



Besser kann es nicht laufen

Drei Experten diskutierten mit poolworld am runden Tisch zum Thema Immobilienfinanzierung über Unterschiede in ihren Geschäftsmodellen, über Provisionen und wie viel wo hängen bleibt, über das stark wachsende Plattformgeschäft und weshalb 34i-Vermittler und Tippgeber optimistisch bleiben dürfen.

poolworld: Sie sind alle in der privaten Immobilienfinanzierung tätig. Inwiefern unterscheiden sich Ihre Geschäftsmodelle?

Harald Amendt: Wir sind ein Pool für Immobiliendarlehensvermittler. Angeschlossen sind mehr als 5.000 Büros, darunter auch größere Vertriebe. Alle Partner wickeln ihr Geschäft über Europace ab. Die Plattform gehört unserem Gesellschafter Hypoport, die knapp über 50 Prozent an Starpool hält. Weiterer Eigentümer ist die DSL Bank,

die etwas weniger als 50 Prozent der Anteile besitzt. Wir bieten aber mehr als nur DSL-Finanzierungen. Denn wir haben über 300 Produktgeber im Angebot. Unsere Partner können aus diesem Angebot dann frei wählen.

Stephan Scharfenorth: Baufi24 ist 2006 als redaktionelle Plattform für Immobilienfinanzierungen entstanden. Drum herum hat sich ein Kreis aus Netzwerkpartnern formiert, die von unserer Reichweite profitiert und für uns die Finanzierungsberatung übernommen

haben. 2016 haben wir uns entschlossen, den Vertrieb zu 100 Prozent unter eigener Marke zu machen. Seitdem bauen wir bundesweit Franchise-Geschäftsstellen auf. Damit sind wir sehr erfolgreich. In drei Jahren wollen wir 80 bis 100 Geschäftsstellen haben. Wir sind überzeugt, dass Abschlüsse von Angesicht zu Angesicht gemacht werden. Bei wichtigen Entscheidungen mögen die Menschen den Kontakt zu einem Berater.

Maren Straatmann: maxpool war



historisch betrachtet ein Pooler für Versicherungsmakler. Um unser Produktangebot auszubauen, haben wir vor fünf Jahren die Immobilienfinanzierung als neuen Service aufgebaut. Dabei haben wir uns für eine Inhouse-Lösung entschieden, die sich genau auf die Bedürfnisse unserer Partner ausrichtet.

poolworld: Wie sehen diese Bedürfnisse konkret aus?

Straatmann: Im Gegensatz zu wohl vielen Starpool-Partnern verdienen unsere Vermittler ihr Geld nicht nur mit Finanzierungen, sondern bekommen neben ihrem Finanz- und Vorsorgegeschäft nur gelegentlich eine Finanzierung auf den Tisch. Für diese Zielgruppe haben wir zwei Servicemodelle geschaffen: Das erste richtet sich an Makler mit 34i-Erlaubnis, die für die Platzierung einer Immobilienfinanzierung unsere fachliche und vertriebliche Unterstützung wünschen. Dem Kunden gegenüber tritt

maxpool hier nicht in Erscheinung. Das zweite Modell ist für Tippgeber, also für Partner, die keinen 34i haben. In diesem Fall gibt der Makler die Finanzierungsberatung komplett an einen unserer Spezialisten in Hamburg ab. Der Kontakt zum Kunden erfolgt per Telefon und E-Mail. Das funktioniert hervorragend. Bei einer Abschlussquote von über 50 Prozent wickeln wir mittlerweile 35 bis 40 Prozent unseres Finanzierungsgeschäfts über das Tippgebermodell ab.

poolworld: Herr Amendt und Herr Scharfenorth, bieten Sie auch Tippgebermodelle an?

Amendt: Wir nehmen es indirekt wahr. Unsere Finanzierungsspezialisten erhalten von Bauträgern, Immobilienmaklern sowie aus dem Versicherungsbereich viele Hinweise. Die Erfahrung zeigt, dass ein Versicherungsmakler nicht Immobilienfinanzierungen machen möchte und ein Finanzierungsprofi keine Versicherungen vermitteln möchte, selbst wenn jeweils beide Qualifikationen vorhanden sind.

Scharfenorth: Wir unterstützen unsere Geschäftsstellen mit Tippgebern; das können zum Beispiel Versicherungs- oder Immobilienmakler sein. Wir versuchen jeden, der einen adäquaten Kontakt hat, dafür zu interessieren und liefern dem Geschäftsstellenbetreiber einen Termin für ein Beratungsgespräch. Im Gegensatz zu maxpool sind also nicht wir als Unternehmen der Empfänger von Hinweisen für potenzielles Geschäft, sondern unsere Franchise-Partner.

poolworld: Wie viel Provision der Darlehensgeber landet bei Ihren Vertriebspartnern?

Scharfenorth: Wir sind sehr transparent. Wir nehmen 100 Prozent der Provision von der Bank und unterscheiden dann, wer den Kunden generiert hat. Waren wir das, dann kriegen wir 30 Prozent von der Provision ab. Bei selbst generiertem Geschäft bekommen wir 15 Prozent. Das, finde ich, ist ein faires

Modell. Der Rest wird jeweils voll ausgeschüttet an die Vertriebspartner.

Straatmann: In dem Modell, in dem die Makler mit 34i selbst beraten, beginnt der Spaß in meinen Augen für den Berater dann, wenn er mindestens 1 Prozent auf die Darlehenssumme verdienen kann. maxpool behält einen je nach Darlehensart und Finanzierungspartner angepassten Overhead in

Maren Straatmann, maxpool

»Wichtig ist, dass alle Beteiligten rechtzeitig klarmachen, wie sie zusammenarbeiten möchten.«

Höhe von 0,2 bis 0,75 Prozent ein, den Rest kann der Makler nutzen, entweder um seine Provision zu erhöhen oder die Kundenkondition zu verbessern. Unser Tippgebermodell ist für maxpool relativ margenintensiver, unsere Vermittler erhalten für einen erfolgreichen Tipp 0,5 Prozent Provision.

Amendt: Eigentlich ist der Markt eine ganze Ecke höher als 1 Prozent der Darlehenssumme. Um sein Geschäft profitabel kalkulieren zu können, braucht der Vermittler 1,6 oder 1,7 Prozent Provision.

rozent.

Scharfenorth: Das mag die kleine Einheit betreffen, aber Baufinanzierungsvertriebe, die bundesweit im Wettbewerb stehen, erreichen solche hohen Margen nur selten. Man muss unterscheiden, woher ein Kunde kommt. Bei Bestandskunden besteht bereits ein Vertrauensverhältnis zum Vermittler und die Vergleichsbasis für ein Finanzierungsangebot ist relativ gering. In diesem Fall ist die Marge höher. Kommt ein Kunde über Inserate und Vergleiche, ist die Konditionenkonkurrenz enorm, und dann sind Margen von 1,6 Prozent nicht realisierbar.

poolworld: Das Geschäft im Markt läuft immer mehr über elektronische Ab-

» wicklungsplattformen. Wie intensiv nutzen Sie solche einheitlichen Grundlagen für Anwendungsprogramme?

Straatmann: Unser Geschäft wird zu fast 100 Prozent über die Plattform Europace abgewickelt. Wir zwingen unsere Partner aber nicht, Europace zu benutzen, sondern leben auch gut mit einer papierhaften Selbstauskunft. Am Ende ist wichtig, dass die notwendigen Informationen zu Kunde und Objekt bei uns ankommen.

Amendt: Bei uns läuft wegen unseres Gesellschafters Hypoport, der ja Europace betreibt, auch das gesamte Geschäft über diese tolle Plattform. Aber nur eine Antragsplattform zu nutzen genügt nicht. Für eine passende Finanzierung muss man zahlreiche Informationen sammeln, die nicht über eine Plattform erhältlich sind, zum Beispiel, welche öffentlichen Fördergelder es für ein Bauvorhaben wo gibt. Dieses Wissen muss der Berater beisteuern, um den Kunden optimal zu beraten. Hinzu kommen elektronische Beratungs- und Vergleichsinstrumente, Zinschart sowie weitere Hilfsmittel. Dafür ist eine auf das Kundenbeziehungsmanagement zugeschnittene Software notwendig.

Scharfenorth: Wir haben eine eigene

Plattform. Sie dient als Schnittstelle zu den Geschäftsstellen und Netzwerkpartnern. Sie steht für rund die Hälfte unseres Geschäfts. Die andere Hälfte wickeln wir über Ortsbanken ab. Über entsprechende Schnittstellen sind alle Beteiligten miteinander verbunden.

poolworld: Für die Darlehensgeber haben Plattformen Vor- und Nachteile. Einerseits gewinnen sie neue Kunden.

Andererseits werden sie zu Produktgebern ohne eigenen Kundenzugang degradiert. Ist dieser Konflikt in der Praxis erkennbar?

Straatmann: Meiner Meinung nach fühlen sich Banken in der Rolle als reiner Produktgeber nicht unwohl. Die Beratung wird inklusive Haftung abgegeben und bindet keine Ressourcen. Gleichzeitig erweitern Banken ihr Zugriffsgebiet enorm und erhalten Finanzierungen von Neukunden, die den Weg in die Filiale sonst nicht gefunden hätten.

Amendt: Der Wettbewerb um freie Vermittler und deren Kunden ist entfacht. Die großen Plattformen – Europace von Hypoport und EHyp von Interhyp – sehen ihr Wachstum bei freien Vermittlern begrenzt. Also wollen sie Bankvertriebe anbinden. Diese wiederum bemühen sich alternativ oder zusätzlich um einen direkten Zugang zu Vermittlern und deren Kunden. Letztlich entscheidet der Kunde, wo er die besseren Berater und den besseren Service vermutet.

poolworld: Wie viel Beratungsgeschäft entfällt denn noch auf Banken?

Amendt: Wir haben dazu vor zwei Jahren eine Erhebung gemacht. Damals



Maren Straatmann,
maxpool

*»Wir bieten
Versicherungsmaklern mit
und ohne
34i-Erlaubnis
jeweils ein
Service-
modell an.«*



Stephan Scharfenorth,
Baufi24

*»Wir bauen
bundesweit
Franchise-
Geschäfts-
stellen auf.«*

wurden 40 Prozent der Kunden nicht mehr von Banken, sondern von Vermittlern beraten. Unter der Annahme, dass sich der Trend hin zu den Vermittlern fortgesetzt hat, dürfte der Anteil heute bei 50 Prozent liegen.

poolworld: Passt die Regulierung noch zu diesen Marktverhältnissen?

Amendt: Sie sollte stärker auf Vermittler abstellen. Der Gesetzgeber gestaltet die Regulierung immer noch für die klassische Filialbank vor Ort. Das ist eine eindimensionale Denkweise. Das Vermittlergeschäft aber ist mehrdimensional, es fängt oft im Internet an und leitet dann auf den Berater über. Diese Arbeitsteilung wird in der Regulierung zu wenig beachtet. Vieles bleibt unklar.

Straatmann: Tatsächlich besteht oft Interpretationsspielraum, der unterschiedlich ausgelegt wird. Da sind Konflikte vorprogrammiert. Über die Rechtsprechung wird sich das einschwingen. Wichtig ist, dass alle Beteiligten rechtzeitig klarmachen, wie sie weiterhin zusammenarbeiten möchten.

poolworld: Was erwarten Sie bei den Zinsen?

Straatmann: Sprunghaft steigende Zinsen lässt die gesamteuropäische Lage aktuell nicht zu. Die Europäische Zentralbank macht halt Geldpolitik für den gesamten Euroraum. Vielleicht sehen wir mittelfristig einen Markt, der um einen Prozentpunkt steigt. Mit mehr rechne ich derzeit nicht. Aber leicht steigende Zinsen sind kein schlechtes Umfeld für die Immobilienfinanzierung.

Amendt: Ich glaube auch nicht, dass die Zinsen deutlich steigen.

Scharfenorth: Man darf hier ruhig deutlich werden. Der Karren steckt ziemlich im Dreck. Nach Ausbruch der Finanzkrise 2008 hat die EZB den Zins auf null gesenkt und massiv Anleihen gekauft, um auch die Kapitalmarktzinsen zu drücken. Gleichzeitig haben wir in etlichen Euroländern eine irre Staatsverschuldung. Die Einzigen, die dagegenhalten, waren Wolfgang Schäuble und jetzt sein Nachfolger als

Bundesfinanzminister, Olaf Scholz. Die EZB kann ihren Leitzins nicht wesentlich erhöhen, weil zum Beispiel Italien mehr als zwei Billionen Euro Schulden hat. Allein deshalb werden wir noch lange ein sehr niedriges Zinsniveau haben. Und wer weiß, ob wir aus dem Schuldenschlamassel jemals ohne Crash rauskommen?

poolworld: Und was ist mit Absiche-

eine Absicherung bei Tod, Krankheit und Unfall individueller gestaltet werden kann. Dabei spielt die Absicherung gegen Arbeitslosigkeit in der Praxis allerdings eine eher untergeordnete Rolle.

Amendt: Jede Absicherung sollte aber differenziert betrachtet werden. Unsere Spezialisten greifen dabei mitunter auf den Versicherungsmakler von nebenan

Harald Amendt,
Starpool

»Das Vermittlergeschäft aber ist mehrdimensional, es fängt oft im Internet an und leitet dann auf den Berater über.«



rungsprodukten für diverse Lebensrisiken?

Straatmann: Für Familien ist natürlich eine gegenseitige Absicherung für den Todesfall wichtig, also eine Risikolebensversicherung in Höhe eines Teils der Darlehenssumme.

Scharfenorth: Auch eine Berufsunfähigkeitsversicherung ist ein Muss.

poolworld: Und was ist mit einer Restkreditversicherung, die zum Beispiel bei Arbeitslosigkeit die Kreditrate weiterzahlt?

Straatmann: Wir bieten diese nicht direkt an. Das ist dann eher das Terrain der Banken, gemäß dem Motto „Zum Kredit haben wir gleich noch die passende Rundumabsicherung“. Aus Kundensicht ist eine ganzheitliche Beratung aber sehr wichtig, durch die

zurück. Was die Restkreditversicherung betrifft, so wurde sie früher mit der Gießkanne vermittelt. Heute schauen sich die Berater jeden Einzelfall an. Zum Beispiel benötigt eine junge Familie, die nur eine kleine Wohnung zu finanzieren hat, bei vorübergehender Arbeitslosigkeit nicht unbedingt eine solche Police. **Scharfenorth:** In der Tat. Der beste Schutz bei der Immobilienfinanzierung ist, den Taschenrechner auf jeden Fall nicht ganz so weit wegzuschieben. Man sollte seine eigene finanzielle Leistungsfähigkeit richtig einschätzen, beim Immobilienpreis nicht zu hoch einsteigen, mögliche Notlagen auf jeden Fall mit einkalkulieren und trotz monatlicher Ratenzahlung immer noch in der Lage sein, etwas auf die hohe Kante zu legen. ■