

## **Newsletter I/2018**

Liebe Kunden, liebe Baugeldinteressierten,

hier die aktuellen Themen:

1. allgemeine Zinslage
2. Zinsfestschreibungen für 10 Jahre fest ab 1,18% Sollzins / 1,21% effektiv
3. was sind die Faktoren, die den individuellen Zins bestimmen?
4. Baufinanzierung über uns oder lieber direkt über eine Bank?
5. bei der Anschlussfinanzierung sparen!
6. Immobilien in Deutschland werden immer konservativer finanziert
7. Kunden werben Kunden

### **1. allgemeine Zinslage**

Wer eine Immobilie kaufen, bauen oder umfinanzieren möchte, kann derzeit von günstigen Zinsen für Baufinanzierungen profitieren. Die Zinsen lagen Anfang des Monats laut dem aktuellen Bauzins-Trendbarometer unseres Partners Interhyp bei nur rund 1,40% für zehnjährige Darlehen. Bestkonditionen lagen sogar noch darunter. Und günstig wird es voraussichtlich in den nächsten Wochen und Monaten bleiben. Das erwartet die Mehrheit der für das Trendbarometer befragten Zinsexperten von zehn deutschen Kreditinstituten.

Acht von zehn der befragten Institute gehen davon aus, dass die Bauzinsen kurzfristig etwa auf gleichem Niveau verharren. Längerfristig, das heißt in einem halben Jahr bis zu einem Jahr, prognostizieren neun von zehn Kreditgebern aber einen Anstieg der Zinsen. Begründet wird dies mit der langsamen Abkehr der Notenbanken von der lockeren Geldpolitik sowie den Erwartungen an eine anziehende Konjunktur. So begründet der Experte der Allianz: "Die Europäische Zentralbank und die amerikanische Notenbank Fed bereiten in Kommentaren die Märkte langsam auf eine Reduktion der Liquidität vor."

Und die Experten der Postbank prognostizieren: "Die Europäische Zentralbank dürfte ihre Netto-Anleihekäufe bis Ende des Jahres einstellen. Zudem wird am Markt bereits für März kommenden Jahres eine erste Leitzinsanhebung für den Euroraum eingepreist. Auch wenn die diesbezüglichen Markterwartungen aktuell unserer Ansicht nach etwas über das Ziel hinausschießen, spricht grundsätzlich wenig gegen einen weiteren, moderaten Renditeanstieg am Kapitalmarkt auf Jahressicht."

Ein Rat angesichts langfristig steigender Zinsen lautet, auf zukunftsorientierte Finanzierungen zu achten – mit hohen Anfangstilgungen, langen Zinsfestschreibungen und einem soliden Eigenkapitaleinsatz.

## **2. Zinsfestschreibungen für 10 Jahre fest ab 1,18% Sollzins / 1,21% effektiv**

Die Kondition (Stand 15.02.2018/ ohne Beratungsleistungen/ freibleibend!) unterstellt den Kauf eines Einfamilienhauses zur Selbstnutzung bei einer Beleihung bis maximal 60% vom nachhaltig erzielbaren Kaufpreis bzw. von den angemessenen Herstellungskosten (entspricht dem von der Bank zu ermittelnde Beleihungswert) und ein Darlehensvolumen ab 200.000 Euro für Kunden, die nicht selbständig sind. Eine Tilgung von mindestens 2,00% wurde einkalkuliert.

KfW-Mittel sind ab 0,75% Soll/ 0,75% effektiv für 10 Jahre fest im Angebot. Durch Tilgungszuschüsse (Programme „Energetisch Sanieren“ und „Energetisch Bauen“) kann der effektive Zins sogar im negativen Bereich liegen! Auch ohne weitere Bankdarlehen sind KfW-Mittel darstellbar! Weitere Informationen zu den einzelnen KfW-Förderprogramme finden Sie im Internet unter: [www.kfw.de](http://www.kfw.de).

Weitere Angaben wie auch ein repräsentatives Beispiel finden Sie immer recht aktuell im Internet unter: [klug-finanziert.de](http://klug-finanziert.de) („Zinskonditionen“). Für individuelle Modelle bzw. Vorschläge (z.B. mit Beratungsleistungen) fragen Sie bitte an!

## **3. was sind die Faktoren, die den individuellen Zins bestimmen?**

Die Zinsen von Baufinanzierungen werden meist im Zusammenhang mit dem Leitzins, den die Europäische Zentralbank (EZB) im Rahmen ihrer Geldpolitik festlegt, gesehen. Und bereits seit März 2016 liegt dieser Leitzins bei 0,00%!!! Er beeinflusst insbesondere die Zinsen für kurzfristige Geldanlagen (z.B. Tages- oder Festgeld) sowie kurzfristige Kredite (i.d.R. Ratendarlehen oder Dispo-Zinsen der Girokonten). Letztlich hängen die Baufinanzierungszinsen, die meist langfristig festgelegt werden, aber nur zu einem geringeren Teil von diesem Leitzins ab.

Neben dem vorgenannten Leitzins gibt es zur Ermittlung von Zinsen noch den sogenannten EURIBOR (Euro Interbank Offered Rate). Er ist der Referenzzins für Termingeldgeschäfte (in Euro) im Handel zwischen den europäischen Banken. Es ist der Zins, den sich Banken berechnen, wenn sie sich untereinander (und i.d.R. ebenfalls kurzfristig) Kredite ausleihen. Meist ist er auch die Grundlage für variable Immobiliendarlehen.

Insbesondere die Zinsen für (langfristige) Anleihen und Pfandbriefe haben einen großen Einfluss auf die Baugeldkonditionen. Dabei sind deren Zinsen umso niedriger, je höher die Nachfrage nach diesen (als sehr sicher geltenden) Anlagepapieren ist. Und gerade in den letzten, „wirtschaftlich unsicheren“ Zeiten ist hier die Nachfrage nach diesen gefahrlosen Geldanlagen sehr hoch, u.a. auch aus dem Ausland! Mitte 2016 ist die Rendite für zehnjährige Bundesanleihen zum ersten Mal sogar in den negativen Bereich gerutscht und hat die Zinsen für Immobilienfinanzierungen auf neue Tiefstände gedrückt. Diese haben aber zum Ende des Jahres 2017 eine „kleine“ Trendwende nach oben erlebt. Es bleibt also festzuhalten: Bauzinsen orientieren sich schwerpunktmäßig an den Entwicklungen bei Anleihen und Pfandbriefen und nicht am Leitzins der EZB.

Einen großen Einfluss auf den Kundenzinssatz hat zudem die Prognose der wirtschaftlichen Entwicklung für die Zukunft. Gehen die zukünftigen Erwartungen von deutlich steigenden Zinsen aus, ist der Zinsaufschlag für eine lange Zinsbindungsfrist, wie sie bei Annuitätendarlehen üblich ist, höher als bei der Erwartung gleichbleibender oder sinkender Zinssätze. Und das nicht nur bezogen auf Deutschland oder den EU-Raum, sondern in einer globalen Betrachtung, da der „Markt“ mittlerweile international ausgerichtet ist.

Aber nicht alleine die o.g. Zinssätze, als Einstands-/Einkaufskosten der Banken bei deren Refinanzierung, bestimmen den Zins für eine Baufinanzierung. Es gibt weitere Parameter. Einige davon kann der Kunde beeinflussen und einige liegen nicht in seinem Einflussbereich. So kalkulieren die Finanzierungsinstitute natürlich ihre Kosten (z.B. für die Beratung, die Prüfung der Objektwerte und der Kundenbonität, Bearbeitung der Bestände etc.) in den Zins ein. Ebenso die Gewinnmarge, die die Bank am Geschäft selbstredend erzielen will.

Und auch die Lage und die Art der Immobilie nimmt Einfluss auf den Zinssatz. Wenn ein Objekt eher schwer verkäuflich scheint/ist, ist das Risiko für die Bank bei einer Zwangsversteigerung höher, einen Kreditausfall zu erleiden. Dieses Risiko gibt die Bank über eine erhöhte Marge weiter. Sieht die Bank das Risiko geringer, fällt auch dieser Risikoaufschlag geringer aus. Und hierbei gilt zudem: je weniger Eigenkapital eingesetzt wird, desto höher die Risikoaufschläge, die die Bank nimmt. Zum einen aufgrund des erhöhten Ausfallrisikos wie vor beschrieben, aber auch durch höhere Refinanzierungskosten, die anfallen. So können bis zu 60% des Beleihungswerts z.B. durch (zins-)günstige Pfandbriefe durch die Bank refinanziert werden. Ist der Kreditwunsch höher, muss die Bank z.B. über Schuldverschreibungen arbeiten, für die sie höhere Margen zahlen muss, die dem Kunden weitergereicht werden. Und diese Kosten steigen überproportional an, je höher der Kreditwunsch am oder sogar über dem Objektwert liegt.

Ein weiterer und zunehmend wichtiger Faktor ist die individuelle Bonitätseinschätzung. Ein Schwerpunkt ist hier das bisherige Zahlverhalten, das oft über die Schufa oder andere Auskunfteien (z.B. im gewerblichen Bereich etwa die Creditreform) abgefragt und zumeist in einem statistisch anzunehmenden Zukunftswert abgebildet wird. Doch auch unbefristete Arbeitsverhältnisse oder eine Verbeamtung sind von Vorteil. Im Gegensatz dazu wird bei Selbstständigen oder Vertragsbefristungen wie auch der Probezeit kein solch sicheres Einkommen gesehen.

Zuletzt sind auch Faktoren wie die Zeit ohne Bereitstellungszinsen, Sondertilgungswünsche oder weitere Optionen zum Teil nur gegen Zinsaufschläge erhältlich. Aber auch Abschläge für höhere Darlehenssummen, Volltilgerdarlehen oder ähnliches sind üblich. Von daher sind „Schaufensterkonditionen“ immer mit Vorbehalt zu sehen. Erst die individuelle Betrachtung führt zum richtigen Zins und Anbieter für jeden Einzelfall. Nutzen Sie daher unser Angebot, bankenungebunden den Markt zu scannen und den für Sie richtigen Anbieter mit dem zu Grunde liegenden sinnvollsten Konzept („Konzept vor Kondition!“) auszuwählen!!!

#### **4. Baufinanzierung über uns oder lieber direkt über eine Bank?**

Bei Baufinanzierungen geht es in der Regel um lange Vertragslaufzeiten, große Investitionssummen und hohen Zeitaufwand, u.a. um Angebote einzuholen und – wenn überhaupt selbst möglich – mathematisch korrekt zu vergleichen. Bei der Wahl des falschen Anbieters/der falschen Finanzierungslösung ist eine Finanzierung sonst schnell mehrere tausend Euro teurer als nötig.

Zudem erschwert die seit März 2016 gültige Wohnimmobilienkreditrichtlinie – wie schon in vorherigen Newslettern berichtet – zum Teil immer noch die Kreditvergabe. Banken sind durch diese gesetzliche Vorgabe verpflichtet, Kreditwünsche genauer zu prüfen. Zum einen soll für den Kunden sichergestellt werden, dass seine Baufinanzierung möglichst jederzeit problemlos bezahlt und am Ende so auch vollständig getilgt werden kann. Zum anderen sollen die Banken Kreditrisiken zur Vermeidung einer eigenen Schieflage, für die der Staat im Zweifel im Rahmen einer Bankenrettung einspringen müsste/würde, nicht uneingeschränkt hereinnehmen dürfen. Wenn eine Anfrage aus diesem Grund bei der „Hausbank“ abgelehnt wird, kann ein bankenungebundener Vermittler wie wir, mit einer großen Auswahl an weiteren Bankpartnern, hilfreich sein.

Als bankenungebundener Vermittler sind wir in der glücklichen Lage mehrere Finanzierungsvorschläge und/oder Finanzierungsinstitute vorschlagen zu können. Durch unsere effektiven Plattformen haben wir die Möglichkeit, Vergleiche schnell – quasi per Knopfdruck – durchzuführen bzw. haben durch unsere regionalen Kontakte die richtigen Ansprechpartner der Banken vor Ort an der Hand. Und kein Kunde muss dabei auf eine qualifizierte Beratung verzichten. Je nachdem, welchen Kommunikationskanal der Kunde bevorzugt, stehen wir ihm online, per Telefon oder für ein persönliches Gespräch zur Verfügung. Letztlich erhalten wir von dem Anbieter, der das Darlehen am Ende vergibt, eine Provision. Hierzu muss der Kunde im Vorfeld aufgeklärt werden und er hat uns vor Vermittlung einen Vermittlungsauftrag zu erteilen.

Wir stehen als bankenungebundene Vermittler zwischen Kunde und Bank und fügen hier die Interessenlagen der Parteien zusammen. Dabei ist der Auftraggeber, also der Kunde mit seinen Wünschen und Bedürfnissen, natürlich im Fokus. Welche Wahl hat da im Gegensatz schon ein fest angestellter Bankmitarbeiter oder ein gebundener Vertriebsmitarbeiter (z.B. der bankengebundenen Vertriebe wie der Postbank Finanzvertrieb oder der Deutschen Bank, von Bausparkassen, von Versicherungen oder von Vertriebsgesellschaften wie AWD/OVB)?

In einer Untersuchung von Finanztest (Ausgabe 01/2016) wurde sogar deutlich, dass Darlehen von einem Vermittler meist günstiger waren (zumindest auch nicht teurer!) als das gleiche Produkt direkt über das gleiche Finanzierungsinstitut. Wie ist das möglich? Herrscht doch die Meinung vor – und auch sonst so von Verbraucherschützern befeuert, Vermittler würden vorwiegend Produkte mit hohen Provisionen verkaufen, um die eigenen Profite zu maximieren. Oder das „Gerücht“, Provisionen würden als Kosten von den Banken „on top“ den Kreditzinsen zugeschlagen. Diese Zinszuschläge werden gerne von Banken so kommuniziert, bringen Vermittler Banken doch in einen – für den Kunden vorteilhaften – hohen/höheren Wettbewerb, als es die Kunden selbst können. Die wichtigste Nachricht ist hierbei: weder müssen vom Kunden Provisionen bei uns extra gezahlt werden, vielmehr sind sie bereits im Zinssatz eingerechnet (siehe oben), noch verteuern sie die Darlehen. Im Gegenteil: da Banken Vertriebs- und Bearbeitungskosten sparen, können sie Immobilienkredite über Vermittler wie uns sogar oft zu einem besseren – zumindest aber gleichhohen – Zins anbieten! Und ein neutraler Betreuer außerhalb der Bank ist für den Kunden auch über die Darlehenslaufzeit immer von Vorteil, denn man weiß ja nie, was sich im Laufe der Zeit verändert und neutraler Beratungsbedarf auf einmal gebraucht wird.

Durch die Vielzahl an Immobilienkrediten, die wir – auch im Zusammenschluss mit der von uns genutzten Plattformen und Netzwerken – an Banken weitergeben, verfügen wir über eine bessere Ausgangsbasis für Zinsangebote im Gegensatz zum einzelnen Privatkunden. Dazu kommt, dass wir langjährige und vertrauensvolle Beziehungen zu den verschiedenen Anbietern pflegen. Beides sind Gründe, warum wir in der Lage sind, attraktive Konditionen bei der Finanzierung anbieten zu können.

Zudem begleiten wir Kunden von der ersten Beratung, der Beantragung des Immobilienkredits eben bis über die gesamte Darlehenslaufzeit. Dieser Prozess nimmt zwar viel Zeit in Anspruch, i.d.R. schon anfänglich mehrere Stunden, u.a. für intensive Kennlern- und/oder Beratungsgespräche, in dem verschiedene Optionen besprochen werden, ist aber meist unabdingbar, um alle Facetten die wichtig sind am Ende betrachten und abwägen zu können. Danach bereiten wir die notwendigen Unterlagen, die von Bank zu Bank unterschiedlich sind, fachgerecht und vollständig für die Anbieter auf. Kunde und Bank haben damit so kaum Aufwand. Diese Zeitersparnis honoriert die Bank ebenfalls mit günstigeren Kundenkonditionen.

Welche Bank am Ende zum Tragen kommt, hängt von den unterschiedlichen Bedürfnissen der Kunden ab und können die Entscheidung beeinflussen. Das ist zum Beispiel die Option von Sondertilgungen, die zusätzliche Flexibilität bei der Finanzierung der Immobilie bringt, oder die Erfahrung mit bestimmten Anbietern, die in der Vergangenheit gemacht wurden oder auch die aktuell prognostizierte Bearbeitungsgeschwindigkeit. Welcher Faktor auch in welcher Gewichtung in die Entscheidung einfließt: unsere Kunden haben das letzte Wort und entscheiden sich für die Finanzierungslösung, die nach ihrer Einschätzung und Abwägung aller Parameter – die in der Regel gemeinsam mit uns bewertet werden – am besten zu ihnen passt. Das ist letztendlich die Erklärung dafür, warum nicht das Produkt mit den höchsten Provisionen, sondern das mit der besten Finanzierungsstruktur und/oder den individuell besten Konditionen für den Kunden vermittelt wird.

Vertrauen spielt bei Immobilienfinanzierungen eine hervorgehobene Rolle. Daher ist es nachvollziehbar, dass viele Interessenten sich bei der Baufinanzierung gefühlt lieber auf ihre „Hausbank“ verlassen, deren Berater sie seit Jahren kennen, als auf einen „unbekannten Finanzierungsberater“. Dabei lassen sie sich jedoch die Chancen entgehen, über uns bessere Finanzierungen, sei es in der Kondition und/oder im Aufbau, zu erhalten. Es kann sich also auszahlen, in Sachen Finanzierung andere/neue Wege zu beschreiten. Insoweit sind wir froh, uns auf einen großen und zufriedenen Kundenstamm, der uns in der Regel auch gerne und oft weiterempfiehlt, stützen zu können! Vergessen also bitte auch Sie nicht uns weiterzuempfehlen, wenn Sie davon hören, dass jemand an einer professionellen und ungebundenen Finanzierungsberatung wie -begleitung interessiert ist.

Und auch in Sachen Weiterbildung bleiben wir für unsere Kunden auf dem Laufenden! So wurde im November 2017 eine Weiterbildung im Bereich professioneller Baufinanzierungsberatung an der Frankfurt School (anerkannte Hochschule, spezialisiert auf den Finanzsektor) erfolgreich absolviert. Weitere Informationen dazu finden Sie bei Interesse auf unserer Homepage im Internet!

## **5. bei der Anschlussfinanzierung sparen!**

Ende 2017 hat die Interhyp die Ergebnisse ihrer Studie "Anschlussfinanzierung in Deutschland" veröffentlicht. Sie zeigt: bei einer Anschlussfinanzierung kann viel Geld gespart werden – sofern alle Möglichkeiten voll genutzt werden. Denn eine Anschlussfinanzierung ist eine gute Gelegenheit, die bisherige Finanzierungsstruktur noch einmal zu überdenken. Oft lohnt sich hier zudem ein Bankenwechsel.

Etwa die Hälfte der von Statista im Auftrag von Interhyp befragten 2.200 Personen aus repräsentativen Bevölkerungsgruppen profitierte bei der Anschlussfinanzierung von deutlich niedrigeren Zinsen als bei der Erstfinanzierung. Bei einem Vergleichspanel von rund 1.100 Eigenheimbesitzern, die ihren Anschlusskredit überwiegend in der derzeitigen Niedrigzinsphase abgeschlossen haben und am Anbietervergleich interessiert waren, konnten sogar fast 90% deutlich niedrigere Zinsen erreichen.

Das Sparpotenzial einer Anschlussfinanzierung bleibt laut der Studie jedoch oft ungenutzt: Kreditnehmer überschätzen häufig den finanziellen und zeitlichen Aufwand für eine Umschuldung. Deshalb haben viele Bedenken, die Bank zu wechseln. Zwei Drittel der repräsentativ Befragten blieben bei der Anschlussfinanzierung bei ihrem Kreditinstitut. In dem Vergleichspanel der Immobilienbesitzer, die zu 90% deutlich sparen konnten, haben dagegen zwei Drittel den Anbieter gewechselt.

Dabei liegen die Kosten für einen Bankenwechsel oft nur bei wenigen Hundert Euro. Und die Sparchancen sind groß. Bei einer Umschuldung können Zinsvorteile von bis zu etwa einem halben Prozentpunkt erzielt werden. Dadurch werden über die Laufzeit des Darlehens je nach Konstellation leicht mehrere Tausend Euro eingespart. Anschlussfinanzierer sind für Banken sogar besonders attraktive Kunden. Denn oft hat sich ihre Grundsituation verbessert. So bei mehr als der Hälfte der Befragten (51%) aus der repräsentativen Bevölkerungsgruppe z.B. die finanzielle Ausgangsposition im Vergleich zur Erstfinanzierung. Hauptgründe für eine Verbesserung waren hier ein höheres Einkommen (77%), geringere finanzielle Belastungen (33%), mehr Eigenkapital (15%) und ein gestiegener Immobilienwert (10%).

Zudem ist eine weitere Möglichkeit zur Optimierung der Finanzierungsbedingungen vielfach immer noch unbekannt: nach dem BGB (§ 489) steht Darlehensnehmern zehn Jahre nach Vollausszahlung des Kredits ein Sonderkündigungsrecht zu (bitte dabei nie die Kündigungsfrist von sechs Monaten „on-top“ nicht vergessen!). Die Studie ergab: 40% der Kreditnehmer mit Zinsbindungen von 15 Jahren und mehr wussten nicht, dass sie von diesem Recht Gebrauch machen und so bares Geld sparen konnten.

Steht bei Ihnen oder in Ihrem Umfeld eine Anschlussfinanzierung an? Kommen Sie gerne auf uns zu, sollten wir noch nicht in Kontakt stehen bzw. geben Sie unsere Kontaktdaten potentiellen Interessenten gerne weiter und profitieren Sie von unserer Honorierung „Kunden werben Kunden“ (s. unter Punkt 7).

## **6. Immobilien in Deutschland werden immer konservativer finanziert**

Wenn es um die Baufinanzierung geht, legen die Bundesbürger Wert auf Sicherheit! Das geht aus einer Erhebung hervor, die der Verband deutscher Pfandbriefbanken (vdp) bei seinen Mitgliedsinstituten durchgeführt hat. Dafür wurden rund 1.600 Darlehensverträge analysiert, die im ersten Halbjahr 2017 bei 15 Hypothekenbanken abgeschlossen wurden.

Zwar stieg aufgrund gestiegener Immobilienpreise der durchschnittliche Kreditbedarf vom 6,1-fachen Jahreseinkommen im Jahr 2015 auf das 6,3-fache Jahreseinkommen an – doch dafür achten Bauherren mehr denn je darauf, ihre Schulden möglichst schnell zurückzuzahlen.

So stieg die Anfangstilgung weiter und erreichte in diesem Jahr einen Rekordwert von durchschnittlich 3,23% der Darlehenssumme. Zum Vergleich: vor fünf Jahren lag der Tilgungssatz im ersten Jahr noch bei 2,32%.

Um sich die extrem niedrigen Zinsen möglichst lange zu sichern, wählen zudem immer mehr Bauherren und Immobilienkäufer langfristige Zinsbindungsfristen. Fast zwei von drei Finanzierungsnehmern lassen den Zins über mehr als zehn Jahre festschreiben. Das sind fast die Hälfte mehr als noch vor zwei Jahren. Die durchschnittliche Zinsbindungsfrist betrug bei Neuabschlüssen in den ersten sechs Monaten dieses Jahres gut 14 Jahre.

Vor diesem Hintergrund sieht vdp-Hauptgeschäftsführer Jens Tolckmitt trotz hoher Preise das Finanzierungsgeschäft auf solidem Fundament und stellt den Bauherren ein gutes Zeugnis aus: "Den Deutschen ist bewusst, dass Rahmenbedingungen sich ändern können. Sie setzen daher weiter auf Planungssicherheit und eine schnelle Entschuldung der Immobilie."

## **7. Kunden werben Kunden**

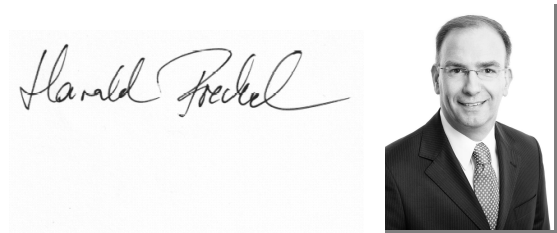
Wie gewohnt bzw. bekannt, gibt es für jede Ihrer Empfehlung, die zu einem Geschäftsabschluss führt, einen Kaufhof-Einkaufsgutschein über 100 Euro als kleines Dankeschön.

Für die Honorierung ist es keineswegs notwendig, dass Sie selbst schon Kunde sind. Jede Empfehlung zählt! Reichen Sie einfach die Kontaktdaten des Interessenten an klug-finanziert weiter oder teilen dem Interessenten die Kontaktdaten von klug-finanziert mit.

Für weitere Fragen, auch außerhalb des Newsletters, nehmen Sie bitte einfach Kontakt auf!

Ihnen eine schöne Frühlingszeit sowie ein frohes Osterfest. Bis zum nächsten Newsletter alles Gute!!!

Ihr



**klug-finanziert**

**Harald Preckel**

Kamillenweg 16-18  
53757 Sankt Augustin

Telefon 0 22 41 - 955 876 11

Fax 0 22 41 - 955 876 19

mobil 0172 - 41 36 975