

## Billiges Baugeld

# Immobilienmakler hoffen auf dicke Geschäfte

Von Claudia Lindenberg

**Die Zinsen sind niedrig wie nie, viele Anleger planen den Kauf einer Immobilie. Die Angst um den Euro befeuert den Markt zusätzlich - denn in der Krise sind reale Werte gefragt. Für Makler brechen goldene Zeiten an.**

Die griechische Schuldentragedie 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. 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.

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 aktuelle Zinssituation ist ideal für den Ausbau von Kooperationen"

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 Potential: "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 Pflegshoerl 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 Potential 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