

Der Spagat zwischen Regulatorik und Beratung kann gelingen

Von Jochen Ramakers



Quelle: BilderBox.com

Die Nachbesserung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie im Frühjahr 2017 zeigt, dass Öffentlichkeitsarbeit der Überregulierung Einhalt gebieten kann, meint Jochen Ramakers. Nichtsdestotrotz müssen Banken sich überlegen, wie sie den Spagat zwischen Regulierung und qualifizierter Beratung in der Immobilienfinanzierung leisten können. Dazu zählt er unter anderem rasche Entscheidungsprozesse sowie eine Verknüpfung der persönlichen Beratung mit digitalen Strategien. Alternativen zum klassischen Annuitätendarlehen seien hingegen mit Vorsicht zu betrachten. Die Planungen für endfällige Darlehen scheitern oft. Und beim Crowdfunding unterschätzen Anleger häufig die Risiken. Red.

In der weltweiten Finanzkrise, die 2007/08 in den USA als Subprimekrise begann und deren strukturelle Auswirkungen in den Folgejahren an den internationalen Finanzmärkten spürbar waren (und bis heute sind), konnte sich Deutschland im Vergleich mit manch anderen Ländern insgesamt gut behaupten. Zur Bewältigung der Krise im Rahmen von „Basel III“ waren regulatorische Änderungen für Banken und andere finanzwirtschaftliche Organisationen vorzunehmen, um deren Stabilität insbesondere durch Verbesserungen der Eigenkapitalausstattung und Risikobegren-

zungen zu stärken. Diese Änderungen betreffen auch Finanzierungsprozesse der hiesigen Immobilienwirtschaft, die zu einem der kapitalintensivsten Wirtschaftssegmente Deutschlands gehört.

Prognostische Studien, wie sie beispielsweise vom Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) für das Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung bereits im Jahre 2014 durchgeführt wurden, gingen davon aus, dass auch im Zuge von Basel III und gewissen Krediterschwernissen die Nachfrager von Finanzierungen für Wohnimmobilien in Deutschland gleichwohl weiterhin positive Bedingungen vorfinden würden (begünstigt auch durch eine vorteilhafte makroökonomische Konstellation und eine expansive Politik der Europäischen Zentralbank EZB sowie durch einen intakten Refinanzierungs- beziehungsweise Pfandbriefmarkt für die Banken). Namentlich bei gewerblichen Immobilienvorhaben und Projektentwicklungen außerhalb des Wohnungssegments wurde aufgrund ihres forcierten Risikoprofils hingegen von merklichen Auswirkungen der Basel-III-Vorgaben ausgegangen und hierbei eine

Verschlechterung der Finanzierungsbedingungen (unter anderem Laufzeiten, Risikoaufschläge, Eigenkapital- und Liquiditätsanforderungen) angenommen.

Irritationen durch die Wohnimmobilienkreditrichtlinie

Mithin kam es in der Folgezeit aber auch bei der Wohnimmobilienfinanzierung zu gewissen Irritationen aufgrund regulatorischer Vorgaben. Zu nennen ist hierbei insbesondere die Wohnimmobilienkreditrichtlinie (WIKR), deren Regulatorik von EU-Gremien ausgearbeitet wurde und in EU-Mitgliedsländern umzusetzen ist.

Ein entsprechendes „Gesetz zur Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie und zur Änderung handelsrechtlicher Vorschriften“ wurde vom deutschen Bundestag im März 2016 beschlossen. Demnach müssen sich deutsche Banken und Kreditinstitute bei der Vergabe von Immobilienbeziehungsweise Baufinanzierungen an verschärfte Kriterien halten und überprüfen, ob die Nachfrager beziehungsweise Darlehensnehmer in der Lage sind, die betreffenden Summen tatsächlich über ihre anzunehmende Lebensspanne zu tilgen.

Möglichen Wertsteigerungen der fraglichen Immobilie wird bei der Kreditwürdigkeitsbewertung weniger Aufmerksamkeit zuteil, bedeutsam ist vielmehr die langfristige Zahlungsfähigkeit eines Dar-

Zum Autor

Jochen Ramakers, Mitglied des Vorstands, Sparda-Bank Hannover eG, Hannover

lebensnehmers. Mit diesen Regularien will die WIKR dazu beitragen, das Entstehen möglicher Überhitzungen oder regelrechter „Blasen“ am Immobilienmarkt, wie sie als Auslöser für die eingangs erwähnte Subprimekrise in den USA maßgeblich waren und später auch massive Verwerfungen an den Immobilienmärkten etwa in Spanien und Irland bedingten, zu vermeiden. Darüber hinaus fokussierte die WIKR in ihrer ursprünglichen Ausgestaltung (Stand 2016) unter anderem die folgenden Punkte:

- Planung einer möglichen Familiengründung der Finanzierungsnachfrager (und Bewertung eines solchen Faktors seitens der Bank, zur Einkalkulierung etwaiger Verdienstaussfälle),
- zusätzliche Absicherungsmaßnahmen (etwa Risikolebens- oder Berufsunfähigkeitsversicherungen),
- Lebensalter und berufliche Situation (Sicherheit, Branchenperspektive) der Finanzierungsnachfrager,
- Sachkunde- und Eignungsnachweise von Immobiliendarlehensvermittlern und Bankmitarbeitern, die unmittelbar an einer Finanzierungsvermittlung oder entsprechenden Beratung teilnehmen,
- Tiefe und Gründlichkeit der Darlehenswürdigkeitsprüfung der Nachfrager durch die Bank (zum Ausschluss einer „Falschberatung“, die wiederum eine Schadensersatzpflicht der Bank bedingen kann).

Über das Ziel hinaus

Diese Ausgestaltung stieß auf teils vehemente Ablehnung. An der als Verbraucherschutzmaßnahme gedachten WIKR wurde dabei insbesondere eine Überregulierung der in Deutschland ohnehin bereits vergleichsweise konservativen Immobilienfinanzierungsstandards und damit ein Hinausschießen über das eigentliche Ziel kritisiert. Bemängelt wurde ferner, dass

aufgrund der WIKR manche Nachfrager trotz einer „normalen“ Einkommenslage und der sehr günstigen Zinsen von einer vormals möglichen Immobilienfinanzierung ausgeschlossen würden. Gleiches gelte für Menschen mit einem erhöhten Lebensalter.

Alles in Allem sei eine in vielen Fällen nicht begründete und unfaire Einschränkung der Darlehenswürdigkeit vieler Nachfrager nach Immobilien- und Baufinanzierungen eingetreten, zumal Banken und Kreditinstitute das Risiko einer regresspflichtigen Fehlberatung durch eine teils rigorose Anwendung der WIKR zu reduzieren suchten.

Es kann kaum überraschen, dass im Laufe der zweiten Jahreshälfte 2016 von verschiedenen Banken beziehungsweise Bankenverbänden Rückgänge bei Finanzierungsvolumina im Bau- und Immobilienbereich berichtet wurden. Solche Erfahrungsberichte sollten aber zurückhaltend bewertet werden, da zum Beispiel einige Privatbanken Einbrüche der immobilienbezogenen Kreditvergabe nicht bestätigen konnten.

Darüber hinaus erfolgten 2017 durch den deutschen Bundestag Präzisierungen der WIKR, um Rechtsunsicherheiten zu mindern und unbotmäßige Beeinträchtigungen der Immobiliendarlehensvergabe an junge Familien, die Bezieher geringerer Einkommen und ältere Menschen zu verhindern. Durch diese Anpassungen kommen sicherlich Sinn und Zweck der WIKR, darunter insbesondere der Verbraucherschutz und der Schutz der Immobiliendarlehensnehmer davor, sich finanziell zu „übernehmen“, klarer zur Geltung. Jedoch werden die Immobilien finanzierenden Banken und Kreditinstitute auf der anderen Seite durch noch mehr Regularik und bürokratischen Aufwand belastet.

Eine Warnung vor einer solchen Entwicklung fand sich bereits in einer 2016 durchgeführten empirischen (Folge-) Studie, die am Lehrstuhl für Finanzierung und Kreditwirtschaft der Ruhr-Universität Bochum

(Prof. Paul) im Auftrag des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken realisiert wurde und deren Resultate im November 2016 vorgestellt wurden.

Weg vom flächendeckenden Angebot?

Demnach führen die regulatorischen Auflagen und Dokumentationspflichten nicht nur in der Anlageberatung, sondern auch bei der Immobilienfinanzierung im Negativfall dazu, dass deutsche Genossenschaftsbanken die entsprechenden Dienstleistungen immer weniger flächendeckend, sondern nur noch in spezialisierten Beratungs- und Service-Centern anbieten können, was wiederum dem Wertebild und Selbstverständnis der Volks- und Raiffeisenbanken zuwiderlaufe.

Nach den perspektivischen Erkenntnissen dieser Studie werden Genossenschaftsbanken durch die Regularik, namentlich in den Bereichen Anlageberatung und Bau-/ Immobilienfinanzierung, einer hohen Kostenbelastung ausgesetzt, die letztlich die Geschäftsausrichtung dieser Banken, die in der Finanzkrise 2008 ff. nachweislich stabilisierend im Finanzsystem wirkten und im Unterschied zu manch anderen Banken eben keiner Staatshilfe bedurften, auf problematische Weise verändern könne.

Der Überregulierung Einhalt gebieten

Selbstverständlich ist hier die Frage zu stellen, wie genossenschaftliche Banken insbesondere im Bereich Immobilienfinanzierung einer solchen Entwicklung erfolgreich gegensteuern können. Die 2017 erzielten Nachbesserungen der WIKR durch den Gesetzgeber unterstreichen jedenfalls, dass Öffentlichkeitsmaßnahmen und ein entsprechender Druck von Banken- und auch Sparkassenverbänden „Überregulierungen“ Einhalt gebieten können (im Fall des WIKR war 2016 eine forcierte Sachkritik unter anderem seitens

des Genossenschaftsverbandes Bayern GVB vorgebracht worden).

Es ist ebenfalls sinnvoll, Regulierungen flexibel und sachgerecht zu gestalten (aktuelles Beispiel: das sogenannte Finanzaufsichtsergänzungsgesetz, das – unter anderem erst bei tatsächlich „drohenden Gefahren durch Überbewertungen auf Wohnimmobilienmärkten“ – der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht BaFin das Recht einräumt, Kriterien für eine Vergabe neuer Immobilienfinanzierungen/Kredite zu verschärfen).

Gestaltungsmöglichkeiten für Banken

Derartige gesetzliche Maßnahmen beziehungsweise Nachbesserungen mit Implikationen für Immobilienfinanzierungen entziehen sich dem unmittelbaren Handlungsfeld von Banken. Innerhalb dieses Handlungsfeldes sind allerdings Gestaltungsmöglichkeiten gegeben, um den „Spagat“ zwischen Regulatorik und qualifizierter Immobilienfinanzierungsberatung zu meistern und damit den zuvor genannten Fehlentwicklungsrisiken gegenzusteuern.

Eine Möglichkeit liegt insbesondere in der Steigerung der Beratungsgüte und Effizienz der in die Immobilienfinanzierungsberatung eingebundenen Mitarbeiter. Als relevante Aspekte können hierbei genannt werden:

- Rasche Entscheidungsprozesse bei Immobilienfinanzierungen durch gezielt geschulte und entsprechend sachkundige Experten;
- qualifizierte und zugleich realistische Prüfung der Bonität von Nachfragern nach Immobilienfinanzierungen sowie ebenso qualifizierte Klärung von Fragen der Risikoabsicherung;
- Erreichung fairer und kundenorientierter Finanzierungen mit marktgerechten Konditionen und beispielsweise auch Möglich-

keiten zu Sondertilgungen und gegebenenfalls zur Nutzung öffentlicher Fördermittel.

Qualitätsnachweis durch Zertifizierung

Eine Zertifizierung durch geeignete Prüforganisationen als weitere Gestaltungsmaßnahme kann solche Qualitätsnachweise objektivieren helfen und zugleich als Soliditätsnachweis gegenüber den Bankkunden und Nachfragern nach Immobilienfinanzierungen genutzt werden. Beispielhaft sei für den Bereich genossenschaftlicher Banken das TÜV-Siegel (Zertifizierung) für geprüfte Bau-/Immobilienfinanzierungsberatung genannt.

Der Nutzen einer solchen Zertifizierung, die hohe Akzeptanz unter genossenschaftlichen Banken findet, lässt sich gemäß der zuständigen Prüforganisation (TÜV Saarland) wie folgt auf den Punkt bringen: „Risikominimierung/Sicherheit (Gesetzeskonformität), Qualitätssicherung (zum Beispiel Prozessanalyse der Schulungskonzepte), Kosteneffizienz (Prozessoptimierung), Kundenorientierung (...), Glaubwürdigkeit (Beratungskonzepte umgesetzt und gelebt), Neukundengewinnung“.

Mit den digitalen Strategien kombinieren

Diese Qualitätsaufstellung mit persönlicher Beratung kann mit den – zweifellos bereits bedeutsamen und an Relevanz

weiter zunehmenden – digitalen Strategien zur Vermarktung von Immobilienfinanzierungen kombiniert werden: Auf der digitalen Ebene kann dabei die Abfrage beziehungsweise Erhebung von kundenseitigen Parametern wie Kaufpreis der Immobilie beziehungsweise des Bauvorhabens, verfügbares Eigenkapital und Tilgungshöhe/monatliches Zahlungsvolumen einen ersten Grobrahmen bieten, der im Anschluss ein persönliches Beratungsgespräch innerhalb der betreffenden Bank wesentlich erleichtert oder aber – bei einer unrealistischen Kundenpositionierung – eine früh klärende Korrektur erlaubt.

Eine solche Qualitätsaufstellung einer Bank wird unter den Bedingungen niedriger Margen bei der Immobilienfinanzierung auf der einen Seite und einer hohen Wettbewerbsintensität andererseits zukünftig umso wichtiger werden.

Die besagte Wettbewerbsintensität ergibt sich auch daraus, dass immer mehr an einer Immobilienfinanzierung Interessierte die Beratungsleistungen von Baufinanzierungsvermittlern in Anspruch nehmen. Solche vermittelnden Unternehmen – genannt seien hier exemplarisch Interhyp oder Dr. Klein – können anhand eigener Plattformen und Datenbanken aktuelle Immobilien- und Baufinanzierungskonditionen hunderter Banken, Bausparkassen und auch Versicherer abgleichen.

Es handelt sich insoweit um Vorausberatungsmöglichkeiten, durch die der An-

Bleiben Sie immer auf dem neuesten Stand:

Ihre Kreditwesen-Redaktion informiert nun auch täglich in der Rubrik „Meldungen“. Folgen Sie uns auf



oder besuchen Sie uns unter www.kreditwesen.de

spruch von Bankkunden an ein Immobilienfinanzierungsgespräch mit ihrer Hausbank und an ein entsprechendes Angebot selbstverständlich erhöht wird.

Eine komplette „digitale Substitution“ von Beratungsleistungen in der Immobilienfinanzierung erscheint, abgesehen von Sonderfällen, weder realistisch noch wünschenswert. Gleiches gilt für die Konkurrenz durch Immobilien- und Baufinanzierungsvermittler beziehungsweise deren Vorausberatung (diese wettbewerblichen Konstellationen dürften sich allerdings zukünftig sogar noch verschärfen und den Margendruck im Immobilienfinanzierungsgeschäft aufrechterhalten).

Bankkunden und -mitglieder (Genossenschaftsbanken) schätzen die persönliche Interaktion mit qualifizierten Immobilienfinanzierungsberatern, in der sich eine auf den individuellen Fall zugeschnittene und tragfähige Lösung finden lässt. Die zuvor genannte Qualitätsaufstellung von Banken bei Fragen rund um die Immobilienfinanzierung stellt insofern auch weiterhin eine strategisch sinnvolle Antwort unter Bedingungen des Margen- und Wettbewerbsdrucks dar.

Crowdfunding als Alternative

Mithin existieren außerhalb des „konventionellen“ Immobilienfinanzierungsgeschäfts auch alternative – und oftmals für den Gewerbeimmobilienbereich eingesetzte – Finanzierungsformen für Immobilienprojekte wie beispielsweise Wandel- und Optionsanleihen, Einsatz von Mezzanine-Kapital, Private-Equity-Modelle mit Real-Estate-Schwerpunkt, Immobilienleasing und Mietkaufmodelle, endfällige Darlehen sowie sogenannte Crowdfunding-Konzepte.

Das letztgenannte Crowdfunding als ein Sonderfall wird insbesondere in den USA bereits seit längerer Zeit praktiziert und findet sich mittlerweile auch seit einigen

Jahren in Deutschland. Hierbei sollen Immobilienprojekte (auch Wohnanlagen, Wohnprojekte) durch eine größere Zahl („Crowd“: Schwarm) von Anlegern mit entsprechend niedrigvolumigen Kapitaleinsätzen (Anteilen) finanziert oder mit-/teilfinanziert werden. Tatsächlich wird bei derartigen Crowdfunding-Projekten der digitale Modus sehr stark genutzt (also digitale Informationen und Handreichungen etwa zur Projektplanung, zur individuellen Beteiligung und zum Investitionsverlauf).

Vorsicht bei endfälligen Darlehen

Endfällige Darlehen, die prinzipiell für eine persönliche Immobilienfinanzierung wie etwa den Kauf einer Etagenwohnung infrage kommen, unterscheiden sich von konventionellen Annuitätendarlehen dadurch, dass während der Laufzeit nicht getilgt wird, sondern nur die Zinsen der Darlehenssumme anfallen. Am Ende der Laufzeit, zum Beispiel nach vereinbarten zehn Jahren, soll dann jedoch diese Darlehenssumme sozusagen mit einem Schlag oder zumindest zu einem sehr großen Teil getilgt werden.

Entsprechende Modelle wurden in der Vergangenheit häufiger über Kapitallebensversicherungen realisiert, scheiterten jedoch zum Teil kläglich, da die zur Endfälligkeit des Immobiliendarlehens zur Verfügung stehenden Rückflüsse aus den Versicherungen weit hinter den Erwartungen zurückgeblieben waren.

Auch vor dem Hintergrund solcher Erfahrungen wird teils in Medien und anderweitig thematisiert, Fondssparpläne statt Kapitallebensversicherungen im Rahmen solcher Endfälligkeitsmodelle zu nutzen. Manche Befürworter weisen dabei darauf hin, dass über Zeiträume von 10 oder 15 Jahren etwa bestimmte Aktienfondssparpläne (Qualitätsaktien) eine außerordentlich positive Performance aufwiesen und damit verbundene Endfälligkeitsmodelle in der Gesamtrechnung im Vergleich zu

Annuitätendarlehen einen hohen Nutzwert für Anleger erbracht hätten.

Für sehr erfahrene Anleger, die sich der Risiken und Volatilitätseinflüsse voll auf bewusst sind und sich zudem in der Lage sehen, ein geeignetes Fondsprodukt mitbeurteilen zu können, sind derartige Finanzierungsmodelle im Immobilienbereich – unter der Voraussetzung eines zudem substanziellen Eigenkapitals – sicherlich nicht von vornherein zu „verdammen“ (Prinzip des eigenverantwortlichen und mündigen Anlegers/Investors, dem es freisteht, sich Financiers für solch eine Vorgehensweise zu suchen).

Fraglich ist allerdings, inwieweit diese Voraussetzungen für das Gros der an solchen Modellen interessierten Anleger wirklich gegeben sind (auch bei dem Crowdfunding für Immobilien werden nach Meinung mancher Kritiker die Risiken beziehungsweise Kapitalverlustrisiken aufseiten von interessierten [Klein-] Anlegern unterschätzt, ferner sei ein wirkliches Verständnis dieser Produkte bei den Anlegern durchaus zu hinterfragen).

Das wenig erfreuliche Ergebnis so mancher Endfälligkeitsrechnung beim Einsatz von Kapitallebensversicherungen sollte hier sicherlich zu Zurückhaltung und gebotener Vorsicht mahnen, ohne dass hier alternative Finanzierungsformen für Immobilien pauschal in Misskredit gebracht werden sollen.

Für die meisten Bankkunden respektive Mitglieder (Genossenschaftsbanken), die sich für eine Individualanlage mit den Schwerpunkten Baugrund/Wohneigentum interessieren (insbesondere zur Eigennutzung), dürfte jedenfalls das konventionelle Annuitätendarlehen – das ja etliche Gestaltungs- und Differenzierungsmöglichkeiten bietet – der geeignete Weg zur Immobilie bleiben. Im Rahmen ihrer Sorgfalts- und Fürsorgepflicht können qualifiziert und kompetent beratende Banken hierbei auch weiterhin tragfähige und bedarfsgerechte Lösungen anbieten. ■