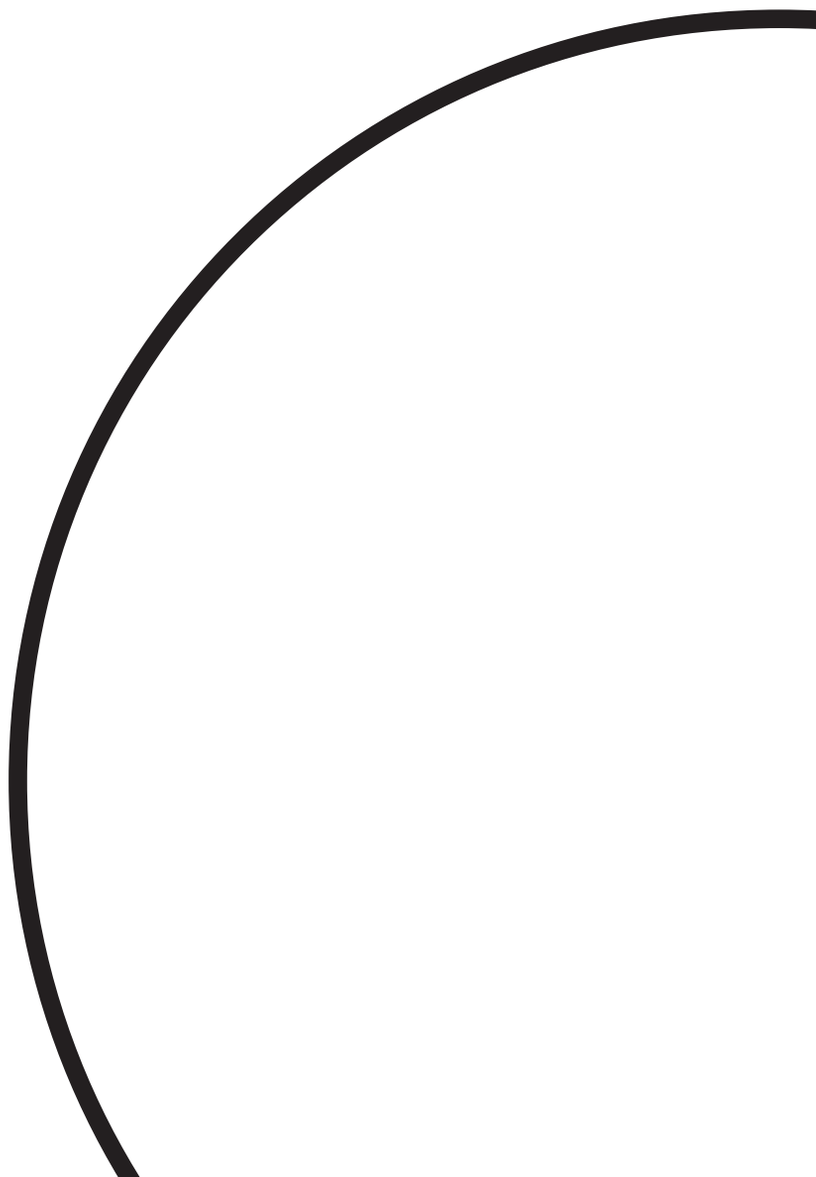
interhyp gruppe

Das Zuhause der Baufinanzierung

ANSCHLUSSFINANZIERUNG IN DEUTSCHLAND

Sparchancen für das eigene Zuhause



Die Interhyp Gruppe ist eine der führenden Adressen für private Baufinanzierungen in Deutschland. Mit den Marken Interhyp, die sich direkt an den Endkunden richtet, und Prohyp, die sich an Einzelvermittler und institutionelle Partner wendet, hat das Unternehmen 2016 ein Baufinanzierungsvolumen von 18 Milliarden Euro erfolgreich bei seinen mehr als 400 Bankpartnern platziert. Dabei verbindet die Interhyp Gruppe die Leistungsfähigkeit der eigenentwickelten Baufinanzierungsplattform eHyp mit leistungsfähigen Digitalangeboten und der vielfach ausgezeichneten Kompetenz ihrer Finanzierungsspezialisten. Die Interhyp Gruppe beschäftigt rund 1.500 Mitarbeiter und ist an über 100 Standorten persönlich vor Ort für ihre Kunden und Partner präsent.

Statista ist eines der führenden Statistik-Portale weltweit. Mit über 1.000.000 registrierten Nutzern und 4 Mio. unique Visitors monatlich, bietet www.statista.com eine einzigartige Anlaufstelle im Netz zu Zahlen, Daten und Statistiken. Mit Sitz in Hamburg, Berlin, Frankfurt, New York, London und Madrid beschäftigt Statista rund 400 Mitarbeiter, darunter Datenbank-Experten, Redakteure und Statistiker.

VORWORT

Was den Sparer ärgert, freut den Eigenheimbesitzer: Das anhaltende Niedrigzinsniveau sorgt schon seit einigen Jahren für sehr günstige Konditionen bei Immobilienfinanzierungen. Dabei sind es nicht nur Bauherren und Käufer, die von dieser Situation profitieren: Gerade Immobilienbesitzer mit Bedarf für eine Anschlussfinanzierung können derzeit ein besonders hohes Sparpotenzial heben. Denn in den allermeisten Konstellationen ist das Zinsniveau heute deutlich niedriger als zum Zeitpunkt der Erstfinanzierung. Zudem ist die Anschlussfinanzierung der ideale Zeitpunkt, um die Weichen für die Schuldenfreiheit richtig zu stellen und die bestehende Finanzierungsstruktur an neue Gegebenheiten anzupassen. Doch die Erfahrungen von Interhyp, Deutschlands größtem Vermittler privater Baufinanzierungen, zeigen: Die Mehrheit der Deutschen nutzt dieses Potenzial nicht in dem Maße, wie es möglich wäre.

Umfassende Untersuchungen oder aktuelle Studien, die sich speziell mit der Anschlussfinanzierung beschäftigen, sind allerdings bisher rar. Mit der vorliegenden Dokumentation „Anschlussfinanzierung in Deutschland" stellt Interhyp die Erfahrungen aus der individuellen Beratung in den Kontext einer fundierten Datenbasis. Die gemeinsam mit Statista erstellte Studie bereitet die Ergebnisse einer umfangreichen Umfrage auf. Insgesamt haben wir 2.200 Bundesbürger aus repräsentativen Bevölkerungsgruppen sowie zum Vergleich ein onlineaffines Interhyp-Panel befragt: Was genau sind die Motive bei der Erst- und Anschlussfinanzierung? Was ist den Eigenheimbesitzern dabei besonders wichtig? Wie groß sind die Sparpotenziale beim Anschlusskredit – und in welchem Maße werden sie genutzt? Kommt ein Bankenwechsel für die Eigenheimbesitzer in Frage – und falls nicht, welche Sorgen und Hemmnisse bestehen? Wie wichtig ist ihnen das Thema Schuldenfreiheit? Und wie gut fühlen sich Darlehensnehmer informiert und beraten?

Ein wichtiges Ergebnis der Studie ist: Die Sparpotenziale bei der Anschlussfinanzierung sind groß. Dass diese Chancen vielfach doch nicht genutzt werden, liegt oft an fehlenden Informationen oder weitgehend unbegründeten Sorgen. Hier ist die Beratung durch den erfahrenen Baufinanzierungsexperten gefragt, der bei der Analyse und Optimierung der Finanzierungsstruktur berät und über Abläufe, Optimierungspotenzial und etwaige Kosten umfassend aufklärt.

Wie unsere Studie zeigt, wollen Eigentümer letztlich Sicherheit und Schuldenfreiheit für das eigene Zuhause erreichen. Die richtige Anschlussfinanzierung kann dazu einen entscheidenden Beitrag leisten.

INHALTSVERZEICHNIS

ERST- UND ANSCHLUSSFINANZIERUNG: BERATUNG IST SEHR WICHTIG ..... 04 | 05

ANSCHLUSSFINANZIERUNG: ZEITPUNKT, UM DIE WEICHEN RICHTIG ZU STELLEN ..... 06 | 07

BANKENWECHSEL: AUFWAND GERINGER ALS ERWARTET ..... 08 | 09

FORWARD-DARLEHEN: INTERESSE AN FRÜHZEITIGER ZINSSICHERHEIT 10

ERST- UND ANSCHLUSSFINANZIERUNG: BERATUNG IST SEHR WICHTIG

Um die Motive und Verhaltensweisen der Immobilieneigentümer bei der Anschlussfinanzierung besser zu verstehen, hat Statista im Auftrag der Interhyp Gruppe eine systematische Umfrage durchgeführt. Diese basiert zum einen auf einer repräsentativen Online-Umfrage mit 2.200 Personen – in verschiedenen Finanzierungsstadien und unterschiedlicher Nähe zum Thema Anschlussfinanzierung – und zum anderen auf der Befragung eines Interhyp-Panels. Die Panels sind im Abschnitt Methodik (S. 11) näher beschrieben.

GÜNSTIGE ZINSEN, GUTE BERATUNG

In der repräsentativen Umfrage zeigt sich, dass niedrige Zinsen im Marktvergleich für viele bei der Finanzierung wichtig sind: Sowohl bei der Erstfinanzierung als auch bei der Anschlussfinanzierung nimmt dieses Kriterium die erste Position bei der Wichtigkeit ein. Außerdem ist eine gute Beratung sowohl bei der Erstfinanzierung als auch bei der Anschlussfinanzierung ein entscheidender Punkt.

Ausdrücklich nach der Bedeutung der Beratung gefragt, hielten bei der Erstfinanzierung 68 Prozent die umfassende persönliche Beratung sogar für sehr wichtig, bei der Anschlussfinanzierung immerhin 53 Prozent. So erklären sich auch die am häufigsten genutzten Informationsquellen. Die meisten Kreditnehmer verlassen sich bei der Anschlussfinanzierung stark auf die Beratung beim Kreditinstitut oder Vermittler. 80 Prozent bezeichnen diese Informationsquelle als wichtig. Vier von fünf Personen informieren sich also auf diesem Wege. Dahinter folgt die Eigenrecherche über das Internet. Weniger wichtig sind die Empfehlungen von Freunden und Bekannten (15 Prozent) und der Familie (13 Prozent).

SCHULDENFREIHEIT WIRD WICHTIGER

Während lange Zinssicherheit für Kreditnehmer bei der Erstfinanzierung mit 52 Prozent das zweitwichtigste Kriterium ist, ist dieses Motiv bei der Anschlussfinanzierung mit 39 Prozent deutlich weniger substanziell.

Ein Grund ist sicher die Tatsache, dass viele Anschlussfinanzierer das Ende der Darlehenslaufzeit im Blick haben und die Themen der Darlehensrückzahlung und Schuldenfreiheit stärker in den Fokus rücken. 33 Prozent geben die Planungssicherheit bis zur Schuldenfreiheit etwa über Volltilger-Darlehen als wichtig

WAS IST BEI DER FINANZIERUNG AM WICHTIGSTEN?

Quelle: Interhyp/Statista-Umfrage

für die Anschlussfinanzierung an. 39 Prozent finden beim Anschlusskredit die höhere Tilgung wichtig, um schneller schuldenfrei zu sein.

Bei der Erstfinanzierung war eine schnelle Schuldenfreiheit dagegen nur 19 Prozent der Befragten wichtig. 29 Prozent legten Wert auf ausreichende Tilgung, um schnell schuldenfrei zu werden, also im Vergleich zur Anschlussfinanzierung weniger. Bei der Erstfinanzierung waren zum Beispiel niedrige monatliche Raten (40 Prozent) ausschlaggebender. Den Anschlussfinanzierern waren niedrigere monatliche Raten im Vergleich zur Erstfinanzierung nicht ganz so wichtig (26 Prozent).

Bei der Anschlussfinanzierung, bei der die Möglichkeit einer frühzeitigen Zinssicherung durch Forward-Darlehen besteht, sagten 12 Prozent, dass ihnen dieses Kriterium bei der Entscheidung für ihre Finanzierung wichtig war.

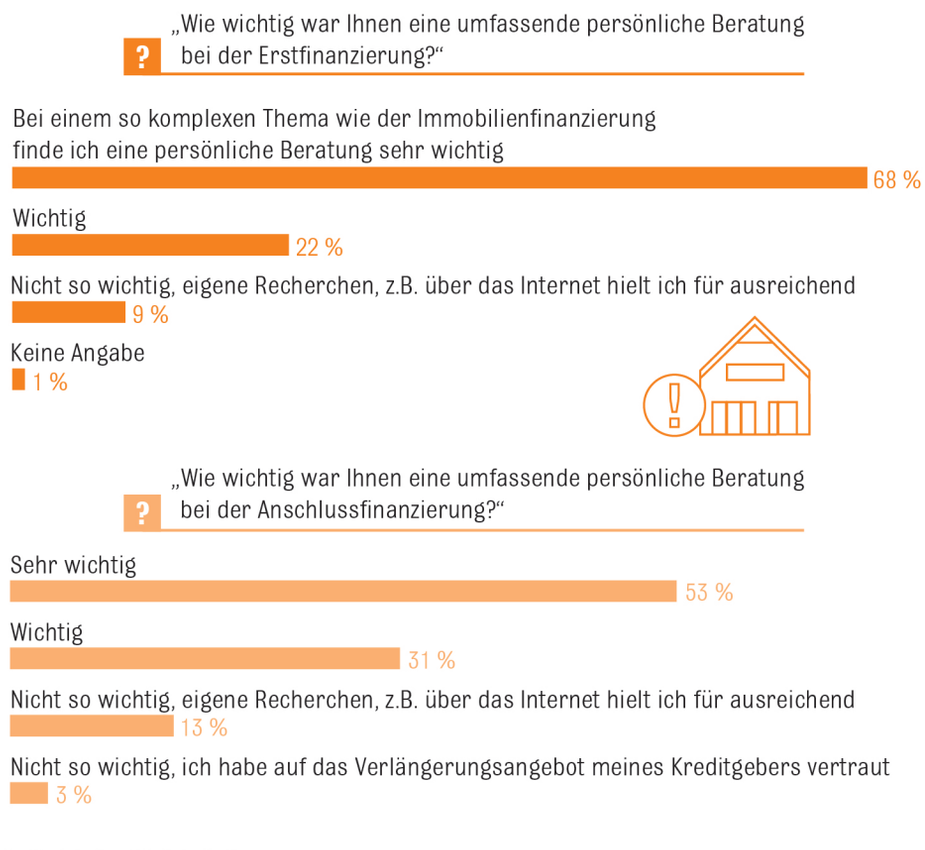
FLEXIBILITÄT UND TILGUNGSOPTIONEN

Rund die Hälfte der Befragten gibt an, dass Sondertilgungsmöglichkeiten für sie bei der Anschlussfinanzierung (49 Prozent) und der Erstfinanzierung (50 Prozent) für die Entscheidungsfindung wichtig gewesen sind. Sie bieten die nötige Flexibilität, um das Darlehen auch außerplanmäßig zu tilgen und so der Schuldenfreiheit ein Stück näher zu kommen. So ist es nicht verwunderlich, dass rund 69 Prozent der Befragten, die vorhaben, eine Baufinanzierung abzuschließen, planen, eine Sondertilgungsmöglichkeit zu nutzen.

Weitere Flexibilität, wie Möglichkeiten zum Tilgungssatzwechsel, spielt bei der Erstfinanzierung für rund 15 Prozent eine wichtige Rolle, während bei der Anschlussfinanzierung das Thema nur noch von 11 Prozent als wichtig angesehen wird. Das ist auch nachvollziehbar: Mit einem Tilgungssatzwechsel können Darlehensnehmer auf Unterschiede beim Einkommen, etwa in der Phase der Familiengründung, reagieren. Beim Anschlusskredit besteht oft mehr Sicherheit über die zukünftige Einkommensentwicklung.

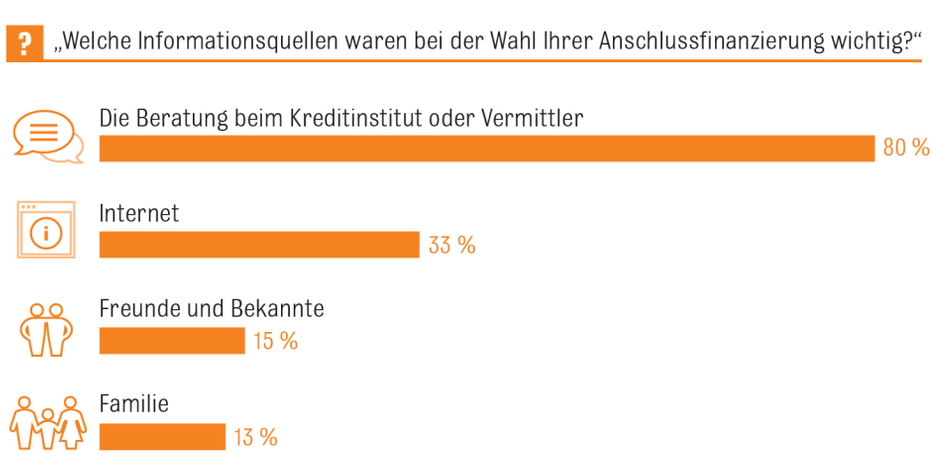
Während 22 Prozent der Befragten Förderkredite und Zuschüsse bei der Erstfinanzierung als wichtig ansehen, nennen diesen Faktor nur rund 4 Prozent bei der Anschlussfinanzierung – was auch daran liegt, dass hier im Wesentlichen nur für den Bereich der Modernisierung Fördermittel zur Verfügung stehen. Trotz der Unterschiede stellt sich eines als große Gemeinsamkeit heraus: Um die richtigen Optionen zu wählen, halten Erst- wie Anschlussfinanzierer eine Beratung für sehr wichtig.

WIE WICHTIG IST DIE BERATUNG?



Quelle: Interhyp/Statista-Umfrage

INFORMATIONSQUELLEN BEI DER WAHL DER ANSCHLUSSFINANZIERUNG



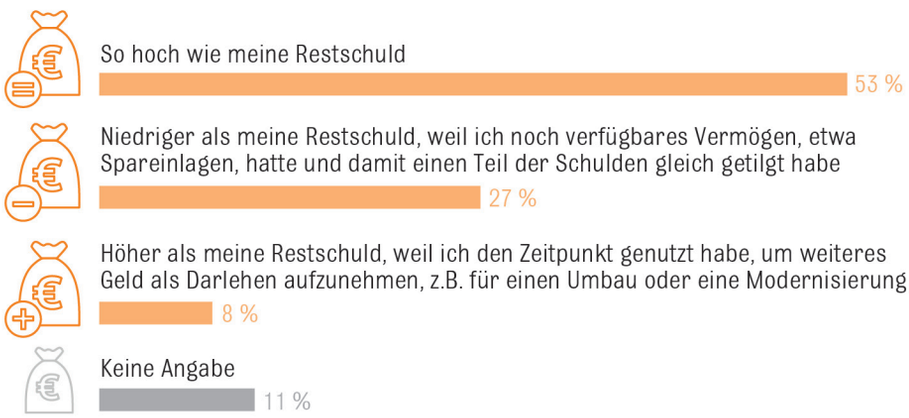
Quelle: Interhyp/Statista-Umfrage

ANSCHLUSSFINANZIERUNG: ZEITPUNKT, UM DIE WEICHEN RICHTIG ZU STELLEN

Das Auslaufen der Erstfinanzierung begreifen viele als Chance, die richtigen Entscheidungen für das eigene Zuhause zu treffen. Rund 8 Prozent der Umfrageteilnehmer haben die Anschlussfinanzierung zum Beispiel für Umbaumaßnahmen erhöht. Für den überwiegenden Teil der Kreditnehmer ist die Anschlussfinanzierung aber die Gelegenheit, die Weichen auf Schuldenfreiheit zu stellen. 53 Prozent geben an, dass ihre Anschlussfinanzierung der Höhe der Restschuld entspricht und weitere 27 Prozent kamen sogar mit einer Anschlussfinanzierung aus, die niedriger als die Restschuld war, etwa durch den Einsatz von Erspartem.
Zum Vergleich: Auch 27 Prozent der Befragten, die eine Erstfinanzierung abgeschlossen haben, gehen davon aus, dass sie einen Teil des Darlehens gleich tilgen können.
Bemerkenswert ist auch: 15 Prozent der Befragten aus dieser Gruppe gehen sogar davon aus, überhaupt keine Anschlussfinanzierung mehr zu benötigen – etwa weil sie gleich alles tilgen oder ein Volltilger-Darlehen abgeschlossen haben.

RESTSCHULD VOR DER ANSCHLUSSFINANZIERUNG

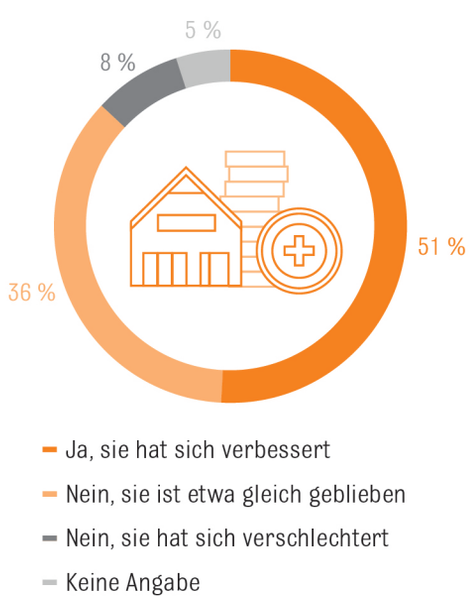
? „Wie hoch war der notwendige Kreditbetrag für Ihre Anschlussfinanzierung?“



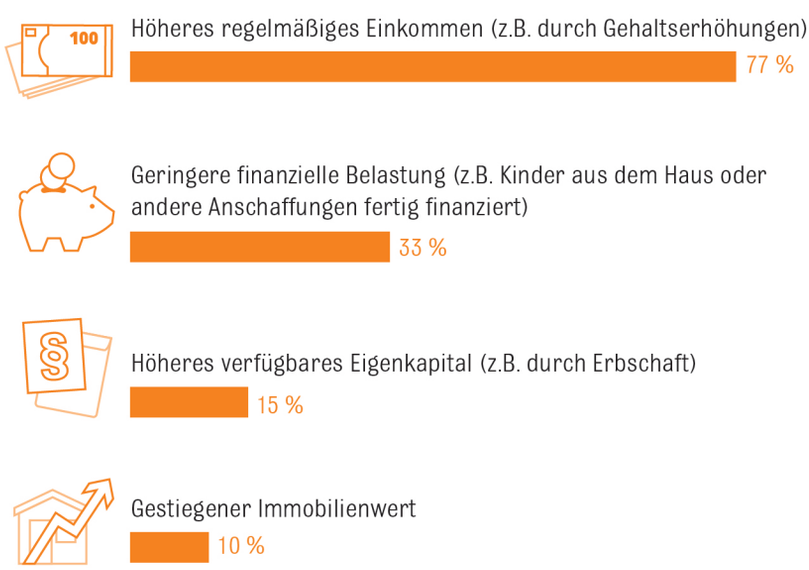
Quelle: Interhyp/Statista-Umfrage

ENTWICKLUNG DER FINANZIELLEN AUSGANGSPOSITION UND DEREN HINTERGRUND

? „Hatte sich Ihre finanzielle Ausgangsposition vor Beginn der Anschlussfinanzierung im Vergleich zur Erstfinanzierung verbessert (durch z.B. höheres Einkommen, geringere finanzielle Belastung)?“



? „Was waren die Hauptgründe für die verbesserte Ausgangsposition? Bitte wählen Sie alles Zutreffende aus.“



Quelle: Interhyp/Statista-Umfrage

51 Prozent der Teilnehmer geben an, dass sich ihre finanzielle Situation zwischen Erst- und Anschlussfinanzierung verbessert hat. Die häufigsten Gründe hierfür sind ein höheres regelmäßiges Einkommen (77 Prozent) und geringere finanzielle Belastung (33 Prozent), beispielsweise weil die Kinder aus dem Haus oder andere Finanzierungen abgeschlossen sind. Für nur etwa 8 Prozent hat sich die finanzielle Situation verschlechtert.

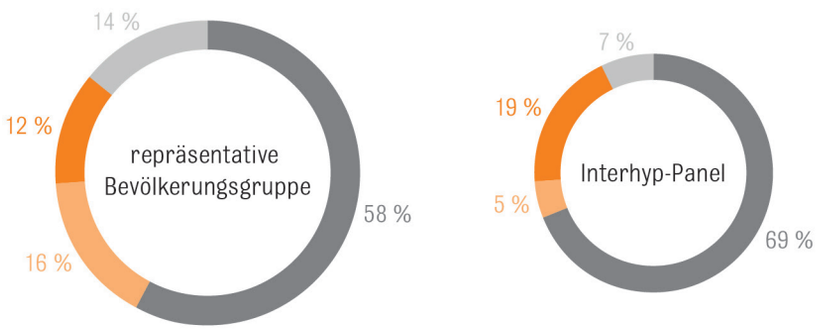
NIEDRIGERE ZINSEN, VIEL SPARPOTENZIAL

Die Befragten der repräsentativen Gruppe zahlen zu 74 Prozent geringere Zinsen bei der Anschlussfinanzierung, als sie dies während der Erstfinanzierung taten. Dabei gibt jeder Zweite an, deutlich weniger zu zahlen. Die Befragten im Interhyp-Panel geben sogar zu 98 Prozent an, weniger zu zahlen als zuvor (9 von 10 Befragten zahlen sogar deutlich weniger). Dies ist in der Zusammensetzung des Interhyp-Panels zu erklären. Hier wurden vorwiegend Personen einbezogen, die ihre Anschlussfinanzierung in der Niedrigzinsphase abgeschlossen hatten, in 80 Prozent aller Fälle vor maximal zwei Jahren. Dieser Personenkreis hat daher bedingt durch die Zinssituation im Vergleich zu früheren Jahren ein sehr hohes Sparpotenzial. In der repräsentativen Gruppe war nur in 40 Prozent der Fälle die Anschlussfinanzierung aktuell oder vor maximal zwei Jahren abgeschlossen worden. Die Ergebnisse zeigen, dass beim Anschlusskredit vielfach ein hohes Sparpotenzial erreicht wird.

Die Befragung des Interhyp-Panels und der repräsentativen Gruppe bezüglich ihrer Erwartungen zum Sparpotenzial zeigt, dass die Teilnehmer des Interhyp-Panels deutlich häufiger (19 Prozent) als die repräsentative Gruppe (12 Prozent) positiv überrascht waren, wie viel sie einsparen konnten. Hier ist sicherlich auch die Zinsentwicklung des letzten Jahrzehnts ein Faktor, den viele bei Abschluss ihrer Erstfinanzierung nicht einkalkuliert hatten und nicht einkalkulieren konnten. Allerdings haben im Interhyp-Panel auch etwas mehr Menschen ausgesagt, sie hätten mit diesem Sparpotenzial gerechnet (69 Prozent gegenüber 58 Prozent in der repräsentativen Gruppe). Hier kann es eine Rolle spielen, dass es sich dabei vorwiegend um onlineaffine Personen mit einer Offenheit für einen Marktvergleich durch Vermittler handelte, die Sparchancen relativ gut kennen dürften. Insgesamt planen 39 Prozent der Erstfinanzierer, für die Anschlussfinanzierung einen Vermittler aufzusuchen, der Zugriff auf viele Angebote hat. 35 Prozent wollen Angebote von mehreren Anbietern (Vermittler und Banken) einholen.

EINSPARPOTENZIAL BEI DER ANSCHLUSSFINANZIERUNG

„Wenn Sie sehen, wie viel Sie insgesamt an (Zins)-Kosten für Ihre Anschlussfinanzierung eingespart haben: Hätten Sie mit diesem Sparpotenzial gerechnet? “

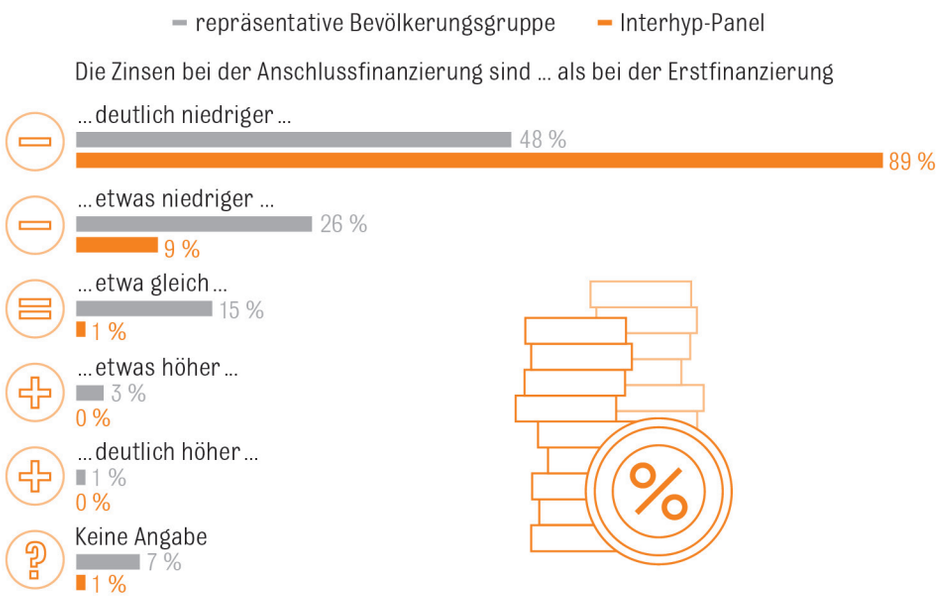


- Ja, ich hatte in etwa mit dem erreichten Sparpotenzial gerechnet
- Nein, ich dachte gegenüber der Erstfinanzierung deutlich mehr zu sparen
- Nein, ich dachte gegenüber der Erstfinanzierung weniger zu sparen
- Keine Angabe

Quelle: Interhyp/Statista-Umfrage

ZINSHÖHE BEI DER ANSCHLUSSFINANZIERUNG

„Wie hoch sind Ihre Zinsen der Anschlussfinanzierung im Vergleich zur Erstfinanzierung?“

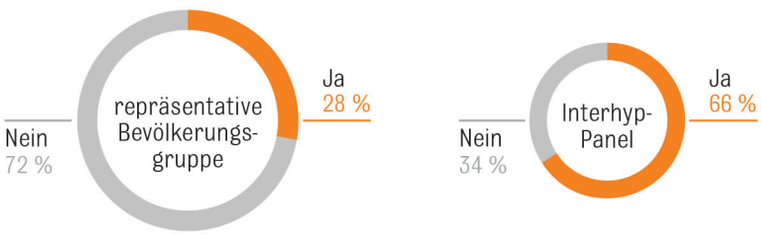


Quelle: Interhyp/Statista-Umfrage

BANKENWECHSEL: AUFWAND GERINGER ALS ERWARTET

BANKWECHSLER

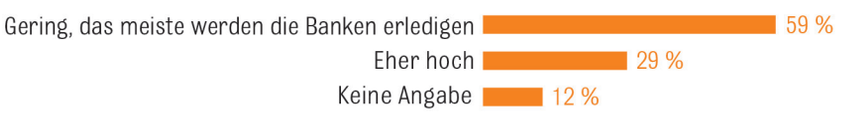
„Haben Sie im Zuge Ihrer Anschlussfinanzierung die Bank gewechselt?“



ZEITLICHER AUFWAND BEI DER UMSCHULDUNG: ERWARTUNG VS. REALITÄT

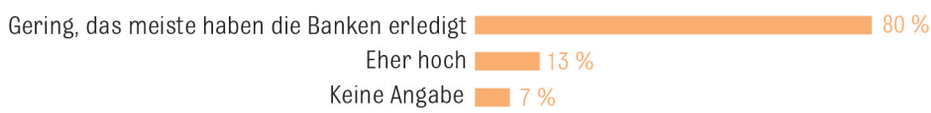
„Wie hoch schätzen Sie den zeitlichen Aufwand bei der Umschuldung ein?“

Befragte, die sich in der Erstfinanzierung befinden



„Wie hoch war der zeitliche Aufwand bei der Umschuldung?“

Befragte, die sich in der Anschlussfinanzierung befinden



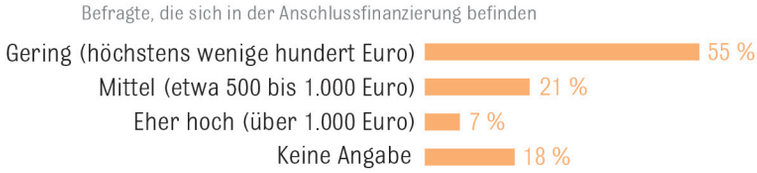
FINANZIELLER AUFWAND BEI DER UMSCHULDUNG: ERWARTUNG VS. REALITÄT

„Wie hoch schätzen Sie den finanziellen Aufwand bei der Umschuldung?“

Befragte, die sich in der Erstfinanzierung befinden

„Wie hoch war der finanzielle Aufwand bei der Umschuldung?“

Befragte, die sich in der Anschlussfinanzierung befinden



Quelle: Interhyp/Statista-Umfrage

ÜBER ZWEI DRITTEL WECHSELN NICHT

Nur 28 Prozent der Befragten in der repräsentativen Bevölkerungsgruppe geben an, die Bank bei der Anschlussfinanzierung gewechselt zu haben, mehr als zwei Drittel haben nicht gewechselt. Im Interhyp-Panel, den Personen mit Offenheit für Marktvergleich und Vermittler, haben dagegen fast zwei von drei Personen gewechselt.

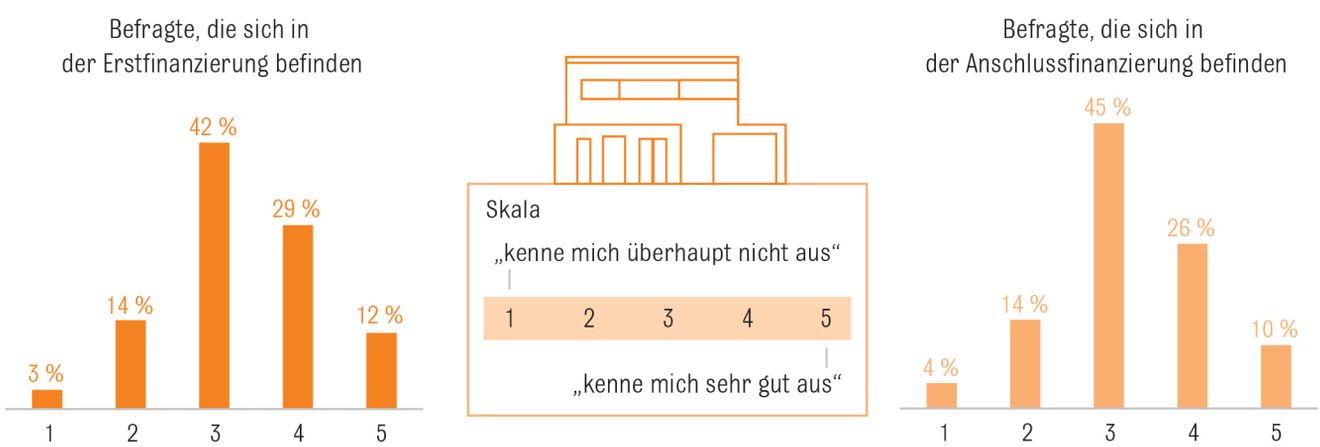
Allerdings ist die grundsätzliche Bereitschaft weit verbreitet. Insgesamt geben 77 Prozent derjenigen, die bereits eine Erstfinanzierung abgeschlossen haben, an, sich vorstellen zu können, für die Anschlussfinanzierung die Bank zu wechseln. Und auch drei Viertel derjenigen, die sich noch gar nicht mit dem Thema Baufinanzierung auseinandergesetzt haben, können sich vorstellen, bei passendem Angebot zur Anschlussfinanzierung die Bank zu wechseln. Trotzdem ist rund die Hälfte unsicher, wenn sie an einen Bankwechsel denkt, und äußert Bedenken. Die häufigsten Gründe sind Zweifel, ob die Qualität der neuen Bank mit der alten mithalten kann, und Sorgen über die mit der Umschuldung verbundenen Kosten (jeweils 30 Prozent).

AUFWAND IST MEIST GERING

Während vor der Anschlussfinanzierung etwa 29 Prozent der Befragten den zeitlichen Aufwand für die Umschuldung eher hoch einschätzen, sagen dies im Rückblick nur etwa 13 Prozent. Hier geben 4 von 5 Teilnehmern an, dass die meiste Arbeit bei der Umschuldung von der neuen Bank erledigt wurde. Die Befürchtung, dass der Wechsel der Bank für die Anschlussfinanzierung mit viel Arbeit einhergeht, bewahrheitet sich also nur für die wenigsten. Gleiches gilt für den finanziellen Aufwand, der mit einem Wechsel der Bank einhergeht. Kreditnehmer, die noch keine Anschlussfinanzierung haben, gehen nur zu 32 Prozent von geringem finanziellen Aufwand für eine Umschuldung aus. Dies ist allerdings eine Fehlannahme, denn nachdem die Umschuldung durchgeführt wurde, geben mehr als die Hälfte (55 Prozent) an, höchstens wenige hundert Euro dafür bezahlt zu haben. Nur etwa 7 Prozent haben mehr als 1.000 Euro für ihre Umschuldung ausgegeben. Obwohl der Aufwand gering ist, scheuen also viele den Wechsel und lassen sich damit Sparchancen entgehen. Das kann auch damit zusammenhängen, dass das Wissen zum Thema Finanzierung von nur 30 bis 40 Prozent der Befragten als eher hoch eingeschätzt wird. Mehr als die Hälfte schätzt ihr Wis-

WISSEN ZUM THEMA ANSCHLUSSFINANZIERUNG IN DEN UNTERSCHIEDLICHEN FINANZIERUNGSPHASEN

? „Wie schätzen Sie Ihr Wissen zum Thema Anschlussfinanzierung ein?“



Quelle: Interhyp/Statista-Umfrage

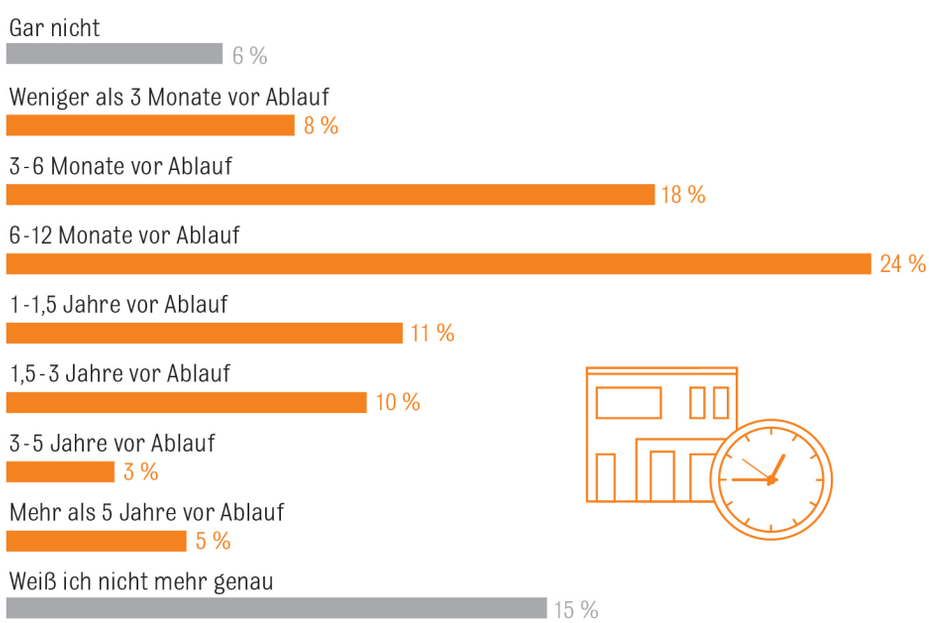
sen bei Erst- und Anschlussfinanzierung auf einer Skala von 1 bis 5 maximal bei 3 ein. Allerdings geben die befragten Kreditnehmer auch an, sich relativ früh für ihre Anschlussfinanzierung informiert zu haben. Nur etwa 14 Prozent der Befragten geben an, sich gar nicht oder weniger als 3 Monate vor Ablauf zum ersten Mal mit ihrer Anschlussfinanzierung auseinandergesetzt zu haben. Etwa jeder Vierte macht sich zum ersten Mal zwischen 6 und 12 Monaten Gedanken darüber. Viele sind aber bereits frühzeitig dabei und informieren sich rechtzeitig. Etwa 10 Prozent bereuen es aber, sich nicht früher mit der Anschlussfinanzierung beschäftigt zu haben.

KÜNDIGUNGSFRIST OFT UNBEKANNT

Obwohl sich viele informieren, ist ein Hebel zum Sparen weitgehend unbekannt: Die große Mehrheit der Befragten (70 Prozent), die planen, in naher Zukunft eine Baufinanzierung abzuschließen, kennen das gesetzliche Sonderkündigungsrecht nicht. Denn wer eine Zinsbindung von mehr als zehn Jahren abgeschlossen hat, kann zehn Jahre nach Vollauszahlung des Kredits mit einer Frist von einem halben Jahr kündigen und das Darlehen zurückführen. Überraschend ist allerdings, dass auch fast die Hälfte der Kreditnehmer, die einen Kreditvertrag mit einer derart langen Zinsbindungsfrist bereits abgeschlossen haben, nicht wissen, dass ihnen dieses Recht zusteht.

ZEITPUNKT DER ERSTAUSEINANDERSETZUNG MIT DEM THEMA ANSCHLUSSFINANZIERUNG

? „Zu welchem Zeitpunkt vor Ablauf der Zinsbindung Ihrer Erstfinanzierung haben Sie sich zum ersten Mal mit dem Thema Anschlussfinanzierung beschäftigt?“



Quelle: Interhyp/Statista-Umfrage

FORWARD-DARLEHEN: INTERESSE AN FRÜHZEITIGER ZINSSICHERHEIT

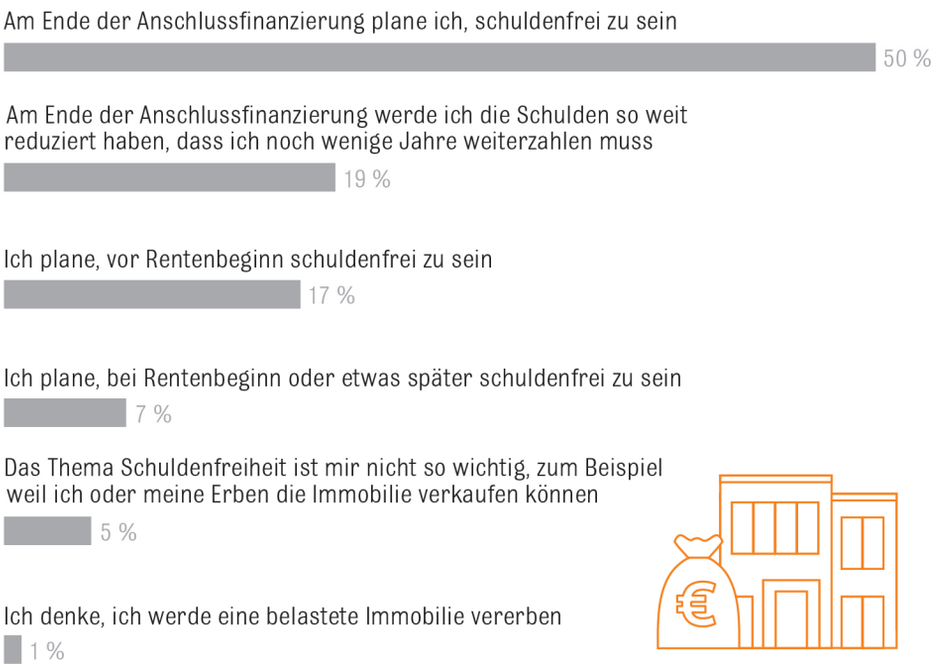
Was viele Darlehensnehmer nutzen: Die Möglichkeit, Zinsen über Forward-Darlehen auch schon für die Zukunft zu sichern. Insgesamt 41 Prozent der Befragten in der repräsentativen Umfrage haben diese Möglichkeit bei ihrer Anschlussfinanzierung genutzt. Im online- und vermittlungsaffinen Interhyp-Panel haben sogar 65 Prozent der Befragten ein Forward-Darlehen abgeschlossen, viele davon auch mehr als ein Jahr im Voraus.

ENTSCHULDUNG UND SICHERHEIT

Das Thema Zins- und Planungssicherheit zieht sich wie ein roter Faden durch diese Studie zur Anschlussfinanzierung. Sie zeigt: Darlehensnehmer in Deutschland finanzieren sicherheitsorientiert. Die Schuldenfreiheit ist ihnen ein zentrales Anliegen. Das zeigt auch die Auswertung einer expliziten Frage dazu: Die völlige Entschuldung am Ende der Anschlussfinanzierung ist für jeden Zweiten der Befragten in der repräsentativen Stichprobe das erklärte Ziel. Weitere 19 Prozent gehen davon aus, dass sie ihre Schuldenlast mit dem Anschlusskredit so weit verringert haben, dass sie nur wenige Jahre weiterzahlen müssen. Spätestens zu Rentenbeginn (17 Prozent) oder kurz danach (7 Prozent) wollen weitere Befragte schuldenfrei sein. Das Ergebnis zeigt, dass die Anschlussfinanzierung als Weichenstellung in die Schuldenfreiheit gesehen wird. Über 90 Prozent der Anschlussfinanzierer streben die völlige Entschuldung zu Lebzeiten an.

SCHULDENFREIHEIT BEI DER ANSCHLUSSFINANZIERUNG

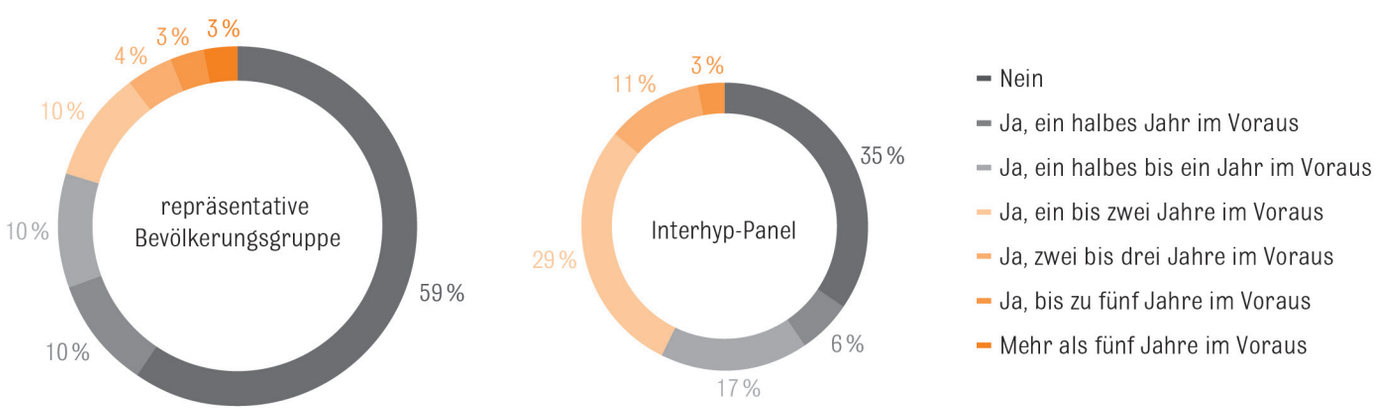
? „Was trifft für Sie in Bezug auf Ihre Schuldenfreiheit zu?“



Quelle: Interhyp/Statista-Umfrage

FORWARD-DARLEHEN: SEIT WANN?

? „Mit einem Forward-Darlehen kann man lange im Voraus die Zinsen für eine Anschlussfinanzierung festlegen. Haben Sie sich Zinsen für die Zukunft schon im Voraus mit einem solchen Darlehen gesichert?“



Quelle: Interhyp/Statista-Umfrage

METHODIK

Basis der Fragebogenauswertung ist eine Online-Befragung über zwei unterschiedliche Grundgesamtheiten.

Zum einen wurde die Befragung durch Statista über ein Online-Access-Panel unter repräsentativen Bevölkerungsgruppen durchgeführt. Hier wurde eine Fallzahl von insgesamt 2.200 Personen erreicht. Zudem wurden in einem zusätzlichen Interhyp-Panel weitere 1.144 abgeschlossene Fragebögen erreicht. Dafür hat die Interhyp Gruppe vorwiegend online- und vermittlungsaffine Baufinanzierungskunden mit einem aktuellen Interesse an Anschlussfinanzierungen oder einer vor Kurzem abgeschlossenen Anschlussfinanzierung angesprochen.

Alle Befragten wurden zunächst gebeten, die für sie passende Finanzierungssituation anzugeben.

Je nach angegebener Lebenssituation wurden sie anschließend in einen von vier unterschiedlichen Fragebögen geleitet, um genauere Auswertungsergebnisse je nach Situation zu erhalten:

- Personen, die sich in der Erstfinanzierung befinden
- Personen, die in naher Zukunft eine Erstfinanzierung starten
- Personen, die bereits eine Anschlussfinanzierung abgeschlossen haben
- Personen, die noch keine Berührung mit einem Immobiliendarlehen hatten

Die Fragebögen zwischen dem Interhyp-Panel und der repräsentativen Befragung haben sich nicht unterschieden. Die Befragung erfolgte im ersten Halbjahr 2017.

IMPRESSUM

Interhyp AG
Sitz der Gesellschaft:
Domagkstraße 34
80807 München

Herausgeber
Christian Kraus
Leiter Kommunikation und Marke
Interhyp AG
Telefon: +49 89 20307-1301
christian.kraus@interhyp.de
www.interhyp.de

Projektleitung
Britta Barlage
Verantwortliche Redakteurin
Interhyp AG
Telefon: +49 89 20307-1325
britta.barlage@interhyp.de
www.interhyp.de

Recherche & Datenanalyse:
Julian Lindhof, Statista GmbH
Artdirektion & Grafik:
Statista GmbH, Content & Design

Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung der Interhyp AG.

Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischer Form. Eine Weitergabe an Dritte ist nicht gestattet.

interhyp gruppe

Das Zuhause der Baufinanzierung

Interhyp AG | Domagkstraße 34 | 80807 München
Telefon 089 20307-0 | Telefax 089 203075-1000 | info@interhyp.de | www.interhyp.de