

Cash.EXTRA



BAUFINANZIERUNG

**GÜNSTIG UND GUT BERATEN
ZUR IMMOBILIE**

In Kooperation mit:

DSL Bank
Partnersbank der
Finanzdienstleister

ING DiBa
Die Bank und Du

prohyp

QUALITY POOL
DAS PLUS FÜR FINANZDIENSTLEISTER



in Kooperation mit



TOP-Baufinanzierer
Platz 3 bundesweit

Kategorie: 10 und 15 Jahre fest; 80 bis 90 % vom Kaufpreis
Effektivzinsen von 56 Instituten / Zeitraum Jan. bis Dez. 2014

DSL Bank
Partnersbank der
Finanzdienstleister

Ein Leistungsspektrum. Das erfolgreich macht.

DSL Bank. Ihr Partner für ausgezeichnete Finanzierungslösungen.

In der aktuellen Niedrigzins-Phase bieten Immobilienfinanzierungen überdurchschnittliche Umsatzmöglichkeiten. Besonders, wenn sie so ausgezeichnet sind wie die der DSL Bank. Und das ist nicht der einzige Grund, unser Partner zu werden. Ihre Vorteile:

- Flexible und innovative Produktpalette
- Attraktive Konditionen – z. B. bis zu 20 Jahre Sollzinsbindung
- Individuelle Provisionsgestaltung
- Leistungsfähige Online-Vertriebsplattformen
- Absoluter Kundenschutz/ keine Cross-Selling-Verpflichtungen
- Vielfältige Qualifizierungsangebote
- Bundesweites Servicenetz mit persönlichen Ansprechpartnern

Werden Sie jetzt Partner der DSL Bank und nutzen Sie unsere Angebote für Ihren Erfolg.

Telefon: 0228 889-71100 • kontakt@dslbank.de • www.dslbank.de/partner

DSL Bank – Ein Geschäftsbereich der Deutsche Postbank AG

DSL Bank
Partnerbank der
Finanzdienstleister

Fundierte finanzieren

Kaum ein anderes Segment wie die Baufinanzierung profitiert derzeit so stark von der Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) in Frankfurt. Denn die Baugeldzinsen entwickeln sich parallel zu den Pfandbriefrenditen, die wiederum an die Bewertungen der Bundesanleihen gekoppelt sind.

Die Hypothekenzinsen sind auf einem langjährigen Sinkflug, seit 2009 geht es mit dem Durchschnittszins für Darlehen mit zehnjähriger Zinsbindung kontinuierlich abwärts. Ende März lag der Wert bei sage

Kontakt zur Chefredaktion

milewski@cash-online.de
Tel.: +49 (0)40/51444-136

[facebook.com/cash.online.de](https://www.facebook.com/cash.online.de)
twitter.com/cashmagazin
[gplus.to/cashonline](https://plus.google.com/cashonline)

und schreibe 1,31 Prozent. Das heißt, es gibt auch reichlich Angebote am Markt, die für unter einem Prozent offeriert werden. Und der Trend dürfte weiterhin intakt bleiben. Nicht zuletzt

aufgrund der quasi Nullzinspolitik der EZB. Schließlich hat Mario Draghi unlängst ein billionenschweres Anleihekaufprogramm bis in das kommende Jahr hinein in Gang gesetzt. In der Folge sind die Renditen

bei Staatspapieren noch einmal weiter gesunken. Die Bauzinsen könnten also noch einmal nachgeben.

Traumhafte Zeiten also für Häuslebauer, Umbauer und Modernisierer, die ihre Ausgaben und Kosten mehr als günstig gegenfinanzieren können. Doch das ist nur die eine Seite der Medaille. Den tiefergelegten Hypothekenzinsen stehen indes Immobilienpreise gegenüber, die im gleichen Zeitraum aufgrund einer steigenden Nachfrage erheblich angezogen haben. Das gilt in jedem Fall für die Ballungsräume und Metropolen, aber auch für B-Standorte in den sogenannten Speckgürteln.

Was folgt aus dieser Gemengelage? Immobilienanleger und Haus- oder Wohnungskäufer benötigen eine fundierte Beratung durch kompetente Finanzierungsbroker. Denn nicht selten werden vor dem Hintergrund des billigen Baugeldes die eigenen finanziellen Möglichkeiten über- und die damit verbundenen Risiken unterschätzt. Um eine spätere Überschuldung zu vermeiden, sind spezielle Strategien der Immobilienfinanzierung gefragt. Schließlich ist die Wahl des richtigen Finanzierungskonzeptes keine leichte und muss sich analog der individuellen Lebenssituation ausrichten.

Welche Angebote die Baufinanzierer diesbezüglich machen und welche Darlehensform in der gegenwärtigen Situation besonders vorteilhaft ist, finden sich in diesem Extra zum Thema Baufinanzierung.

Ihr



Frank O. Milewski, 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: Florian Sonntag, Stefan Malzkorn, Unternehmen
Stand: April 2015

Aus dem Inhalt

4 Prima Zeiten für Schuldner

Wer die eigenen vier Wände plant, findet derzeit ideale Finanzierungsbedingungen vor. Dennoch sollten extrem niedrige Hypothekenzinsen nicht zu vorschnellen Abschlüssen animieren.

8 „Kunden sind informierter“

Vertreter führender Baufinanzierer diskutieren die Folgen des Niedrigzinses auf die Darlehenslaufzeit und die Wettbewerbssituation am Markt.

Prima Zeiten für Schuldner

FINANZIERUNG Die Zeiten werden immer besser: Geld ist so billig wie nie. Seit Jahren begleiten uns die Schlagzeilen von „historisch günstigen Finanzierungsniveaus“. Und wenn man dachte, nun geht es nicht mehr weiter nach unten, kam der nächste Zinsschritt.

Ein Trendwechsel ist nicht in Sicht. Die EZB beließ auf ihrer jüngsten Sitzung die Leitzinsen unverändert bei 0,05 Prozent. Das Geld soll in die Märkte gedrückt werden, dort zirkulieren und die Inflationsrate anheizen, um nicht in den Sog einer Deflation zu geraten. Eine derartig hohe Verfügbarkeit von Kapital und das niedrige Zinsniveau begünstigen Sachwerte aller Art. Alles, was halbwegs sicher scheint, hat Konjunktur; die Rendite spielt häufig eine zweitrangige Rolle. Ob Aktien, Oldtimer, Kunst, Gold, Diamanten und zuallererst Immobilien – Häuser und Wohnungen für Selbstnutzer oder Anleger sowie gewerbliche Objekte aller Art. Die großen Immobilienberatungsunternehmen jubeln über ein Rekordjahr nach dem anderen. „Im fünften Jahr in Folge verzeichnen wir einen Anstieg der gewerblichen Investment-Volumina in Deutschland; 39,8 Milliarden Euro sind für 2014 zu notieren, ein Anstieg um 30 Prozent gegenüber 2013“, sagt Frank Pörschke, Chef von JLL Deutschland. Die Anleihekäufe der EZB sorgten dafür, dass noch mehr kostengünstiges Kapital an den Immobilienmärkten nach Anlagemöglichkeiten suche.

Die meisten Bürger interessieren sich primär für das näherliegende, die Entwicklung von Mieten und Kaufpreisen auf ihrem Wohnimmobilienmarkt. Auch hier herrschen seit einigen Jahren vielerorts höchst angespannte Verhältnisse. Nach Angaben von Immobilienscout sind die Wohnimmobilienpreise in den letzten fünf Jahren im Schnitt um 30 Prozent gestiegen.

Ähnlich die Mieten, in Hamburg beispielsweise stiegen sie nach Angaben von JLL seit 2007 im Schnitt um 4,8 Prozent im Jahr. Zwölf, 14 Euro pro Quadratmeter sind in guten Lagen zu erzielen, zehn Euro markieren fast die unterste Grenze im freifinanzierten Wohnungsbau. Inzwischen ist der Aufwärtstrend gebrochen. Das kürzlich vorgelegte Frühjahrsgutachten des „Rats der Immobilienweisen“ sieht „für die Top-



Metropolen ein Ende der Mietzuwächse“, so Harald Simons von empirica. Im Schnitt seien 2014 die Mieten in Deutschland mit 2,7 Prozent kaum mehr gestiegen. Auch bei den Kaufpreisen ist, regional allerdings unterschiedlich, nicht mehr so viel Luft nach oben. Ein Grund dafür ist das spürbar gestiegene Angebot. Von Januar bis September 2014 wurde in Deutschland der Bau von 212.600 Wohnungen genehmigt, laut Statistischem Bundesamt 5,2 Prozent oder 10.400 Wohnungen mehr als im Vorjahreszeitraum. Beruhigt hat sich auch die Diskussion um eine mögliche Blasenbildung. Davon könne für Gesamtdeutschland aktuell keine Rede sein, heißt es im Frühjahrsgutachten, nur in einigen Regionen wachsen laut empirica Mieten und Kaufpreise für Wohnimmobilien nicht im Gleichklang, drohen lokale Blasen.

Der deutsche Wohnimmobilienmarkt zeige die Anzeichen eines Booms, aber keine Blase, sagt auch Eva Grunwald, Leiterin Baufinanzierung der Deutschen Bank. Es gebe keine lockere Kreditvergabe. Tatsächlich ließen sich die höheren Preise vor allem auf demografische Trends, die hohe Beschäftigung und ein Ungleichgewicht von Angebot und Nachfrage zurückführen. So steigen überall dort, wo die Bevölkerung wächst und das Angebot kaum vermehrbar ist, Mieten und Kaufpreise weiter an. Empirica berichtet von „einer dramatischen Umverteilung der jungen Bevölkerung“. Die ziehe es in eine überschaubare Zahl von „Schwarmstädten“. In der Bevölkerung hat die Entwicklung längst Ängste geschürt, dass das Einkommen irgendwann nicht mehr für die Miete reicht. Beflügelt von den sinkenden Zinsen wächst der Wunsch, eine eigene Immobilie zu besitzen.

Denn die Baugeldzinsen in Deutschland entwickeln sich parallel zu den Pfandbriefrenditen – und diese folgen den Bundesanleihen mit denen es steil abwärts geht: Schon 2014 ist die Rendite für die zehnjährige Bundesanleihe von 1,9 auf 0,6 Prozent gefallen. Entsprechend sinken die Finanzierungskosten weiter. Bei 60 Prozent Beleihung und zwei Prozent Tilgung gibt es zehnjährige Darlehen nominal schon ab 1,53 Prozent (Stand: Mitte Februar 2015) – das sind 1,11 Prozentpunkte weniger als ein Jahr zuvor. Für eine Monatsrate von 1.000 Euro lässt sich ein Darlehen über knapp 340.000 Euro aufnehmen, vor sieben Jahren mussten für dieselbe Summe noch 1.887,00 Euro aufgewendet werden, rechnet Christian Heikamp von der DSL Bank vor.

Wie lange bleiben die Zinsen so niedrig? Christian Heikamp: „Nach der Entscheidung der EZB, künftig auch Staatsanleihen anzukaufen, sind die Renditen am Kapitalmarkt noch einmal auf neue Rekordtiefs gefallen. Vor diesem Hintergrund könnten auch die Bauzinsen in den kommenden Monaten noch etwas zurückgehen. Der Tiefpunkt der Zinsentwicklung dürfte

Der neue EZB-Turm in Frankfurt: Die europäischen Währungshüter sorgen in vielen Anlegerkreisen für Unmut. Baufinanzierungskunden indes frohlocken angesichts des Rekordtiefs bei Hypothekenzinsen.



dann erreicht sein. Mit einer schnellen Trendwende bei den Zinsen ist aber nicht zu rechnen. Solange die EZB Anleihen ankauft, was sie nach eigenen Angaben bis mindestens September 2016 vorhat, ist eine Erhöhung der Leitzinsen unwahrscheinlich. Wenn die Inflation auf niedrigem Niveau verharrt, könnten die Anleihekäufe sogar noch weit über das kommende Jahr hinaus weitergehen. Damit würde sich auch der Termin für eine Zinsanhebung nach hinten verschieben. Baugeld dürfte somit zumindest in den kommenden ein bis zwei Jahren noch sehr günstig bleiben.“

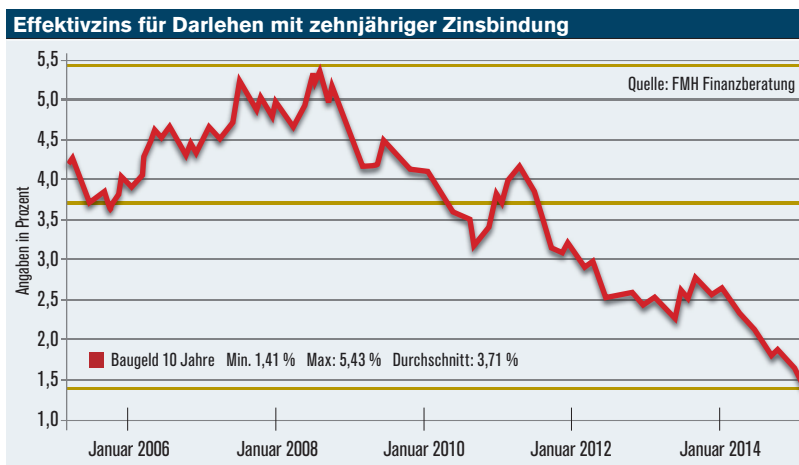
ten zu Darlehen mit Zinsfestschreibungen von 15 oder 20 Jahren. „Diese sind gegenwärtig mit Bestkonditionen von rund 1,7 Prozent effektiv beziehungsweise rund zwei Prozent effektiv historisch günstig und bieten damit Schutz vor künftigen Steigerungen“, sagt Dirk Günther, Geschäftsführer der Prohyp GmbH. Nach zehn Jahren könnten Darlehensnehmer zudem ohne Vorfälligkeitsentschädigung kündigen und umschulden. Ein weitere dringende Empfehlung sind Tilgungsraten von mindestens zwei, besser drei Prozent. „Wer mit lediglich einem Prozent tilgt, zahlt seinen Kredit im schlechtes-

auch für Immobilienbesitzer mit laufendem Darlehen, das in den nächsten zwölf bis 36 Monaten ausläuft. „Je nach Vorlaufzeit und persönlichem Sicherheitsbedürfnis kann man sich über ein Sofortdarlehen mit entsprechender bereitstellungszinsfreier Zeit oder auch mittels Forward-Darlehen die günstigen Zinsen sichern. Wer diese Ersparnis in eine entsprechend höhere Tilgung investiert, schaltet einen regelrechten Entschuldungs-Turbo ein.“

Kunden nutzen die Chancen, die sich aus den gesunkenen Bauzinsen ergeben. „Die Zinsbindungen werden länger und die Tilgungsraten höher“, so Stephan Gawarecki, Vorstandssprecher der Dr. Klein & Co. AG. Laut Trendbarometer hat sich die durchschnittliche Sollzinsbindung auf zwölf Jahre und neun Monate verlängert. (Vorjahr: elf Jahre und fünf Monate.) Der durchschnittliche Tilgungssatz lag im Dezember 2014 bei 2,6 Prozent, im Dezember 2013 waren es noch 2,33 Prozent. Der Anteil der Kreditnehmer, die mit drei Prozent und mehr tilgen, ist 2014 weiter gestiegen und liegt inzwischen bei gut 29 Prozent.

Baufinanzierungszinsen: Nie gekanntes Niedrigniveau

Der Durchschnittszins für zehnjährige Darlehen lag im März bei 1,37 % jährlich.



Immobilienfinanzierungen sind aber nicht nur günstig, sondern auch flexibel wie nie. Es gibt Produkte für alle und unterschiedlichste Bedürfnisse. Vor dem Hintergrund des günstigen Zinsumfeldes sollte diese Flexibilität genutzt werden, um die Tilgungshöhe so zu wählen, dass die Finanzierung in einem überschaubaren Zeitrahmen zurückgeführt wird und sich die Belastung bei einer Prolongation in ein paar Jahren im Rahmen hält. Hier bieten sich auch Volltilgendarlehen oder Zinssicherungsprodukte wie Bausparverträge an. Um das Zinstief langfristig zu nutzen, raten alle Exper-

ten Fall länger als 60 Jahre lang ab“, so Günther. Darüber hinaus sollten Kreditnehmer trotz der niedrigen Kreditkosten einen Eigenkapitalanteil von 20 bis 30 Prozent anstreben. „Und selbst bonitätsstarke Kreditnehmer sollten Rücklagen für etwaige Mietausfälle und unerwartete Ausgaben wie Reparaturen und Nachzahlungen bilden“.

Um einer Überschuldung am Ende der Zinsbindung entgegenzuwirken, sollten Immobilienkäufer das Thema bereits heute in einem persönlichen Beratungsgespräch aufgreifen.

Dabei weist Dirk Günther auf eine Möglichkeit der Zinsoptimierung hin,

Die niedrigen Zinsen würden auch dafür genutzt, höhere Darlehenssummen zu finanzieren, erklärt Gawarecki. Die durchschnittliche Darlehenshöhe erreichte mit 172.000 Euro zum Jahresende 2014 einen neuen Höchststand – im Vergleich zu Ende 2013 ist dies ein Anstieg um 8.000 Euro. Die gestiegenen Immobilienpreise spielen hier sicherlich eine Rolle. Relativ konstant ist, auch über einen längeren Betrachtungszeitraum, dagegen der Eigenkapitalanteil, den Käufer mitbringen. Ende 2014 betrug der Durchschnittswert 21,49 Prozent, vor einem Jahr waren es 22,07 Prozent.

Insgesamt habe sich das Finanzierungsverhalten von Kapitalanlegern deutlich verändert. Während Anlagesicherheit immer wichtiger werde, verliere die Steuer- und Renditeoptimierung an Bedeutung, so Günther. Die

lange Zeit von Kapitalanlegern praktizierte Tilgungsaussetzung spiele heute kaum noch eine Rolle. „Die bisherigen Tilgungersatzmittel erscheinen vielen Kunden heute unberechenbarer denn je. Kapitalanlegern ist es zu riskant, die Rückzahlung des Kredites auszusetzen, um das Geld anderweitig anzulegen und die Zinsaufwendungen steuerlich geltend zu machen.“ Wer Baudarlehen mit Sondertilgungsoption abgeschlossen hat, profitiert.

Kunden, die in der Vergangenheit variable Darlehen in die Finanzierung integriert haben, glauben offenbar nicht mehr an weiter fallende Zinsen und sichern sich zunehmend lange Zinsbindungen. Darlehen mit variablem Zinssatz weisen im Vergleich zum Vorjahreswert eine Halbierung von 2,84 auf 1,41 Prozent auf. Annuitätendarlehen mit festem Zinssatz haben dagegen (auch auf Kosten von KfW-Darlehen) zugelegt. Im Dezember lagen sie bei 74,58 Prozent, 4,33 Punkte über dem Vorjahresmonat.

Auch Zwischenfinanzierungen kommen aus der Mode, denn hier kommt fast immer ein Darlehen mit variablen Zinsen zum Einsatz. „Weil der Zeitraum für Zinseinnahmen kurz und Bearbeitungsgebühren nun unter sagt sind, bieten nur wenige Banken Zwischenfinanzierungen an, weiß Max Herbst. Wer eine Zwischenfinanzierung benötige, sei meist auf die Hausbank angewiesen. Das ändere sich nur für diejenigen, die eine zusätzliche langfristige Hypothek brauchen. Franz Lücke, Abteilungsleiter Immobilienfinanzierung bei der ING-DiBa bestätigt das: „Zwischenfinanzierungen bieten wir mit an, wenn sie der Vorfinanzierung für den Verkaufserlös von Bestandsimmobilien dienen. Es gibt sie bei uns aber nur in Kombination mit einer langfristigen Finanzierung. Der Festzins für Zwischenfinanzierungen liegt bei uns derzeit bei effektiv 3,66 Prozent und die Rückzahlung kann jederzeit innerhalb der maximalen Laufzeit von zwei Jahren



Frank Pörschke, JLL Deutschland, sieht auch im gewerblichen Investementmarkt einen enormen Anstieg.

erfolgen.“ Kunden, deren Darlehen zur Prolongation anstehen, beschäftigen sich vielfach mit dem Thema Forward-Darlehen, mit denen sich das heutige Zinsniveau sichern lässt. Die meisten Anbieter reservieren die Konditionen bis zu drei Jahre im Voraus, einige sogar bis zu fünf Jahre vor Ablauf des Altkredits. Die dafür fälligen Zinsaufschläge von etwa 0,02 bis 0,03 Prozent pro Monat Vorlaufzeit werden auf den Sollzins aufgeschlagen. Ein Forward-Darlehen zahlt sich aus, wenn der zukünftige Hypothekenzins über dem heutigen liegt – der Grund, weshalb Forward-Darlehen derzeit in der Gunst der Kunden sinken. „Offensichtlich setzt sich auch bei den Darlehensnehmern die Meinung durch, dass die Zinsen kurzfristig nicht steigen werden“, so Gawarecki. Und je länger man in dieser Situation mit dem Abschluss eines Forward-Darlehens warte, desto günstiger werde es.

Mit einem Volltilgerdarlehen wird die gesamte Kreditsumme während der Laufzeit getilgt und man profitiert von besonders niedrigen Kreditzinsen.

„Für Immobilienkäufer, die absolute Kalkulationssicherheit beabsichtigen und bis zur kompletten Schuldenfreiheit unveränderte Darlehensraten wünschen, sind Volltilgerdarlehen eine attraktive Lösung“, so Prohyp-Chef Dirk Günther. Es gebe Volltilgerkredite mit einer Laufzeit von bis zu 30 Jahren. „Wer sein Darlehen beispielsweise in 20 Jahren komplett abbezahlt haben möchte, muss derzeit anfänglich etwa mit 4,10 Prozent tilgen. Wer bereits in 15 Jahren völlig schuldenfrei sein möchte, benötigt eine Tilgungshöhe von 5,75 Prozent.“

Christian Heikamp weist darauf hin, dass die DSL-Bank derzeit zusätzlich Volltilgerdarlehen gegenüber Darlehen mit üblicher Tilgungshöhe in Abhängigkeit von der Laufzeit vergünstigt: So betrage der Abschlag bei Volltilgerdarlehen mit zehn bis 15 Jahren Zinsbindung 0,40 Prozentpunkte, der Abschlag bei Volltilgerdarlehen 16 bis 20 Jahre Zinsbindung 0,30 Punkte.

Im aktuellen Zinstief können auch Eigentümer, bei denen nach einem Finanzierungsabschnitt eine Anschlussfinanzierung ansteht, viel Geld sparen. „Allerdings sollten sich Kreditnehmer nicht von den marktbedingt verbesserten Konditionen blenden lassen und blind der Verlängerungsangebote zustimmen“, rät Franz Lücke. Sie sollten zwölf bis sechs Monate vor Laufzeitende konkrete Vergleichsangebote einholen. Die Anschlussfinanzierung bietet einen weiteren Vorteil. „Kunden können zum Ablauf der Zinsbindung Sondertilgungen in beliebiger Höhe vornehmen. Das reduziert den neuen Darlehensbetrag und die daraus resultierenden laufenden Belastungen“, sagt Lücke und ergänzt: „Wer sich seine bisherigen Raten bequem leisten konnte, sollte prüfen, ob nicht eine höhere Tilgung möglich ist.“ ■

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

„Kunden sind informierter“

ROUNDTABLE Über den Niedrigzins und die Folgen für die Laufzeit eines Immobiliendarlehens, die Wettbewerbssituation zwischen Hausbanken und Vermittlern sowie die Auswirkungen der Mietpreisbremse diskutierte Cash mit den Vertretern führender Marktteilnehmer.

Wie entwickelt sich Ihrer Einschätzung nach der Wettbewerb unter den Vertriebswegen, das heißt, der klassischen Hausbank auf der einen Seite und der Vermittlung über Broker und Finanzdienstleister auf der anderen Seite?

Pfeiffenberger: Ich glaube, diese harte Trennung zwischen dem stationären Vertrieb, der in seinem Büro oder einer Filiale sitzt und auf den Kunden wartet und dem mobilen Vertrieb verwischt gerade etwas. Die DSL Bank setzt auf sehr viele unterschiedliche Partner, die eigene Büros unterhalten, zum Kunden nach Hause kommen oder im Internet Baufi-

nanzierungen anbieten. Dem gegenüber stehen Geschäftsbanken, Sparkassen und Volksbanken, die ein eigenes Filialnetz unterhalten, aber mittlerweile auch sehr intensiv mit Partnern und Vermittlern zusammenarbeiten. Das ist ein wichtiger Trend der vergangenen Jahre.

Wie kommt dieser Paradigmenwechsel zustande?

Pfeiffenberger: Es gibt eine Vielzahl von Gründen. Da kommen wir zu der Frage, welche Anlagemöglichkeiten eine Bank heute hat. Abgesehen von Kundenkrediten gibt es nicht viele sichere Möglichkeiten, die eine auskömmliche Marge ver-

sprechen. Da ist Baufinanzierung die Nummer eins, weil sie erstens Volumen bringt und zweitens vergleichsweise risikoarm ist, wenn man es ordentlich betreibt. Da die eigene Vertriebskraft oft nicht ausreicht, stützt man sich neben der eigenen Filialorganisation auch auf das Partnergeschäft.

Hein: Ich kann das nur bestätigen. Gerade vor dem Hintergrund, dass sich auch größere Banken und Sparkassen aufgrund des Kostendrucks zunehmend aus der Fläche zurückziehen, gewinnt das Modell, über Vertriebspartner Baufinanzierungen zu vertreiben, deutlich an Gewicht.



Dirk Günther: „Wir wollen unsere Partnernvermittler auf die regulatorischen Änderungen bestmöglich vorbereiten.“



Michael Neumann: „Die Kunden sind besser informiert, sie suchen aktiv und vergleichen die Angebote genau.“

Gleichzeitig ist die Baufinanzierung ein beratungsintensives Produkt, bei dem der Kunde mit jemandem sprechen will – und das am besten vor Ort in seiner Region. Die Regionalisierung der Vertriebspartner ist ein Thema, das weiter zunehmen wird.

Neumann: Wir stellen noch eine weitere Entwicklung fest. Nicht nur, dass viele regionale Institute ihre Produkte über Vermittler vertreiben, sondern dass sich immer mehr regionale Banken ein Stück weit dem Drittvertrieb öffnen, das heißt, eben auch an Fremdinstitute vermitteln und sich aus diesem Grund an die großen Plattformen wenden, um

Die Teilnehmer des Roundtable

- Dirk Günther ist Geschäftsführer der Interhyp-Tochter Prohyp GmbH.
- Thomas Hein ist Leiter Partnervertrieb Vertrieb Immobilienfinanzierung der ING-DiBa AG.
- Michael Neumann ist Geschäftsführer beim Maklerpool Qualitypool aus dem Hypoport-Konzern.
- Dieter Pfeiffenberger ist Bereichsvorstand Immobilienfinanzierung der Postbank/DSL Bank.

den Zugang zu vielen anderen Produktpartnern zu haben. Dadurch treten sie im Grunde selbst als Vermittler oder Makler auf.

Günther: Tatsächlich öffnen sich je nach Geschäftsstrategie auch traditionelle Anbieter dem Konzept der Open Architecture in der Baufinanzierung. So unterstützen wir zum Beispiel die Commerzbank und Wüstenrot dabei, ihren Kunden auch Drittbankangebote unterbreiten zu können.

Sind Ihre potenziellen Kunden schon ausreichend über die Alternativen informiert?

Günther: Seit unserer Gründung vor 15 Jahren hat, nicht zuletzt auch durch unser Angebot, ein großer Bewusstseinswandel stattgefunden. Nichtsdestotrotz sind sich Baufinanzierungsinteressenten auch heute oft nicht genügend bewusst, wie viel Geld sie mit einer optimalen Finanzierungsstruktur und einem umfassenden Anbietervergleich einsparen können.

Pfeiffenberger: Der Anteil der Kunden, der sich auch außerhalb seiner

eigenen Hausbank beraten lässt, steigt. Mittlerweile gibt es über das Internet diverse Informationsmöglichkeiten. Ich denke, fast jeder Kunde informiert sich heute erst einmal online: Wie liegen momentan die Zinssätze? Bei dieser Gelegenheit stößt er dann natürlich auf verschiedene Beratungsangebote und Möglichkeiten, Termine zu vereinbaren.

Neumann: Die Kunden sind heute in der Tat besser informiert, sie suchen aktiv und vergleichen die verschiedenen Angebote gründlich. Etwas anders stellt sich die Situation dar, wenn ein Immobilienkäufer nach Ablauf der Zinsbindung von beispielsweise zehn Jahren eine Anschlussfinanzierung benötigt. Wir stellen fest, dass es noch einen nicht unerheblichen Anteil an Kunden gibt, die einfach das Prolongationsangebot der Hausbank annehmen und unterschreiben, ohne einen echten Marktvergleich durchzuführen. *Woran liegt das?*



Dieter Pfeiffenberger: „Die Trennung zwischen dem stationären und dem mobilen Vertrieb verwischt.“



Thomas Hein: „Baufinanzierung ist ein beratungsintensives Produkt und erfordert das persönliche Gespräch vor Ort.“

Neumann: Ein Stück weit sicherlich an der Trägheit. Andererseits besteht auch ein gewisser Vertrauensvorschuss gegenüber der zuerst gewählten Bank, wenn der Kunde gute Erfahrungen in der Geschäftsbeziehung gemacht hat. Die Hoffnung, dass das auch heute immer noch ein guter Anbieter ist, führt sicher bei



Michael Neumann: „Vielfach wird die Zinsdifferenz zwischen den Anbietern von den Kunden unterschätzt.“

dem einen oder anderen dazu, dann nicht in den Wettbewerb zu gehen und zu sagen, ich suche mir jetzt für die Anschlussfinanzierung den heute günstigsten und für mich attraktivsten Anbieter.

Hein: Man muss auch sehen: Wo kommen die Kunden her, aus welcher Zinslandschaft? Wenn man sich anschaut, dass ein Kunde heute logischerweise, und das betrifft alle Banken, ein viel besseres Angebot bekommt als vor zehn Jahren, dann haben viele Kunden einfach keinen Druck, sich nochmal im Markt umzuschauen. Dazu kommt ein Stück Bequemlichkeit: Bevor ich wieder alle Unterlagen zusammensuche, verlängere ich einfach dort, wo ich bin.

Pfeiffenberger: Es ist ja auch mit ein paar administrativen Hürden verbunden zu wechseln: eine neue Bonitätsprüfung, eine neue Objektprüfung. Der Kunde muss bei einem Wechsel eine Grundschuld übertragen, beziehungsweise muss eine Abtretung veranlassen, die auf jeden Fall mit Kosten verbunden ist. Daher überlegt sich der Verbraucher: Für wie viel Vorteil will ich das machen? Für tausend Euro Ersparnis über zehn Jahre, also sprich hundert Euro im Jahr, oder müssen es schon mehr sein?

Neumann: Ich denke, dass viele Verbraucher die Zinsdifferenz unterschätzen. Nach unserer Erfahrung, die immer wieder auch von unseren Partnern widerspiegelt wird, sind viele Kunden sehr erstaunt, wenn das Hausbank-Prolongationsangebot mit dem Bestzins des heute attraktivsten Anbieters verglichen wird, wie groß diese Zinsdifferenz wirklich ist. Da geht es über die Laufzeit oft um durchaus erhebliche vierstellige, teilweise sogar fünfstelligen Beträge. Insofern empfehlen wir nachdrücklich, den Vergleich zu suchen.

Wie wird sich – auch vor dem Hintergrund der anstehenden Regulierung – die Zahl der freien Baufinanzierungsberater entwickeln?

Hein: Ich erwarte durch die Wohnimmobilienkreditrichtlinie eine Spreizung des Marktes. Einerseits wird die Zahl der klassischen Berater ein Stück zurückgehen, andererseits werden sich viele Berater auf Kern-Beratungsfelder fokussieren. Berater, die beispielsweise sagen, ich bin eher in der Versicherungsbranche zu Hause, werden sich jemanden suchen, der für sie im Bedarfsfall die Baufinanzierungsberatung übernimmt.

Pfeiffenberger: Viele Berater und Vertriebe sind darauf angewiesen, eingeführte und erprobte Technik zu nutzen, denn ein regionaler Finanzierungsmakler beispielsweise kann nicht Schnittstellen zu ganz vielen Banken unterhalten. Daher entsteht

die Neigung, sich größeren Organisationen anzuschließen. Dabei spielen Kosten- und Provisionsvorteile mit Sicherheit eine Rolle. Diese Entwicklung wird sich – verbunden mit einigen regulatorischen Anforderungen – eher noch verstärken.

Neumann: Das Thema Regulierung wird meiner Einschätzung nach dazu



Thomas Hein: „Viele Berater werden sich in Zukunft in erster Linie auf das reine Tipgeben konzentrieren.“

führen, dass die reine Anzahl an Baufinanzierungs-Brokern nicht steigen, sondern eher zurückgehen wird. Es wird den einen oder anderen Berater aus dem Markt drängen, weil er den geforderten Aufwand nicht betreiben möchte, zumal wenn er nur als Gelegenheitsvermittler im Baufinanzierungsbereich tätig ist. Daneben werden sich viele Berater wahrscheinlich anderen Organisationen anschließen oder unter Dächern schlüpfen.

Günther: Regulierung bietet grundsätzlich die Chance, bestmögliche Beratungsqualität sicherzustellen. Das ist richtig und wichtig, denn davon profitieren letztlich alle Marktteilnehmer – Kunden, Vermittler, Banken. Allerdings hoffen

Dieter Pfeiffenberger, Bereichsvorstand Immobilienfinanzierung
DSL Bank bietet maßgeschneiderte Lösungen für Berater und Kunden

Wo die Nachfrage nach Wohnimmobilien steigt, ist gute Beratung gefordert

Der deutsche Immobilienmarkt boomt wie selten zuvor. Die Nachfrage nach Wohnimmobilien steigt ebenso wie die Finanzierungsvolumina. Kein Wunder, machen doch die historisch günstigen Finanzierungsbedingungen das Investment in Immobilien auch langfristig sicher kalkulierbar. Ein Immobiliendarlehen mit zehn oder gar 15 Jahren Laufzeit gibt es für rund zwei Prozent Zinsen, eine Hypothek von 200.000 Euro ist bei nicht einmal 300 Euro monatlicher Belastung möglich. Kaum verwunderlich, dass auch die Preise für Häuser und Wohnungen steigen – vor allem in den Ballungsräumen. Dennoch kann auf dem deutschen Immobilienmarkt von einer generellen Preisexplosion nicht die Rede sein. In 85 Prozent aller deutschen Landkreise und Städte ist nämlich Wohneigentum auch für Durchschnittsverdiener gut finanzierbar. Das ist das Ergebnis einer aktuellen Studie der Postbank. Das bedeutet: Mehr als jeder dritte Mieter in Deutschland (37 Prozent) kann sich heute Wohneigentum leisten – von Flensburg bis Passau.

Natürlich sollten sich Käufer die Zinsen möglichst lange sichern; bis zu 20 Jahre werden etwa von der DSL Bank als Annuitäten-Darlehen geboten. Wird zudem parallel ein Bausparvertrag angespart, kann zumindest für einen Teil des Restdarlehens die Phase hoher Sicherheit noch verlängert werden. Und das zu einem einmalig günstigen Preis. Zudem sollte die anfängliche Kredittilgung nicht nur bei einem Prozent, sondern höher liegen. So wird vermieden, dass Niedrigzinsen nicht auch zu historisch langen Tilgungszeiträumen führen.



Dieter Pfeiffenberger

Mindestens zwei Prozent Tilgung sind daher heute empfehlenswert.

Die Niedrigzinsphase erfordert also auch besondere Strategien bei der Immobilienfinanzierung, das haben auch die Kunden erkannt. Hier ist der Finanzberater gefragt, denn die Wahl des richtigen Finanzierungskonzeptes ist ebenso komplex wie die individuelle Lebenssituation. Die Finanzpartner der DSL Bank profitieren bei der Beratung ihrer Kunden von einem attraktiven Produktangebot in Sachen Immobilienfinanzierung, Riester-Darlehen und Bausparverträgen. Wir bieten zuverlässige Betreuung, schnelle und verbindliche Kreditentscheidungen und Darlehenszusagen sowie hohe Produktqualität. Ein wesentlicher Teil des Geschäftsmodells ist die TÜV-geprüfte Vertriebsplattform Starpool. Hier wird den Partnern nicht nur die eigene Produktpalette angeboten, sondern auch konzernfremde Produkte.

Die DSL Bank ist damit DIE Partnerbank für Finanzdienstleister in Deutschland. Wir ermöglichen es unseren Vertriebspartnern, dem Kunden immer eine maßgeschneiderte Lösung anzubieten. Die breite und aktuelle Produktpalette mit fairen Konditionen ist eine der Facetten gelebter Partnerschaft – ebenso wie die Erreichbarkeit und der Einsatz persönlicher Ansprechpartner für alle Fragen und Wünsche der Vertriebspartner. Wir passen unsere Preise, Produkte und Prozesse den Markterfordernissen an und entwickeln attraktive Maßnahmen und Aktionen. Gute Voraussetzungen also für unsere Partner, um noch lange von Niedrigzins und Bauboom zu profitieren.

Fakten zum Unternehmen:

Die DSL Bank ist Spezialistin für Wohnungsbaufinanzierung mit langjähriger Erfahrung. Neben der breiten Palette an Baufinanzierungsprodukten bietet die DSL Bank auch im Privatkreditbereich attraktive Varianten. Als Partnerbank der Finanzdienstleister konzentriert sie sich auf die Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern. Die Unternehmensphilosophie der DSL Bank ist ausgerichtet auf die individuellen Wünsche und Bedürfnisse der DSL Bank Vertriebspartner. Die DSL Bank überzeugt mit Produkten, Qualität, innovativen IT-Plattformen und garantiert Kundenschutz.

Kontakt: Friedrich-Ebert-Allee 114-126 · 53113 Bonn · **Tel.:** 0228 889 0 · **Fax:** 0228 889 88100 · **E-Mail:** kontakt@dslbank.de · **Internet:** www.dslbank.de

wir, dass durch die Regulierung keine bürokratischen Hemmnisse entstehen, die freien Vermittlern ihre Arbeit unnötig erschweren.

Das heißt, die Qualität der Beratung wird aufgrund der geplanten Regulierung zunehmen, die Zahl der Finanzierungsberater jedoch abnehmen.

Neumann: Genau. Ich gehe davon aus, dass die Zahl der Registrierten, also der Makler, die eine Zulassung nach Paragraf 34i GewO haben werden, im Zweifel niedriger sein wird als die Zahl derer, die heute als Vermittler tätig sind. Und ich teile die Meinung, dass dies zu einer Professionalisierung führen wird. Die Spezialisten für Baufinanzierung werden einen umso höheren Zulauf haben.

Hein: Genau diese Entwicklung haben wir in den Niederlanden gesehen, als vor wenigen Jahren das Thema Zertifizierung eingeführt wurde. Auch dort ist die Zahl der klassischen Berater deutlich zurückgegangen. Allerdings war dies verbunden mit einem weiteren Schritt, der Abkehr von Provisionen und der Vergütung auf Honorarbasis. Damit ist in Deutschland im Moment jedoch noch nicht zu rechnen.

Günther: Unser Anspruch ist es in jedem Fall, alle unsere Partner – vom Generalisten bis zum spezialisierten Baufinanzierungsberater – auf mögliche regulatorische Änderungen optimal vorzubereiten und bei der Umstellung bestmöglich zu unterstützen. Mit entsprechenden Systemtools und einem speziellen Schulungsangebot können wir ihnen helfen, auch in Zukunft in der Baufinanzierung erfolgreich zu sein.

Hat sich die Niedrigzinsphase auch auf das Baufinanzierungsvolumen Ihrer Häuser ausgewirkt?

Hein: Die Gesamtbank hat in 2014 wiederum ein Rekordjahr verbucht. Wir haben im vergangenen Jahr Baufinanzierungen mit einem Volumen von knapp sechs Milliarden Euro abgeschlossen.



Michael Neumann: „Die anstehende Regulierung wird dazu führen, dass die Zahl der Baufinanzierungsberater sinkt, dafür aber eine Professionalisierung einsetzt.“

Pfeiffenberger: Wir sind mit dem Abschlussvolumen insgesamt sehr zufrieden und standen in der Zwischenzeit vor der Herausforderung, dieses Wachstum auch in unserer Bearbeitung abbilden zu können.

Günther: Das Jahr 2014 markiert für uns das erfolgreichste der Unternehmensgeschichte. Während das Neugeschäft in der privaten Baufinanzierung nur um knapp 2,7 Prozent zulegte, hat die Interhyp Gruppe mit einem Wachstum von 26 Prozent abermals deutlich Marktanteile dazugewonnen.

Neumann: Wir sind im vergangenen Jahr um 29 Prozent gewachsen und haben somit das ganze Jahr über eine sehr hohe Nachfrage verbucht. Das hat sich tendenziell im vierten Quartal noch mal besser dargestellt als in den drei Vorquartalen.

Kommen wir zur Kooperation mit freien Beratern oder externen Vertrieben: Welche Qualifikationen bringen die Partnervermittler mit?

Pfeiffenberger: Wir haben seit Jahren einen relativ konstanten Stamm an erfahrenen Beratern, derzeit sind es über 5.000 aktive Partner. Unter den Neuzugängen gibt es auch viele,

die schon lange in der Baufinanzierungsberatung tätig sind und einfach nur den Arbeitgeber oder Produktanbieter wechseln, sich eine neue Bank erschließen möchten oder Ähnliches. Im Rahmen unserer Erstprüfung klassifizieren wir den Vermittler aufgrund seiner Ausbildung und seiner bisherigen Tätigkeit. Über das Bildungsangebot unserer DSL Bank Akademie kann er dann bestimmte Qualifikationsstufen erreichen, die wir für notwendig halten.

Günther: Sowohl die Kooperation mit bundesweiten Vertrieben als auch die Partnerschaft mit Einzelvermittlern sind sehr wichtige Geschäftsfelder für uns. In beiden Segmenten sind wir im letzten Jahr stark gewachsen. Unsere Partner bringen unterschiedlich viel Erfahrung im Baufinanzierungsgeschäft mit. Mit individuellen Dienstleistungspaketen im Prohyp-Partnerprogramm gehen wir auf die Unterschiede ein und gewährleisten so die optimale Beratung aller Partner, vom „Classic“- bis zum „Professional“-Partner.

Wie sieht diese Weiterbildung aus?

Pfeiffenberger: Das sind unterschiedliche Konzepte. Es beginnt bei

Mehr Geschäft mit Empfehlungskunden

Warum es sich für freie Vermittler lohnt, das Thema „Weiterempfehlung“ anzusprechen

Egal, ob Arzt, Friseur oder Finanzdienstleister: Was liegt näher, als Menschen, denen Sie vertrauen, um einen Tipp zu bitten? Umgekehrt ist es schon schwieriger: Wie können Sie als Dienstleister Kunden dazu bewegen, Sie weiterzuempfehlen? – Die Auseinandersetzung mit dieser Frage lohnt sich gerade in der Baufinanzierung, denn bei Kunden, die über eine Empfehlung zum Beratungstermin kommen, ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie auch tatsächlich eine Baufinanzierung abschließen, doppelt so hoch wie bei Nicht-Empfehlungskunden. Dies zeigen die Erfahrungswerte aus allen Geschäftsfeldern der Interhyp Gruppe.



Dirk Günther, Geschäftsführer Prohyp

Dennoch werden die Chancen, die aktives Empfehlungsmanagement bietet, zu selten genutzt. Größte Hürde: Man muss den Kunden aktiv auf seine Weiterempfehlungsbereitschaft ansprechen – eine vermeintlich unangenehme Situation. Dabei sind solche Vorbehalte meist unbegründet. Schließlich ist die Frage, ob ein Kunde den Vermittler weiterempfehlen würde, völlig legitim und die Mehrheit

der Kunden dafür durchaus offen. Ein paar grundlegende Dinge sind allerdings zu berücksichtigen.

Der richtige Zeitpunkt

Ein gutes Kundengespräch besteht neben einer souveränen An- und Abmoderation aus der Analyse aller für die Finanzierung relevanten Faktoren sowie der anschließenden Beratung, welche Finanzierungslösung die individuell beste für den Kunden ist. Die erste Chance, das Thema Empfehlung anzusprechen, bietet sich bei Neukunden gleich am Anfang: „Wie sind Sie auf mich gekommen?“ oder auch bei der Abfrage der Kundenerwartungen: „Was erwarten Sie sich von diesem Termin?“ Diese Frage lässt sich dann mit der Nachfrage ergänzen: „Vorausgesetzt, ich erreiche das Ziel, würden Sie mich dann weiterempfehlen?“ Wem dieser Zeitpunkt zu früh ist, dem bietet sich bei der „Abmoderation“ bzw. bei der Zusammenfassung des Gesprächs eine weitere Gelegenheit.

Unsere Erfahrung zeigt, dass sich diese ganz natürlich aus dem Dialog ergibt, wenn man einem bestimmten Ablauf folgt: Nachdem man mit dem Kunden geklärt hat, ob das Gesprächsziel aus seiner Sicht erreicht worden ist, kann man sich über die Frage „Können Sie sich grundsätzlich vorstellen, dass wir die Finanzierung gemeinsam machen?“ weiter vorantasten und auf diese Weise bereits eine erste soziale Verbindlichkeit erzeugen.

Die Freiheit des Kunden

Wichtig ist jedoch, dass die Frage nach Weiterempfehlung auch tatsächlich als Frage und nicht als Aufforderung oder Bitte verstanden wird. Bei einer einschränkenden Formulierung wie „Wenn Sie mit meiner Dienstleistung zufrieden sind, würde ich mich freuen, wenn Sie mich weiterempfehlen“ kann dies so verstanden werden.

Eines steht jedenfalls fest: Auch wenn aktives Empfehlungsmanagement etwas Überwindung kostet – es gibt einiges dabei zu gewinnen und absolut nichts zu verlieren. Denn: Menschen sind in der Regel gewillt, etwas, womit sie zufrieden waren, weiterzuempfehlen. Allerdings ist die Wahrscheinlichkeit, dass das passiert, viel höher, wenn die Weiterempfehlung auch klar thematisiert wird.

Fakten zum Unternehmen:

Prohyp ist der führende Baufinanzierungspartner für Finanzdienstleister in Deutschland. Prohyp-Partner bekommen Zugriff auf ein breites Baufinanzierungsangebot für ihre Kunden und werden so zum unabhängigen Baufinanzierungs-Makler. Prohyp ist bundesweit an sechs Standorten für seine Partner vor Ort verfügbar.

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

der Produktschulung zu Fragen wie: Wie funktioniert der Baukredit, wie gehe ich mit unserer Technik um? Wir bieten ein umfassendes Qualifizierungsangebot – bis hin zu IHK-Abschlüssen. Einige Teilnehmer haben im letzten Jahr nach einem Vorlauf von insgesamt vier Jahren auch die ersten akademischen Abschlüsse er-



Dieter Pfeiffenberger: „Viele Kunden wählen eine höhere Tilgungsrate, um sich schneller zu entschulden.“

reicht. Insofern glauben wir, dass die Qualifikation ein wichtiger Faktor ist.

Neumann: Wir bieten auch unterschiedlichste Qualifizierungsmaßnahmen über unsere Akademie an. Das beginnt beim Grundwissen, das der Berater braucht, etwa über die verschiedenen Darlehensarten, und geht bis zum IHK-Abschluss. Darüber hinaus bieten wir viele Online-Schulungen an, das sind auch zum Teil Produktschulungen, in denen wir unseren Partnern die Besonderheiten von verschiedenen Produkten näherbringen. Und es geht auch darum, wie man ein Beratungsgespräch aufbauen kann, um die Wünsche und Ziele eines Kunden strukturiert zu ermitteln und dann das passgenaue Angebot zu finden.

Günther: Für unsere Partner bieten wir ein umfangreiches Workshop-Programm an. Die Bandbreite reicht hier vom Basisseminar „Grundlagen der Baufinanzierungsberatung“ über System-Anwenderschulungen bis hin zu hochspezialisierten Workshops zu einzelnen Bankpartnern oder auch Produkten. An der Prohyp-Academy können sich unsere Partner zudem zum IHK-zertifizierten Baufinanzierungsberater ausbilden lassen.

Hein: Wir schauen auch ganz genau auf die Qualität der Beratung unserer Partner. Seit Januar unterstützen wir dies mit unserem Qualifying-Programm, das E-Learning-Einheiten mit regionalen Präsenz-Workshops kombiniert. Da die genauen Inhalte der Qualifizierung in der Wohnimmobilienkreditrichtlinie noch nicht hundertprozentig bekannt sind, ist das Programm aktuell auf Inhalte der klassischen IHK-Prüfung ausgelegt. Wir sind aber sehr flexibel und können das Programm sofort anpassen. *Dominiert in der Baufti-Vermittlung derzeit weiterhin das klassische Hypothekendarlehen mit einer Zinsbindung von zehn Jahren?*

Günther: Die klassische Annuität ist und bleibt das zentrale Finanzierungsprodukt. Allerdings sind wir stolz darauf, mit dazu beigetragen zu haben, dass es heute nicht mehr nur als Basisversion angeboten wird, sondern eine Vielzahl zunehmend kostenloser Sonderausstattungen hinzugekommen ist. So gibt es neben den Standardzinsbindungen von fünf und zehn Jahren auch die Möglichkeit von 15, 20 oder gar 30 Jahren Zinssicherheit. Und gerade bei den lang laufenden Zinsbindungen sehen wir anhaltend wachsendes Interesse.

Pfeiffenberger: Wir beobachten mehrere Trends. Zum einen wählen viele Kunden eine höhere Tilgungsrate, um sich schneller zu entschulden und das Risiko eines Zinsanstiegs bei der Anschlussfinanzierung besser abzufedern. Außerdem besteht eine Tendenz

zu längerfristiger Zinsbindung über 15 oder 20 Jahre. Ein dritter Trend bei uns im Hause ist, dass wir den Kunden auch eine Zinssicherung über das Thema Bausparen anbieten. Das heißt, dass wir versuchen, nach zehn oder 15 Jahren einen weiteren Teil der Baufinanzierung mit heute schon feststehenden Konditionen abzusichern.

Hein: Das Thema Tilgung ist ganz wichtig in der momentanen Zinssituation. Wir weisen unsere Partner immer wieder darauf hin, welche Auswirkungen Tilgungen haben, die unter drei Prozent liegen. Die meisten Kunden wollen zum Renteneintritt weitestgehend schuldenfrei sein, und das



Dirk Günther: „Hypothekendarlehen sind in den vergangenen Jahren in der Laufzeit vielfältiger geworden.“

erreichen sie heute mit einer einprozentigen Tilgung einfach nicht. Im Gegenteil: In der aktuellen Niedrigzinsphase kann das zu Laufzeiten von über sechzig Jahren führen. In einem Beratungsgespräch sollte dieses Thema deshalb unbedingt angesprochen und zu einer höheren Tilgung geraten werden.

Wie entwickelt sich in der aktuellen Situation die Nachfrage nach Forward-Darlehen?



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 Dienstleistungen.**

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

- ⊕ PremiumKreditService und breite Produktpalette im Ratenkreditbereich
- ⊕ Vermittlung hochwertiger Baufinanzierungsinteressenten mit hoher Abschlusswahrscheinlichkeit und bewusster Entscheidung des Kunden für den Makler
- ⊕ Umfassende Unterstützung in allen Produktwelten durch Ihren persönlichen Ansprechpartner
- ⊕ EUROPACE®, Europas führende Online-Finanzierungsplattform zur Recherche und für den Abschluss Ihrer Baufinanzierungen, Bausparverträge und Ratenkredite garantiert erstklassige Einkaufskonditionen

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 36 66 • www.qualitypool.de

QUALITYPOOL
⊕ ⊕ ⊕ ⊕
DAS PLUS FÜR FINANZDIENSTLEISTER



Dieter Pfeiffenberger: „Die Nachfrage nach Forward-Darlehen ist aufgrund der rückläufigen Zinsentwicklung in den vergangenen Jahren eher gering.“

Günther: In Anbetracht des gesamtwirtschaftlichen Umfelds und der aktuellen Zinssituation beobachten wir gegenüber dem Vorjahr einen leichten Rückgang bei Forward-Darlehen.

Pfeiffenberger: Wir verzeichnen einen relativ konstanten Anteil an Forward-Darlehen, der in den letzten fünf Jahren eher einen rückläufigen Trend zeigt. Dazu trägt sicher auch die Erkenntnis bei, dass viele Kunden, die in den vergangenen zehn Jahren ein solches Darlehen abgeschlossen haben, am Ende keine Absicherungsnotwendigkeit hatten.

Hein: Wenn man sich die Zinsentwicklung der letzten Jahre anschaut, gibt es für Kunden eigentlich auch keinen Druck, ein Forward-Darlehen abzuschließen. Die Nachfrage wird dann wieder zunehmen, wenn die Zinsen ansteigen. Das sehe ich aber im Moment nicht. Alle Anzeichen deuten derzeit darauf hin, dass das aktuelle Niedrigzinsniveau im Wesentlichen anhält.

Neumann: Im Jahr 2014 sind die Baufinanzierungszinsen eigentlich kontinuierlich gesunken, in Summe um ungefähr 1,5 Prozentpunkte. Da besteht natürlich keinerlei Veranlassung für den Kunden, ein Forward-Darlehen abzuschließen. Wir haben

jedoch in der Vergangenheit festgestellt, dass sich das sehr schnell ändert, sobald der Zinsmarkt dreht, das heißt, wenn es mal signifikantere Sprünge nach oben gibt, etwa um einen halben Prozentpunkt oder mehr. Dann werden viele Kunden relativ schnell auf das Thema aufspringen. Da besteht auch eine Chance für Baufinanzierungsberater, ihre Kunden informiert zu halten und wichtige Impulse zu geben, wenn es zu so einer Zinsbewegung kommt.

Welche Rolle spielen derzeit eigentlich Darlehen mit variablen Zinsen?

Hein: Wir bieten variable Darlehen im Rahmen der Bauzwischenfinanzierung an, wenn ein Haus verkauft und ein anderes gekauft wird, oder wenn es für die sofortige Auszahlung aus dem klassischen Baufinanzierungsdarlehen Hindernisse gibt. In der Vergangenheit kamen diese Darlehen möglicherweise auch dann ins Spiel, wenn die Kunden auf niedrigere Zinsen spekuliert haben. Aber tiefer als heute können die Baufinanzierungszinsen kaum noch sinken.

Günther: Darlehen mit variablen Zinsen eignen sich vor allem für Kunden, die maximale Flexibilität suchen. Wenn also in absehbarer Zeit eine Erbschaft, der Verkauf einer weiteren Immobilie oder Ähnliches ansteht, kann ein solches Darlehen eine Möglichkeit sein. Zur Zinsoptimierung machen sie im aktuellen Umfeld mit Bestkonditionen für zehnjährige Laufzeiten von etwas über einem Prozent wenig Sinn.

Pfeiffenberger: Kunden schließen diese Darlehen in der aktuellen Niedrigzinssituation eigentlich nur dann ab, wenn sie eine kurzfristige Tilgungsabsicht haben, etwa wenn sie in absehbarer Zeit ihre Immobilie verkaufen möchten. Die Themen variables Darlehen und Zwischenfinanzierung überschneiden sich da etwas.



Thomas Hein: „Darlehen mit variablen Zinsen werden vor allem im Rahmen der Zwischenfinanzierung genutzt, etwa wenn eine Immobilie zum Verkauf steht.“

Michael Neumann, Geschäftsführer Qualitypool GmbH

Mit regionalem Know-how Finanzierungskunden überzeugen

Qualitypool beschäftigt erfahrene Finanzierungsberater an vier Standorten. Sie unterstützen Makler mit umfangreichem regionalen Wissen.

Das Anleihenkaufprogramm der Europäischen Zentralbank (EZB), welches im März 2015 startet, wird Finanzierungskunden voraussichtlich ein weiter niedriges Zinsumfeld bescheren. Während diese Basis für die günstige Finanzierung einer Immobilie deutschlandweit besteht, finden sich bei weiteren maßgeblichen Einflussfaktoren auf regionaler Ebene große Unterschiede. So sind zum Beispiel die Immobilienpreise besonders in Metropolregionen wie Hamburg oder München in den letzten Jahren deutlich gestiegen. Auch das Angebot an Wohnimmobilien oder die Höhe des Grunderwerbsteuersatzes können von Region zu Region deutlich variieren.

„Für Makler bedeutet dies, dass sie über ein fundiertes regionales Know-how verfügen und dieses Spezialwissen ständig aktuell halten müssen. Nur so können sie ihren Kunden optimale Finanzierungsmöglichkeiten bieten“, unterstreicht Michael Neumann, Geschäftsführer der Qualitypool GmbH. „Normalerweise müssen sich Makler die dafür notwendigen Informationen selbstständig erarbeiten. Qualitypool hat hingegen einen neuen Beratungsservice eingeführt und unterstützt seine angehenden Makler seit einigen Monaten mit regionalen Finanzierungsexperten.“

An den vier Standorten Stuttgart, München, Hamburg und Lübeck leisten die erfahrenen Regionalexperten intensive Unterstützung rund um das Thema Baufinanzierung und assistieren insbesondere Maklern und Tippgebern, die sich bisher nicht darauf spezialisiert haben. „Auf Basis einer Kundenselbstauskunft kümmern sich die Experten um die komplette Abwicklung des Finanzierungsprozesses von der Ausarbeitung des individuellen Finanzierungsangebots über die Vertragsunterschrift bis zur Darlehens- und Provisionszahlung, wenn dies vom Makler oder Tippgeber gewünscht ist. Diesen Service bieten wir übrigens nicht nur für den Bereich Baufinan-

zierung an, sondern auch für das Ratenkredit- und das Bauspargeschäft“, ergänzt Michael Neumann.

Qualitypool hat im vergangenen Jahr seine Serviceleistungen erneut ausgebaut, um sein Angebot für freie Makler noch ansprechender zu gestalten. Zusätzlich zum Einsatz der regionalen Finanzierungsexperten wurden die Möglichkeiten der EUROPACE-Plattform für die digitale Vermittlung von Finanzierungsprodukten erweitert, zu der die angeschlossenen Makler kostenlosen Zugang erhalten. Der Erfolg dieser Serviceausweitung zeigt



Michael Neumann

sich an einem starken Anstieg des Vermittlungsvolumens von Finanzierungen, das sich 2014 im Vergleich zum Vorjahr um 29,4 Prozent verbesserte. Insgesamt vergrößerte sich das vermittelte Volumen an Baufinanzierungen im Vorjahr um 28,9 Prozent. Das Vermittlungsvolumen für Ratenkredite steigerte sich um 27,4 Prozent, bei den Bausparprodukten wurde sogar ein Anstieg um 38,2 Prozent erzielt. Angesichts eines nahezu stagnierenden Marktes für Baufinanzierungen sowie rückläufigen Tendenzen im Bauspargeschäft konnte Qualitypool somit deutlich Marktanteile gewinnen.

Fakten zum Unternehmen:

Die Qualitypool GmbH gehört zum Hypoport-Konzern und ist der unabhängige Maklerpool mit mehr als 700 aktiven Maklern. Als einer der führenden Maklerpools bietet die Qualitypool GmbH ihren Maklern ein breites Portfolio an Produkten zur Finanzierung, Versicherung und Geldanlage. Qualitypool ist eine 100prozentige Tochter des an der Frankfurter Börse gelisteten internetbasierten Finanzdienstleisters Hypoport AG.

Kontakt: Qualitypool GmbH · Hansestraße 14 · 23558 Lübeck · Tel.: 0451 1408 3666 · Internet: www.qualitypool.de

Flexibilität bei der Tilgung kann ein weiteres Motiv sein, aber mittlerweile sind variable Darlehen vielfach teurer als vergleichbare Festzinsangebote, sodass die Neigung, sie abzuschließen, derzeit gering ist.

Neumann: Ich kann das nur bestätigen. Wir haben im Jahr 2013 in einem rückläufigen Zinsumfeld noch einen Anteil von knapp drei Prozent an variablen Darlehen gehabt. Im vergangenen Jahr ist dieser Wert auf unter ein Prozent gesunken. Es sind wirklich Einzelkonstellationen, in denen der Kunde diese enorme Flexibilität braucht und möchte, im Zweifel aber auch genau weiß, in so und so viel Monaten verfüge ich über den Geldbetrag X, um das auch zurückzuführen.

Welche Bedeutung hat aktuell das Thema Bausparen?

Neumann: Als Ansparprodukt wird es natürlich immer schwieriger, weil die Guthabenverzinsungen auch in den neueren Bauspartarifen nicht mehr so hoch sind wie vor einigen Jahren. Wir stellen jedoch fest, dass Bausparen nach wie vor eine hohe Relevanz als Absicherungsprodukt hat. Häufig wird parallel zur Abzahlung eines Annuitätendarlehens ein Bausparvertrag als Zinsabsicherung für die Zukunft abgeschlossen.

Hein: Das ist auch unsere Erfahrung. Wenn, dann wird der Bausparvertrag als Beimischung in der Finanzierung herangezogen. Es wird eine klassische Tilgung bei einem Hypothekendarlehen gewählt und zusätzlich parallel ein Bausparvertrag bespart. Das ist in der Kombination sicherlich machbar und sinnvoll.

Günther: Jede ganzheitliche Baufinanzierungsberatung wird auch die Frage der Zinssicherung für die Zukunft thematisieren. Dazu können Kombinationen aus Annuitätendarlehen und Bausparen mitunter günstiger und flexibler sein als langfristige Zinsbindungen. Deshalb haben wir bereits seit einigen Jahren auch



Dirk Günther: „Die Mietpreisbremse könnte sich negativ auf den Neubau von Mietwohnungen auswirken.“

Bausparprodukte umfänglich in unser System integriert.

Pfeiffenberger: Bauspartarife passen sich mit einer gewissen Zeitverzögerung dem jeweiligen Zinsniveau an. Der Kunde sichert sich mit den heutigen Tarifen das aktuell sehr günstige Zinsniveau für einen langen Zeitraum im Voraus. Wenn dies über ein Forward-Darlehen geschehen würde, wäre es auf jeden Fall erheblich teurer. Eine weitere Domäne des Bausparens ist zudem die Modernisierung und Sanierung, das heißt, die Folgeinvestitionen, die nun mal mit einer Immobilie verbunden sind, darüber abzusichern. Auch dafür ist dieses Sparprodukt sehr gut geeignet. *Wie bewerten Sie die Einführung der Mietpreisbremse in Bezug auf den Baufinanzierungsmarkt?*

Günther: Grundsätzlich stellt die Mietpreisbremse nicht gerade einen Investitionsanreiz dar und kann sich möglicherweise negativ auf die Aktivität von Kapitalanlegern und auch den Mietwohnungsbau auswirken. Ob es tatsächlich so weit kommt, bleibt abzuwarten.

Neumann: Ich erwarte, dass diese Maßnahme durchaus die Neubautä-

tigkeit ein Stück weit einschränken wird. Auch wenn Neubauten von der Mietpreisbremse ausgenommen sind, werden Kapitalanleger sich fragen: Wenn ich in die Zweitvermietung gehe, welche Rendite kann ich erzielen? Ein Rückgang im Neubau führt dann wieder zu einer Angebotsverknappung und damit zu weiteren Preissteigerungen. Wir stellen heute schon im Baufinanzierungsmarkt fest, dass die Rahmenbedingungen an sich perfekt sind. Die Gründe, warum das Finanzierungsvolumen in Deutschland trotzdem nur moderat wächst, liegen im knappen Angebot an geeigneten Immobilien, gerade in den Ballungsräumen.

Pfeiffenberger: Es ist nicht unbedingt förderlich für den Markt, aber ich denke, dass die Auswirkungen nicht so gravierend sein werden, wie befürchtet. Die Nachfrage nach Wohnimmobilien in guten Lagen wird weiterhin hoch bleiben, nicht zuletzt, weil überzeugende Anlagealternativen weitgehend fehlen. Das heißt, mit vier Prozent jährlicher Rendite kann man heute viel besser leben als vor fünf Jahren, als dies noch als wenig galt. Ich glaube zudem, dass das Thema langfristige Wertentwicklung einer Immobilie für viele Käufer stärker im Vordergrund steht. Und für Bestandswohnungen bestehen ausreichend große Anpassungsspielräume, dass ich auch dort keine wesentlichen Einschränkungen erwarte.

Hein: Ich sehe das ähnlich und erwarte kurzfristig keine großen Veränderungen. Sicherlich wird der Markt diese Entwicklung bei den Immobilienpreisen einkalkulieren. Aber ich denke nicht, dass wir einen deutlichen Rückgang bei der Nachfrage nach Neubau- oder auch Bestandsimmobilien sehen werden. Die Nachfrage nach Wohnimmobilien wird auch weiterhin hoch bleiben. ■

Das Gespräch führten **Frank Milewski** und **Sarah Steiner**, beide Cash.

Weiterbildungsoffensive „Qualifying“

Start frei für mehr Beratungsqualität!

Das persönliche Kundengespräch ist das höchste Gut in der Beratung einer Baufinanzierung. Schon heute geht es hier um weit mehr als um das Thema Finanzierung. Rechnet sich die Immobilie? Welche Risiken sind mit dem Kauf verbunden? Und wo liegt das Angebot im Marktvergleich? Gemeinsam mit der renommierten Frankfurt School of Finance hat die ING-DiBa das Aus- und Weiterbildungsprogramm Qualifying an den Start gebracht, mit dem die Partner auf die Herausforderungen der Zukunft bestens vorbereitet sind. Für die ING-DiBa ist das ganzheitliche Beratungsgespräch in den letzten Jahren immer mehr in den Fokus gerückt. Das anhaltende Niedrigzinsniveau, die Angst vor überhöhten Immobilienpreisen, aber auch die Unsicherheit in Bezug auf den demografischen Wandel sind Themen, die bei einer Beratung immer öfter mitschwingen. Die Anforderungen steigen:

- Immer mehr Kunden erwarten eine kompetente Einschätzung des Immobilienwerts – für den Berater bedeutet das, er muss seine Kenntnisse rund um die Objektbewertung ausbauen.

- Die Kunden möchten ihre Entscheidung basierend auf einer objektiven Analyse treffen. Hier müssen die Berater umdenken. Es geht nicht mehr nur um die Chancen, die in einer Immobilie stecken, sondern auch um die Risiken und alle Kosten, die mit dem Erwerb verbunden sind.

- Viele Kunden wollen und sollen das Beratungsgespräch auch noch Tage danach nachvollziehen können – das erfordert vom Berater eine Gesprächsdokumentation, in der sich die entscheidenden Fragestellungen wiederfinden.

- Der Kunde wünscht einen Finanzierungsvorschlag, der aus allen Marktangeboten die bestmögliche Lösung verspricht. Hier überzeugt der Berater, der auch Alternativen wie die KfW-Programme in der Hinterhand hat.

Nur wer für die Themen im Beratungsgespräch fundierte Antworten liefert, ist im Wettbewerb gut positioniert.

Mit Qualifying gewinnen

„Mit dem Qualifying möchten wir erreichen, dass unsere Partner in puncto Beratungsqualität gut aufgestellt sind. Gleichzeitig wollen wir unsere Partnervor allen anderen auf die anstehende gesetzliche Zertifizierung vorbereiten. Denn im März 2016 tritt in Deutschland die EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie in Kraft“, fasst Thomas Hein, Leiter des



Thomas Hein, Leiter Partnervertrieb ING-DiBa

Partnervertriebs der ING-DiBa, zusammen. Oberstes Ziel des Qualifying-Programms ist es daher, die Partner fit für die Zukunft zu machen.

Das Kernstück: Individuelle E-Learnings

Das Qualifying umfasst mehr als 30 E-Learning-Module. Jedes Modul besteht aus einem „Einstufungsfragebogen“, einer „Lerneinheit“ und einer „Lernerfolgskontrolle“ für den persönlichen Wissenscheck. Insgesamt haben die Partner bis zu sechs Monate Zeit, alle E-Learnings zu absolvieren. Für die Zulassung zum Abschlusstest müssen alle Module erfolgreich abgeschlossen sein.

Immer in der Nähe: Die Seminare

Ebenfalls fester Bestandteil des Qualifying-Programms: die Präsenz-Seminare. Diese finden in den Partner-Regionen statt. Sie vermitteln komprimiert an einem Tag praxisnahes Zusatzwissen zu relevanten Baufinanzierungsthemen. So kann das Fachwissen optimal mit der Beratung in der Praxis verknüpft werden. „Dass diese Kombination aus E-Learnings und Vor-Ort-Workshops die Anforderungen unserer Partner an Flexibilität und Effizienz in der Weiterbildung optimal erfüllen, zeigen die äußerst erfreulichen Anmeldezahlen. In den letzten Wochen haben sich schon ein paar Hundert Vermittler für das Qualifying-Programm angemeldet“, resümiert Thomas Hein.

Interessierte Partner können sich unter www.qualifying.ing-diba.de informieren.

Kontakt: ING-DiBa AG Partnervertrieb · Theodor-Heuss-Allee 2 · 60486 Frankfurt am Main · Tel.: 069 / 50 60 30 99 · E-Mail: partner-werden@ing-diba.de
Internet: www.partner.ing-diba.de

Wenn du ganz einfach
erfolgreich bist,
dann ist es

Die Baufinanzierung der ING-DiBa.

Jetzt Vertriebspartner werden:

- Über ein einziges Portal verkaufen Sie Baufinanzierungen von über 300 Banken.
- Die Bearbeitung läuft schnell und einfach.
- Für jedes Anliegen haben Sie den richtigen Ansprechpartner.

ING-DiBa präsentiert:

Qualifying 

Das Weiterbildungsprogramm der
Frankfurt School of Finance & Management

Exklusiv für unsere Partner: Steigern Sie Ihre Beratungsqualität und sichern Sie sich Ihren Vorsprung im Markt.

Direkt informieren!

069 / 50 60 30 99

www.ing-diba.de

ING  **DiBa**
Die Bank und Du