



Forward-Darlehen im Aufwind

Berlin, 27. Dezember 2007 –

Hintergrund

10 bis 15 Jahre Zinsbindung für eine Immobilienfinanzierung sind eine lange Zeit, in der der Haushalt mit festen Raten planen kann. Nähert sich aber das Ende dieser Zinsbindung, dann machen sich viele Familien Sorgen, wie wohl anschließend die Belastung für ihr Eigenheim aussehen wird.

Mit sogenannten Forward-Darlehen kann auch schon weit vor Ablauf der Zinsbindung der Zinssatz für die Zukunft gesichert werden. Dieses Instrument hat im Laufe der letzten zwei Jahre deutlich an Bedeutung zugenommen.

Zahlen

Nach einer Auswertung der Hypoport AG, über deren Plattform EUROPACE monatlich mehr als 1 Mrd. EUR an Kreditgeschäft abgewickelt wird, liegt der Anteil der Forward-Darlehen inzwischen bei 15 bis 20% des gesamten Volumens an Immobilienfinanzierungen. Vor zwei Jahren waren es noch 5 bis 10%.

Der mündige Kreditnehmer

Klaus Kannen, Vorstand bei Dr. Klein, erklärt den Hintergrund: „Kunden sind heute außerordentlich gut über die Zinsentwicklung informiert und sie kennen die wichtigsten Finanzinstrumente.“

Im Frühjahr rechneten viele Kunden mit steigenden Zinsen. Fast jede vierte Finanzierung war ein Forward-Darlehen. Hinzu kam, dass der Aufschlag für ein Forward-Darlehen im Vergleich zu einem normalen Annuitätendarlehen von vormals 0,2 bis 0,3% teilweise bis auf 0% zusammenschmolzen war. „Der Wettbewerb wurde härter“, so Kannen. Im Zuge der Senkung der Leitzinsen in den USA kam in Deutschland im Sommer die Hoffnung auf, dass auch in Deutschland die Zinsen noch lange stabil bleiben oder sogar sinken werden, so dass die Nachfrage nach Forward-Darlehen leicht zurückging.

Mit der Unsicherheit über die weitere Zinsentscheidung der EZB haben ab November wieder zunehmend mehr Kunden über Forward-Darlehen ihre Zinsen gesichert. „Die Aufschläge für Forward-Darlehen blieben niedrig, und heute werden – auch von uns – Forwards bis zu 48 Monate ohne Aufschlag angeboten“ so der Lübecker.

Über die Hypoport AG

Der Hypoport-Konzern mit Sitz in Berlin ist ein internetbasierter Allfinanzdienstleister. Das Geschäftsmodell der Hypoport AG besteht aus zwei voneinander profitierenden Säulen, dem Vertrieb von Finanzprodukten sowie der Bereitstellung einer Transaktionsplattform für die Vermittlung von Finanzprodukten über das Internet.

Über die 100%-Tochter Dr. Klein & Co. AG bietet Hypoport Privatkunden im Internet und auf Wunsch mit telefonischer oder persönlicher Beratung Bank- und Finanzprodukte – vom Girokonto über Versicherungsleistungen bis hin zur Immobilienfinanzierung. Hierbei wählt die unabhängige Dr. Klein & Co. AG aus einem breiten Angebot von mehr als 100 namhaften Bank- und Versicherungsunternehmen die für den Kunden besten Produkte aus. Durch die internetgestützten Prozesse werden Kostenvorteile generiert, die an den Privatkunden weitergegeben werden. Dies ermöglicht Dr. Klein, meist deutlich günstigere Konditionen als lokale Banken, Sparkassen und Versicherungsagenturen anzubieten.



Darüber hinaus ist Dr. Klein im seit 1954 bestehenden Geschäftsbereich Immobilienfirmenkunden Marktführer bei der Finanzierung von kommunalen und genossenschaftlichen Wohnungsunternehmen.

Mit dem B2B-Finanzmarktplatz EUROPACE betreibt Hypoport die größte deutsche Online-Transaktionsplattform zum Abschluss von Finanzierungsprodukten. Ein voll integriertes System vernetzt mehr als 30 Banken mit mehreren tausend Finanzberatern und ermöglicht so den schnellen, direkten Vertragsabschluss. Die hoch automatisierten Prozesse der Plattform führen zu deutlichen Kostenvorteilen. Bereits heute werden ca. 400 Finanzierungen am Tag über EUROPACE abgewickelt. Darüber hinaus wird EUROPACE als Informationsplattform für ABS-Transaktionen in Europa genutzt.

Kontakt

Für weitere Fragen wenden Sie sich bitte an:

Karen Niederstadt
Group Communications Director

Hypoport AG
Klosterstraße 71
10179 Berlin

Tel. +49 (0)30 42 08 6 - 1930

Fax +49 (0)30 42 08 6 - 1939

Mob. +49 (0)172 30 88 221

karen.niederstadt@hypoport.de

www.hypoport.de/presse.html

