

Der Kunde als Gewinner

Der Markt für Baufinanzierungen ist umkämpft. Banken stufen sie als risikoarm ein. Das Geschäft im Netz hat Grenzen

Von Simone Grönweg

Die Suche nach der richtigen Baufinanzierung fängt für viele im Internet an. Beim Surfen im Netz findet man viele Informationen rund ums Thema Bauen und Kaufen, inklusive Zinsvergleiche und Checklisten. Wer möchte, kann sich sogar online seine Baufinanzierung aussuchen. All diese Möglichkeiten bleiben nicht ohne Folgen für die Branche. „Es kommt häufiger vor, dass Verbraucher uns mit Ausdrucken und Konditionen von einer Direktbank oder einem Vermittler aufsuchen“, sagt Hartmut Schwarz von der Verbraucherzentrale Bremen. Das Internet habe das Geschäft transparenter gemacht, ergänzt er. Früher ging man zur Hausbank und ließ sich ein Kreditangebot für den Hauskauf unterbreiten. Heutzutage vergleicht man erst einmal. Oder man lässt vergleichen.

Dazu gibt es die passenden Firmen. Immer mehr Menschen nehmen sogenannte Vermittler in Anspruch, wenn es um eine Baufinanzierung geht. Die heißen zum Beispiel Interhyp, Dr. Klein oder Hypothekendiscount. Diese Unternehmen vermitteln die Darlehen von Banken, Bausparkassen und Versicherungen. Für die Vermittlung ihrer Darlehen zahlen die Kreditinstitute Provisionen. Und von diesen Margen leben Unternehmen wie die Münchner Interhyp. Sie hat im vergangenen Jahr ungefähr 7,6 Milliarden Euro Finanzierungsvolumen vermittelt. Im Jahr zuvor waren es noch 6,9 Milliarden Euro. Der Broker kann aus den Angeboten von mehr als 300 Banken, Versicherungen und Bausparkassen auswählen. Ganz ähnlich arbeitet die Firma Dr. Klein. Sie vermittelt im Baufinanzierungsbereich die Produkte von etwa hundert Anbietern. „Für die Kundenakquise nutzen wir das Internet“, erklärt Stephan Gawarecki, Vorstandssprecher der Dr. Klein & Co. AG. Sobald ein Kunde jedoch sein In-

Viele Fragen lassen sich nur in einem persönlichen Gespräch erörtern

teresse bekundet habe, könne er zwischen dem Onlineabschluss sowie der persönlichen Beratung in einer der 180 Filialen oder per Telefon wählen, ergänzt er. Auch Interhyp verfügt über ein Filialnetz. „Wir haben 34 Büros in Deutschland“, sagt Sprecher Christian Kraus.

Das Geschäft im Netz hat also Grenzen. Viele Menschen informieren sich zwar online, sind aber froh, wenn sie vor dem Abschluss noch eine persönliche Beratung erhalten. Wenig verwunderlich, denn für die meisten ist der Kauf oder der Bau einer Immobilie die größte Investition im Leben. „Man muss bei der Baufinanzierung unbedingt die späteren Vorhaben und privaten Überlegungen mit berücksichtigen“, erklärt Max Herbst von der Finanzberatung FMH. Dazu gehören die Familienplanung und die beruflichen Ziele. Möchte man Kinder? Gibt es langfristig ein oder zwei Verdienner in der Familie? Muss man in absehbarer Zeit wegen der Arbeit umziehen? „Solche Fragen lassen sich besser in ei-

nem persönlichen Gespräch klären“, sagt Herbst. Mancher Immobilienkäufer nutzt die Erkenntnisse aus dem Netz auch, um bei der Hausbank bessere Konditionen rauszuholen. „Wir haben schon erlebt, dass andere Banken nachgebessert haben“, berichtet der Finanzexperte Schwarz aus Bremen.

Durch das Internet und die neuen Akteure hat sich einiges im Bereich Baufinanzierungen geändert. So sind die Verträge in den vergangenen Jahren flexibler geworden. Egal, ob jemand Sondertilgungen wünscht oder seine monatliche Tilgungsrate ändern möchte – das ist heutzutage möglich. Die Anbieter von Darlehen machen Zugeständnisse. Was aber auch daran liegt, dass der Markt umkämpft ist. Vor einigen Jahren hatte die Interhyp die Produkte von etwa 50 Instituten auf ihrer Plattform. „Derzeit liegen wir bei mehr als 300. Etliche Banken sind dazu gekommen, weil sie mittlerweile bessere Konditionen anbieten“, sagt Kraus. „Das Interesse an dem Geschäft ist groß“, erklärt Klaus Fleischer, Professor für Bank- und Finanzwirtschaft an der Hochschule München. Die Zinsen sind extrem niedrig. Die Kreditinstitute suchen in der Euro-Krise nach geeigneten Anlagemöglichkeiten. „Geschäftspolitisch ist es durchaus sinnvoll, die hohe Liquidität in eine langfristige Kundenbindung zu transferieren“, sagt Fleischer. Die Baufinanzierungsprodukte seien für die Banken risikoarm, allerdings auch mit geringen Margen versehen.

„Aber es ist immer noch viel lukrativer, als das Geld bei der Europäischen Zentralbank zu parken“, urteilt Fleischer.

Wenn es um das Thema Baufinanzierung gehe, sei der Gewinner derzeit der Kunde, sagt der Finanzfachmann und hat damit wohl recht. Die Zinsen sind niedrig, die Verträge flexibler als früher. Ob das so bleibt? Max Herbst von der FMH ist sich unsicher. Momentan könnten sich die Finanzinstitute günstig refinanzieren, haben wenig Zinssenkungsrisiko und könnten daher großzügiger bei schnellerer Rückzahlung sein, sagt er.

„Wenn die Zinsen wieder steigen, werden sich die Institute bestimmte Leistungen wie etwa Sondertilgungen von den Kunden bezahlen lassen“, vermutet Herbst. Ein komplettes Zurück wird es aber wohl nicht geben. Im Gegenteil.

Die Experten machen bereits neue Trends aus. „Eine weitere Entwicklung ist, dass alles aus einer Hand kommt“, sagt Professor Klaus Fleischer. Ein Anbieter vermittelt nicht nur die Immobilie, sondern auch gleich die optimale Finanzierung. Das klingt, als ob alles noch einfacher wird. Von wegen. „Knack-

punkt ist das Finden der richtigen Immobilie im Moment“, sagt Fleischer. Das Interesse an Häusern und Wohnungen ist mit der Finanzkrise stark gestiegen. Die deutschen Immobilien gelten als besonders sicher. Das wirkt sich auf die Preise der Häuser und Wohnungen aus. Hinzu kommt, dass in manchen Städten – wie zum Beispiel in München – nur ein sehr knappes Angebot vorhanden ist. Das macht die Sache nicht einfacher. Und was nützt die beste Baufinanzierung, wenn das passende Haus oder die geeignete Wohnung fehlt?

Erschienen am 24. März 2012 in „Süddeutsche Zeitung“