen von Prohyp
- Attraktives Vergütungsmodell
- Einfaches, transparentes Baufinanzierungsprodukt

Besuchen Sie uns auf der Messe Pools & Finance in Frankfurt
am **23.04.2013** im Messe Forum **Stand D10 / Saal Areal**

Direkt informieren!

069 / 50 60 30 99

www.partner.ing-diba.de

ING  **DiBa**
Die Bank und Du