

# Baufi-Geschäft – erfolgreich und bunt

Baufinanzierung bleibt der lukrative Dauerbrenner ohne Stornorisiko. Das Baufi-Geschäft hat auch viel Potenzial im Vertrieb: Vier erfolgreiche Baufi-Vermittler mit unterschiedlichen Kunden, Ansätzen und Vertriebslösungen erklären ihre aktuell erfolgreichen Beratungsansätze.

Die Rahmenbedingungen für Immobilienfinanzierung und den Erwerb von Wohneigentum sind derzeit günstig. Wer heute eine Immobilie baut oder kauft, kann sich niedrige Zinsen langfristig sichern. Zeit für den Makler, seinen Kunden diese günstigen Finanzierungsangebote zu sichern? **Julia Wachs** ist für das Beratungshaus MLP in Berlin „Die Hackeschen Höfe“ zuständig. Die Diplom Volkswirtin vermittelt erfolgreich Baufinanzierungen, warnt aber vor falschem Übereifer: „Nicht das historisch niedrige Zinsniveau gibt den Takt vor, sondern der individuelle Bedarf des Kunden.“ Erstens hat nicht jeder Kunde Interesse an einer Immobilie. Und auch die Interessierten sollten sich nicht voreilig entscheiden. Ihre Kollegin **Evelyn Faust** vom Büro Uhlandstraße ist zuständig für Ärzte und Mediziner und hat ähnliche Erfahrungen gemacht: „Ein Immobilienkauf ist immer eine weitreichende Entscheidung. Da sollten alle Rahmenbedingungen stimmen.“ Es komme eben immer auf die jeweilige Situation und die Ziele des Kunden an, findet sie.

**Eigenheimfinanzierung oder Kapitalanlage?** Auf die Vermittlung von Eigenheimfinanzierung ist die Unternehmensgruppe ECK & OBERG spezialisiert. Zusätzlich bildet das hanseatische Unternehmen auch die Bereiche der Kapitalanlage- sowie Projektfinanzierungen ab. Nach der Erfahrung des Vorsitzenden der Geschäftsführung **Christian Eck** sind viele Kunden nach wie vor wegen der Finanzkrise verunsichert und wollen ihr Vermögen im Betongold anlegen: „Zudem ist und bleibt die Immobilie losgelöst von der Zinslage ein wichtiger Grundstein der Altersvorsorge.“ Allerdings lässt das gesunkene Zinsniveau die Immobilienpreise massiv steigen. In guten Lagen der Großstädten wird zum Faktor 25, 30 oder mehr gekauft. Hier können vor allem bei Immobilien, die als Kapitalanlage gedacht sind, Finanzierungen trotz niedriger Zinsen teuer werden. **Sven-Oliver Schmolke** von Schmolke & Schulte, einem Unternehmen das auf Baufinanzierung und Kapitalanlage spezialisiert ist, rechnet es vor: „Wir reden hier über 3,33 % bis 4 % Bruttorendite. Betriebswirtschaftlich ist das fragwürdig.“ In den Augen von Eck drohen in der Konsequenz monatliche Liquiditätsunterschüsse, die nur durch einen größeren Einsatz von Eigenkapital beim Kauf minimiert werden können: „Bleibt die erwartete Wertsteigerung nach 10 oder 20 Jahren aus, hat man ein schlechtes Investment getätigt“, so Eck.



**Christian Eck**

Vorsitzender der Geschäftsführung ECK & OBERG Gruppe



Evelyn Faust  
MLP-Beraterin

**Niedrige Bauzinsen gleich hohe Kaufpreise.** Ende 2013 senkte die EZB den Leitzins auf 0,25 %. Auf die Bauzinsen hatte das damals keinen Einfluss. Noch im Januar 2014 gingen viele Banken davon aus, dass die Bauzinsen ihre besten Zeiten hinter sich hätten und wieder in die Höhe klettern würden. Es kam jedoch anders, weiß Eck: „Ende Februar und Anfang März 2014 erreichten die Zinsen neue Tiefststände. Viele Analysten gehen davon aus, dass die Werte kurz- und mittelfristig nicht wieder deutlich ansteigen werden.“ Evelyn Faust stimmt dem zu, dass kurzfristig eine deutliche Steigerung der Finanzierungszinsen unwahrscheinlich ist. Ob die Immobilienpreise dagegen weiter steigen, ist für alle schwieriger einzuschätzen. Zu unterschiedlich reagiert in Deutschland die Preisentwicklung je nach Region, Lage und anderen Faktoren. Solange die Nachfrage nach Immobilien hoch bleibt, das Angebot nicht mitzieht und die Finanzierungskonditionen so günstig bleiben wie derzeit, rechnet Julia Wachs weiterhin mit steigenden Preisen. Allerdings gebe es auch Regionen, in denen der Markt schon sehr heiß sei.

**Besser langfristige Zinsbindung.** Keiner kann wirklich einschätzen, wie das Zinsniveau bei Auslauf der Zinsbindung in den kommenden Jahren tatsächlich sein wird. Das Risiko einer teuren Anschlussfinanzierung wird durch eine langfristige Zinsbindung deutlich reduziert. „Es bietet einfach Planungssicherheit über einen möglichst langen Zeitraum der Finanzierung“, so Frau Faust. Dadurch ist die Gefahr eines Zinsanstieges und somit die Gefahr einer Erhöhung der Kreditraten gebannt. Wer sich für eine Zinsbindung weit über 10 Jahre hinaus entscheide,

trägt eine etwas höhere Zinsbelastung, bleibt aber trotzdem relativ flexibel. „Denn nach 10 Jahren steht dem Immobilienkäufer ein Sonderkündigungsrecht zu“, weiß Frau Faust. Schmolke ergänzt: „10 Jahre nach Vollauszahlung eines Darlehens kann man mit einer 6-monatigen Kündigungsfrist gemäß BGB den Vertrag kündigen.“ So lässt sich ein günstigeres Angebot zur Anschlussfinanzierung berücksichtigen. Eck kennt noch einen anderen Vorteil: „Grundsätzlich gilt, je länger die Zinsbindung desto günstiger die aufzuwendenden Gesamtkosten.“

**Welche Fehler sollten vermieden werden?** Eine Immobilienfinanzierung ist für die meisten Kunden die größte Investition ihres Lebens. Da sollten alle damit zusammenhängenden Entscheidungen gut durchdacht sein. Am besten mit einem Berater, dem man vertraut und der die Finanz- und Vermögenssituation seines Kunden im Ganzen kennt, findet Evelyn Faust: „Das ist eine gute Basis, um gravierende Fehler vom Start weg zu vermeiden.“ Denn allzu häufig werden die Nebenkosten eines Hauskaufs nicht beachtet oder es wird zu wenig Eigenkapital eingebracht. Oft werden auch aus Zeitgründen Fördermittel nicht geprüft oder Schulden vor sich hergeschoben, da eine zu niedrige Tilgung vereinbart wurde. Eck sieht eine mögliche Gefahr, dass Käufer das Zinstief für überhöhte Darlehenssummen nutzen. Jeder Käufer sollte seine fixen und variablen Kostenpositionen im Blick haben und darüber Buch führen, gibt Schmolke noch mit auf den Weg: „Denn vor allem Ausgaben für Kleidung, Kfz, Urlaub und sonstigen Konsum werden teilweise massiv unterschätzt.“ Die Liquiditätsrechnung inklusive Finanzierungsrate sollte nicht zu knapp kalkuliert sein. Ein ausreichendes Liquiditätspolster als Notgroschen sollte in der Rückhand gehalten werden. Außerdem müsse immer noch Luft für die Bildung einer Instandhaltungsrücklage einkalkuliert werden. Ganz wichtig sei es ebenfalls, verschiedene Lebensrisiken wie Tod und Arbeitskraft abzusichern.



Julia Wachs  
MLP-Beraterin

**Wie bilde ich Baufinanzierungen am besten ab?** Baufinanzierung erscheint für viele Makler attraktiv. Bietet es doch eine lukrative Einnahmequelle ohne großes Stornorisiko. Grundsätzlich sollten zwar nur Spezialisten Baufinanzierung anbieten, die über die fachliche Eignung und über die dazugehörigen Zulassungen verfügen. Denn die Beratung ist komplex und erfordert ein umfangreiches Wissen der Darlehensanforderung sowie der Fördermöglichkeiten und Fördervoraussetzungen. Trotzdem müssen sich Makler davon nicht abschrecken lassen. Frau Faust sagt warum: „Wer seine Kunden ganzheitlich zu allen Finanz- und Vermögensfragen beraten möchte, muss auch das Thema Immobilien abdecken.“ Dem stimmt auch Schmolke zu, denn zusätzlich binde man damit den Kunden weiter an sich, respektive überlasse das Feld nicht den Banken: „Da kann auch schnell mal ein Kunde verloren gehen“, weiß er. Falls man in diesem Bereich nicht selbst aktiv sein möchte, bieten sich Kooperationen mit Spezialisten an. Ein Kundenschutz sollte natürlich garantiert sein. Bauformulare oder auch Maklerpools können in dem Fall zugezogen werden. Frau Faust: „Wir arbeiten eng mit den Finanzierungsexperten von MLP Hyp, einem Joint Venture von MLP und Interhyp, zusammen.“ Dadurch könne dem Kunden stets Finanzierungsangebote von mehr als 400 Anbietern im Markt geboten werden. „Zudem greifen wir bezogen auf Makro- und Mikroanalysen des Immobilienstandorts auch auf exklusive Analysen der Ratingspezialisten von unserer Tochter FERI zu“, so die Expertin weiter. Für welchen Partner man sich entscheidet, hängt von der Qualifikation und dem Netzwerk ab. Aber außen vor lassen sollte man Baufinanzierung keinesfalls. ■ (lws)