

Im Blickfeld

Rabattschlacht in der Baufinanzierung

Fast schien es so, als würden im Zuge der Finanzkrise auch in der privaten Baufinanzierung die Margen steigen. Doch die Baugeldzinsen bleiben weiter im Keller. Zwar hatten sich einige – vor allem preisaggressive – Wettbewerber aus dem Neugeschäft zurückgezogen, doch umso erbitterter tobt der Kampf um die freiwerdenden Marktanteile. Dabei geht es zuweilen zu wie im Sommerschlussverkauf der Warenhäuser. Rabatte, Geldgeschenke und Sachprämien – den gewieften Absatzstrategen scheint jedes Mittel recht zu sein, um die Konkurrenz auszustechen. Dabei begeben sich die Vertriebsmanager nicht selten auf heikles Terrain.

So bietet die zur Postbank gehörende DSL Bank derzeit über die Maklerplattform E-Hyp der Prohyp GmbH, einem Tochterunternehmen der Münchener Interhyp AG, den angeschlossenen Maklern ein Kombinationsprodukt mit der ebenfalls zur Postbank gehörenden BHW Bausparkasse an. Dabei wird das DSL-Darlehen durch einen Bausparvertrag getilgt und abgelöst. Der Clou: Die Bank gibt 0,25 Prozent Konditionsrabatt. Für sich genommen ist das ein durchaus schlüssiges Angebot, schließlich offerieren auch der Handel und Versicherungen Rabatte, wenn mehrere Produkte erworben werden.

Knifflig könnte die Aktion aus Sicht der Postbank dennoch sein, weil der Vertrieb über freie Makler nur einen von mehreren Absatzwegen darstellt. Es ergibt sich also die Frage, ob Postbankkunden, die ihre Baufinanzierung am Bankschalter abschließen oder BHW-Kunden, die über den BHW-Außendienst akquiriert werden, ebenfalls in den Genuss dieses Zinsrabatts kommen. Da der Baufinanzierungskunde heute immer besser über Konditionen informiert ist und sehr wohl auch verschiedene Vertriebe „testet“, könnte er das gleiche Produkt von denselben Anbietern – DSL und BHW – zu unterschiedlichen Konditionen angeboten bekommen. Der BHW-Vermittler hätte – ohne entsprechende Kompensation – dann womöglich das Nachsehen.

Die Postbank ist sich dieser Tatsache bewusst und erklärt, dass sich an der Aktion neben den freien Maklern auch der Filialbetrieb beteiligen kann. Für den

„Stammvertrieb“ der Postbank Finanzberatung gelten jedoch andere Konditionen.

Abzuwarten bleibt, wie langlebig die „Aktion“ ist. Denn den ohnehin engen Margen in der privaten Baufinanzierung stehen zunehmend höhere Risiken gegenüber. Steigende Kreditausfälle werden auch in der privaten Baufinanzierung zu verarbeiten sein, wenn die Arbeitslosenquote und die Zahl der Insolvenzen – wie erwartet – zunehmen werden. Allerdings bietet ein parallel zu besparender Bausparvertrag eine gewisse Risikoabsicherung für den ausstehenden Darlehensbetrag, sodass ein Zinsrabatt auf das Hypothekendarlehen durchaus gerechtfertigt werden kann. Aber warum dann nicht für alle Kunden – egal über welchen Vertriebsweg sie kommen? Die Postbank begründet es damit, dass sie dem Bausparen zusätzliche Impulse geben und Kunden erreichen möchte, die sie bisher noch nicht hatte. (Red.)

Weniger Bereitschaft zur Altersvorsorge

Dass die Finanzmarktkrise auch in der privaten Altersvorsorge erhebliche Kratzen hinterlassen wird, war erwartet worden. In welchem Ausmaß die Privathaushalte ihre Sparanstrengungen auf den Prüfstand stellen, zeigte bereits die Altersvorsorge-Studie der Postbank. Deren tendenzielle Befunde bestätigen jetzt weitere Untersuchungen. So hat die Fondsgesellschaft Union Investment das Forsa-Institut im dritten Quartal 2009 die Deutschen zu ihrem Anlegerverhalten bei der privaten Altersvorsorge befragen lassen. Das Ergebnis ist ernüchternd.

Denn nur noch 68 Prozent der Befragten haben sich mit den Möglichkeiten der privaten Altersvorsorge beschäftigt. Unter den 20- bis 29-Jährigen sind es gerade einmal 60 Prozent. Aber immerhin ist der Anteil der erwerbstätigen Bundesbürger, die ergänzend zur staatlichen Rente auch privat Geld für das Alter zur Seite legen, mit über 50 Prozent durchaus beachtlich. Erwartungsgemäß kennen 90 Prozent die Riester-Rente, jedoch nur 19 Prozent die Rürup-Rente und lediglich magere 13 Prozent die betriebliche Altersvorsorge. Dennoch: Hohe Bekanntheit bedeutet noch lange

keine große Akzeptanz. Nur 41 Prozent der Befragten hatten bereits einen Riester-Vertrag abgeschlossen. Dieser Anteil lag bei Frauen mit 44 Prozent deutlich über dem der Männer mit nur 38 Prozent.

Dabei zeigt sich, dass die Notwendigkeit und die Möglichkeiten der privaten Altersvorsorge von vielen wohl doch nicht vollständig verstanden wurden. Denn als häufigster Grund, auf einen Riester-Vertrag zu verzichten, wurde die Bevorzugung einer anderen Vorsorgeform genannt. Dass die Riester-Rente andere Möglichkeiten der Zusatzversorgung nicht ausschließt, sondern lediglich ein Baustein ist, um die spätere Einkommenslücke zu reduzieren, ist demnach wohl noch unzureichend durch die Vertriebe kommuniziert worden.

Schützenhilfe erhalten die Riester-Produktanbieter derweil von der Verbraucherzentrale Hamburg. Diese lieferte mit ihrem „Ampelcheck Geldanlage“ zwar eine recht grob gerasterte Einschätzung, attestiert jedoch dem Riester-Sparplan und dem Riester-Fondssparplan die Eigenschaft als vorteilhafte Altersvorsorge-Produkte. Allerdings versäumen es die Verbraucherschützer, Wohn-Riester – als Bausparvertrag oder Baudarlehen – zu beleuchten. Lediglich der klassische Bausparvertrag findet Erwähnung und wird als eher ungeeignet für die private Altersvorsorge klassifiziert.

Dabei werden die eigenen vier Wände von den meisten Deutschen als besonders sichere Altersvorsorge geschätzt und angestrebt. Das verdeutlichen auch die jüngsten Zahlen des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales, das zum Ende des dritten Quartals 12,9 Millionen Riester-Produkten vermeldet und ein Jahr nach ihrer Einführung bereits den Absatz von 119 000 Wohn-Riester-Verträgen bekannt gibt. Trotz dieser hohen Sympathiewerte bedarf das Eigenheim als Altersvorsorge aber weiterhin intensiver Marktbearbeitung.

Von Seiten der Politik wurde dazu wohlwollende Unterstützung angekündigt: Die regierenden Parteien äußern in ihrem Koalitionsvertrag vom Oktober 2009 die Absicht, die Wohneigentumsquote in Deutschland über eine Vereinfachung der Eigenheimrente zu erhöhen. Ganz generell bekennen sich CDU, CSU und FDP zur staatlich geförderten Altersvorsorge, zu der sie weiteren Personengruppen (insbesondere Selbstständigen) den Zugang ermöglichen möchten. Auch der Schutz der bereits geleisteten Anstren-

gungen zur privaten Altersvorsorge soll betont werden: bei Selbstständigen durch die regelmäßige Anpassung der Pfändungsgrenzen im Insolvenzfall sowie bei arbeitslos gewordenen Arbeitnehmern durch die Erhöhung des Freibetrags beim Schonvermögen im SGB II auf 750 Euro pro Lebensjahr.

Bewerterstreit eskaliert

Unter deutschen Immobilienbewertern herrscht alles andere als Eintracht. Vielmehr pflegen die Gutachter eine bemerkenswerte Streitkultur, bei der sich längst nicht nur wegen methodischer Feinheiten duelliert wird. Mitunter geht es um Grundsätzliches wie die Frage, ob nur die getätigten Transaktionen den Markt abbilden oder ob nicht auch berücksichtigt werden müsse, wenn Angebot und Nachfrage nicht zueinander finden. Aber auch im Detail besteht häufig Uneinigkeit. So wird nicht selten – wie bei der aktuellen Änderung der Verordnung zur Immobilienwertermittlung – um Begrifflichkeiten wie „nachhaltig“ oder „marktüblich“ gefeilscht. Aber eigentlich versucht die Diskussion nur endlich das alte Dilemma aufzulösen, wie Preis und Wert in Übereinstimmung gebracht werden können. Vieles erscheint Außenstehenden dabei wie eine Glaubensfrage. Und vielleicht ist es das auch.

Wohl auch deshalb haben die Bewerter inzwischen neue Konfliktfelder erschlossen. Richtig in Rage geraten sie beim

Thema Qualifizierung. Da prallen die zertifizierten auf die öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen sowie die nationalen auf die internationalen Gutachter. Gestritten wird um Grundsätzliches: die Kompetenz. Dabei geht es weniger darum, welche Prüfung zu bestehen ist, sondern vielmehr darum, wie oft. An dieser Frage scheiden sich die Geister. Reicht es – wie bei anderen Berufsgruppen –, einmal geprüft zu werden, um einen schmückenden „Titel“ tragen zu dürfen oder muss sich dafür regelmäßig weitergebildet und das Fachwissen periodisch nachgewiesen werden? Und wer prüft und wie oft muss der Qualifikationsnachweis erbracht werden? Ermittelt ein zertifizierter Sachverständiger tatsächlich präziser und marktnäher? Erwartungsgemäß unterstellt jede Seite der jeweils anderen, dass diese weniger an tatsächlicher Bewertungsqualität, sondern vielmehr an möglichen Geldeinnahmen interessiert sei – ob als Beitrag für die Vereins- und Verbandsmitgliedschaft oder als Seminar- und Prüfungsgebühr.

Mittlerweile erreichen die atmosphärischen Verstimmungen auch internationale Bewertergremien. So verließen der Bundesverband der Immobilien-Investment-Sachverständigen e.V. (BIIS), Frankfurt am Main, und der Verband deutscher Pfandbriefbanken e.V. (vdp), Berlin, das International Valuation Standards Committee (IVSC). Offiziell begründen beide Verbände die Kündigung mit der Neuausrichtung des Standardsetzers. Dieser, so der Vorwurf, konzentrierte sich nur noch auf die bilanzielle Bewertung von Immobilien, nicht aber auf die Bewertung zu Beleihungszwecken und bei

Transaktionen. Geärgert haben dürfte beide deutschen Verbände aber auch, dass sie ihre Vertreter nicht mehr in die relevanten Gremien entsenden konnten. Zudem wird eine wachsende Dominanz der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) im internationalen Standardsetzer gesehen.

Doch auch innerhalb der RICS schwindet der deutsche Einfluss. Denn im Zuge der Neuorganisation des Verbandes wurde der deutsche Arm, der 1993 gegründete RICS Deutschland e.V., Frankfurt am Main, aufgelöst. Zwar soll es auch in Zukunft eine deutsche Sektion geben, doch wird diese künftig von RICS Europe aus Brüssel geführt. In Deutschland wird RICS demnach nur noch mit einer Niederlassung und einem National Board vertreten sein, um die 2 300 Mitglieder zu betreuen. Wie viel Eigenständigkeit und internationalen Einfluss die deutschen Chartered Surveyors dann noch haben werden, ist offen. Für die Grauhüter deutscher Bewertungspraxis dürfte die RICS-Entscheidung einerseits den lange gehegten Verdacht bestätigen, dass die angelsächsischen Bewerter ihre Methodik international ohne deutsche Störgeräusche durchsetzen wollen. Andererseits könnte die geschwächte Organisation der RICS in Deutschland deren bisherige Erfolge gefährden. Welche Folgen sich daraus für die deutsche und internationale Bewertungspraxis ergeben, ist heute noch nicht abschätzbar. Ein Ende der gutachterlichen Streitkultur ist jedenfalls nicht in Sicht. Zumindest das muss für den Fortschritt in der Immobilienbewertung keine schlechte Nachricht sein. (Red.)