

## GASTBEITRAG

# Verschärfte Vorgaben bewirken drastischen Rückgang bei Baufinanzierungen

**Börsen-Zeitung, 10.9.2016**

Die Einführung der Wohnimmobilienkredit-Richtlinie erschwert den Banken das Geschäft mit Immobilienfinanzierungen. Die Vertragsabschlüsse sind seit der Einführung Ende März 2016 spürbar zurückgegangen – das war zwar im Vorfeld durchaus erwartet worden, jedoch fiel der Rückgang stärker aus als erwartet.

Zum einen ist die Kreditwürdigkeitsprüfung für Verbraucher strenger geworden, zum anderen klagen die Geldinstitute über zu viel Bürokratie, über Datenwust und Dokumentationszwang, die den Banken insbesondere das Neukundengeschäft vermissen.

Mit der neuen Richtlinie wurden die Auflagen für Geldinstitute für die Kreditvergabe zur Immobilienfinanzierung deutlich verschärft. Der Gesetzgeber will damit den Verbraucher schützen sowie Überhitzungen auf dem Immobilienmarkt eindämmen und eine Immobilienblase in Deutschland verhindern. Denn der deutsche Immobilienmarkt boomt seit Jahren aufgrund der historisch niedrigen Zinsen, so dass angesichts rasant steigender Mieten und Quadratmeterpreise vor allem in Ballungszentren inzwischen vor Überhitzungen gewarnt werden muss. Doch ob die neue Vorgabe hier regulierend wirkt und ob sie der richtige Hebel dafür ist, bleibt abzuwarten. Das nach wie vor niedrige Zinsniveau spielt dabei sicherlich eine stärkere Rolle.

### Probleme sind sichtbar

Bei den Geldinstituten jedenfalls hat sie vor allem für reichlich Verstimmung gesorgt. Inzwischen sind die Probleme gut sichtbar geworden: Die neuen Vorgaben zur Kreditwürdigkeitsprüfung haben zu einem drastischen Rückgang bei den Baufinanzierungen geführt. Das betrifft insbesondere die Anzahl der Vertragsabschlüsse, aber auch die Volumina.

In den ersten zwei Monaten nach Inkrafttreten der Wohnimmobilienkredit-Richtlinie am 21. März 2016 zeichnete sich die Entwicklung ab: Einzelne Kreditinstitute berichten von Einbrüchen bei den Finanzierungsverträgen um bis zu 50% in den Monaten März und April im Ver-

gleich zum Vorjahreszeitraum. Im Mai und Juni stabilisierte sich demnach die Reduzierung auf etwa ein Viertel.

Auch bei den Volumina war in den ersten vier Monaten nach der Einführung ein Rückgang zu verzeichnen, wenn auch nicht im gleichen Maße wie bei der Anzahl von Abschlüssen. Der Rückgang bei den Volumina wurde durch die steigenden Immobilienpreise etwas abgefedert. Die Erwartungshaltung stagnierender Immobilienpreise hat sich insofern (noch) nicht erfüllt, mit einer Verzögerung ist bei den eher träge reagierenden Immobilienpreisen zu rechnen.

Neben der Verschärfung bei der Kreditwürdigkeitsprüfung gibt es eine weitere, neue Hürde: Gemeint ist das neue Europäische Standardisierte Merkblatt (Esis-Merkblatt), das die vorvertraglichen Informationspflichten speziell bei wohnwirtschaftlichen Kreditverträgen festlegt. Es hat das Muster zur Erteilung vorvertraglicher Informationen zu einem Immobiliendarlehensvertrag (VVI) ersetzt. Zusätzlich enthalten sind umfangreiche Erläuterungen darüber, welche Informationen zur Durchführung der Bonitätsprüfung vorzulegen sind oder welche Gebühren im Zusammenhang mit der Immobilienfinanzierung anfallen (z.B. Grundbuch-/Notarkosten) und berücksichtigt werden müssen.

Die neue Richtlinie sieht vor, dass die Interessenten für eine Baufinanzierung vorab wie bei der Anlageberatung über sämtliche Kreditbedingungen aufgeklärt werden müssen. Der Berater muss dann umfassende Informationen über den Kunden und über das zu finanzierende Objekt einholen, dokumentieren und bearbeiten. Als Folge mussten Prozessschritte in den Vertrieb (auf den Berater) verlagert werden, dem somit die Zeit für weitere Beratungen fehlt. Ineffizienzen entstehen teilweise durch eine erneute Bearbeitung in der Marktfolge, die gegebenenfalls zu einer Neuerstellung des Esis-Formulars führen können.

Für die Institute bedeutet das, dass sie nach erfolgreicher Umsetzung der Richtlinie dringend ihre Prozesse optimieren müssen. Das betrifft den gesamten Vergabeprozess der Immobilienfinanzierung einschließlich der IT, der Aufbauorganisation sowie der Vertriebswege.

### Herausforderung für IT

Das erfordert neue, durchgängig strukturierte und einheitliche Beratungsprozesse. Um sie effizient zu gestalten, sind bei den Geldinstituten gegebenenfalls auch neue IT-Lösungen erforderlich. Sie müssen darüber hinaus in bestehende Kreditbearbeitungsprozesse integriert werden. Die klassischen Stichworte sind hier: Automatisierung in Verbindung mit Digitalisierung, Optimierung der Usability. Auch die Cross-Channel-Fähigkeiten eines Instituts gewinnen in diesem Zusammenhang an Bedeutung. So sollten vom Kunden erfasste Daten und Angaben nicht erneut durch einen Mitarbeiter erfasst werden. Ein standardisierter Erstkontakt, egal ob in der Geschäftsstelle, im Callcenter oder auch im Online-Banking, kann bereits eine große Unterstützung darstellen. So wird der Kunde schon früh in den Beratungsprozess eingebunden. Er erfährt, welche Voraussetzungen für die Bonitätsprüfung relevant sind oder welche Unterlagen zu einem Erstgespräch mit dem Berater mitgebracht werden müssen.

Nach Sicherstellung der Betriebsfähigkeit des richtlinienkonformen Finanzierungsprozesses gilt es nun, in eine umfangreiche und ganzheitliche Analyse des Baufinanzierungsprozesses zu investieren. Die Optimierungsmöglichkeiten sind dabei vielfältig und individuell. Die in der Folge gegebenenfalls verschobenen Schnittstellen zwischen Vertrieb und Marktfolge stellen hier ein treffendes Beispiel dar. Längst beseitigt geglaubte Doppelarbeiten haben erneut Einzug gehalten. Diese gilt es wieder zu beseitigen.

Die aus der Wohnimmobilienkreditrichtlinie resultierenden Veränderungen bieten nun die Chance, auch lange aufgeschobene Optimierungsansätze anzugehen und mit verbesserten Prozessen dem Trend rückläufiger Finanzierungen entgegenzuwirken.

.....  
Thomas Paulat, Managing Consultant PPI AG

.....  
Marcel Kastner, Senior Consultant PPI AG