

# Vertriebshoch dank Zinstief

Baugeld ist billig wie nie. Die Angst um die Stabilität des Euro macht Direktinvestments in Immobilien für Anleger zusätzlich attraktiv. Die Kombination aus beidem ist eine Steilvorlage für Vermittler mit Erfahrung in beiden Bereichen

**Zins am 2. Januar 1995:  
7,89%, Monatsrate 741 Euro<sup>1)</sup>**

## → Die griechische Schuldentragödie

hat auch gute Seiten – zumindest für Baugeldanbieter und Immobilienunternehmen – und deren Vermittler. Denn die Krise befeuert zum einen ein enorm niedriges Zinsniveau für Hypothekendarlehen, zum anderen schürt sie Inflationsängste, was den Sachwert Immobilie für viele Anleger attraktiv macht. Angesichts der enorm niedrigen Zinsen sind auch Direktinvestments in Wohnimmobilien für viele Anleger eine Überlegung wert, denn sie lassen sich derzeit extrem günstig finanzieren oder schnell entschulden (siehe Grafik rechts). Von den Mieteinnahmen bleibt so schneller mehr übrig – und diese dürften angesichts sinkender Neubautätigkeit und zunehmender Wohnfläche pro Einwohner eher steigen als sinken. So beziffert das Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) den Bedarf an Wohnungen auf 195.000 jährlich, rund 36.000 mehr als 2009 gebaut wurden. Das bietet gute Chancen im Vertrieb von Baufinanzierungen. So meldet etwa der Baugeldbroker Interhyp für das erste Quartal 2010 einen Anstieg des Finanzierungsvolumens um 20 Prozent gegenüber dem ersten Quartal 2009.

## Schalt den Turbo ein

Wer im Mai 2000 eine Immobilie für 200.000 Euro finanziert hat, musste bei einem Zins von 5,97 Prozent und einem Prozent Tilgung monatlich 1.162 Euro berapen. Schuldenfrei wäre die Immobilie nach 32 Jahren und 9 Monaten. Wer diese Summe im Mai 2010 zu 3,09 Prozent finanziert hat, kann das Zinstief für höhere Tilgungen nutzen. Für die gleiche Monatsrate von 1.162 Euro ergibt sich ein Tilgungssatz von 3,88 Prozent – damit sind die Schulden schon nach 19 Jahren und einem Monat bezahlt. Weiteres Plus: Die Zinszahlungen sind während der Zinsbindung von 10 Jahren um rund 10.000 Euro niedriger.

Mai 2000: 5,97%: getilgt nach 32 Jahren und 9 Monaten

Mai 2010: 3,09%: getilgt nach 19 Jahren und einem Monat

Auch die ASG BauFi, Tochterunternehmen der ASG Assecuranz Service, verzeichnet steigende Umsätze im Finanzierungsgeschäft und will die niedrigen Zinsen nutzen, um zusätzliches Geschäft zu generieren: „Die aktuelle Zinssituation ist ideal für den Ausbau von Kooperationen; wir führen derzeit Verhandlungen mit diversen Versicherern, deren Makler bislang keine Baufinanzierung anbieten“, sagt John Semler, geschäftsführender Gesellschafter der ASG BauFi.

Die ING Diba forciert das Geschäft ebenfalls zusätzlich und bietet 0,3 Prozentpunkte Rabatt auf die Zinsen der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) – bei voller Provision für die Berater. Zudem winkt ein Zinsnachlass von 0,1 Prozentpunkten für Umschuldungen und Darlehen ab 300.000 Euro. Andreas Pflegshoerl, Leiter Sales Management bei der ING Diba, sieht vor allem bei Bestandskunden Potenzial: „Bei einer Eigentumsquote von bundesweit 45 Prozent kommen im Schnitt vier bis fünf von zehn Kunden für eine Anschlussfinanzierung infrage“, so Pflegshoerl. Das Thema sei Kunden derzeit aufgrund der niedrigen Zinsen für Forward-Darlehen, bei denen die Konditionen für die Anschlussfinanzierung bis zu drei Jahre im Voraus festgezurret werden, optimal vermittelbar. Wie Pflegs-





## “ Die aktuelle Zinssituation ist ideal für den Ausbau von Kooperationen

John Semler,  
geschäftsführender Gesellschafter ASG BauFi

### Baugeldzinsen auf Talfahrt

Annähernd günstige Darlehenskonditionen wie derzeit gab es zuletzt 2005. Im 15-Jahres-Durchschnitt lagen die Konditionen bei zehn Jahren Zinsbindung bei 4,9 Prozent – gut 2 Prozentpunkte mehr als im Juni 2010.

Durchschnitts-Bauzins seit 1995:  
4,90%, Monatsrate 492 Euro<sup>1)</sup>

3,09%

hoerl erwartet auch Semler, dass die Zinsen 2011 wieder anziehen. „Es ergibt darum Sinn, bei Kunden, deren Anschlussfinanzierung innerhalb der kommenden drei Jahre ansteht, die Zinsvorteile über Forward-Darlehen zu sichern.“

Auch der Immobilienbereich bietet Potenzial für weitere Umsätze. Bei ASG etwa gelten Kunden mit Einkommen im Bereich des Spitzensteuersatzes als Zielgruppe für Denkmalschutz- oder Bestandsimmobilien: „Neubauten sind preislich mit dem Niveau der Denkmalschutz-Projekte vergleichbar, allerdings ohne attraktive Sonderabschreibungsmöglichkeiten“, sagt Stefan Thiel, Geschäftsführer der DS Deutsche Sachwert Akademie, der neben ASG auch andere Vertriebe bei der Auswahl geeigneter Anlageimmobilien berät. „Wir sondieren im

Schnitt 40 bis 50 Denkmalschutzprojekte, prüfen die demografischen Gegebenheiten und die Initiatoren, übrig bleiben dann rund zehn empfehlenswerte Projekte“, erläutert Thiel.

Bei Bestandsimmobilien setzt er unter anderem auf Bestandsgutachten des TÜV und lässt sich Referenzen über andere Wohnanlagen der gleichen Verwaltung zeigen. Auch EFC aus Frankfurt bietet Immobilien aus Bausteinen der Kapitalanlage an. Dort werden enge Kooperationen mit ausgewählten Partnern bevorzugt: „Von ihnen erwarten wir unter anderem umfassende Referenzen sowie detaillierte Geschäftszahlen und eine Beiratstätigkeit für die EFC“, umschreibt Vorstand Gordon Grundler die Anforderungen an poten-

zielle Partner. Aus den Erfahrungen der 90er Jahre heraus, als viele Schrottimmobiliien unbesichtigt den Besitzer wechselten, bevorzugten viele Anleger eine Im-

**Zins am 21. Mai 2010:  
3,09%, Monatsrate 342 Euro<sup>1)</sup>**

moblie in räumlicher Nähe zum Heimatort. Das hält Thiel jedoch nicht immer für sinnvoll: „Je nach Wohnort des Kunden kann dies zu Fehlinvestitionen führen, wenn die demografischen Gegebenheiten dort nicht stimmen.“ Auf der sicheren Seite seien Anleger dagegen in den Metropolen München, Frankfurt, Berlin, Hamburg, Köln, Düsseldorf und Stuttgart – sofern die Mikrolage stimme, betont Thiel.

| Claudia Lindenberg

1) monatliche Rate für 100.000 Euro, ein Prozent Tilgung, zehn Jahre Zinsbindung  
Quelle: Dekabank. Die Darstellung der Zinsentwicklung basiert auf der DGZF-Pfandbriefkurve – den Pfandbriefrenditen der Deka-Bank und der Landesbanken.