

IMMOBILIEN FINANZIERUNG

— DER LANGFRISTIGE KREDIT —

1. Januar 2025
76. Jahrgang

Verlag Helmut Richardi
Frankfurt am Main

ISSN 1618-7741

DIGITALER
SONDERDRUCK

EINFACH BAUEN

„EINE TRENDWENDE BEIM NEUBAU
SEHE ICH 2025 NICHT“

FLORIAN TENBUSCH

EINFACH BAUEN

„EINE TRENDWENDE BEIM NEUBAU SEHE ICH 2025 NICHT“

Zu viel Bürokratie, eine quasi nicht existente Förderung des Neubaus sowie zu hohe steuerliche Belastungen. Die Themen, die den Neubau in Deutschland ausbremsen, sind lange schon bekannt. Nur ändert sich nichts. Da ärgert es den Autor mittlerweile sehr, der das Gefühl hat, dass der politische Wille hin zu einer Trendwende fehlt. Entsprechend sollte nicht damit gerechnet werden, dass der Wohnungsneubau im laufenden Jahr plötzlich wieder anspringt. Nichtsdestoweniger sind es bessere Zeiten für all diejenigen mit Interesse an Immobilieneigentum. Bleibt das Problem der zunehmenden Bedeutung von energetischen Sanierungen im Bestand. Hierfür fehlen oftmals die Mittel. Gleichzeitig sorgt der politische Aktionismus an dieser Stelle für Unsicherheit. Alles Themen, die auch die Finanziere vor Herausforderungen stellen. Doch es gibt Lösungen, wie der Prohyp-Chef im Redaktionsgespräch darlegt.

Red.

Herr Tenbusch, mit welchen Erwartungen blicken Sie auf das Jahr 2025. Was heißt all das für die Prohyp?

Ich bin optimistisch, was das neue Jahr angeht. In den vergangenen zwölf Monaten hat sich der Markt für Baufinanzierung bereits spürbar erholt. Die Lust der Deutschen auf Immobilien ist durch eine bessere Leistbarkeit zurückgekommen. Dieser Trend wird sich im laufenden Jahr, wenn auch etwas langsamer, voraussichtlich fortsetzen. Wir rechnen mit einem Gesamtmarktwachstum im niedrigen zweistelligen Prozentbereich.

Für uns als Prohyp wird die Herausforderung 2025 daher sein, die weiter steigende Nachfrage in enger Zusammenarbeit mit unseren Partnern auch in mehr Geschäft zu übersetzen. Dafür müssen und werden wir auf der einen Seite personell aufstocken. Auf der anderen Seite haben wir bereits im vergangenen Jahr bei der Produktivität eine großartige Entwicklung genommen, an die wir anknüpfen wollen.

Wie ist die Situation am Immobilienmarkt aktuell für Interessenten?

ZUR PERSON

**FLORIAN
TENBUSCH**

Geschäftsführer,
Prohyp GmbH, München



Foto: Prohyp GmbH

Als Geschäftsführer einer Firma, die im B2B-Bereich Baufinanzierung vermittelt, kann meine Antwort natürlich nur lauten: Die Situation ist super. Nein, Spaß beiseite. Wir hatten ja noch vor gar nicht allzu langer Zeit eine deutlich angespanntere Phase. Tatsächlich halte ich aber die aktuelle Marktlage aus Endkundensicht aber für spannend. Die Immobilienpreise haben zwar laut unserem eigenen Immobilienindex seit Jahresbeginn mehr als drei Prozent zugelegt. Vom Hoch aus dem Jahr 2022 sind sie aber noch ein gutes Stück entfernt. Gleichzeitig haben sich die Zinsen für zehnjährige Darlehen auf einem Niveau um die 3,3 Prozent eingependelt. Damit lässt sich arbeiten.

Chancen sehe ich außerdem für Kapitalanleger. Die Mieten werden in absehbarer Zeit nur eine Richtung kennen: nach oben. Und auch bei den Preisen rechne ich aufgrund der größeren Nachfrage mit einem weiteren Anstieg in 2025.

In welchem Segment rechnen sie mit dem größten Wachstum? Gerade mit Blick auf die Anschlussfinanzierungen und den schwachen Neubau.

Das Wachstum wird sich nicht auf alle Segmente gleich verteilen, im Gegenteil. Haupttreiber werden weiterhin die Bestandsimmobilien bleiben, eine Trendwende beim Neubau sehe ich im vergangenen Jahr nicht. Bei den Anschlussfinanzierungen befinden wir uns aufgrund der Vorzugseffekte während der Zinswende nach wie vor auf einem sehr niedrigen Niveau. Hier könnte der Markt langsam ein wenig zurückkommen. Insgesamt wird sich 2025 wieder gutes Geld in der Baufinanzierung verdienen lassen, und das ist gerade für diejenigen interessant, die dem Bereich zuletzt den Rücken gekehrt haben.

Wie werden sich die Konditionen entwickeln?

Die Immobilienpreise werden voraussichtlich erst einmal weiter steigen. Bei den Zinsen rechne ich für die kommenden Monate mit einer Entwicklung um das aktuelle Niveau – also 3,3 Prozent. Wie es für das Gesamtjahr aussieht, gerade bei den Bauzinsen, bin ich mit Prognosen vorsichtig. Aktuell gibt es von politischer Seite einfach sehr große Unwägbarkeiten – Stichwort Trump, Stichwort Bundestagswahl. Gerade die US-Handelspolitik könnte, je nachdem, wie rigoros sie am Ende ausfällt, dafür sorgen, dass die Inflation noch einmal ein Thema wird.

Die Prohyp ist einer der größten Baufinanzierungspartner für Finanzdienstleister in Deutschland: Wie reagieren die Vermittler auf die aktuelle Entwicklung?

Mit Blick auf 2024 habe ich bei unseren Partnern zunächst einmal eine große Erleichterung und auch Euphorie wahrgenommen, dass der Markt nach der großen Depression zuvor wieder angesprungen ist. Gleichzeitig wird es eine Situation wie zur Niedrigzinsphase in absehbarer Zeit nicht mehr geben. Die Komplexität in der Baufinanzierung hat insgesamt zugenommen. Diese Erkenntnis ist bei allen angekommen.

Was bedeutet das für die Beratung?

Der Kunde will keine Baufinanzierung, sondern er will bei seinen individuellen Bedürfnissen abgeholt werden. Die sehen mittlerweile ganz unterschiedlich aus. Während die eine Kundin Unterstützung bei der Immobiliensuche braucht, will der andere Kunde die passende Lösung, um die Immobilie nach dem Kauf gleich noch zu modernisieren.

Auch beim Finanzierungsprozess gehen die Kundenwünsche immer weiter auseinander. Manche wollen möglichst viel in Eigenregie machen und sich lediglich ab und an rückversichern, andere sind froh, wenn ihnen so gut wie alles abgenommen wird. Wir haben den Anspruch, für alle diese Fälle die passende Unterstützung und das

passende Tool bereitzustellen, damit unsere Partner ihre Kunden wiederum bestmöglich beraten können. Dabei sind wir schon sehr weit gekommen, es wird in absehbarer Zeit aber auch noch einiges dazukommen.

Wie sehen solche Tools aus?

Mit der Interhyp-Immobilienuche haben wir seit Anfang des Jahres ein Produkt im Portfolio, mit dem auch unsere Prohyp-Partner sehr einfach ihre Kunden proaktiv unterstützen können. Wenn es mit der Wunschimmobilie des Kunden einmal nicht klappt, geht der Lead damit nicht verloren, sondern es gibt direkt einen neuen Ansatzpunkt. Im Bereich Modernisierung kooperieren wir beispielsweise mit zwei Energieberatungsfirmen, an die unsere Partner ihre Kunden bei Bedarf weitervermitteln können. Unser Ökosystem, mit unserer großen Baufinanzierungs- und Bankenexpertise als Kern, erweitern wir Schritt für Schritt.

Sie haben den Finanzierungsprozess gerade schon angesprochen. Da kommt man an dem Begriff Automatisierung nicht mehr vorbei. Was denken Sie, werden sich bald Menschen per Knopfdruck für mehrere Hunderttausend Euro verschulden?

Nein, das glaube ich nicht. Zumindest nicht in großer Zahl. Das haben wir auch bereits getestet. Dennoch wird die Digitalisierung und als ein Teil davon die Automatisierung im Baufinanzierungsprozess immer wichtiger. Und zwar dann, wenn es darum geht, wie viel Zeit ich als Berater für meine Kunden allokiere kann. Salopp gesagt: Der Abgleich und das Anfordern von Unterlagen stiften keinen Mehrwert. Mehr Zeit für Beratung hingegen schon. Und genau dafür automatisieren wir Prozesse wie die Bonitätsprüfung oder die Objektbewertung. Ich glaube, wer als Berater in Zukunft die meiste Zeit am Kunden oder für die Akquise zur Verfügung hat, der hat die besten Karten. Das wird den Unterschied machen.

Wie drücken sich die von Ihnen beschriebenen Veränderungen in den Erwartungen der Vermittler an Ihr Haus aus?

Um insgesamt mehr Anträge bei gleichzeitig höherer Komplexität zu konvertieren, braucht es eine höhere Produktivität. Übergeordnet ist das auch immer die Erwartung

unserer Vermittler: Fälle möglich zu machen. Das ist uns 2024 sehr gut gelungen. Gerade unter den beschriebenen Bedingungen machen sich unser Know-how im Umgang mit den Kreditgebern und unsere enge Beziehung zu unseren Vermittlern bezahlt. Wenn die Machbarkeit einer Baufinanzierung stark von der Expertise in der Beratung und bei der Einreichung abhängig ist, kommen unsere Stärken besonders zum Tragen.

Auf der anderen Seite haben auch wir unsere Prozesse verschlankt und digitalisiert, was im Endeffekt zu mehr Produktivität geführt hat. Hier haben wir sicher noch nicht unser ganzes Potenzial ausgeschöpft. Aus den Gesprächen mit unseren Vermittlern weiß ich, dass das von uns erwartet wird. Dass wir den technologischen Fortschritt in der Baufinanzierung anführen. Und dafür werden wir 2025 weiter alles geben.

Worin sehen Sie neben den veränderten Kundenanforderungen aktuell die größten Herausforderungen für Vermittler?

Insgesamt ist die Leistbarkeit bei den Kunden besser als noch zu Beginn des Jahres 2024. Für viele Kaufinteressenten bleibt das Eigenkapital zur Finanzierung einer Immobilie aber die größte Hürde. Das merken wir und unsere Vermittler in den Anträgen. Zum Beispiel dann, wenn es um die Frage geht, ob die Nebenkosten aus dem Eigenkapital gezahlt werden können oder ob es dafür Zusatzsicherheiten braucht.

Regulatorisch gibt es sowohl gesetzlich als auch von den Kreditgebern selbst Auflagen, die die Komplexität der Finanzierungen erhöhen. Erst im Oktober kam bei einer Umfrage der Bundesbank heraus, dass die Mehrzahl der Kreditinstitute ihre Vergaberichtlinien bei Immobilienkrediten in Deutschland weiter gestrafft hat. Und über die immer unterschiedlicheren Kundenbedürfnisse hatten wir ja bereits gesprochen. Darauf braucht es Antworten und Lösungen.

Lassen Sie uns nochmal auf den Immobilienmarkt in Deutschland schauen. Ein großes Problem ist nach wie vor: Es wird viel zu wenig gebaut. Was sind aus Ihrer Sicht die größten Hemmnisse?

Es sind leider immer die gleichen Themen: zu viel Bürokratie, eine quasi nicht existente Förderung des Neubaus sowie zu hohe steuerliche Belastungen. Mich ärgert dieses Thema

mittlerweile sehr, weil ich das Gefühl habe, dass der politische Wille hin zu einer Trendwende fehlt. Die politischen Entscheider haben in den vergangenen Jahren schlicht ihre Verantwortung nicht wahrgenommen.

Dabei gäbe es genügend praktikable Lösungsansätze. Erst vor kurzem hat beispielsweise das Institut der deutschen Wirtschaft errechnet, dass eine Halbierung der Grunderwerbsteuer die Zahl der Baugenehmigungen um 9 Prozent steigern würde. Dem Rückgang der Steuereinnahmen würde zeitnah eine Steigerung der gesamtwirtschaftlichen Produktion durch höhere Bauinvestitionen gegenüberstehen, was wiederum zu erheblichen Steuermehreinnahmen führen würde.

Welche Rolle wird das Thema ESG künftig spielen?

Ich denke, hier muss man differenzieren. Das Marktpotenzial ist ungebrochen groß. Um das mal an einer Zahl festzumachen: Das durchschnittliche Alter einer über die Interhyp Gruppe finanzierten Immobilie beträgt aktuell 48 Jahre. Da wird klar, welchen Modernisierungsbedarf es in diesem Land gibt. Was die Kunden derzeit davon abhält, stärker aktiv zu werden, ist zum einen die eingeschränkte Leistbarkeit. Die Finanzierung einer Immobilie ist für viele das Maximum. Für eine Modernisierung on-top gibt es häufig keinen Spielraum mehr. Zum anderen fehlt es an Planungssicherheit seitens des Gesetzgebers. Und gerade, weil die aktuelle Situation komplex und der Informationsbedarf groß ist, haben wir unser Angebot für unsere Vermittler in diesem Bereich zuletzt weiter ausgebaut.

Und wie sieht es bei den Banken aus?

Die Kreditgeber werden auch weiterhin ein großes Interesse daran haben, den Geschäftsbereich mit energieeffizienten Immobilien auszubauen. Aufgrund der Regulierung und des vorher genannten Potenzials. Die große Herausforderung bleibt derzeit noch der Finanzierungsprozess. Kleine Tickets mit großem Prüf- und Beratungsaufwand lassen sich nicht so leicht abbilden wie das klassische Geschäft mit Grundschuldlohen. Perspektivisch stellt für mich die automatisierte Kreditvergabe den größten Hebel zur Lösung des Problems dar. Sobald sich kleinere Modernisierungsdarlehen schnell, kostengünstiger und in größerer Stückzahl abwickeln lassen, ändert sich alles. Und an diese Entwicklung glaube ich. ■