

Presse­notiz vom 14.03.2024 – Neuss Grevenbroicher Zeitung

INTERVIEW ANDREAS VEKEN

„Die Kunden sind kritischer geworden“

Der Leiter der Baufinanzierung bei der Volksbank Düsseldorf Neuss reagiert gelassen auf die Veränderungen am Immobilienmarkt. Bei Wohneigentum sei immer die entscheidende Frage: Was kann und will ich mir leisten?



Andreas Veken leitet die Abteilung Baufinanzierung der Volksbank Düsseldorf-Neuss. FOTO: BRH

Herr Veken, die Zinsen auf dem Immobilienmarkt sind gestiegen. Wie entwickelt sich für eine Bank wie die Volksbank Düsseldorf Neuss das Segment der Baufinanzierung?

ANDREAS VEKEN | Im Baufinanzierungsbereich verzeichnen wir einen merklichen Rückgang der Finanzierungsanfragen. Die Konditionen sind in den letzten zwei Jahren deutlich angestiegen und führen entsprechend zu höheren Darlehensraten. Trotz des gestiegenen Zinsniveaus konnten wir 2023 ein sehr stabiles Ergebnis erreichen.

Wie sehen bei Ihnen die Zins-Konditionen aus?

VEKEN | Die Durchschnittszinsen der letzten 20 Jahre lagen um die vier Prozent. Aktuell bewegen wir uns ein gutes Stück darunter. Im Jahr 2020 hatten wir Tiefstwerte von 0,5 bis 0,6 Prozent. Aber es gab auch Zeiten, in denen 6,95 Prozent als Top-Kondition galten. Die aktuellen Darlehenskonditionen spiegeln dabei ein Stück Normalität wider, an welche wir uns gewöhnen werden. Mit unseren starken Finanzierungspartnern aus der genossenschaftlichen Finanzgruppe haben wir immer Alternativen zu unseren eigenen Produkten und können so zum Beispiel auch Zinsbindungen bis 30 Jahre anbieten. Neben den Zinskonditionen ist auch eine ordentliche Tilgung zu erbringen. In der Vergangenheit haben wir eine Mindesttilgung von 2,00 Prozent angesetzt. Wir haben auch zu historisch niedrigen Zinsen immer mit einer Annuität (Zins- und Tilgungsleistung) in Höhe von sechs Prozent gerechnet. Passte diese Rechnung nicht, haben wir im Zweifel von der Finanzierung Abstand genommen. Hiermit haben wir auch den Blick in die Zukunft gerichtet, damit die Kunden auch die Anschlussfinanzierung perspektivisch gut bezahlen können. Die Beratung sollte auch immer die möglichen Veränderungen im Leben beleuchten. Kann das junge Paar die Finanzierung zum Beispiel auch bezahlen, wenn sich Nachwuchs einstellt?

Wenn die Raten nicht mehr bedient werden können, kommt es dann zur Zwangsversteigerung der Immobilie?

VEKEN | Da wir die Baufinanzierung eher konservativ angehen, haben wir das Glück gehabt, auch in drei, vier Krisen Jahren keine Zwangsversteigerungen einleiten zu müssen. Es hat eben gepasst. Der Klassiker für einen unerwarteten Verkauf der Immobilie ist aber die Trennung oder Scheidung. Wenn vorher zwei zusammen die Finanzierung gestemmt haben, wird es für einen oftmals schwierig, die Immobilie zu halten.

Stimmt die Information, ohne Eigenkapital sei keine Baufinanzierung mehr möglich?

VEKEN | Die Aufwendungen für die Nebenkosten wie Grunderwerbssteuer und Notarkosten sollte der Kunde schon mitbringen. Und dann muss man sehen, was der Kunde kann und will. Wie leistungsfähig ist er? Auf der anderen Seite schauen wir uns auch die jeweilige Immobilie an. Ist der Kaufpreis, der aufgerufen wird, vielleicht zu hoch? In jedem einzelnen Fall sind so viele Punkte individuell geprägt, dass es schwer ist, pauschal eine Antwort zu geben. Sicher war Finanzierung früher einfacher, aber die Rahmenbedingungen sind nicht kritischer geworden. Es galt immer schon: Wenn die Finanzierung auf Naht genäht ist, dürfen sich weitere Kosten nicht deutlich erhöhen.

Es war auch schon zu hören, Normalverdiener könnten sich einen Hauskauf nicht mehr leisten.

VEKEN | Was bedeutet Normalverdiener? Neuss liegt in einem Ballungsraum zwischen Köln und Düsseldorf, eine Region mit hoher Kaufkraft, aber auch hoher Nachfrage. Die Preise für Immobilien sind hochgeschossen, bei Neubauten erleben wir einen dramatischen Einbruch. Einige Immobilien-Entwickler stecken in einer Krise. Am Ende muss alles für den Kunden bezahlbar bleiben. Gerade in diesen Zeiten ist es wichtig, alle Fördermöglichkeiten zu prüfen. Und wenn man auf Förderzusagen wartet, sollte man einen Plan B in der Tasche haben. Soll heißen: Die Finanzierung muss auch ohne Fördermittel tragbar sein. Und ich glaube auch, dass sich auf dem Immobilienmarkt der ein oder andere Preis auch nicht mehr durchsetzen lässt.

Was hat sich, abgesehen von den aktuellen Umständen, in Ihrer Praxis verändert?

VEKEN | In der Hochphase musste es vor allem schnell schnell sein. Jetzt wird mehr überlegt. Gerade auch der energetische Zustand einer Immobilie muss geprüft werden. Die Kunden sind aber vor allem kritischer und flexibler geworden. Heute geht es vielfach nicht mehr um die Immobilie fürs Leben, sondern für eine einzelne Lebensphase.

Viele, die ein Haus fürs Leben erworben haben, leben heute in älteren Bestandsbauten, die energetisch vielfach nicht modernisiert sind. Ist bei Ihnen auch die

Nachfrage nach Krediten für Modernisierungen gestiegen?

VEKEN | Das ist noch ein zartes Pflänzchen, also noch relativ wenig. Aber es nimmt Fahrt auf, es gibt einen größeren Bedarf, deshalb wird es auf jeden Fall ein Markt für uns. Durch das Heizungsgesetz stellen wir bei den Kunden eine große Verunsicherung fest. Für viele Immobilien-Besitzer ist nur die Heizung im Focus. Wie aber sieht es mit der Gebäudehülle, also der Dämmung von Fassade und Dach aus? Das große gesellschaftliche Thema der Energiewende ist im Immobilienmarkt angekommen. Häuser mit schlechtem Energieausweis erzielen auch schlechtere Verkaufspreise, weil die notwendige Sanierung mit einkalkuliert werden muss. Bei Häusern aus dem 20. Jahrhundert sollte man sich auch die elektrischen Leitungen und die Wasserrohre anschauen. Ist alles noch in Ordnung? Andere wiederum wünschen sich ein moderneres Bad. Diese Themen bewegen die Kunden. Wir haben hierzu unsere Mitarbeiter im Thema Modernisierungen, energetische Sanierungen geschult und die Berater für den Förderdschungel fit gemacht. Die Fördermittelberatung, welche staatlichen Fördertöpfe gibt es überhaupt, ist bei der Sanierung von Bestandsgebäuden ein ganz wichtiger Faktor. Ohne öffentliche Förderung wird es in vielen Fällen schwierig, gerade für Rentner, eine Sanierung zu wuppen.

Hat denn das klassische Modell, das Haus als Altersvorsorge, ausgedient?

VEKEN | Nein, der Bedarf ist weiterhin da, vor allem auch, weil ja auch die Mieten teilweise dramatisch gestiegen sind. Im Alter in der eigenen, fertig finanzierten Immobilie mietfrei zu wohnen, ist nach wie vor eine populäre Säule der Altersvorsorge. Für viele ist immer noch die eigene Immobilie das höchste Gut. Wichtig ist für jeden Interessenten am Anfang eine realistische Einschätzung, was er sich leisten kann und will. Auch wenn man bereit ist, auf das eine oder andere zu verzichten, bleibt immer noch die Frage, ob und wie lange man das durchhält.

Erhalten bei Ihnen nur Genossen, also Mitglieder, eine Finanzierung?

VEKEN | Nicht jeder Kunde muss bei uns auch Mitglied sein. Es ist natürlich unser Ziel, jeden Neukunden von der genossenschaftlichen Idee zu überzeugen. Jedes Mitglied ist Teilhaber der Bank und kann zur Wahrnehmung seiner Interessen einen Vertreter wählen oder sich wählen lassen, um bei der Vertreterversammlung den Kurs der Bank mitzubestimmen. Dabei gilt das demokratische Prinzip: Ein Mitglied, eine Stimme, egal wie viele Geschäftsanteile das Mitglied hält. Ziel unserer Geschäftstätigkeit ist nicht eine Gewinnmaximierung, sondern die Förderung der Mitglieder und der Region. Unsere Bank hat zum Stichtag 31. Dezember 2023 insgesamt 24.982 Mitglieder. Auch in den Konditionen kann sich eine Mitgliedschaft positiv bemerkbar machen. Hier gibt es auch Vorteile bei den Partnern der genossenschaftlichen Finanzgruppe.

DIE FRAGEN STELLTE
HERIBERT BRINKMANN

INFO Leiter der Baufinanzierung

Zur Person Andreas Veken ist 48 Jahre alt, verheiratet und Vater zweier Söhne (14 und 16). Er wuchs in Schwalmtal im Kreis Viersen auf.

Zum Werdegang Veken lernte bei der Dresdner Bank und wechselte 2007 zur Volksbank. Seit 2012 ist er bei der Volksbank Neuss Düsseldorf, seit 2017 leitet er die Abteilung Baufinanzierung.

Die Hobbys In seiner Freizeit ist Veken gerne mit dem Fahrrad unterwegs – und sowohl im Schützenwesen wie im Karnevalsbrauchtum engagiert.

Serie Noch mehr zum Thema Bauen und Wohnen lesen Sie online auf unserer Themenseite rp-online.de/leben/bauen-kaufen-wohnen.