

Immobilien

SAMSTAG, 8. DEZEMBER 2007

„Preisgünstige Konditionen“

NACHGEFRAGT . . . bei Robert Bauer, Geschäftsführer, Creditweb Deutschland GmbH, Wiesbaden.

Von Nicole Mössmer
und Gerhard Walter

Nicht nur zur Weihnachtszeit – der Anteil der über das Internet getätigten Geschäfte nimmt in nahezu allen Branchen zu. Auch Finanzdienstleistungen werden immer stärker über das Netz nachgefragt. Für Verbraucher sind bei Finanzprodukten beispielsweise unabhängige Qualitätstests wichtig, um Vertrauen aufzubauen. Das bestätigt eine neue GfK-Studie, der zu Folge 22 Millionen Deutsche den Preisvergleich im Internet zur Kaufvorbereitung nutzen. Laut GfK ist für den Kauf im Internet neben dem Preis auch die ausgewiesene Händler-Zuverlässigkeit ein entscheidender Aspekt. Der in Wiesbaden ansässige Finanzdienstleister Creditweb nimmt dabei in den Bereichen Transparenz und Kundenzufriedenheit eine führende Rolle ein. „Auch der TÜV Süd hat mit Creditweb erstmals einen Baufinanzierungsanbieter in Hinblick auf den Erfolgsfaktor „Kundenzufriedenheit“ geprüft und zertifiziert. Die befragten, repräsentativ ausgewählten Creditweb-Kunden zeigten sich mit unseren Dienstleistungen sehr zufrieden und verliehen schließlich die Spitzennote 1,78“, betont Robert Bauer, Geschäftsführer der Creditweb Deutschland GmbH.

Früher gingen potenzielle Häuslebauer zur örtlichen Bank oder zur Bausparkasse. Heute finanzieren Bauherren ihr Eigenheim immer öfter über so genannte Broker. Wie arbeiten solche Vermittler?

Bauer: Für den Bauherren oder Immobilienkäufer ist es sehr schwer oder fast unmöglich, bei nahezu 2000 Anbietern den aktuellen Überblick über den deutschen oder gar den internationalen Baufinanzierungsmarkt zu bewahren. Es ist zudem enorm zeitaufwändig, täglich die Zinssätze und Konditionen aller Anbieter zu vergleichen; sofern diese aufgrund unterschiedlicher Annahmerichtlinien überhaupt direkt vergleichbar sind. Creditweb ist ausschließlich auf die private Baufinanzierung spezialisiert und verfügt über

eine nahezu einzigartige Expertise, was Anbieter und Produkte auf dem deutschen Markt angeht. Über unsere umfangreiche Datenbank greifen wir auf bestehende sowie aktuelle Informationen der Partnerbanken zu, werten diese aus und nehmen dem Kunden jegliche Konditionsvergleiche und -verhandlungen ab. Passend zu seinem konkreten Bauobjekt und seiner finanziellen Situation filtern wir die passende und zugleich preisgünstigste Kondition aus dem vielfältigen Angebot der zahlreichen Partnerbanken heraus.

Welchen Nutzen hat ein Online-Broker für die Kunden?

Bauer: Die Unternehmensberatung Mercer Oliver Wyman rechnet damit, dass die Broker bereits im Jahr 2010 rund 40 Prozent des Baufinanzierungsgeschäftes abwickeln werden. Aktuell liegt die Quote bei 29 Prozent. Der große Wettbewerbsvorteil der Vermittler liegt in dem Preisvorteil von bis zu 0,5 Prozent, den der Broker tagesaktuell für den Kunden erzielt, ohne auf das Produktportfolio eines einzigen Bankhauses festgelegt zu sein. Wir picken für den Kunden die Rosinen auf dem Gesamtmarkt heraus, die oftmals gut versteckt und dem Kunden nicht zugänglich sind.

Was ist außer dem Zinssatz noch wichtig für eine optimale Baufinanzierung?

Bauer: Für die meisten Menschen ist der Erwerb von Wohneigentum eine der wichtigsten Entscheidungen.



Sorgfältige Vorbereitung und maßgeschneiderte Finanzierung sind Grundlage für den Traum vom Eigenheim.

■ ZUR PERSON

ROBERT BAUER (35) ist seit Mai 2006 Geschäftsführer der Creditweb Deutschland GmbH. Der Vater von zwei Kindern hat an den Universitäten von Jena, Montpellier und Tübingen Betriebswirtschaft studiert. Nach seinem Studium war Bauer unter anderem fünf Jahre als Bereichsleiter im Direktvertrieb und Brokerage von Baufinanzierungen tätig.

idungen im Leben; umso mehr Bedeutung kommt deshalb der sorgfältigen Vorbereitung und natürlich der maßgeschneiderten Finanzierung zu. Diese muss alle individuellen Aspekte berücksichtigen: objektbezogene wie Lage und Nutzung, aber auch persönliche Faktoren wie die jeweilige Einkommens- und Familiensituation. Nachfinanzierungsbedarf oder ein zu straff gebundenes Finanzkorsett sind häufige Kritikpunkte bei „Finanzierungen von der Stange“. Creditweb achtet daher darauf, alle Aspekte des Immobilienkaufs zu durchleuchten und dem Kunden finanziell genügend Luft zum Atmen zu lassen. Dabei lassen wir auch die Darlehensrückführung oder die künftige Zinsentwicklung – Stichwort: Anschlussfi-

■ ZUM UNTERNEHMEN

CREDITWEB DEUTSCHLAND Das Unternehmen mit Sitz in Wiesbaden gehört zu Deutschlands führenden Vermittlern von privaten Immobiliendarlehen. Anders als reine Internet-Baufinanzierer setzt Creditweb konsequent auf das kombinierte Angebot von Direktvertrieb über Telefon und Internet sowie persönliche Beratung in bundesweiten Niederlassungen. Neben dem Direktgeschäft bie-

tet die Creditweb Deutschland GmbH unabhängigen Finanzdienstleistern die Nutzung seines Produktportfolios sowie seiner Finanzierungsexpertise an. Durch die Nachfrage-Bündelung nimmt Creditweb Einfluss auf die Produktgestaltung der Anbieter und kann so deutliche Produkt- und Zinsvorteile für seine Vertriebspartner und deren Kunden erzielen.

www.creditweb.de

anzierung – nicht aus den Augen. Zufriedenheit entsteht letztendlich durch Sorgfalt.

An was sollten Eigenheimbesitzer in spe noch denken?

Bauer: Wir weisen zum Beispiel stets auf die laufenden KfW-Förderprogramme hin. Creditweb kann über unterschiedliche Partner oftmals auf Sonderkontingente dieser staatlich geförderten Baukredite zugreifen. Gefördert werden dabei verschiedene Bauvorhaben wie beispielsweise die Schaffung neuen Wohnraums oder ökologisch orientierte Modernisierungsmaßnahmen. Im Angebot ist derzeit zum Beispiel ein spezielles Baufinanzierungsprodukt mit einem Preisvorteil von 0,12 Prozent; das Darlehen hat eine Zinsbindung von 10 Jahren und eine max. Tilgung

von 3 Prozent. Unsere Finanzierungsexperten prüfen bei jedem einzelnen Bauvorhaben, ob es KfW-förderfähig ist.

Wie genau kann man sich bei Creditweb beraten lassen? Nur über das Internet?

Bauer: Wir bieten das Beste aus zwei Welten: Günstige Onlinekonditionen und eine ausführliche persönliche Beratung, telefonisch oder vor Ort in unseren Niederlassungen in Berlin, Dortmund, Frankfurt, Hamburg, Hannover, Köln, Leipzig, München, Nürnberg, Stuttgart und Wiesbaden. Und wir wissen, dass Baufinanzierung für die meisten Menschen die wirtschaftlich wichtigste Entscheidung im Leben ist und stehen deshalb mit viel Expertise und Geduld zur Seite - bis alle Fragen geklärt sind.