



Studie

Digitale Immobilienfinanzierung

Dr. Jörg Sieweck (bbw Marketing) im Auftrag der afb Application Services AG

Juli 2021

Inhaltsverzeichnis

1	Digitale Immobilienfinanzierung bei der Hausbank	1
2	Passende Abschlussmöglichkeit für Finanzdienstleistungen	7
3	Digitale Abschlussvarianten für Immobilienfinanzierungen	17
4	Potentielle digitale Immobilienfinanzierungskunden	22
5	Abschlussmöglichkeit Hausbank mit Onlineplattform	31
6	Erstkontakt für Immobilienfinanzierungen	38
7	Bedeutung von Beratung und Konditionen.....	47
8	Anforderungen an Immobilienfinanzierungen	52
9	Meinungsprofil Onlineplattform Hausbank	64
10	Einschätzung Eigenschaften Onlineplattform Hausbank	84

Für die vorliegende bbw-Studie „Digitale Immobilienfinanzierung“ im Auftrag von der afb Application Services AG wurde zur Jahresmitte 2021 eine repräsentative Verbraucherbefragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren von OmniQuest für bbw Research durchgeführt.

Zur Zielgruppe der potentiellen digitalen Immobilienfinanzierungskunden (abgekürzt: Digi-Baufi/Digi-Immobilienfinanzierungskunden) gehören Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen (n=383).

In Interviews mit Experten (C-Level oder Leiter) aus dem Bereich Immobilienfinanzierung bei Kreditinstituten und Immobilienfinanzierern wurden u.a. die Ergebnisse der repräsentativen B2C Befragung diskutiert und mit dem aktuellen Stand sowie den Trends in der digitalen Immobilienfinanzierung verglichen.

Auf Basis der durchgeführten Gespräche, der repräsentativen Verbraucher-Befragung und einer Befragung von potentiellen digitalen Immobilienfinanzierungskunden sowie eigener Recherchen lassen sich die Vorteile und Potenziale für die digitale Immobilienfinanzierung allgemein und für den Vertriebs- und Beratungsweg über die Hausbank mit Onlineplattform darstellen.

Gender Disclaimer:

Ausschließlich zum Zweck der besseren Lesbarkeit wird auf die geschlechtsspezifische Schreibweise verzichtet.

Alle die in dieser Studie in männlicher Form verwendeten Personen-, Berufs- und Funktionsbezeichnungen schließen ausdrücklich Frauen und Divers mit ein.

Hinweis:

Im Folgenden werden die Begriffe Immobilienfinanzierung und Baufinanzierung synonym verwendet. Das Gleiche gilt für die Abkürzung BauFi / Digi-BauFi.

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Passende Abschlussmöglichkeit für Finanzdienstleistungen	7
Tabelle 2:	Abschlussmöglichkeit Digi-Baufi für Finanzdienstleistungen	9
Tabelle 3:	Passende Abschlussmöglichkeit für Immobilienfinanzierungen nach Geschlecht	10
Tabelle 4:	Passende Abschlussmöglichkeit für Digi-Baufi nach Geschlecht	10
Tabelle 5:	Passende Abschlussmöglichkeit für Immobilienfinanzierungen nach Alter	11
Tabelle 6:	Passende Abschlussmöglichkeit für Digi-Baufi nach Alter	12
Tabelle 7:	Passende Abschlussmöglichkeit Immobilienfinanzierungen nach Einkommen	12
Tabelle 8:	Passende Abschlussmöglichkeit Digi-Baufi nach Einkommen	13
Tabelle 9:	Passende Abschlussmöglichkeit für Immobilienfinanzierungen nach Bildung	13
Tabelle 10:	Passende Abschlussmöglichkeit für Digi-Baufi nach Bildung	14
Tabelle 11:	Passende Abschlussmöglichkeit für Immobilienfinanzierungen Haushaltsgröße	14
Tabelle 12:	Passende Abschlussmöglichkeit Digi-Baufi nach Haushaltsgröße	15
Tabelle 13:	Passende Abschlussmöglichkeit für Immobilienfinanzierungen nach Region	15
Tabelle 14:	Passende Abschlussmöglichkeit Digi-Baufi nach Region	16
Tabelle 15:	Abschlussvarianten für Immobilienfinanzierungen nach Geschlecht	18
Tabelle 16:	Abschlussvarianten für Immobilienfinanzierungen nach Alter	18
Tabelle 17:	Abschlussvarianten für Immobilienfinanzierungen nach Einkommen	19
Tabelle 18:	Abschlussvarianten für Immobilienfinanzierungen nach Bildung	19
Tabelle 19:	Abschlussvarianten für Immobilienfinanzierungen nach Haushaltsgröße	20
Tabelle 20:	Abschlussvarianten für Immobilienfinanzierungen nach Region	21
Tabelle 21:	Potentielle digitale Immobilienfinanzierungskunden nach Geschlecht	23
Tabelle 22:	Potentielle digitale Immobilienfinanzierungskunden nach Alter	24
Tabelle 23:	Potentielle digitale Immobilienfinanzierungskunden nach Alter und Geschlecht	25
Tabelle 24:	Potentielle digitale Immobilienfinanzierungskunden nach Einkommen	26
Tabelle 25:	Potentielle digitale Immobilienfinanzierungskunden nach Bildung	27
Tabelle 26:	Potentielle digitale Immobilienfinanzierungskunden nach Haushaltsgröße	28
Tabelle 27:	Potentielle digitale Immobilienfinanzierungskunden mit Kindern im Haushalt	28
Tabelle 28:	Potentielle digitale Immobilienfinanzierungskunden nach Lebenssituation	29
Tabelle 29:	Potentielle digitale Immobilienfinanzierungskunden voll berufstätig	29
Tabelle 30:	Potentielle digitale Immobilienfinanzierungskunden nach Region	29
Tabelle 31:	Abschlussmöglichkeiten für Immobilienfinanzierungen	32
Tabelle 32:	Abschlussmöglichkeiten für digitale Immobilienfinanzierungskunden	33
Tabelle 33:	Hausbank mit angeschlossener Onlineplattform nach Geschlecht	34

Tabelle 34:	Hausbank mit angeschlossener Onlineplattform nach Alter	34
Tabelle 35:	Hausbank mit angeschlossener Onlineplattform nach Einkommen	35
Tabelle 36:	Hausbank mit angeschlossener Onlineplattform nach Haushaltsgröße	36
Tabelle 37:	Hausbank mit angeschlossener Onlineplattform nach Bildung	36
Tabelle 38:	Hausbank mit angeschlossener Onlineplattform nach Region	37
Tabelle 39:	Erstkontakt für Immobilienfinanzierungen	39
Tabelle 40:	Erstkontakt digitale Immobilienfinanzierungskunden	41
Tabelle 41:	Erstkontakt Hausbank mit Onlineplattform nach Geschlecht.....	43
Tabelle 42:	Erstkontakt Hausbank mit Onlineplattform nach Alter.....	44
Tabelle 43:	Erstkontakt Hausbank mit Onlineplattform nach Einkommen	44
Tabelle 44:	Erstkontakt Hausbank mit Onlineplattform nach Bildung	45
Tabelle 45:	Erstkontakt Hausbank mit Onlineplattform nach Haushaltsgröße	45
Tabelle 46:	Erstkontakt Hausbank mit Onlineplattform nach Region	46
Tabelle 47:	Bedeutung von Zins und Beratung.....	47
Tabelle 48:	Bedeutung von Beratung bei Immobilienfinanzierungen nach Geschlecht.....	48
Tabelle 49:	Bedeutung von Beratung Digi-Baufi nach Geschlecht.....	48
Tabelle 50:	Bedeutung von Beratung bei Immobilienfinanzierungen nach Alter.....	49
Tabelle 51:	Bedeutung von Beratung Digi-Baufi nach Alter	50
Tabelle 52:	Bedeutung von Beratung bei Immobilienfinanzierungen nach Einkommen	50
Tabelle 53:	Bedeutung von Beratung Digi-Baufi nach Einkommen	51
Tabelle 54:	Anforderungen an Immobilienfinanzierungen.....	53
Tabelle 55:	Anforderungen digitalaffiner Immobilienfinanzierungskunden.....	55
Tabelle 56:	Anforderungen digitalaffiner Immobilienfinanzierungskunden nach Geschlecht	56
Tabelle 57:	Anforderungen digitalaffiner Immobilienfinanzierungskunden nach Alter	57
Tabelle 58:	Anforderungen digitalaffiner Baufi-Kunden nach Einkommen	58
Tabelle 59:	Erfordernis Internetplattform der Hausbank nach Geschlecht.....	61
Tabelle 60:	Erfordernis Internetplattform der Hausbank nach Einkommen	61
Tabelle 61:	Erfordernis Internetplattform der Hausbank nach Bildung	62
Tabelle 62:	Erfordernis Internetplattform der Hausbank nach Haushaltsgröße	62
Tabelle 63:	Erfordernis Internetplattform der Hausbank nach Region	63
Tabelle 64:	Meinungsprofil Onlineplattform Hausbank	65
Tabelle 65:	Meinungsprofil Onlineplattform Hausbank Digi-Baufi.....	67
Tabelle 66:	Vertrauen in Onlineplattform Hausbank nach Geschlecht	68
Tabelle 67:	Vertrauen in Onlineplattform Hausbank nach Alter	68
Tabelle 68:	Vertrauen in Onlineplattform Hausbank nach Einkommen.....	69
Tabelle 69:	Vertrauen in Onlineplattform Hausbank nach Bildung	70

Tabelle 70:	Beste Möglichkeit Onlineplattform Hausbank nach Geschlecht.....	70
Tabelle 71:	Beste Möglichkeit Onlineplattform Hausbank nach Alter.....	71
Tabelle 72:	Beste Möglichkeit Onlineplattform Hausbank nach Einkommen	71
Tabelle 73:	Beste Möglichkeit Onlineplattform Hausbank nach Bildung	72
Tabelle 74:	Positives Image Onlineplattform Hausbank nach Geschlecht.....	72
Tabelle 75:	Positives Image Onlineplattform Hausbank nach Alter	73
Tabelle 76:	Positives Image Onlineplattform Hausbank nach Einkommen	73
Tabelle 77:	Positives Image Onlineplattform Hausbank nach Bildung	74
Tabelle 78:	Ansprechpartner Onlineplattform Hausbank nach Geschlecht	75
Tabelle 79:	Ansprechpartner Onlineplattform Hausbank nach Alter	75
Tabelle 80:	Ansprechpartner Onlineplattform Hausbank nach Einkommen.....	76
Tabelle 81:	Ansprechpartner Onlineplattform Hausbank nach Bildung.....	76
Tabelle 82:	Kompetenz Onlineplattform Hausbank nach Geschlecht	77
Tabelle 83:	Kompetenz Onlineplattform Hausbank nach Alter	77
Tabelle 84:	Kompetenz Onlineplattform Hausbank nach Einkommen.....	78
Tabelle 85:	Kompetenz Onlineplattform Hausbank nach Bildung.....	78
Tabelle 86:	Schnelligkeit Onlineantrag Onlineplattform Hausbank nach Geschlecht	79
Tabelle 87:	Schnelligkeit Onlineantrag Onlineplattform Hausbank nach Alter	80
Tabelle 88:	Schnelligkeit Onlineantrag Onlineplattform Hausbank nach Einkommen.....	80
Tabelle 89:	Schnelligkeit Onlineantrag Onlineplattform Hausbank nach Bildung.....	81
Tabelle 90:	Technik und Persönlich Onlineplattform Hausbank nach Geschlecht	81
Tabelle 91:	Technik und Persönlich Onlineplattform Hausbank nach Alter	82
Tabelle 92:	Technik und Persönlich Onlineplattform Hausbank nach Einkommen.....	82
Tabelle 93:	Technik und Persönlich Onlineplattform Hausbank nach Bildung.....	83
Tabelle 94:	Einschätzung Eigenschaften Onlineplattform Hausbank	85
Tabelle 95:	Eigenschaften Onlineplattform Hausbank Digi-Immobilienfinanzierungskunden.....	87
Tabelle 96:	Umgang Kundendaten Onlineplattform Hausbank nach Geschlecht	88
Tabelle 97:	Umgang Kundendaten Onlineplattform Hausbank nach Alter	89
Tabelle 98:	Umgang Kundendaten Onlineplattform Hausbank nach Einkommen	89
Tabelle 99:	Vergleichsportale und Onlineplattform Hausbank nach Geschlecht	90
Tabelle 100:	Vergleichsportale und Onlineplattform Hausbank nach Alter	91
Tabelle 101:	Vergleichsportale und Onlineplattform Hausbank nach Einkommen.....	91
Tabelle 102:	Vergleichsportale und Onlineplattform Hausbank nach Bildung.....	92
Tabelle 103:	Abschluss auf Onlineplattform der Hausbank nach Geschlecht	92
Tabelle 104:	Abschluss auf Onlineplattform der Hausbank nach Alter	93
Tabelle 105:	Abschluss auf Onlineplattform der Hausbank nach Einkommen.....	93

Tabelle 106:	Abschluss auf Onlineplattform der Hausbank nach Bildung	94
Tabelle 107:	Beste Kombination Onlineplattform Hausbank nach Geschlecht	94
Tabelle 108:	Beste Kombination Onlineplattform Hausbank nach Alter	95
Tabelle 109:	Beste Kombination Onlineplattform Hausbank nach Einkommen	96
Tabelle 110:	Beste Kombination Onlineplattform Hausbank nach Bildung.....	96
Tabelle 111:	Individualität Onlineplattform Hausbank nach Geschlecht	97
Tabelle 112:	Individualität Onlineplattform Hausbank nach Alter	97
Tabelle 113:	Individualität Onlineplattform Hausbank nach Einkommen	98
Tabelle 114:	Individualität Onlineplattform Hausbank nach Bildung	98
Tabelle 115:	Flexibilität Onlineplattform Hausbank nach Geschlecht	99
Tabelle 116:	Flexibilität Onlineplattform Hausbank nach Alter	99
Tabelle 117:	Flexibilität Onlineplattform Hausbank nach Einkommen	100
Tabelle 118:	Flexibilität Onlineplattform Hausbank nach Bildung.....	100
Tabelle 119:	Anschlussfinanzierung über Onlineplattform Hausbank nach Geschlecht	101
Tabelle 120:	Anschlussfinanzierung über Onlineplattform Hausbank nach Alter	102
Tabelle 121:	Anschlussfinanzierung Onlineplattform Hausbank nach Einkommen	102
Tabelle 122:	Anschlussfinanzierung über Onlineplattform Hausbank nach Bildung	103

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Passende Abschlussmöglichkeit für Finanzdienstleistungen	8
Abbildung 2:	Abschlussvarianten für Immobilienfinanzierungen.....	17
Abbildung 3:	Potentielle digitale Immobilienfinanzierungskunden	22
Abbildung 4:	Abschlussmöglichkeit für Immobilienfinanzierungen	31
Abbildung 5:	Erstkontakt für Immobilienfinanzierungen	38
Abbildung 6:	Erstkontakt digitale Immobilienfinanzierungskunden	40
Abbildung 7:	Erstkontakt Digi-Baufi Hausbank mit Onlineplattform.....	42
Abbildung 8:	Anforderung an Immobilienfinanzierungen.....	52
Abbildung 9:	Anforderungen digitalaffiner Immobilienfinanzierungskunden.....	54
Abbildung 10:	Erfordernis Internetplattform der Hausbank.....	60
Abbildung 11:	Meinungsprofil für die Onlineplattform der Hausbank	64
Abbildung 12:	Meinungsprofil Onlineplattform Hausbank Digi-Baufi	66
Abbildung 13:	Einschätzung Eigenschaften Onlineplattform Hausbank.....	84
Abbildung 14:	Eigenschaften Onlineplattform Hausbank Digi-Immobilienfinanzierungskunden.....	86

1 Digitale Immobilienfinanzierung bei der Hausbank

Der Marktanteil digitaler Plattformen liegt in der Immobilienfinanzierung heute bei gut einem Drittel. In fünf Jahren dürfte nach einer Prognose von bbw research schon deutlich mehr als jede zweite Immobilienfinanzierung online vermittelt werden. Im Wettbewerb um die Kundenschnittstelle gewinnen Plattformen damit zunehmend an Bedeutung. Hausbanken können durch eigene Onlineplattformen ihre Wettbewerbsposition stärken.

Die Ergebnisse einer repräsentativen Bevölkerungsbefragung sowie digitalaffinen potentiellen Immobilienfinanzierungskunden ab 18 Jahren im Juni 2021 und aus Expertengesprächen mit Entscheidungsträgern im Immobilienfinanzierungsbereich sind eindeutig:

Informationen und Vergleiche erfolgen inzwischen überwiegend digital, der persönliche Finanzberater - meistens aus der Hausbank - spielt gleichzeitig eine wichtige Rolle, wenn es um Immobilienfinanzierungen geht. Individuell für sich passend bei einer Immobilienfinanzierung empfinden 58 Prozent der Befragten die Bankfiliale und 28 Prozent der Befragten eine Kombination aus Hausbank und Online.

Bei digital affinen potentiellen Immobilienfinanzierungskunden steigt der Anteil der Befragten, die für sich persönlich passend eine Kombination aus Hausbank und Online empfinden, auf 37 Prozent.

Das Potenzial für den Abschluss von Immobilienfinanzierungen in einer Kombination aus Online und Beratungsmöglichkeit ist groß. Basierend auf der repräsentativen Befragung im Juni 2021 und Daten des Statistischen Bundesamtes können sich nach Berechnungen von bbw research rund 26,5 Millionen Personen vorstellen Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen. Davon können sich rund 17,9 Millionen Personen vorstellen digital mit Beratungsmöglichkeit eine Immobilienfinanzierung abzuschließen.

Die Mehrheit der Deutschen erwirbt eine Immobilie irgendwann im Lebensalter zwischen 30 und 50 Jahren. Wer derzeit zum ersten Mal eine Eigentumswohnung oder ein Haus kauft beziehungsweise baut, ist im Schnitt rund 40 Jahre alt. Vier und fünf Befragten aus der Alters-

gruppe 30 bis 50 Jahre können sich vorstellen eine Immobilienfinanzierung abzuschließen, davon zwei Drittel digital mit oder ohne Beratung.

Die aktuelle Generation der Immobilienkäufer wünscht sich einen unterstützenden digitalen Prozess, möchte aber nicht auf die Beratungsmöglichkeit ihrer Hausbank verzichten. Mehr als jeder dritte Befragte aus der Altersgruppe 30 bis 39 Jahre möchte eine Kombination aus Hausbank und Online bei einer Immobilienfinanzierung nutzen. Gerade mit Blick auf junge Zielgruppen ist es wichtig, innovative, digitale Möglichkeiten bieten zu können.

Der Aufbau einer eigenen vollständig digitalisierten Antragsstrecke ist für Finanzdienstleister auf jeden Fall lohnend. Damit können Banken sowohl den eigenen Vertrieb über die Filiale, die eigene Online-Präsenz, Vermittler und Vergleichsportale gleichermaßen bedienen. Deutlich zeigt sich der Nutzen einer eigenen digitalen Antragsstrecke in Verbindung mit einem Vergleichsportal. Die Prozessschritte Informieren und Vergleichen erfolgen dann über die Vergleichsportale. Der Abschluss erfolgt jedoch über den eigenen digitalen Online-Prozess der Bank. Diese Kombination bietet dem Endkunden das Beste aus zwei Welten (Vergleichsportal- und Hausbank-Prinzip).

Neun von zehn Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, äußern positive Einschätzungen (finden es gut mindestens 43 Prozent je nach Eigenschaft oder sehr gut mindestens 41 Prozent) für eine Hausbank mit Onlineplattform.

Eine Hausbank mit Onlineplattform bietet als Kombination dem Endkunden das Beste aus zwei Welten (Vergleichsportal- und Hausbank-Prinzip). Dies finden 44 Prozent der Befragten sehr gut und 49 Prozent der Befragten gut. Der Abschluss findet über den eigenen digitalen Online-Prozess der Hausbank statt, ist für 46 Prozent der Befragten als eine sehr gut empfundene Eigenschaft einer Onlineplattform bei einer Hausbank. Dass, die Prozessschritte Informieren und Vergleichen über die Vergleichsportale erfolgen, ist für 41 Prozent der Befragten sehr gut.

Gut 43 Prozent der Befragten finden es sehr gut, dass sensible Kundendaten nur der Hausbank weitergegeben werden. Dass, auch für die Anschlussfinanzierung die Hausbank über ihre eige-

ne Plattform passgenaue und individuelle Angebote bietet finden 50 Prozent der Befragten sehr gut und 44 Prozent der Befragten gut.

Fast die Hälfte der Befragten (49 Prozent) finden es sehr gut, dass der Kunde wesentlich individuellere Konditionen / Modalitäten / Produktinnovationen geboten bekommt. Dass, Tilgungsaussetzung/Sondertilgung individuell von der Hausbank angeboten werden, empfinden 47 Prozent der befragten potentiellen Digi - Immobilienfinanzierungskunden als sehr gut.

Die Hausbank ist für viele Menschen der erste Ansprechpartner, wenn es um die Finanzierung der eigenen Immobilie geht. Vier von fünf Befragten würden gerne zunächst über eine Onlineplattform (falls vorhanden) ihrer Hausbank aktiv werden, wenn es um eine Immobilienfinanzierung geht. Studien belegen, dass die Webseite der Hausbank als eine wichtigere Informationsquelle von den Nutzern empfunden wird als die eines Vergleichsportals. Jeder dritte Befragte betrachtet Zins und Beratung als gleich wichtig und für jeden fünften Befragten ist die Beratung wichtiger als der Zins.

Die Erfordernisse an den Prozess bei einer Immobilienfinanzierung werden von Verbrauchern unterschiedlich gewichtet. Eine passgenaue Immobilienfinanzierung ist für 56 Prozent der Befragten sehr wichtig. Es folgt mit 48 Prozent der Befragten das Angebot eines abrufbaren transparenten und aktuellen Dokumentenportals.

Dass, der digitale Austausch von rechtsverbindlichen Dokumenten mit persönlichen Daten allgemein immer größere Akzeptanz erfährt und dass, das Vertrauen in die Sicherheit der Datenübertragung gestiegen ist, zeigt sich darin, dass über 85 Prozent der Befragten den Online-Dokumentaustausch gut finden. Für 45 Prozent der Befragten ist ein nutzerfreundlicher Immobilienfinanzierungsrechner sehr wichtig. Die persönliche Beratung und Betreuung bezeichnen 34 Prozent der digitalaffinen potentiellen Immobilienfinanzierungskunden als sehr wichtig, 48 Prozent als wichtig und nur 18 Prozent als eher unwichtig.

Für den Endkunden geben Immobilienfinanzierungsrechner einen ersten Überblick, mit einem digitalen Zugang können Anträge und Dokumente hochgeladen werden. Die Kommunikation mit dem Berater findet spätestens durch Covid-19 bei allen Immobilienfinanzierungen größ-

tenteils in Distanz digital statt, auf Wunsch gibt es natürlich auch die persönliche Beratung vor Ort.

Gefragt sind hybride Angebote aus persönlicher Beratung und digitalen Services. Die Schnittstelle zum Kunden ist so einfach und digital wie möglich. Vorteile von Plattformen sind es, dass sie dem Endnutzer Zusatzservices bieten, die über die Kernleistung hinausgehen. Oft sind diese Services ein wichtiger Grund weshalb Interessenten Portale aufsuchen.

Die große Mehrheit der B2B befragten Entscheidungsträger bei Immobilienfinanzierern sieht den größten Vorteil einer Onlineplattform bei der Hausbank vor allem darin, dass die Bank ihre Kundenschnittstelle gegenüber anderen Wettbewerbern verteidigt. Mehr noch: Sie stärkt ihre Position, indem sie diese Schnittstelle zum Kunden aktiv ausgestalten kann.

In der Immobilienfinanzierung haben Banken im Vergleich zu anderen Finanzierungsformen einen klaren Wettbewerbsvorteil gegenüber segmentfremden Anbietern, weil die Geschäftskomplexität spezielles Wissen und besondere Erfahrung erfordert (mehr als etwa bei Konsumentenkredit).

Die Immobilienfinanzierung ist nach Berechnungen von bbw research auf der Datenbasis der Deutschen Bundesbank mit einem Anteil von erstmalig mehr als 43 Prozent die größte Kundenkreditkategorie für deutsche Banken. Es handelt sich um einen 1,3 Billionen Euro Markt mit einem Rekordwachstum von fast 7 Prozent im vergangenen Jahr. Covid-19 hat den Immobilienfinanzierungsboom weiter verstärkt.

Da die Immobilienpreise vielerorts steigen und nicht jeder entsprechend mehr Eigenkapital aufbringen kann, wächst auch das Kreditvolumen, vor allem digital. Immobilienfinanzierungen werden von nahezu allen Banken in Deutschland angeboten, doch nicht bei nicht allen Anbietern ist die Digitalisierung weit vorangeschritten.

Alle B2B befragten Experten sind sich einig, dass Onlineplattformen bereits eine wichtige Rolle bei der Immobilienfinanzierung spielen und weiter stark an Bedeutung gewinnen werden. Diese Entwicklungen werden allerdings unterschiedlich bewertet.

Teilweise wird hervorgehoben, dass dies eine große Chance für Banken darstellt und dass die Kreditvermittlung über die jeweiligen Plattformen bereits einen wichtigen Beitrag zum Geschäftserfolg leistet. Andere Befragte weisen darauf hin, dass Banken bei einer weiteren Verbreitung von externen Plattformen mit Vergleichsrechnern den unmittelbaren Zugang zum Kunden verlieren könnten. So gehen weitere Beratungs- und Cross-Selling-Potenziale für die Hausbank verloren.

Vor diesem Hintergrund erscheinen Investitionen in IT und Consulting, um den hohen Erwartungen der Endkunden an die digitale Immobilienfinanzierung zu entsprechen, den befragten Experten durchaus als attraktiv und wertsteigernd, trotz der subjektiv oft empfundenen Komplexität bei der Umstellung vorhandener Systeme und Prozesse.

Mit dem zunehmenden Vertrieb von Immobilienfinanzierungen über Plattformen können sich die Marktanteile in der privaten Immobilienfinanzierung weiter verschieben. Mit einer an die Hausbank angeschlossenen Onlineplattform können jahrelange aufgebaute Kundenbeziehungen fortgesetzt werden. So liegt die durchschnittliche Laufzeit von neuen Immobilienfinanzierungskrediten inzwischen bei über 11 Jahren und auch im Bereich von Anschlussfinanzierungen können Banken mit eigenen Onlineplattformen punkten.

Der Erwerb einer Immobilie ist in aller Regel die größte Investition eines Privathaushaltes. Die Immobilienfinanzierung dauert im Schnitt bis zur vollständigen Tilgung der Kreditsumme 15 bis 35 Jahre. Hier kann die Hausbank direkt und unkompliziert auf Veränderungen eingehen und passgenaue Änderungsvorschläge oder Ergänzungen entwickeln.

Banken und Sparkassen als Immobilienfinanzierer können mit einer „Hausinternen Plattformlösung“ nicht nur eigene Kunden weiter uneingeschränkt betreuen, sondern auch neue digitale Kunden gewinnen. Digitale Plattformen bei den Hausbanken können Verbindlichkeit und Vertrauen verstärken, insbesondere ergänzend zum persönlichen Kontakt.

Im Zuge der Digitalisierung stehen die Hausbanken vor der Herausforderung, die Kontrolle über ihre Wertschöpfung und ihre Kundenbeziehung zu behalten. Im Vergleich zur Zweitbankbeziehung zeichnet sich die Hausbankbeziehung durch eine wesentlich höhere Produktdurch-

dringung aus. Die Kundenbeziehung zu sichern und ein Abwandern zu vermeiden hat für die Hausbank somit oberste Priorität.

Rund die Hälfte aller Bundesbürger hat nach wie vor noch nie die Bank gewechselt. Eine Immobilienfinanzierung sollte deshalb keinen Anlass dafür bieten, dies zu tun.

2 Passende Abschlussmöglichkeit für Finanzdienstleistungen

Bei der Nutzung von Finanzdienstleistungen hat die Bankfiliale aus Sicht der Verbraucher nach wie vor einen hohen Stellenwert. Die persönlich passende Möglichkeit um Finanzdienstleistungen abzuschließen / zu kaufen ist nach einer repräsentativen Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren die Bankfiliale. Bei jedem Finanzprodukt von der Kreditkarte bis zur Geldanlage in Aktien oder Investmentfonds liegt der Anteil der Befragten, die eine Bankfiliale als passend für ihre Finanzdienstleistungsnutzung betrachten bei mindestens 45 Prozent.

So sehen 53 Prozent der Befragten die Bankfiliale als den am besten geeigneten Ort um ein Girokonto zu eröffnen. 22 Prozent der Befragten denken, dass eine Kombination aus Hausbank und Online die für sie passende Möglichkeit ist ein Girokonto zu nutzen. 40 Prozent der Befragten können sich aber vorstellen ein Girokonto selbstständig im Internet einzurichten.

Tabelle 1: Passende Abschlussmöglichkeit für Finanzdienstleistungen

Finanzdienstleistung	Bankfiliale	Online	Kombination Hausbank/Online
Girokonto	52,8	40,3	22,3
Spareinlage	51,1	34,5	25,3
Kreditkarte/Debitkarte	46,9	42,3	24,1
Aktien	45,2	36,6	28,2
Investmentfonds	49,8	33,2	27,5
Immobilienfinanzierung	58,2	26,2	27,9
Konsumkredit	50,4	36,8	25,4

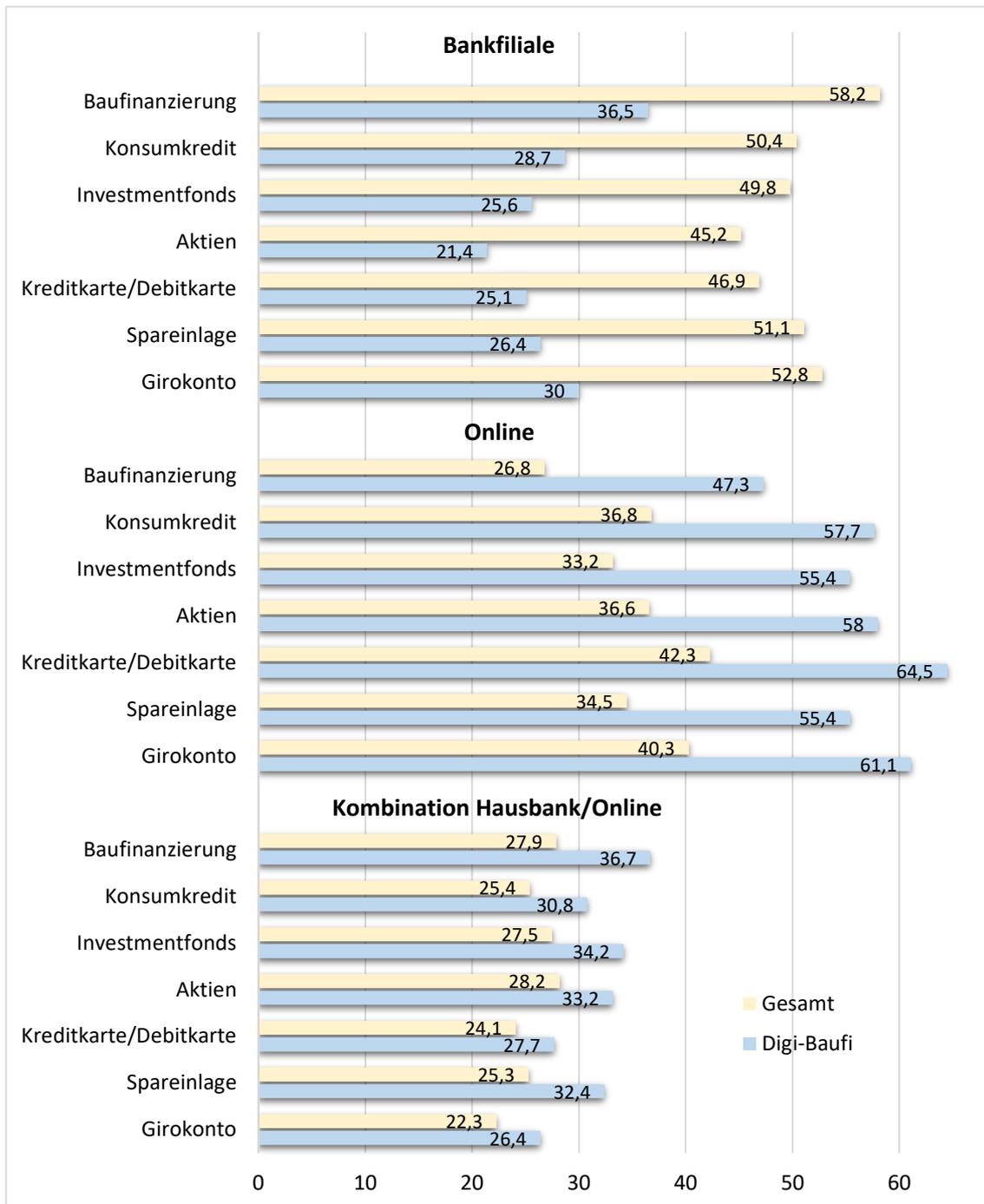
„Was sind für Sie persönlich passende Möglichkeiten um Finanzdienstleistungen abzuschließen / zu kaufen?“

In einer Bankfiliale, Selbstständig im Internet, (Überwiegend) Online bei meiner Hausbank mit Beratungsmöglichkeit, repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Bei einer Immobilienfinanzierung ist der Anteil der Befragten, die für sich persönlich eine Bankfiliale als die passende Möglichkeit bezeichnen, mit 58 Prozent am höchsten.

Abbildung 1: Passende Abschlussmöglichkeit für Finanzdienstleistungen



„Was sind für Sie persönlich passende Möglichkeiten um Finanzdienstleistungen abzuschließen / zu kaufen?“

In einer Bankfiliale, Selbstständig im Internet, (Überwiegend) Online bei meiner Hausbank mit Beratungsmöglichkeit,

repräsentative Befragung von Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, Digi-Baufi: nur Personen, die sich vorstellen

können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen

Quelle: bbw research

Anteil Befragte in Prozent

Auch der Anteil Derjenigen, die am liebsten eine Immobilienfinanzierung in der Hausbank und Online nutzen würden, ist mit 28 Prozent ein Spitzenwert. Nur 26 Prozent der Befragten bezeichnen die selbstständige Nutzung des Internets bei einer Immobilienfinanzierung als eine für sie passende Möglichkeit.

Wesentlich größer wird die Bedeutung der Kombination aus Hausbank und Bankfiliale bei einer Immobilienfinanzierung, wenn nur die Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen befragt werden.

In der Gruppe der Digi-Immobilienfinanzierungskunden sagen 37 Prozent der Befragten, dass die Kombination Hausbank und Online die für sie passende Möglichkeit ist. In dieser Befragungsgruppe steigt die Bedeutung des Internets für alle Finanzdienstleistungen an, die Immobilienfinanzierung bleibt hier aber mit einem Anteilswert von 47 Prozent "Schlusslicht".

Tabelle 2: Abschlussmöglichkeit Digi-Baufi für Finanzdienstleistungen

Finanzdienstleistung	Bankfiliale	Online	Kombination Hausbank/Online
Girokonto	30,0	61,1	26,4
Spareinlage	26,4	55,4	32,4
Kreditkarte/Debitkarte	25,1	64,5	27,7
Aktien	21,4	58,0	33,2
Investmentfonds	25,6	55,4	34,2
Immobilienfinanzierung	36,5	47,3	36,7
Konsumkredit	28,7	57,7	30,8

„Was sind für Sie persönlich passende Möglichkeiten um Finanzdienstleistungen abzuschließen / zu kaufen?“

In einer Bankfiliale, Selbstständig im Internet, (Überwiegend) Online bei meiner Hausbank mit Beratungsmöglichkeit, repräsentative Befragung von Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen

Quelle: bbw research

Anteil Befragte in Prozent

Offensichtlich möchten die meisten Digi-Immobilienfinanzierungskunden eine Immobilienfinanzierung mithilfe ihrer Bank abschließen. Eine Kombination aus Online und Hausbank wird besonders häufig bei einer Immobilienfinanzierung als passend bezeichnet.

Von Frauen (63 Prozent der Befragten) wird häufiger als von Männern die Bankfiliale als die passende Möglichkeit für den Abschluss einer Immobilienfinanzierung genannt. Männer ziehen die Möglichkeit eine Immobilienfinanzierung selbstständig über das Internet abzuschließen häufiger in Betracht als Frauen. Die Kombination von Hausbank und Online wird von Frauen und Männern gleich häufig als passende Möglichkeit eine Immobilienfinanzierung abzuschließen eingeschätzt.

Tabelle 3: Passende Abschlussmöglichkeit für Immobilienfinanzierungen nach Geschlecht

Abschlussmöglichkeit	Frauen	Männer	Gesamt
Bankfiliale	63,0	53,2	58,2
Online	20,9	31,7	26,2
Kombination	28,0	27,8	27,9

„Was sind für Sie persönlich passende Möglichkeiten um Finanzdienstleistungen abzuschließen / zu kaufen?“

In einer Bankfiliale, Selbstständig im Internet, (Überwiegend) Online bei meiner Hausbank mit Beratungsmöglichkeit, repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Fast 43 Prozent der Frauen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, sehen die Kombination aus Hausbank und Online als eine für sie passende Möglichkeit eine Immobilienfinanzierung abzuschließen. Diese Einschätzung teilt nur jeder dritte (33 Prozent) befragte Mann.

Tabelle 4: Passende Abschlussmöglichkeit für Digi-Baufi nach Geschlecht

Abschlussmöglichkeit	Frauen	Männer	Gesamt
Bankfiliale	35,5	37,3	36,5
Online	44,5	49,1	47,3

Kombination	42,6	32,5	36,7
-------------	------	------	------

„Was sind für Sie persönlich passende Möglichkeiten um Finanzdienstleistungen abzuschließen / zu kaufen?“

In einer Bankfiliale, Selbstständig im Internet, (Überwiegend) Online bei meiner Hausbank mit Beratungsmöglichkeit, passende Möglichkeiten für Immobilienfinanzierungen, repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Die Bankfiliale wird in jeder Altersgruppe am häufigsten als die passende Abschlussmöglichkeit für Immobilienfinanzierungen genannt. Die Kombination aus Hausbank und Online ist in der Altersgruppe 30 bis 39 Jahre, in der besonders häufig Immobilien erworben werden, besonders stark vertreten. 34 Prozent der Befragten aus dieser Altersgruppe sehen eine Kombination aus Hausbank und Online bei einer Immobilienfinanzierung als für sich persönlich passend.

Tabelle 5: Passende Abschlussmöglichkeit für Immobilienfinanzierungen nach Alter

Abschlussmöglichkeit	18-29	30-39	40-49	50-59	60+
Bankfiliale	55,4	45,8	56,0	68,6	60,2
Online	33,1	40,5	34,7	20,1	16,0
Kombination	28,9	34,0	22,0	22,7	30,3

„Was sind für Sie persönlich passende Möglichkeiten um Finanzdienstleistungen abzuschließen / zu kaufen?“

In einer Bankfiliale, Selbstständig im Internet, (Überwiegend) Online bei meiner Hausbank mit Beratungsmöglichkeit, repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Alter in Jahren, 60+: 60 Jahre und älter

Diese Altersgruppe ist in der Gruppe der Digi-Immobilienfinanzierer mit einem Anteil von sogar 38 Prozent der Ansicht, dass eine Kombination aus Hausbank und Online die für sie passende Abschlussmöglichkeit ist.

Tabelle 6: Passende Abschlussmöglichkeit für Digi-Baufi nach Alter

Abschlussmöglichkeit	18-29	30-39	40-49	50-59	60+
Bankfiliale	36,0	38,9	36,5	38,0	34,1
Online	46,5	50,2	56,3	44,1	39,2
Kombination	34,4	38,4	28,2	33,8	46,3

„Was sind für Sie persönlich passende Möglichkeiten um Finanzdienstleistungen abzuschließen / zu kaufen?“

In einer Bankfiliale, Selbstständig im Internet, (Überwiegend) Online bei meiner Hausbank mit Beratungsmöglichkeit, passende Möglichkeiten für Immobilienfinanzierungen repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Alter in Jahren, 60+: 60 Jahre und älter

Nach dem Einkommen betrachtet hat die Kombination aus Hausbank und Online ihren höchsten Zustimmungsanteil in der Einkommensgruppe 4.000 Euro und mehr. Fast 34 Prozent der Befragten, die in einem Haushalt mit einem monatlichen Nettoeinkommen von 4.000 Euro und mehr leben, stufen die Kombination aus Hausbank und Online als eine für sie passende Möglichkeit bei einer Immobilienfinanzierung ein.

Tabelle 7: Passende Abschlussmöglichkeit Immobilienfinanzierungen nach Einkommen

Abschlussmöglichkeit	u. 750	750-1.500	1.500-2.500	2.500-4.000	4.000+
Bankfiliale	58,1	58,9	58,0	59,0	56,0
Online	17,7	22,3	26,0	28,7	29,3
Kombination	25,8	30,3	27,8	24,5	33,5

„Was sind für Sie persönlich passende Möglichkeiten um Finanzdienstleistungen abzuschließen / zu kaufen?“

In einer Bankfiliale, Selbstständig im Internet, (Überwiegend) Online bei meiner Hausbank mit Beratungsmöglichkeit, repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

monatliches Haushaltsnettoeinkommen in Euro

In der Gruppe der Personen, die die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, steigt der Anteil für diese Abschlussmög-

lichkeit sogar auf 47 Prozent. In dieser Einkommensgruppe ist auch die Möglichkeit Immobilienfinanzierungen online abzuschließen stark vertreten.

Tabelle 8: Passende Abschlussmöglichkeit Digi-Baufi nach Einkommen

Abschlussmöglichkeit	u. 750	750-1.500	1.500-2.500	2.500-4.000	4.000+
Bankfiliale	40,6	31,9	32,0	36,3	36,4
Online	46,2	40,4	46,7	48,3	48,7
Kombination	20,3	44,8	36,9	32,4	46,8

„Was sind für Sie persönlich passende Möglichkeiten um Finanzdienstleistungen abzuschließen / zu kaufen?“

In einer Bankfiliale, Selbstständig im Internet, (Überwiegend) Online bei meiner Hausbank mit Beratungsmöglichkeit, passende Möglichkeiten für Immobilienfinanzierungen, repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

monatliches Haushaltsnettoeinkommen in Euro

Nach dem Bildungsstand betrachtet ergibt sich der höchste Anteil für die Kombination Hausbank und Online bei Personen mit einem hohen Bildungsabschluss. Personen mit Abitur, (Fach-) Hochschulreife ohne Studium, Studium (Universität, Hochschule oder Fachhochschule, Polytechnikum) nennen zu 30 Prozent die Kombination aus Hausbank und Online als die für sie passende Möglichkeit für eine Immobilienfinanzierung.

Tabelle 9: Passende Abschlussmöglichkeit für Immobilienfinanzierungen nach Bildung

Abschlussmöglichkeit	Niedrig	Mittel	Hoch
Bankfiliale	62,9	62,9	52,9
Online	15,4	22,9	33,5
Kombination	25,8	25,8	30,3

„Was sind für Sie persönlich passende Möglichkeiten um Finanzdienstleistungen abzuschließen / zu kaufen?“

In einer Bankfiliale, Selbstständig im Internet, (Überwiegend) Online bei meiner Hausbank mit Beratungsmöglichkeit, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

In der Digi-Baufi-Gruppe ist der Anteil, die eine Kombination aus Hausbank und Online als passend bezeichnen mit 39 Prozent bei Personen mit hohem Bildungsabschluss hoch.

Tabelle 10: Passende Abschlussmöglichkeit für Digi-Baufi nach Bildung

Abschlussmöglichkeit	Niedrig	Mittel	Hoch
Bankfiliale	38,5	36,3	36,1
Online	32,3	49,5	50,7
Kombination	36,9	35,2	38,6

„Was sind für Sie persönlich passende Möglichkeiten um Finanzdienstleistungen abzuschließen / zu kaufen?“

In einer Bankfiliale, Selbstständig im Internet, (Überwiegend) Online bei meiner Hausbank mit Beratungsmöglichkeit, passende Möglichkeiten für Immobilienfinanzierungen; Niedrig: (noch) kein allgemeiner Schulabschluss, noch Schüler in allgemeinbildender Schule, Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule ohne abgeschlossene Lehre/ Berufsausbildung, Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule mit abgeschlossener Lehre/Berufsausbildung; Mittel: Weiterführende Schule ohne Abitur (Realschulabschluss/Mittlere Reife/Oberschule); Hoch: Abitur, (Fach-) Hochschulreife ohne Studium, Studium (Universität, Hochschule, Fachhochschule, Polytechnikum), nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen

Quelle: bbw research Befragung Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, Anteil Befragte in Prozent

In Zwei- und Drei-Personen-Haushalten ist der Anteil unter den Befragten, die eine Kombination aus Hausbank und Online bei einer Immobilienfinanzierung als für sich passend bezeichnen, mit 30 bzw. 29 Prozent besonders hoch.

Tabelle 11: Passende Abschlussmöglichkeit für Immobilienfinanzierungen Haushaltsgröße

Abschlussmöglichkeit	1 Person	2 Personen	3 Personen	4 Personen+
Bankfiliale	62,9	55,2	54,4	60,9
Online	21,1	26,4	33,6	27,8
Kombination	26,8	30,3	28,8	24,9

„Was sind für Sie persönlich passende Möglichkeiten um Finanzdienstleistungen abzuschließen / zu kaufen?“

In einer Bankfiliale, Selbstständig im Internet, (Überwiegend) Online bei meiner Hausbank mit Beratungsmöglichkeit, repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, sind häufiger der Auffassung, dass eine Kombination aus Hausbank und Online für sie passend ist. Vor allem bei den Personen, die in Haushalten mit zwei bzw. drei Personen leben, ist die Meinung, dass eine Kombination aus Hausbank und Online die passende Möglichkeit für eine Immobilienfinanzierung ist, weit verbreitet. 43 Prozent (2-Personen-Haushalte) bzw. 39 Prozent (3-Personen-Haushalte) der Befragten teilen diese Auffassung.

Tabelle 12: Passende Abschlussmöglichkeit Digi-Baufi nach Haushaltsgröße

Abschlussmöglichkeit	1 Person	2 Personen	3 Personen	4 Personen+
Bankfiliale	35,6	30,6	40,6	43,6
Online	45,2	47,6	50,7	45,7
Kombination	32,2	42,5	39,2	31,9

„Was sind für Sie persönlich passende Möglichkeiten um Finanzdienstleistungen abzuschließen / zu kaufen?“

In einer Bankfiliale, Selbstständig im Internet, (Überwiegend) Online bei meiner Hausbank mit Beratungsmöglichkeit, passende Möglichkeiten für Immobilienfinanzierungen, repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Regional betrachtet ist die Einschätzung, dass eine Kombination aus Hausbank und Online passend bei einer Immobilienfinanzierung ist, besonders stark in Berlin, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen vertreten.

Tabelle 13: Passende Abschlussmöglichkeit für Immobilienfinanzierungen nach Region

Abschlussmöglichkeit	Nord	West	Süd	Ost
Bankfiliale	55,3	60,4	60,3	53,5
Online	31,7	25,6	24,1	25,8
Kombination	25,5	27,6	26,6	32,3

„Was sind für Sie persönlich passende Möglichkeiten um Finanzdienstleistungen abzuschließen / zu kaufen?“

In einer Bankfiliale, Selbstständig im Internet, (Überwiegend) Online bei meiner Hausbank mit Beratungsmöglich-

keit, Nord: Schleswig-Holstein, Hamburg, Niedersachsen, Bremen; West: Nordrhein-Westfalen, Hessen, Rheinland-Pfalz, Saarland; Süd: Baden-Württemberg, Bayern; Ost: Berlin, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Innerhalb der Gruppe der Digi-Immobilienfinanzierungskunden teilen sogar 46 Prozent der befragten Personen aus der Region Ost die Ansicht, dass eine Kombination aus Hausbank und Online die passende Abschlussmöglichkeit für eine Immobilienfinanzierung ist.

Tabelle 14: Passende Abschlussmöglichkeit Digi-Baufi nach Region

Abschlussmöglichkeit	Nord	West	Süd	Ost
Bankfiliale	28,3	42,6	38,5	29,9
Online	56,7	45,2	42,7	50,6
Kombination	25,0	35,7	37,6	45,5

„Was sind für Sie persönlich passende Möglichkeiten um Finanzdienstleistungen abzuschließen / zu kaufen?“

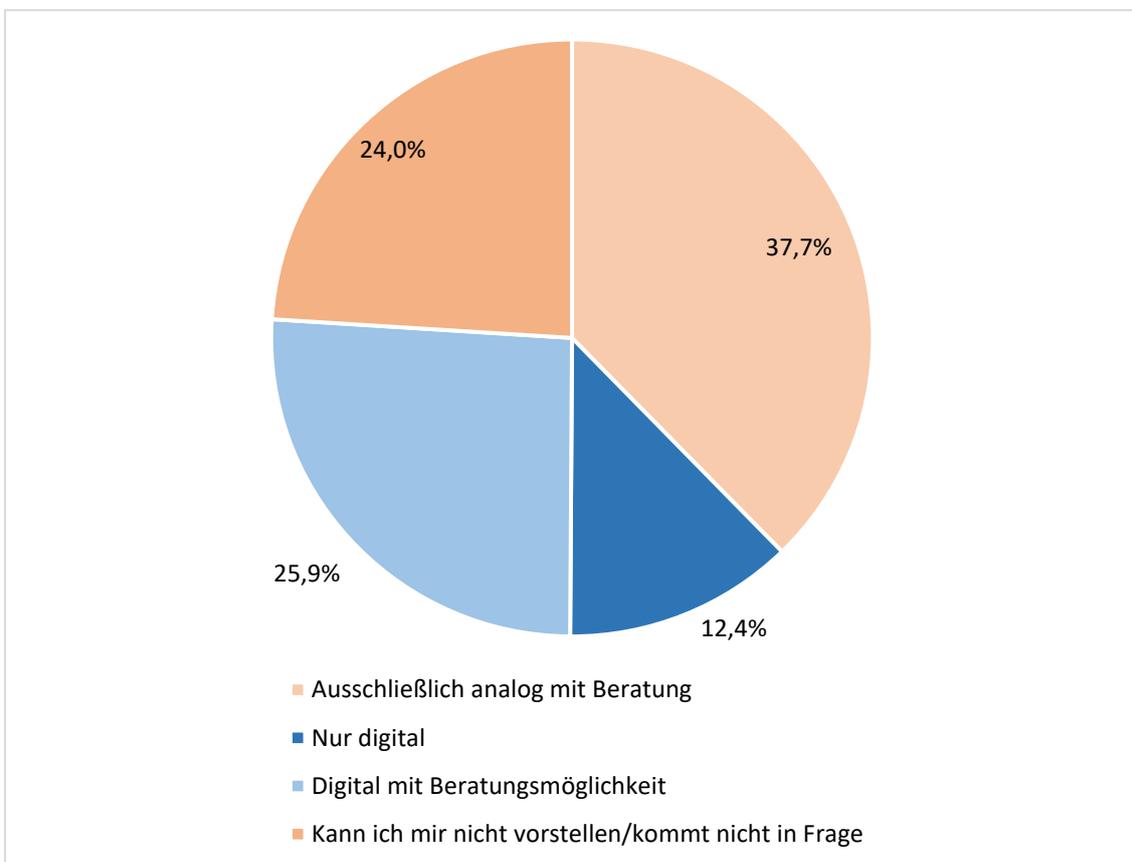
In einer Bankfiliale, Selbstständig im Internet, (Überwiegend) Online bei meiner Hausbank mit Beratungsmöglichkeit, passende Möglichkeiten für Immobilienfinanzierungen; Nord: Schleswig-Holstein, Hamburg, Niedersachsen, Bremen; West: Nordrhein-Westfalen, Hessen, Rheinland-Pfalz, Saarland; Süd: Baden-Württemberg, Bayern; Ost: Berlin, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

3 Digitale Abschlussvarianten für Immobilienfinanzierungen

Eine Immobilienfinanzierung können sich nach der repräsentativen Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren immerhin drei von vier Personen vorstellen abzuschließen. 38 Prozent der Befragten können sich vorstellen eine Immobilienfinanzierung ausschließlich analog ohne Beratung abzuschließen.

Abbildung 2: Abschlussvarianten für Immobilienfinanzierungen



„Wie können Sie sich vorstellen eine Immobilienfinanzierung abzuschließen?“

Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

12 Prozent der Befragten würden eine Immobilienfinanzierung ausschließlich digital abwickeln. Gut ein Viertel (26 Prozent) der Befragten kann sich eine Kombination digital mit Beratungsmöglichkeit vorstellen, wenn es um eine Immobilienfinanzierung geht.

Frauen (41 Prozent der Befragten) können sich eher vorstellen eine Immobilienfinanzierung ausschließlich analog abzuschließen, Männer (31 Prozent der Befragten) vor allem digital mit Beratungsmöglichkeit.

Tabelle 15: Abschlussvarianten für Immobilienfinanzierungen nach Geschlecht

Abschlussvariante	Frauen	Männer	Gesamt
Ausschließlich analog mit Beratung	41,9	33,2	37,7
Nur digital	9,4	15,5	12,4
Digital mit Beratungsmöglichkeit	20,9	31,1	25,9
Kann ich mir nicht vorstellen/kommt nicht in Frage	27,8	20,1	24,0

„Wie können Sie vorstellen eine Immobilienfinanzierung abzuschließen?“, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Der Anteil der Befragten, die sich nicht vorstellen können eine Immobilienfinanzierung abzuschließen bzw. diese kommt für sie nicht in Frage steigt in höheren Altersgruppen deutlich an. Dies liegt auch daran, dass die Wohneigentumsquote mit zunehmendem Alter steigt.

Tabelle 16: Abschlussvarianten für Immobilienfinanzierungen nach Alter

Abschlussvariante	18-29	30-39	40-49	50-59	60+
Ausschließlich analog mit Beratung	31,9	27,5	38,7	42,8	41,8
Nur digital	16,9	28,8	16,0	6,7	4,5
Digital mit Beratungsmöglichkeit	34,9	30,1	34,0	19,1	19,9
Kann ich mir nicht vorstellen/kommt nicht in Frage	16,3	13,7	11,3	31,4	33,8

„Wie können Sie vorstellen eine Immobilienfinanzierung abzuschließen?“, Alter in Jahren, 60+: 60 Jahre und älter,

Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Nach einer IW-Studie leben in der Gruppe der 25- bis 34-Jährigen 12 Prozent im Eigentum, bei den 35- bis 44-Jährigen 38 Prozent und in der Gruppe der 65- bis 74-Jährigen dann 58 Prozent. Ausschließlich analog mit Beratung eine Immobilienfinanzierung abzuschließen können sich mehr als 40 Prozent der über 50-Jährigen vorstellen, von den 30- bis 39-Jährigen können sich dies nur 28 Prozent vorstellen. Immobilienbesitz- und -wunsch ist auch stark vom verfügbaren Einkommen abhängig. So können sich über die Hälfte (52 Prozent) der Befragten aus der untersten Einkommensgruppe (bis 750 Euro im Monat) nicht vorstellen eine Immobilienfinanzierung abzuschließen, von den befragten Personen, die in einem Haushalt mit einem Einkommen von mehr als 2.500 Euro leben, sind es nur rund 15 Prozent.

Tabelle 17: Abschlussvarianten für Immobilienfinanzierungen nach Einkommen

Abschlussvariante	u. 750	750- 1.500	1.500- 2.500	2.500- 4.000	4.000 +
Ausschließlich analog mit Beratung	24,2	36,0	39,1	38,8	40,0
Nur digital	11,3	8,0	12,5	15,0	12,7
Digital mit Beratungsmöglichkeit	12,9	18,9	24,2	30,9	32,0
Kann ich mir nicht vorstellen/k. nicht in Frage	51,6	37,1	24,2	15,3	15,3

„Wie können Sie vorstellen eine Immobilienfinanzierung abzuschließen?“, Anteil Befragte in Prozent, repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

monatliches Haushaltsnettoeinkommen in Euro

Personen mit niedrigem Bildungsabschluss (33 Prozent) können sich öfter nicht vorstellen eine Immobilienfinanzierung zu nutzen als Personen mit höheren Bildungsabschlüssen.

Tabelle 18: Abschlussvarianten für Immobilienfinanzierungen nach Bildung

Abschlussvariante	Niedrig	Mittel	Hoch
Ausschließlich analog mit Beratung	38,0	42,3	34,5
Nur digital	12,2	11,3	13,2
Digital mit Beratungsmöglichkeit	17,2	18,1	35,2
Kann ich mir nicht vorstellen/kommt nicht in Frage	32,6	28,4	17,1

„Wie können Sie sich vorstellen eine Immobilienfinanzierung abzuschließen?“, Niedrig: (noch) kein allgemeiner Schulabschluss, noch Schüler in allgemeinbildender Schule, Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule ohne abgeschlossene Lehre/Berufsausbildung, Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule mit abgeschlossener Lehre/ Berufsausbildung; Mittel: Weiterführende Schule ohne Abitur (Realschulabschluss/Mittlere Reife/Oberschule); Hoch: Abitur, (Fach-) Hochschulreife ohne Studium, Studium (Universität, Hochschule, Fachhochschule, Polytechnikum)

Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Die Bereitschaft Immobilienfinanzierungen abzuschließen hängt auch stark von der Haushaltsgröße ab. Während sich von den in 1-Personen-Haushalten lebenden Personen sich nur 63 Prozent der Befragten einen Immobilienfinanzierungsabschluss vorstellen können, sind es Haushalten, in denen drei und mehr Personen leben mehr als 84 Prozent. Die Vorstellung eine Immobilienfinanzierung ausschließlich analog abzuschließen ist in 2-Personen-Haushalten besonders stark verbreitet.

Tabelle 19: Abschlussvarianten für Immobilienfinanzierungen nach Haushaltsgröße

Abschlussvariante	1 HH	2 HH	3 HH	4 HH+
Ausschließlich analog mit Beratung	36,8	40,5	38,3	32,0
Nur digital	6,1	10,7	18,8	21,3
Digital mit Beratungsmöglichkeit	20,0	25,9	27,5	34,3
Kann ich mir nicht vorstellen/kommt nicht in Frage	37,1	22,9	15,4	12,4

„Wie können Sie sich vorstellen eine Immobilienfinanzierung abzuschließen?“, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Regional betrachtet können sich die meisten Befragten in den Regionen Ost (78 Prozent der Befragten) und Süd (78 Prozent der Befragten) vorstellen eine Immobilienfinanzierung abzuschließen. Die Vorstellung eine Immobilienfinanzierung ausschließlich analog abzuschließen ist in allen Regionen gleich stark ausgeprägt.

Tabelle 20: Abschlussvarianten für Immobilienfinanzierungen nach Region

Abschlussvariante	Nord	West	Süd	Ost
Ausschließlich analog mit Beratung	38,5	37,0	37,2	38,9
Nur digital	10,6	14,2	12,4	10,6
Digital mit Beratungsmöglichkeit	26,7	22,5	27,9	28,3
Kann ich mir nicht vorstellen/kommt nicht in Frage	24,2	26,2	22,4	22,2

„Wie können Sie sich vorstellen eine Immobilienfinanzierung abzuschließen?“, Nord: Schleswig-Holstein, Hamburg, Niedersachsen, Bremen; West: Nordrhein-Westfalen, Hessen, Rheinland-Pfalz, Saarland; Süd: Bayern, Baden-Württemberg; Ost: Berlin, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen,
Anteil Befragte in Prozent

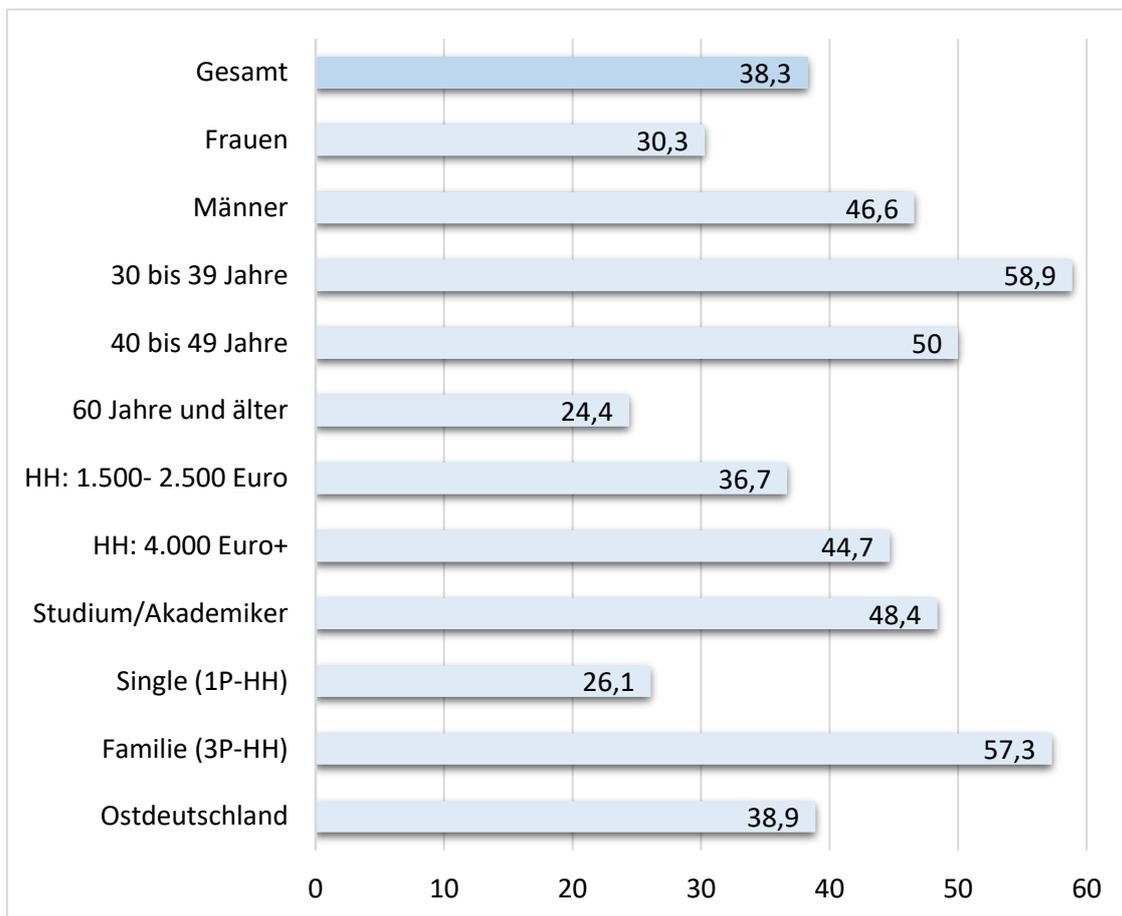
Quelle: bbw research

Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

4 Potentielle digitale Immobilienfinanzierungskunden

Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes leben rund 83,2 Millionen Einwohner in Deutschland, davon sind 13,8 Millionen Personen noch minderjährig. Hochgerechnet auf die Bevölkerung basierend auf der repräsentativen Befragung im Juni 2021 können sich rund 26,5 Millionen Personen vorstellen Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen. Davon können sich rund 17,9 Millionen Personen vorstellen digital mit Beratungsmöglichkeit eine Immobilienfinanzierung abzuschließen.

Abbildung 3: Potentielle digitale Immobilienfinanzierungskunden



„Wie können Sie sich vorstellen eine Immobilienfinanzierung abzuschließen?“ nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, HH: monatliches Nettohaushaltseinkommen, 4.000+: 4.000 Euro und mehr, Bildungsabschluss Studium, Single: 1 Personen-Haushalt, Familie: 3

Personen-Haushalt, repräsentative Befragung von Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Quelle: bbw research

Anteil Befragte in Prozent

Gut 38 Prozent der Befragten gehören zu der Gruppe Digi-Baufi, in der sich Personen befinden, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, die Anteile in den verschiedenen Altersgruppen mit mehr als 50 Prozent sind bei den unter 40-Jährigen besonders hoch.

57 Prozent der Digi-Immobilienfinanzierungskunden, die in 3-Personen-Haushalten leben, können sich vorstellen eine Immobilienfinanzierung abzuschließen. Auch in der Gruppe der Männer (47 Prozent der Befragten) und Studierenden (48 Prozent der Befragten) sind die Anteile besonders hoch.

Gut 30 Prozent der befragten Frauen können sich vorstellen Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen. Von den befragten Männern sind es mit 47 Prozent wesentlich mehr. Digital mit Beratungsmöglichkeit können sich 21 Prozent der Frauen und 31 Prozent der Männer vorstellen eine Immobilienfinanzierung abzuschließen. Ausschließlich digital können sich 9 Prozent der Frauen und 16 Prozent der Männer vorstellen einen Abschluss einer Immobilienfinanzierung durchzuführen.

Tabelle 21: Potentielle digitale Immobilienfinanzierungskunden nach Geschlecht

Geschlecht	Frauen	Männer	Gesamt
Nur digital	9,4	15,5	12,4
Digital mit Beratungsmöglichkeit	20,9	31,1	25,9
Digi-Baufi Gesamt	30,3	46,6	38,3

Digi-Baufi: Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil an Gesamt Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Knapp 52 Prozent der befragten 18- bis 29-Jährigen können sich vorstellen Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen. Digital mit Beratungsmöglichkeit können sich 35 Prozent der jungen Generation vorstellen eine Immobilienfinanzierung

abzuschließen. Ausschließlich digital können sich 17 Prozent der 18- bis 29-Jährigen vorstellen einen Abschluss einer Immobilienfinanzierung durchzuführen.

Knapp 59 Prozent der befragten 30- bis 39-Jährigen können sich vorstellen Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen. Digital mit Beratungsmöglichkeit können sich 30 Prozent der zweitniedrigsten Altersgruppe vorstellen eine Immobilienfinanzierung abzuschließen. Ausschließlich digital können sich 29 Prozent der 30- bis 39-Jährigen vorstellen einen Abschluss einer Immobilienfinanzierung durchzuführen.

Genau die Hälfte der befragten 40- bis 49-Jährigen kann sich vorstellen Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen. Digital mit Beratungsmöglichkeit können sich 34 Prozent der mittleren Altersgruppe vorstellen eine Immobilienfinanzierung abzuschließen. Ausschließlich digital können sich 16 Prozent der 40- bis 49-Jährigen vorstellen einen Abschluss einer Immobilienfinanzierung durchzuführen.

Nur knapp 26 Prozent der befragten 50- bis 59-Jährigen können sich vorstellen Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen. Digital mit Beratungsmöglichkeit können sich 19 Prozent der zweithöchsten Altersgruppe vorstellen eine Immobilienfinanzierung abzuschließen. Ausschließlich digital können sich weniger als 7 Prozent der 50- bis 59-Jährigen vorstellen einen Abschluss einer Immobilienfinanzierung durchzuführen.

Tabelle 22: Potentielle digitale Immobilienfinanzierungskunden nach Alter

Alter	18-29	30-39	40-49	50-59	60+
Nur digital	16,9	28,8	16,1	6,7	4,5
Digital mit Beratungsmöglichkeit	34,9	30,1	33,9	19,1	19,9
Digi-Baufi Gesamt	51,8	58,9	50,0	25,8	24,4

Alter in Jahren, 60+: 60 Jahre und älter, Digi-Baufi: Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Nur 24 Prozent der 60- Jährigen und älteren Befragten können sich vorstellen Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen.

Digital mit Beratungsmöglichkeit können sich knapp 20 Prozent der älteren Generation vorstellen eine Immobilienfinanzierung abzuschließen. Ausschließlich digital können sich weniger als 5 Prozent der Befragten 60plus vorstellen einen Abschluss einer Immobilienfinanzierung durchzuführen.

Differenziert man tiefergehend die Gruppe der potentiellen digitalen Immobilienfinanzierungskunden nach Alter und Geschlecht, dann zeigt sich, dass vor allem 30- bis 39-Jährige besonders häufig sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen. Hier erreicht der Anteil mit 72 Prozent an den Befragten seinen höchsten Wert.

Tabelle 23: Potentielle digitale Immobilienfinanzierungskunden nach Alter und Geschlecht

Geschlecht	18-29	30-39	40-49	50-59	60+
Frauen	40,8	45,5	41,9	16,1	19,6
Männer	67,7	72,3	59,4	39,0	27,8

Alter in Jahren, 60+: 60 Jahre und älter, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Während mit steigendem Alter der Anteil der Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, geringer wird, nimmt der Anteil der potentiellen Digi-Immobilienfinanzierungskunden mit steigendem Einkommen zu.

Von den Personen mit niedrigem Einkommen (bis 750 Euro) gehören 24 Prozent der Befragten zur Gruppe der Digi-Immobilienfinanzierungskunden. Jeder siebte (13 Prozent) der Befragten kann sich vorstellen eine Immobilienfinanzierung digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, 11 Prozent der Befragten dagegen ausschließlich digital. Von den Personen mit relativ niedrigem Einkommen (750 Euro bis 1.500 Euro netto im Monat) gehören 27 Prozent der Be-

fragten zur Gruppe Digi-Baufi. 19 Prozent der Befragten aus dieser Einkommensgruppe können sich vorstellen eine Immobilienfinanzierung digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, 8 Prozent der Befragten dagegen ausschließlich digital.

Von den Personen mit mittleren Einkommen (1.500 Euro bis 2.500 Euro netto im Monat) gehören 37 Prozent der Befragten zur Gruppe der Digi-Baufi. 24 Prozent der Befragten aus dieser Einkommensgruppe können sich vorstellen eine Immobilienfinanzierung digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, knapp 13 Prozent der Befragten dagegen ausschließlich digital.

Von den Personen mit relativ hohen Einkommen (2.500 Euro bis 4.000 Euro netto im Monat) gehören 46 Prozent der Befragten zur Gruppe der Digi-Immobilienfinanzierungskunden. 31 Prozent der Befragten aus dieser Einkommensgruppe können sich vorstellen eine Immobilienfinanzierung digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, 15 Prozent der Befragten dagegen ausschließlich digital.

Tabelle 24: Potentielle digitale Immobilienfinanzierungskunden nach Einkommen

Einkommen	u. 750	750-1.500	1.500-2.500	2.500-4.000	4.000+
Nur digital	11,3	8,0	12,5	15,0	12,7
Digital mit Beratungsmöglichkeit	12,9	18,9	24,2	30,9	32,0
Digi-Baufi Gesamt	24,2	26,9	36,7	45,9	44,7

Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, Digi-Baufi: Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

monatliches Haushaltsnettoeinkommen in Euro

Von den Personen mit den höchsten Einkommen (4.000 Euro und mehr netto im Monat) gehören rund 45 Prozent der Befragten zur Gruppe der digitalen Immobilienfinanzierungskunden. 32 Prozent der Befragten aus der einkommensstärksten Gruppe können sich vorstellen eine Immobilienfinanzierung digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, knapp 13 Prozent der Befragten dagegen ausschließlich digital.

Von den Personen mit einem niedrigen höchsten Bildungsabschluss gehören gut 29 Prozent der Befragten zur Gruppe Digi-Baufi. 17 Prozent der Befragten aus dieser Bildungsgruppe können sich vorstellen eine Immobilienfinanzierung digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, gut 12 Prozent der Befragten dagegen ausschließlich digital. Von den Personen mit einem mittleren Bildungsabschluss gehören ebenfalls gut 29 Prozent der Befragten zur Gruppe Digi-Baufi.

Rund 18 Prozent der Befragten aus dieser Bildungsgruppe können sich vorstellen eine Immobilienfinanzierung digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, gut 11 Prozent der Befragten dagegen ausschließlich digital. Von den Personen mit einem hohen Bildungsabschluss gehören dagegen gut 48 Prozent der Befragten zur Gruppe Digi-Baufi.

Tabelle 25: Potentielle digitale Immobilienfinanzierungskunden nach Bildung

Bildung	Niedrig	Mittel	Hoch
Nur digital	12,2	11,3	13,2
Digital mit Beratungsmöglichkeit	17,2	18,1	35,2
Digi-Baufi Gesamt	29,4	29,4	48,4

Niedrig: (noch) kein allgemeiner Schulabschluss, noch Schüler in allgemeinbildender Schule, Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule ohne abgeschlossene Lehre/ Berufsausbildung, Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule mit abgeschlossener Lehre/ Berufsausbildung; Mittel: Weiterführende Schule ohne Abitur (Realschulabschluss/Mittlere Reife/Oberschule); Hoch: Abitur, (Fach-) Hochschulreife ohne Studium, Studium (Universität, Hochschule, Fachhochschule, Polytechnikum), Digi-Baufi: Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Rund 35 Prozent der Befragten aus der höchsten Bildungsgruppe können sich vorstellen eine Immobilienfinanzierung digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, gut 13 Prozent der Befragten dagegen ausschließlich digital.

Tabelle 26: Potentielle digitale Immobilienfinanzierungskunden nach Haushaltsgröße

Personen im Haushalt	1 Person	2 Personen	3 Personen	4 Personen+
Nur digital	6,1	10,7	18,8	21,3
Digital mit Beratungsmöglichkeit	20,0	25,9	27,5	34,3
Digi-Baufi Gesamt	26,1	36,6	46,3	65,4

Digi-Baufi: Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Je größer ein Haushalt ist, desto höher ist der Anteil der Digi-Immobilienfinanzierungskunden. Während in 1-Personen-Haushalten nur 26 Prozent der darin lebenden Befragten sich vorstellen eine Immobilienfinanzierung nur digital oder digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, sind es in 2-Personen-Haushalten bereits 37 Prozent, in 3-Personen-Haushalten dann 46 Prozent und 4-Personen-Haushalten und größeren Haushalten sogar 65 Prozent. Digital mit Beratungsmöglichkeit können sich 20 Prozent der Personen, die 1-Personen-Haushalten leben, vorstellen eine Immobilienfinanzierung abzuschließen, in 2-Personen- Haushalten steigt dieser Anteil auf 26 Prozent, in 3-Personen-Haushalten auf 28 Prozent und erreicht bei Personen, die in Haushalten mit mindestens 4 Personen leben, auf über 34 Prozent an. Ausschließlich digital als Abschlussmöglichkeit für eine Immobilienfinanzierung wird in den großen Haushalten besonders häufig genannt.

Tabelle 27: Potentielle digitale Immobilienfinanzierungskunden mit Kindern im Haushalt

Wohnsituation	Anteil
Haushalte mit Kindern	57,7

Haushalte mit Kindern unter 18 Jahren im Haushalt lebend, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Wenn Kinder unter 18 Jahren in Haushalten leben, steigt der Anteil an den Befragten, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen auf 58 Prozent.

Tabelle 28: Potentielle digitale Immobilienfinanzierungskunden nach Lebenssituation

Lebenssituation	Anteil
Verheiratet/mit Partner zusammenlebend	42,8

Befragte nach Lebenssituation, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Verheiratete oder mit dem Partner zusammenlebende Personen und voll Berufstätige können sich eher eine digitale Immobilienfinanzierung vorstellen abzuschließen.

Tabelle 29: Potentielle digitale Immobilienfinanzierungskunden voll berufstätig

Berufstätigkeit	Anteil
Voll berufstätig	53,8

Voll berufstätig, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

In der Region Nord mit den Bundesländern Schleswig-Holstein, Hamburg, Niedersachsen und Bremen erreicht der Anteil der digitalen Immobilienfinanzierungskunden 37 Prozent, in der Region West mit Nordrhein-Westfalen, Hessen, Rheinland-Pfalz und dem Saarland 37 Prozent sowie in der Region Süd mit Bayern und Baden-Württemberg dann über 40 Prozent.

Tabelle 30: Potentielle digitale Immobilienfinanzierungskunden nach Region

Region	Nord	West	Süd	Ost
Nur digital	10,6	14,2	12,4	10,6
Digital mit Beratungsmöglichkeit	26,7	22,5	27,9	28,3
Digi-Baufi Gesamt	37,3	36,7	40,3	38,9

Digi-Baufi: Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent, Nord: Schleswig-Holstein, Hamburg, Niedersachsen, Bremen; West: Nordrhein-Westfalen, Hessen, Rheinland-Pfalz, Saarland; Süd: Bayern, Baden-Württemberg; Ost: Berlin, Branden-

burg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen

Quelle: bbw research

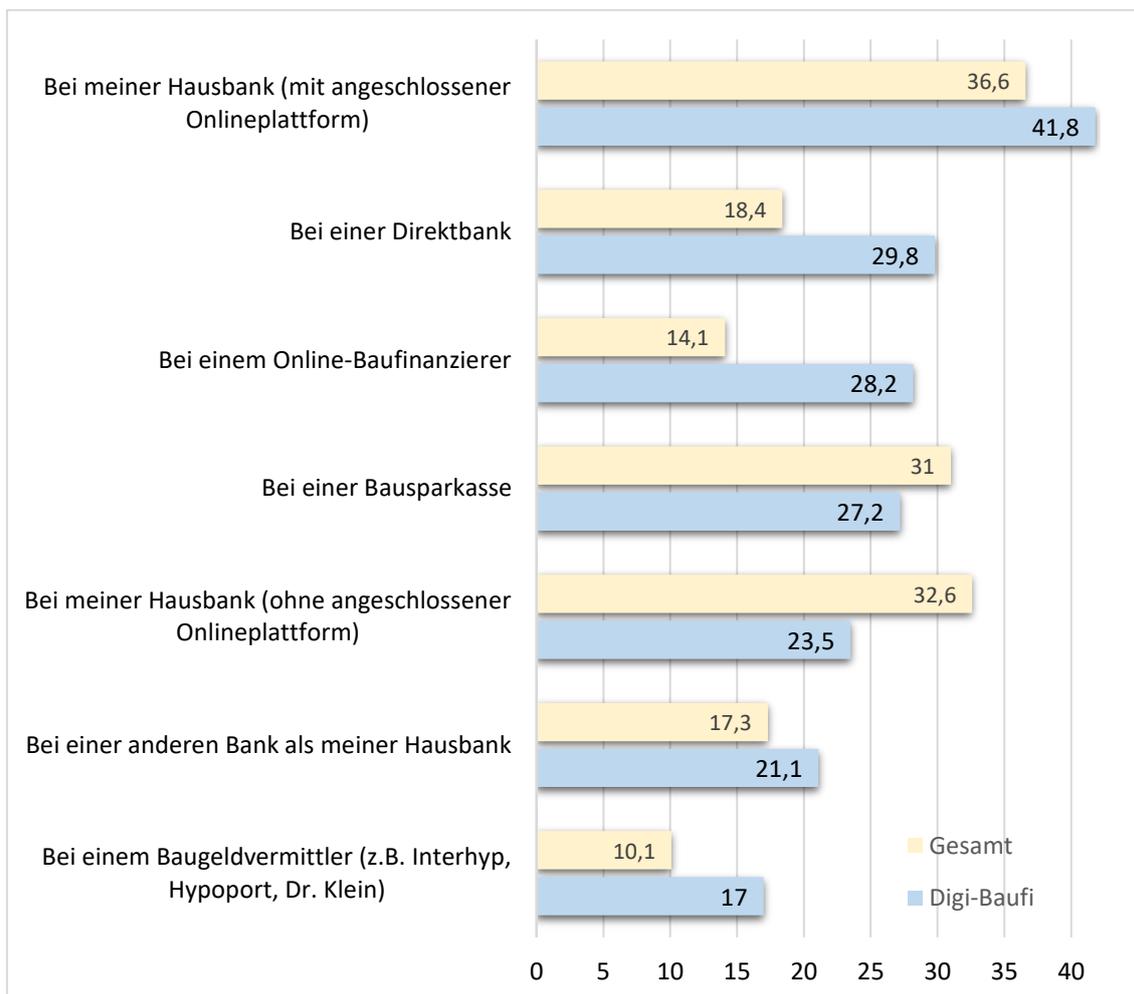
Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

In Ostdeutschland mit den neuen Bundesländern einschließlich Gesamt-Berlin liegt der Anteil bei knapp 39 Prozent.

5 Abschlussmöglichkeit Hausbank mit Onlineplattform

Bei ihrer Hausbank mit angeschlossener Onlineplattform möchten 37 Prozent der Befragten am ehesten den größten Teil einer Immobilienfinanzierung abschließen. In der Gruppe der Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen sind es sogar 42 Prozent der Befragten.

Abbildung 4: Abschlussmöglichkeit für Immobilienfinanzierungen



„Wo würden Sie am ehesten (den größten Teil) einer Immobilienfinanzierung abschließen?“, Digi-Baufi: nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen

ßen, repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

37 Prozent der Befragten können sich vorstellen am ehesten bei ihrer Hausbank (mit angeschlossener Onlineplattform) den größten Teil einer Immobilienfinanzierung abzuschließen, 33 Prozent der Befragten können sich dies vorstellen bei ihrer Hausbank (ohne angeschlossener Onlineplattform) . Den Abschluss bei einer Bausparkasse zu tätigen sagen 31 Prozent der Befragten. Weniger als jeder fünfte Befragte kann sich vorstellen eine Immobilienfinanzierung bei einer Direktbank abzuschließen, bei einer anderen Bank als seiner Hausbank könnte dies für 17 Prozent der Befragten der Fall sein. Bei einem Online-Immobilienfinanzierer sagen 14 Prozent und nur jeder zehnte Befragte kann sich vorstellen über einen Baugeldvermittler (z.B. Interhyp, Hypoport, Dr. Klein) den größten Teil einer Immobilienfinanzierung abzuwickeln.

Tabelle 31: Abschlussmöglichkeiten für Immobilienfinanzierungen

Abschlussmöglichkeit	Anteil
Bei meiner Hausbank (mit angeschlossener Onlineplattform)	36,6
Bei meiner Hausbank (ohne angeschlossener Onlineplattform)	32,6
Bei einer Bausparkasse	31,0
Bei einer Direktbank	18,4
Bei einer anderen Bank als meiner Hausbank	17,3
Bei einem Online-Immobilienfinanzierer	14,1
Bei einem Baugeldvermittler (z.B. Interhyp, Hypoport, Dr. Klein)	10,1

„Wo würden Sie am ehesten (den größten Teil) einer Immobilienfinanzierung abschließen?“

Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Betrachtet man nur die Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, verschieben sich die Prioritäten. Ganz oben in der Reihenfolgenliste bleibt die Option über eine Hausbank mit angeschlossener Onlineplattform den größten Teil einer Immobilienfinanzierung abschließen zu können. Bei einer Direktbank sagen 30 Prozent der befragten potentiellen digitalen Immobilienfinanzierungs-

kunden, bei einem Online-Immobilienfinanzierer können sich 28 Prozent der Befragten vorstellen eine Immobilienfinanzierung abzuschließen. Für eine Bausparkasse als Abschlusspartner sprechen sich 27 Prozent der Personen aus, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen.

Bei ihrer Hausbank (ohne angeschlossener Onlineplattform) können sich nur noch 24 Prozent der befragten Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, vorstellen den größten Teil einer Immobilienfinanzierung abzuschließen.

Tabelle 32: Abschlussmöglichkeiten für digitale Immobilienfinanzierungskunden

Abschlussmöglichkeit	Anteil
Bei meiner Hausbank (mit angeschlossener Onlineplattform)	41,8
Bei einer Direktbank	29,8
Bei einem Online-Immobilienfinanzierer	28,2
Bei einer Bausparkasse	27,2
Bei meiner Hausbank (ohne angeschlossener Onlineplattform)	23,5
Bei einer anderen Bank als meiner Hausbank	21,1
Bei einem Baugeldvermittler (z.B. Interhyp, Hypoport, Dr. Klein)	17,0

„Wo würden Sie am ehesten (den größten Teil) einer Immobilienfinanzierung abschließen?“

Repräsentative Befragung von Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Nur etwas mehr als jeder fünfte (21 Prozent) Befragte, der sich vorstellen kann Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, würde am ehesten bei einer anderen Bank als seiner Hausbank den größten Teil einer Immobilienfinanzierung abschließen.

Bei einem Baugeldvermittler (z.B. Interhyp, Hypoport, Dr. Klein) würden 17 Prozent aus der Gruppe der Digi-Immobilienfinanzierungskunden am ehesten den größten Teil einer Immobilienfinanzierung abwickeln.

Ob deutschlandweit repräsentativ befragt und in der Zielgruppe der digitalaffinen potentiellen Immobilienfinanzierungskunden: Eine Onlineplattform bei der Hausbank ist der mit Abstand am häufigsten genannte Weg um eine Immobilienfinanzierung abzuschließen. Diese Vertriebsmöglichkeit wird von den meisten Verbrauchern und potentiellen Immobilienfinanzierungskunden offensichtlich besonders geschätzt.

Tabelle 33: Hausbank mit angeschlossener Onlineplattform nach Geschlecht

Geschlecht	Frauen	Männer	Gesamt
Gesamt	37,6	35,6	36,6
Digi-Baufi	45,2	39,5	41,8

„Wo würden Sie am ehesten (den größten Teil) einer Immobilienfinanzierung abschließen?“

Bei meiner Hausbank (mit angeschlossener Onlineplattform), Digi-Baufi: nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Eine Onlineplattform bei der Hausbank wird von 38 Prozent der befragten Frauen genannt, wenn es um die am ehesten vorstellbare Abschlussmöglichkeit für den größten Teil einer Immobilienfinanzierung geht. Von den befragten Männern sagen dies etwas weniger, nämlich 36 Prozent. Von den Frauen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, können sich aber immerhin 45 Prozent vorstellen diese Vertriebsform zu nutzen, bei den Männern sind es knapp 40 Prozent der Befragten.

Tabelle 34: Hausbank mit angeschlossener Onlineplattform nach Alter

Alter	18-29	30-39	40-49	50-59	60+
Gesamt	44,0	35,3	37,3	29,4	37,4
Digi-Baufi	48,8	34,4	44,0	30,2	47,6

„Wo würden Sie am ehesten (den größten Teil) einer Immobilienfinanzierung abschließen?“ Bei meiner Hausbank (mit angeschlossener Onlineplattform), Digi-Baufi: nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent, Alter in Jahren, 60+: 60 Jahre und älter

Quelle: bbw research

Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

49 Prozent der befragten 18- bis 29-Jährigen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, meinen dies am ehesten über die einer Hausbank angeschlossenen Onlineplattform abwickeln zu können, von den 30- bis 39-Jährigen sagen dies 34 Prozent und von den 40- bis 49-Jährigen genau 44 Prozent. Bei den 50- bis 59-Jährigen ist die Nutzungsbereitschaft am geringsten (30 Prozent). 48 Prozent der Befragten, die 60 Jahre und älter sind, würden am ehesten diesen Abschlussweg nutzen.

Tabelle 35: Hausbank mit angeschlossener Onlineplattform nach Einkommen

Einkommen	u. 750	750-1.500	1.500-2.500	2.500-4.000	4.000+
Gesamt	22,6	38,9	36,2	35,5	38,0
Digi-Baufi	33,2	48,9	38,8	39,3	47,8

„Wo würden Sie am ehesten (den größten Teil) einer Immobilienfinanzierung abschließen?“ Bei meiner Hausbank (mit angeschlossener Onlineplattform), Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, Digi-Baufi: nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

monatliches Haushaltsnettoeinkommen in Euro

Den höchsten Anteil verzeichnet die Möglichkeit den größten Teil einer Immobilienfinanzierung über eine Onlineplattform bei einer Hausbank abzuschließen, bei den Personen, die in einem Haushalt mit einem monatlichen Nettoeinkommen von 750 Euro bis 1.500 Euro leben. Dies betrifft sowohl die Gesamtheit der Befragten als auch die Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen. In der höchsten Einkommensgruppe wird ebenfalls ein deutlich überdurchschnittlicher Zustimmungswert erreicht.

Tabelle 36: Hausbank mit angeschlossener Onlineplattform nach Haushaltsgröße

Personen im Haushalt	1 Person	2 Personen	3 Personen	4 Personen+
Gesamt	39,6	33,3	38,3	37,9
Digi-Baufi	45,2	39,5	42,0	42,6

„Wo würden Sie am ehesten (den größten Teil) einer Immobilienfinanzierung abschließen?“

Bei meiner Hausbank (mit angeschlossener Onlineplattform), Digi-Baufi: nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Während insgesamt knapp 42 Prozent der befragten potentiellen Digi- Immobilienfinanzierungskunden sich am ehesten vorstellen können den größten Teil einer Immobilienfinanzierung über ihre Hausbank mit angeschlossener Onlineplattform abschließen zu können, sind es bei Personen, die in einem Haushalt mit einem monatlichen Nettoeinkommen von 4.000 Euro und mehr leben, fast 48 Prozent.

Vor allem in Single-Haushalten und in Haushalten mit hohem Bildungsabschluss findet der Vertriebsweg von Immobilienfinanzierungen über die Hausbank mit angeschlossener Onlineplattform hohe Zustimmungswerte.

Tabelle 37: Hausbank mit angeschlossener Onlineplattform nach Bildung

Bildung	Niedrig	Mittel	Hoch
Gesamt	31,7	33,2	41,2
Digi-Baufi	35,4	34,1	46,7

„Wo würden Sie am ehesten (den größten Teil) einer Immobilienfinanzierung abschließen?“

Bei meiner Hausbank (mit angeschlossener Onlineplattform),

Digi-Baufi: nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Regional betrachtet würden am ehesten westdeutsche Digi-Immobilienfinanzierungskunden den Vertriebsweg für eine Immobilienfinanzierung über ihre Hausbank mit angeschlossener

Onlineplattform bevorzugen, während in Ostdeutschland nur unterdurchschnittliche 37 Prozent der befragten Digi-Baufi sich diese Vertriebsform vorstellen können zu nutzen.

Tabelle 38: Hausbank mit angeschlossener Onlineplattform nach Region

Region	Nord	West	Süd	Ost
Gesamt	32,3	37,6	37,4	31,2
Digi-Baufi	46,7	41,9	46,2	36,9

„Wo würden Sie am ehesten (den größten Teil) einer Immobilienfinanzierung abschließen?“

Bei meiner Hausbank (mit angeschlossener Onlineplattform), Anteil Befragte in Prozent, Digi-Baufi: nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen

Nord: Schleswig-Holstein, Hamburg, Niedersachsen, Bremen; West: Nordrhein-Westfalen, Hessen,

Rheinland-Pfalz, Saarland; Süd: Baden-Württemberg, Bayern; Ost: Berlin, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen

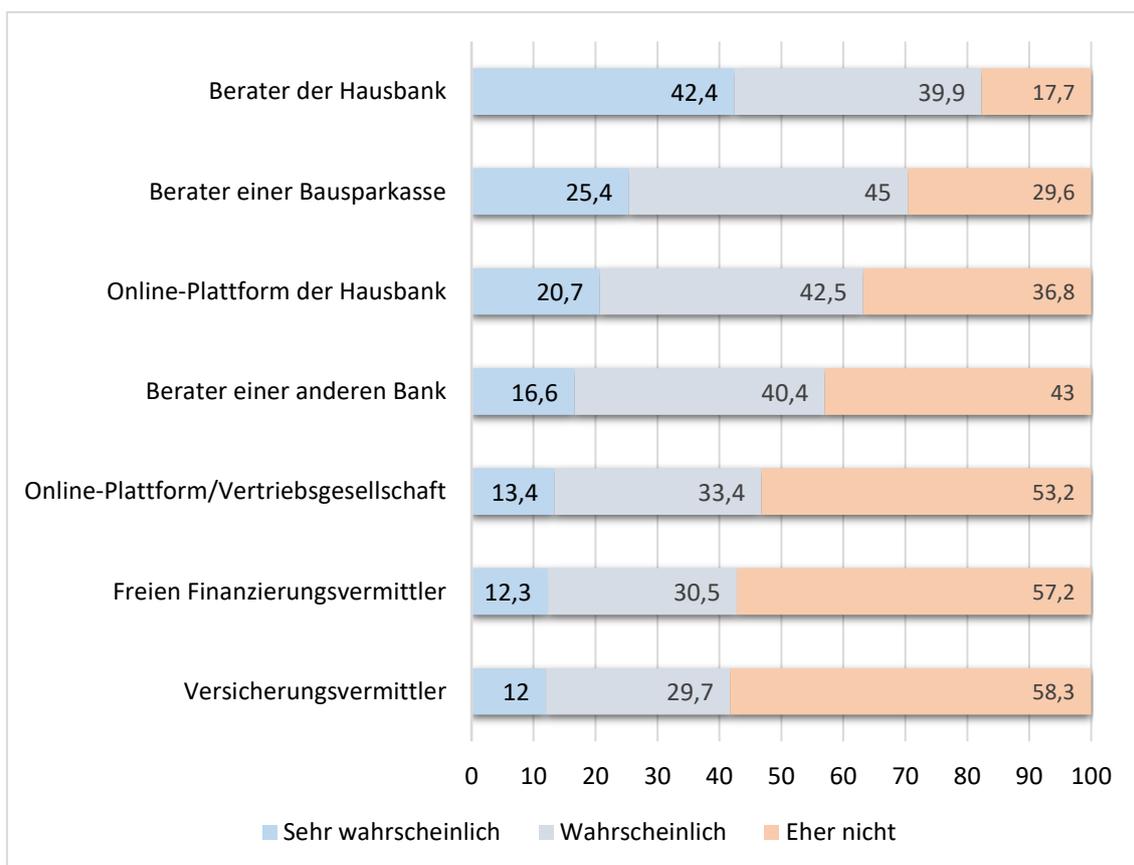
Quelle: bbw research

Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

6 Erstkontakt für Immobilienfinanzierungen

Befragt man deutschlandweit und repräsentativ alle Verbraucher dann ist für alle klar und eindeutig: Der erste Kontakt bezüglich einer Immobilienfinanzierung erfolgt über die Hausbank. Sehr wahrscheinlich oder wahrscheinlich würden mehr als vier Fünftel der Befragten sich zunächst an den Berater der Hausbank wenden.

Abbildung 5: Erstkontakt für Immobilienfinanzierungen



„An wen oder welches Medium würden Sie sich als erstes bezüglich einer Immobilienfinanzierung wenden?“

Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

70 Prozent der Befragten halten es für (sehr) wahrscheinlich an sich einen Berater einer Bausparkasse zu wenden und 63 Prozent der Befragten würden eine Onlineplattform (falls vorhanden) ihrer Hausbank für einen Erstkontakt nutzen. Einen Vermittler ob nun Versicherungs-

vermittler oder einen freien Finanzvermittler würden nur jeweils gut 40 Prozent der Befragten im Erstkontakt ansprechen für eine Immobilienfinanzierung.

Tabelle 39: Erstkontakt für Immobilienfinanzierungen

Erstkontakt	Sehr wahrscheinlich	Wahrscheinlich	Eher nicht
Berater der Hausbank	42,4	39,9	17,7
Onlineplattform der Hausbank (falls vorhanden)	20,7	42,5	36,8
Berater einer anderen Bank	16,6	40,4	43,0
Berater einer Bausparkasse	25,4	45,0	29,6
Onlineplattform/Vertriebsgesellschaft	13,4	33,4	53,2
Freien Finanzierungsvermittler	12,3	30,5	57,2
Versicherungsvermittler	12,0	29,7	58,3

„An wen oder welches Medium würden Sie sich als erstes bezüglich einer Immobilienfinanzierung wenden?“

Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

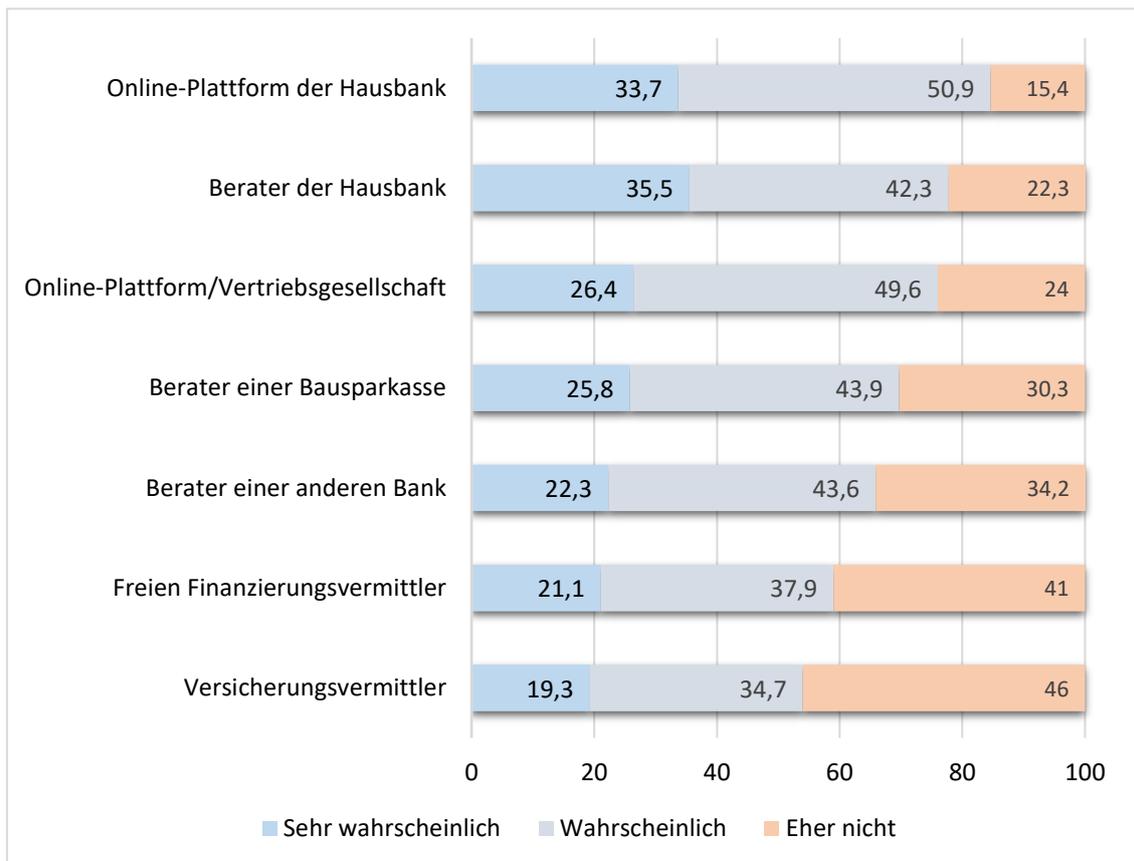
47 Prozent der Befragten halten es für (sehr) wahrscheinlich einen Berater einer anderen Bank als Erstkontakt für eine Immobilienfinanzierung anzusprechen. Eine Onlineplattform würden 47 Prozent der Befragten (sehr) wahrscheinlich für einen Erstkontakt aufsuchen um eine Immobilienfinanzierung zu beginnen. Sehr wahrscheinlich würden 42 Prozent der Befragten bei einer Immobilienfinanzierung mit einem Berater ihrer Hausbank zunächst sprechen. 40 Prozent der Befragten würden diesen als Erstkontakt „nur“ wahrscheinlich nutzen. Weniger als 18 Prozent der Befragten würden eher nicht am Anfang einer Immobilienfinanzierung mit ihrem Berater bei der Hausbank sprechen.

Sehr wahrscheinlich würden 21 Prozent der Befragten bei einer Immobilienfinanzierung mit einem Besuch auf der Onlineplattform einer Hausbank starten, wenn diese auch tatsächlich vorhanden ist. 43 Prozent der Befragten würden diese als Erstkontakt wahrscheinlich nutzen.

Weniger als 37 Prozent der Befragten würden eher nicht am Anfang einer Immobilienfinanzierung auf einer Onlineplattform ihrer Hausbank nach Informationen suchen.

In der Befragung von Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, ergibt sich eine andere Reihenfolge.

Abbildung 6: Erstkontakt digitale Immobilienfinanzierungskunden



„An wen oder welches Medium würden Sie sich als erstes bezüglich einer Immobilienfinanzierung wenden?“

Repräsentative Befragung von Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Mit einem Befragungsanteil bei (sehr) wahrscheinlich von 85 Prozent liegt die Onlineplattform der Hausbank (falls vorhanden) bei den abgefragten Erstkontaktmöglichkeiten ganz vorne. Für 34 Prozent der Befragten, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digi-

tal/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, ist es sehr wahrscheinlich ihren Erstkontakt über eine Onlineplattform ihrer Hausbank durchzuführen, mehr als die Hälfte (51 Prozent) der Befragten hält dies für wahrscheinlich, nur für 15 Prozent der digitalen Immobilienfinanzierungskunden kommt dies eher nicht in Frage. Den Berater als Erstkontakt bei einer Immobilienfinanzierung zu nutzen, halten 78 Prozent der Befragten, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, für sehr wahrscheinlich (36 Prozent) und wahrscheinlich (42 Prozent).

Tabelle 40: Erstkontakt digitale Immobilienfinanzierungskunden

Erstkontakt	Sehr wahrscheinlich	Wahrscheinlich	Eher nicht
Berater der Hausbank	35,5	42,3	22,3
Onlineplattform der Hausbank (falls vorhanden)	33,7	50,9	15,4
Berater einer anderen Bank	22,3	43,6	34,2
Berater einer Bausparkasse	25,8	43,9	30,3
Onlineplattform/Vertriebsgesellschaft	26,4	49,6	24,0
Freien Finanzierungsvermittler	21,1	37,9	41,0
Versicherungsvermittler	19,3	34,7	46,0

„An wen oder welches Medium würden Sie sich als erstes bezüglich einer Immobilienfinanzierung wenden?“

Repräsentative Befragung von Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

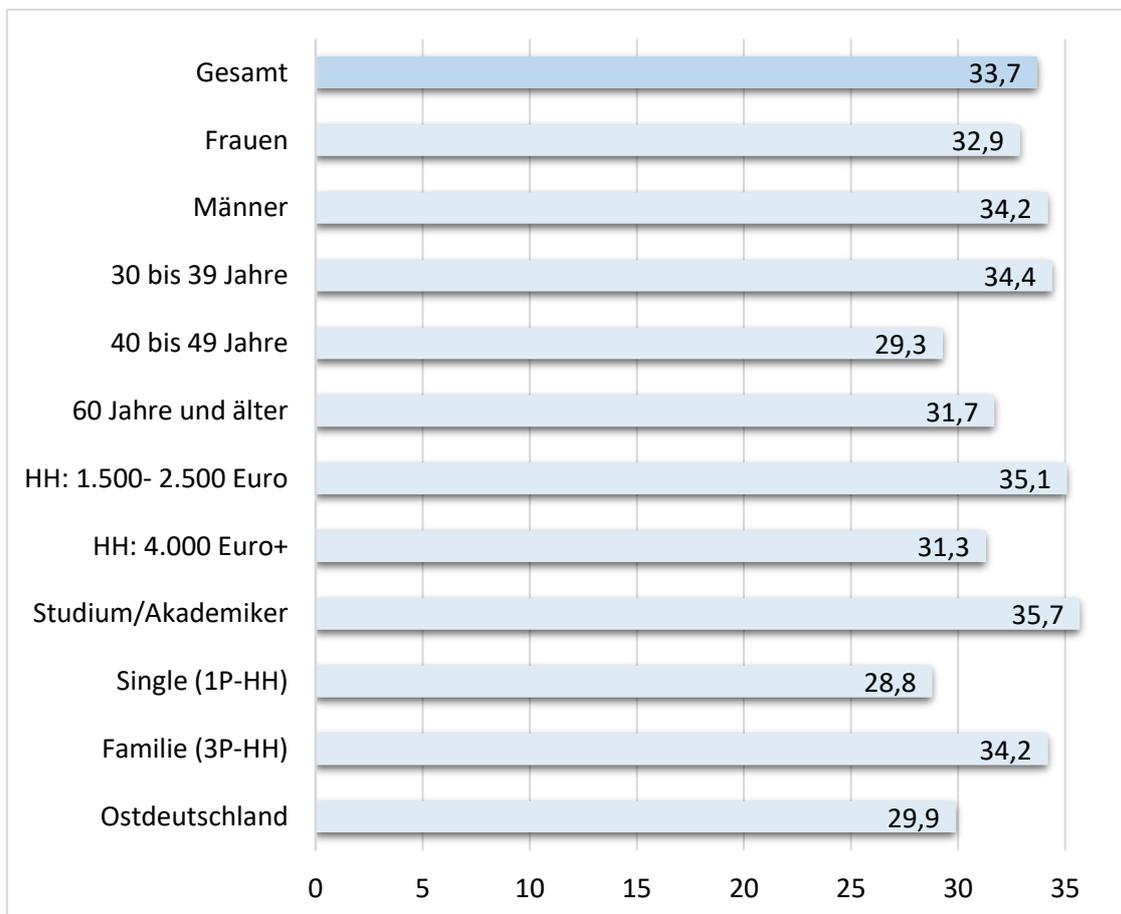
(Sehr) wahrscheinlich ist für 76 Prozent der Digi-Immobilienfinanzierungskunden, dass sie für ihren Erstkontakt eine Onlineplattform / Vertriebsgesellschaft nutzen. Für jeden vierten Befragten, der sich vorstellen kann Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, kommt dies allerdings eher nicht in Frage.

Knapp 70 Prozent der potentiellen Digi-Immobilienfinanzierungskunden würden sich (sehr) wahrscheinlich als erstes bezüglich einer Immobilienfinanzierung an einen Berater einer Bau-

sparkasse wenden. Dies ist ein ähnlich hoher Wert wie in der Gesamtbefragung. Zwei von drei Befragten die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, halten es für (sehr) wahrscheinlich sich zunächst an einen Berater einer anderen Bank zu wenden.

Studierte (36 Prozent), Familien (34 Prozent) und Personen in der Altersgruppe 30 bis 39 Jahre (34 Prozent) sowie Personen, die in einem Haushalt mit einem monatlichen Nettoeinkommen von 2.500 Euro bis 4.000 Euro leben (39 Prozent), aus der Befragungsgruppe Digi-Baufi können sich besonders häufig vorstellen, sich sehr wahrscheinlich als erstes bei einer Immobilienfinanzierung eine Hausbank mit Onlineplattform zu kontaktieren.

Abbildung 7: Erstkontakt Digi-Baufi Hausbank mit Onlineplattform



„An wen oder welches Medium würden Sie sich als erstes bezüglich einer Immobilienfinanzierung wenden?“

Onlineplattform der Hausbank (falls vorhanden), nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, HH: monatliches Nettohaushaltseinkommen, 4.000+: 4.000 Euro und mehr, Bildungsabschluss Studium, Single: 1 Personen-Haushalt, Familie: 3 Personen-Haushalt,

Quelle: bbw research Befragung von Personen ab 18 Jahren, Anteil Befragte in Prozent, Juni 2021

Während 18 Prozent der befragten Frauen es für sehr wahrscheinlich halten als Erstkontakt eine Onlineplattform bei ihrer Hausbank zu nutzen, sind es bei den befragten Männern 23 Prozent. In der Gruppe Digi-Baufi nähern sich die Werte an: Von den befragten Frauen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, bezeichnen es 33 Prozent als sehr wahrscheinlich eine onlineplattform ihrer Hausbank als erstes bei einer Immobilienfinanzierung aufzusuchen, von den Männern sagen dies 34 Prozent.

Tabelle 41: Erstkontakt Hausbank mit Onlineplattform nach Geschlecht

Geschlecht	Frauen	Männer	Gesamt
Gesamt	18,2	23,3	20,7
Digi-Baufi	32,9	34,2	33,7

„An wen oder welches Medium würden Sie sich als erstes bezüglich einer Immobilienfinanzierung wenden?“

Onlineplattform der Hausbank (falls vorhanden), Digi-Baufi: nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Von den 18- bis 29-Jährigen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, halten es fast 34 Prozent für sehr wahrscheinlich zunächst eine Onlineplattform ihrer Hausbank aufzusuchen, von den 30- bis 39-Jährigen sagen dies gut 34 Prozent. Von den 40- bis 49-Jährigen sind es 29 Prozent, die es für sehr wahrscheinlich halten als erstes bei einer Immobilienfinanzierung eine Onlineplattform ihrer Hausbank zu nutzen, in der Altersgruppe 50 bis 59 Jahre und bei den Befragten 60+ sind es jeweils 32 Prozent.

Tabelle 42: Erstkontakt Hausbank mit Onlineplattform nach Alter

Alter	18-29	30-39	40-49	50-59	60+
Gesamt	30,1	28,1	19,3	16,2	15,8
Digi-Baufi	33,5	34,4	29,3	32,0	31,7

„An wen oder welches Medium würden Sie sich als erstes bezüglich einer Immobilienfinanzierung wenden?“ Onlineplattform der Hausbank (falls vorhanden), Alter in Jahren, 60+: 60 Jahre und älter, Digi-Baufi: nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Nach Einkommen differenziert ergibt sich kein einheitliches Bild: In der Einkommensgruppe 2.500 Euro bis 4.000 Euro liegt der Spitzenwert mit fast 39 Prozent, in der Einkommensgruppe unter 750 Euro mit einem Anteil von 7 Prozent der niedrigste Wert.

Tabelle 43: Erstkontakt Hausbank mit Onlineplattform nach Einkommen

Einkommen	u. 750	750-1.500	1.500-2.500	2.500-4.000	4.000+
Gesamt	1,6	16,0	22,1	26,9	18,7
Digi-Baufi	6,8	27,7	35,1	38,7	31,3

„An wen oder welches Medium würden Sie sich als erstes bezüglich einer Immobilienfinanzierung wenden?“ Onlineplattform der Hausbank (falls vorhanden), Digi-Baufi: nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

monatliches Haushaltsnettoeinkommen in Euro

Personen mit einem niedrigen Bildungsabschluss halten es weniger für sehr wahrscheinlich halten als Erstkontakt eine Onlineplattform ihrer Hausbank bei einer Immobilienfinanzierung zu nutzen. Von den Digi-Immobilienfinanzierungskunden mit niedrigem Bildungsabschluss sagen dies 28 Prozent, Personen mit Abitur, (Fach-) Hochschulreife ohne Studium oder Studium (Universität, Hochschule, Fachhochschule, Polytechnikum) meinen dies zu 36 Prozent.

Tabelle 44: Erstkontakt Hausbank mit Onlineplattform nach Bildung

Bildung	Niedrig	Mittel	Hoch
Gesamt	20,8	15,8	23,9
Digi-Baufi	27,5	33,9	35,7

„An wen oder welches Medium würden Sie sich als erstes bezüglich einer Immobilienfinanzierung wenden?“

Onlineplattform der Hausbank (falls vorhanden), Niedrig: (noch) kein allgemeiner Schulabschluss, noch Schüler in allgemeinbildender Schule, Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule ohne abgeschlossene Leh-

re/Berufsausbildung, Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule mit abgeschlossener Lehre/ Berufsausbildung;

Mittel: Weiterführende Schule ohne Abitur (Realschulabschluss/Mittlere Reife/Oberschule); Hoch: Abitur, (Fach-)

Hochschulreife ohne Studium, Studium (Universität, Hochschule, Fachhochschule, Polytechnikum)

Digi-Baufi: nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

In Single-Haushalten schätzen es nur wenige Personen als sehr wahrscheinlich ein, als Erstkontakt eine Onlineplattform ihrer Hausbank zu nutzen. In 2-Personen-Haushalten sind es bei den Digi-Immobilienfinanzierungskunden immerhin schon gut 30 Prozent, die es für sehr wahrscheinlich halten den Erstkontakt auf diese Weise zu gestalten. Der Anteilswert nimmt mit der Haushaltgröße weiter zu.

Tabelle 45: Erstkontakt Hausbank mit Onlineplattform nach Haushaltgröße

Personen im Haushalt	1 Person	2 Personen	3 Personen	4 Personen+
Gesamt	15,4	20,4	23,5	27,8
Digi-Baufi	28,8	30,4	34,2	39,4

„An wen oder welches Medium würden Sie sich als erstes bezüglich einer Immobilienfinanzierung wenden?“

Onlineplattform der Hausbank (falls vorhanden), Digi-Baufi: nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Der höchste Anteil unter den Digi-Immobilienfinanzierungskunden, die es für sehr wahrscheinlich halten eine Onlineplattform ihrer Hausbank als Erstkontakt für eine Immobilienfinanzierung zu nutzen, findet sich im Süden Deutschlands. In Bayern und Baden-Württemberg er-

reicht der Anteil mit 39 Prozent der Befragten seinen Spitzenwert. Dagegen liegt er in Ostdeutschland mit knapp 30 Prozent fast 10 Prozentpunkte niedriger.

Tabelle 46: Erstkontakt Hausbank mit Onlineplattform nach Region

Region	Nord	West	Süd	Ost
Gesamt	18,0	21,4	21,0	21,2
Digi-Baufi	32,7	31,8	38,5	29,9

„An wen oder welches Medium würden Sie sich als erstes bezüglich einer Immobilienfinanzierung wenden?“

Onlineplattform der Hausbank (falls vorhanden), Anteil Befragte in Prozent, Digi-Baufi: nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen

Nord: Schleswig-Holstein, Hamburg, Niedersachsen, Bremen; West: Nordrhein-Westfalen, Hessen, Rheinland-Pfalz, Saarland; Süd: Bayern, Baden-Württemberg; Ost: Berlin, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen

Quelle: bbw research

Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

7 Bedeutung von Beratung und Konditionen

Neben vielen anderen Faktoren sind bei der Entscheidung für einen Wertpapierkauf, der Wahl des Kreditinstitutes bei der Kontoeröffnung, bei Bankeinlagen oder einer Kartenbestellung (Kreditkarte/Debitkarte) oder der Inanspruchnahme einer Finanzierung vor allem der Preis oder Zins/Konditionen und die Beratungsqualität entscheidende Faktoren.

Tabelle 47: Bedeutung von Zins und Beratung

Finanzdienstleistung	Preis/Zins	Beratung	Gleich wichtig
Girokonto	48,1	12,8	39,1
Spareinlage	41,3	14,3	44,4
Kreditkarte/Debitkarte	45,1	14,0	40,9
Aktien	31,3	18,0	50,7
Investmentfonds	31,3	19,1	49,6
Immobilienfinanzierung	30,1	20,1	49,8
Konsumkredit	40,1	14,9	45,0

„Was ist Ihnen eher wichtiger beim Abschluss/Kauf von Finanzdienstleistungen?“

Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Die Preisfrage ist vor allem bei der Wahl des Girokontos und der Kreditkarte/Debitkarte entscheidend. Die Beratung rückt mit der Komplexität der Finanzdienstleistung stärker in den Mittelpunkt. Die Kosten einer Immobilienfinanzierung sind für 30 Prozent der Befragten wichtiger als die Beratung. Für 20 Prozent der Befragten ist die Beratung bei einer Immobilienfinanzierung wichtiger als der Zins. Jeder zweite Befragte hält eine Beratung für ebenso wichtig wie die Kosten einer Immobilienfinanzierung.

Bei einem Girokonto sind die Kosten dagegen ein stärkeres Abschlusskriterium. Hier sagen 48 Prozent der Befragten, dass die Kosten des Girokontos wichtiger als eine Beratung (nur 12

Prozent der Befragten) sind. Nur 39 Prozent der Befragten schätzen die Kostenfrage gleichbedeutend mit der Beratungsqualität ein, wenn es um die Frage der Wahl eines Girokontos geht.

Für 43 Prozent der befragten Männer sind bei Immobilienfinanzierungen die Entscheidungsfaktoren Kosten und Beratung als gleich gewichtet zu betrachten. Bei Frauen ist dieser Anteil mit 58 Prozent deutlich höher. Die Beratung als wichtiger gegenüber den Kosten einer Immobilienfinanzierung stufen jeweils 18 Prozent der Männer und Frauen ein.

Tabelle 48: Bedeutung von Beratung bei Immobilienfinanzierungen nach Geschlecht

Einschätzung	Frauen	Männer	Gesamt
Wichtiger: Preis/Zins	23,9	39,1	30,1
Wichtiger: Beratung	18,0	18,0	20,1
Gleich wichtig	58,1	42,9	49,8

„Was ist Ihnen eher wichtiger beim Abschluss/Kauf von Finanzdienstleistungen?“, Immobilienfinanzierung

Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

In der Gruppe Digi-Baufi ergibt sich ein anderes Bild: Für nur 33 Prozent der befragten Männer die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, sind bei Immobilienfinanzierungen die Entscheidungsfaktoren Kosten und Beratung als gleich gewichtet zu betrachten. Bei Frauen ist dieser Anteil mit 41 Prozent höher, aber deutlich niedriger als in Befragung der Gesamtbevölkerung. Die Beratung als wichtiger gegenüber den Kosten einer Immobilienfinanzierung stufen 20 Prozent der Frauen und 21 Prozent der befragten Männer, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, ein.

Tabelle 49: Bedeutung von Beratung Digi-Baufi nach Geschlecht

Einschätzung	Frauen	Männer	Gesamt
Wichtiger: Preis/Zins	39,4	46,9	43,9
Wichtiger: Beratung	20,0	20,6	20,4

Gleich wichtig	40,6	32,5	35,8
----------------	------	------	------

„Was ist Ihnen eher wichtiger beim Abschluss/Kauf von Finanzdienstleistungen?“, Immobilienfinanzierung
 Repräsentative Befragung von Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent
 Quelle: bbw research

In der Gruppe der 30- bis 39-Jährigen ist der Anteil der Befragten, die eine Beratung wichtiger als die Kosten einer Immobilienfinanzierung einschätzen, mit 25 Prozent am höchsten. In dieser Altersgruppe betrachten 45 Prozent der Befragten die Kosten einer Immobilienfinanzierung und die Beratung als gleich wichtig ein.

Tabelle 50: Bedeutung von Beratung bei Immobilienfinanzierungen nach Alter

Einschätzung	18-29	30-39	40-49	50-59	60+
Wichtiger: Preis/Zins	28,9	30,1	38,0	31,4	26,4
Wichtiger: Beratung	21,7	24,8	20,0	13,4	21,1
Gleich wichtig	49,4	45,1	42,0	55,2	52,5

„Was ist Ihnen eher wichtiger beim Abschluss/Kauf von Finanzdienstleistungen?“, Immobilienfinanzierung
 Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, Anteil Befragte in Prozent
 Quelle: bbw research Alter in Jahren, 60+: 60 Jahre und älter

Unter den Digi-Immobilienfinanzierungskunden ist der Anteil der Befragten, die eine Beratung gleichgewichtet gegenüber den Kosten einer Immobilienfinanzierung einschätzen, in der Gruppe der 30- bis 39-Jährigen mit dann 41 Prozent am höchsten. Aber auch in der Gruppe der 18- bis 29-Jährigen ist der Anteil für die gleichgewichtete Einschätzung mit knapp 41 Prozent sehr hoch. Offensichtlich nimmt in allen Altersgruppen bei den Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, die Bedeutung der Konditionenfrage zu, während der Stellenwert der Konditionenfrage eher abnimmt.

Tabelle 51: Bedeutung von Beratung Digi-Baufi nach Alter

Einschätzung	18-29	30-39	40-49	50-59	60+
Wichtiger: Preis/Zins	38,4	35,6	46,7	60,1	46,3
Wichtiger: Beratung	20,9	23,3	22,7	13,9	26,7
Gleich wichtig	40,7	41,1	30,7	26,0	35,4

„Was ist Ihnen eher wichtiger beim Abschluss/Kauf von Finanzdienstleistungen?“, Immobilienfinanzierung
 Repräsentative Befragung von Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent
 Quelle: bbw research Alter in Jahren, 60+: 60 Jahre und älter

In der höchsten Einkommensgruppe mit Personen, die in einem Haushalt mit einem monatlichen Nettoeinkommen von 4.000 Euro und mehr leben, ist die Bedeutung der Immobilienfinanzierungskonditionen und der Beratung gleich hoch. 17 Prozent der Befragten sind der Auffassung, dass eine Beratung wichtiger ist als der Zins.

Tabelle 52: Bedeutung von Beratung bei Immobilienfinanzierungen nach Einkommen

Einschätzung	u. 750	750-1.500	1.500-2.500	2.500-4.000	4.000+
Wichtiger: Preis/Zins	27,4	29,7	25,6	33,6	32,7
Wichtiger: Beratung	29,0	15,4	24,6	18,0	16,7
Gleich wichtig	43,5	54,9	49,8	48,3	50,7

„Was ist Ihnen eher wichtiger beim Abschluss/Kauf von Finanzdienstleistungen?“, Immobilienfinanzierung
 Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, Anteil Befragte in Prozent
 Quelle: bbw research monatliches Haushaltsnettoeinkommen in Euro

Bei den potentiellen digitalen Immobilienfinanzierungskunden liegt die Bedeutung der Beratung in den Einkommensklassen 750 Euro bis 2.500 Euro gegenüber der Bedeutung der Kreditkonditionen sogar über den Werten in der Gesamtbevölkerung.

Tabelle 53: Bedeutung von Beratung Digi-Baufi nach Einkommen

Einschätzung	u. 750	750-1.500	1.500-2.500	2.500-4.000	4.000+
Wichtiger: Preis/Zins	40,2	38,3	39,7	46,7	47,8
Wichtiger: Beratung	26,4	19,1	26,2	18,0	16,4
Gleich wichtig	33,4	42,6	34,1	35,3	35,8

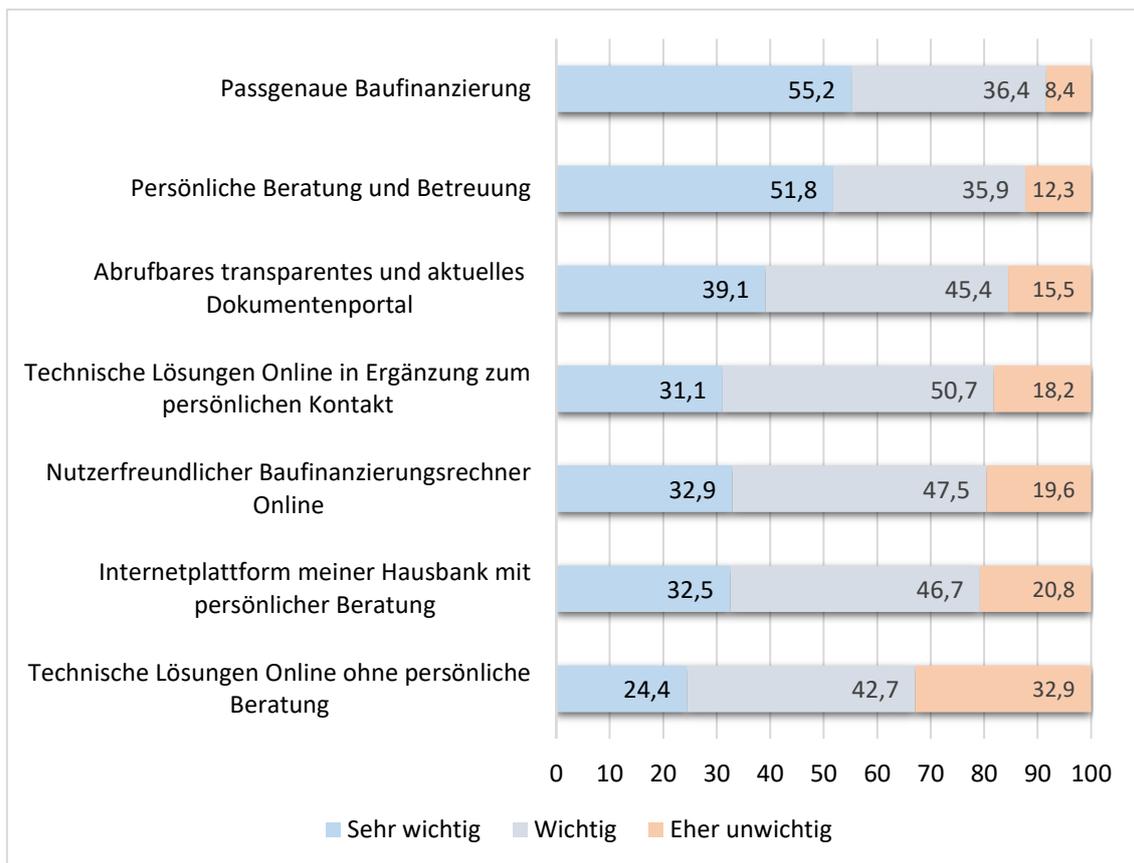
„Was ist Ihnen eher wichtiger beim Abschluss/Kauf von Finanzdienstleistungen?“, Immobilienfinanzierung
 Repräsentative Befragung von Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent
 Quelle: bbw research monatliches Haushaltsnettoeinkommen in Euro

Allerdings ist in allen Einkommensklassen die Konditionenfrage bei Immobilienfinanzierungen im Stellenwert höher anzusiedeln als die Beratung und besonders hoch mit 48 Prozent der Befragten, die in einem Haushalt mit einem monatlichen Nettoeinkommen von 4.000 Euro und mehr leben.

8 Anforderungen an Immobilienfinanzierungen

Gefragt nach der Bedeutung von Eigenschaften bzw. Angeboten bei einer Immobilienfinanzierung ergibt sich in der repräsentativen Befragung folgende Reihenfolge: Eine passgenaue Immobilienfinanzierung ist für die meisten Befragten besonders wichtig. Die persönliche Beratung und Betreuung folgt auf dem zweiten Platz. Auf dem dritten Platz liegt ein abrufbares, transparentes und aktuelles Dokumentenportal, einen nutzerfreundlichen Immobilienfinanzierungsrechner bezeichnen vier von fünf Befragten als wichtig bzw. sehr wichtig. Die Internetplattform bei ihrer Hausbank folgt mit einem Anteil von 79 Prozent (sehr wichtig/wichtig), während technische Lösungen Online von zwei Drittel der Befragten so eingestuft werden.

Abbildung 8: Anforderung an Immobilienfinanzierungen



„Welche Eigenschaften/Angebote sind für Ihre Immobilienfinanzierung besonders wichtig?“

Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

55 Prozent der Befragten bezeichnen eine passgenaue Immobilienfinanzierung als sehr wichtig für ihre Immobilienfinanzierung. Eine persönliche Beratung und Betreuung erachten 52 Prozent der Befragten als sehr wichtig. Ein abrufbares transparentes und aktuelles Dokumentenportal nennen 39 Prozent. Einen nutzerfreundlichen Immobilienfinanzierungsrechner Online bezeichnen 33 Prozent der Befragten als sehr wichtig.

Tabelle 54: Anforderungen an Immobilienfinanzierungen

Eigenschaft/Anforderung	Sehr wichtig	wichtig	Eher unwichtig
Persönliche Beratung und Betreuung	51,8	35,9	12,3
Technische Lösungen Online in Ergänzung zum persönlichen Kontakt	31,1	50,7	18,2
Internetplattform meiner Hausbank mit persönlicher Beratung	32,5	46,7	20,8
Technische Lösungen Online ohne persönliche Beratung	24,4	42,7	32,9
Nutzerfreundlicher Immobilienfinanzierungsrechner Online	32,9	47,5	19,6
Abrufbares transparentes und aktuelles Dokumentenportal	39,1	45,4	15,5
Passgenaue Immobilienfinanzierung	55,2	36,4	8,4

„Welche Eigenschaften/Angebote sind für Ihre Immobilienfinanzierung besonders wichtig?“

Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, Anteil Befragte in Prozent

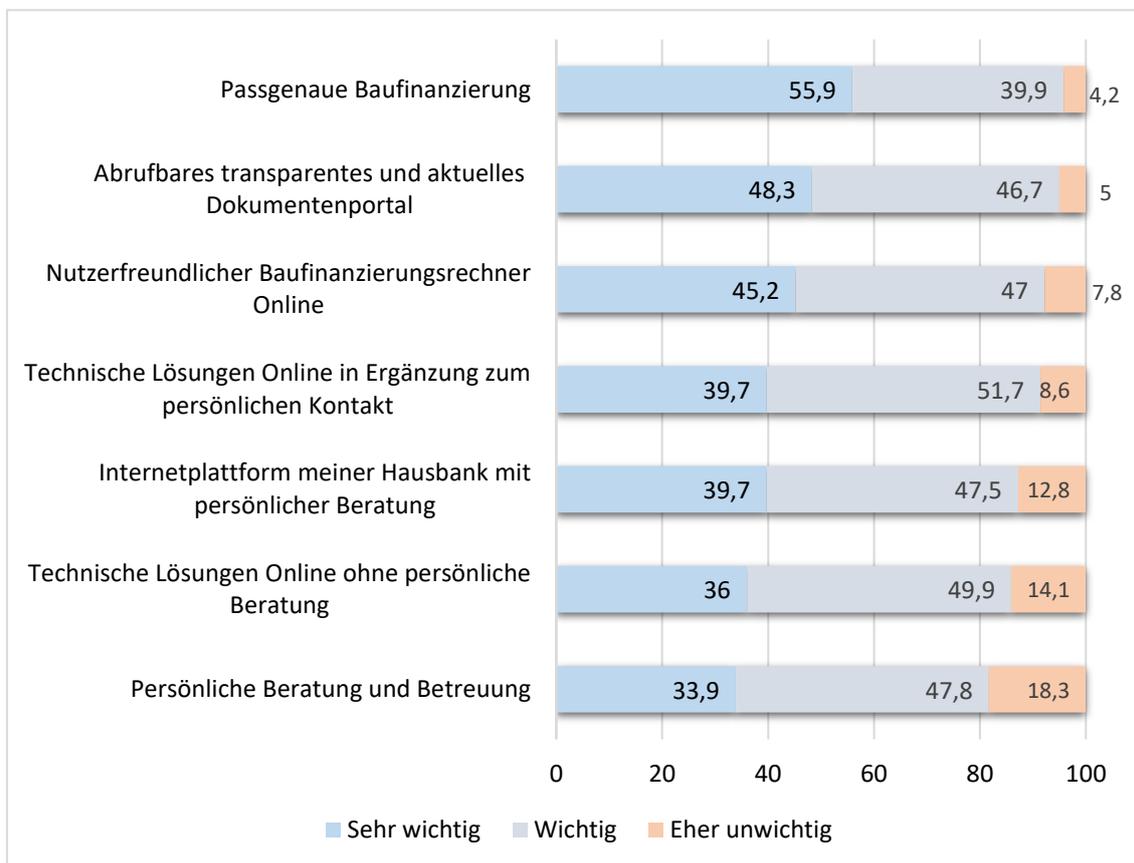
Quelle: bbw research

Die Internetplattform ihrer Hausbank mit persönlicher Beratung schätzt jeder dritte Befragte als sehr wichtig für eine Immobilienfinanzierung ein. Jeder fünfte Befragte bezeichnet sie aber als eher unwichtig.

Technische Lösungen Online in Ergänzung zum persönlichen Kontakt sind für 31 Prozent der Befragten sehr wichtig, wenn es um eine Immobilienfinanzierung geht. Technische Lösungen Online ohne persönliche Beratung betrachten gut 24 Prozent als sehr wichtig.

Betrachtet man nur die Gruppe der potentiellen digitalen Immobilienfinanzierungskunden, in der sich nur Personen befinden, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, bleibt die Eigenschaft, dass sie passgenau sein muss, die für die meisten Befragten wichtigste Anforderung an eine Immobilienfinanzierung.

Abbildung 9: Anforderungen digitalaffiner Immobilienfinanzierungskunden



„Welche Eigenschaften/Angebote sind für Ihre Immobilienfinanzierung besonders wichtig?“, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen,

Repräsentative Befragung ab 18 Jahren im Juni 2021, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Nur weniger als 5 Prozent der Befragten bezeichnen die Passgenauigkeit einer Immobilienfinanzierung als eher unwichtig. Ein abrufbares transparentes und aktuelles Dokumentenportal wird fast genauso häufig als wichtig oder sehr wichtig eingestuft. Es folgt die Anforderung an eine Immobilienfinanzierung, dass ein nutzerfreundlicher Immobilienfinanzierungsrechner Online vorhanden sein sollte. Nur 8 Prozent der Befragten sagen, dass der Immobilienfinanzierungsrechner eher unwichtig ist.

Technische Lösungen Online in Ergänzung zum persönlichen Kontakt werden nur von knapp 9 Prozent der Befragten als eher unwichtig bezeichnet, aber über die Hälfte der Befragten bezeichnet sie als wichtig und rund 40 Prozent der Befragten als sehr wichtig. Die Internetplattform ihrer Hausbank mit persönlicher Beratung bezeichnen knapp 40 Prozent der Befragten potentiellen digitalen Immobilienfinanzierungskunden als sehr wichtig, 48 Prozent als wichtig und nur 13 Prozent als eher unwichtig.

Technische Lösungen Online ohne persönliche Beratung halten 14 Prozent der Befragten für eher unwichtig, aber 48 Prozent der Befragten als wichtig.

Tabelle 55: Anforderungen digitalaffiner Immobilienfinanzierungskunden

Eigenschaft/Anforderung	Sehr wichtig	wichtig	Eher unwichtig
Persönliche Beratung und Betreuung	33,9	47,8	18,3
Technische Lösungen Online in Ergänzung zum persönlichen Kontakt	39,7	51,7	8,6
Internetplattform meiner Hausbank mit persönlicher Beratung	39,7	47,5	12,8
Technische Lösungen Online ohne persönliche Beratung	36,0	49,9	14,1
Nutzerfreundlicher Immobilienfinanzierungsrechner Online	45,2	47,0	7,8
Abrufbares transparentes und aktuelles Dokumentenportal	48,3	46,7	5,0

Passgenaue Immobilienfinanzierung	55,9	39,9	4,2
-----------------------------------	------	------	-----

„Welche Eigenschaften/Angebote sind für Ihre Immobilienfinanzierung besonders wichtig?“, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen,

Repräsentative Befragung ab 18 Jahren im Juni 2021, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Die persönliche Beratung und Betreuung bezeichnen 34 Prozent der digitalaffinen potentiellen Immobilienfinanzierungskunden als sehr wichtig, 48 Prozent als wichtig und 18 Prozent als eher unwichtig.

Tabelle 56: Anforderungen digitalaffiner Immobilienfinanzierungskunden nach Geschlecht

Eigenschaft/Anforderung	Frauen	Männer	Gesamt
Persönliche Beratung und Betreuung	36,8	32,0	33,9
Technische Lösungen Online in Ergänzung zum persönlichen Kontakt	41,3	38,6	39,7
Internetplattform meiner Hausbank mit persönlicher Beratung	44,5	36,4	39,7
Technische Lösungen Online ohne persönliche Beratung	39,4	33,8	36,0
Nutzerfreundlicher Immobilienfinanzierungsrechner Online	47,7	43,4	45,2
Abrufbares transparentes und aktuelles Dokumentenportal	50,3	46,9	48,3
Passgenaue Immobilienfinanzierung	54,2	57,0	55,9

„Welche Eigenschaften/Angebote sind für Ihre Immobilienfinanzierung besonders wichtig?“, sehr wichtig, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Während 54 Prozent der befragten Frauen eine passgenaue Immobilienfinanzierung sehr wichtig ist, teilen 57 Prozent der befragten Männer diese Einschätzung. Größere Unterschiede nach Geschlechtern in der Einschätzung der Wichtigkeit ergeben sich bei den Anforderungen Inter-

netplattform der Hausbank und technische Lösungen Online ohne persönliche Beratung. Für die Anforderung technische Lösungen Online ohne persönliche Beratung geben 39 Prozent der Frauen eine Einschätzung als sehr wichtig ab, von den befragten Männern sind es demgegenüber nur 34 Prozent.

Im Vergleich zwischen den verschiedenen Altersgruppen sind die Unterschiede noch wesentlich größer. Dies gilt insbesondere für die Einschätzung "sehr wichtig" auch für die digitalaffinen potentiellen Immobilienfinanzierungskunden. In der jungen Generation bezeichnen die Eigenschaft "passgenaue Immobilienfinanzierung" 51 Prozent als sehr wichtig, von den 30- bis 39-Jährigen teilen 52 Prozent, von den 40- bis 49-Jährigen teilen 51 Prozent der Befragten diese Einschätzung. Über 70 Prozent der 50- bis 59-Jährigen bezeichnen eine passgenaue Immobilienfinanzierung als sehr wichtig. Technische Lösungen Online ohne persönliche Betreuung wird als Anforderung nur von 36 Prozent der 30- bis 39-Jährigen als sehr wichtig eingestuft, in der Generation 60plus sagen dies sogar nur 29 Prozent der Befragten.

Tabelle 57: Anforderungen digitalaffiner Immobilienfinanzierungskunden nach Alter

Eigenschaft/Anforderung	18-29	30-39	40-49	50-59	60+
Persönliche Beratung und Betreuung	37,2	27,8	32,1	38,2	36,8
Technische Lösungen Online in Ergänzung zum persönlichen Kontakt	39,5	38,9	42,7	38,1	39,2
Internetplattform meiner Hausbank mit persönlicher Beratung	48,8	36,7	38,7	32,0	38,6
Technische Lösungen Online ohne persönliche Beratung	40,7	35,6	42,7	34,0	28,8
Nutzerfreundlicher Immobilienfinanzierungsrechner Online	38,4	46,7	45,8	48,0	47,6
Abrufbares transparentes und aktuelles Dokumentenportal	50,2	42,2	52,1	48,3	46,4
Passgenaue Immobilienfinanzierung	51,2	51,8	50,7	70,2	64,6

„Welche Eigenschaften/Angebote sind für Ihre Immobilienfinanzierung besonders wichtig?“, sehr wichtig,

Alter in Jahren, 60+: 60 Jahre und älter, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur

digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Während von den 18- bis 29-Jährigen neben einer passgenauen Finanzierung, ein abrufbares transparentes und aktuelles Dokumentenportal, die Internetplattform ihrer Hausbank mit persönlicher Beratung zu den am häufigsten genannten „sehr wichtigen“ Anforderungen genannt werden, sind es bei den 30- bis 39-Jährigen eine passgenaue Immobilienfinanzierung, ein nutzerfreundlicher Immobilienfinanzierungsrechner Online, ein abrufbares transparentes und aktuelles Dokumentenportal sowie bei den 40- bis 49-Jährigen ein abrufbares und aktuelles Dokumentenportal, eine passgenaue Immobilienfinanzierung und ein nutzerfreundlicher Onlinerechner, welche die TOP-3 Nennungen bilden. Für ein abrufbares transparentes und aktuelles Dokumentenportal gibt es in der Altersgruppe 40 bis 49 Jahre den höchsten Anteil in der Einschätzung „sehr wichtig“.

Eine passgenaue Immobilienfinanzierung ist für einen steigenden Anteil von Befragten sehr wichtig, wenn sie in Haushalten mit höheren Einkommen leben.

Tabelle 58: Anforderungen digitalaffiner BauFi-Kunden nach Einkommen

Eigenschaft/Anforderung	u. 750	750- 1.500	1.500- 2.500	2.500- 4.000	4.000 +
Persönliche Beratung und Betreuung	13,8	27,4	32,3	38,7	35,8
Technische Lösungen Online in Ergänzung zum persönlichen Kontakt	19,8	36,2	40,8	42,0	40,3
Internetplattform meiner Hausbank mit persönlicher Beratung	26,9	44,7	36,9	41,3	38,8
Technische Lösungen Online ohne persönliche Beratung	7,2	34,1	37,9	40,2	32,8
Nutzerfreundlicher Immobilienfinanzierungsrechner Online	33,1	44,7	41,7	52,0	38,8
Abrufbares transparentes und aktuelles Dokumentenportal	30,6	46,8	44,5	50,7	53,7
Passgenaue Immobilienfinanzierung	40,0	42,6	53,4	59,3	64,2

„Welche Eigenschaften/Angebote sind für Ihre Immobilienfinanzierung besonders wichtig?“, sehr wichtig, repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

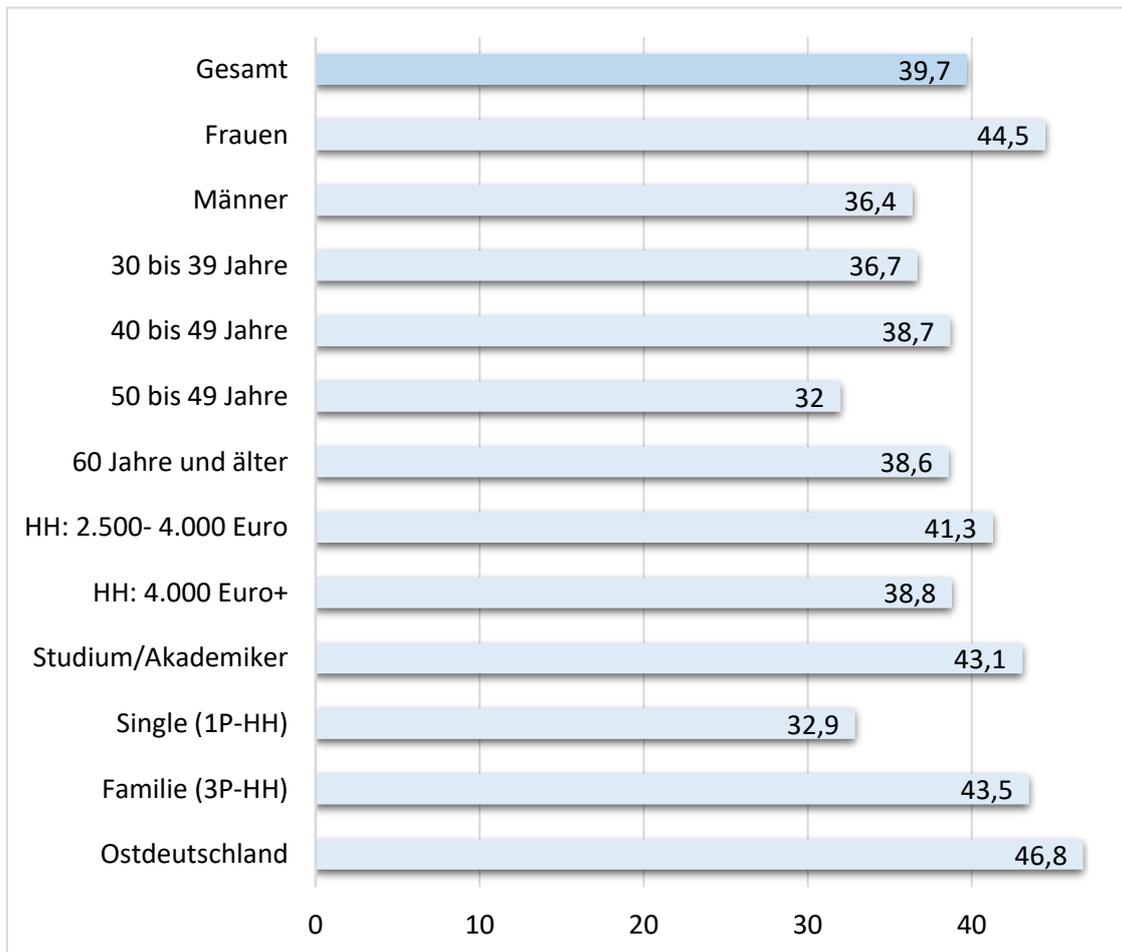
Quelle: bbw research

monatliches Haushaltsnettoeinkommen in Euro

Von den Personen mit niedrigen Einkommen (bis 750 Euro) schätzen 40 Prozent der Befragten aus der Gruppe der Digi-Immobilienfinanzierungskunden eine passgenaue Immobilienfinanzierung als sehr wichtig ein. Von den Digi-Immobilienfinanzierungskunden mit relativ niedrigen Einkommen (750 Euro bis 1.500 Euro netto im Monat) sagen dies 43 Prozent der Befragten.

Gut 53 Prozent von den Digi-Immobilienfinanzierungskunden mit mittleren Einkommen (1.500 Euro bis 2.500 Euro netto im Monat) geben die Einschätzung „sehr wichtig“ für diese Anforderung ab, von den Personen mit relativ hohen Einkommen (2.500 Euro bis 4.000 Euro netto im Monat) sagen dies 59 Prozent der Befragten und in der höchsten Einkommensklasse (4.000 Euro plus) steigt dieser Anteilswert sogar auf 64 Prozent.

Abbildung 10: Erfordernis Internetplattform der Hausbank



„Welche Eigenschaften/Angebote sind für Ihre Immobilienfinanzierung besonders wichtig?“, Internetplattform meiner Hausbank mit persönlicher Beratung, sehr wichtig, Digi-Baufi: Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, HH: monatliches Nettohaushaltseinkommen, 4.000+: 4.000 Euro und mehr, Bildungsabschluss Studium, Single: 1 Personen-Haushalt, Familie: 3 Personen-Haushalt, repräsentative Befragung von Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Quelle: bbw research

Anteil Befragte in Prozent

Auf die Frage „welche Eigenschaften / Angebote sind für Ihre Immobilienfinanzierung besonders wichtig?“ antworten bei der Anforderung Internetplattform ihrer Hausbank knapp 40 Prozent der Befragten aus der Gruppe der potentiellen digitalen Immobilienfinanzierungskunden mit „sehr wichtig“. In Ostdeutschland, bei Akademikern, Frauen und in Haushalten mit höheren Einkommen sind die Anteile für diese Einschätzung überdurchschnittlich hoch.

Mit dem Bildungsstand steigt auch der Anteil der Befragten, der eine Internetplattform bei ihrer Hausbank als sehr wichtig bezeichnet. Während bei den Personen mit niedrigem Bildungsabschluss der Anteilswert 36 Prozent erreicht, liegt er bei Personen mit hohem Bildungsabschluss bei 43 Prozent.

Tabelle 61: Erfordernis Internetplattform der Hausbank nach Bildung

Bildung	Niedrig	Mittel	Hoch
Digi-Baufi	36,3	40,1	43,1

„Welche Eigenschaften/Angebote sind für Ihre Immobilienfinanzierung besonders wichtig?“, Internetplattform meiner Hausbank mit persönlicher Beratung, sehr wichtig; Niedrig: (noch) kein allgemeiner Schulabschluss, noch Schüler in allgemeinbildender Schule, Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule ohne abgeschlossene Lehre/ Berufsausbildung, Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule mit abgeschlossener Lehre/ Berufsausbildung; Mittel: Weiterführende Schule ohne Abitur (Realschulabschluss/Mittlere Reife/Oberschule); Hoch: Abitur, (Fach-) Hochschulreife ohne Studium, Studium (Universität, Hochschule, Fachhochschule, Polytechnikum)

Digi-Baufi: Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

In Haushalten mit drei Personen, die fast ausschließlich Familien beinhalten, liegt der Einschätzungsanteil „sehr wichtig“ mit 44 Prozent am höchsten.

Tabelle 62: Erfordernis Internetplattform der Hausbank nach Haushaltsgröße

Personen im Haushalt	1 Person	2 Personen	3 Personen	4 Personen+
Digi-Baufi	32,9	40,1	43,5	41,5

„Welche Eigenschaften/Angebote sind für Ihre Immobilienfinanzierung besonders wichtig?“, Internetplattform meiner Hausbank mit persönlicher Beratung, sehr wichtig, Digi-Baufi: Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Digi-Baufi: Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, repräsentative Befragung von Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Dagegen teilt nur jeder dritte Single (33 Prozent) die Auffassung, dass es “sehr wichtig“ ist für die Anforderung an eine mögliche Immobilienfinanzierung, wenn ihre Hausbank über eine angeschlossene Internetplattform verfügt.

In der Region Nord mit den Bundesländern Schleswig-Holstein, Hamburg, Niedersachsen und Bremen sind 35 Prozent der befragten Digi-Immobilienfinanzierungskunden der Auffassung, dass es sehr wichtig ist, wenn ihre Hausbank über eine angeschlossene Internetplattform verfügt, in der Region West mit den Bundesländern Nordrhein-Westfalen, Hessen, Rheinland-Pfalz sowie dem Saarland liegt dieser Anteil bei 37 Prozent.

Tabelle 63: Erfordernis Internetplattform der Hausbank nach Region

Region	Nord	West	Süd	Ost
Digi-Baufi	35,0	37,2	40,2	46,8

„Welche Eigenschaften/Angebote sind für Ihre Immobilienfinanzierung besonders wichtig?“, Internetplattform meiner Hausbank mit persönlicher Beratung, sehr wichtig, Digi-Baufi: Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Nord: Schleswig-Holstein, Hamburg, Niedersachsen, Bremen; West: Nordrhein-Westfalen, Hessen, Rheinland-Pfalz, Saarland; Süd: Bayern, Baden-Württemberg; Ost: Berlin, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

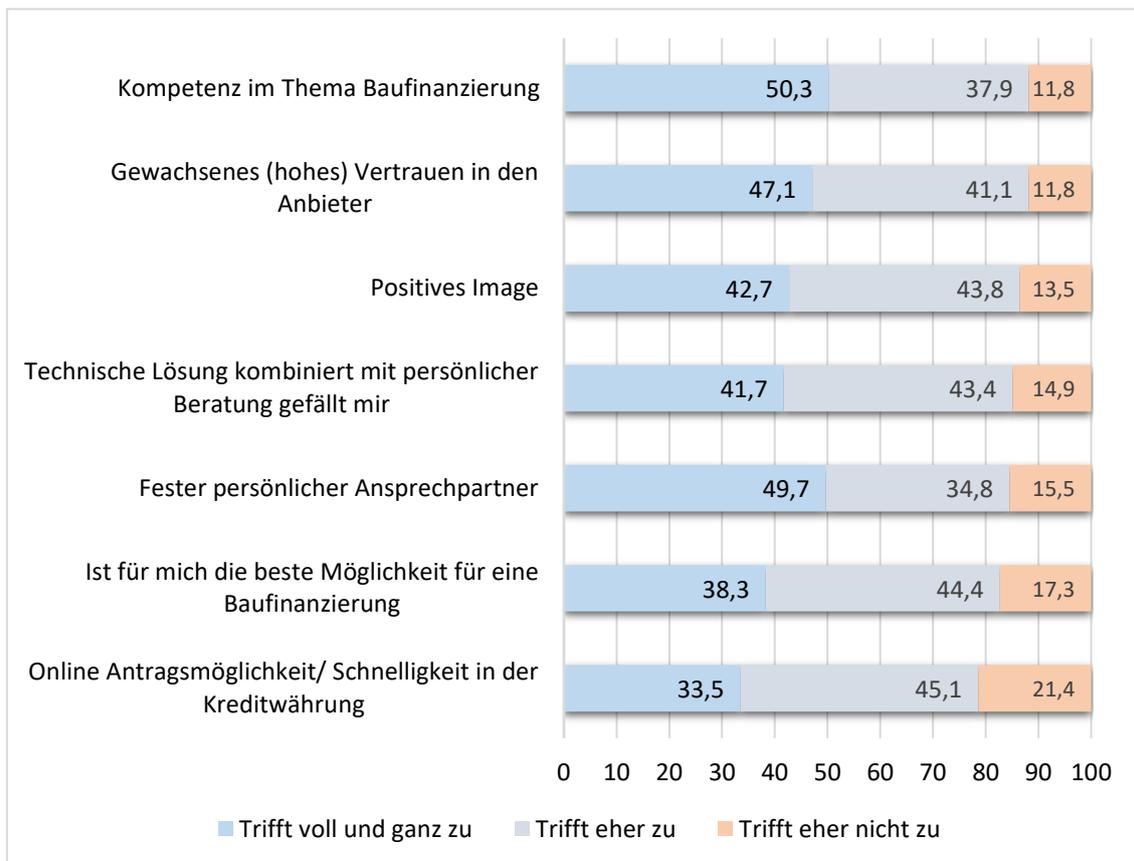
Repräsentative Befragung von Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

In der Region Süd mit Bayern und Baden-Württemberg erreicht dieser Anteil mehr als 40 Prozent und in der Region Ost mit Berlin, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Sachsen-Anhalt sowie Thüringen mit fast 47 Prozent einen Spitzenwert.

9 Meinungsprofil Onlineplattform Hausbank

In der repräsentativen Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren wurde auch ein Meinungsprofil bezüglich einer Onlineplattform bei der Hausbank abgefragt.

Abbildung 11: Meinungsprofil für die Onlineplattform der Hausbank



„Welche Eigenschaften sind für Sie zutreffend für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Quelle: bbw research

Anteil Befragte in Prozent

Ganz vorne laut Befragung liegt die Eigenschaft eines gewachsenen (hohen) Vertrauens in den Anbieter. Hier stimmen 47 Prozent der Befragten voll zu, 41 Prozent der Befragten eher zu und nur 12 Prozent der Befragten eher nicht zu.

Ebenfalls mit ganz vorne liegt die Kompetenz im Thema Immobilienfinanzierung als Eigenschaft ihrer Hausbank mit eigener Onlineplattform. Hier sind es 50 Prozent der Befragten, die dieser Eigenschaft voll zustimmen, für 38 Prozent der Befragten trifft diese Eigenschaft eher zu und ebenfalls für nur 12 Prozent der Befragten eher nicht zu. Ein positives Image sehen 43 Prozent der Befragten als sehr zutreffend, 44 Prozent der Befragten als eher zutreffend und 14 Prozent der Befragten als eher nicht zu treffend.

Tabelle 64: Meinungsprofil Onlineplattform Hausbank

Eigenschaft	Trifft voll und ganz zu	Trifft eher zu	Trifft eher nicht zu
Gewachsenes (hohes) Vertrauen in den Anbieter	47,1	41,1	11,8
Kompetenz im Thema Immobilienfinanzierung	50,3	37,9	11,8
Positives Image	42,7	43,8	13,5
Technische Lösung kombiniert mit persönlicher Beratung gefällt mir	41,7	43,4	14,9
Fester persönlicher Ansprechpartner	49,7	34,8	15,5
Ist für mich die beste Möglichkeit für eine Immobilienfinanzierung	38,3	44,4	17,3
Online Antragsmöglichkeit / Schnelligkeit in der Kreditwährung	33,5	45,1	21,4

„Welche Eigenschaften sind für Sie zutreffend für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

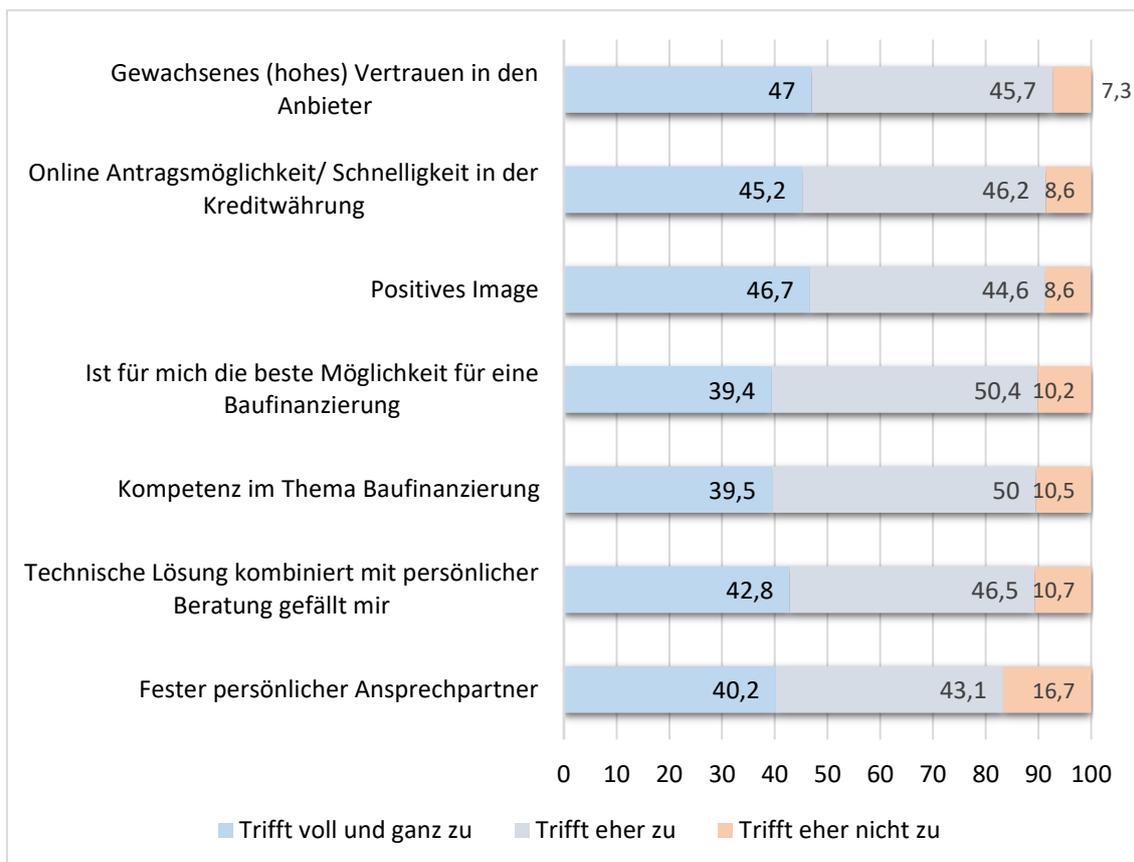
Nur 15 Prozent der Befragten gefällt nicht die technische Lösung einer Onlineplattform kombiniert mit einer persönlichen Beratung. Einen festen persönlicher Ansprechpartner haben die meisten Befragten (50 Prozent voll und ganz, 35 Prozent eher zutreffend).

Für 38 Prozent der Befragten ist es voll und ganz zutreffend, dass eine Immobilienfinanzierung über ihre Hausbank mit eigener Internetplattform die beste Möglichkeit für eine Immobilienfinanzierung ist. Für 44 Prozent der Befragten trifft dies eher zu. Für 17 Prozent der Befragten

trifft diese Eigenschaft eher nicht zu. Die Online Antragsmöglichkeit/ Schnelligkeit in der Kreditwährung ist für 79 Prozent der Befragten eine zutreffende Eigenschaft für eine Hausbank mit eigener Internetplattform.

Befragt man nur die Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, dann ergibt sich ein anderes Meinungsbild.

Abbildung 12: Meinungsprofil Onlineplattform Hausbank Digi-Baufi



„Welche Eigenschaften sind für Sie zutreffend für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Repräsentative Befragung ab 18 Jahren im Juni 2021

Ein gewachsenes (hohes) Vertrauen in den Anbieter bleibt nach wie vor die Eigenschaft mit den höchsten Zustimmungswerten für eine Hausbank mit eigener Onlineplattform. 47 Prozent

der befragten Digi-Immobilienfinanzierungskunden geben dieser Eigenschaft ihr volle Zustimmung, weitere 46 Prozent der Befragten stimmen hier eher zu und nur 7 Prozent der befragten Digi-Immobilienfinanzierungskunden eher nicht zu.

Es folgt die Eigenschaft "Positives Image". Hier stimmen 47 Prozent der Befragten voll und ganz zu, 45 Prozent der Digi-Baufi eher zu und 9 Prozent der Befragten eher nicht zu. Auf Rang drei schiebt sich nun die Online Antragsmöglichkeit/ Schnelligkeit in der Kreditwährung. Hier stimmen 45 Prozent der Befragten voll und ganz zu, 46 Prozent der Digi - Immobilienfinanzierungskunden eher zu und knapp 9 Prozent der Befragten eher nicht zu.

"Ist für mich die beste Möglichkeit für eine Immobilienfinanzierung", dies sagen aus voller Überzeugung 39 Prozent der befragten Digi-Immobilienfinanzierungskunden, weitere 50 Prozent der Befragten stimmen hier eher zu und 10 Prozent der Befragten eher nicht. Die Kompetenz im Thema Immobilienfinanzierung sprechen 40 Prozent der Befragten ihrer Hausbank mit eigener Onlineplattform voll und ganz zu, 50 Prozent eher zu und 11 Prozent der befragten Digi-Immobilienfinanzierungskunden eher nicht zu. Es folgen die Eigenschaften " Technische Lösung kombiniert mit persönlicher Beratung gefällt mir" und "Fester persönlicher Ansprechpartner".

Tabelle 65: Meinungsprofil Onlineplattform Hausbank Digi-Baufi

Eigenschaft	Trifft voll und ganz zu	Trifft eher zu	Trifft eher nicht zu
Gewachsenes (hohes) Vertrauen in den Anbieter	47,0	45,7	7,3
Positives Image	46,7	44,6	8,6
Online Antragsmöglichkeit/ Schnelligkeit in der Kreditwährung	45,2	46,2	8,6
Ist für mich die beste Möglichkeit für eine Immobilienfinanzierung	39,4	50,4	10,2
Kompetenz im Thema Immobilienfinanzierung	39,5	50,0	10,5

Technische Lösung kombiniert mit persönlicher Beratung gefällt mir	42,8	46,5	10,7
Fester persönlicher Ansprechpartner	40,2	43,1	16,7

„Welche Eigenschaften sind für Sie zutreffend für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Digi-Baufi: Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung ab 18 Jahren im Juni 2021

42 Prozent der befragten Frauen, aber über die Hälfte der Männer schätzen die Eigenschaft “Gewachsenes (hohes) Vertrauen in den Anbieter“ als voll und ganz zutreffend ein, wenn es um eine Onlineplattform ihrer Hausbank für Immobilienfinanzierungen geht.

Tabelle 66: Vertrauen in Onlineplattform Hausbank nach Geschlecht

Geschlecht	Frauen	Männer	Gesamt
Digi-Baufi	41,9	50,4	47,0

„Welche Eigenschaften sind für Sie zutreffend für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Gewachsenes (hohes) Vertrauen in den Anbieter, Alter in Jahren, 60+: 60 Jahre und älter, Zustimmung: trifft voll und ganz zu, Digi-Baufi: Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Das gewachsene (hohe) Vertrauen in den Anbieter ist für 44 Prozent der befragten 18- bis 29-Jährigen voll und ganz zutreffend, um eine Onlineplattform ihrer Hausbank zu charakterisieren. In der Altersgruppe der 30- bis 39-jährigen Digi-Immobilienfinanzierungskunden ist hier die Zustimmung mit 47 Prozent noch höher, bei den 40- bis 49-Jährigen erreicht sie 48 Prozent, bei den 50- bis 59-Jährigen 40 Prozent.

Tabelle 67: Vertrauen in Onlineplattform Hausbank nach Alter

Alter	18-29	30-39	40-49	50-59	60+
Digi-Baufi	44,2	46,7	48,0	40,2	53,7

„Welche Eigenschaften sind für Sie zutreffend für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Gewachsenes (hohes) Vertrauen in den Anbieter, Alter in Jahren, 60+: 60 Jahre und älter, Zu-

stimmungsgrad: trifft voll und ganz zu, Digi-Baufi: Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Am höchsten ist der Zustimmungsteil in der Generation 60plus. Hier ist für 54 Prozent der befragten Digi-Immobilienfinanzierungskunden das gewachsene (hohe) Vertrauen in den Anbieter voll und ganz als Eigenschaft zutreffend, wenn es um die Beschreibung einer Onlineplattform ihrer Hausbank geht. Das gewachsene (hohe) Vertrauen in den Anbieter ist für 40 Prozent der Befragten, die in einem einkommensschwachen Haushalt leben, voll und ganz zutreffend, um eine Onlineplattform ihrer Hausbank zu charakterisieren.

In der zweitniedrigsten Einkommensklasse liegt dieser Anteilswert bei 36 Prozent. In der Einkommensklasse 1.250 Euro bis 2.500 Euro wird ein Zustimmungswert für diese Eigenschaft von 41 Prozent erreicht. In der Einkommensklasse 2.500 Euro bis 4.000 Euro teilen voll und ganz 53 Prozent der Befragten, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, diese Einschätzung.

Tabelle 68: Vertrauen in Onlineplattform Hausbank nach Einkommen

Einkommen	u. 750	750-1.500	1.500-2.500	2.500-4.000	4.000+
Digi-Baufi	39,8	36,2	40,8	52,7	53,7

„Welche Eigenschaften sind für Sie zutreffend für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Gewachsenes (hohes) Vertrauen in den Anbieter, Repräsentative Befragung von Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, Zustimmungsgrad: trifft voll und ganz zu, Digi-Baufi: Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research monatliches Haushaltsnettoeinkommen in Euro

Für 54 Prozent der Befragten, die in einem Haushalt mit einem monatlichen Nettoeinkommen von 4.000 Euro wird eine Hausbank mit eigener Onlineplattform vor allem durch das gewachsene (hohe) Vertrauen in den Anbieter voll zutreffend beschrieben.

Tabelle 69: Vertrauen in Onlineplattform Hausbank nach Bildung

Bildung	Niedrig	Mittel	Hoch
Digi-Baufi	55,3	48,4	44,1

„Welche Eigenschaften sind für Sie zutreffend für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Gewachsenes (hohes) Vertrauen in den Anbieter, Niedrig: (noch) kein allgemeiner Schulabschluss, noch Schüler in allgemeinbildender Schule, Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule ohne abgeschlossene Lehre/Berufsausbildung, Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule mit abgeschlossener Lehre/ Berufsausbildung; Mittel: Weiterführende Schule ohne Abitur (Realschulabschluss/Mittlere Reife/Oberschule); Hoch: Abitur, (Fach-) Hochschulreife ohne Studium, Studium (Universität, Hochschule, Fachhochschule, Polytechnikum)

Zustimmungsgrad: trifft voll und ganz zu, Digi-Baufi: Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Mit höheren Bildungsabschlüssen sinkt der Zustimmungsanteil für diese Eigenschaft einer Onlineplattform bei der Hausbank.

Für 39 Prozent der befragten Frauen und 40 Prozent der Männer aus der Gruppe der Digi-Immobilienfinanzierungskunden ist eine Hausbank mit eigener Onlineplattform die beste Möglichkeit für eine Immobilienfinanzierung.

Tabelle 70: Beste Möglichkeit Onlineplattform Hausbank nach Geschlecht

Geschlecht	Frauen	Männer	Gesamt
Digi-Baufi	38,7	39,9	39,4

„Welche Eigenschaften sind für Sie zutreffend für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Ist für mich die beste Möglichkeit für eine Immobilienfinanzierung, Zustimmungsgrad: trifft voll und ganz zu, Digi-Baufi: Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Für 45 Prozent der befragten 18- bis 29-Jährigen, 37 Prozent der 30- bis 39-Jährigen, 35 Prozent der 40- bis 49-Jährigen, 34 Prozent der 50- bis 59-Jährigen aus der Gruppe der Digi-Immobilienfinanzierungskunden ist eine Hausbank mit eigener Onlineplattform die beste Möglichkeit für eine Immobilienfinanzierung.

Tabelle 73: Beste Möglichkeit Onlineplattform Hausbank nach Bildung

Bildung	Niedrig	Mittel	Hoch
Digi-Baufi	41,5	39,6	38,8

„Welche Eigenschaften sind für Sie zutreffend für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Ist für mich die beste Möglichkeit für eine Immobilienfinanzierung Niedrig: (noch) kein allgemeiner Schulabschluss, noch Schüler in allgemeinbildender Schule, Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule ohne abgeschlossene Lehre/Berufsausbildung, Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule mit abgeschlossener Lehre/Berufsausbildung; Mittel: Weiterführende Schule ohne Abitur (Realschulabschluss/Mittlere Reife/Oberschule); Hoch: Abitur, (Fach-) Hochschulreife ohne Studium, Studium (Universität, Hochschule, Fachhochschule, Polytechnikum); Zustimmungsgrad: trifft voll und ganz zu, Digi-Baufi: Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

42 Prozent der Befragten mit einem niedrigen Bildungsabschluss, 40 Prozent der Befragten mit einem mittleren Bildungsabschluss sowie knapp 39 Prozent der befragten Digi-Immobilienfinanzierungskunden stimmen voll und ganz dabei zu, ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform als die beste Möglichkeit für eine Immobilienfinanzierung zu bezeichnen.

Ein positives Image sehen 46 Prozent der befragten Frauen und 47 Prozent der befragten Männer aus der Gruppe der Digi-Immobilienfinanzierungskunden als voll zutreffend, wenn es um eine Hausbank mit eigener Onlineplattform geht.

Tabelle 74: Positives Image Onlineplattform Hausbank nach Geschlecht

Geschlecht	Frauen	Männer	Gesamt
Digi-Baufi	45,8	47,4	46,7

„Welche Eigenschaften sind für Sie zutreffend für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Positives Image, Zustimmungsgrad: trifft voll und ganz zu, Digi-Baufi: Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in %

Quelle: bbw research

Repräsentative Befragung von Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Der Zustimmunganteil für ein positives Image erreicht in der Altersgruppe 60plus seinen Spitzenwert. 44 Prozent der 18- bis 29-Jährigen aus der Gruppe der Digi-Immobilienfinanzierungskunden sehen ein positives Image, in der Altersgruppe der 30- bis 39-Jährigen liegt dieser Anteil bei 37 Prozent und steigt in der Altersgruppe 40 bis 49 Jahre auf 48 Prozent um in der Altersgruppe 50 bis 59 Jahre einen Wert von 52 Prozent zu erreichen.

Tabelle 75: Positives Image Onlineplattform Hausbank nach Alter

Alter	18-29	30-39	40-49	50-59	60+
Digi-Baufi	44,2	36,7	48,0	52,1	56,2

„Welche Eigenschaften sind für Sie zutreffend für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Positives Image, Alter in Jahren, 60+: 60 Jahre und älter, Zustimmungsgang: trifft voll und ganz zu, Digi-Baufi: Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

51 Prozent der Digi-Immobilienfinanzierungskunden, die in einem Haushalt mit einem monatlichen Nettoeinkommen von 2.500 Euro bis 4.000 Euro leben, stimmen voll und ganz zu, wenn es um ein positives Image bei der Hausbank mit angeschlossener Onlineplattform geht. In einkommensschwachen Haushalten mit nur bis zu 750 Euro monatlichem Zahlungseingang liegt dagegen der Zustimmunganteil nur bei 30 Prozent. Für 38 Prozent der befragten Digi-Immobilienfinanzierungskunden, die in einem Haushalt mit einem monatlichen Nettoeinkommen von 750 Euro bis 1.500 Euro leben, ist ein positives Image bei einer Hausbank mit angeschlossener Onlineplattform für Immobilienfinanzierungen voll zutreffend.

Tabelle 76: Positives Image Onlineplattform Hausbank nach Einkommen

Einkommen	u. 750	750-1.500	1.500-2.500	2.500-4.000	4.000+
Digi-Baufi	30,8	38,3	49,5	50,7	43,3

„Welche Eigenschaften sind für Sie zutreffend für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Positives Image, Repräsentative Befragung von Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, Zustimmungsgang: trifft voll und ganz zu, Digi-Baufi: Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur

digital/ digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

monatliches Haushaltsnettoeinkommen in Euro

In der Einkommensgruppe 1.500 Euro bis 2.500 Euro erreicht der Zustimmungsanteil für diese Eigenschaft knapp 50 Prozent, in der Einkommensgruppe 2.500 Euro bis 4.000 Euro liegt er mit 51 Prozent dann darüber. 43 Prozent der Personen, die in einkommensstarken Haushalten mit einem monatlichen Haushaltsnettoeinkommen von 4.000 Euro und mehr leben, betrachten ein positives Image als voll zutreffende Eigenschaft, wenn es um die Beschreibung einer Hausbank mit angeschlossener Onlineplattform geht.

Tabelle 77: Positives Image Onlineplattform Hausbank nach Bildung

Bildung	Niedrig	Mittel	Hoch
Digi-Baufi	46,2	50,5	45,4

„Welche Eigenschaften sind für Sie zutreffend für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Positives Image, Niedrig: (noch) kein allgemeiner Schulabschluss, noch Schüler in allgemeinbildender Schule, Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule ohne abgeschlossene Lehre/Berufsausbildung, Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule mit abgeschlossener Lehre/ Berufsausbildung; Mittel: Weiterführende Schule ohne Abitur (Realschulabschluss/Mittlere Reife/Oberschule); Hoch: Abitur, (Fach-) Hochschulreife ohne Studium, Studium (Universität, Hochschule, Fachhochschule, Polytechnikum), Zustimmungsgrad: trifft voll und ganz zu, Digi-Baufi: Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

46 Prozent der Personen mit einem niedrigen, 51 Prozent der Befragten mit einem mittleren und 45 Prozent der befragten Digi-Immobilienfinanzierungskunden bezeichnen die Eigenschaft „positives Image“ als voll zutreffend.

Einen festen Ansprechpartner als Kriterium für eine Hausbank mit eigener Onlineplattform für Immobilienfinanzierungen sehen in der Gruppe der Digi-Immobilienfinanzierungskunden 41 Prozent der Frauen und 40 Prozent der Männer als voll zutreffend an.

Tabelle 78: Ansprechpartner Onlineplattform Hausbank nach Geschlecht

Geschlecht	Frauen	Männer	Gesamt
Digi-Baufi	40,6	39,9	40,2

„Welche Eigenschaften sind für Sie zutreffend für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Fester persönlicher Ansprechpartner, Zustimmungsgrad: trifft voll und ganz zu, Digi-Baufi: Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen,

Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Repräsentative Befragung von Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Einen festen persönlichen Ansprechpartner sehen 42 Prozent der befragten 18- bis 29-Jährigen und auch 42 Prozent der 30- bis 39-Jährigen als positive Eigenschaft für eine Hausbank mit angeschlossener Onlineplattform für Immobilienfinanzierungen. In der Altersgruppe der 40- bis 49-Jährigen steigt der Zustimmungsanteil auf den Spitzenwert von über 45 Prozent.

Für gut 30 Prozent der 50- bis 59-Jährigen trifft dieses Kriterium voll und ganz zu, in der Generation 60plus sind es 38 Prozent.

Tabelle 79: Ansprechpartner Onlineplattform Hausbank nach Alter

Alter	18-29	30-39	40-49	50-59	60+
Digi-Baufi	41,9	42,2	45,3	30,2	37,8

„Welche Eigenschaften sind für Sie zutreffend für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Fester persönlicher Ansprechpartner, Alter in Jahren, 60+: 60 Jahre und älter, Zustimmungsgrad: trifft voll und ganz zu, Digi-Baufi: Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Repräsentative Befragung von Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

31 Prozent der befragten Digi-Immobilienfinanzierungskunden, die in einem Haushalt mit einem monatlichen Nettoeinkommen bis 750 Euro leben, sehen einen festen persönlichen Ansprechpartner als eine voll zutreffende Eigenschaft für eine Hausbank mit angeschlossener Onlineplattform für Immobilienfinanzierungen an. In der Einkommensgruppe 750 Euro bis

1.500 Euro liegt der Zustimmungsteil bei 32 Prozent. In der Einkommensgruppe 1.500 Euro bis 2.500 Euro erreicht er mit 47 Prozent seinen Höchstwert.

Tabelle 80: Ansprechpartner Onlineplattform Hausbank nach Einkommen

Einkommen	u. 750	750-1.500	1.500-2.500	2.500-4.000	4.000+
Digi-Baufi	30,8	31,9	46,5	37,3	44,8

„Welche Eigenschaften sind für Sie zutreffend für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Fester persönlicher Ansprechpartner, Repräsentative Befragung von Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, Zustimmungsgrad: trifft voll und ganz zu, Digi-Baufi: Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

monatliches Haushaltsnettoeinkommen in Euro

Gut 37 Prozent der befragten Digi-Immobilienfinanzierungskunden, die in einem Haushalt mit einem monatlichen Nettoeinkommen von 2.500 Euro bis 4.000 Euro leben, sehen die Möglichkeit einen festen persönlichen Ansprechpartner nutzen zu können als eine voll zutreffende Eigenschaft für eine Hausbank mit Onlineplattform. Dies sehen 45 Prozent der Befragten in einkommensstarken Haushalten (4.000 Euro plus im Monat) genauso.

Tabelle 81: Ansprechpartner Onlineplattform Hausbank nach Bildung

Bildung	Niedrig	Mittel	Hoch
Digi-Baufi	41,5	37,4	41,0

„Welche Eigenschaften sind für Sie zutreffend für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Fester persönlicher Ansprechpartner; Niedrig: (noch) kein allgemeiner Schulabschluss, noch Schüler in allgemeinbildender Schule, Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule ohne abgeschlossene Lehre/ Berufsausbildung, Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule mit abgeschlossener Lehre/ Berufsausbildung; Mittel: Weiterführende Schule ohne Abitur (Realschulabschluss/Mittlere Reife/Oberschule); Hoch: Abitur, (Fach-) Hochschulreife ohne Studium, Studium (Universität, Hochschule, Fachhochschule, Polytechnikum), Zustimmungsgrad: trifft voll und ganz zu, Digi-Baufi: Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Repräsentative Befragung von Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

42 Prozent der Befragten mit niedrigem Bildungsabschluss, 37 Prozent der Befragten mit mittlerem Bildungsniveau und 41 Prozent der Akademiker bestätigen die Eigenschaft eines festen

persönlichen Ansprechpartners als voll zutreffend, wenn es um ihre Hausbank mit Onlineplattform geht.

Die Kompetenz im Thema Immobilienfinanzierung ist für 48 Prozent der befragten Frauen und 47 Prozent der Männer aus der Gruppe der Digi-Immobilienfinanzierungskunden eine voll zutreffende Eigenschaft für ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform für Immobilienfinanzierungen.

Tabelle 82: Kompetenz Onlineplattform Hausbank nach Geschlecht

Geschlecht	Frauen	Männer	Gesamt
Digi-Baufi	48,4	46,9	47,5

„Welche Eigenschaften sind für Sie zutreffend für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Kompetenz im Thema Immobilienfinanzierung, Zustimmungsgrad: trifft voll und ganz zu, Digi-Baufi: Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Diese Kompetenz sprechen vor allem ältere Befragte, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, ihrer Hausbank mit Onlineplattform zu. Der Zustimmungsanteil liegt bei den 18- bis 29-Jährigen bei 43 Prozent, in der Altersgruppe der 30- bis 39-Jährigen bei fast 47 Prozent und bei den 40- bis 49-Jährigen bei 45 Prozent.

Tabelle 83: Kompetenz Onlineplattform Hausbank nach Alter

Alter	18-29	30-39	40-49	50-59	60+
Digi-Baufi	43,0	46,7	45,3	50,0	53,7

„Welche Eigenschaften sind für Sie zutreffend für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Kompetenz im Thema Immobilienfinanzierung, Alter in Jahren, 60+: 60 Jahre und älter, Zustimmungsgrad: trifft voll und ganz zu, Digi-Baufi: Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Kompetenz sprechen vor allem Befragte aus einkommensstärkeren Haushalten, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, ihrer Hausbank mit Onlineplattform zu.

21 Prozent der befragten Digi-Immobilienfinanzierungskunden, die in einem Haushalt mit einem monatlichen Nettoeinkommen bis 750 Euro leben, sehen die Kompetenz in der Immobilienfinanzierung als eine voll zutreffende Eigenschaft für eine Hausbank mit angeschlossener Onlineplattform für Immobilienfinanzierungen an. In der Einkommensgruppe 750 Euro bis 1.500 Euro liegt der Zustimmungsteil bei 45 Prozent. In der Einkommensgruppe 1.500 Euro bis 2.500 Euro erreicht er 38 Prozent.

Tabelle 84: Kompetenz Onlineplattform Hausbank nach Einkommen

Einkommen	u. 750	750-1.500	1.500-2.500	2.500-4.000	4.000+
Digi-Baufi	20,8	44,7	37,9	58,1	46,3

„Welche Eigenschaften sind für Sie zutreffend für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Kompetenz im Thema Immobilienfinanzierung, Repräsentative Befragung von Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, Zustimmungsgrad: trifft voll und ganz zu, Digi-Baufi: Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

monatliches Haushaltsnettoeinkommen in Euro

Seinen Höchstwert erreicht der Zustimmungsteil in der Einkommensklasse 2.500 bis 4.000 Euro. Gut 46 Prozent der Digi-Immobilienfinanzierungskunden, die in einkommensstarken Haushalten mit einem monatlichen Haushaltsnettoeinkommen von 4.000 Euro und mehr leben, schätzen die Kompetenz in Sachen Immobilienfinanzierung als voll zutreffende Eigenschaft, wenn es um die Beschreibung einer Hausbank mit angeschlossener Onlineplattform geht.

Tabelle 85: Kompetenz Onlineplattform Hausbank nach Bildung

Bildung	Niedrig	Mittel	Hoch
Digi-Baufi	46,2	52,7	45,8

„Welche Eigenschaften sind für Sie zutreffend für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Kompetenz im Thema Immobilienfinanzierung, Niedrig: (noch) kein allgemeiner Schulabschluss, noch Schüler in allgemeinbildender Schule, Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule ohne abgeschlossene Lehre/ Berufsausbildung, Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule mit abgeschlossener Lehre/ Berufsausbildung; Mittel: Weiterführende Schule ohne Abitur (Realschulabschluss/Mittlere Reife/Oberschule); Hoch: Abitur, (Fach-) Hochschulreife ohne Studium, Studium (Universität, Hochschule, Fachhochschule, Polytechnikum), Zustimmungsgrad: trifft voll und ganz zu, Digi-Baufi: Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

46 Prozent der Befragten mit niedrigem Bildungsabschluss, 53 Prozent der Befragten mit mittlerem Bildungsniveau und 46 Prozent der Akademiker bescheinigen Kompetenz.

Eine wichtige Eigenschaft für die Zufriedenheit mit einer Immobilienfinanzierung ist die Online Antragsmöglichkeit verbunden mit einer erhöhten Schnelligkeit in der Kreditwährung. Diese Eigenschaft halten 47 Prozent der befragten Frauen und 44 Prozent der Männer aus der Gruppe der Digi-Immobilienfinanzierungskunden bei ihrer Hausbank mit angeschlossener Onlineplattform für voll zutreffend.

Tabelle 86: Schnelligkeit Onlineantrag Onlineplattform Hausbank nach Geschlecht

Geschlecht	Frauen	Männer	Gesamt
Digi-Baufi	46,5	44,3	45,2

„Welche Eigenschaften sind für Sie zutreffend für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Online Antragsmöglichkeit/Schnelligkeit in der Kreditgewährung, Zustimmungsgrad: trifft voll und ganz zu, Digi-Baufi: Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Über alle Altersgruppen hinweg gibt es für die Eigenschaften Online Antragsmöglichkeit/Schnelligkeit hohe Zustimmungswerte von den Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen.

Tabelle 89: Schnelligkeit Onlineantrag Onlineplattform Hausbank nach Bildung

Bildung	Niedrig	Mittel	Hoch
Digi-Baufi	39,6	44,8	47,1

„Welche Eigenschaften sind für Sie zutreffend für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Online Antragsmöglichkeit/Schnelligkeit in der Kreditgewährung, Niedrig: (noch) kein allgemeiner Schulabschluss, noch Schüler in allgemeinbildender Schule, Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule ohne abgeschlossene Lehre/ Berufsausbildung, Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule mit abgeschlossener Lehre/ Berufsausbildung; Mittel: Weiterführende Schule ohne Abitur (Realschulabschluss/Mittlere Reife/Oberschule); Hoch: Abitur, (Fach-) Hochschulreife ohne Studium, Studium (Universität, Hochschule, Fachhochschule, Polytechnikum), Zustimmungsgrad: trifft voll und ganz zu, Digi-Baufi: Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Je höher der Bildungsabschluss ist, desto höher ist auch der Anteil der befragten Digi-Immobilienfinanzierungskunden, welche die Eigenschaften Schnelligkeit und Online Antragsmöglichkeit für voll zutreffend halten, um ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform zu beschreiben.

Die technische Lösung kombiniert mit persönlicher Beratung gefällt 41 Prozent der befragten Frauen und 44 Prozent der Männer aus der Gruppe der Digi-Immobilienfinanzierungskunden voll und ganz.

Tabelle 90: Technik und Persönlich Onlineplattform Hausbank nach Geschlecht

Geschlecht	Frauen	Männer	Gesamt
Digi-Baufi	40,6	44,3	42,8

„Welche Eigenschaften sind für Sie zutreffend für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Technische Lösung kombiniert mit persönlicher Beratung gefällt mir, Zustimmungsgrad: trifft voll und ganz zu, Digi-Baufi: Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Vor allem in den Altersgruppen 30 bis 39 Jahre und 50 bis 59 Jahre gefällt eine technische Lösung kombiniert mit persönlicher Beratung. Hier liegen die Zustimmungsteile in der Befra-

Während der Zustimmungsteil zu dieser Einschätzung bei Digi-Immobilienfinanzierungskunden, die in Haushalten mit einem monatlichen Nettoeinkommen von 750 Euro bis 1.500 Euro leben, bei 38 Prozent liegt, ist er in den einkommensstarken Haushalten 4.000 Euro plus mit 39 Prozent nur leicht höher.

Tabelle 93: Technik und Persönlich Onlineplattform Hausbank nach Bildung

Bildung	Niedrig	Mittel	Hoch
Digi-Baufi	41,5	42,9	43,2

„Welche Eigenschaften sind für Sie zutreffend für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Technische Lösung kombiniert mit persönlicher Beratung gefällt mir; Niedrig: (noch) kein allgemeiner Schulabschluss, noch Schüler in allgemeinbildender Schule, Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule ohne abgeschlossene Lehre/ Berufsausbildung, Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule mit abgeschlossener Lehre/ Berufsausbildung; Mittel: Weiterführende Schule ohne Abitur (Realschulabschluss/Mittlere Reife/Oberschule); Hoch: Abitur, (Fach-) Hochschulreife ohne Studium, Studium (Universität, Hochschule, Fachhochschule, Polytechnikum), Zustimmungsgrad: trifft voll und ganz zu, Digi-Baufi: Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

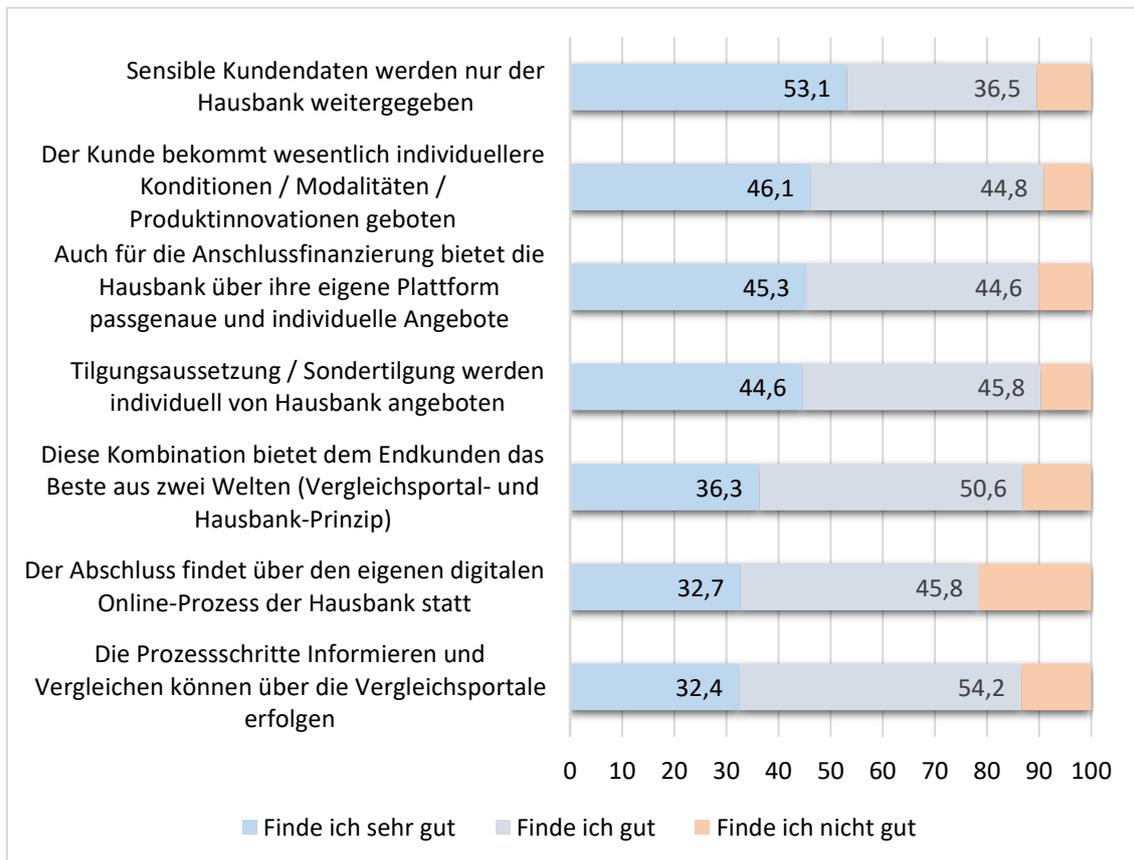
Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Nach Bildungsstand betrachtet gefällt in allen betreffenden Haushalten die technische Lösung kombiniert mit persönlicher Betreuung in etwa gleich gut.

10 Einschätzung Eigenschaften Onlineplattform Hausbank

Viele Eigenschaften und Möglichkeiten einer Onlineplattform, die von der Hausbank betrieben wird, werden von den Verbrauchern als sehr positiv empfunden. Nach der repräsentativen Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren schätzen die Befragten vor allem, dass sensible Kundendaten nur an die Hausbank weitergegeben werden, 53 Prozent der Befragten finden dies sehr gut, 37 Prozent der Befragten gut.

Abbildung 13: Einschätzung Eigenschaften Onlineplattform Hausbank



„Wie finden Sie folgende Eigenschaften für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Auch, dass der Kunde wesentlich individuellere Konditionen / Modalitäten / Produktinnovationen geboten bekommt, finden die meisten Befragten sehr gut (46 Prozent) oder gut (45 Prozent).

Tabelle 94: Einschätzung Eigenschaften Onlineplattform Hausbank

Eigenschaft	Finde ich sehr gut	Finde ich gut	Finde ich weniger gut
Sensible Kundendaten werden nur der Hausbank weitergegeben	53,1	36,5	10,4
Der Kunde bekommt wesentlich individuellere Konditionen / Modalitäten / Produktinnovationen geboten	46,1	44,8	9,1
Auch für die Anschlussfinanzierung bietet die Hausbank über ihre eigene Plattform passgenaue und individuelle Angebote	45,3	44,6	10,2
Tilgungsaussetzung / Sondertilgung werden individuell von Hausbank angeboten	44,6	45,8	9,6
Diese Kombination bietet dem Endkunden das Beste aus zwei Welten (Vergleichsportal- und Hausbank-Prinzip)	36,3	50,6	13,1
Der Abschluss findet über den eigenen digitalen Online-Prozess der Hausbank statt	32,7	45,8	21,5
Die Prozessschritte Informieren und Vergleichen können über die Vergleichsportale erfolgen	32,4	54,2	13,4

„Wie finden Sie folgende Eigenschaften für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, Anteil Befragte in Prozent

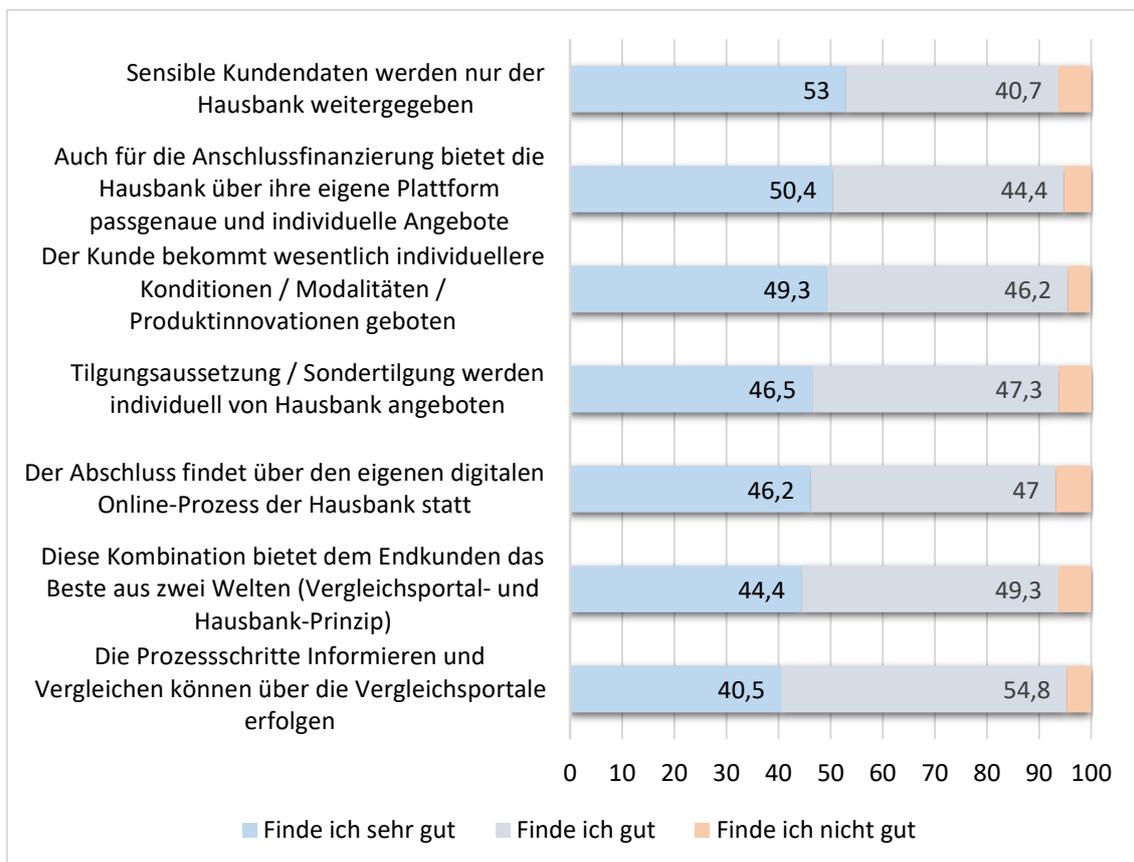
Quelle: bbw research

Viele Befragte finden es sehr gut (45 Prozent), dass die Hausbank auch für die Anschlussfinanzierung über ihre eigene Plattform passgenaue und individuelle Angebote bietet. Knapp 45 Prozent der Befragten finden es sehr gut, dass Tilgungsaussetzung / Sondertilgungen individuell von der Hausbank angeboten werden. Sehr gut sagen 36 Prozent der Befragten (gut: 51

Prozent) dass, diese Kombination bietet dem Endkunden das Beste aus zwei Welten (Vergleichsportal- und Hausbank-Prinzip) bietet.

Die Befragten finden auch sehr gut (33 Prozent) bzw. gut (46 Prozent), dass der Abschluss über den eigenen digitalen Online-Prozess der Hausbank stattfindet. Jeder dritte Befragte (32 Prozent) findet es sehr gut, dass die Prozessschritte Informieren und Vergleichen über die Vergleichsportale erfolgen können.

Abbildung 14: Eigenschaften Onlineplattform Hausbank Digi-Immobilienfinanzierungskunden



„Wie finden Sie folgende Eigenschaften für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, repräsentative Befragung ab 18 Jahren im Juni 2021, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Werden nur die Personen befragt, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, erhöhen sich die positiven Einschätzungen für eine Hausbank mit Onlineplattform.

Tabelle 95: Eigenschaften Onlineplattform Hausbank Digi-Immobilienfinanzierungskunden

Eigenschaft	Finde ich sehr gut	Finde ich gut	Finde ich weniger gut
Sensible Kundendaten werden nur der Hausbank weitergegeben	53,0	40,7	6,3
Auch für die Anschlussfinanzierung bietet die Hausbank über ihre eigene Plattform passgenaue und individuelle Angebote	50,4	44,4	5,2
Der Kunde bekommt wesentlich individuellere Konditionen / Modalitäten / Produktinnovationen geboten	49,3	46,2	4,4
Tilgungsaussetzung / Sondertilgung werden individuell von Hausbank angeboten	46,5	47,3	6,3
Der Abschluss findet über den eigenen digitalen Online-Prozess der Hausbank statt	46,2	47,0	6,8
Diese Kombination bietet dem Endkunden das Beste aus zwei Welten (Vergleichsportal- und Hausbank-Prinzip)	44,4	49,3	6,3
Die Prozessschritte Informieren und Vergleichen können über die Vergleichsportale erfolgen	40,5	54,8	4,7

„Wie finden Sie folgende Eigenschaften für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, repräsentative Befragung ab 18 Jahren im Juni 2021, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Rund 43 Prozent der Befragten finden es sehr gut, dass sensible Kundendaten nur der Hausbank weitergegeben werden. Dass, auch für die Anschlussfinanzierung die Hausbank über ihre eigene Plattform passgenaue und individuelle Angebote bietet finden 50 Prozent der Befragten sehr gut und 44 Prozent der Befragten gut.

Fast die Hälfte der Befragten (49 Prozent) finden es sehr gut, dass der Kunde wesentlich individuellere Konditionen / Modalitäten / Produktinnovationen geboten bekommt. Dass, Tilgungsaussetzung/Sondertilgung individuell von der Hausbank angeboten werden, empfinden 47 Prozent der befragten Digi-Immobilienfinanzierungskunden als sehr gut.

Dass, der Abschluss über den eigenen digitalen Online-Prozess der Hausbank stattfindet, ist für 46 Prozent der Befragten als eine sehr gut empfundene Eigenschaft einer Onlineplattform bei einer Hausbank.

Eine Hausbank mit Onlineplattform bietet als Kombination dem Endkunden das Beste aus zwei Welten (Vergleichsportal- und Hausbank-Prinzip). Dies finden 44 Prozent der Befragten sehr gut und 49 Prozent der Befragten gut. Dass, die Prozessschritte Informieren und Vergleichen über die Vergleichsportale erfolgen wird von 41 Prozent der Befragten als sehr gut empfunden.

Tabelle 96: Umgang Kundendaten Onlineplattform Hausbank nach Geschlecht

Eigenschaft	Frauen	Männer	Gesamt
Sensible Kundendaten werden nur der Hausbank weitergegeben	55,5	51,3	53,0

„Wie finden Sie folgende Eigenschaften für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Antwort: Finde ich sehr gut, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Vor allem Frauen (56 Prozent) finden es sehr gut, wenn auf einer Onlineplattform einer Hausbank, sensible Kundendaten nur der Hausbank weitergegeben werden. 51 Prozent der befragten Männer, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, finden es sehr gut, wenn auf einer Onlineplattform einer Hausbank, sensible Kundendaten nur an die Hausbank weitergegeben werden.

Vor allem ältere Befragte, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, begrüßen es wenn auf der Onlineplattform ihrer Hausbank sensible Kundendaten nur an die Hausbank weitergegeben werden.

Von den befragten 18- bis 29-Jährigen sagen dies 48 Prozent, in der Altersgruppe der 30- bis 39-Jährigen sind es 49 Prozent der Befragten, dies es als sehr gut empfinden, dass sensible Kundendaten nur an die Hausbank weitergegeben werden.

In der Altersgruppe der 50- bis 59-Jährigen meinen dies 60 Prozent und in der Generation 60plus 60 Prozent der Befragten. Vor allem Befragte aus einkommensstarken Haushalten, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, begrüßen es wenn auf der Onlineplattform ihrer Hausbank sensible Kundendaten nur an die Hausbank weitergegeben werden.

Tabelle 97: Umgang Kundendaten Onlineplattform Hausbank nach Alter

Eigenschaft	18-29	30-39	40-49	50-59	60+
Sensible Kundendaten werden nur der Hausbank weitergegeben	47,5	48,9	52,0	60,3	59,8

„Wie finden Sie folgende Eigenschaften für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Antwort: Finde ich sehr gut, Alter in Jahren, 60+: 60 Jahre und älter, Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Von den Befragten aus einkommensschwachen Haushalten mit einem monatlichen Nettoeinkommen von weniger als 750 Euro sagen dies 46 Prozent, in der Einkommensgruppe 1.500 Euro bis 2.500 Euro sind es 44 Prozent der Befragten, dies es als sehr gut empfinden, dass sensible Kundendaten nur an die Hausbank weitergegeben werden.

Tabelle 98: Umgang Kundendaten Onlineplattform Hausbank nach Einkommen

Eigenschaft	Unter 750	750-1.500	1.500-2.500	2.500-4.000	4.000 +
Sensible Kundendaten werden nur der Hausbank weitergegeben	46,2	44,7	44,3	57,0	62,7

„Wie finden Sie folgende Eigenschaften für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Antwort: Finde ich sehr gut, repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021,

nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

monatliches Haushaltsnettoeinkommen in Euro

In der Einkommensgruppe 2.500 Euro bis 4.000 Euro meinen dies 57 Prozent sowie 63 Prozent von den Befragten mit einem Einkommen von 4.000 Euro plus.

43 Prozent der befragten Frauen sowie 39 Prozent der befragten Männer, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, finden es sehr gut, dass die Prozessschritte Informieren und Vergleichen über Vergleichsportale erfolgen können.

Tabelle 99: Vergleichsportale und Onlineplattform Hausbank nach Geschlecht

Eigenschaft	Frauen	Männer	Gesamt
Die Prozessschritte Informieren und Vergleichen können über die Vergleichsportale erfolgen	42,6	39,0	40,5

„Wie finden Sie folgende Eigenschaften für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Antwort: Finde ich sehr gut, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Gut 38 Prozent der 18- bis 29-Jährigen, 36 Prozent der 30- bis 39-Jährigen, 45 Prozent der 40- bis 49-Jährigen, 42 Prozent der 50- bis 59-Jährigen sowie 43 Prozent der 60-jährigen und älteren Befragten finden es sehr gut, dass die Prozessschritte Informieren und Vergleichen über Vergleichsportale erfolgen können.

Tabelle 100: Vergleichsportale und Onlineplattform Hausbank nach Alter

Eigenschaft	18-29	30-39	40-49	50-59	60+
Die Prozessschritte Informieren und Vergleichen können über die Vergleichsportale erfolgen	38,4	35,6	45,3	42,0	42,7

„Wie finden Sie folgende Eigenschaften für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Antwort: Finde ich sehr gut, Alter in Jahren, 60+: 60 Jahre und älter, Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Von den Befragten aus einkommensschwachen Haushalten mit einem monatlichen Nettoeinkommen von weniger als 750 Euro sagen dies 27 Prozent, in der Einkommensgruppe 1.500 Euro bis 2.500 Euro sind es 36 Prozent der Befragten, dies es als sehr gut empfinden, dass die Prozessschritte Informieren und Vergleichen über Vergleichsportale erfolgen können. In der Einkommensgruppe 2.500 Euro bis 4.000 Euro meinen dies 42 Prozent sowie 45 Prozent von den Befragten mit einem Einkommen von 4.000 Euro plus.

Tabelle 101: Vergleichsportale und Onlineplattform Hausbank nach Einkommen

Eigenschaft	u. 750	750-1.500	1.500-2.500	2.500-4.000	4.000 +
Die Prozessschritte Informieren und Vergleichen können über die Vergleichsportale erfolgen	26,5	36,2	37,9	41,8	44,7

„Wie finden Sie folgende Eigenschaften für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Antwort: Finde ich sehr gut, Anteil Befragte in Prozent, repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen

Quelle: bbw research

monatliches Haushaltsnettoeinkommen in Euro

43 Prozent der Befragten mit einem niedrigen Bildungsabschluss finden es sehr gut, dass mit einem an die Hausbank angeschlossenen Onlineportal bei einer Immobilienfinanzierung die Prozessschritte Informieren und Vergleichen über andere Vergleichsportale erfolgen können.

Tabelle 102: Vergleichsportale und Onlineplattform Hausbank nach Bildung

Eigenschaft	Niedrig	Mittel	Hoch
Die Prozessschritte Informieren und Vergleichen können über die Vergleichsportale erfolgen	43,1	37,4	41,0

„Wie finden Sie folgende Eigenschaften für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Antwort: Finde ich sehr gut, Niedrig: (noch) kein allgemeiner Schulabschluss, noch Schüler in allgemeinbildender Schule, Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule ohne abgeschlossene Lehre/Berufsausbildung, Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule mit abgeschlossener Lehre/ Berufsausbildung; Mittel: Weiterführende Schule ohne Abitur (Realschulabschluss/Mittlere Reife/Oberschule); Hoch: Abitur, (Fach-) Hochschulreife ohne Studium, Studium (Universität, Hochschule, Fachhochschule, Polytechnikum); nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Befragte in Prozent
 Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Von den Digi-Immobilienfinanzierungskunden mit mittlerem Bildungsabschluss sehen dies 37 Prozent und von den Befragten mit einem hohen Bildungsabschluss 41 Prozent so.

46 Prozent der Frauen und 47 Prozent der Männer, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, finden es sehr gut, der Abschluss über den eigenen digitalen Online-Prozess der Hausbank stattfindet.

Tabelle 103: Abschluss auf Onlineplattform der Hausbank nach Geschlecht

Eigenschaft	Frauen	Männer	Gesamt
Der Abschluss findet über den eigenen digitalen Online-Prozess der Hausbank statt	45,8	46,5	46,2

„Wie finden Sie folgende Eigenschaften für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Antwort: Finde ich sehr gut, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent
 Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Von den 18- bis 29-Jährigen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, finden es 44 Prozent sehr gut, finden es sehr gut, der Abschluss über den eigenen digitalen Online-Prozess der Hausbank stattfindet. Von den 30- bis 39-Jährigen sagen dies knapp 36 Prozent. Von den 40- bis 49-Jährigen sind es

55 Pro-zent, die dies sehr gut finden, in der Altersgruppe 50 bis 59 Jahre sind es 54 Prozent und bei den Befragten 60plus sind es 48 Prozent.

Tabelle 104: Abschluss auf Onlineplattform der Hausbank nach Alter

Eigenschaft	18-29	30-39	40-49	50-59	60+
Der Abschluss findet über den eigenen digitalen Online-Prozess der Hausbank statt	44,2	35,6	54,7	54,0	47,6

„Wie finden Sie folgende Eigenschaften für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Antwort: Finde ich sehr gut, Alter in Jahren, 60+: 60 Jahre und älter, Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Von den Befragten aus einkommensschwachen Haushalten mit einem monatlichen Nettoeinkommen von weniger als 750 Euro sagen dies nur 20 Prozent, in der Einkommensgruppe 1.500 Euro bis 2.500 Euro sind es 45 Prozent der Befragten, die es sehr gut finden, dass der Abschluss über den eigenen digitalen Online-Prozess der Hausbank stattfindet. In der Einkommensgruppe 1.500 bis 2.500 Euro teilen knapp 40 Prozent diese Einschätzung und in der Einkommensgruppe 2.500 Euro bis 4.000 Euro meinen dies 57 Prozent sowie 39 Prozent von den Befragten mit einem Einkommen von 4.000 Euro plus.

Tabelle 105: Abschluss auf Onlineplattform der Hausbank nach Einkommen

Eigenschaft	unter 750	750-1.500	1.500-2.500	2.500-4.000	4.000 +
Der Abschluss findet über den eigenen digitalen Online-Prozess der Hausbank statt	19,8	44,7	39,8	57,3	38,8

„Wie finden Sie folgende Eigenschaften für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Antwort: Finde ich sehr gut, repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

monatliches Haushaltsnettoeinkommen in Euro

Knapp 42 Prozent der Befragten mit einem niedrigen Bildungsabschluss, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen finden es sehr gut, dass der Abschluss über den eigenen digitalen Online-Prozess der Hausbank stattfindet. Von den Digi-Immobilienfinanzierungskunden mit mittlerem Bildungsabschluss teilen 37 Prozent und von den Befragten mit einem hohen Bildungsabschluss 41 Prozent diese positive Einschätzung.

Tabelle 106: Abschluss auf Onlineplattform der Hausbank nach Bildung

Eigenschaft	Niedrig	Mittel	Hoch
Der Abschluss findet über den eigenen digitalen Online-Prozess der Hausbank statt	41,5	50,5	45,8

„Wie finden Sie folgende Eigenschaften für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Antwort: Finde ich sehr gut, Niedrig: (noch) kein allgemeiner Schulabschluss, noch Schüler in allgemeinbildender Schule, Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule ohne abgeschlossene Lehre/Berufsausbildung, Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule mit abgeschlossener Lehre/ Berufsausbildung; Mittel: Weiterführende Schule ohne Abitur (Realschulabschluss/Mittlere Reife/Oberschule); Hoch: Abitur, (Fach-) Hochschulreife ohne Studium, Studium (Universität, Hochschule, Fachhochschule, Polytechnikum);

nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

46 Prozent der befragten Frauen und 43 Prozent der befragten Männer finden es sehr gut, dass die Variante Hausbank mit Onlineplattform für Immobilienfinanzierungen als Kombination dem Endkunden das Beste zwei Welten (Vergleichsportal- und Hausbank-Prinzip) bietet.

Tabelle 107: Beste Kombination Onlineplattform Hausbank nach Geschlecht

Eigenschaft	Frauen	Männer	Gesamt
Diese Kombination bietet dem Endkunden das Beste aus zwei Welten (Vergleichsportal- und Hausbank-Prinzip)	45,8	43,4	44,4

„Wie finden Sie folgende Eigenschaften für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Antwort: Finde ich sehr gut, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur

digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

In allen Altersgruppen ist der Anteil der Befragten, die es sehr gut finden, dass diese Kombination dem Endkunden das Beste aus zwei Welten (Vergleichsportal- und Hausbank-Prinzip) bietet, ähnlich hoch. Bei den 18- bis 29-Jährigen liegt er bei 43 Prozent, in der Altersgruppe 30 bis 39 Jahre dann bei 42 Prozent, bei den 40- bis 49-Jährigen bei 45 Prozent, in der Altersgruppe 50 bis 59 Jahre dann bei 46 Prozent und in der Altersgruppe der 60-Jährigen und älteren ebenfalls bei 46 Prozent.

Tabelle 108: Beste Kombination Onlineplattform Hausbank nach Alter

Eigenschaft	18-29	30-39	40-49	50-59	60+
Kombination bietet dem Endkunden das Beste aus zwei Welten (Vergleichsportal- und Hausb.-Prinzip)	43,0	42,2	45,3	46,1	46,3

„Wie finden Sie folgende Eigenschaften für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Antwort: Finde ich sehr gut, Alter in Jahren, 60+: 60 Jahre und älter, Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Bei Personen, die in Haushalten mit höheren Einkommen leben, ist der Anteil der Befragten, die es sehr gut finden, dass die Kombination dem Endkunden das Beste aus zwei Welten (Vergleichsportal- und Hausbank-Prinzip) bietet, besonders hoch.

Während bei Personen, die in Haushalten mit einem monatlichen Nettoeinkommen von bis zu 1.500 Euro dieser Anteil bei rund 35 Prozent liegt, steigt er bei Haushalten mit einem Einkommen von mehr als 1.500 Euro auf rund 45 Prozent.

Tabelle 109: Beste Kombination Onlineplattform Hausbank nach Einkommen

Eigenschaft	unter 750	750- 1.500	1.500- 2.500	2.500- 4.000	4.000 +
Kombination bietet dem Kunden das Beste aus zwei Welten (Vergleichsportal- u. Hausb.-Prinzip)	32,6	36,2	43,7	46,8	49,3

„Wie finden Sie folgende Eigenschaften für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Antwort: Finde ich sehr gut, repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

monatliches Haushaltsnettoeinkommen in Euro

Knapp 42 Prozent der Befragten mit einem niedrigen Bildungsabschluss, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, finden es sehr gut, dass diese Kombination dem Endkunden das Beste aus zwei Welten (Vergleichsportal- und Hausbank-Prinzip) bietet. Von den Digi-Immobilienfinanzierungskunden mit mittlerem Bildungsabschluss sehen dies 47 Prozent und von den Befragten mit einem hohen Bildungsabschluss 44 Prozent so.

Tabelle 110: Beste Kombination Onlineplattform Hausbank nach Bildung

Eigenschaft	Niedrig	Mittel	Hoch
Diese Kombination bietet dem Endkunden das Beste aus zwei Welten (Vergleichsportal- und Hausbank-Prinzip)	41,5	47,3	44,1

„Wie finden Sie folgende Eigenschaften für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Antwort: Finde ich sehr gut, Niedrig: (noch) kein allgemeiner Schulabschluss, noch Schüler in allgemeinbildender Schule, Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule ohne abgeschlossene Lehre/Berufsausbildung, Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule mit abgeschlossener Lehre/ Berufsausbildung; Mittel: Weiterführende Schule ohne Abitur (Realschulabschluss/Mittlere Reife/Oberschule); Hoch: Abitur, (Fach-) Hochschulreife ohne Studium, Studium (Universität, Hochschule, Fachhochschule, Polytechnikum);

nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Bei einer Hausbank mit angeschlossener Onlineplattform erhält der Kunde wesentlich individuellere Konditionen / Modalitäten / Produktinnovationen. Dies finden 52 Prozent der befragten Frauen und 47 Prozent der befragten Männer, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, sehr gut.

Tabelle 111: Individualität Onlineplattform Hausbank nach Geschlecht

Eigenschaft	Frauen	Männer	Gesamt
Der Kunde bekommt wesentlich individuellere Konditionen / Modalitäten / Produktinnovationen geboten	52,9	46,9	49,3

„Wie finden Sie folgende Eigenschaften für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Antwort: Finde ich sehr gut, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Sehr gut findet jeweils mehr als die Hälfte der über 50-Jährigen, dass bei einer Hausbank mit angeschlossener Onlineplattform der Kunde wesentlich individuellere Konditionen / Modalitäten / Produktinnovationen geboten bekommt. Von den 18- bis 29-Jährigen meinen dies 46 Prozent, von den 30- bis 39-Jährigen und den 40- bis 49-Jährigen dann jeweils 45 Prozent der Befragten, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen.

Tabelle 112: Individualität Onlineplattform Hausbank nach Alter

Eigenschaft	18-29	30-39	40-49	50-59	60+
Kunde bekommt wesentlich individuellere Konditionen/Modalitäten / Produktinnovationen geboten	46,2	44,8	45,3	54,2	55,1

„Wie finden Sie folgende Eigenschaften für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Antwort: Finde ich sehr gut, Alter in Jahren, 60+: 60 Jahre und älter, Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Sehr gut findet auch jeweils mehr als die Hälfte der Befragten, die in Haushalten mit einem monatlichen Nettoeinkommen von mindestens 2.500 Euro leben, dass bei einer Hausbank mit angeschlossener Onlineplattform der Kunde wesentlich individuellere Konditionen / Modalitäten / Produktinnovationen geboten bekommt.

Tabelle 113: Individualität Onlineplattform Hausbank nach Einkommen

Eigenschaft	unter 750	750- 1.500	1.500- 2.500	2.500- 4.000	4.000 +
Kunde bekommt wesentlich individuellere Konditionen / Modalitäten / Produktinnovationen	28,4	42,6	43,7	52,8	58,2

„Wie finden Sie folgende Eigenschaften für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Antwort: Finde ich sehr gut, repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

monatliches Haushaltsnettoeinkommen in Euro

Während bei Personen mit einem niedrigen Bildungsabschluss nur 35 Prozent der Befragten es als sehr gut bezeichnen, dass bei einer Hausbank mit angeschlossener Onlineplattform der Kunde wesentlich individuellere Konditionen / Modalitäten / Produktinnovationen geboten bekommt, sind es von den Befragten mit höheren Bildungsabschlüssen jeweils mehr als die Hälfte.

Tabelle 114: Individualität Onlineplattform Hausbank nach Bildung

Eigenschaft	Niedrig	Mittel	Hoch
Der Kunde bekommt wesentlich individuellere Konditionen / Modalitäten / Produktinnovationen geboten	35,4	57,1	50,2

„Wie finden Sie folgende Eigenschaften für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Antwort: Finde ich sehr gut, Niedrig: (noch) kein allgemeiner Schulabschluss, noch Schüler in allgemeinbildender Schule, Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule ohne abgeschlossene Lehre/Berufsausbildung, Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule mit abgeschlossener Lehre/ Berufsausbildung; Mittel: Weiterführende Schule ohne Abitur (Realschulabschluss/Mittlere Reife/Oberschule); Hoch: Abitur, (Fach-) Hochschulreife ohne Studium, Studium (Universität, Hochschule, Fachhochschule, Polytechnikum);

nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Jeweils gut 46 Prozent der befragten Männer und Frauen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, finden es sehr gut, dass Tilgungsaussetzung / Sondertilgung individuell von der Hausbank angeboten werden.

Tabelle 115: Flexibilität Onlineplattform Hausbank nach Geschlecht

Eigenschaft	Frauen	Männer	Gesamt
Tilgungsaussetzung/Sondertilgung/ werden individuell von Hausbank angeboten	46,4	46,7	46,5

„Wie finden Sie folgende Eigenschaften für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Antwort: Finde ich sehr gut, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Besonders ältere Befragte empfinden es als sehr positiv, dass Tilgungsaussetzung / Sondertilgung individuell von der Hausbank angeboten werden. Von den 18- bis 29-Jährigen teilen 41 Prozent diese Einschätzung, von den 30- bis 39-Jährigen dann 38 Prozent und von den 40- bis 49-Jährigen gut 44 Prozent der Befragten, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen.

Tabelle 116: Flexibilität Onlineplattform Hausbank nach Alter

Eigenschaft	18-29	30-39	40-49	50-59	60+
Tilgungsaussetzung/Sondertilgung/ werden individuell von Hausbank angeboten	40,7	37,8	44,2	56,3	58,5

„Wie finden Sie folgende Eigenschaften für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Antwort: Finde ich sehr gut, Alter in Jahren, 60+: 60 Jahre und älter, Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur

digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Gut 56 Prozent der Befragten im Alter zwischen 50 und 59 Jahren finden es sehr gut, dass Tilgungsaussetzung/Sondertilgung individuell von der Hausbank angeboten werden, von den Befragten 60plus meinen dies fast 59 Prozent.

Für Befragte aus der jungen Generation scheint es nicht von so großer Bedeutung zu sein, dass eine Hausbank mit angeschlossener Onlineplattform individuell flexible Angebot wie Tilgungsaussetzung, Sondertilgung oder Produktinnovationen anbieten kann. Nur 27 Prozent der Befragten im Alter zwischen 18 und 29 Jahren finden dies sehr gut. In den höheren Einkommensklassen erreicht die Einschätzung „sehr gut“ jeweils immer über 46 Prozent.

Tabelle 117: Flexibilität Onlineplattform Hausbank nach Einkommen

Eigenschaft	unter 750	750- 1.500	1.500- 2.500	2.500- 4.000	4.000 +
Tilgungsaussetzung/Sondertilgung/ werden individuell von Hausbank angeboten	25,7	46,8	48,5	46,2	47,8

„Wie finden Sie folgende Eigenschaften für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Antwort: Finde ich sehr gut, repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

monatliches Haushaltsnettoeinkommen in Euro

Fast 51 Prozent der Befragten mit niedrigem Bildungsabschluss finden es sehr gut, dass diese Sonderleistungen individuell von der Hausbank angeboten werden, von den Befragten mit höheren Bildungsabschlüssen meinen dies mehr als 45 Prozent.

Tabelle 118: Flexibilität Onlineplattform Hausbank nach Bildung

Eigenschaft	Niedrig	Mittel	Hoch
Tilgungsaussetzung/Sondertilgung/ werden individuell von Hausbank angeboten	50,8	45,1	45,8

„Wie finden Sie folgende Eigenschaften für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Antwort: Finde ich sehr gut, Niedrig: (noch) kein allgemeiner Schulabschluss, noch Schüler in allgemeinbildender Schule, Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule ohne abgeschlossene Lehre/Berufsausbildung, Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule mit abgeschlossener Lehre/ Berufsausbildung; Mittel: Weiterführende Schule ohne Abitur (Realschulabschluss/Mittlere Reife/Oberschule); Hoch: Abitur, (Fach-) Hochschulreife ohne Studium, Studium (Universität, Hochschule, Fachhochschule, Polytechnikum); nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Gut 53 Prozent der befragten Frauen und 48 Prozent der befragten Männer finden es sehr gut, die Hausbank über ihre eigene Onlineplattform passgenaue und individuelle Angebote für Anschlussfinanzierungen anbietet.

Tabelle 119: Anschlussfinanzierung über Onlineplattform Hausbank nach Geschlecht

Eigenschaft	Frauen	Männer	Gesamt
Auch für die Anschlussfinanzierung bietet die Hausbank über ihre eigene Plattform passgenaue und individuelle Angebote	53,5	48,2	50,4

„Wie finden Sie folgende Eigenschaften für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Antwort: Finde ich sehr gut, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

Vor allem von Personen ab 50 Jahren wird dieses Angebot ganz besonders geschätzt. Von den 50- bis 59-Jährigen finden es 60 Prozent und von den 60-jährigen und älteren Befragten 57 Prozent sehr gut, dass die Hausbank über ihre eigene Onlineplattform passgenaue und individuelle Angebote auch für Anschlussfinanzierungen anbietet.

Tabelle 120: Anschlussfinanzierung über Onlineplattform Hausbank nach Alter

Eigenschaft	18-29	30-39	40-49	50-59	60+
Auch für die Anschlussfinanzierung bietet die Hausbank über ihre eigene Plattform passgenaue und individuelle Angebote	43,0	47,8	48,0	60,2	57,3

„Wie finden Sie folgende Eigenschaften für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Antwort: Finde ich sehr gut, Alter in Jahren, 60+: 60 Jahre und älter, Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

Von den 30- bis 50-Jährigen teilen nur gut 47 Prozent diese Einschätzung und bei den 18- bis 29-Jährigen erreicht der Anteilswert 43 Prozent.

Auch von Personen, die in einkommensstarken Haushalten ab 2.500 Euro Einkommen leben, wird dieses Angebot für Anschlussfinanzierungen ganz besonders geschätzt.

Hier bezeichnen es gut 55 Prozent der Befragten, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, es als sehr gut, dass die Hausbank auch für die Anschlussfinanzierung über ihre eigene Plattform passgenaue und individuelle Angebote bietet.

Tabelle 121: Anschlussfinanzierung Onlineplattform Hausbank nach Einkommen

Eigenschaft	unter 750	750-1.500	1.500-2.500	2.500-4.000	4.000 +
Auch für die Anschlussfinanzierung bietet die Hausbank über ihre eigene Plattform passgenaue und individuelle Angebote	20,6	44,7	45,6	57,3	53,7

„Wie finden Sie folgende Eigenschaften für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Antwort: Finde ich sehr gut, repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021, nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research

monatliches Haushaltsnettoeinkommen in Euro

45 Prozent der Befragten mit niedrigem Bildungsabschluss bezeichnen dieses Angebot mit sehr gut, 55 Prozent der Personen mit mittlerem Bildungsabschluss teilen diese Einschätzung und die Hälfte bei Personen mit hohem Bildungsabschluss.

Tabelle 122: Anschlussfinanzierung über Onlineplattform Hausbank nach Bildung

Eigenschaft	Niedrig	Mittel	Hoch
Auch für die Anschlussfinanzierung bietet die Hausbank über ihre eigene Plattform passgenaue und individuelle Angebote	44,6	54,9	50,2

„Wie finden Sie folgende Eigenschaften für eine Immobilienfinanzierung über Ihre Hausbank mit eigener Onlineplattform?“, Antwort: Finde ich sehr gut, Niedrig: (noch) kein allgemeiner Schulabschluss, noch Schüler in allgemeinbildender Schule, Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule ohne abgeschlossene Lehre/Berufsausbildung, Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule mit abgeschlossener Lehre/ Berufsausbildung; Mittel: Weiterführende Schule ohne Abitur (Realschulabschluss/Mittlere Reife/Oberschule); Hoch: Abitur, (Fach-) Hochschulreife ohne Studium, Studium (Universität, Hochschule, Fachhochschule, Polytechnikum);

nur Personen, die sich vorstellen können Immobilienfinanzierungen nur digital/digital mit Beratungsmöglichkeit abzuschließen, Anteil Befragte in Prozent

Quelle: bbw research Repräsentative Befragung von 1.000 Personen ab 18 Jahren im Juni 2021

AFB APPLICATION SERVICES AG: EIN EUROPaweIT AGIERENDER GESAMT-DIENSTLEISTER

Die afb Application Services AG bietet als Innovations- und Transformationspartner modulare Softwarelösungen und exzellente Beratungsleistungen.

from mind: Kundenorientierung, Digitalisierung und Innovation sind die Treiber unserer Arbeit für Finanz- und Servicedienstleister, Handel und Hersteller.

to market: Die Optimierung der Geschäftsprozesse für die Finanzierung von Warenströmen durch Kredit, Leasing oder Factoring ist unser Anspruch. Davon profitieren europaweit eine Vielzahl von Kunden.

afb: Branchen-Know-how und Best Practices sind seit über 20 Jahren die Basis für lösungsorientiertes Consulting und die Entwicklung benutzerfreundlicher Software. Abgerundet wird das Leistungsangebot von afb bei Bedarf durch Applikations- und Infrastrukturbetrieb, Business Process Management und Outsourcing.

Erfahren Sie mehr auf www.afb.de

BBW MARKETING DR. VOSSEN

bbw Marketing Dr. Vossen garantiert kompetente Arbeit bei allen Leistungen und Services. Die Mitarbeiter von bbw Marketing Dr. Vossen haben eine über 30jährige Erfahrung in der Markt- und Marketingforschung. Sie produzieren mit ihren fundierten markt- und vertriebsspezifischen Kenntnissen die Informationen in der gewünschten Validität.

Das Motto lautet: Konzentration auf das Wesentliche durch eine profilierte Ausrichtung. Erreicht wird dieses Anliegen auch durch eine Vernetzung von Spezialisten.

from mind to market



afb

Application Services