

Neue Regeln für Kreditvermittler

Die neue europäische Richtlinie für Wohnimmobildarlehen hat erhebliche Auswirkungen auf freie Immobilienkreditvermittler.



Berater, die ihren Kunden bei der Finanzierung ihres Eigenheimtraums zur Seite stehen, müssen dank einer EU-Vorgabe demnächst deutlich strengere Regeln einhalten.

Der Traum vom eigenen Haus scheint für immer mehr Menschen realisierbar zu sein. Die Arbeitsmarktlage ist stabil, und Finanzierungen unter zwei Prozent effektivem Jahreszins sind keine Seltenheit. „Immobilienkäufer konnten noch nie in der Geschichte Deutschlands so preiswert Darlehen aufnehmen“, sagt Michiel Goris vom Baufinanzierungsvermittler Interhyp. So bekommen Häuslebauer aktuell für eine monatliche Rate von 1.000 Euro ein Darlehen mit zehnjähriger Zinsbindung über rund 288.000 Euro. Für einen 200.000-Euro-Kredit fallen laut Interhyp-Berechnungen heute 140.000 Euro weniger Kreditkosten innerhalb von zehn Jahren an als zu Beginn der 1980er-Jahre.

So ist es kein Wunder, dass die Darlehenszusagen der Kreditinstitute, die sich im Verband der deutschen Pfandbriefbanken (Mitglieder sind unter anderem die Commerzbank, die Deutsche Bank und die DG Hyp) zusammengeschlossen haben, 2013 auf rund 300 Milliarden Euro gestiegen sind. Dies bedeutet ein Plus von rund neun Prozent gegenüber dem Vorjahr. Für das abgelaufene Jahr 2014 rechnet man für den gesamten Immobilienbereich mit ähn-

lich hohen Zahlen. Vom Boom in der Baufinanzierung profitieren auch Finanzanlagenvermittler. Laut einer Umfrage des AfW Bundesverbandes vermitteln rund 60 Prozent der freien Berater auch Immobilienkredite. Im Durchschnitt bringt jeder Vermittler 17 Finanzierungen mit einer Darlehenssumme von 170.000 Euro an den Mann. Ein idealer Ansatz fürs Cross-Selling, denn wer einen Kredit aufnimmt, sollte ernsthaft über eine Berufsunfähigkeits- und eine Lebensversicherung nachdenken.

Neue Spielregeln

Insgesamt präsentiert sich das Finanzierungsthema aus Beratersicht somit erfreulich, wäre da nicht die Tatsache, dass Brüssel nun auch hier die Regeln für Berater und Kreditgeber verschärft. Die europäischen Vorgaben sind bis März 2016 in deutsches Recht umzusetzen, nach einer einjährigen Übergangsfrist wird es somit ab dem Frühjahr 2017 ernst.

Das kommt auf die Baufinanzierungsberater zu:

- Aus- und Fortbildung
- Sachkundeprüfung
- Registrierung
- Haftpflichtversicherung für Vermögensschäden
- Erweiterte Informations- und Dokumentationspflichten, ähnlich den Finanzanlagevermittlern

Dann benötigen alle Vermittler von Immobiliendarlehen, die im Grundbuch abgesichert sind, eine Zulassung nach Paragraph 34i der Gewerbeordnung (GewO). Keine Rolle spielt, ob es sich bei dem Darlehensnehmer um eine Privatperson oder ein Unternehmen handelt oder ob eine Wohn- oder Gewerbeimmobilie finanziert wird. Selbst Kredite, die nicht grundpfandrechtl. abgesichert sind, jedoch „dem Erwerb oder der Erhaltung von Eigentumsrechten an Grundstücken oder Gebäuden“ dienen, fallen unter die neue Regelung. Ob von dieser schwammigen Formulierung beispielsweise auch Ratenkredite für die Sanierung von Fenstern betroffen sind, ist noch nicht abschließend geklärt, die Konsultationen der betroffenen Verbände laufen noch.

Die neuen Spielregeln orientieren sich an den bekannten Paragraphen 34d und 34f GewO. So wird eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung (VSH) obligatorisch, und der Vermittler muss geordnete finanzielle Verhältnisse nachweisen. Auch ein Sachkundennachweis ist verpflichtend: Der Berater muss Sicherheiten bewerten können und wissen, wie ein Grundbuchamt organisiert ist. Immerhin: Wie auch bei den Finanzanlagevermittlern gibt es eine Alte-Hasen-Regelung für Berater, die bereits seit mehr als fünf Jahren im Geschäft sind und dies auch glaubhaft, beispielsweise durch eine Bescheinigung ihres Steuerberaters, dokumentieren können.

Provisionen offenlegen

Beim neuen § 34i gibt es auch eine Honorarberatervariante: Wer sich als „unabhängiger“ Berater titulierte, darf keine Provision annehmen. Für alle anderen gilt: Wer Provisionen vereinnahmt, muss diese gegenüber dem Kunden vor Vertragsabschluss offenlegen. Dies ist aktuell noch nicht die Regel: „Aus den vorvertraglichen Informationen, die wir dem Kunden aushändigen, geht hervor, was die Bank insgesamt an dem Kredit verdient.

Die Angabe erfolgt in Euro und in absoluten Beträgen. Von dem ‚Verdienst‘ der Bank erhalten wir als Vermittler eine Provision. Die genaue Provisionshöhe erfährt der Kunde nicht“, so ein selbst-



Joachim Klare, BVdF: „Kosten für das unabhängige Wertgutachten werden in den Kaufpreis mit eingepreist.“

ständiger Berater aus dem mobilen Vertrieb einer deutschen Großbank.

Auch die Aufklärungspflichten steigen: „Die Kreditrichtlinie sieht vor, dass ein Berater den Kunden noch stärker als bisher über das Anschlussrisiko aufklärt. Er soll beispielsweise aufzeigen, wie sich die monatliche Rate bei der anschließenden Finanzierung verändert, wenn der Zins um drei Prozentpunkte gestiegen ist“, so Sven Westmattmann vom Immobilienfinanzierer Dr. Klein. Zudem muss der Vermittler einschätzen können, ob es wahrscheinlich ist, dass der Schuldner seinen Verpflichtungen auch nachkommen kann. Wer die Kreditwürdigkeit nicht ausreichend prüft, wird sanktioniert – zur Freude des Darlehensnehmers. „Der Kreditnehmer muss anstatt des vereinbarten Zinses nur noch die marktüblichen Refinanzierungssätze leisten, der Kreditgeber büßt also seine Gewinnmarge ein“, sagt Dorothea Mohn vom Bundesverband der Verbraucherzentralen. Alternativ darf der Kunde das Darlehen ohne Vorfälligkeitsentschädigung zurückzahlen, vorausgesetzt, er ist liqui-

de. Wer Kredite vorzeitig kündigt, muss nach wie vor „Wiedergutmachung“ leisten. Das Konstrukt der Vorfälligkeitsentschädigung bleibt zumindest in Deutschland noch bestehen, ist jedoch umstritten. „Aufgrund des ungewöhnlich drastischen Zinsabschwungs leisten Verbraucher heute überwiegend mehr als zehn Prozent des Restkapitals als Vorfälligkeitsentschädigung, dies ist zu viel“, so Mohn. Die Verbraucherschützer möchten sie auf maximal fünf Prozent der noch ausstehenden Restschuld begrenzen.

Die meisten Finanzdienstleister begrüßen die neuen Regelungen und rechnen mit einer Marktberreinigung. Der AfW erwartet auf Basis einer Umfrage rund 20.000 Registrierungen nach § 34i. „Nicht qualifizierte Berater werden nicht zugelassen und dürfen ab März 2017 keine Finanzierungen mehr vermitteln, was wir sehr positiv sehen. Zudem zwingt der bürokratische Mehraufwand viele kleinere Berater zur Aufgabe. Und einige Vermittler werden sich größeren Vertrieben und Maklerpools anschließen“, so Westmattmann.

Ende der „Doppelverdiener“

Auch die sogenannten „Doppelverdiener“ sterben aus: Dass Berater, wie heute noch vielfach üblich, gleichzeitig die Immobilie wie auch den Kredit vermitteln, wird in Zukunft seltener werden. „Der Berater muss eine Qualifikation als Immobilienmakler nachweisen können und auch Kredite nach den neuen Vorgaben vermitteln dürfen. In der Praxis wird es nicht allzu viele Personen geben, die dies anbieten werden“, so Joachim Klare vom Bundesverband der deutschen Immobilienfinanzierer (BVdF). Inwieweit die Verbraucher mit den zusätzlichen Informationen, die in das bereits existierende europäische standardisierte Merkblatt ESIS aufgenommen werden, besser fahren, ist noch offen: „Ob dieser ‚Information Overkill‘ wirklich Verbraucherschützend ist, bleibt abzuwarten“, so Rechtsanwalt Erik Kraatz von der Kanzlei Dr.



Michiel Goris, Interhyp: „Eigenheimkäufer konnten noch nie so günstig Immobilienkredite aufnehmen.“

Schulte und Partner aus Berlin. Eine Umfrage der auf Finanzdienstleister spezialisierten Berater Cofinpro unter 1.000 Bundesbürgern ergab ein ernüchterndes Bild. Gut 58 Prozent der Befragten glauben, dass die neuen Regelungen nicht zu einer besseren Beratung beim Hauskauf führen werden. Vor einem „Mehr an Papier“ warnt auch Shirin Sommer von Cofinpro: „Der Gesetzgeber sollte Augenmaß halten, sonst sehen wir eine ähnliche Überregulierung wie im Bankenbereich.“

Noch Fragen offen

Wie bei jeder neuen Regelung gibt es noch einige Punkte, die unkonkret oder teilweise nicht praktikabel sind. „Wenn Vermittler nicht nur an einen Kreditgeber gebunden sind, sollen sie in der vorvertraglichen Information alle Namen der Darlehensgeber angeben, mit denen sie zusammenarbeiten. Bei uns wären dies aktuell mehr als 170 Anbieter bundesweit“, so Westmattmann. Auch die künftig von der Kreditvergabe unabhängige Immobilienbewertung lässt Fragen offen. Da der Berater dafür normalerweise nicht ausgebildet ist, müsste ein Gutachter oder der zukünftige Kreditgeber als Bewerter einspringen. Offen bleibt, wer für die Expertise bezahlt. „Entweder wird das Wertgutachten in den Immobilienpreis mit ‚eingepreist‘ oder man erhebt eine zusätzliche Gebühr dafür. Das erklärte Ziel der EU war es, Schrottimmobiliën als solche zu identifizieren“, so Joachim Klare vom BVdF. „Im Zweifel zahlt dann wohl der Kunde für das Gutachten – dies ist aber noch nicht abschließend geregelt.“

MARCUS HIPPLER | FP

Auch Banken betroffen

Nicht nur die Vermittler, sondern auch die kreditgebenden Institute sind von der neuen EU-Richtlinie betroffen. Die Banken sollen vor Vertragsabschluss und auch bei der Kreditbewerbung umfassender aufklären und informieren als bisher. „Beispielsweise muss die Bank jetzt unaufgefordert vor dem Abschluss des Darlehensvertrags den von ihr angenommenen tatsächlichen Wert der finanzierten Immobilie angeben. Bislang ermitteln die Banken lediglich intern einen Beleihungswert, den der Darlehensnehmer regelmäßig nicht mitgeteilt wird“, so der Berliner

Rechtsanwalt Erik Kraatz. Dies gleicht einer kleinen Revolution in der Kreditvergabepraxis der Häuslefinanzierer, denn viele Käufer deuten die Kreditzusage als Indiz für einen angemessenen Kaufpreis. Dass dem nicht immer so ist, beweisen die Klagen der Käufer von Eigentumswohnungen, die als Steuersparmodelle dienen sollten, gegen die finanzierende Bank. „Die Erwerber erhalten zukünftig eher Klarheit über den Wert ihrer Immobilie, ohne dass zuvor zwingend ein langfristiger Darlehensvertrag abgeschlossen worden ist“, so Kraatz.