



Baufinanzierung Aktuell

Informationen für Vertriebspartner

Leistung aus Leidenschaft



Ausgabe März 2015

Liebe Damen und Herren,

der Frühling steht vor der Tür. Es grünt, wächst, blüht überall! Das wünschen wir uns auch für unsere Zusammenarbeit in diesem Jahr. Die Vorzeichen für die Baufinanzierung stehen auch in 2015 auf Grün.

„Bestleistung durch Teamspirit“ wollen wir in diesem Jahr gemeinsam mit Ihnen erreichen. Deshalb führen wir auch die Kooperation mit Adidas fort, um für Sie erneut ein attraktives Incentive- und Relationship- Programm anzubieten.

Lassen Sie sich überraschen. Details dazu erfahren Sie auf den Jahresauftaktveranstaltungen in Ihrer Region. Einen kleinen Vorgeschmack finden Sie bereits in diesem Newsletter.

Um Ihr Beratungs-Know-how weiter zu stärken, haben wir darüber hinaus die Ergebnisse unserer jüngsten Wohnimmobilienmarktstudie übersichtlich für Sie zusammengefasst.

Zudem sollten Sie unbedingt unser brandneues Kalkulations-Tool kennenlernen, das Sie in Ihrer Arbeit unterstützen wird: der Online-Rechner der Deutsche Bank Bauspar AG.

Lieber Geschäftspartner, ich wünsche Ihnen eine informative wie unterhaltsame Lektüre. Meine Kollegen und ich freuen uns darauf, mit Ihnen viele gemeinsame Erfolge feiern zu können.

Ihr Patrick Utsch

Leiter Kooperationsmanagement

Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG



[Kontakt](mailto:p.utsch@db.com)

<mailto:p.utsch@db.com>



[Archiv](#)

[Letzte Ausgaben](#)

Vertriebspartner-Relationship- und Incentive-Programm Bestleistung durch Teamspirit – erfolgreich in 2015

Die Zusammenarbeit mit Ihnen, als unser Vertriebspartner, begleiten wir von der Deutschen Bank 2015 erneut mit einem attraktiven Incentive- und Relationship-Programm. Erfahren Sie mehr über unsere Vorhaben, Ziele, Angebote und Events auf den Jahresauftaktveranstaltungen in Ihrer Region.

Der Jahresauftakt in 2014 wurde von Ihnen sehr positiv aufgenommen. Diesen Weg setzen wir gern kontinuierlich fort. Deshalb bauen wir auch in 2015 weiterhin auf eine partnerschaftliche Zusammenarbeit unter dem Motto „Bestleistung durch Teamspirit“ – gemeinsam mit Adidas.



Lassen Sie sich also in den regionalen Jahresauftaktveranstaltungen mit einem Rück- und Ausblick auf den Markt informieren. Wir ehren die besten Vertriebspartner aus 2014 und präsentieren Ihnen die neuen Angebote und Incentives. Interessante Gastredner wie z.B. Ex-Adidas- und Nike-Top-Manager Marc Kosicke oder Ex-Nationalspieler und Vize-Weltmeister Christoph Metzelder geben Ihnen im Rahmen dieser Veranstaltung neue Anregungen und Tipps. Und nicht zuletzt können Sie Ihre Eindrücke und Erfahrungen an diesem Abend einbringen und Ihr persönliches Netzwerk erweitern.

Das Highlight für die bundesweit besten Vertriebspartner bleibt auch 2015 der Champions Club. Die Erfolgreichsten des Vorjahres erleben ein außergewöhnliches Event – außergewöhnlich schön, außergewöhnlich sportlich, außergewöhnlich kulinarisch. Lassen Sie sich überraschen.



Und auch mit vielen anderen erfolgreichen Vertriebspartnern werden wir die partnerschaftliche Zusammenarbeit durch attraktive regionale Erlebnisse z.B. bei Top-Sport-Events und Erleben von Teamgeist vertiefen. Doch zu viel soll Ihnen an dieser Stelle noch nicht verraten werden.

Wenn Sie mehr Details erfahren wollen, sollten Sie sich den Jahresauftakt in Ihrer Region nicht entgehen lassen.

Eines ist auf jeden Fall gewiss: Ihr Engagement als unser Vertriebspartner lohnt sich – und wir unterstützen Sie dabei. Bestleistung durch Teamspirit!

Service

Neue Online-Rechner: Mit wenigen Klicks zum Bauspar-Angebot

Bauen, Renovieren, günstige Zinsen sichern – Bausparen ist ein attraktiver Weg, die Wünsche Ihrer Kunden wahr werden zu lassen. Mit den neuen Online-Rechnern der Deutsche Bank Bauspar AG können Sie in Minutenschnelle die Produkte kalkulieren.

Wie hoch ist die Bausparsumme für Ihren Kunden? Wie lang ist die Ansparzeit? Und wie hoch fällt die Tilgung aus? Diese Fragen können Sie mithilfe der neuen [Online-Rechner](#) nach wenigen Klicks beantworten. Die Ergebnisse lassen sich bequem als PDF speichern und ausdrucken.

Zahlungstyp	Betrag	Zinsperiode	Abzahlungsplan
Sparbeitrag	100,00	monatlich	01.01.2010
Sparbeiträge	40,00	monatlich	01.01.2010
Zinsrückzahlung	0,00	monatlich	01.01.2010
Grundrückzahlung	0,00	jährlich	01.01.2010

Mit den Rechnern können Sie folgende Produktlösungen der Deutsche Bank Bauspar AG kalkulieren:

- **WohnBausparen:** Für Kunden, die den Bau oder die Modernisierung der eigenen vier Wände planen und sich heute günstige Zinsen (gebundener Sollzins von **1,00** bzw. 2,35 Prozent p.a.) sichern möchten.
- **KomfortBausparen:** Für Kunden, die noch keine konkreten Finanzierungspläne haben, aber erst einmal Geld ansparen und sich die Option auf ein günstiges Darlehen sichern wollen.
- **PrämienBausparen:** Für Kunden, die sicher und zugleich chancenorientiert sparen möchten oder eine attraktive Anlage für ihre vermögenswirksamen Leistungen suchen.

Konkrete Finanzierungsangebote mit Bausparunterlegung (z.B. das Deutsche Bank WohnDarlehen) erhalten Sie weiterhin direkt in Ihrer zuständigen Filiale der Deutschen Bank oder von Ihrem regionalen Vertriebspartnerkoordinator.

Service

Wohnimmobilien bleiben heiß begehrt

Soll ich noch kaufen? Oder platzt bald die Blase? Ihren Kunden können Sie Entwarnung geben: Bundesweit droht keine Überhitzung des Wohnimmobilienmarktes, die Nachfrage bleibt hoch. Das zeigt eine Studie des Instituts für Immobilienwirtschaft der Universität Regensburg (IREBS) im Auftrag der Deutschen Bank.

Die umfassende Analyse gibt zudem Antworten auf die Fragen, wo sich Immobilien als Kapitalanlage besonders lohnen, welche Folgen der demografische Wandel hat und in welchem Bereich Milliardeninvestitionen fehlen.



1) Es gibt nach wie vor keine Blase.

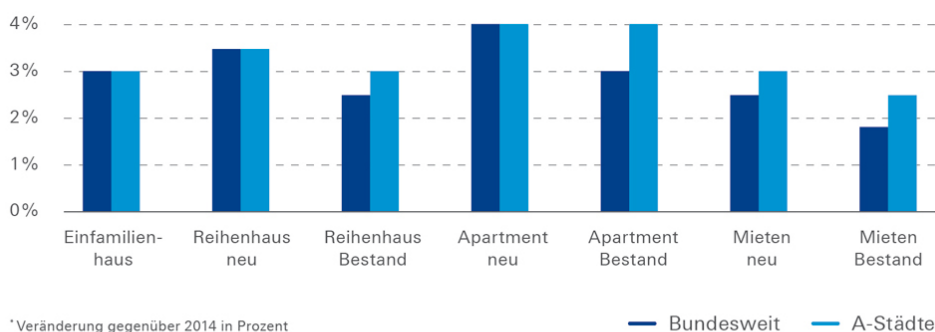
Der Wohnimmobilienmarkt in Deutschland ist intakt. Die Gefahr einer nationalen Übertreibung sehen die Autoren der Studie weiterhin nicht. Zugleich warnen sie vor Überhitzungstendenzen in regionalen Teilmärkten. Weitere mögliche Risiken sind steigende Zinsen, weniger Zuwanderung, eine Zunahme spekulativer Geschäfte sowie eine zu rigide Mieterschutzpolitik. „2015 dürften diese Risiken aber noch nicht ins Haus stehen“, sagt IREBS-Chef Tobias Just.

2) Die Preise werden 2015 weiter steigen.

„Die Wohnungspreise werden in diesem Jahr bei weiterhin reger Bautätigkeit moderat steigen“, sagt Jochen Möbert, Immobilienexperte bei Deutsche Bank Research. Laut Studie werden Einfamilienhäuser und Bestandswohnungen im Schnitt drei, Neubauwohnungen vier Prozent teurer (siehe Grafik). Zum Vergleich: 2014 kletterten dem Analyseunternehmen Bulwiengesa zufolge die Hauspreise inflationsbereinigt um 4,5 Prozent. Dabei fiel der Preisanstieg in kleineren B-Städten (z. B. Kiel, Weimar) erstmals stärker aus als in A-Städten (z. B. München, Hamburg).

Deutsche Wohnimmobilien: Hauspreise steigen weiter

Prognose der Wohnimmobilienpreise 2015*



* Veränderung gegenüber 2014 in Prozent

Quelle: Deutsche Bank Research, Stand 01/2015

3) Die Bauzinsen bleiben niedrig.

Ihre Kunden profitieren weiterhin von sehr niedrigen Hypothekenzinsen. „Die Bauzinsen für Kunden dürften auch 2015 günstig bleiben“, sagt Eva Grunwald, Leiterin Baufinanzierung der Deutschen Bank. Hintergrund: Die Konditionen orientieren sich an der Verzinsung deutscher Staatsanleihen. Die Deutsche Bank erwartet zum Jahresende 0,4 Prozent Rendite bei zehnjährigen Bundesanleihen – also weiterhin extrem niedrig.

4) Eine riesige Erbwellen rollt auf Deutschland zu.

Bis 2020 werden in Deutschland Jahr für Jahr Immobilien im Wert von rund 100 Milliarden Euro vererbt. Davon entfallen 60 Prozent auf Wohnimmobilien. Bis 2060 könnten – konservativ gerechnet – Wohnimmobilien im Wert von rund 2,7 Billionen Euro an die nächste Generation weitergegeben werden.

5) Für Seniorenwohnungen fehlen Milliarden.

Auch der demografische Wandel nimmt zunehmend Einfluss auf den Immobilienmarkt: Rund acht Millionen Seniorenhaushalte gibt es in Deutschland. Davon sind gerade einmal fünf Prozent derzeit barrierefrei. Laut Studie fehlen 40 Milliarden Euro an Investitionen, um allein den akuten Bedarf zu decken. „Eine frühzeitige, altersgerechte Sanierung ist notwendig, damit ältere Menschen möglichst lange in ihren eigenen vier Wänden wohnen bleiben können“, betont Just. „In vielen Fällen ist eine Umbaumaßnahme günstiger als die Unterbringung im Pflegeheim.“

Sie wollen mehr wissen, sich und Ihre Kunden umfassend informieren?

[Hier finden Sie die komplette Studie zum Download](#)

Aktuelle Aktionen

Der günstige „Alles wird schöner“-Kredit: Ihr idealer Beratungsansatz für den Deutsche Bank PrivatKredit

Die Deutsche Bank bietet Ihren Kunden nicht nur attraktive Baufinanzierungslösungen, sondern mit dem Deutsche Bank PrivatKredit auch einen Ratenkredit zu Top-Konditionen. Bei diesen Konditionen lohnt es sich für Ihre Kunden, einen Wechsel zur Deutschen Bank zu prüfen – für Sie ein idealer Beratungsanlass.

Mit dem Deutsche Bank PrivatKredit können sich Ihre Kunden finanziellen Freiraum schaffen, Wünsche erfüllen und dabei gleichzeitig flexibel bleiben. Das aktuelle Frühjahrsangebot bietet zudem vom 02. März bis 30. April 2015 attraktive Sonderkonditionen: 5,25% effektiver Jahreszins für 5.000 bis 25.000 Euro bei Laufzeiten von 36 bis 84 Monaten.



Individuell anpassbar

Beim Deutsche Bank PrivatKredit sind jederzeit Sondertilgungen bis zu 100 Prozent möglich – und dies kostenlos. Zudem kann auf Wunsch ein ratenfreier Monat pro Jahr gewählt werden.

Das nachstehende Angebot entspricht einem repräsentativen Beispiel (Bonität vorausgesetzt):

Nettodarlehensbetrag	15.000 EUR
Effektiver Jahreszins	5,25%
Gebundener Sollzinssatz p. a.	5,12%
Laufzeit	84 Monate
Monatliche Rate	213 EUR

Die Vorteile im Überblick

Gute Gründe, warum Sie mit Ihren Kunden die Vorteile des Deutsche Bank PrivatKredits besprechen sollten:

- Sonderkonditionen vom 02.03. bis 30.04.2015:
5,25 % effektiver Jahreszins für 5.000 bis 25.000 Euro bei Laufzeiten von 36 bis 84 Monaten
- Auszahlung in der Regel noch am selben Tag
- Jederzeit kostenlose Sondertilgungen bis zu 100 Prozent möglich
- 30 Tage Widerrufsrecht
- Ein ratenfreier Monat pro Jahr möglich
- Gebundener Sollzinssatz über die gesamte Laufzeit

Unsere Sicherheitsbausteine für Ihre Kunden

Zusätzlich zum Deutsche Bank PrivatKredit bietet die Deutsche Bank ein spezielles Sicherheitspaket an. Mit der Arbeitsunfähigkeits-Versicherung haben Ihre Kunden die Möglichkeit, sich zusätzlich gegen die finanziellen Folgen einer Arbeitsunfähigkeit zu versichern.

Bei unverschuldetem Verlust des Arbeitsplatzes tritt die Arbeitslosigkeits-Zusatzversicherung in Kraft und übernimmt die Kreditraten für die Dauer der Zahlung des Arbeitslosengelds I, maximal für 24 Monate.

Im Todesfall wird die Rückzahlung des Kredits durch eine Restkreditlebensversicherung übernommen.



Apropos Restkreditversicherung. Wenn für Ihre Kunden die Umschuldung eines beziehungsweise mehrerer bestehender Kredite auf einen Deutsche Bank PrivatKredit sinnvoll ist, prüfen Sie unbedingt etwaig bestehende Restkreditversicherungen bei anderen Instituten. Diese müssen in der Regel separat gekündigt werden. Ihr Kunde erhält dann den nicht verbrauchten Einmalbeitrag zurück. Hierbei handelt es sich oft um einige Hundert Euro.

Bei Fragen zum Deutsche Bank PrivatKredit steht Ihnen Ihr Ansprechpartner in der Deutschen Bank gern zur Verfügung. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg im Beratungsgespräch.

Impressum

Dieser Newsletter ist ein gemeinsames Angebot der Deutsche Bank AG und der Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG.

Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG

Theodor-Heuss-Allee 72

D-60486 Frankfurt am Main

Redaktion: Patrick Utsch, Heike Gerhardt und Susanne Straeter

Internet: www.baufipartner.db.com/

E-Mail: baufi.kontakt@db.com

Zum Abbestellen unseres elektronischen Newsletter "Baufinanzierung aktuell" schreiben Sie eine E-Mail an: baufi.kontakt@db.com

Die Deutsche Bank AG und die Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG behalten sich das Recht vor, Änderungen oder Ergänzungen der bereitgestellten Informationen vorzunehmen.

© Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG, Frankfurt am Main. Alle Rechte vorbehalten.