

Kunden profitieren von größerer Vielfalt am Markt

Regionalbanken öffnen sich Baugeldvermittlern / Podiumsdiskussion beim FMH-Award

Frankfurt am Main 19.01.2010 Viele Regionalbanken mischen mit attraktiven Zinsen den Markt für Baufinanzierungen auf – und beziehen erstmals Baugeldvermittler in ihre Marketingstrategie ein. Davon profitieren letztlich Häuslebauer und -käufer, die nun an niedrig verzinsten Hypothekendarlehen von Häusern gelangen, die zuvor außerhalb ihres Zugriffs lagen. Das wurde während der Podiumsdiskussion bei der Verleihung des FMH-Awards deutlich, an der fünf Experten aus der Baufinanzierungsbranche teilnahmen. Doch es scheint fraglich, ob sich die Regionalbanken dauerhaft an der Spitze halten können.

Max Herbst, Inhaber der FMH-Finanzberatung, war bei der Auswertung der Zinsdaten für den FMH-Award aufgefallen, dass im Jahr 2009 vor allem regionale Banken, darunter viele PSD- und Sparda-Banken, dauerhaft niedrige Hypothekenzinsen anboten. Deshalb entschloss sich der Zinsexperte, beim diesjährigen FMH-Award Regionalbanken in einer eigenen Kategorie auszuzeichnen. Den Hintergrund für die guten Angebote lieferte Herbst in der Eröffnung des von ihm initiierten FMH-Awards: „Die regional verankerten Banken wurden in der Finanzkrise mit dem Geld der Anleger förmlich zugeschüttet, weil sie als Hort der Sicherheit wahrgenommen wurden.“

PSD Banken greifen nur auf Einlagen zurück

In der Tat können die bundesweit 15 PSD Banken ihre Baufinanzierungen derzeit „ausschließlich über Kundeneinlagen“ refinanzieren, wie Rudolf Conrads, Vorstandsvorsitzender des Verbandes der PSD Banken, bei der Podiumsdiskussion sagte. Diese günstige Form der Geldbeschaffung ermöglichte der Bankengruppe im Jahr 2009 ein rasantes Wachstum ihres Hypothekengeschäfts – „ohne Risiko“, so Conrads. Eine Auswertung der FMH aus dem Herbst 2009 zeigte, dass unter den zehn günstigsten Anbietern für zehnjährige Darlehen neun Sparda- und PSD Banken waren.

Vor allem Häuser aus diesen beiden Bankengruppen nutzten die Gunst der Stunde und präsentierten ihre günstigen Angebote über die Plattformen von Baugeldvermittlern. Das Ergebnis: Ihre Top-Zinsen stießen auf einen größeren Kreis von Interessenten. Denn über Baugeldvermittler wie Creditweb oder Dr. Klein hat ein Häuslebauer automatisch Zugriff auf möglichst viele Geldinstitute in seiner Region, die für eine Kreditvergabe in Frage kommen. Robert Haselsteiner, Vorstand der Interhyp AG, sieht deshalb die Baugeldvermittler und mit diesen die Kunden als Gewinner der neuen Entwicklung: „Wir freuen uns über die Präsenz der Regionalbanken. So können wir den Kunden den gesamten Markt an Baudarlehen öffnen.“

Große Player werden wieder erstarken

Doch nicht jedem erschließt sich die Niedrigpreis-Politik der Regionalbanken. Dieter Pfeiffenberg, Vorstandsmitglied der BHW Bausparkasse AG und Bereichsleiter der zur Postbank gehörenden DSL-Bank, prophezeite, „dass das Modell auf Dauer nicht funktionieren wird, weil das Wachstum der Einlagen nicht in gleichem Maß mithalten kann“. Auch der Vorstand der Münchener Hypothekenbank meldete Zweifel an: Es sei problematisch, langfristige Kredite über kurzfristige Einlagen zu finanzieren. „Das geht irgendwann nach hinten los. Wer in diesem Markt spielt, verliert“, sagte Bernhard Heinlein, dessen Haus sämtliche Kredite über Pfandbriefe finanziert und in diesem Jahr wohl keine große Freude an der Marge hatte.

Auf längere Sicht könnte die Entwicklung daher wieder in die entgegengesetzte Richtung pendeln. Franz Schmidpeter, Geschäftsführer des Baugeldvermittlers Creditweb, geht davon aus, dass die Großproduzenten von Krediten spätestens mit der Rückkehr der Verbriefungsmethoden den Wettbewerb um die günstigsten Zinsen erneut aufnehmen werden. Zu nennenswerten Skaleneffekten komme es ohnehin nur bei den großen Playern im Markt. So hat Schmidpeter beobachtet, dass etliche regionale Banken organisatorisch nicht ausreichend gerüstet sind, um die mögliche Flut von Darlehensanträgen zu bewältigen. Eine Dominanz dieser Häuser im Baugeldmarkt sei daher auf Dauer kaum vorstellbar.

Ist die Stärke der einen nur die Schwäche der anderen?

Nicht ganz klären ließ sich die Frage, ob die regionalen Banken stark sind, weil die großen Mitbewerber etwas schwächeln. Dies war zumindest die These von Robert Haselsteiner. Der Vorstand der Interhyp AG gab zu bedenken, dass durch den Rückzug größerer Anbieter „ein Kreditvolumen von zwölf Milliarden Euro umverteilt“ worden sei. Davon hätten die regionalen Anbieter profitiert. Rudolf Conrads vom Verband der PSD Banken führte indes die guten Konditionen der Mitgliedshäuser als Grund für den Zuwachs an.

Eine Botschaft scheint bei Bauherren indes noch immer nicht angekommen zu sein: Die Zinsen für Baudarlehen hängen nicht von den Entscheidungen der Europäischen Zentralbank (EZB) ab. Doch immer, wenn es zu Zinsentscheidungen kommt, steigen die Anfragen von Interessenten stark an – in dieser Beobachtung stimmten alle Experten überein. Vielleicht liegt mancher aber auch gar nicht daneben - zumindest nicht bei den Banken, die ihre Darlehen ausschließlich über eher kurzfristige Einlagen finanzieren. Deren Zinsgestaltung hängt nämlich auf Grund der Refinanzierung recht eng mit dem zusammen, was die Europäische Zentralbank tut.