

## Leitartikel

# Bringen diese Deals die Banken noch forward?



Daniel Rohrig

Eine aktuelle Deutsche-Bank-Research-Studie belegt, was ohnehin allorten vermutet wird: Die Zeit der ultraniedrigen Bauzinsen ist vorbei, die Talsohle wohl trotz der EZB-Politik durchschritten. Früher, als so mancher glaubte. Laut der Studie könnte der Durchschnittszins für ein Baudarlehen mit einer Zinsbindung von fünf bis zehn Jahren gegen Ende dieses Jahres bei 1,7 Prozent liegen, Ende 2018 gar bei 1,9 Prozent. Zum Vergleich: Waren es im November 2016 noch 1,4 Prozent, sind es aktuell 1,6 Prozent. Und das, obwohl sich an der Zinspolitik der EZB bislang noch nichts geändert hat.

Besondere Aufmerksamkeit bekommen in diesem Zusammenhang sogenannte Forward-Deals. Was für die Kunden gut ist, könnte sich für die Kreditinstitute zum riskanten Spiel entwickeln. Denn bis zuletzt kamen die Banken ihren Kunden dabei noch weit entgegen, witterten sie doch ein sicheres Geschäft. Keine Frage, Forward-Deal-Kunden sind Kunden, die ihre Zahlungsfähigkeit schon unter Beweis gestellt haben. Und die Beleihungshöhe liegt selten oberhalb von 60 Prozent des aktuellen Objektwerts. Um diese Kunden wird gekämpft. Die Münchener Hyp hat beispielsweise die Forward-Aufschläge gesenkt, Vorlaufzeiten von bis zu zwölf Monaten werden teils ohne Aufschlag vergeben. Bei einem Zeitraum von 60 Monaten Vorlaufzeit verlangen die Kreditinstitute im Schnitt nur noch 0,75 Prozentpunkte Aufschlag. Wie gesagt, im Schnitt. Es gibt auch Kreditinstitute, die knapp 1,50 Prozent verlangen. Andererseits bietet der Vermittler Accedo sogar Forward-Darlehen, bei denen Kunden bis zu 60 Monate keinen Aufschlag bezahlen müssen. Dafür gilt dann allerdings eine Zinsbindung von 15 bis 30 Jahren, was in dieser Länge für beide Seiten eher einem Risikospiegel ähnelt, da die Zinsklaviatur zu dieser Zeit bereits wieder hinauf- und heruntergespielt worden sein kann. Wird beispielsweise ein Forward-Darlehen über 20 Jahre lang mit Volltilgung festgeschrieben, beträgt der Aufschlag im Schnitt nur 0,25 Prozentpunkte. Bei einem Anschlusskredit in Höhe von 300 000 Euro entspricht das einer monatlichen Rate von 1 535 Euro.

Hatte der Forward-Darlehen-Markt im Januar und Februar mächtig an Fahrt aufgenommen, ging der Anteil von knapp unter 20 Prozent im März auf 16,19 Prozent zurück. So einen Boom wie zu Beginn des Jahres hat es laut Dr. Klein seit Bestehen dieses „Produktes“ nicht gegeben. Momentan lassen Kunden sich den Zinssatz für eine Forward-Periode von momentan durchschnittlich rund 26 Monaten bis zur Auszahlung festschreiben. Das zeigt: Die Banken haben derzeit das Buhlen um die Forward-Kunden etwas zurückgeschraubt. Das Produkt ist nachfragegetrieben“, weiß Susanne Kerstan von Dr. Klein. Christian Kraus von der Interhyp AG sieht allerdings noch einen leichten Angebotsüberhang in Form günstiger Forward-Gebühren. Dennoch ist es wohl nur eine Frage der Zeit, bis die Anbieter auch noch ihre Konditionen anpassen.

Keine Frage, der Risikofaktor für die Banken steigt. Zwar lassen sie sich die Deals mit Forward-Aufschlägen gut bezahlen; steigen die Kreditzinsen jedoch wieder deutlich, müssen sie sich teuer an den Märkten refinanzieren. Auf der anderen Seite bedeutet ein derartiger Darlehensvertrag eben auch für die Bank Planungssicherheit. Wenn diese schon Jahre zuvor exakt weiß, an wen sie wann welchen Betrag finanzieren muss und was sie jeden Monat dafür vom Kunden bekommt, ist das natürlich für die langfristige Steuerung von großem Vorteil. Entscheiden sich die Kunden anders, wird für sie eine sogenannte Nichtabnahmeentschädigung fällig. Für diese Planungssicherheit sind die Kreditgeber offenbar auch in Zeiten leicht steigender Zinsen bereit, bei höheren Leitzinsen weniger zu profitieren. Wenn die Kreditgeber der Meinung wären, dass Forward-Deals kein gutes Geschäft wären, würden sie diese auch nicht offensiv anbieten. In Zeiten von Basel III bis IV werden die Verantwortlichen schon genau schauen, wem sie welche festen Geldzusagen machen.

Noch ein Aspekt sollte nicht unerwähnt bleiben: Banken sollten genau auf ihre Widerrufsbelehrungen schauen. Da muss alles wasserdicht sein. Findige Rechtsanwälte lauern nur darauf, einen Fehler darin zu finden, um dagegen im Falle einer nicht gewünschten Inanspruchnahme eines Forward-Darlehens juristisch vorzugehen.