

Es klingt paradox: Einerseits sind die Zinsen für Baufinanzierungen niedrig wie nie. Andererseits hat die Bewegung im Markt seit Einführung der Wohnimmobilienkreditlinie (WIKR) mitsamt Verschärfung der Kreditvergabe an Geschwindigkeit verloren. Als verlängerter Arm des Kreditgebers könnten Vermittler zunehmend an Bedeutung gewinnen.

Vorsicht als oberstes Gebot

Bekanntermaßen werfen Sparbücher, Tagesgeld, Termineinlagen und Co. – ebenso wie klassische Lebens- oder Rentenversicherungen – kaum noch Rendite ab. Und auch Aktien oder Investmentfonds stoßen bei vielen Anlegern weiterhin auf Ablehnung. Anders sieht es bei der Bereitschaft zu Immobilieninvestitionen aus: In Zeiten des Niedrigzins gewinnt das Eigenheim als Altersvorsorge oder Kapitalanlage deutlich an Bedeutung, wie zahlreiche Studie bestätigen. Und Baugeld bleibt weiter billig: Laut Dr. Klein-Trendindikator für Baufinanzierung zahlten Kunden im August 2016 mtl. für ein Immobiliendarlehen von 150.000 EUR mit 2 % Tilgung und 80 % Beleihungsauslauf sowie einer 10-jährigen Sollzinsbindung durchschnittlich nur noch 430 Euro/Monat. Vor einem Jahr wurden für das gleiche Darlehen aufgrund der höheren Zinsen noch knapp 70 Euro mehr fällig.

Gesetz bremst schnelle Kreditvergabe aus

Doch längst nicht alle Verbraucher können seit Einführung der WIKR (finanzwelt berichtete) vom derzeitigen Niedrigzinsumfeld profitieren. So sieht das neue Regelwerk vor, dass Banken die Bedienbarkeit des Darlehens bis zur vollständigen Rückführung gewährleis-

ten müssen – sprich bestmöglich dafür Sorge tragen, dass ein Kreditnehmer seinen Verpflichtungen, die im Zusammenhang mit dem Darlehensvertrag stehen, vertragsgemäß nachkommen wird. „Wie sie dies sicherstellen sollen, wurde nicht ausreichend präzisiert“, so **Jörg Haffner**, Geschäftsführer der Qualitypool GmbH. Die große Sorge bei Banken bleibt hierbei die Ungewissheit der vollständigen Überprüfung, denn gerät der Kreditnehmer in finanzielle Schwierigkeiten und war die Prüfung nachweisbar nicht gründlich genug, könnte der Kunde immense Ansprüche einfordern.

Im Ergebnis haben Banken die verschärften WIKR-Auflagen bis dato extrem unterschiedlich ausgelegt. Haffner weiter: „Einige regionale Banken haben die Anforderungen an Kreditnehmer verschärft, andere haben progressiver und pragmatischer Lösungsansätze eingeführt“. Einzelne Banken haben sich



Jörg Haffner
Geschäftsführer
Qualitypool GmbH

gar über die Implementierung neuer Vergaberichtlinien – überspitzt gesagt – zeitweise aus dem Markt genommen, erklären Brancheninsider. Wiederum andere waren laut eigener Aussage bereits vor der Richtlinie gut gerüstet: Bei der ING-DiBa standen die Bonität des Kunden und die Rückzahlbarkeit des Kredits schon vor Inkrafttreten der Richtlinie im Mittelpunkt, nicht allein das zu finanzierende Objekt. „Schon zu Beginn der Niedrigzinsphase haben wir einen Tilgungsanteil von mindestens 3 % empfohlen und unsere Vermittler aufgefordert, den Eintritt der Rente als wichtigen Meilenstein in der Finanzierung mit dem Kunden zu besprechen“, so **Thomas Hein**, Leiter Partnervertrieb bei der ING-DiBa.

Weniger Neugeschäft bei steigenden Immobilienpreisen

Mit Blick auf das laufende Jahr vermuten Branchenexperten, dass einzelne



Thomas Hein
Leiter Partnervertrieb
ING-DiBa



Marktteilnehmer die zugesagten Baufinanzierungen um ein Fünftel reduziert haben. Einhergehend hierzu beklagt der Deutsche Sparkassen Verband einen Rückgang von neuen Immobilienkrediten um 8,9 % seit Umsetzung der WIKR. Demgegenüber berichtete die Allgemeine Zeitung Mainz jüngst, dass der bisherige Geschäftsverlauf 2016 bei Post- oder Commerzbank wie den Genossenschaftsbanken gegenüber dem Vorjahr auf konstant hohem Niveau blieb. Nichtsdestotrotz stellen Branchenexperten gegenüber finanzwelt fest: Die Dynamik von 2015 und Anfang 2016 ist mit Einführung der WIKR aus dem Markt genommen worden. Diese abwehrfähige Kreditvergabe sorgt dennoch bei Weitem nicht für weniger Nachfrage nach Immobilien. Insbesondere Gelder aus dem Ausland oder auch aus der Versicherungswirtschaft heizen den Immobilienmarkt gar an und sorgen weiter für steigende Preise.

In diesem Sinne wird es insbesondere für junge wie ältere Darlehensinteressenten oder Menschen mit geringem Eigenkapital, bzw. für ganze Berufsgruppen in schwächelnden Branchen durch die strikten Auflagen beim Schlagwort Kreditwürdigkeitsprüfung tendenziell schwieriger werden, ein Darlehen für eine Immobilieninvestition zu erhalten. Hierbei ist auch eine mögliche Umschuldung eines bestehenden Kredits von einer Bank zu einem anderen Institut vom neuen Regelwerk betroffen.

Auf Rentner oder Selbstständige in anfälligen Branchen könnten etwa Schwierigkeiten beim Thema Forward Darlehen oder Anschlussfinanzierung zukommen. Für diese Gruppe bleibt schlussendlich die Option der Prolongation, zu neuen Konditionen aus der eigenen Bank abzuschließen – somit eine Bankenverbundenheit der etwas anderen Art.

Zwang zu hoher Beratungsqualität

Obgleich diese Kreditwürdigkeitsprüfung zuallererst Aufgabe der Banken bleibt, sind natürlich auch Vermittler seit der WIKR mehr denn je gefordert. „Das betrifft aber in 1. Linie den Beratungsdialo g, die Dokumentationspflicht und die Auswahl des passenden Instituts. Eine Auslagerung von Bankpflichten auf den Vermittler sehen wir nicht unmittelbar. Der Vermittler ist vielmehr dafür verantwortlich, nach bestem Interesse für seinen Kunden zu handeln. Diese Verantwortung wurde durch die WIKR deutlich weiter untermauert“, so **Marcus Rex**, Managing Director PlanetHome Group GmbH. Und **Volker H. Grabis**, Produktmanager und Trainer der Deutschen Makler Akademie (DMA) erklärt: „Der Vermittler ist der verlängerte Arm des Kreditgebers und ist angehalten, die beruflichen und persönlichen Perspektiven zu klären.“



Marcus Rex
Managing Director
PlanetHome Group GmbH



Volker H. Grabis
Produktmanager und Trainer
Deutsche Makler Akademie (DMA)



Michael Hagen
Finanzierungsspezialist vfm
Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH



Die Frage bleibt, was ein Vermittler wie Kreditinstitut hinsichtlich beschriebener Kreditwürdigkeit vom Kunden wissen muss bzw. darf? Hinsichtlich der wesentlichen Einflüsse beschreibt das BGB § 505b Abs. 2: „Dabei hat das Kreditinstitut die Faktoren angemessen zu berücksichtigen, die für die Einschätzung relevant sind, ob der Darlehensnehmer seinen Verpflichtungen aus dem Darlehensvertrag voraussichtlich nachkommen kann. Die Kreditwürdigkeitsprüfung darf nicht hauptsächlich darauf gestützt werden, dass (...) der Wert des Grundstücks, grundstücksgleichen Rechts oder Gebäudes voraussichtlich zunimmt oder den Darlehensbetrag übersteigt.“

Somit gilt es, eine personenbezogene Bonitätsprüfung auf Grundlage einer nachhaltigen Einkommenssituation vorzunehmen. Laut Grabis bedeutet dies etwa für einen Vorstand, dessen Vertrag in der Regel auf 5 Jahre ausgelegt ist, dass dessen Einnahmensituation nach Vertagesende nicht geklärt wäre und allenfalls keine Kreditwürdigkeit vorliege. Generell rät Grabis Vermittlern daher im Beratungsgespräch „eine akkurate Dokumentation vorzunehmen, welche vom Kreditnehmer zu unterzeichnen ist.“ Helfen könnten an dieser Stelle allgemeine Entscheidungsfragen, auf die ein Kunde nur mit Ja oder Nein antworten kann. So würden Kunden laut Grabis auf eine Frage wie „Gibt es mögliche berufliche oder persönliche Aspekte, welche die Tragfähigkeit maßgeblich negativ beeinflussen könnten?“ meist mit „Nein“ antworten. Im Ergebnis habe der Vermittler somit nachge-

fragt und keine Antwort bekommen, die das Kreditgeschäft gefährdet.

Risikoabsicherung adäquat kommunizieren

Mit Bezug auf eine nachhaltige finanzielle Tragfähigkeit der Darlehensraten durch den Kreditnehmer könnte indes auch die Versicherungswirtschaft vom neuen Regelwerk profitieren, denn künftige „Einnahmenbrüche“ sind aufgrund Arbeitslosigkeit, Jobwechsel, aber auch Krankheit bzw. Unfall oder gar Todesfall – wie auch dem positiven Aspekt basierend auf einer Familienplanung – möglich und sollten angesprochen werden. „Gesamt gesehen wird das WIKR dem Kunden mehr Sicherheit geben. Für die Beratung bleibt somit wichtig, dass eine Baufinanzierung nicht als alleinstehendes Ereignis gesehen wird. Im Rahmen einer lebensplanungsorientierten Baufinanzierung heißt dies, dass mögliche Ereignisse und daraus folgende Einkommensveränderungen – ebenso wie notwendige Haftungsabsicherungen – anzusprechen sind. Die Baufinanzierung bietet somit eine zum nachhaltigen Wohle des Kunden ideale Möglichkeit für Cross-Selling-Produkte“, so **Michael Hagen**, Finanzierungsspezialist im Kompetenzzentrum Personen/Vorsorge/Finanzen der vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH.

Zukunftsträchtig für professionelle Vermittler

Bei allen Geschehnissen rund um WIKR und §34i GewO bleibt zu guter Letzt

die Frage, wie sich die künftige Zusammenarbeit zwischen Vermittlern, Plattformen und Darlehensgebern herauskristalisieren wird. Zuallererst wird der Markt der freien Vermittlerschaft einerseits bestimmt sein durch hoch qualifizierte §34i-Baufinanzierungsberater. „Es zeichnet sich ab, dass nicht alle Vermittler die Erlaubnis für Immobilienkreditvermittlung nach §34i GewO beantragen werden“, so Hein. Dagegen wird es eine große Anzahl von reinen Tippgebern geben. Aus Kosten- und Zielgruppensteuerungsgründen konzentrieren sich Banken mutmaßlich mehr auf die Kooperation mit professionellen Vermittlern. Verstärkt treten Banken weiterhin selbst in die Vermittlerrolle ein. „Kunden, die sie nicht bedienen können, werden an Drittbanken oder Vermittlerorganisationen weitergeleitet“, so Rex.

Eine wesentliche Rolle werden künftig die Transaktionsplattformen einnehmen. Sie werden sich auf die ständig verändernden Rahmenbedingungen und Kriterien der Banken einstellen müssen und schnell umsetzen. „Wer als Vermittler in dieser Wertschöpfungskette erfolgreich sein will, muss sich spezialisieren und professionalisieren – oder er nimmt in Zukunft eine Tippgeber-Position ein. Etwas dazwischen wird es nicht mehr geben. Am Ende werden Plattformen, Banken und Vermittler nur bestehen können, wenn sie ihre Kernkompetenzen konsequent ausbauen, ihre Kräfte bündeln und noch enger als in der Vergangenheit zusammen arbeiten“, erklärt Rex abschließend. (mo)