

NORMAN ARGUBI

30

GEHEIMNISSE

— DER —

**IMMOBILIEN
FINANZIERUNG**

**DIE IHNEN IHRE BANK
NICHT VERRÄT**



... UND WIE SIE DIE OPTIMALE
FINANZIERUNG FINDEN.



Inhalt

Vorwort

1. Grundregeln
2. Konstruktion statt Kondition
3. Regionale Sparkassen oder Volksbanken vor Ort als Finanzierungspartner
4. Zinsen kosten Geld
5. Die Tilgung – Rückzahlung muss sein
6. Die Nebenkosten, GrESt, Notar, Gericht, Makler
7. Das Grundbuch
8. Bauspardarlehen
9. Spezial: Wohnriester
10. KfW-Darlehen 124
11. Annuitätendarlehen
12. Profi-Tipp: Festzinsdarlehen
13. Die Investmentpolice als Tilgungssurrogat
14. Wie viel darf ein Haus kosten? Miete gegen Rate
15. Gewerbefinanzierungen
16. Finanzierung von Studentenbuden und kleineren Apartments
17. Die neue Wohnungsbaukreditrichtlinie
18. Laufzeitenmix
19. Die vermietete Immobilie
20. Finanzierung eines Mehrfamilienhauses
21. Die Selbstauskunft oder der Finanzierungsantrag

22. Die Schufa-Auskunft
23. Das Nachrangdarlehen
24. Profi-Tipp 2: Hinterlegung Depot für die Nebenkosten
25. Die Arbeit eines Finanzierungsvermittlers
26. Die Bank vor Ort
27. Wie vergleiche ich Bankangebote?
28. Die Sondertilgung
29. Die Eigenleistung
30. Ehepartner - wenn nur einer finanzieren soll
31. Zusammenstellung der Unterlagen
32. Wie geht's weiter? Umschuldung, § 489 BGB und Forwarddarlehen
33. Action

Vorwort

Hier ist es – das zweite Buch unserer kleinen Serie »33 Geheimnisse«. Das erste Buch zum Thema Geldanlage war ein sehr schöner Erfolg, nun also das neue Buch zum nächsten Thema Immobilienfinanzierung.

Die Idee des Buches ist es, Ihnen einen guten Überblick über das Thema zu verschaffen und – wie in der ersten Ausgabe – anders als andere Publikationen zu sein. Dabei ist das Thema der Immobilienfinanzierung wahrscheinlich viel wichtiger, als Sie das bislang selbst wahrgenommen haben. Die meisten glauben heute immer noch, es ginge nur darum, Zinssätze zu vergleichen. Sie werden erleben, dass das nur einen sehr geringen Teil des Erfolges ausmacht.

Sie werden lernen, wo die wirklichen Unterschiede liegen und was Sie tun müssen, um Ihre nächste Finanzierung optimal zu gestalten und wer Sie dazu aktiv unterstützen kann. Und vor allem werden Sie nach der Lektüre dieses Buches verstehen, wie die Bank Erträge bei der Finanzierungsberatung erzielt. Das bringt Sie in die Situation, selbst entscheiden zu können, welchen Weg Sie gehen werden und für welche Form einer Finanzierung Sie sich entscheiden – und warum.

Mir geht es nicht darum, Ihnen »den einen« Weg aufzuzeigen oder Ihnen eine bestimmte Form vorzuschlagen. Ich möchte, dass Sie die Unterschiede kennen und später selbst beurteilen können, was die Unterschiede sind. Ich möchte Sie in die Lage versetzen,

eine eigene selbstbewusste Entscheidung treffen zu können. Nur dann können Sie auch mit einem Berater in einen konstruktiven Dialog treten. Egal ob das ein unabhängiger Finanzierungsvermittler oder der Mitarbeiter einer Bank ist. Je besser Sie Bescheid wissen, desto klüger kann Ihre Entscheidung sein. Und darum geht es doch. Kluge Entscheidungen zu treffen.

Werden Sie ein starker Verbraucher, der weiß, was er tut, und schauen Sie mit mir ein wenig hinter die Fassaden der Finanzindustrie, denn es ist für den Einzelnen meist nur schwer zu verstehen, wo wirklich das Geld verdient wird. Und Geld ist nun einmal gerade in der Bankenwelt häufig der Grund allen Handelns. Das ist per se nicht schlimm, denn alle müssen und sollen Geld verdienen. Nur aus meiner Sicht bitte mit »offenem Visier«, sodass Sie das sehen und erkennen können. Das Buch dient genau dazu.

Und nun viel Spaß beim Lesen! Viele neue Erkenntnisse wünscht Ihnen

Norman Argubi

1. Grundregeln

Es ist wie bei jedem Spiel. Wer die Regeln nicht kennt, kann nicht erfolgreich spielen. Wer nur glaubt, die Regeln zu kennen, diese aber nicht beherrscht, wird später von anderen Mitspielern ausgenommen. Das ist gerade bei der Baufinanzierung eine unangenehme Situation, weil es in der Regel um viel Geld geht. Es ist auch deswegen unangenehm, weil die Mitspieler in diesem Spiel meist Banken, Bausparkassen oder Versicherer sind, die deutlich größer sind als man selbst und die nicht nur die Regeln besser beherrschen, sondern auch mit größerer Personalstärke und noch mehr Geld immer am längeren Hebel sitzen. Aus diesem Grund ist es so ungemein wichtig, hier einmal über die Regeln und Prinzipien zu sprechen, die Sie so und in dieser Form woanders noch nie gelesen haben.

In allen Berichten der üblichen Presse geht es beim Thema Baufinanzierung immer nur um einen Zinsvergleich, man schaut, wo man 20 Euro Rate sparen kann, ohne die Hintergründe weiter zu beleuchten. Dabei verstehen die meisten noch gar nicht, worauf sie grundsätzlich bei der Finanzierung achten müssen. Wie ist eine Finanzierung aufgebaut, welche Rechte haben sie und wie sehr sie sich – und vor allem wodurch – in eine Abhängigkeit begeben. Jedoch kann man aus meiner Sicht nur dann eine gute und ausgewogene Entscheidung treffen, wenn man um diese Dinge weiß. Die meisten wissen es jedoch nicht und hoffen einfach mal darauf, dass alles gut gehen möge. Sie sind jetzt schon einen Schritt weiter, denn Sie halten dieses Buch in der Hand.

Jede Baufinanzierung startet mit der Frage, ob die ausgesuchte Immobilie die richtige ist. Das gilt bei der Kapitalanlage genauso wie bei dem selbstgenutzten Häuschen. Ist das Haus den Preis tatsächlich wert, was muss die nächsten Jahre noch investiert werden? Habe ich zu diesem Zeitpunkt dieses Geld oder muss ich für die nächsten Renovierungen einen Kredit aufnehmen? Bekomme ich später überhaupt noch ein Darlehen? Allein bei dieser letzten Frage scheitern schon eine Reihe von Menschen, weil sie sich hierüber eben keine Gedanken machen. Sie leben einfach in der Hoffnung, dass die 25 Jahre alte Heizung in dem Haus, das sie sich gerade eben leisten können, doch bitte noch 20 Jahre halten möge. Sicher kann man so kalkulieren, oft genug geht das aber schief.

Ich weiß, wovon ich rede. Als ich mein erstes Haus gebaut habe, musste ich feststellen, dass es im Laufe der Zeit von Planung bis Fertigstellung fast 50.000 Euro teurer wurde. Da hat man einen Festpreis »schlüsselfertig« vereinbart und denkt als junger unerfahrener Mensch nicht daran, dass man das, was dort an Bemusterung einkalkuliert ist, vielleicht gar nicht mag. Erst im Laufe des Baufortschritts kommt man nämlich dazu, sich zum Beispiel mal die Türen anzuschauen. Oder gar die Türgriffe. Will man wirklich mit Plastiktürgriffen die nächsten 20 Jahre leben, oder sollte das lieber etwas Ordentliches sein?

Da werden Fliesen für 25 Euro einkalkuliert, aber spätestens wenn man mit seinem Ehepartner durch die Fliesenausstellung wandert, stellt man fest, dass genau diese Fliesen eher hässlich sind, die anderen für 49 Euro oder für 79 Euro viel schöner aussehen - man baut schließlich nur einmal.

Haben Sie sich mal angesehen, welche Bäder Bauträger in Häuser einbauen wollen bzw. welche sie zumindest einkalkulieren? So ein Bad mit Möbeln von »Ideal Standard«, die man in billigen Restaurants oder in Schulen findet. In den Badausstellungen sind die übrigens immer ganz hinten in der Ecke eingebaut. So muss man erst einmal durch die gesamte Ausstellung laufen, hat also schon x Varianten gerade betrachtet, wo ein Badezimmer schöner ist als das andere, und kommt dann in »seinem« neuen Albtraum Bad an, dass sich sofort als No-Go darstellt. Also planen Sie anschließend das Bad gleich noch einmal neu - mit deutlich höheren Kosten.

Das Ganze machen Sie dann noch mit den Fußbodenbelägen, mit den Fußleisten, mit den Pflastersteinen draußen und mit der Elektroinstallation, weil Sie immer viel mehr Steckdosen benötigen, als ursprünglich kalkuliert. Wenn Sie sich dann noch vor Elektromog schützen möchten und abgeschirmte Kabel einbauen lassen, kostet auch das extra.

Heute haben wir ein altes Haus mit über 140 Jahren und durften auch hier feststellen, dass natürlich ein paar Jahre später Sanierungsmaßnahmen anstehen. Und am Ende wird das auch nie aufhören. Das ist bei Häusern auch nicht anders als bei Gebrauchtwagen. Hat das Auto erst einmal die 100.000 km überschritten, häufen sich die Reparaturen.

Neben den Kaufkosten der Immobilie und den Reparaturen unterschätzen die meisten ebenso die Nebenkosten. Und damit meine ich jetzt nicht den Makler, Notar und Gerichtskosten, vielmehr die laufenden Kosten der Immobilie, die sogenannten Instandhaltungskosten. Während der Mieter einfach seine Hausverwaltung anruft, wenn der Wasserhahn tropft, muss er sich nun als Hauseigentümer selbst darum kümmern - und es dann

sogar bezahlen. Sie sind also doppelt gestraft. Es kostet Sie plötzlich Zeit und Geld. Sie müssen also plötzlich Handwerker aussuchen und sich entscheiden, welche Maßnahme jetzt die richtige ist. Alles Gedanken, um die sich ein Mieter dauerhaft keine Sorgen machen muss. Auch das unterschätzen viele.

An dieser Stelle mal ein erster kleiner Tipp, insbesondere für Kapitalanleger zum Thema Nebenkosten. Die meisten suchen ja aus naheliegenden Gründen ihre Immobilien am liebsten vor der Haustür. Wenn ich allerdings als Kapitalanleger statt in Schleswig-Holstein lieber in Sachsen oder in Bayern investiere, dann spart allein diese eine Überlegung häufig Zehntausende von Euros. Denn die Grunderwerbsteuer ist in Schleswig-Holstein unfassbare 85,7 % höher als in Bayern und in Sachsen. In vier anderen Bundesländern kann man ebenfalls 85,7 % mehr Steuern zahlen. Auch das ist ein Gedanke, der von Anfang den Gewinn stärker beeinflusst, als bei der Finanzierung 0,2 % zu sparen. Dieses Buch soll Ihnen schließlich einen echten Mehrwert bieten, egal worum es bei Ihrem Immobilienprojekt geht.

Im Bereich der Kapitalanlagen muss man immer unterscheiden zwischen den sogenannten umlagefähigen und nicht umlagefähigen Kosten. Nur die ersteren zahlt der Mieter, die anderen belasten nur Sie. Wenn Sie das vorher wissen und es einkalkulieren, dann ist alles gut. Wenn Sie zuvor nur an die Kaltmiete und Ihre Raten für die Bank denken, werden Sie einige Zeit später eines Besseren belehrt. Mir ist es hier wichtig, Sie einfach auf diverse Punkte aufmerksam zu machen, auf die man von einem reinen Immobilienmakler oder seiner Bank nur selten oder gar nicht hingewiesen wird.

Ein anderes Thema ist die dauerhafte Offenlegung von Vermögen. Das ist den meisten Kunden so nicht bewusst, wie heute die Darlehensverträge bei den Kreditgebern ausgestaltet sind. Dass man bei der Kreditanfrage eine Selbstauskunft ausfüllt und seine Einkünfte, Guthaben und Verbindlichkeiten benennt, ist den meisten schon bewusst. Nur endet diese Verpflichtung nicht nach Kreditunterschrift. Zu diesem Punkt habe ich zum Beispiel auch noch nie etwas in der öffentlichen Presse gelesen. Die Bank hat ein dauerhaftes Recht, sich über Ihre finanzielle Situation zu informieren. Sie kann Sie also jedes Jahr auffordern, Ihre Einkommensbelege zu offenbaren. Im Bereich der gewerblichen Kunden und auch im Bereich der Kapitalanlagen kommt das heute schon fast regelmäßig vor.

Das ist dann besonders unangenehm, wenn es gerade finanziell eng ist, weil zum Beispiel einer der Partner gerade arbeitslos oder in der Kinderbetreuung ist. Das Ganze kann so unangenehm werden, dass die Bank im Zweifel Ihr Darlehen kündigen kann, wenn sie der Meinung ist, dass Sie nicht dauerhaft in der Lage sein werden, die Raten zu bedienen. Das kann die Bank sogar dann tun, wenn Sie bis dato alle Raten immer pünktlich gezahlt haben. War Ihnen das bewusst?

Um Ihnen ein Gefühl dafür zu geben, wie die Bank darauf kommt, dass Sie sich die Immobilien nicht dauerhaft leisten können, hier eine aktuelle Prüfung der Commerzbank. Diese Bank, die ja nur mit staatlicher Hilfe in der Finanzkrise gerettet werden konnte, kalkuliert aktuell sehr streng die sogenannte Kapitaldienstfähigkeit der Ratenverpflichtungen. Kapitaldienstfähigkeit bedeutet: Welchen Kapitaldienst, also welche Rate an Zins und Tilgung können Sie sich dauerhaft leisten?

Die Bank führt eine Art Stresstest durch mit einer Annuität von 8 %. Dabei wird auf der Einnahmeseite Ihr Gehalt angerechnet, von den Mieteinkünften, die Sie bekommen, werden Ihnen hingegen nur 75 % anerkannt. Im Detail sieht das dann wie folgt aus: Sie haben ein Gehalt von 4.000 Euro und finanzieren ein kleines Mehrfamilienhaus von 1 Mio Euro. Das Haus ist vermietet und Sie erhalten in guter Lage eine Miete von 3.500 Euro im Monat. Insgesamt stehen Ihnen also 7.500 Euro im Monat zur Verfügung.

An die Bank zahlen Sie 2.500 Euro Zinsen und die gleiche Summe an Tilgung. Es bleiben Ihnen zum Leben demnach 2.500 Euro im Monat. Kosten für Verwaltung, Instandhaltung und anderes lassen wir hier aus Vereinfachungsgründen einfach mal weg. Die Commerzbank und einige andere Banken kalkulieren anders. Zu Ihrem Gehalt von 4.000 Euro rechnet die Bank nur 75 % der Mieten, also 2.625 Euro, sodass die Bank Ihre Einkünfte mit 6.625 Euro kalkuliert.

Bei Zins und Tilgung geht man dann im Gegenzug davon aus, dass diese auf 8 % ansteigen können, und genau diese sollten Sie sich leisten können. 8 % auf 1 Mio sind 80.000 Euro im Jahr, somit 6.666 pro Monat. Kalkulierte Einnahmen sind 6.625 Euro und Ihre kalkulierten Ausgaben betragen 6.666 Euro. Ihre Unterdeckung beträgt kalkulatorisch demnach 41 Euro. Obwohl Sie in der Realität mit diesem Investment jeden Monat 2.500 Euro übrig haben, ist die Bank der Meinung, dass Sie kurz vor der Pleite sind, und sie kann entweder den Fall ablehnen oder aber bestehende Kreditverträge bei einer solchen Konstellation im Zweifel sogar kündigen.

Bitte, ich sage nicht, dass das auf jeden Fall passieren wird. Und die Commerzbank ist, wie viele andere Banken auch, ein gutes und seriöses Institut und nicht in erster Linie darauf aus, alle Kunden zu kündigen. Ich möchte Sie nur

sensibilisieren. Und wir wissen auch nicht, wie weit der Gesetzgeber noch gehen wird. Mit der Wohnungsbaukreditrichtlinie hat dieser schon Einfluss auf die Entscheidungsrichtlinien innerhalb der Banken genommen, das werden wir im speziellen Kapitel hierzu noch genauer beleuchten.

In diesem Kapitel gebe ich Ihnen nur in einer Art Schnellübersicht einige Aspekte an die Hand, die meist unter den Tisch gekehrt werden. Achten Sie auf Ihre Finanzen. Achten Sie auf die Verträge und machen Sie sich ruhig mal die Mühe und lesen Sie einige davon. Wenn Sie die nicht gleich verstehen, dann fragen Sie einfach jemanden, der sich damit auskennt. Ob einen Anwalt oder einen unabhängigen Finanzberater vor Ort.

In den nächsten Kapiteln legen wir jetzt richtig los und gehen intensiv ins Detail. Einiges wird Ihnen sicher bekannt vorkommen, wenn Sie schon mal finanziert haben, anderes dürfte auch für den Semi-Profi noch neu sein, und sei es nur durch die Art und Weise, wie ich bestimmte Aspekte beleuchte. Aber auch das ist ja ein Grund für dieses Buch. Dinge hinterher anders zu sehen als vorher. Nur so lernt man etwas hinzu. Im Übrigen lerne auch ich ständig hinzu durch meine Kunden, die mich seit über 25 Jahren immer neu fordern und das Leben nie langweilig werden lassen.

2. Konstruktion statt Kondition

Was erwarten Sie von einem Buch über Immobilienfinanzierung? Als ich begonnen habe, für dieses Buch zu recherchieren, und Umfragen gestartet habe, was die Menschen lesen wollen, da traten immer zwei Punkte hervor: Zum einen wollten die Menschen wissen: Wo und bei welcher Bank gibt es die günstigsten Zinsen? Und der zweite Punkt war immer: Jetzt endlich die »heißen Tipps«, also welche Tricks und Kniffe gibt es, von der Bank noch mehr Geld zu erhalten?

Ich bitte an dieser Stelle schon einmal um Verzeihung, aber den zweiten Punkt kann ich leider nicht erfüllen. An alle, die jetzt enttäuscht das Buch zu Seite legen wollen, sage ich: Danke für den Kauf dieses Buches, aber ich kann Euch und Ihnen nicht helfen. Jedenfalls so lange nicht, wie ich selbst noch arbeite. Ein Zauberer erklärt auch nicht nach Ende der Show, wie seine Tricks funktionieren.

Dieses Buch schreibe ich als Mann der Praxis. Ich bin seit 28 Jahren unabhängiger Finanzberater und finanziere seit 28 Jahren für meine Mandanten deren Immobilienprojekte. Und nur mal angenommen, selbst wenn ich insbesondere Tricks kennen würde, dann würde ich diese sicher nicht öffentlich in einem Buch schreiben, denn auch Banker lesen meine Bücher. Und diese sind keine Gegner, die man über den Tisch ziehen muss, sondern Geschäftspartner.

Alle unabhängigen Berater in Deutschland stehen zwar schon qua Gesetz immer auf der Kundenseite und haben

zunächst die Interessen ihrer Kunden zu vertreten, während die Mitarbeiter der Bank laut Arbeitsvertrag die Interessen ihrer Arbeitgeber zu vertreten haben. Daher gibt es einen deutlichen Unterschied bei jedem Informationsgespräch, ob Sie dieses mit einem Mitarbeiter innerhalb einer Bank führen oder mit einem unabhängigen Finanzierungsvermittler.

Ich bin aber kein Freund von Grabenkämpfen nach dem Motto: Die unabhängigen Berater sind immer gut und Banken sind immer böse. Die Wahrheit liegt wie immer in der Mitte, und genauso, wie es unfähige Vermittler gibt, gibt es eben auch hervorragende Bankmitarbeiter. Es sind immer die Menschen, die den Unterschied machen. Und die muss man sorgfältig auswählen. Hier muss und sollte die Chemie in der Beratung stimmen, erst recht, wenn man wie wir das Ziel hat, langfristig mit Mandanten zu arbeiten und immer wieder gemeinsam neue Immobilienprojekte abzuwickeln. Das macht es langfristig für alle Beteiligten einfacher und angenehmer in der Zusammenarbeit.

Zurück zur Überschrift dieses Kapitels: »Konstruktion statt Kondition« – Was bedeutet das?

In der Tat suchen die meisten Kunden bei dem Vergleich verschiedener Finanzierungen nach dem günstigsten Zins. Das hatte ich auch schon in Kapitel 1 erläutert. Sie werden aber im Laufe des Buches feststellen, dass es eben deutlich mehr gibt als nur den Zins. Die Art und Form der Finanzierung hat heute tatsächlich einen größeren Einfluss auf die Gesamtkosten der Finanzierung als nur der Zins.

In Kapitel 12 und 13 beispielsweise erläutere ich Ihnen das Modell der Tilgungsaussetzung mit einem Festdarlehen. Dieses Modell führt am Ende dazu, dass Sie Jahre früher fertig sind und Ihre Immobilie vollständig bezahlt sein wird.

Einige Jahre früher könnten insbesondere dann wertvoll sein, wenn man nicht mehr voll arbeiten kann. Solange Sie voll im Job stehen, können Sie auch Kreditraten bezahlen, aber was ist, wenn die Gesundheit das nicht mehr zulässt? Genau dann spielt es eine unfassbar große Rolle, ob man sein Haus abbezahlt hat oder nicht. Genau dann entscheidet sich wirklich, ob die Finanzierung optimal war oder nicht.

Eine Baufinanzierung ist eines der größten Projekte finanzieller Art, die die meisten in ihrem Leben vornehmen. Sie gehen Verträge ein, die gleich mehrere Jahresgehälter übersteigen. Sie gehen zu einem Notar, unterzeichnen dort eine Grundschuldbestellung. Dabei unterzeichnen Sie fast nebenbei eine Unterwerfung zur persönlichen Zwangsvollstreckung. Ist Ihnen eigentlich klar, was das im Detail bedeutet?

Es ist für mich immer noch unfassbar, wie Menschen so »blauäugig« sein können, solche Verträge über das Telefon, über das Internet, bei Unternehmen, von denen sie nichts wissen, abzuschließen. Sie schicken Ihre persönlichsten Unterlagen irgendwohin und an irgendjemanden. Darunter Ihren Personalausweis, Ihre Gehaltsbescheinigungen, Ihre Steuerbescheide und alle Informationen von Guthaben und weiteren Verbindlichkeiten. Sie sollten sorgsam mit Ihren Daten umgehen.

Auch diese Punkte gehören zur Konstruktion. Wen suchen Sie sich als Partner aus? Mit wem wollen Sie die Finanzierung besprechen, wer soll Sie unterstützen? Wer ist der Berater? Wessen Interessen hat dieser zu vertreten? So gut und exzellent ein jeder Bankmitarbeiter auch ist, laut Arbeitsvertrag hat er zunächst einmal die Interessen seines Arbeitgebers, also die der Bank zu vertreten. Das ist auch nicht schlimm, aber Sie als Kunde müssen das wissen und Sie müssen sich darüber im Klaren sein. Fragen Sie ruhig

einmal den Berater, wessen Interessen er vertritt und ob er wirklich unabhängig ist. Manche sehen zum Beispiel bei Finanzvertrieben auch nur so aus, sind aber laut Vertragsverhältnis doch nur Erfüllungsgehilfen bestimmter Institute.

Nun können Sie einwenden, dass es in der Beratung keinen großen Unterschied machen kann, ob der Berater unabhängig ist oder Angestellter. Man ermittelt die Gesamtkosten, zieht das Eigenkapital ab und kommt so zum Finanzierungsvolumen. Daraus ergibt sich dann ein Zinssatz, und den kann man vergleichen. Wo ist eigentlich das Problem?

Das Problem entsteht an der Stelle, dass genau in der Woche, wo Sie Ihre Finanzierung in der Bank anfragen, zum Beispiel Bausparwochen sind. Dann wird man Ihnen mit blumigen Worten die Vorteile von Bausparverträgen erläutern, denn die Mitarbeiter haben Vorgaben zu erfüllen. Sowohl Vorgaben nach Stücken, also abgeschlossenen Verträgen, oder nach Summen. Kommen Sie zu einer anderen Zeit in die gleiche Bank, wird hingegen ein anderes Produkt gerade in den Fokus gestellt. Ich habe hierauf auch schon im ersten Buch zum Thema Geldanlage hingewiesen. Man darf das nicht unterschätzen. Also trennen Sie sich von dem Gedanken, dass der Inhalt der Beratung irgendetwas mit Ihnen zu tun hätte.

Noch mal, damit ist nicht automatisch jede Beratung oder der Verkauf von Produkten in der Bank schlecht. Das kann und sollte man so nicht sagen. Auch die Banker wollen durchaus mit einem guten Gewissen abends nach Hause gehen. Aber es gibt eben auch diejenigen, die manches Mal mit einem nicht so guten Gewissen wieder gehen. Aber am Ende des Tages zählt vor allem die Qualität des einzelnen Beraters. Wie gut ist dieser wirklich, wie viel Erfahrung hat

er in seinem Gebiet und auch wie engagiert ist er, um nicht bei den ersten Schwierigkeiten gleich aufzugeben? Hier gibt es sicher die größten Unterschiede.

Zum Thema Konstruktion statt Kondition gehört es auch, auf Nebenkosten zu achten. So haben, um bei dem Beispiel Bausparvertrag zu bleiben, diese Abschlusskosten, die Sie bezahlen müssen. Ebenso laufende Kontoführungsgebühren sowie Bearbeitungsentgelte bei der Inanspruchnahme des Bauspardarlehens. Es gilt immer das Gesamtpaket zu betrachten anstatt nur die singulären Zinskonditionen des ersten Darlehensvertrags.

Es können aber auch ganz andere Konstruktionen gebaut werden, um eine optimale Finanzierung darzustellen. So haben wir zum Beispiel häufiger den Fall, dass junge Menschen sich die erste Wohnung kaufen wollen. Sie haben nur spärliches Eigenkapital in Höhe der Nebenkosten oder manchmal auch nicht einmal dieses. Manches Mal besteht selbst dann der Wunsch nach einer eigenen Immobilie, obwohl in einigen Fällen nicht einmal eine entsprechende laufende Bonität gegeben ist.

Häufig stellt sich dann heraus, dass die Eltern ebenfalls Wohneigentum besitzen, dieses im besten Falle sogar abbezahlt ist. Die Eltern sind bereit, ihren Sprössling umfangreich zu unterstützen. Wir prüfen, ob es möglich ist, die zum Beispiel 100.000 Euro für die Wohnung auf dem Einfamilienhaus der Eltern abzusichern, dass häufig mehr als 300.000 Euro wert ist. So erhält der Sohn eine Eins-a-Finanzierungskondition, selbst wenn er gar kein Eigenkapital einsetzen würde. Die Wohnung bleibt in diesem Falle komplett lastenfrei.

Kauft der Sohn dann ein paar Jahre später seine erste Kapitalanlageimmobilie, kann er seine lastenfreie Wohnung

ebenfalls als Sicherheit einsetzen und bekommt auch für diesen Fall wieder erstklassige Konditionen. Der Vorteil überträgt sich somit gleich auf weitere Objekte und gleich mehrere Finanzierungen. Das ist ein klassischer Fall, wo die erste Kondition keine Rolle spielt, die Konstruktion der Finanzierung jedoch alles andere in den Schatten stellt.

Am Ende ist in diesem Fall sogar die Kondition um Längen besser als die Finanzierung auf herkömmlichem Wege bei der günstigsten Bank.

3. Regionale Sparkassen oder Volksbanken vor Ort als Finanzierungspartner

Zunächst einmal ist es ein weit verbreiteter Irrtum, es gäbe »die Sparkasse« oder »die Volksbank«. Es handelt sich bei jeder Sparkasse (Wartburg-Sparkasse, Sparkasse Hildesheim, Sparkasse Südholstein usw.) um juristisch eigenständige Unternehmen, im Falle von Sparkassen als Anstalten des öffentlichen Rechts, mit eigenständiger Geschäftspolitik. Zwar gibt es vom Dachverband, dem DSGV, gewisse Leitlinien, dennoch weichen die Möglichkeiten im Bereich der Finanzierung insbesondere von vermieteten Immobilien teilweise erheblich voneinander ab.

So gibt es Sparkassen, die über die Finanzierungsplattform Europace2 keine Finanzierungen für Kapitalanleger anbieten, auf direkte Nachfrage in der Bank erhält man die Auskunft, dass Vermieter grundsätzlich im Bereich der »gewerblichen« Finanzierung angesiedelt werden und der Zinssatz fast 2 % über dem Marktniveau angesetzt wird, quasi eine aktive Abwehrhaltung gegen dieses Finanzierungsgeschäft.

Eine andere Sparkasse erklärte sich gegenüber dem Kunden bereit, »auf Zuruf« eine Finanzierung eines Gewerbeobjekts mit 100 % Beleihung und einem Zinssatz unterhalb von 2 % zu begleiten. Die Immobilie lag im Geschäftsgebiet und war der Bank bestens bekannt. Hier zeigt sich eine Eigenart der

Sparkassen, die je nach Anlageziel und Strategie Fluch oder Segen sein kann.

Einerseits tun sich Sparkassen aufgrund ihres öffentlichen Auftrags und des Regionalitätsprinzips wahnsinnig schwer, damit Objekte außerhalb Ihres Geschäftsgebiets zu finanzieren, und auch Kunden, deren Obligo (also deren gesamte Kreditverbindlichkeiten) im Verhältnis zur Bilanzsumme zu groß wird, erhalten keine weiteren Finanzierungen. Andererseits begleiten Sparkassen mit Entscheidungsträgern vor Ort oftmals Objekte, die »gewisse Besonderheiten« haben oder auch Lagen, deren Einschätzung einer zentralen Kreditabteilung in Frankfurt schwerfallen dürfte. Folgende Indikatoren sind meiner Meinung nach bei einer regionalen Bank zu überprüfen:

- Investieren die Entscheidungsträger selbst in Immobilien oder verkehren sie öffentlich mit Immobilienunternehmern?
- Bestehen die Kundeneinlagen des Instituts aus kurz- oder langfristigen Anlageformen?
- Wie hoch ist die Bilanzsumme, wie viele Kredite kann ich bekommen?

Ein Finanzierungsvermittler sollte diese Fragen bzw. die Konsequenzen daraus kennen. Entscheidungskompetenzen und Bearbeitungszeiten können von Institut zu Institut extrem schwanken, auch hier ist eine Vorqualifizierung der Bank und des Bankers von entscheidender Bedeutung.

Unbestreitbarerweise ist es für einen Kunden und/oder Finanzierungsvermittler einfacher, mit einem ortskundigen und wirtschaftlich vernetzten Banker über ein kompliziertes Vorhaben zu sprechen als mit einer Hotline einer Onlinebank. Dennoch gibt noch zwei entscheidende Nachteile der Finanzierung mit Sparkassen. Einerseits