

Cash.EXTRA

BAUFINANZIERUNG

**SICHER UND GÜNSTIG
ZUM EIGENHEIM**



In Kooperation mit:

DSL | Bank
Partnerbank der
Finanzdienstleister

prohyp 

+ **QUALITYPOOL**
Das Plus für Finanzdienstleister

Der Rundum-Service für Baufi-Makler.

Gemeinsam Herausforderungen meistern.

WIKR-KONFORM
DURCH EUROPACE



Als **Vertriebsunterstützer für Finanzdienstleister** helfen wir Ihnen, sich auf Ihr Tagesgeschäft zu konzentrieren und neue Herausforderungen zu meistern. Sie entscheiden über den Umfang der Serviceleistungen – wir bieten die maßgeschneiderte Lösung!



Kostenloser Zugang zu EUROPACE®
Europas führender
Online-Finanzmarktplatz



ProService für Baufimakler
Schnelle Vorabprüfung,
passgenaue Angebote für Ihre Kunden



Erstklassige Einkaufskonditionen
für Baufinanzierungen,
Bausparverträge und Ratenkredite



Persönlicher Ansprechpartner
Umfassende Unterstützung in allen
Produktwelten



Hochwertige Leads
Vermittlung von Leads mit hoher
Abschlusswahrscheinlichkeit



Breites Produktangebot
Mehr als 300 Banken, Versicherungen
und Bausparkassen

Jetzt informieren unter www.qualitypool.de

Mehr Regulierung, mehr Chancen

Nur noch wenige Tage, dann tritt die lange diskutierte und Mitte Februar vom Deutschen Bundestag verabschiedete Wohnimmobilienkreditrichtlinie in Kraft. Nun hat die Regulierung also auch im Immobiliensegment zugeschlagen und sanktioniert den Vertrieb von Darlehen von Häuslebauern deutlich stärker als in der

Kontakt zur Chefredaktion

milewski@cash-online.de

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

 facebook.com/cash.online.de
 twitter.com/cashmagazin
 gplus.to/cashonline

Vergangenheit. Möglicherweise ist die Aufmerksamkeit des Gesetzgebers für den Sektor auch der Tatsache geschuldet, dass mittlerweile 30 Prozent des Baufinanzierungsvolumens

hierzulande über freie Vermittler abgeschlossen wird. Verglichen mit dem Stand vor rund zehn Jahren entspricht dies quasi einer Verdoppelung.

Das Mehr an Verbraucherschutz, das durch die WIKR – so dass Kürzel für den Mammut-Fachterminus – erreicht werden soll, wird schlussendlich vermutlich auch ein Mehr an Kosten für den Vermittler bedeuten. Schließlich muss er seine Beratungsdokumentation

standardisieren, seine Qualifikation überprüfen und gegebenenfalls neu justieren und sich zudem eine Berufshaftpflichtversicherung zulegen.

Alles Dinge, die zunächst einmal Geld und Zeit kosten und vermutlich von Vermittlern nur ungern angegangen werden dürften. Doch zum einen gibt es von Seiten der Finanzierungspartner und den einschlägigen Transaktionsplattformen zahlreiche unterstützende Maßnahmen, zum anderen sollte das seit Jahren anhaltende und voraussichtlich auch künftig fortdauernde Immobilienklima in Deutschland den Aufwand und die Mühe durchaus wert sein.

Das Kreditvolumen in der Baufinanzierung wächst seit Jahren rasant. Die drei, im Cash.-Roundtable befragten Marktexperten berichten über Steigerungsraten im Finanzierungsvolumen von zum Teil bis zu 40 Prozent für ihre Häuser. Und ein Ende dieser guten Konjunktur ist nicht in Sicht. Im Gegenteil: Nach einem Mini-Zwischenhoch im Frühsommer letzten Jahres waren zehnjährige Darlehen Ende 2015 wieder für zirka ein Prozent zu haben. Nach Meinung der meisten Marktbeobachter sollte sich das Niveau angesichts weiterhin niedriger Leitzinsen in Europa und Übersee auch künftig nicht nachhaltig verändern. Gute Nachrichten also für die Vermittler von Hypothekendarlehen, die die neuen Anforderungen durch die WIKR als Chance begreifen sollten, noch mehr qualitatives und nachhaltiges Geschäft zu machen.



F. O. Milewski

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, picture alliance, Unternehmen
Stand: März 2016

Aus dem Inhalt

4 Im Finanzierungsfokus

Warum Häuslebauer trotz anhaltender niedriger Hypothekenzinsen die Entwicklung auf den Zinsmärkten im Blick behalten sollten.

8 Wachstumsdynamik ungebrochen

Der Markt für Baufinanzierungen setzt seinen Höhenflug fort. Drei Marktexperten diskutieren die weiteren Perspektiven und die Auswirkungen der neuen Wohnimmobilienkreditrichtlinie.

Im Finanzierungsfokus

IMMOBILIENERWERB Häuslebauer, die in Kürze eine Baufinanzierung benötigen, blicken mit Argusaugen auf die Zinsentwicklung. Die Niedrigzinsen – Finanzierungen sind im günstigsten Fall wieder zu einem Prozent pro Jahr für Zehnjährige zu erhalten – haben unter Umständen nicht ewig Bestand.

Die Verunsicherung im vergangenen Jahr war groß: Nach vieljähriger Talfahrt waren die Baufinanzierungszinsen im Mai und Juni wieder angezogen. Im Juni erreichten sie einen Jahreshöchststand von 1,60 Prozent. Zum Jahresende gab es aber wieder Entwarnung.

Auch die erste Leitzinserhöhung seit vielen Jahren in den USA im Dezember wurde vielfach als Zeichen einer Zinswende interpretiert. Aber die Auswirkungen auf die Euro-Zone blieben begrenzt. „Auch die Baufinanzierungszinsen in Deutschland reagierten zurückhaltend und ohne größere Bewegungen“, bestätigt Michael Neumann, Geschäftsführer der Qualitypol GmbH.

Steigende Zinsen sind zumindest kurzfristig nicht zu erwarten, nachdem die Europäische Zentralbank im Januar 2016 weder den Leitzins von 0,05 Prozent verändert hat noch ihr umstrittenes Ankaufprogramm für Staatsanleihen. Dieses Umfeld bescherte Immobilienkäufern im Januar und Februar ausgezeichnete Finanzierungsbedingungen. Zehnjährige Darlehen seien vielfach für Zinsen um 1,4 Prozent erhältlich, 15-jährige Darlehen für rund 1,6 Prozent und 20-jährige Darlehen für rund 1,8 Prozent. Bei guter Bonität und hohem Eigenkapitalanteil seien momentan sogar noch niedrigere Zinssätze zu erreichen, etwa unter 1,1 Prozent bei Bestanbietern für einen Zehnjahres-Kredit, erklärt Dirk Günther, Geschäftsführer der zur Interhyp Gruppe gehörenden Prohyp. Da sich die Zinsentwicklung bei den

Hypothekendarlehen stark an den Pfandbriefrenditen orientiert, deren Entwicklung wiederum eng einhergeht mit der lang laufender Anleihen wie zum Beispiel zehnjähriger Bundesanleihen, lohnt ein Blick auf deren mittelfristige Perspektive: „Zum Jahresstart waren die Renditen mit rund 0,5 Prozent im Januar wieder vergleichsweise niedrig. Wir erwarten in den kommenden Monaten jedoch einen moderaten Anstieg. Zum Jahresende dürften wir bei einem Renditeniveau von etwa einem Prozent liegen“, meint Christoph Zschaetzsch, Leiter Baufinanzierung der Deutschen Bank.

Bei Baufinanzierungen interessiert aber vor allem die langfristige Entwicklung. Denn steigende Finanzierungskosten können manchem Bauwilligen die Kalkulation verhaseln. „Die geldpolitischen Maßnahmen dürften dazu führen, dass Baugeld auch im Jahr 2016 billig bleibt“, meint Dieter Pfeiffenberger, Bereichsvorstand Immobilienfinanzierung DSL Bank/Deutsche Postbank AG. Allerdings sei eine moderate Aufwärtsbewegung der Zinssätze vor allem für Darlehen mit einer längeren Zinsfestschreibung im Verlauf des Jahres nicht unwahrscheinlich. Hierfür dürften höhere Leitzinsen in den USA, ein leichter Anstieg der Inflation und ein anhaltender Konjunkturaufschwung im Euro-Raum sorgen.

Auch Michael Neumann geht nicht von nachhaltigen Zinssprüngen aus, gibt aber zu bedenken, dass verschiedene weltpolitische Ereignisse Einfluss auf die weitere Zinsentwicklung haben können. Hierzu zählten ein er-

neutes Aufflammen der Griechenland-Krise, die geringe Inflation in der Euro-Zone, der niedrige Ölpreis, die schwächelnde chinesische Wirtschaft und der US-Leitzins. „Deshalb erwarten wir kurzfristig eine Seitwärtsbewegung der Baufinanzierungszinsen mit zum Teil erheblichen Schwankungen. Die Liquiditätsschwemme der EZB dürfte in näherer Zukunft ihre Wirkung entfalten und mittelfristig tendenziell zu steigenden Baufinanzierungszinsen führen.“

Dirk Günther gibt bezüglich einer Zinsprognose zu bedenken: Kaum ein Darlehenszins berechne sich so individuell wie der Baufinanzierungszins, der von vielen verschiedenen Einflussfaktoren abhängt. „Generalisierbare Prognosen sind daher wenig seriös und in der Regel ist auf Dauer nicht unbedingt der Kredit zum absolut besten Zinssatz der günstigste, sondern der, welcher am besten zum Kunden und seiner Lebenssituation passt. Ob und wie stark die Baufinanzierungszinsen anziehen werden, hängt davon ab, inwieweit die Bemühungen der EZB, Konjunktur und Inflation der Euro-Zone anzukurbeln, fruchten. Noch sprechen die weiterhin viel zu niedrige Inflationsrate und die schlechten Arbeitsmarktdaten einiger europäischer Länder aber eher nicht dafür.“

Die Kehrseite der seit Langem niedrigen Zinsen sind steigende Immobilienpreise in den Metropolen, Ballungsräumen und Universitätsstädten. Die Berichte der großen Maklerhäuser und der Forschungsinstitute sprechen alle die gleiche Sprache,



EZB-Chef Mario Draghi sorgt mit den niedrigen Leitzinsen auch weiterhin für ein gutes Klima in der Baufinanzierung.

wenn auch das Zahlenwerk differiert. Bereits seit elf aufeinanderfolgenden Jahren weist der Bulwien-Gesamtsimmobilienindex eine steigende Preisentwicklung auf. Danach verzeichnete der Wohnungsmarkt 2015 ein Plus von 4,2 Prozent. „Die Kaufpreise steigen nach wie vor schneller als die Mieten. Das bereits hohe Preis- und Mietniveau in A-Städten lässt die Marktakteure auf der Suche nach risikoadäquaten Investments immer häufiger auf kleinere Märkte ausweichen. Im Fokus stehen Standorte mit angemessener zentralörtlicher Funktion, Wirtschaftskraft und universitären Einrichtungen“, heißt es im Report. JLL kommt in seinem soeben erschienenen Wohnmarktbericht zu ähnlichen Ergebnissen. So verteuerten sich beispielsweise in München Eigentumswohnungen 2015 um 8,9 Prozent, in Stuttgart, Düsseldorf und Leipzig sogar zweistellig (um 15,5 Prozent, 10,9 Prozent und 12,3 Prozent).

Empirica errechnete eine Steigerung von insgesamt 14,5 Prozent bei

den inserierten Preisen für Eigentumswohnungen – so viel wie noch nie innerhalb eines einzigen Jahres seit der Jahrhundertwende. Das Forschungsinstitut macht dafür die Kumulation aus deutscher Landflucht und ausländischer Zuwanderung auf der Nachfrageseite sowie Renditenotstand und Billigzinsen auf der Angebotsseite „verantwortlich“. „Der Kaufrausch scheint erst mal weiterzugehen. Doch je länger er dauert, umso dubioser die Spieler und verhängnisvoller die Angebote.“

Nichts signalisiert Entwarnung. Eine bundesweite Umfrage des IVD unter 6.000 Mitgliedsunternehmen ergab die Erwartung weiterhin hoher Nachfrage und steigender Preise in allen Eigentums-kategorien. Und in ihrer Anlageempfehlung für 2016 bezeichnet beispielsweise die Commerzbank Immobilien, auch gern in Form von Fonds, als „Must Have“ – egal wie es komme. Dazu kommen noch steigende Kaufnebenkosten. So haben die

Bundesländer die Grunderwerbsteuer seit deren Freigabe durch den Bund 2006 bereits 26-mal erhöht – auf Spitzenwerte von bis zu 6,5 Prozent. Max Herbst von der FMH Finanzberatung hat die Nebenkosten einmal genau zusammengerechnet: „Für eine Immobilie mit einem Kaufpreis von 300.000 Euro fallen allein an Grunderwerbsteuer bis zu 19.500 Euro an. Zusammen mit den Kosten für Notar und Grundbuch von bis zu zwei Prozent summieren sich die Erwerbsnebenkosten auf 25.500 Euro. Wer dann etwa in einer Großstadt an einem Makler, dessen Provision oft weitere 7,14 Prozent beträgt, nicht vorbeikommt, muss 15,64 Prozent oder 47.000 Euro an Nebenkosten berappen – und 300.000 Euro entspricht in Ballungsgebieten nur dem durchschnittlichen Kaufpreis.“

Die starke Nachfrage hat dafür gesorgt, dass das Gesamtvolumen an privaten Baufinanzierungen in Deutschland, das in den letzten Jahren jeweils nur minimal gestiegen ist, nach

vorläufigen Angaben der Deutschen Bundesbank 2015 um bis zu 25 Prozent zugelegt haben dürfte.

An den hohen Einstiegskosten dürfte sich also vorerst nichts ändern. Um so mehr kommt es auf die richtige Finanzierung an. Ein wichtiges Element dabei ist die Zinsbindung. Neben fünf- und zehnjährigen Festschreibungen, dem Klassiker, gibt es heute auch 15-, 20- oder 30-jährige Laufzeiten. Die Kurzläufer sind günstiger, aber riskanter bezüglich des Zinsänderungsrisikos. Auch bei langen Zins-

torisch niedrigen Kreditzinsen bei Annuitätendarlehen deutlich höhere Tilgungen, als unter „normalen“ Umständen. „Bei etwa nur einem Prozent anfänglicher Tilgung erreichen sonst die Laufzeiten bis zu einer Volltilgung extrem lange Zeiträume. Dadurch steigen nicht nur die Gesamtzinskosten deutlich. Zudem potenziert sich auch das Zinsänderungsrisiko.“

Die Qualitypool-Makler passen die Tilgungshöhe ebenso wie die übrigen Parameter der Baufinanzie-

Absolute Konjunktur haben Forward-Darlehen, mit denen man sich bei der Anschlussfinanzierung gegen einen Zinsanstieg wappnen kann, indem man die Zinsen frühzeitig fest schreibt. Ihr Anteil liegt um fast 60 Prozent höher als noch vor einem Jahr. Die meisten Anbieter reservieren die Konditionen dafür in der Regel bis zu drei Jahre im Voraus.

Angesichts weiter steigender Immobilienpreise und Kaufnebenkosten fragt sich dennoch mancher Kaufwille, ob ihm die Preise nicht davonlaufen. Dank der geringen Zinsen kann es auch Sinn machen, eine Immobilie zu 100 Prozent zu finanzieren statt weiter Miete zu zahlen und Geld anzusparen. Günther weist aber auf die zum Teil erheblichen Konditionsaufschläge für Vollfinanzierungen hin: „Im Beratungsgespräch mit Kunden, die eine Finanzierung mit hohem Beleihungsauslauf erwägen, sollten freie Vermittler klar auf Risiken und Nachteile hinweisen. Vielleicht besteht doch die Möglichkeit, im Zweifel unrentables Anlagevermögen aufzulösen und in die Finanzierung einzubringen.“ Im konkreten Einzelfall könne es überdies geboten sein, das Finanzierungsvolumen zu reduzieren.

„Eine Finanzierung sollte genau an die Lebenssituation und das Sicherheitsbedürfnis eines Kunden angepasst werden. Mit der entsprechenden Sonderausstattung kann man dann noch ausreichend Flexibilität für etwaige Veränderungen der Lebensverhältnisse in der Zukunft schaffen“, empfiehlt Günther bei Immobilienkauf und Finanzierung. Für Erstfinanzierungskunden gilt es, bereits im Vorhinein zu klären, welche Kreditsumme zu welchen Konditionen abgerufen werden könnte. Auf diese Weise könnten Kunden sofort „zuschlagen“, wenn sie die passende Immobilie gefunden haben. ■

Baudarlehen bleiben günstig

Das Zwischenhoch bei den Hypothekenzinsen im Frühsommer des letzten Jahres konnte den langfristigen Abwärtstrend nur kurzzeitig stoppen.

Bestzins zehnjähriger Hypotheken-Darlehen



festschreibungen bleiben Kunden flexibel, da sie ihr Darlehen nach zehn Jahren kündigen können.

Wie Bauherren und Käufer planen sollten, hänge von der persönlichen Situation und dem Risikobewusstsein ab, ergänzt Pfeiffenberger. Generell sollten Kunden auf Nummer sicher gehen und sich die derzeit günstigen Zinsen langfristig sichern. Lange Zinsbindungen machten mittlerweile über 50 Prozent des Neugeschäftes aus. Genauso wichtig ist in der jetzigen Situation die richtige Tilgung. Die Berater der Baufinanzierer versuchen derzeit, ihre Kunden für die Gefahren eines zukünftigen Zinsanstiegs zu sensibilisieren. Die Vorteile einer zügigen Tilgung lägen auf der Hand, erklärt Pfeiffenberger. So verlangten die his-

torisch niedrigen Kreditzinsen bei Annuitätendarlehen deutlich höhere Tilgungen, als unter „normalen“ Umständen. „Bei etwa nur einem Prozent anfänglicher Tilgung erreichen sonst die Laufzeiten bis zu einer Volltilgung extrem lange Zeiträume. Dadurch steigen nicht nur die Gesamtzinskosten deutlich. Zudem potenziert sich auch das Zinsänderungsrisiko.“

Die **Qualitypool-Makler** passen die Tilgungshöhe ebenso wie die übrigen Parameter der Baufinanzie-

rung der individuellen finanziellen Situation und Zukunftsplanung ihres Kunden an, so Michael Neumann. „Grundsätzlich empfehlen wir eine anfängliche Tilgung von mindestens zwei Prozent und achten bei der Zusammenstellung des Finanzierungsangebots auch darauf, ob die Tilgungshöhe bei veränderter Lebenssituation flexibel angepasst werden kann. Die Finanzierung sollte darüber hinaus die Möglichkeit einer kostenlosen Sondertilgung von bis zu fünf Prozent der Darlehenssumme beinhalten. Denn durch die jährliche Sondertilgung können Kunden schneller ihre Restschuld reduzieren und ihr Darlehen folglich schneller zurückzahlen.“ Eine wachsende Anzahl von Finanzierungskunden interessiert sich für ein Volltilgerdarlehen.

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

Michael Neumann, Geschäftsführer Qualitypool GmbH

„2016 – ein Schicksalsjahr für Baufinanzierungsmakler?“

Der Baufinanzierungsmarkt boomt. Große Herausforderungen wie die Wohnimmobilienkreditrichtlinie (WIKR) weisen jedoch darauf hin, dass der Branche große Veränderungen bevorstehen.

Dass der Baufinanzierungsmarkt rundläuft, spüren alle Baufinanzierungsmakler – auch der Vertriebsunterstützer Qualitypool. Er erzielte im Geschäftsjahr 2015 bei der Vermittlung von Finanzierungsprodukten einen Anstieg von knapp 40 Prozent.

„Selbst wenn sich der Markt mit niedrigen Baufinanzierungszinsen und einer hohen Käufernachfrage weiterhin vorteilhaft entwickelt, werden einige Veränderungen wie beispielsweise die Wohnimmobilienkreditrichtlinie die Marktteilnehmer bewegen“, schätzt Michael Neumann, Geschäftsführer der Qualitypool GmbH, die aktuelle Lage ein. Die WIKR zielt auf die Stärkung der Verbraucherposition und die Erhöhung von Transparenz. Begleiterscheinungen sind steigender Verwaltungsaufwand und Zusatzkosten. „Regelungen wie die Qualifikationsrichtlinien müssen wir als Chance begreifen“, so Neumann, „als Chance, eine nachhaltige Finanzierungsberatung zu verankern und die Branche weiter zu professionalisieren.“

Die Spreu trennt sich vom Weizen

Durch das Inkrafttreten der Richtlinie am 21. März 2016 kommt es zu einer gewissen Bereinigung des Marktes – zum Vorteil qualifizierter Akteure. Infolge der Sachkundeprüfung zur Beantragung des neuen Paragraphen 34i GewO werden nicht ausreichend qualifizierte Makler nach einjähriger Übergangsfrist keine Finanzierung mehr vermitteln dürfen. Viele kleine, nicht spezialisierte Berater werden sich aufgrund des steigenden Verwaltungsaufwands von der Baufinanzierungsvermittlung abwenden oder sich größeren Marktteilnehmern und Maklerpools anschließen. Insgesamt



Michael Neumann, Qualitypool

wird die Zahl der Baufinanzierungsmakler sinken. „Wir sind ein Maklerpool, der auf Baufinanzierung spezialisiert ist und auf Qualität setzt. Hierbei unterstützen wir unsere Berater mit umfangreichen Serviceleistungen“, berichtet Neumann. „In der gegenwärtigen Situation freuen wir uns auf Wachstumsmöglichkeiten. Weitere Baufinanzierungsberater werden auf uns zukommen. Makler ohne Paragraph 34i GewO können bei Qualitypool als Tipgeber fungieren, für die wir die gesamte Abwicklung der Baufinanzierung übernehmen.“

Moderne IT-Lösungen steigern die Effizienz

Der Vertriebsunterstützer nimmt mit seinem Backoffice angebundenen Maklern den Verwaltungsaufwand ab und bereitet sie auf die WIKR vor: Ein dreiminütiger Online-Check ermittelt, ob sie eine Sachkundeprüfung zur Beantragung des neuen Paragraphen 34i GewO machen müssen oder ob für sie die „Alte-Hasen-Regelung“ gilt. Auch der Finanzmarktplatz EUROPACE macht sie für die neuen Regelungen fit. Qualitypool-Makler greifen kostenlos auf EUROPACE und somit auf über 300 Banken-, Versicherungs- und Bausparpartner zu. Die innovative neue Finanzierungsplattform EUROPACE 2 integriert die Anforderungen der WIKR vollständig in den Beratungsprozess.

„Unsere Makler agieren somit rechtskonform und können dank der intuitiven Bedienbarkeit ihre Kundenvorgänge effizienter gestalten“, sagt Neumann. Bei der Priorisierung ihrer Vorgänge und Wiedervorlagen, z. B. für Prolongationen, unterstützt das Vorgangsmanagement den Makler und sorgt für erhebliche Zeitersparnis. Produkte verschiedener Anbieter können einfach miteinander kombiniert werden und Optimierungsvorschläge werden automatisch berechnet. Von der neuen Technologie profitiert der Ratenkreditbereich von Qualitypool gleichermaßen.

Fakten zum Unternehmen: Die Qualitypool GmbH ist ein Maklerpool mit mehr als 750 aktiven Maklern. Als einer der führenden Maklerpools bietet die Qualitypool GmbH ihren Maklern ein breites Portfolio an Produkten zur Finanzierung, Versicherung und Vorsorge. Qualitypool ist eine hundertprozentige Tochter des an der Frankfurter Börse im SDAX gelisteten technologie- und internetbasierten Finanzdienstleisters Hypoport AG.

Kontakt Qualitypool GmbH: Hansestraße 14 · 23558 Lübeck · Tel.: 0451 1408 3666 · E-Mail: info@qualitypool.de · Internet: www.qualitypool.de



Gut aufgelegte Baufinanzierungs-Experten beim Fachgespräch in der Cash.-Redaktion (von links): Dirk Günther, Prohyp; Dieter Pfeiffenberger, Postbank/DSL Bank; Michael Neumann, Qualitypool

Wachstumsdynamik ungebrochen

ROUNDTABLE Das Volumen in der Baufinanzierung klettert in Deutschland dank weiterhin niedriger Hypothekenzinsen unaufhaltsam weiter. Cash. sprach mit renommierten Marktteilnehmern über die künftige Preis- und Zinsentwicklung in Deutschland sowie über die Auswirkungen der ab dem 22. März geltenden Wohnimmobilienkreditrichtlinie.

Der Markt war auch im vergangenen Jahr von Tiefstzinsen dominiert. Wie hat sich das auf die Nachfrage nach Baufinanzierungen ausgewirkt und wie fällt Ihre Momentaufnahme aus?

Neumann: Bei uns war die Nachfrage 2015 extrem positiv. Wir verzeichneten ein Wachstum von knapp 40 Prozent. Dies korreliert natürlich stark mit den Bundesbankzahlen, die ein Wachstum des Marktes von etwa 25 Prozent aufweisen.

Pfeiffenberger: Per 30. September – die Zahlen für das Gesamtjahr liegen noch nicht vor – hatten wir ein Wachstum in der DSL-Marke, das über den Bundesbank-Zahlen lag. Das entspricht einem deutlichen Zuwachs gegenüber dem Vorjahr.

Günther: Das abgeschlossene Baufinanzierungsvolumen der Interhyp Gruppe ist 2015 um knapp fünf Milliarden Euro gestiegen, was einer Steigerung um 44 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Während der Baufinanzierungsmarkt in den Jahren vor 2014 mit ein bis zwei Prozent Wachstum pro Jahr keine wirkliche Dynamik hatte, war der mit deutlich über 20 Prozent wachsende Markt im vergangenen Jahr ein sehr spannendes Umfeld für uns. Wir freuen uns, dass wir unseren Marktanteil noch einmal klar auf nunmehr 6,4 Prozent ausbauen konnten.

Pfeiffenberger: Getragen wird das Marktgeschehen auch von der Immobilien-Preisentwicklung, das heißt, wir haben so gut wie überall deutlich steigende Immobilienpreise und auch steigende Finanzierungsanteile. Das durchschnittliche Darlehen bei uns steigt oder ist spürbar angestiegen. Wir haben in den Ballungsräumen, aber auch in den Umfeldregionen zum Teil zweistellige Steigerungsraten bei den Immobilienpreisen. Und wir haben trotz eines im Moment auch spürbaren Mangels an Objekten insgesamt deutlich mehr Volumen und auch steigende Neubauzahlen, Bauanträge und Baugenehmigungen.

Günther: Es ist positiv zu sehen, dass die Kaufpreisdynamik zu einem großen Teil über einen verstärkten Eigenkapitaleinsatz abgefedert wird. Bei uns ist der durchschnittliche Beleihungsauslauf bei Bau- und Kaufvorhaben im Zeitraum 2010 bis 2015 nur um 1,4 Prozentpunkte gestiegen, während die Kaufpreise im gleichen Zeitraum durchschnittlich um über 20 Prozent angezogen haben. Der Markt absorbiert die gestiegenen Kaufpreise offenbar ein Stück weit. *Bringt der Kunde das höhere Eigenkapital freiwillig mit oder wird das von den Banken aktiv eingefordert?*

Neumann: Wir stellen verstärkt eine Freiwilligkeit fest und üben keinen Druck aus, der übrigens auch auf Bankenseite nicht als Trend auszumachen ist. Mangels Anlagealternativen wollen viele Kunden ihr Geld sinnvollerweise im eigenen Heim einsetzen und sparen sich die Zinsbelastung für die nächsten Jahre. Verglichen mit dem Vorjahr ist der Eigenkapitalanteil bei uns in 2015 sogar noch einmal leicht angestiegen.

Die Teilnehmer des Roundtable

- Dieter Pfeiffenberger, Bereichsvorstand Immobilienfinanzierung der Postbank/DSL Bank
- Dirk Günther, Geschäftsführer der Interhyp-Tochter Prohyp GmbH
- Michael Neumann, Geschäftsführer beim Maklerpool Qualitypool aus dem Hypoport-Konzern

Günther: Angesichts des günstigen Zinsniveaus ist der Eigenkapitaleinsatz heute noch einmal attraktiver. Wir empfehlen im derzeitigen Zinsumfeld außerdem eine Tilgung von mindestens drei Prozent pro Jahr und 2015 haben unsere Kunden auch tatsächlich im Durchschnitt mit annähernd drei Prozent getilgt. Diesen Tilgungssatz braucht es, um möglichst schnell schuldenfrei zu werden. Denn das ist die Krux an den niedrigen Zinssätzen: Wenn man lediglich mit einem Prozent tilgt, kann es heute 60 Jahre dauern, bis man schul-

denfrei ist. Es ist also sehr sinnvoll, die derzeit mögliche Zinersparnis zumindest teilweise in eine höhere Tilgung zu investieren.

Pfeiffenberger: In diesem Zusammenhang kommen wir bestimmten Wünschen aus Richtung des Vertriebs und des Kunden entgegen. Durch die steigende Tilgungshöhe sinkt das Zinsanschlussrisiko oder das Zinsveränderungsrisiko nach zehn, fünfzehn, zwanzig Jahren. Das heißt, wir legen Wert auf eine deutlich höhere Tilgung und auf eine längere Zinsbindung, um das Zinsanschlussrisiko nicht schon in zehn Jahren zu haben.

Die Baufinanzierungszinsen sind im Frühsommer 2015 geringfügig angestiegen, zum Jahresende dann aber wieder gefallen. Hat sich das im Baufinanzierungsgeschäft ausgewirkt?

Pfeiffenberger: Mit der ersten erkennbaren Trendwende ab Mai/Juni des letzten Jahres haben wir eine spürbare Nachfragebelebung festgestellt, weil Kunden befürchteten, dass sich dieser Trend fortsetzt. In dieser Phase haben wir durchaus einen Peak bei der Nachfrage registriert. Danach gab es keinen Einbruch, aber das Geschäft, gerade in den Nachsommermonaten, verlief deutlich ruhiger. Wir sprechen die ganze Zeit von einem Niedrigzinsniveau, aber ein halbes Prozent rauf ist bei einer Basis von 1,5 oder 1,25 Prozent durchaus ein enormer Schritt. Und das bei doch relativ konstanten Rahmenbedingungen, die keinen erkennbaren Grund für einen derartigen Ausbruch gaben. Im Januar und Februar haben wir beinahe wieder historische Tiefstände, die an die April-Zahlen des letzten Jahres anschließen.

Günther: Der Zinsanstieg innerhalb weniger Wochen hat im Frühsommer 2015 auch bei uns zu einer weiteren Belebung der ohnehin schon starken Nachfrage geführt. Auch nachdem die Zinsen im zweiten Halbjahr wieder etwas gefallen sind, haben wir

ein insgesamt hohes Antragsniveau gehalten. Demnach erkennen die Menschen offenbar, wie niedrig das derzeitige Zinsniveau im Vergleich zu früheren Jahren ist, auch unabhängig von kurzzeitigen Schwän-

auf Risiko gehe, müsste ich auch immer variabel finanzieren, was in der Regel niemand will.

Neumann: Ende April 2015 erreichten die Bestzinsen für zehnjährige Hypothekendarlehen einen vorläufi-



Dirk Günther: „Angesichts des günstigen Zinsniveaus ist der Eigenkapitaleinsatz heute noch einmal attraktiver. Wir empfehlen derzeit eine Tilgung von drei Prozent.“

kungen. Die niedrigen Zinsen haben 2015 nicht nur Bauherren und Käufer genutzt, sondern auch besonders viele Eigenheimbesitzer mit bestehenden Krediten, um bei der Anschlussfinanzierung Kosten zu sparen. So ist das von uns vermittelte Volumen an Anschlussfinanzierungen im Vergleich zum Vorjahr um knapp 80 Prozent gestiegen.

Pfeiffenberger: Das psychologische Moment ist dabei nicht zu unterschätzen. Man hat immer das Gefühl, je länger ich warte, desto günstiger wird es. Und plötzlich hat man Angst, den abfahrenden Zug nicht mehr zu erwischen. Dann kommt es genau zu diesem Endsputtaufkommen. Oft ist es auch richtig, tätig zu werden. Im aktuellen Fall haben sich die Zinsen zum Glück oder leider, je nach Sichtweise, wieder deutlich nach unten entwickelt. Die Baufinanzierung eignet sich aus meiner Sicht aber grundsätzlich nicht für die Spekulation. Und wenn ich immer

gen Tiefstand von unter einem Prozent. Diese starke Vergünstigung bei Baufinanzierungszinsen war für Investoren scheinbar der geeignete Zeitpunkt, um sich von einem Teil ihrer Investments zu trennen und so Gewinne am Markt für Bundesanleihen zu erzielen. Folglich zogen die Renditen an und ebenso die Bauzinsen. Der Bestzins für eine zehnjährige Zinsbindung verteuerte sich allein im Mai um 0,50 Prozentpunkte und lag wieder über einem Prozent. Wegen des starken Zinsanstiegs innerhalb weniger Wochen sind sofort die Anschlussfinanzierungen und die Forward-Quoten extrem nach oben gegangen. Wir haben Steigerungen von 60 bis 70 Prozent innerhalb von ein, zwei Monaten registriert. Unser Forward-Anteil ist nach wie vor auf einem sehr stabilen Niveau und fällt nur langsam leicht ab. Der Sommer letzten Jahres war also ein zusätzliches Konjunkturprogramm im Immobilienfinanzierungsmarkt.

Welche Zinsentwicklung erwarten Sie für dieses Jahr? Ist die Zinswende in den USA ein Signal, das sich auch in Europa fortsetzen könnte?

Pfeiffenberger: Im Herbst gab es natürlich einen Einfluss, als die Diskussion über einen Zinsschritt gerade in Amerika begann. Mittlerweile ist die Entscheidung der Fed gefallen und wir sehen wieder Tiefststände. Wie lange es bei uns noch dauern wird, ist eine gute Frage. Wir haben eben darüber gesprochen, dass wir innerhalb des letzten Jahres Bewegungen von 60, 70 oder mehr Basispunkten hatten. Das ist auch für dieses Jahr nicht auszuschließen, weil es nicht nur einfache Signale sind, die die Zentralbank sendet. Es sind auch viele emotionale Befindlichkeiten im Spiel, die wir auch in den letzten Jahren gesehen haben. Blickt man auf die Politik der EZB, lässt sich relativ leicht sagen, wohin die Reise gehen wird. Wir rechnen für einen längeren Zeitraum mit stabilen Geldmarktsätzen, was auch Einfluss auf den Kapitalmarkt haben wird. Unabhängig von besonderen Einflüssen dürften wir prinzipiell ein niedrigeres Niveau in diesem Jahr behalten.

Günther: Mario Draghi hat wiederholt deutlich gemacht, dass die EZB an ihrer expansiven Zinspolitik festhält, solange nicht eine nachhaltige Konjunkturerholung in Europa einsetzt und die Inflationsrate ein vernünftiges Niveau erreicht. Trotz der gegenläufigen geldpolitischen Impulse aus den USA sehen wir deshalb momentan keinerlei Tendenzen für einen nachhaltigen Aufwärtstrend bei den Zinsen. Und selbst in den USA gibt es mittlerweile die ersten Kritiker der Anhebung, denen es schon zu schnell geht. Die Industrienationen haben sich zudem sehr an die Geldflut gewöhnt und es wird extrem schwierig werden, aus dieser Niedrigzinspolitik wieder in ein Umfeld zurück zu gelangen, das lange Zeit als „normale“ Zinspolitik galt.

Neumann: Bisher hatte die Anhebung des US-Leitzinses praktisch keine Auswirkungen in Europa. Wir gehen davon aus, dass die Baufinanzierungszinsen in Deutschland vorerst auf einem sehr niedrigen Niveau bleiben werden – dabei sind Seitwärtsbewegungen mit zum Teil erheblichen Schwankungen möglich. Mittelfristig erwarten wir, dass die Liquiditätsschwemme der Europäischen Zentralbank tendenziell steigende Baufinanzierungszinsen zur Folge haben wird.

Verlassen wir einmal den Markt und widmen uns der anstehenden Wohnimmobilienkreditrichtlinie und ihren Folgen. Wie bereiten Sie sich darauf vor und was erwarten Sie?

Günther: Der Gesetzentwurf, der schon seit September 2015 auf dem Tisch lag, ist am 18. Februar 2016 verabschiedet worden. Das neue Gesetz, das zum 21. März 2016 in Kraft treten wird, betrifft ganz unterschiedliche Bereiche wie die Effektivzinsberechnung der Banken, Vergütungsregeln von Mitarbeitern und einen Sachkundenachweis für Vermittler. Teilweise gibt es für die Umsetzung – etwa im Gewerberecht – eine Übergangsfrist von einem Jahr bis zum 21. März 2017, teilweise müssen die Dinge aber auch bei Inkrafttreten des Gesetzes umgesetzt werden. Für uns bei Prohyp ist es ganz wichtig, dass unsere Partner möglichst reibungslos von der „alten“ in die „neue Welt“ übergehen können und das werden wir mit verschiedenen Maßnahmen sicherstellen. Viele Vermittler werden zudem unter die sogenannte „Alte-Hasen-Regelung“ fallen. Doch auch Neuankömmlinge und diejenigen, die noch nicht ausreichend Erfahrung haben, müssen die IHK-Prüfung nicht fürchten. Wir vermitteln ihnen das dafür notwendige Rüstzeug ab April dieses Jahres in entsprechenden Schulungen, sodass sie den gesetzlichen Anforderungen zügig Rechnung tragen können.

Neumann: Wir bieten unseren Maklern heute schon einen Online-Check an, mit dem sie in drei Minuten Gewissheit erlangen, ob sie einen Sachkundenachweis benötigen bzw. ob sie unter die „Alte-Hasen-Regelung“ fallen. Es gibt bereits erste Fragen, die in Richtung Vermögensschadenshaftpflicht und den Deckungssummen gehen. Das ist eine Versicherung, die wir unseren Partnern in der Vergangenheit zwar schon empfohlen haben, aber es geht natürlich auch um die Frage, ob mit der bestehenden weitergearbeitet werden kann. Der Informationsbedarf ist deutlich vorhanden und als großer Marktteil-

Programm, das auch in Richtung Qualifikation, Schulung und Beratungsunterstützung geht, um am Ende auch das alles abzubilden, was die Wohnimmobilienkreditrichtlinie am Ende fordert. Dabei geht es nicht zuletzt um sehr konkrete Forderungen, die der Gesetzgeber an die Beratung und an die Dokumentation der Beratung stellt. Dafür sind mehr Themen einzubeziehen, als es in der Vergangenheit der Fall war, etwa was die Zinsanschlussrisiken angeht, was die berühmten Lebensrisiken betrifft. Was machen wir beispielsweise mit den Kunden, die ihr Darlehen mit Eintritt der Rente noch nicht getilgt



Michael Neumann: „Mit dem Online-Finanzmarktportal Europace können Berater die unterschiedlichen Risiken, aber auch die Ziele des Kunden dokumentieren.“

nehmer versuchen wir, unser Wissen möglichst frühzeitig weiterzugeben. Die neue Richtlinie bietet alles in allem die Chance, eine nachhaltige Finanzierungsberatung zu etablieren. **Pfeiffenberger:** Die Forderung des Gesetzgebers nach Sachkundenachweis beurteilen wir für den Markt insgesamt als sehr positiv. Wir haben es in anderen Branchen schon gesehen, es führt generell zu einer höheren Qualifikation der Berater, was tendenziell gut ist. Dennoch sind die Vorgaben für Banken, Produzenten oder auch Vertriebe ein gewaltiges

haben, und das werden bei dem heutigen Zinsniveau viele sein, was eine deutliche Einkommensveränderung bedeutet, die wir in unserer Volatilitätsbetrachtung heute schon berücksichtigen müssen. Es ist eine ausdrückliche Forderung des Gesetzgebers, nicht nur die Bonität zum Antragszeitpunkt zu prüfen. Wir müssen uns auch Gedanken darüber machen, was der Antragsteller voraussichtlich in den nächsten Jahren oder Jahrzehnten verdient, im schlimmsten Fall in dreißig Jahren bis zum Renteneintrittsalter. Das ist

eine Herausforderung an uns Banken, aber natürlich auch in Richtung der Vertriebe, die das heute bereits abfragen, beraten und gegebenenfalls dokumentieren müssen.

Wie weit sind Sie mit der Anpassung der Software, um den neuen gesetzlichen Anforderungen gerecht zu werden?

Neumann: Wir arbeiten mit der Europe-Plattform, die WIKR-konform ist. Mit dem Online-Finanzmarktplatz Europace haben Makler im Beratungsprozess die Möglichkeit, die unterschiedlichsten Risiken, aber auch die Wünsche und Ziele des Kunden zu dokumentieren. Darüber hinaus lässt sich vermerken, ob es ein expliziter Kundenwunsch ist, dass er beispielsweise eine fünfjährige Zinsfestschreibung möchte, oder ob es meine Empfehlung als Berater war. Es geht darum, Rechtssicherheit nach

Marktstandard vorgeben, dann wird uns im Zuge der weiteren Marktregulierung nicht in zwei oder drei Jahren ein Beratungsprotokoll vorgeschrieben, welches weder unseren noch den Interessen der Kunden entspricht. In anderen europäischen Märkten, die schon länger stärker reguliert sind, gibt es beispielsweise Beratungsprotokolle, die 30 Seiten und mehr umfassen. Derartige Auswüchse gilt es in Deutschland nicht zuletzt im Interesse der Kunden zu verhindern. *Inwieweit sieht die neue Wohnimmobilienkreditrichtlinie vor, eine Werterschätzung der Immobilien vorzunehmen?*

Günther: Bei der Plausibilisierung des Objektwertes ist in der Diskussion, ob tatsächlich ein Wert festgeschrieben werden muss und, wenn ja, welcher. Zudem ist diskussionswürdig, ob eine Quelle angegeben

Pfeiffenberger: Nach jetzigem Stand werden wir so verfahren. Also wir geben den Wert zum Zeitpunkt der Kreditentscheidung an, wie auch immer wir ihn definieren werden. Es gibt unterschiedliche Begrifflichkeiten wie Marktwert, Vergleichswert, Beleihungswert. Die Herangehensweisen der Schätzer sind höchst unterschiedlich. Und auch sie können keinen Wert vorgeben, weil ich dasselbe Objekt morgen nur für den halben Preis kaufen möchte, weil es für mich irgendwie zu weit weg liegt, oder genau das haben will, weil nebenan mein Elternhaus liegt und ich bereit bin, 50.000 Euro mehr zu bezahlen. Also Wert ist relativ. Wir werden aber das, was wir zum Zeitpunkt der Kreditentscheidung an Wert hausintern ermitteln, im Kreditvertrag oder in der Zusage angeben. Das ist unser Stand, mit dem wir ab dem 21. März in die Umsetzung gehen werden.

Was würde es bedeuten, wenn ein Kunde ein Haus für 400.000 Euro kaufen möchte und Sie intern zu dem Schluss kommen, dass es nur 300.000 Euro wert ist?

Pfeiffenberger: Das ist bereits heute schon Realität, nur sagen wir es dem Kunden nicht explizit. Der Wert eines Objekts liegt immer spürbar unter den Kaufpreisen und auch spürbar unter den Marktwerten. Das ist typisch für das Pfandbriefgesetz. Die vorgegebene Art und Weise der Wertermittlung ist auf Sicherheit ausgelegt. Bei der Wertermittlung greifen wir auf Datenbanken zurück und ermitteln, wie zum Beispiel die Preise im letzten Jahr in Hamburg waren. Die Datenbank für das letzte Jahr gibt es aber noch gar nicht. Es existieren lediglich Preise für das vorletzte oder vorvorletzte Jahr. Das heißt, wir greifen immer auf alte Werte zurück, und wenn wir feststellen, dass ein Haus 100 kostet und die historischen Datenreihen weisen nur 80 auf, dann können wir auch nicht ohne Weiteres 100 ansetzen. Aus diesem Grund



Dieter Pfeiffenberger: „Getragen wird das Marktgeschehen auch von beinahe überall steigenden Immobilienpreisen und Finanzierungsanteilen.“

Inkrafttreten der Wohnimmobilienkreditrichtlinie aufseiten des Maklers sicherzustellen.

Günther: Wir nutzen ein differenziertes Beratungsprotokoll, das diese Ansprüche erfüllt und die Präferenzen und Ziele des Kunden abdeckt. Und wir hoffen: Wenn wir als Unternehmen einen qualitativ hohen

werden muss oder ob es ausreichend ist, wenn ich den Objektwert selbst plausibilisiere – denn ein Objektwert ist naturgemäß relativ individuell. Zu diesen Fragen und Themen sind wir mit unseren Finanzierungspartnern in engem Austausch, um hier einen möglichst einheitlichen Weg gemeinsam zu gehen.

Harald Amendt, Sprecher der Geschäftsleitung Starpool

Plattform der DSL Bank setzt auf Markttransparenz

Wir leben im Zeitalter der Digitalisierung. Das bedeutet: Alles wird digital – und alles, was vernetzbar ist, wird vernetzt. Auch der große Traum vieler Deutscher – die eigenen vier Wände – wird mehr und mehr in Bits und Bytes gefasst. Das beginnt mit realistischen Bauplänen im 3-D-Format, in denen die potenziellen Bauherren jeden Winkel erkunden können; und geht weiter mit einem digitalen Bauantrag, der in einigen deutschen Städten und Gemeinden bereits eingeführt worden ist. Das anschließende Baugenehmigungsverfahren läuft, ebenso wie die Baugenehmigung, vollständig digital ab. Auch die Finanzierung einer Immobilie wird immer häufiger digital vorbereitet und abgewickelt – das schafft Freiräume für den Berater und hilft ihm dabei, seine Kunden besser und transparent beraten zu können.

Hohe Erwartungen

Die DSL Bank hat dies sehr früh erkannt und mit STARPOOL eine Plattform geschaffen, die den angeschlossenen Baufinanzierungsmaklern eine breite Markttransparenz mit dem Zugang zu über 250 überregionalen und regionalen Darlehensgebern bietet. Sie können so das komplette Angebot online abrufen und optimal auf die Bedürfnisse ihrer Kunden abstimmen. Denn die Kunden erwarten neben Fachkompetenz und günstigen Konditionen zunehmend auch einen umfassenden persönlichen Service bei großer Flexibilität. Finanzberater benötigen dafür einen leistungsfähigen Partner – vor allem in der Baufinanzierung. Hier nehmen die Pools oder Plattformen bereits jetzt eine herausragende Rolle ein. Denn sie stellen durch ihren benutzerfreundlichen Aufbau und

standardisierte Prozesse sicher, dass sich der Berater noch besser auf seine Kunden einstellen kann.

Große Flexibilität

Die Partner der DSL Bank sind dabei gut aufgestellt. Sie profitieren nicht nur von der professionellen Produktkombination, sondern auch vom innovativen Online-Tools und dem Support einer der größten Anbieter in Deutschland. Sie können so flexibel auf den Markt reagieren und darauf vertrauen, dass ihre Kunden einen günstigen Zinssatz ange-

boten bekommen. Mit STARPOOL haben unsere Partner kostenlosen Zugang zu einer der marktführenden Plattformen nicht nur für die Immobilienfinanzierung, sondern auch für Privatkredite und Bausparen. Übrigens: STARPOOL bietet den Partnern eine Darstellung aller DSL-Bank-Produkte, die mit der neuen Wohnimmobilienkreditrichtlinie konform ist und integriert darüber hinaus die rechtskonforme Kundenberatung flexibel in alle Beantragungsprozesse. Unsere Finanzierungsmakler können mit STARPOOL auch Tipgeber und andere Zuträger in die Wertschöpfungskette einbinden.

Mit STARPOOL sind auch Finanzierungen abseits des Standards, zum Beispiel ohne Grundbucheintragung darstellbar. Ob die Kombination unterschiedlicher Laufzeiten oder Darlehen

mit variablem Zins, den Einbau staatlicher Förderung mit KfW oder Wohn-Riester, oder die attraktive Variante von DSL Immobilienfinanzierung mit BHW-Bausparverträgen – alles ist möglich. Das umfangreiche Produktportfolio ist dabei ein Garant für Marktwachstum und erlaubt auch den Partnern ein persönliches überdurchschnittliches Wachstum.



Harald Amendt

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

ROUNDTABLE

gibt es diese Differenz zwischen Kaufpreis, Marktwert, Beleihungswert seit jeher. Dem Kunden kann es natürlich ungewöhnlich erscheinen, wenn er für 100 ein Objekt kauft, die Bank aber nur einen Wert von 80 zubilligt. Das könnte dann noch mal zu Diskussionen zwischen Käufer und Verkäufer führen. Die möglicherweise geringere Einschätzung durch die Banken zu dokumentieren, ist neu.

taleinsatz an. Wenn der Kunde wenig Eigenkapital mitbringt, kommt man häufiger oder eher in diese Situation, dass der Makler in die Diskussion mit dem Kunden muss. In diesen Fällen kommt die Bank nicht auf den Wert, den der Kunde bereit ist zu zahlen. Aber wenn ein Kunde einen hohen Eigenkapitaleinsatz mitbringt und Eigennutzer ist, sich emotional an ein Vorhaben bindet oder es vielleicht für

der Tat eine regional unterschiedliche Preisentwicklung. Starke Kaufpreissteigerungen beobachten wir vor allem in den Großstädten und Ballungsräumen. Wir gehen davon aus, dass die Preise dort wahrscheinlich weiter anziehen werden. Allerdings sehen wir gerade in den Großstädten, dass Käufer auf die gestiegenen Kaufpreise mit einer konservativen Finanzierung reagieren. Der Anteil



Konzentrierte und engagierte Diskussion der Experten zu den Themen Baufinanzierung und neuer Regulierung

Ich glaube, der Grundgedanke des Gesetzgebers ist es, den Wissensvorsprung der Banken, der aus der Schrottimmobiliendiskussion vor zehn, fünfzehn Jahren entstanden ist, auszugleichen,

Hat diese Vorgehensweise dann auch Auswirkungen auf die Finanzierung?

Pfeiffenberger: Es gibt sicherlich eine interne Grenze, ab der man Abstand von einer Finanzierung nehmen muss. Wenn wir beispielsweise glauben, dass das Objekt nur die Hälfte dessen wert ist, was der Kunde bezahlt, sind wir auch in der Pflicht, das dem Kunden mitzuteilen. Dann haben wir auch eine gewisse Aufklärungspflicht. Und dann kann es im Einzelfall passieren, dass wir eine Finanzierung ablehnen müssen.

Neumann: Dabei kommt es natürlich auch immer auf den Eigenkapital-

ein persönliche Beweggründe gibt, einen höheren Preis zu zahlen, dann hat heute und sicherlich auch künftig keine Bank etwas dagegen.

Kommen wir abschließend noch zur Preisentwicklung. Hat sich der Kaufpreisanstieg im vergangenen Jahr abgeschwächt oder geht es unvermindert weiter nach oben?

Pfeiffenberger: Es gibt eine gewisse Beruhigung, allerdings gibt es auch weiterhin große Differenzen, da die Preise nicht überall gleichmäßig steigen. Die Ballungsräume bleiben mit einer überdurchschnittlichen Preisentwicklung stark gefragt. Auf der anderen Seite gibt es aber auch dort durchaus Regionen oder Stadtbezirke, in denen eine Stagnation oder in Einzelfällen auch eine rückläufige Preisentwicklung feststellbar ist.

Günther: Unsere Daten belegen in

der Beleihung ist in den Städten oft niedriger als im bundesweiten Durchschnitt und das eingebrachte Eigenkapital ist häufig höher als in Gesamtdeutschland.

Neumann: Die Baugenehmigungszahlen können schlicht und ergreifend mit der Realität nicht Schritt halten. Wir beobachten zwar seit fünf bis sieben Jahren, dass die Zahl der Baugenehmigungen stark steigt – ein Wachstum von fünf Prozent pro Jahr ist die Regel. Aber das reicht nicht aus, um den Wohnungsmangel zu beseitigen. Gerade in stark nachgefragten Ballungsräumen wird zum Teil der Platz knapp, weil die Flächen fehlen und Bauland nicht so schnell genehmigt wird. ■

Das Gespräch führte
Barbara Kösling, Cash.

Dirk Günther, Geschäftsführer Prohyp GmbH

„Erfolgreich in der Baufinanzierung – das sollten freie Vermittler ihren Kunden jetzt raten“

Auch 2016 bleibt der Erwerb von Wohneigentum eine gute Idee: Immobilien sind ein wichtiger Baustein im Vermögensaufbau und in der Altersvorsorge – umso mehr, als es derzeit an wirklich attraktiven Anlagealternativen mangelt. Da die Objektpreise in den vergangenen Jahren vielerorts merklich angezogen haben, sind manche Kunden dennoch zögerlich und warten auf den vermeintlich besten Zeitpunkt für den Immobilienerwerb.

Allerdings bewegen sich die Konditionen für Immobiliendarlehen im Moment auf denkbar günstigem Niveau. In der Vergangenheit lagen die Konditionen für Baukredite teilweise bis zu sechsmal so hoch. Viele Interessenten können ihre Immobilieträume derzeit mit zehnjährigen Darlehen zu Zinsen um rund 1,4 Prozent finanzieren. Kreditnehmer mit ausreichender Bonität erhalten bei Bestanbietern sogar Konditionen um rund 1,1 Prozent. Folgende Gesichtspunkte sollten Ihre Erst- und Anschlussfinanzierungskunden im derzeitigen Marktumfeld beachten.

Planvoll agieren

Um beim Immobilienkauf in hart umkämpften Märkten zum Zuge zu kommen, müssen Ihre Kunden schnellstmöglich reagieren können. Beraten Sie sie daher bereits im Vorhinein und klären, welche Kreditsumme zu welchen Konditionen abgerufen werden könnte. Auf diese Weise wissen die Kunden nicht nur genau, welches Objekt sie überhaupt suchen, sondern können auch sofort „zuschlagen“, wenn sie etwas Passendes gefunden haben. Achten Sie auch auf das richtige Timing in Sachen Unterlagen – Kunden unterschätzen diesen Gesichtspunkt häufig und verschenken damit unter Umständen wertvolle Zeit.

Alte Kreditverträge prüfen

Einen Blick in seinen Darlehensvertrag zu werfen, kann sich richtig lohnen: Bei Kunden, die etwa 2006 zu Zinssätzen um 4 bis 5 Prozent finanziert haben, steht in den kommenden Wochen und Monaten eine Anschlussfinanzierung für die verbleibende Restschuld an – oft zu Konditionen unter 1,5 Prozent. Ihre Unterlagen prüfen sollten aber auch Kunden aus den Jahren 2007, 2008 und 2009: Sie können ihre An-



Dirk Günther, Prohyp

schlussfinanzierungen ebenfalls bereits in diesem Jahr regeln, indem sie sich die günstigen Zinssätze mithilfe eines Forward-Darlehens sichern. Wichtig ist, frühzeitig selbst aktiv zu werden und nicht auf das Angebot der finanzierenden Bank zu warten.

Finanzierung optimieren

Obwohl immer mehr Menschen sogar den eigenen Körper etwa mithilfe von Smartwatches optimieren, wird das Optimierungspotenzial einer bestehenden Immobilienfinanzierung oft übersehen. Bieten Sie darum einen unentgeltlichen Vertragscheck an: Prüfen Sie gemeinsam mit Ihren Kunden, ob Kreditverträge beispielsweise kostenlose Sondertilgungsmöglichkeiten oder Tilgungssatzwechsel bieten. Passen Sie die Finanzierung an unter Umständen geänderte Lebensumstände an. Einem verminderten Einkommen während der Eltern- oder Erziehungszeit lässt sich mit einer temporären Herabsetzung des Tilgungssatzes begegnen, einer Gehaltserhöhung hingegen mit einer Anhebung der Tilgung oder einer Sondertilgung.

Fest steht, dass die fundierte Planung einer Immobilienfinanzierung und das stete Nachjustieren der Finanzierungsparameter, falls nötig, über die Laufzeit eines Kredits oft mehrere Tausend Euro sparen können. Ihre Kunden werden es Ihnen danken!

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

Der Rundum-Service für Baufi-Makler.

Gemeinsam Herausforderungen meistern.

WIKR-KONFORM
DURCH EUROPACE



Als **Vertriebsunterstützer für Finanzdienstleister** helfen wir Ihnen, sich auf Ihr Tagesgeschäft zu konzentrieren und neue Herausforderungen zu meistern. Sie entscheiden über den Umfang der Serviceleistungen – wir bieten die maßgeschneiderte Lösung!



Kostenloser Zugang zu EUROPACE®
Europas führender
Online-Finanzmarktplatz



ProService für Baufimakler
Schnelle Vorabprüfung,
passgenaue Angebote für Ihre Kunden



Erstklassige Einkaufskonditionen
für Baufinanzierungen,
Bausparverträge und Ratenkredite



Persönlicher Ansprechpartner
Umfassende Unterstützung in allen
Produktwelten



Hochwertige Leads
Vermittlung von Leads mit hoher
Abschlusswahrscheinlichkeit



Breites Produktangebot
Mehr als 300 Banken, Versicherungen
und Bausparkassen

Jetzt informieren unter www.qualitypool.de