

Baufi rockt

In der Baufinanzierungsszene kann man sich erfreut die Hände reiben, denn beim Thema Immobilienkauf holen Privathaushalte in Deutschland langsam aber beständig gegenüber ihren europäischen Nachbarn auf: Immer mehr Verbraucher nutzen die derzeitige Niedrigzinslandschaft, um ihren Traum vom Eigenheim oder von der Anlageimmobilie Realität werden zu lassen. Ein mutmaßlich anhaltender Trend, von dem Baufinanzierungsspezialisten wie freie Vermittler gleichermaßen möglichst noch lange Zeit zu profitieren hoffen.

Wenn es um den Substanzwert Immobilie geht, ist Deutschland historisch, kulturell und ökonomisch betrachtet eher eine Mieter- als eine Käufernation. Dies erklärt letztlich auch den Umstand, dass sich die heimische Eigentumsquote gesamt gesehen mit 53 % vergleichsweise bescheiden zeigt und uns gerade einmal Platz 19 in den europäischen Top 20 sichert. Nur die Schweiz weist mit spärlichen 44 % einen noch niedrigeren Wert auf. Im Vergleich hierzu liegen entsprechende Quoten in Italien und Spanien bei jeweils rund 80 %, der Schnitt innerhalb der Euro-Zone beläuft sich bei ca. 60 %.

Immer mehr halten den Zeitpunkt zum Immobilien-erwerb für ideal.

Bedingt durch die insgesamt magere Zinslandschaft gestaltet sich die Suche nach rentierlichen Anlagealternativen zusehends aussichtslos. Infolge neuerlicher Entscheidungen der Europäischen Zentralbank betreffend Leitzinssenkung sowie Anleihekaufprogramm erwägen nunmehr immer mehr Mitbürger, das Thema Immobilienkauf für sich in Betracht zu ziehen.

Ein Blick auf das aktuelle Baufinanzierungsumfeld klärt über die Nachfrage auf: Lag der Zins in den 90er Jahren in etwa noch bei 9 % bzw. im Jahr 2011 immerhin noch bei knapp 4 %, lassen sich derzeit Kredite mit 10-jähriger Zinsbindung im Idealfall bereits für unter 1 % Zinsen p. a. erhalten. Wer

sich indes für eine Zinsbindung von 20 Jahren entscheidet, kann bei entsprechenden Rahmenbedingungen mit einem Zinssatz von deutlich unter 2 % rechnen. „Einige Finanzierungspartner bieten mittlerweile sogar 30-jährige Sollzinsbindungen an“, informiert **Dirk Günther**, Geschäftsführer Prohyp GmbH. Weiter erklärt er: „Da die Kostendifferenz zwischen kürzeren und längeren Zinsbindungen derzeit immer mehr zusammenschmilzt, ist der Preis der Sicherheit relativ günstig, der Ertrag der Unsicherheit hingegen eher gering. Unabhängig von der Länge der gewählten Zinsbindung sieht § 489 BGB für jeden Immobiliendarlehensvertrag zudem nach 10 Jahren ein Sonderkündigungsrecht vor – vorausgesetzt, eine sechsmonatige Kündigungsfrist wird eingehalten.“

Möglichst lange Bindung, verbunden mit hoher Tilgung – so die aktuelle Faustformel.

Generell, da sind sich alle Marktplayer einig, gilt es aus Kundensicht, die derzeitigen Tiefstand-Baugeldzinsen so lange wie möglich zu sichern. Experten plädieren zu mindestens 15- bis 20-jährigen Zinsbindungszeiten. „Darüber hinaus sollte die monatliche Tilgungsrate hoch genug sein, um den Kredit in dieser Zeit vollständig abzubezahlen. So laufen angehende Eigenheimbesitzer nicht Gefahr, eine womöglich teure Anschlussfinanzierung stemmen zu müssen“, rät Ralf Bleckert, Leiter Beratungsfelder bei comdirect. Das Gros

der Kunden folgt offenkundig diesen Empfehlungen: Statt, wie etwa in den Niederlanden oder Dänemark, auf Kredite ohne Tilgung zu setzen, erhöhen Immobilienbesitzer in Deutschland ihren durchschnittlichen Tilgungssatz regelmäßig, zuletzt im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 0,34 % auf 2,73 %. Mit Blick auf den Dr. Klein Trendindikator (s. Grafik S. 37) verzeichnet auch der durchschnittliche Beleihungsauslauf zuletzt mit 78,25 % gegenüber März 2014 (77,58 %) einen moderaten Anstieg. Hier beweist es sich, dass man sich in Deutschland durch das Niedrigzinsszenario ganz und gar nicht dazu verleiten lässt, um etwa weniger Eigenkapital bei verstärkt günstigem Fremdkapital für den Immobilienerwerb einzusetzen. Die durch vereinzelte Vertriebe angestoßene Option,





wonach man Kunden mittels Vollfinanzierung, sprich ohne Eigenkapital, für den Kauf eines Eigenheims gewinnen möchte, läuft demzufolge eher ins Leere. Im Gegenteil: Man erhöht hierzulande wohlbesonnen seine Tilgungsrate und bindet sich so lange wie nur möglich an einen günstigen Zinssatz. Sollte sich dennoch ein Kunde zu einem vermeintlich unschlagbaren Angebotsmix aus Minimaltilgung bei gleichzeitig geringer Bindungszeit hinreißen lassen, ist der Vermittler nicht nur aus haftungsrechtlichen Gründen gut beraten, etwaig negative Konsequenzen aus der Inanspruchnahme eines derart gestalteten Kundenangebots im Beratungsprotokoll aufzuführen – oder dieses Geschäft gleich einem Konkurrenten ohne jedes Risikobewusstsein zu überlassen.

Die derzeit starke Immobilien-nachfrage verursacht gleichsam eine Verknappung des Angebots.

Im Ergebnis sind in großen deutschen Metropolen wie Hamburg, Frankfurt oder München inzwischen die Preise derart rasant angestiegen, dass sich ein Kauf dort kaum noch lohnt. Durchschnittsverdiener können sich allerdings im naheliegenden Umland und in den meisten übrigen Regionen Deutschlands den Traum von der Immobilie weiterhin erfüllen, wie die Postbank-Studie „Wohnatlas 2015 – Wo Familien, Paare, Singles und Senioren bezahlbaren Wohnraum finden“ belegt. „Wer seinen Lebensmittelpunkt allerdings in einer Metropole sucht, muss bereit sein, deutlich mehr zu bezahlen. Alternativ

können Kaufinteressenten auf umliegende Kreise ausweichen, wo es meistens familienfreundlicher und günstiger ist“, teilt Robert Annabrunner, Bereichsleiter Vertrieb Postbank/DSL Bank, mit.

Entsprechend stieg das Gesamtvolumen für private Immobilienfinanzierungen nach Angaben der Deutschen Bundesbank in 2014 um 2,7 % auf rund 203,6 Mrd. Euro (2013: 198,2 Mrd. Euro). „Ich gehe davon aus, dass sich dieses Niveau in den nächsten Jahren halten könnte. Die Zinsen werden weiterhin attraktiv bleiben. Die Herausforderungen liegen im Detail. Konkret heißt das, wir werden einen stärkeren Anteil von Prolongationen bzw. Anschlussfinanzierungen im Gesamtmarkt Baufinanzierung sehen“, kommentiert Marcus Rex, Vorstand der BS Baugeld

Spezialisten AG, mit Bezug auf die Angebotsverknappung auf der Immobilienseite. „Im Gegenzug laufen die Zinsbindungen aus den starken Immobilienfinanzierungsjahren 2006 und 2007 bald aus. Lukrativ könnte das Geschäftsfeld werden, wenn es den Vermittler oder den Anbieter gelingt, den Wettbewerb um diesen Kunden für sich zu entscheiden“, so Rex.

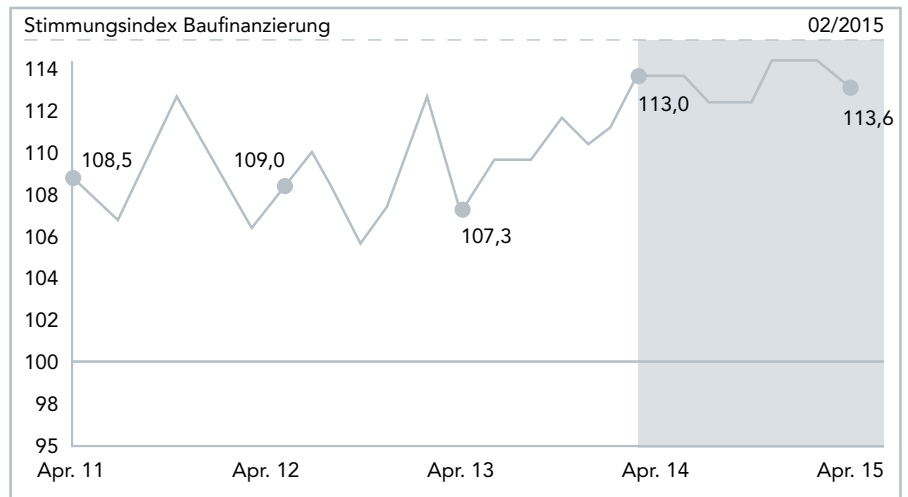
Anschlussfinanzierung bietet zusätzliches Vertriebspotenzial.

Insbesondere auch der Aspekt Anschlussfinanzierung bietet Kunden unter den derzeitigen Rahmenbedingungen ein gewaltiges Einsparpotenzial und im Umkehrschluss dem freien Vermittler ein spannendes – weil kundenfreundliches – Thema. Dennoch läuft das Geschäft bis dato am freien Vertrieb vorbei, denn die Mehrheit der Anschlussfinanzierungen sind bis dato Prolongationen, die durch den Kunden bei der bestehenden Bank getätigt werden – obgleich entsprechende, durch den freien Vertrieb empfohlene Angebotsalternativen im Sinne des Kunden zu noch besseren Zinskonditionen führen könnten.

Gute Voraussetzungen für Vermittler und Anbieter

Aktuell zeigt sich der Baufinanzierungsvermittlermarkt deutlich vernetzter und vielfältiger aufgestellt als noch vor einigen Jahren. Bedingt hierdurch ist in Sachen Marktverteilung eine fundierte Angabe kaum noch möglich, da nicht wenige Banken zwischenzeitlich selbst in die Vermittlungsrolle schlüpfen, also zu Drittbanken vermitteln und somit sich die Marktanteile zwischen traditionellen Instituten und Vermittlern zusehends verwässern. Branchenschätzungen zufolge werden aktuell etwa 30 % des Baufinanzierungsvolumens über unabhängige Vermittler abgeschlossen (im Jahr 2005 soll der Anteil zwischen 10 und 16 % gelegen haben). Weitere 10 % Anteil nimmt der Onlinekanal ein und 60 % Neugeschäftsanteil verbleiben bei der Bank. Doch gerade der Bankenanteil schrumpft. Hintergrund sind die not-

Stimmungsbarometer COMDIRECT



Quelle: comdirekt

wendig gewordenen gewaltigen Sparmaßnahmen, die, je nach Studie, in den kommenden fünf Jahren zu einer drastischen Reduzierung hin bis zu einem Drittel der derzeit existierenden Bankfilialen führen sollen.

Einhergehend mit dem Abbau des Filialnetzes, wie derzeit etwa im Fall der Deutschen Bank zu beobachten, beabsichtigen Banken stattdessen, in schalterlose Terminalprojekte sowie generell in die Sparte „Onlinebanking“ zu investieren. Eine gewollt kosteneinsparende Stoßrichtung der Banken, von der im Gegenzug die freie Vermittlerschaft noch merklich profitieren könnte. So prognostiziert in etwa Klaus Fleischer, Professor für Finanz-, Bank- und Investitionswirtschaft an der Hochschule München, dass sich der Anteil unabhängiger Vermittler beim Neugeschäft für Baufinanzierungen binnen 5 Jahren auf etwa 50 % steigern wird. Andreas G. Pflegshoerl, Leiter Sales Management bei der ING-DiBa AG, unterstreicht aus Branchensicht die wissenschaftliche Annahme: „Ein Blick in die aktuellen Medien zeigt: Das Filialgeschäft der Banken geht weiter zurück. Das freiwerdende Geschäft wird zum Großteil von dem mobilen Vertrieb übernommen. Die Folge: Business-to-Consumer-Vertriebe spielen im Baufinanzierungsmarkt eine zunehmend wichtige Rolle. Als Direktbank sind wir regional schon sehr gut aufgestellt. Durch unsere Vermittler vor Ort, aber auch durch den Ausbau unseres regionalen Key-Account-Managements,

können wir auf die Anforderungen des Markts bereits heute schnell und direkt reagieren.“

Als förderlich für das Geschäft des freien Vertriebs erweist sich zudem der Umstand, dass sich die Informationswelt für den Verbraucher zwischenzeitlich einschneidend verändert hat. Galten aus Kundensicht Vergleichsrechner und Social Media noch bis vor kurzem eher als „Böhmische Dörfer“, so sind diese Portale heutzutage zum selbstverständlichen Handwerkszeug bei der Informationsgewinnung geworden. Idealerweise führt eine derartige Handlungsweise heutzutage direkt zum Baufinanzierungsexperten. „Die Baufinanzierungsplattformen verfügen alle über eigene regionale Vertriebsstrukturen. Was bedeutet, dass die Akquise im Internet stattfindet, die Beratung aber offline passiert (RoPo Effekt)“, so Rex.

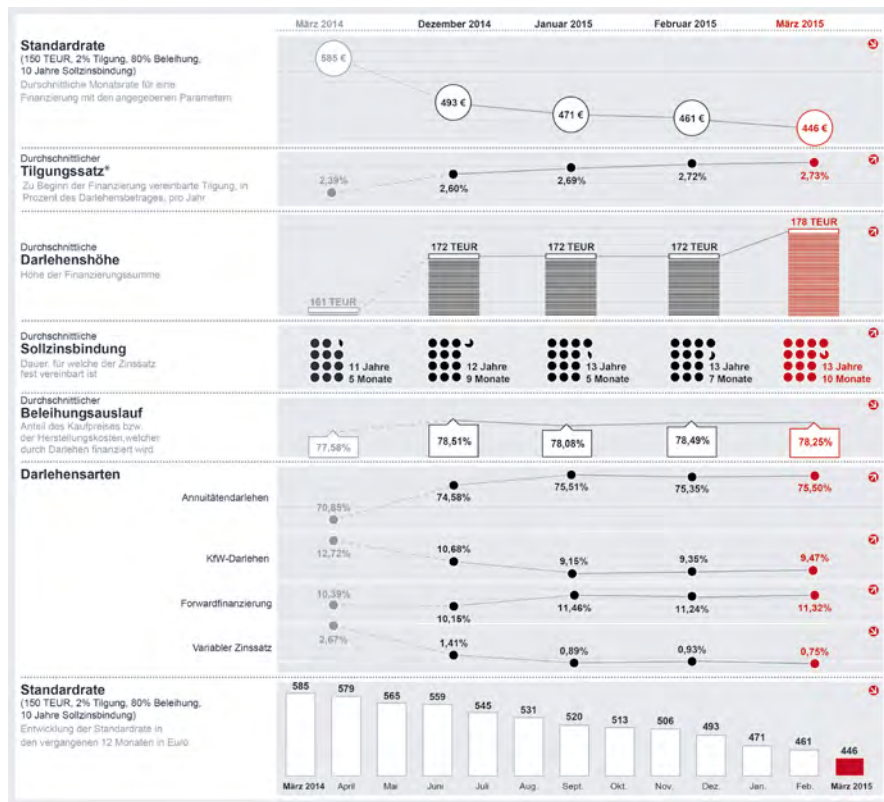
Auch Makler rüsten sich.

Noch vor Jahren galt die Sparte Baufinanzierung bei Maklern als nicht sonderlich attraktiv – waren doch andere Produktwelten im Verhältnis Aufwand zu Ertrag deutlich lukrativer. Nicht nur aufgrund der Provisionsdeckelung und Stornohaftungszeitverlängerung innerhalb der PKV-Sparte sowie der derzeitigen monetären Unpässlichkeiten im Rahmen der LVRG-Umsetzung durch die Versicherungswirtschaft öffnen sich inzwischen immer mehr Makler dem Thema Baufinanzierung. „Für Makler ist

Trendindikator Baufinanzierung 03/2015



Dirk Günther
Geschäftsführer Prohyp GmbH



Quelle: EUROPACE AG

die Vermittlung von Baufinanzierungsprodukten auch deshalb attraktiv, weil ein zufriedener Endverbraucher oft ein Leben lang als Bestandskunde erhalten bleibt. Wer hier bedarfsgerecht berät und professionell bei der Realisierung der Wohnräume zur Seite steht, hat langfristig einen treuen Kunden gewonnen“, erörtert Nina Schäfer, Abteilungsleiterin der Sparte Baufinanzierung und Bankprodukte bei Fonds Finanz Makler-service GmbH.

Baufinanzierungsgeschäft bedingt per se ein großes Vertrauensverhältnis zwischen Berater und Kunde.

Zumindest all jene, die eine hohe Vertragsdichte bei ihren Kunden vorweisen können, haben über diesen Weg bereits hierfür Sorge getragen. „Da eine gute und seriöse Finanzierungsberatung auch eine Reihe von notwendigen Haftungsabsicherungen sowie die Einbeziehung von unvorhersehbaren möglichen Ereignissen erfordert, ist hier der zusätzliche Abschluss von Cross-Selling-Produkten naheliegend. Risikolebens-

Wohngebäude-, Hausrat-, Haftpflicht-, Bauherrenhaftpflichtversicherung oder aber auch die Überprüfung und die Anpassung von Berufsunfähigkeits- oder Unfallversicherung seien hier stichwortartig genannt. Aber auch ein Bau-sparvertrag zur Zinsabsicherung beim derzeitigen Zinsniveau ist eine sinnvolle Alternative“, beschreibt Michael Hagen, Finanzierungsspezialist im Kompetenzzentrum Personen/Vorsorge/Finanzen der vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH.

Wohnimmobilienkreditrichtlinie: Bremse oder Chance?

Bleibt abschließend die Frage, inwieweit die kommende Wohnimmobilienkreditrichtlinie (lesen Sie hierzu „Der Teufel steckt im Detail“ – finanzwelt Ausgabe 02-2015) künftig zu einem spürbaren Rückgang an Beratern wie Geschäft führen könnte. Denn insbesondere Makler, die sich der Bau-Thematik derzeit eher als Gelegenheitsvermittler widmen, müssen sich alsbald entscheiden, ob sie künftig und in letzter Konsequenz als Profis

oder lediglich als Tippgeber agieren möchten. „Wir gehen aufgrund der geplanten gesetzlichen Vorgaben für die Beratertätigkeit im Zuge der Wohnimmobilienkreditrichtlinie von sinkenden Beraterzahlen im Bereich Baufinanzierung aus“, teilt hierzu Michael Neumann, Geschäftsführer der Qualitypool GmbH, mit. Wer sich am Ende für den Weg zum Baufinanzierungsspezialisten entscheidet, braucht – sofern er nicht unter die „Alte-Hase-Regelung“ fällt – zunächst die entsprechende Qualifikation für sich und seinen hierfür angegliederten Innendienst. „Höhere Anforderungen an Administration, Marketing und Organisation wird den Baufinanzierungsspezialisten Zeit kosten. Zeit die ihnen am Kunden fehlt“, so Rex.

Über die alles in allem zu erwartenden Konsequenzen in Zusammenhang mit der Wohnimmobilienkreditrichtlinie konstatiert Prohyp-Vorstand Dirk Günther abschließend: „Regulierung bietet grundsätzlich die Chance, bestmögliche Beratungsqualität sicherzustellen, und davon profitieren letztlich alle Marktteilnehmer – nicht nur Kunden und Bankpartner, sondern auch freie Vermittler. Denn: Fundierte und nachhaltige Baufinanzierungsberatung wird sich auch weiterhin am Markt durchsetzen, und wer sich frühzeitig mit den regulatorischen Herausforderungen der Zukunft vertraut macht, braucht diese nicht zu fürchten. Deshalb arbeiten wir auch gerade an einem speziellen Schulungsangebot zur optimalen Vorbereitung unserer Partner auf die Wohnimmobilienkreditrichtlinie.“ Die Baufinanzierungsbranche sieht demzufolge die anstehende Umsetzung der Gesetzesrichtlinie letztlich wohl weniger als Bremse, denn umso mehr als Chance für gut aufgestellte Spezialisten. (sf)