

„Das deutsche System funktioniert“

ZWISCHENFAZIT Knapp ein Jahr nach Amtsantritt in der Spitze des Bundesverbands der Immobilienfinanzierer (BVDIF) zieht der frühere BHW-Vorstand Dr. Joachim Klare im Gespräch mit Cash. eine erste Bilanz, nimmt Stellung zur Qualität in der Finanzierungsberatung und moniert falsch verstandenen Verbraucherschutz.

Wie fällt Ihr Zwischenfazit zu Ihrer nunmehr rund einjährigen Vorstandstätigkeit beim BVDIF aus?

Klare: Wir sind ein gutes Stück weitergekommen: es konnte nicht nur die Zahl der Einzelmitglieder, sondern mit den anstehenden Themen auch das Interesse der größeren Player geweckt werden. Konnten Sie die von Ihnen anvisierten Ziele bereits verwirklichen? Ist der Bundesverband der Immobilienfinanzierer zum Meinungsbildner geworden? Zudem wollten Sie sich insbesondere der Themen Sachkundenachweis, Berufspflicht und Beratungsdokumentation annehmen.

Klare: Diese Punkte, zusammen mit dem Thema Honorarberatung, sind es, die uns bewegen, und natürlich unsere Mitglieder. Es existiert ein Vakuum, in das wir hineinstoßen und die Meinungsführerschaft aufbauen.

Was ist aus der gemeinsamen Ausbildungsinitiative mit der IHK Hamburg geworden?

Klare: Die Anstrengungen in diese Richtung sind vorerst eingefroren, da sich ein gangbarer Weg aufgezeigt hat. Wir streben hier eine Kooperation mit einer Institution an, zu der bereits Nähe und Kontakte bestehen. Diese Lösung wird dann von einer ausgesuchten IHK zertifiziert werden. Ein bundesweiter IHK-Ansatz wäre für die Anzahl der Berater im Baufinanzierungsbereich wohl zu hoch gegriffen. Ich möchte dem Ganzen aber noch nicht vorgreifen, und bitte daher um etwas Geduld, bis wir dies der Öffentlichkeit vorstellen.

Wie zufrieden sind Sie mit der Entwicklung von Verband und Mitgliedszahlen?

Klare: Der Verband ist noch jung, dennoch sind wir zufrieden mit der Ent-

wicklung. Mitgliederseitig spiegelt die Mischung aus freien Baufinanzierungsvermittlern auf der einen, aber auch Baufinanzierungsplattformen, Versicherern und Banken auf der anderen Seite die Interessen, die wir vertreten sehr gut wider. Auf unserer nächsten Mitgliederversammlung werden wir zudem die Weichen stellen, weitere interessante Anbieter und Akteure im Baufinanzierungsmarkt ins Boot zu holen. Der „Pampers-Phase“ ist der BVDIF mittlerweile entwachsen. Wir werden jetzt die dritte Stufe zünden und uns noch professioneller aufstellen.

In Brüssel wird derzeit eine europaweite Hypothekenrichtlinie diskutiert. Welche Auswirkungen erwarten Sie auf den deutschen Markt?

Klare: Noch vor Ausbruch der Finanzkrise wurden in Brüssel aberwitzige Pläne diskutiert. Nach dem Vorbild boomender Immobilienmärkte in Großbritannien, Irland oder Spanien sollte das Baufinanzierungsgeschäft europaweit mit einer

Das ist der BVDIF e.V.

- Gründung: 10. Dezember 2009 als Non-Profit-Organisation mit Sitz in Hamburg
- Verbandszweck: Definition von Standards in der Beratung, in den Produkten und den Prozessen sowie Interessenvertretung gegenüber Politik und Öffentlichkeit
- Mitglieder: 100 (freie Baufinanzierungsvermittler, Baufinanzierungsbroker und -plattformen, Vertriebe, Banken, Versicherer, Wissenschaftler etc.)
- Hauptinitiator und aktueller Vorstandsvorsitzender: John Semler, geschäftsführender Gesellschafter der heutigen BauFi Team GmbH & Co. KG
- Einstieg Dr. Joachim Klare als Vorstand: 23. März 2011
- Weiterer Vorstand: Johann Büchler, Vorstandsvorsitzender der PSD Bank, Nürnberg



Joachim Klare, BVDIF: „Die Baufinanzierungsberatung in Deutschland funktioniert gut. Fehlberatungsvorwürfe sind äußerst selten.“

offensiven Kreditvergabepraxis angeschoben und über diesen Weg das Wirtschaftswachstum angekurbelt werden. Diese Praxis hat letztlich die Finanzkrise beflügelt. Da hat sich das deutsche Modell doch als deutlich stabiler, nachhaltiger und letztlich erfolgreicher erwiesen. Noch heute diskutiert man in Brüssel darüber, ob eine Kündigung fixer Konditionen ohne Vorfälligkeitsentschädigung möglich sein sollte. In der Konsequenz würde das doch die Finanzierung nur verteuern. Dennoch gilt es festzuhalten, dass die aktuelle Diskussion dort deutlich mehr unter Anlegerschutzgesichtspunkten geführt wird. Derzeit wird seitens der EU von zwei Ausschüssen an der Richtlinie gearbeitet. Man darf gespannt sein, was ein auf europäischem Level regulierter Hypothekenmarkt bringt.

FOTO: DIRK EISERWANN

Wie beurteilen Sie die Regulierungsaktivitäten auf dem heimischen Markt?

Klare: Ich sehe die Vorschläge der Bundesverbraucherschutzministerin Aigner durchaus kritisch – insbesondere deren Fokussierung auf die Themen Allfinanzberater und Honorarberatung. Ich halte es aus der europäischen Sicht für besser, dass dieses Thema nun in den Händen des Bundesfinanzministeriums liegt. Die Baufinanzierungsberatung in Deutschland funktioniert gut. Fehlberatungsvorwürfe sind äußerst selten – sieht man einmal von dem systemischen Zusammenspiel von Kreditinstitut und Vermittler im Fall früherer Schrottimobilien ab.

Liegt das nicht eher im vorhin erwähnten konservativen deutschen Baufinanzierungssystem als in der Qualität der Beratung begründet?

Klare: Nicht unbedingt. Im Prinzip gibt es zwei Filter für richtig alloziertes Geschäft: Erstens der Berater. Kunden, deren Finanzierungswunsch wegen unpassender Rahmenbedingungen nicht realisierbar ist, werden erst gar nicht an den Kreditgeber weitergeleitet, weil daraus kein Geschäft erwachsen kann. Den zweiten Filter bildet dann die Prüfung des jeweiligen Einzelfalls durch den Kreditgeber.

Was monieren Sie an dem Fokus auf das Thema Honorarberatung?

Klare: Ich halte ein staatlich zwangsverordnetes Honorarberatungssystem wie es der Ministerin Aigner vorschwebt für kontraproduktiv. Das Thema selber hat natürlich eine Daseinsberechtigung. Allerdings ist eine breite Kundenklientel nicht bereit, die entsprechenden Kosten zu tragen. Ich vergleiche das gern mit der Inanspruchnahme anderer Beratungsleistungen. Wie viel Prozent der Bevölkerung wenden sich denn an einen Anwalt oder Steuerberater? Das sind nur die wenigsten – diejenigen, die es sich leisten können und müssen. Zudem ist der Kunde heutzutage durch das Internet so gut vorgebildet wie noch nie. Das gilt insbesondere für den Bereich der Baufinanzierung, wo die dort tätigen Berater ohnehin Spezialisten sind. Welcher Interessent vergleicht denn nicht vor dem Gang zu seinem Berater oder seiner Hausbank die Konditionen auf den diversen Plattformen im Netz? Mehr Transparenz geht kaum.

Sehen Sie die Gefahr, dass sich aufgrund der Attraktivität des Themas Eigenheim-erwerb und Immobiliendirektanlage vermehrt Berater aus anderen Bereichen der Vermittlung von Baufinanzierungen zuwenden?

Klare: Nein. Die Materie ist für viele viel zu komplex. Da ist viel Know-how und Erfahrung erforderlich. Zudem gibt es meiner langjährigen Branchenerfahrung nach tatsächlich einen bestimmten Typus des Baufinanzierungsvermittlers, der sich beispielsweise auch nicht sonderlich auf das Thema Cross-Selling von Versicherungen oder anderer Produkten versteht. Baufinanzierungsvermittler sind Aktivgeschäft-Verkäufer. Da existiert im Vergleich zu vielen anderen ein echter Mentalitätsunterschied.

Dennoch sind Zugang und Berufsausübung in diesem Beratungssegment kaum reguliert.

Klare: Die Regulierung wird kommen. Dafür wird Brüssel sorgen. Aber natürlich haben Sie recht: Wir alle sind daran interessiert, dass etwaige schwarze Schafe aus dem Markt verschwinden. Aus diesem Grund arbeitet unser Verband auch weiterhin mit Nachdruck an dem Thema Sachkundenachweis für den Berater. Denn der Trend im Beraterbereich geht meines Erachtens deutlich in Richtung selbstständiger spezialisierter Makler. ■

Das Gespräch führte **Thomas Eilrich**, Cash.