PRO-DIRECT FINANCE

AKTUELLES

der PRO-DIRECT-FINANCE, Juni 2006

Das kostenlose Magazin zum Download

DG HYP – ein starker Partner auf den Plattformen der PRO-DIRECT-FINANCE

Wir sind umgezogen

Die PRO-DIRECT-FINANCE hat ihren Geschäftssitz nach Berlin-Treptow verlegt

DG HYP Fact Sheet

Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank DG HYP

Produktdetails der Immobilienbank des genossenschaftlichen FinanzVerbundes

Plattform

Neues ARBARO-Logo, erweiterte Funktionen, standardisierter Datenaustausch

Werte Leserin, werter Leser,

wir freuen uns, Ihnen die neue Ausgabe unseres PRO-DIRECT-FINANCE Magazins präsentieren zu können. Auch in diesem Heft möchten wir Sie wieder über Neuheiten und Wissenswertes rund um die PRO-DIRECT-FINANCE und ihre Partner informieren.

Das Partnerschaften für den Erfolg wichtig sind, zeigt die Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank AG. Wir freuen uns, diesen starken Partner nicht nur als weiteren Produktpartner auf den Plattformen der PRO-DIRECT-FINANCE begrüßen zu können, sondern auch als Nutzer unserer bankspezifischen MONTO | Single Lender-Lösung | multikanalfähig.

Neu integrierte Funktionen auf den Finanzierungsplattformen ARBARO, AKVO und MONTO zeigen deutlich, wie sehr uns eine proaktive Produktverbesserung am Herzen liegt.

Auch aus diesem Grund haben wir unseren Geschäftsitz nach Treptow verlagert und unsere Teams personell verstärkt. Aber lesen Sie selbst. Viel Spaß dabei wünscht Ihnen Ihr Software-Partner, PRO-DIRECT-FINANCE.

Natalie Gude-Losada,
Geschäftsführerin

Inhalt

Wir sind umgezogen!..... 3–4
PRO-DIRECT-FINANCE an der Spree

DG HYP ein starker Partner 5
Die Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank AG – Immobilienbank des genossenschaftlichen FinanzVerbundes

DG HYP auf den Plattformen der PRO-DIRECT-FINANCE 6
Die Immobilienbank mit MONTO | Single Lender – Lösung | multikanalfähig

DG HYP Fact Sheet 7–8
Wichtige Produktdetails im Überblick

Neuerungen auf den Plattformen... 9
Neues ARBARO-Logo, erweiterte Funktionen, standardisierter Datenaustausch zwischen MONTO und AKVO

Umschuldungen im Trend..... 10
Übersicht zu den über unseren Plattformen abgewickelten Projekten

News-Übersicht 10
ING-DiBa, WestImmoBank, BW-Bank

Impressum

Name des Magazins
AKTUELLES der PRO-DIRECT-FINANCE – Das kostenlose Magazin zum Download

Ausgabe
Juni 2006

Herausgeber
PRO-DIRECT-FINANCE GmbH
Hoffmanstr. 16, D-12435 Berlin
Postfach 910208, D-12414 Berlin

Verantwortlich
Natalie Gude-Losada,
Geschäftsführerin

Redaktion
Heike Gabriel,
Sandra Proft

Konzeption und Gestaltung
Tino A. Herrmann,
tino@tinoherrmann.de

Kontakt
magazin@pro-direct-finance.de

Bildnachweis
alle Fotos
© PRO-DIRECT-FINANCE
Bildmaterial aus anderen Quellen ist gekennzeichnet

Sämtliche Beiträge geben die Meinung des Autos wider. Für alle Fakten besteht das Recht auf Gegendarstelllung in angemessenem Rahmen. Leserbriefe können von der Redaktion gekürzt veröffentlicht werden.

Wir sind umgezogen!

Nicht nur unsere Produkte wachsen. Auch wir als Unternehmen.
PRO-DIRECT-FINANCE jetzt in Treptow an der Spree

Die Treptowers mit Blick auf den „Molecule Man"

Seit dem 10. April 2006 finden Sie uns in den Bürogebäuden der „Treptowers" an der Spree, in der Nähe des Treptower Parks.

Die hellen, lichtdurchfluteten Geschäftsräume im dritten Stock bieten ideale Arbeitsbedingungen für unsere personell verstärkten Teams. So lassen sich Softwarelösungen zum Staunen generieren.

Um innovative Prozesse anzustoßen, steht ein separater Konferenzraum zur Verfügung, der konstruktive Besprechungen und lehrreiche Schulungen ermöglicht. Die eigens für PRO-DIRECT-FINANCE angelegte Dachterrasse sorgt für das Durchatmen in den Pausen und den freien Blick auf die zu bewältigenden Aufgaben.

Ein Klima zum Wohlfühlen.

Das meinen auch unsere zahlreichen Gäste, die wir bereits in unseren neuen Räumlichkeiten begrüßen durften. Wir freuen uns, über den guten Start in den „Treptowers" und hoffen auch Sie bald hier willkommen heißen zu können.

Jetzt mit individueller Hotline

Mit dem für die PRO-DIRECT-FINANCE wichtigen Schritt, den Geschäftssitz nach Treptow zu verlegen, haben wir neben einer verkehrstechnisch günstigeren Erreichbarkeit auch neue Kapazitäten geschaffen, um Sie künftig noch besser betreuen zu können.

Für eine optimierte fachlich als auch technisch kompetente Beratung steht seit April eine für jeden Partner der PRO-DIRECT-FINANCE zugeordnete, individuelle Hotline zur Verfügung. ■

Blick in die Räumlichkeiten der Geschäftsleitung

Die Entwicklungsabteilung

Das neue Domizil der PRO-DIRECT-FINANCE – verkehrstechnisch günstig erreichbar, in grüner Umgebung, wegweisend für Andere

Die neue Verkehrsanbindung

S 41, S42, S8, S9, S85 bis Treptower Park
BUS 104, 166, 167, 194, 265, 365 bis Puschkinallee/Elsenstr.

Einen größeren Ausschnitt finden Sie unter
www.pro-direct-finance.de / Kontakt / Anfahrtsplan

Der Treptower Park

Der Treptower Park dehnt sich hinter den Bürogebäuden der „Treptowers“ und der Großplastik „Molecule Man“ aus und gehört zu den bedeutendsten Grünanlagen Berlins. Auf Betreiben Johann Gustav Meyers ab 1876 angelegt, ist der Park vor allem durch das Sowjetische Ehrenmal bekannt.

Die Archenhold-Sternwarte am Rand des Parks ist die älteste und größte Sternwarte Deutschlands. 1896 entstanden, wurde sie 1909 Standort für ein Observatorium.

Albert Einstein hielt hier im Jahre 1915 seinen ersten Vortrag über die Relativitätstheorie. ■

www.astw.de

Das Hauptgebäude der Archenhold-Sternwarte
mit dem weltweit längsten Fernrohr

DG HYP – Ein starker Partner

Die Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank AG,
Erfolgsfaktor im genossenschaftlichen FinanzVerbund

www.dghyp.com

Das sogenannte Oval-Office des DG HYP-Gebäudes

Die Immobilienbank des genossenschaftlichen FinanzVerbundes

Die Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank AG (DG HYP) ist die Immobilienbank des genossenschaftlichen FinanzVerbundes, der mit knapp 1 300 Instituten und über 30 Millionen Kunden zu den führenden Kreditinstitutgruppen in Deutschland gehört.

Das eine starke Partnerschaft Erfolge generiert, dokumentieren die zweistelligen Zuwachsraten im Geschäftsfeld Immobilienfinanzierung.

Zweistellige Zuwachsraten in der Immobilienfinanzierung

Die steigende Vermittlertätigkeit der Volks- und Reifeisenbanken und des Vertriebpartners Schwäbisch Hall führten neben der eigenen Produktoffensive 2005 dazu, dass in der privaten Immobilienfinanzierung ein Plus von 40,2 % und in der gewerblichen Immobilienfinanzierung von 14,4 % im Neu- und Verlängerungsgeschäft erzielt wurde. Im kommunalen Kreditgeschäft waren es sogar 54,4 %. Zusammengenommen belief sich das Neu- und Verlängerungsgeschäft in der Immobilienfinanzierung auf 4,2 Mrd. € (+ 25,3 %).

Innovatives Betreuungskonzept erhöht Marktchancen

Um die Immobilienfinanzierung zu einem Erfolgsfaktor im FinanzVerbund zu machen, hat die DG HYP zum 1. April 2006 ein innovatives Betreuungskonzept am Markt umgesetzt. Durch die Verbindung von regionaler Marktkenntnis und bundesweitem Know-how will die Bank ihre Position am Markt als moderne Immobilienbank weiter ausbauen. In der privaten Immobilienfinanzierung hält der genossenschaftliche FinanzVerbund bereits einen Marktanteil von ca. 22 %.

Public Private Partnership als zukunftsträchtiger Markt

Auch das Engagement im zukunftsträchtigen Markt für Public Private Partnership will die Immobilienbank ausbauen. Unterstützend wirkt hierbei, dass die DG HYP mit 40 % aller Kommunen in Deutschland eine Geschäftsbeziehung unterhält und auf umfassende Erfahrungen in der gewerblichen Immobilienfinanzierung zurückgreifen kann.

Inland als Kernmarkt für gewerbliche Immobilienfinanzierung

In der gewerblichen Immobilienfinanzierung hat sich die DG HYP auf das Inland mit einer dezentralen Ausrichtung und den sechs Immobilienzentren Hamburg, Berlin, Frankfurt, Düsseldorf, Stuttgart und München fokussiert. Das Auslandsgeschäft konzentriert sich mit der Repräsentanz in London und seit 2005 auch in New York auf Teilmärkte. Die Benelux-Staaten, Schweiz, Österreich und Skandinavien werden im Rahmen einer Cross-Border-Strategie bearbeitet. ■

www.photocase.com

DG HYP auf den Plattformen der PRO-DIRECT-FINANCE

Als erfahrener Partner im Onlinebereich schätzt die DG HYP die individuellen Softwarelösungen der PRO-DIRECT-FINANCE. Eine zentrale Steuerung und Verarbeitung der eigenen Geschäftsprozesse soll künftig über die konfigurierte MONTO | Single Lender-Lösung | multikanalfähig erfolgen.

DG HYP ein erfahrener Partner im Onlinebereich

Neben Ihrem angestammten Geschäft mit den Partnern des FinanzVerbundes arbeitet die DG HYP auch mit weiteren, professionellen Großvermittlern zusammen.

In der Zusammenarbeit mit Volksbanken- und Raiffeisenbanken ist bei der DG HYP seit 1989 die Baufinanzierungssoftware Hypofix sehr erfolgreich im Einsatz. Die DG HYP hat damit unter den deutschen Baufinanzierern die längste Erfahrung im Umgang mit Onlinesystemen und war Vorreiter für andere Entwicklungen am Markt.

„Wir freuen uns in Kürze in den Praxisbetrieb zu gehen und diese Technologie hoffentlich unter voller Last erleben zu dürfen."

Jan-Uwe Schadendorf

DG HYP schätzt individuelle Lösungen

Hypofix ist schwerpunktmäßig auf die Infrastruktur der genossenschaftlichen Rechenzentralen gestützt. Für die Zusammenarbeit außerhalb dieses technischen Weges galt es daher internetbasierte Techniken zu suchen, um freien Zugang zu gewährleisten.

Dabei wurde die DG HYP auf PRO-DIRECT-FINANCE aufmerksam, so Jan-Uwe Schadendorf, Leiter des Bereiches Akquistion VertriebsPartner in der DG HYP. „Sehr schnell erkannten wir das große Potential dieser Softwarelösung und dieses engagierten Entwicklerteams. Der Anspruch, individuelle Lösungen auf Basis einer Standardsoftware anzubieten, war kein leeres Versprechen. Wir haben unsere durchaus komplexen Ansprüche sehr gut umsetzen können."

DG HYP nutzt MONTO

Die DG HYP hat sich aufgrund dessen entschlossen, sich nicht nur als Vertriebspartner auf den einzelnen Plattformen der PRO-DIRECT-FINANCE AKVO der Vertriebe zu implementieren, sondern eine MONTO | Single Lender-Lösung | multikanalfähig zu konfigurieren, die eine zentrale Steuerung und Verarbeitung ermöglicht. ■

DG HYP-Fact Sheet

Produkte, Konditionen, Beleihungsobjekte und Bonitätskriterien. An dieser Stelle möchten wir Ihnen anhand eines zweiseitigen Fact Sheet die wichtigsten Details der DG HYP aufzeigen.

Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank DG HYP

1. Kreditnehmer

Finanzierung für

. Angestellte / Arbeiter – keine Beschränkung auf bestimmte Berufsgruppen
. Selbständige und Freiberufler
. Bilanzierende Selbständige bis 500.000 € Kreditbetrag

Grundsätzlich werden alle volljährigen EU-Bürger mit Hauptwohnsitz in Deutschland sowie einem regelmäßigem Einkommen akzeptiert. Bis zum Alter von 70 Jahren soll die Restschuld der Kredite den Realkreditbereich erreicht haben (Prüfung erfolgt nur für Kunden ab dem 50. Lebensjahr).

Mindestanforderungen

. Kreditnehmer in unbefristetem und ungekündigtem Arbeitsverhältnis
. arbeitsvertragliche Probezeit löst Einzelfallprüfung und Begrenzung des Beleihungsauslaufes aus
. Kreditnehmer muss seit mehr als 3 Jahren selbständig bzw. freiberuflich tätig sein

Bei Kapitalanlage gilt

. besondere Gegebenheiten für die unterschiedlichen Beleihungsausläufe bedingen entsprechende Mindesteinkommen

2. Bonitätskriterien

Eigenleistungen

. ab 25.000 € erfolgt eine individuelle Prüfung

Güterstand

. getrennt lebende Ehepartner (auch bei Gütertrennung) werden nur finanziert, wenn eine außergerichtliche notarielle Scheidungsfolgevereinbarung vorliegt
. bei Verheirateten sind immer beide Ehepartner Antragsteller und somit Kreditnehmer (Ausnahme möglich bei Gütertrennung – Nachweis erforderlich)

Einkommen

. bei abhängig Beschäftigten werden bis zu 13 Gehälter p.a. anerkannt
. bei Selbständigen/Freiberuflern i.d.R. der Durchschnitt der letzten 3 Jahre
. Haushaltspauschalen (beinhalten auch die Bewirtschaftung der eigengenutzten Immobilie) nach Abzug der Finanzierungskosten und evtl. weiterer laufender Belastungen – Details finden Sie in der Tabelle „Haushaltspauschalen“

Haushaltspauschalen

BL-Auslauf	Alleinstehend in €	Ehepaar in €	1. Kind in €	2. Kind in €	jede weitere Person
Eigennutzer bis 80%	700	1.000	200	200	200
Eigennutzer größer 80% bis 100% oder Kapitalanleger bis 80%	1.000	1.300	200	200	200

Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank DG HYP

3. Beleihungsobjekt

Finanziert werden

. Ein-/Zweifamilien-/Reihenhäuser
. Eigentumswohnungen mit einer Mindestgröße von 35 m² Wohnfläche
. Eigentumswohnungen in Großanlagen erfordern Einzelfallprüfung
. Fertighäuser mit Gütesiegel
. Mehrfamilienhäuser
. Gemischt genutzte Objekte mit einem gewerblichen Anteil an den Mieten von weniger als 1/3 der Gesamtmieten
. Auslandsimmobilien, wenn Besicherung auf Objekt in Deutschland erfolgt
. Objekte aus Zwangsversteigerung

Mindestanforderungen

. Objekte in ländlichen Lagen werden beschränkt oder gar nicht beliehen. Die Lagebeurteilung wird regelmäßig über den Bodenrichtwert gesteuert.

Modernisierungen oder Renovierungen

. ab 50.000 € Modernisierungsaufwand Einzelfallentscheidung
. nicht begleitet werden Totalsanierungen
. Restnutzungsdauer muss regelmäßig › 30 Jahre sein

4. Produkte und Konditionen

Produktpalette

. Super60 (Kredit bis 60 % Beleihungsauflauf zu besonders günstigen Bedingungen mit laufender Tilgung oder mit Tilgung über BSV oder LV)
. Annuitätenkredit („Standardwohnungsbau“)
. aufgeschobener Tilgungsbeginn möglich – bei Neubauten oder Objekten mit Neubaucharakter – mit Beleihung bis 80 % für bis zu 10 Jahre, Tilgung dann mit 2 % p.a.
. Forwardkredite („KondiSave“) mit bis zu 36 Monaten Vorlaufzeit
. Fälligkeitskredit
  - Kapitalbildende Lebensversicherung
  - Bausparverträge
  - Fondsgebundene Lebensversicherungen
  - Rentenversicherungen
  - Wertpapierfonds
. variabler Kredit („KondiFlex“) mit und ohne CAP-Vereinbarung (kombinierbar mit anderen Produkten)

Tilgung

. Direkte Tilgung muss mdst. 1 % p. a. betragen
. TA gegen BSV: Tilgung auf den unterlegten Bausparvertrag i.H.v. mdst. 1% p.a. Bausparsumme mdst. 30% des Immobilienkredites
. TA gegen Kapital- LV: Laufzeit der Versicherung ‹ 40 Jahre Versicherungssumme min. 65% des Immobilienkredites

Sondertilgung

. Generell gegen Aufpreis möglich ab dem 2. Jahr jährlich bis zu 5 %, mdst. 2.500 €, auch für Forwardkredite
. Mindestkreditsumme 50.000 €; für Zinsbindungen von 5, 8, 10 und 15 Jahre

Konditionen

Die DG HYP bietet eine große Spannweite in der Provisionsgestaltung und ermöglicht auch den vollständigen Verzicht, um ganz besonders günstige Konditionen vor Ort darstellen zu können. ■

Neuerungen auf den Plattformen ARBARO, AKVO und MONTO

Alles kann man besser machen, finden wir. Gemeinsam suchen unsere Teams jeden Tag nach neuen Lösungen, um Ihnen die Arbeit zu erleichtern.

1. Neues Logo für ARBAROs

Im Zuge der Vereinheitlichung unseres Firmenauftritts und der Positionierung unserer Softwarelösungen am Markt haben wir das Design unseres Web-Plattform-Logos neu gestaltet. Anstatt des Firmensymbols der PRO-DIRECT-FINANCE GmbH können unsere ARBARO-Servicepartner und deren angeschlossene Vermittler in der linken oberen Ecke unseres Web-Interface das Label der ARBARO-Plattform sehen.

Diese optische Veränderung rückt das ins Zentrum, was für Sie und ihre Mitarbeiter entscheidend ist: Die speziell auf ihre Bedürfnisse und Finanzierungsprojekte zugeschnittene, multifunktionsfähige Softwarelösung ARBARO der PRO-DIRECT-FINANCE, mit der sie schon jetzt täglich erfolgreich arbeiten.

ARBARO® SOFTWARE

Das neue Logo für die ARBARO-Plattform

2. Neue Funktionen auf den Plattformen

Um die Nutzung unserer Plattformen noch effizienter zu gestalten, steht bei uns der Dialog an erster Stelle. Miteinander nicht Nebeneinander ist das Motto der PRO-DIRECT-FINANCE. Denn nur durch einen regen Austausch zwischen Projektmanagement und Systementwicklung lassen sich Lösungen generieren, die vertriebs- und bankenspezifische Anforderungen gleichermaßen gerecht werden. Freuen Sie sich über die neuen Funktionen der Plattformen.

Notizfunktion für schnellere Kommunikation

Damit auch Sie unkomplizierter miteinander Kommunizieren können, haben wir in unseren Plattformen eine Rechte- und Management gesteuerte Notizfunktion für externe und interne Mitteilungen integriert.

Personifizierte Dokumentendarstellung in Kürze

Durch die komplette Überarbeitung der erzeugbaren Plattformen-Dokumente können Sie diese in Kürze nun ihren individuellen Vorlieben entsprechend erstellen. Damit wird Ihnen ein individualisierter Dokumentenpool automatisiert zur Verfügung stehen, der die Bearbeitung von Kundenprojekten erleichtert und einen schnellen Zugriff ermöglicht.

Effektivere Sortierungsfunktion

Für einen schnelleren Überblick sorgt die neue Sortierungsfunktion in der „digitalen Akte". Sie können die Dokumente, die dort abgelegt werden, nach zur Genehmigung notwenigen Dokumenten und zur Auszahlung erforderlichen Dokumenten unterscheiden und aufteilen.

Innerhalb der Vermittlerverwaltung haben wir die Informationsfelder erweitert. So wurde eine „digitale Akte" für rechtliche Dokumente, die eine Zusammenarbeit zwischen Banken und Vertrieben oder Vertrieben und Vermittlern ermöglicht, integriert. Sie können alle vertriebsrelevanten Unterlagen, Dokumente, rechtliche Bescheinigungen inklusiv Schriftverkehr digital hinterlegen und revisionsgerecht verwalten. Eine chronologische Unterteilung der Datenfelder sorgt für eine bessere Übersicht und Administration.

3. Standardisierter Datenaustausch zwischen MONTO und AKVO

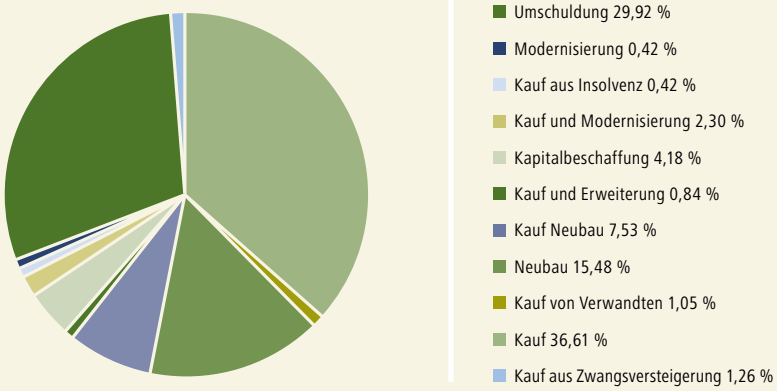
Für Banken, die unsere multikanalfähigen MONTO-Plattformen als Single-Lender-Lösung | multikanalfähig nutzen, haben wir die Schnittstellen derart synchronisiert, dass sich nicht nur einzelne individuelle Bankenprozesse komplett darstellen lassen, sondern die Kreditbearbeitung für alle angeschlossenen AKVOs ohne zusätzliches einloggen auf der jeweiligen Plattform möglich wird. Da auch Schnittstellen für externe Plattformen und Frontends zur Verfügung stehen, lassen sich weitere Systeme anbinden und administrieren. ■

Umschuldungen im Trend

Übersicht zu den über unseren Plattformen abgewickelten Projekten

Im Folgenden haben wir für Sie grafisch dargestellt, wie sich die über unsere Plattformen abgewickelten Projekte im Mai prozentual verteilt haben.

Der große Anteil an Umschuldungen bestätigt einen vorhersehbaren Trend. Mitte der Neunziger Jahre erreichte der durch die Wiedervereinigung indizierte Bauboom seinen Höhepunkt, so dass viele Zinsbindungsfristen 2006 ablaufen. Angesicht der noch relativ niedrigen Zinsen ist von „Mitnahmeeffekten" auszugehen. Gestützt wird diese Annahme durch die Tatsache, dass Experten von weiteren Leitzins-Erhöhungen bis zum Jahresende durch die Europäische Zentralbank ausgehen. Dafür spricht ebenfalls das gestiegene Interesse an Forward-Darlehen, bei denen die derzeit gültigen Zinssätze schon vor Zinsbindungsablauf der aktuellen Finanzierung für die Zukunft gesichert werden sollen. Hier ist mit weiterer Bewegung am Markt zu rechnen, wie auch die Neuaufnahme von Forward-Darlehen in das Portfolio der Westdeutschen Immobilienbank und die Senkung des monatlichen Forward-Aufschlages bei der ING-DiBa zeigen. ■



Quelle: Übersicht und Aufstellung des Verwendungszweckes von Darlehensmitteln im Monat Mai der Systemplattformen

News-Übersicht

ING-DiBa verprovisioniert zukünftig auch KfW-Darlehen

Für alle künftig abgeschlossenen Finanzierungen mit Einbindung von KfW-Darlehen (zurzeit gültig für die Programme 124 und 126) zahlt die ING-DiBa seit dem 18. April 2006 die volle Provision aus. Damit ergibt sich bei Neugeschäften eine einheitliche Verprovisionierung von 0,1 % pro Laufzeitjahr bezogen auf die gesamte Darlehenssumme inklusive der gewährten KfW-Mittel.

Beispielkonstellation

200.000 € Darlehenssumme inkl. KfW-Programm 126 in Höhe von 60.000 € bei einer Zinsbindung von 10 Jahren. Bisher 1.400 € Provision, jetzt 2.000 € Provision ■

Forward-Darlehen bei der WestImmoBank

Seit 1. Mai 2006 können Forward-Darlehen als neue Finanzierungsvariante auch über die Westdeutsche Immobilienbank erfolgreich realisiert werden. Es wird eine Forward-Zeit zwischen 13 und 36 Monaten angeboten, der Zuschlag auf den aktuell gültigen Nominalzins beträgt einheitlich 0,015 % pro Bereitstellungsmonat. Als Zinsbindungsfrist kann ein Zeitraum zwischen 5 und 15 Jahren (zzgl. der Forward-Zeit) vereinbart werden. ■

Konditionsänderungen bei der BW-Bank

Seit Mitte April erhebt die Baden-Württembergische Bank die Margen-Aufschläge für selbständige Eigennutzer sowie Finanzierungen in den neuen Bundesländern nicht mehr. Des Weiteren werden bei Kauf einer bestehenden Immobilie oder Umschuldung bis zu 180 Tage bereitstellungszinsfreie Zeit gewährt, bei Finanzierungen von Neubauten sogar bis zu 360 Tage. ■