

FINANZIERUNGEN

„EIN BUCH MIT SIEBEN SIEGELN“

ODER

**WELCHE PROBLEME
BAU- UND KAUFINTERESSENTEN NICHT BEACHTEN**

ERFAHRUNGSBERICHTE AUS 15 JAHREN PRAXIS

Inhaltsverzeichnis

Übersicht aller Anlagen	Seite
1. Inhaltsverzeichnis	2
2. Es war einmal, so fangen alle Märchen an . . .	3
3. Honorarberatung – der kleine Unterschied mit der großen Wirkung	4
4. Stiftung Warentest vom September 2000	5
5. Annuitätendarlehen	6
6. Bauspardarlehen	8
7. Versicherungsdarlehen	11
8. Prüfung von Baufinanzierungsangeboten	12
9. Nebenkosten + laufende Kosten	13
10. Beispiele – „was sonst noch zu beachten ist“	14
11. Zum Abschluss Kurioses: . . .was der Opa noch wusste	19

1. ES WAR EINMAL, SO FANGEN ALLE MÄRCHEN AN . . .

Die Sache ist doch ganz einfach. Mit jedem Taschenrechner sollte man zu einem guten, tragfähigen und beruhigenden Finanzierungsergebnis kommen: einer Monatsrate, die einem noch Luft zum Atmen lässt und die eigenen vier Wände finanzierbar macht. Die nächste Reparatur am Auto wird berücksichtigt, welche Kosten für Essen, Versicherungen und Urlaub geplant werden sollten und ein bisschen Geld für Unvorhergesehenes wird eingeplant. Dann noch schnell das Ersparte zusammenkratzen und los geht's . . .

. . . in den möglichen Ruin.

Home, Sweet Home – und ein Leben lang Schulden

Nutzen Sie unsere Erfahrungen für eine ordnungsgemäß geplante und bis ans Ende durchdachte Finanzierung, die alle Fallstricke berücksichtigt, die Ihnen passieren können. Vor der Unterschrift sind Sie immer der König, anschließend der Bettelmann.

Ein Beispiel von Tausenden aus unserer 15 jährigen Praxis:

- Ein junges Paar mit einem Säugling hat eine Familie gegründet und jetzt soll das eigene Haus her. Man hat sich schon in Prospekten oder auf einer Musterhausausstellung den entsprechenden Typ ausgewählt. Am besten groß und ausbaufähig für den späteren Nachwuchs. Eigenkapital und Einkommen sehen nicht so rosig aus, dafür hat man sich von einem Vertreter vor 5 Jahren eine Fondspolice aufschwätzen lassen, die einen Rückkaufswert von gerade mal 8.000€ ausweist. Das Sie bisher 12.000€ einzahlten, hat noch keiner bemerkt. „Vorsparen“ wurde das genannt. Jetzt, im „Beratungsgespräch“ werden seitens des verantwortungsvollen Familienvaters und rücksichtslosen Vertreters beide Augen bei Kauf- oder Baunebenkosten zugemacht. Man vergisst völlig, dass während der Bauphase Wohnung und Haus zu bezahlen sind, hat sich den Bauvertrag nicht angesehen und keine Ahnung von der Makler- und Bauträgerverordnung oder einem Werksvertrag. Bei der Ausstattung des Hauses geht es richtig zur Sache, es soll ja was fürs Leben sein. Und für den Carport und die Aussenanlage, die nicht mehr in den Etat passte, wird eine Nachfinanzierung abgeschlossen. Wenn jetzt das Auto kaputt geht, die Frau keine Arbeit mehr findet (bei 5 Millionen Arbeitslosen kein Problem), das Kind obendrein mehr Betreuung braucht, dann ist die Katastrophe da.

Ein Extremfall? Keineswegs, das ist die Realität, so etwas passiert ständig! Viele Deutsche sind finanzielle Analphabeten, stellte vor einiger Zeit die Bertelsmann Stiftung aufgrund einer großen Befragung fest. Allgemeinbildung in Sachen Finanzen gehören in Deutschland nicht zum Lehrplan, was vor allem sozialen Aufsteigern, deren Eltern keine Erfahrungen in Finanzdingen haben, große Schwierigkeiten bereitet.

Fazit:

Die meisten Menschen können es nicht lassen, sich ein Leben lang zu verschulden.

Wir möchten Ihnen den Wunsch nach den eigenen vier Wänden nicht vermiesen. Lassen Sie sich bei monatlich 500 oder 1.000€ nicht von der scheinbar niedrigen Belastung blenden. Ihre Schulden betragen in den nächsten 30 Jahren meist 100.000 bis 300.000€. Ihr Wunsch, Eigentum zu erwerben, muss genau geplant und knall hart kalkuliert werden. Das Ergebnis, nicht zu bauen, ist oftmals vernünftiger, als sich ein Leben lang zu verschulden. Laden Sie sich unsere Infomappe herunter und lesen Sie alle Details in Ruhe durch. Ob Sie dann zu Ihrer Hausbank oder Ihrem Vertreter gehen oder wieder zu unserem Portal zurückkehren, um professionelle Hilfe in Anspruch zu nehmen, entscheiden Sie. Wir hatten viel Spaß beim entwickeln dieser Lektüre aus 15 Jahren Beratungspraxis.

Ihr Frank Arndt

1. HONORARBERATUNG – der kleine Unterschied mit den großen Auswirkungen . . .

Bei einer Baufinanzierung geht es um sechsstellige Beträge. **Jedes Zehntel Prozent Zinsen, das Sie zuviel zahlen, kostet am Ende zigtausende Euro.** Jeder falsche Finanzierungsvertrag kann fatale finanzielle Folgen haben. Vor der Unterschrift sind Sie König, anschließend können Sie zum Bettelmann werden. Die Zwangsversteigerungsraten in Deutschland nehmen dramatisch zu. **Immer wenn es um Produktverkauf geht, können Sie von einem Vertreter oder Anbieter - einer Bank, Bausparkasse oder Versicherung - keine objektive Beratung erwarten.** Dazu zählen die Baufinanzierung, Geldanlagen und Versicherungen. Sie können sehr viel falsch machen. Doch die unabhängige Beratung jenseits der Anbieter ist vergleichsweise selten.

- Bei einigen Verbraucherzentralen e.V. gibt es ein Computerprogramm für die Baufinanzierung, mit dem sich nachteilige Baufinanzierungen ermitteln lassen.
- Wer eine komplette unabhängige Beratung einschließlich der Abwicklung aller Formalitäten sucht, muss sich an einen unabhängigen Honorarberater für Baufinanzierungen wenden. Unabhängig nennen sich auch hier viele, vergleichsweise wenige sind es wirklich.

Was macht der Honorarberater für Baufinanzierungen anders?

- **Wenn Sie zur Bank gehen . . .**
empfiehlt die Ihnen zur Finanzierung ein Annuitätendarlehen, die Vereinbarung von Zins- und Tilgungszahlungen in gleichbleibender Höhe.
Ist das speziell für Ihr Vorhaben die für Sie günstigste Finanzierungsform?
Wer hat das für Sie günstigste Angebot?
Wo sind die Fallstricke in den Vertragsbedingungen?
- **Wenn Sie zur Bausparkasse gehen . . .**
empfiehlt die Ihnen den Abschluß eines Bausparvertrages. Der Zinssatz ist verlockend niedrig. Im Gegensatz dazu stehen die Ergebnisse der Untersuchungen der Stiftung Warentest: Die Beratung der Bausparkassenvertreter ist oft eine Katastrophe, die zu hohen Verlusten führt.
Welche Bausparkasse bietet das günstigste Angebot?
Ist die Finanzierung über einen Bausparvertrag günstiger als die Finanzierung mittels Annuitätendarlehen bei der Bank?
Ist das die für Sie günstigste Finanzierungsform?
Wo sind die Fallstricke in den Vertragsbedingungen?
- **Wenn Sie einen Versicherungsvertreter fragen . . .**
kann er Ihnen auch eine Finanzierung bei seiner Versicherungsgesellschaft besorgen.
Er nennt Ihnen einen Zinssatz, der geringer ist als bei der Bank. Ist damit die Baufinanzierung billiger?
Ist das die für Sie günstigste Finanzierungsform?
Welche Versicherungsgesellschaft bietet das günstigste Angebot?
Wo sind die Fallstricke in den Vertragsbedingungen?

Der unabhängige Berater sagt Ihnen,

- Welche der Finanzierungsformen am Ende die für Sie Objektivste ist.
- Welcher Anbieter die für Sie effektiv niedrigsten Kosten hat.
- Können Sie sich Ihre Finanzierung leisten, ohne das Ihnen alles schön gerechnet wurde?
- Hat Ihnen der Anbieter auch eine Finanzierung angeboten, damit er doppelt verdienen kann?
- Welcher Anbieter die für Sie besten Konditionen hat.
- Welche Fallstricke es gibt.
- Durch eine direkte Bezahlung des Kunden an den Berater bekommen Sie den Zinsvorteil aus der Innenprovision einer Finanzierung als Zinsvorteil gutgeschrieben.

Er nimmt Ihnen alle (oder fast alle) Formalitäten (Laufereien) ab.

Honorar

Der unabhängige Berater verlangt ein Honorar. Viele Bauherren wollen sparen und verzichten auf die unabhängige Beratung. In den seltensten Fällen kommt der Bauherr trotzdem zu einer für ihn günstigen Finanzierung. Der Bauherr geht eine schlechte Finanzierung ein und zahlt drauf. Jeder Anbieter, der sich mit Ihnen auf eine Baufinanzierung einlassen will, und kein direktes Honorar von Ihnen bekommt, steht unter Zugzwang. Nur auf den ersten Blick ist die Beratung eines Vertreters kostenlos.

Als Kunde bezahlen Sie immer die Innenprovision des Vermittlers über Ihre Zinsen. Und das geht über Jahre gehörig ins Geld.

2. VERNICHTENDES BERATUNGSURTEIL DURCH STIFTUNG WARENTEST (Auszüge aus Finanztest 2000)



Die meisten privaten Bauherren oder Wohnungskäufer gehen die Finanzierung der eigenen vier Wände nur einmal in ihrem Leben an. Um so wichtiger ist eine gute Beratung. Doch wie gut beraten Banken ihre Kunden? Das Ergebnis eines Tests von 20 Instituten durch die STIFTUNG WARENTEST lautet: **schlecht**. Fünfmal gab es die Note mangelhaft. Nur zwei Institute schnitten mit gut ab. Mal gab es große Lücken in der Finanzierung, mal waren die Aussagen über die zukünftige Belastung falsch, mal wurde vorhandenes Eigenkapital gleich doppelt berechnet.

Fazit: Vertrauen ist schlecht, qualifizierte Beratung und Kontrolle ist besser.

In 140 Geschäftsstellen von 20 Kreditinstituten hatten sich Mitarbeiter der Stiftung bei der Finanzierung eines Eigenheims beraten lassen. Pro Institut wurden sieben Beratungsgespräche geführt. Die meisten Banken kamen nicht über ein "Befriedigend" oder "Ausreichend" hinaus. Unter den fünf Instituten mit "mangelhaften" Urteil befand sich auch Branchenprimus Deutsche Bank 24. Lediglich die Mitarbeiter der Commerzbank und der Südwestbank überzeugten durch eine insgesamt "gute" Beratung.

Die Banken ließen im Test kaum einen Fehler aus: **Viele Berater scheiterten schon daran, den Kreditbedarf richtig zu ermitteln.** In jedem achten Finanzierungsplan klaffte eine Lücke von mehr als 20.000 Mark. Andere Beratungen hätten dazu geführt, dass der Kunde einen um mehrere zehntausend Mark zu hohen Kredit aufgenommen hätte.

Darüber hinaus mussten sich die Tester oft mit dürftigen Informationen über die Darlehenskonditionen begnügen: Fast die Hälfte der Berater gab keine Auskunft über die Höhe der Restschuld am Ende der Zinsbindung. Viele nannten nicht einmal den Effektivzins. Nur 9 von 140 Beratern informierten über die Möglichkeit, ein zinsgünstiges Förderdarlehen bei der Kreditanstalt für Wiederaufbau zu beantragen. Die Angaben über die monatliche Belastung waren oft um mehrere hundert Mark zu niedrig. Und kaum ein Berater machte sich die Mühe zu berechnen, mit welcher monatlichen Belastung der Kunde rechnen muss, falls die Zinsen nach Ablauf der Zinsbindung auf beispielsweise 8 Prozent steigen.

Eine Ursache des schlechten Testergebnisses: Die Banken setzen immer noch zu wenig EDV-Programme in der Beratung ein. Häufig bekamen die Testkunden am Ende des Gesprächs lediglich einen Schmierzettel überreicht, der kaum zu entziffern war. Nur wenige Berater nutzten spezielle Software, die einen detaillierten Überblick über den Finanzierungsaufbau und die Entwicklung der monatlichen Gesamtbelastung ermöglicht.

3. ANNUITÄTEN-DARLEHEN

“Das Angebot der Banken und Sparkassen“

Eine Baufinanzierung ist zunächst nichts anderes als ein herkömmlicher Kredit. Wenn Sie sich Geld leihen, müssen Sie für den Schuldenbetrag Zinsen zahlen. Außerdem muss das geliehene Geld zurückgezahlt werden (Tilgung). Zins- und Tilgungszahlungen werden dabei üblicherweise in gleichbleibenden Raten erbracht. Das wird als Annuität bezeichnet.

Beispiel: 8,75% Zinsen auf die geschuldete Summe zuzüglich 1 % Tilgung

Für Zins und Tilgung werden gleichbleibende Raten in Höhe von 8 % der geschuldeten Summe geleistet. Mit jeder Tilgungszahlung reduzieren sich die Schulden. Je geringer die Schulden werden, desto weniger Zinsen müssen gezahlt werden. Damit die Finanzierung aber nicht 100 Jahre dauert (1 % Tilgung pro Jahr bedeutet 100 Jahre Laufzeit), werden die "eingesparten" Zinsen zur zusätzlichen Schuldentilgung verwendet.

Beispiel: 300.000 € Kreditsumme; 8,75 % Zinsen, 1 % Tilgung

	<u>Jährliche Rate (Zins + Tilgung)</u>	<u>Zinsen</u>	<u>Tilgung</u>
1. Jahr	29.256 €	26.250 €	3.006 €
2. Jahr	29.256 €	25.987 €	3.269 €
3. Jahr	29.256 €	25.701 €	3.555 €

Nach einem Jahr besteht eine Restschuld von 296.994 €, 3.006 € wurden getilgt. Im 2. Jahr werden 8,75 % Zinsen auf 296.994 € Schulden fällig. Gegenüber dem 1. Jahr müssen 263 € weniger für Zinsen aufgebracht werden. Diese 263 € werden zur zusätzlichen Schuldentilgung eingesetzt. Dieser Ablauf setzt sich fort. Der Effekt ist, daß der Kreditnehmer in diesem Beispiel im 27. Laufzeitjahr schuldenfrei ist. Je höher der Tilgungssatz vereinbart wird, um so kürzer ist die Laufzeit des Kredits.

Problem 1: Zinsänderung am Ende der Festschreibungszeit

Den Zinssatz können Sie für 5,10 oder für länger festschreiben. Danach bietet die Bank einen neuen Zinssatz an, der höher oder niedriger als der bisherige sein kann. Ist er höher, verteuert sich die Finanzierung. Es ist aber auch möglich, die Bank zu wechseln (es fallen Kosten an). Nach 10 Jahren steht Ihnen immer ein gesetzliches Sonderkündigungsrecht zu.

Problem 2: Versteckte Gebühren

Der von den Kreditinstituten angegebene effektive Zinssatz ist meist nicht der tatsächliche (ehrliche) Effektiv-Zinssatz. Nicht alle Kosten, die Banken dem Kreditkunden aufladen, müssen in dem von ihnen angegebenen Zinssatz berücksichtigt sein. Die Banken nützen hier schamlos eine Gesetzeslücke aus. Geändert hat sich die Berechnungsmethode von Preisangabenverordnung (PangV) auf das einheitlich europäische „AIBDISMA“.

Der Vergleich des Effektiv-Zinssatzes verschiedener Anbieter reicht nicht aus, um das tatsächlich preisgünstigste Angebot zu ermitteln. Das tatsächlich preisgünstigste Angebot ergibt sich, wenn man die angegebenen Effektiv-Zinssätze und die in diesem Zinssatz nicht berücksichtigten Nebenkosten vergleicht. Ohne Computerprogramm lässt sich das günstigste Angebot nur mit viel Aufwand ermitteln.

Problem 3: „Schönrechnen“

Viele Banken und Vertreter „manipulieren“ Ihre Baufinanzierungen zugunsten einer niedrigen Belastung. Äußerste Vorsicht ist angebracht! Gerade die Zwangsversteigerungsrate bei privatem Wohneigentum ist gravierend hoch – Hauptursache sind verschönte Zahlen. Eine genaue Kostenkalkulation im Vorfeld gibt Ihnen Aufschluss über die Tragbarkeit der Belastung. Wenn Sie wenig Kenntnisse über die Finanzmathematik haben, und Ihnen ein Angebot mit einer monatlichen Belastung von 1.000,- oder 1.300,- € unterbreitet wird – wofür würden Sie sich entscheiden?

Problem 4: Niedrigzinsphase + Laufzeit

Wussten Sie, dass viele erst in Niedrigzinsphasen bauen können. Wenn Sie sich eine Baufinanzierung zu 8,75% Zinsen plus 1% Tilgung - **dies entspricht dem langjährigen Durchschnitt von 10 jährigen Hypotheken** – nicht leisten können, sollte Ihre Finanzierung genauer geprüft werden. Sie fragen sich warum?

Bei 5% Zinsen und 1% Tilgung zahlen Sie weniger Zinsen, als zu 8,75% Zinsen und 1% Tilgung. Niedrigzinsphasen sollten Sie jedoch immer nutzen, um durch eine höhere Tilgung Ihren Kredit schneller zu entschulden.

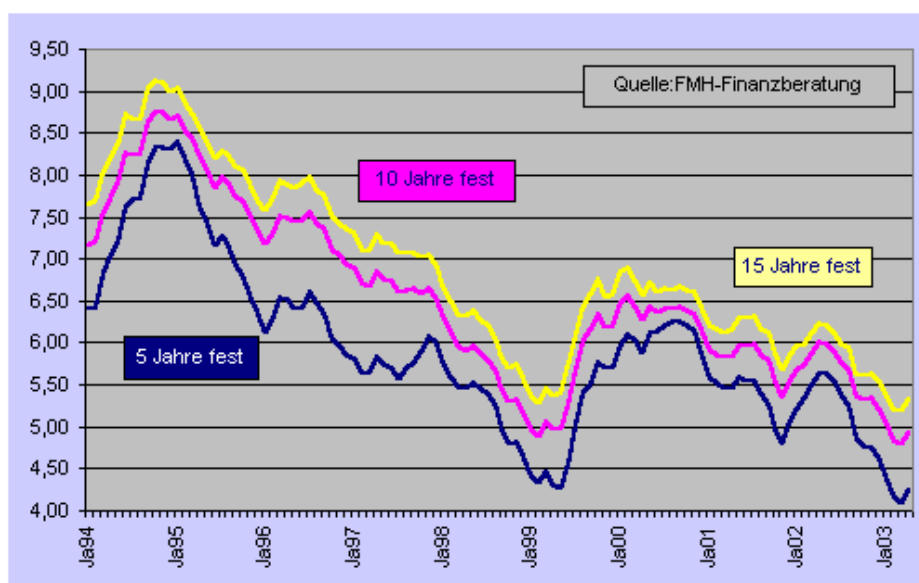
Wussten Sie, dass die Rückzahlung Ihres Darlehens in Niedrigzinsphasen fast 10 Jahre länger dauert als in einer Hochzinsphase, wenn beide Darlehen mit 1% getilgt werden?

Das ist unlogisch, doch finanzmathematisch völlig korrekt.

Darlehenshöhe	300.000	300.000	300.000	300.000
Nominalzinssatz	8,75%	5,00%	5,00%	5,00%
Tilgungssatz	1,00%	1,00%	2,00%	3,00%
Monatliche Rate	2.438,-	1.500,-	1.750,-	2.000,-
Gesamtzinsbelastung	493.772	361.115	239.319	182.526
Kreditlaufzeit	27 Jahre	37 Jahre	25 Jahre	20 Jahre

Diese Tabelle soll Ihnen die Augen öffnen, dass es bei einer falschen Finanzierung schnell in die „Tausenden gehen kann“. Eine Unterschrift bei einer Bank ist schnell gemacht, doch die Kosten sind so gravierend, dass es einem schwindlig werden kann.

Wenn Sie sich zum Eigentum entschließen, sollten Sie alle Vorteile für sich auskosten, daß Sie ruhigen Gewissens nicht zu den Kunden gehören, die irgendwann eine Zwangsversteigerung erleben, denn eine Immobilie ist für viele eine Entscheidung fürs Leben. Und objektiv betrachten können diese Situation nur Berater auf Honorarbasis.



4. BAUSPARDARLEHEN

“Das Angebot der Bausparkassen“

Die Bausparkassen haben es gut. Sie können mit unschlagbar niedrigen Darlehenszinsen werben. Zum Beispiel 4,5 % für ein Bauspardarlehen. Selbst in Zeiten niedriger Zinsen können weder die Banken und Sparkassen, noch die Versicherungsgesellschaften - auf den ersten Blick - einen so niedrigen Zinssatz bieten. **Aber das ist nur die halbe Wahrheit.** Bausparen ist nicht immer so vorteilhaft, wie es der niedrige Darlehenszinssatz glauben macht.

Voraussetzung für die Gewährung eines Bauspardarlehens ist der Abschluss eines Bausparvertrages. Beim Abschluss werden die Bausparsumme und die Sparrate, mit der ein Vertrag bespart wird, festgelegt. Sobald 40 % der Bausparsumme, bei anderen Tarifvarianten 50 % der Bausparsumme angespart sind (Mindestbausparguthaben), gibt es - vielleicht sofort, oder aber erst später - ein Bauspardarlehen von der Bausparkasse. Zu welchem Zeitpunkt genau das Bauspardarlehen ausgezahlt wird, steht bei Abschluss des Bausparvertrages nicht fest. Er richtet sich nach der wirtschaftlichen Lage der Bausparkasse. Genauer gesagt, wie viel Bausparer wie viel Geld auf ihre Bausparverträge einzahlen und wie viel Bausparer ihr Darlehen zurückzahlen. Je mehr Geld die Bausparkasse einnimmt (Bausparboom), desto eher gibt es das Darlehen. Je weniger sie einnimmt (Bausparflaute), desto länger dauert es. Vor Ablauf von 18 Monaten seit Vertragsbeginn gibt es auf keinen Fall das Darlehen. So ist es vom Gesetzgeber festgelegt.

Ein gutes Beispiel zur Veranschaulichung ist die Vereinigung der beiden deutschen Staaten 1990. Die westdeutschen Bausparer mussten damals relativ lange auf die Zuteilung eines Bauspardarlehens warten, weil die Westdeutschen nicht mehr so fleißig in Bausparverträge einzahlten wie noch einige Jahre zuvor. Dann kam der Bauspar-Rausch der Ostdeutschen. Und deren Einzahlungen sorgten dafür, dass sich die Darlehenszuteilung wieder beschleunigte.

Die 40 % oder 50 %, die auf den Bausparvertrag eingezahlt werden, können Sie in Raten ansparen, oder in einer Einmalzahlung einzahlen. Bei einer Einmalzahlung gibt es frühestens nach Ablauf der Mindestwartezeit das Darlehen. Es kann aber auch länger dauern.

Die Bausparkasse zahlt auf die Einzahlungen Zinsen, die jedoch im Vergleich zu den Zinsen vieler Geldanlagen nicht besonders attraktiv sind.

Wenn das Bauspardarlehen ausgezahlt ist, beginnt die Zinszahlung und die Tilgung des Darlehens nach dem gleichen Prinzip wie beim Annuitätendarlehen der Banken und Sparkassen. Der Darlehenszinssatz ist schon beim Abschluss des Bausparvertrages festgeschrieben. Er ist vollkommen unabhängig vom Zinsniveau des Kapitalmarktes.

Bis hierhin klingt das gar nicht schlecht, oder? Sie sparen Geld an, bekommen darauf Zinsen und später ein Darlehen zu einem konkurrenzlos niedrigen Zinssatz, egal wie hoch das Zinsniveau des Kapitalmarktes ist. **Doch der Schein trügt.**

Die Probleme des Bausparens

Problem 1: Gebühren, Gebühren und nochmals Gebühren

- Abschlussgebühr
- Kontoführungsgebühr
- Darlehensgebühr
- Gebühr für die Kundenzeitschrift
- und noch einige Gebühren mehr

Die vielen Gebühren machen die Finanzierung um einiges teurer, als man angesichts des niedrigen Darlehenszinssatzes vermutet. **Aus 4,5 % Darlehenszinssatz wird so zum Beispiel ein Effektivzinssatz von 6 %.**

Problem 2: Niedriger Guthabenzins - Verluste in der Ansparphase

Wer Geld auf einen Bausparvertrag einzahlt, bekommt auf die Einzahlungen nur relativ geringe Zinsen. Die liegen so etwa bei 2 % bis 2,5 %. Bei Tarifen, wo es höhere Zinsen gibt, ist auch der Darlehenszins höher. Würden Sie das Geld statt dessen anderweitig ansparen, gäbe es ... Ja, so genau weiß man das nicht, wie viel oder wie wenig Zinsen Sie bekämen. In jedem Fall bekommen Sie bei sicheren Sparanlagen mehr Zinsen als beim Bausparen. Selbst in einer Niedrigzinsphase am Kapitalmarkt ist das so.

Beim Bausparen müssen Sie immer Zinsverluste in Kauf nehmen. Die sind um so höher, je höher das Zinsniveau des Kapitalmarktes ist. In einer Hochzinsphase könnte man zum Beispiel 7 % Zinsen kassieren. Bei Sparphasen zwischen 5 und 10 Jahren kommt da ein ordentlicher Gewinnvorsprung gegenüber dem Bausparen zustande. Etwas anders verhält es sich in Niedrigzinsphasen. Der Zinsverlust ist dann beim Bausparen immer noch spürbar, aber er hält sich in Grenzen. **Wenn Sie auf Ihr Guthaben weniger Zinsen (z.B. 2%) bekommen, als Sie später zahlen müssen (z.B. 4,5 oder 6%) ist das für Sie ein Verlustgeschäft.**

Das wirkt sich so aus: Weniger Zinsen beim Bausparen bedeutet weniger Guthaben auf dem Bausparkonto. Das Bauspardarlehen, das Sie aufnehmen müssten, ist etwas höher als das Eigenkapital, das Sie anderweitig sicher ansparen konnten. Rechnet man Zinsverluste beim Bausparen in den Effektivzins ein, so erhöht sich der Effektivzinssatz deutlich. Aus 4,5 % Darlehenszinssatz wurden nach Einrechnung der Gebühren schon 6 % (Beispiel oben), mit Zinsverlust vielleicht 7 % oder 8 % Effektivzins.

Problem 3: Betrug beim Verkauf von Bausparverträgen

Die Stiftung Warentest macht alle paar Jahre einen Test, bei dem die Qualität der Bausparberatung untersucht wird. Das Ergebnis der Tests ist bisher sehr schlecht für die Bausparanbieter ausgefallen. Gerade in den neuen Bundesländern war und ist die Situation völlig unsinniger und überhöhter Bausparverträge katastrophal. Die Mitarbeiter der Verbraucherzentralen berichten uns von gleichen Fällen, wie wir sie in der Praxis täglich erleben. Die Ergebnisse der Untersuchungen der Stiftung Warentest sind nach den Erfahrungen, die auch wir gemacht haben, absolut repräsentativ. Nicht wenige Bausparkunden waren so unglaublich abgezockt worden, dass es der gesamten Branche die Schamröte ins Gesicht hätte treiben müssen. Nach der Untersuchung der Stiftung Warentest im Frühjahr 1997 soll sich die Qualität der Beratung seit der letzten Untersuchung etwas verbessert haben. "Nur" noch jede vierte Testberatung war mangelhaft oder sehr mangelhaft.

Informationen zum Test

Schlimmster Beratungsbetrug: Zu hohe Bausparsumme

Der schlimmste Betrug ereignet sich nach unseren Erfahrungen bei der Bemessung der Bausparsumme. Die Bausparsumme muss in einem angemessenen Verhältnis zum Ansparbeitrag stehen. Denn nur so hat der Bausparer die Chance, die nötigen 40 % (50 %) der Bausparsumme innerhalb der geplanten Sparzeit zu erreichen. Eine Bausparsumme von 100.000 DM steht in keinem Verhältnis zu einem Ansparbeitrag von 50 DM monatlich. Der Bausparer stirbt eher an Altersschwäche, als dass er die nötigen 40.000 DM (Mindestbausparguthaben) angespart hat.

Hauptursache für die betrügerische und zu hohe Bausparsumme sind keineswegs die Dummheit der Verkäufer, sondern kaltblütiges Kalkül. Die Höhe der Provision, die ein Verkäufer für die Vermittlung eines Bausparvertrages erhält, ist um so höher, je höher die Bausparsumme ist. Diese Missgeburt im Provisionssystem muss beseitigt werden.

Beratungsbetrug: Falsches Datum für den Auszahlungszeitpunkt (Zuteilung)

Der Bausparverkäufer steckt - aus seiner Sicht - in einer Zwickmühle. Bausparer mögen es gar nicht, wenn man ihnen sagt, dass das Erreichen von 40 % (50 %) der Bausparsumme nicht bedeutet, dass dann in jedem Fall sofort das Bauspardarlehen ausgezahlt wird. Wenn der Verkäufer ehrlich ist, muss er sagen, dass er keine feste Zusage machen darf und kann, wann das Darlehen ausgezahlt wird. Bei Abschluss kann man nur eine grobe Schätzung abgeben. Niemand weiß aber, wie einige Jahre später die konkrete Situation sein wird. Solche vagen Aussagen können aber den Abschluss gefährden. Bausparen soll ja als sichere Form der Finanzierung verkauft werden. Da passt die Unsicherheit hinsichtlich des Termins für die Darlehensgewährung nicht ins Bild. Da lügt dann mancher Vertreter einfach munter drauf los.

Problem 4: Teure Zwischenfinanzierung

Die Situation: Der Bausparer hat 40 % (50 %) der Bausparsumme angespart und sein Traumhaus gefunden. Dumm, wenn das Bauspardarlehen aber dann noch nicht ausgezahlt wird. Jetzt wird es bitter für den Bausparer. Er glaubt (und das tun wohl alle Bausparer), dass er jetzt nur in Höhe des Bauspardarlehens, nicht aber in Höhe seines angesparten Guthabens, einen sogenannten Zwischenkredit aufnehmen muss. Ein großer Irrtum, der viel Geld kostet! Der Bausparer muss in Höhe der gesamten Bausparsumme einen Kredit aufnehmen. Er muss also auch einen Kredit auf den Teil aufnehmen, den er selbst angespart hat. Die Bausparkasse zahlt ihm für die Zeit der Zwischenfinanzierung zwar auf sein Guthaben weiterhin 2 % Zinsen, aber der Bausparer muss dafür 7%, 8% oder mehr (je nach Zinsniveau) Kreditzinsen zahlen.

Unabhängige Gutachten ergeben . . .

Ein zwischenfinanziertes Bauspardarlehen erweist sich immer (ohne Ausnahme) als die teurere Variante gegenüber der Annuitäten-Finanzierung der Bank. Der effektive Zinssatz der Bauspar-Finanzierung ist um etwa 1,7 % (Durchschnitt) schlechter.

Problem 5: Todesfallabsicherung für den Bausparer

Dieses Problem tritt nur dann auf, wenn der Bausparer eigentlich keinen Todesfallschutz braucht. Die Bausparkassen bestehen aber darauf, dass eine Todesfall-Lebensversicherung vorhanden ist. Dann muss der Bausparer Geld für diese Versicherung aufbringen, die zu einer unnötigen Verteuerung der Finanzierung führt. Absicherung ist aber nur nötig, wenn eine Familie zu versorgen ist. Günstige Verträge bieten Direktversicherer oder Versicherungsmakler.

Aufrechnung der Vor- und Nachteile

Dem Vorteil des niedrigen Darlehenszinssatzes stehen also einige Nachteile entgegen. Leider fallen - meiner Erfahrung nach - die meisten Verbraucher auf die Werbung der Bausparkassen mit dem niedrigen Darlehenszinssatz herein. Sie können sich nicht vorstellen, dass bei einem Darlehenszinssatz von zum Beispiel 4,5% das Bauspar-Finanzierungskonzept am Ende trotzdem teurer sein kann als eine herkömmliche Baufinanzierung durch ein Annuitätendarlehen bei einer Bank, die 7% und mehr als Darlehenszinssatz angibt. Bitte beachten: teurer sein kann, es muss nicht zwangsweise teurer sein.

Da niemand die Zukunft voraussehen kann, lässt sich auch nicht verbindlich ausrechnen, welche Finanzierungsform am Ende die wirklich günstigere ist. Wir können nur Szenarien berechnen. Was ist, wenn der Umstand X eintritt? Welche Auswirkungen hat das auf die jeweilige Finanzierungsform? Umstand X kann zum Beispiel die Verlängerung der Zeit bis zur Zuteilung eines Bauspardarlehens sein. Oder es kann die Änderung des Zinsniveaus für Hypothekendarlehen der Banken sein.

Bauspar-Finanzierungen sind nicht in jedem Fall schlechter als Bank- oder Versicherungs-Finanzierungen. Aber öfter als viele Bausparkunden glauben.

5. VERSICHERUNGS-DARLEHEN

“Das Angebot der Versicherungs-Gesellschaften“

Viele Versicherungs-Gesellschaften legen das Geld ihrer Kunden nicht nur am Kapitalmarkt an. Einen Teil leihen sie als Hypothekendarlehen aus. Das bringt oft auch gute Erträge.

Nun geben die Versicherungs-Gesellschaften das Geld nicht so einfach als Annuitäten-Darlehen heraus wie eine Bank oder Sparkasse. Also muss eine Lebensversicherung mit Sparvorgang abgeschlossen werden. Sie übernimmt die Tilgung des Darlehens. Allerdings erst am Ende der Laufzeit. Bis dahin zahlt der Kunde keinen Pfennig des Darlehens zurück. Die Schulden bleiben vom ersten bis zum letzten Laufzeitjahr in voller Höhe bestehen. Und auf diese Schulden wird jedes Jahr der Zins berechnet. Bei zum Beispiel 300.000 € Hypothekendarlehen werden bei 7 % Zinsen jedes Jahr 21.000 € Zinsen fällig. Ohne dass die Schulden weniger werden. Das Geld für die Tilgung wird als Beitrag in die Lebensversicherung gesteckt. Irgendwann haben sich dann aus Beiträgen und Gewinnbeteiligung 300.000 € angesammelt. Damit kann dann das Hypothekendarlehen zurückgezahlt werden.

Problem 1: Die Haken sind riesig . . .

Die Rendite von Lebensversicherungen liegt zwischen 4,5% und 7%, je nach Leistungsfähigkeit der einzelnen Gesellschaften. Für die Schulden (Hypothekendarlehen) müssen aber mehr Zinsen aufgebracht werden als Sie an Kapitalerträgen bei Lebensversicherungen erhalten. **Deshalb rechnet sich diese Art der Finanzierung bei eigengenutzten Immobilien prinzipiell nicht.** Versicherungs-Gesellschaften behaupten etwas anderes, aber das brauchen Sie nicht ernst zu nehmen. Vertreter rechnen schon mal vor: "Für die Hypothek zahlen Sie bei uns 6,5% Zinsen (Niedrigzinsphase), für die Lebensversicherung bekommen Sie 7% Zinsen". **In den Jahren 2000 bis 2003 sind deutsche Versicherungsgesellschaften Pleite gegangen oder in Schieflage geraten. Deshalb kommt es unbedingt auf die Solvabilität der Gesellschaft an, und die ist laut der aktuellen Unternehmensratingstudie durch „Fitch“ bei ca. 30 Gesellschaften nicht mehr vorhanden.**

Na ja, die Wirklichkeit sieht dann doch anders aus. Abgesehen davon, dass in der Rechnung einige Nebenkosten fehlen, die alles andere als nebensächlich sind, dürfen Sie nicht übersehen, dass die beste Lebensversicherung in der Vergangenheit nur 6,7% Rendite geschafft hat. Die anderen lagen um einiges schlechter. Grundsatz: Wer einerseits niedrige Darlehenszinsen für ein Hypothekendarlehen bietet, hat andererseits nicht die höchste Überschussbeteiligung bei der Lebensversicherung. Bietet eine Gesellschaft einen niedrigen Zinssatz für Hypothekendarlehen, kommt entsprechend wenig Gewinn herein. Das drückt die Gewinnbeteiligung der Lebensversicherung nach unten.

Problem 2: Unkalkulierbare Laufzeit

Eine Versicherungs-Finanzierung dauert so lange, bis die Lebensversicherung ein Guthaben in Höhe des Hypothekendarlehens erreicht hat. Wann das der Fall ist, ist aber unbestimmt, da es bei einer Lebensversicherung keine festen Kapitalerträge gibt. Je geringer die Erträge aus der Anlage der Kundengelder am Kapitalmarkt sind, desto länger dauert es, bis die Höhe des Hypothekendarlehens erreicht wird. Die Hochrechnungen, die Gesellschaften und Vertreter gerne verwenden, sind unverbindlich. Bis auf wenige Ausnahmen sind die für mich auch ungläubwürdig. 1, 2 oder 3 Jahre Verlängerung der Laufzeit wegen schlechter Gewinnbeteiligung machen bei einer Finanzierung gleich mehrere Zehntausend Euro Verlust aus. Bei der Versicherungs-Finanzierung muss für jedes Verlängerungsjahr der Zins auf die gesamte Darlehenssumme gezahlt werden, da während der Laufzeit kein Pfennig getilgt wird.

Problem 3: Zinsänderung nach der Festschreibung

Üblich ist eine Festschreibung der Zinsen für 10 Jahre. Manche Gesellschaften bieten auch 15 Jahre an, eine Versicherungs-Gesellschaft rühmt sich, eine Festschreibung über die gesamte Laufzeit anzubieten. Endet nach 10 Jahren die Festschreibung, wird ein neuer Zinssatz für den nächsten Festschreibungszeitraum festgelegt. Der neue Zinssatz orientiert sich an dem dann gültigen Zins-Niveau des Kapitalmarktes. Das Risiko besteht darin, daß der neue Zinssatz

höher ist als der bisherige. Insbesondere wenn Sie zu einem relativ niedrigen Zinssatz finanzieren, kann einen das Schicksal höherer Zinsen in 10 Jahren treffen. Das Dumme bei der Versicherungs-Finanzierung: In 10 Jahren sind die Schulden genau so hoch wie heute, da ja keine laufende Tilgung stattfindet. Vergleich: Beim Annuitäten-Darlehen der Bank ist das anders. Die Restschulden sind hier wegen der laufenden Tilgung geringer. Ein höherer Zinssatz trifft zwar auch das Annuitäten-Darlehen der Bank, aber nicht in diesem Ausmaß.

6. PRÜFUNG VON BAUFINANZIERUNGSANGEBOTEN

Wie teuer und umfangreich eine Baufinanzierung sein kann, sehen Sie **nur an den Gesamtkosten**. Deshalb werden Finanzierungen „schön gerechnet“, um Ihnen das Produkt zu verkaufen. Lassen Sie sich jedoch nicht verunsichern. Sie müssen sich nicht 100%ig auskennen, denn das ist Aufgabe eines Baufinanzierungsexperten, der unter Berücksichtigung aller Gesamtkosten eine für Sie optimale Finanzierung zusammenstellt. Wir müssen Ihnen nichts verkaufen, **wir bewahren Sie vor finanziellen Verlusten**.

Bringen Sie uns die „Angebote“ Ihrer Anbieter mit, wir zeigen Ihnen deren Schwächen.

Worauf sollten Sie besonders achten . . .

1. Auskunft über die Höhe des Nominalkredites
2. Auszahlungskurs in %
3. Höhe des Disagio's
4. Verrechnungszeitraum des Disagio's
5. Nominalzins in %
6. anfänglich effektiver Jahreszins in %
7. anfängliche Tilgung in % oder €
8. Fälligkeit der Rate
9. Zins- und Tilgungsverrechnung
 - monatliche Zins- und Tilgungsverrechnung
 - vierteljährliche Zins- und Tilgungsverrechnung
 - jährliche Zins- und Tilgungsverrechnung
 - monatliche Tilgung- und vierteljährliche Zinsverrechnung
10. Anzahl der Raten
11. Einbeziehung von Fördermitteln und -programmen
12. wurde nach PangV (Preisangabenverordnung) oder AIBD/ISMA gerechnet
13. Zinsbindung bis . . .
14. Restschuld am Ende der Zinsbindung
15. voraussichtlicher Zins nach Ablauf der Zinsbindung
16. Schätzkosten in % oder €
17. Kontoführungsgebühr
18. Bereitstellungszinsen und -gebühren
19. Bearbeitungsgebühren
20. TÜV Gebühren für Ihre unabhängige Bauüberwachung
21. Maklergebühren
22. Notargebühren (Grundschuldbestellung und -auflassung, Umschreibung,)
23. Grunderwerberwerbssteuer des Finanzamtes
24. Baukostenzuschuss und Baukindergeld
25. steuerliche Abschreibungsmöglichkeiten
26. notwendige Versicherungen - Höhe der Prämie (Direktversicherer oder Vertreter)
 - Bauherrenhaftpflicht + Bauwesenversicherung
 - Feuerrohbau- und Wohngebäudeversicherung mit Sonderbedingungen und –
prämien
 - Risikolebens- und Berufsunfähigkeitsversicherung
 - Familien- und Bauhelferunfallversicherung
27. mögliche Sondertilgungen auch während der Zinsfestschreibung

- Vorfalligkeitsentschädigung in Prozent bei vorzeitiger Ablösung (siehe Gerichtsurteil)
- 28. Gesamtlaufzeit des Kredites
- 29. Baukostenüberschreitungsreserve in Höhe von 10% der Bausumme
- 30. Gesamtbetrag aller Zahlungen

Selbstverständlich erhalten Sie eine detaillierte Finanzierungsaufstellung aufgrund umfangreicher finanzmathematischer Berechnungen mit dem Marktführerprogramm „**Finplan für Windows**“.

Dieses Programm enthält das Prüf- und Gütesiegel des Dekans & Finanzmathematikprofessors H. Bockholdt der Fachhochschule Koblenz. Prof. Bockholdt hat zahlreiche Gerichtsurteile zugunsten von Verbrauchern erstritten, in denen es um Falschberatung bei Kreditinstituten gegangen ist. Rückerstattungen von bis zu 1 Million zu viel gezahlter Zinsen sind bei Großkrediten keine Seltenheit.

7. NEBENKOSTEN + LAUFENDE KOSTEN

I. Einmalige Nebenkosten

Grunderwerbssteuer

Wer sich Wohneigentum leisten kann, dem kann der Staat auch eine Steuer abknöpfen. Sie beträgt 3,5 % des Kaufpreises bei Kauf des Grundstückes und separatem Bau des Hauses. Jedoch 3,5% auf Grundstück und Haus, wenn Sie über einen Bauträger oder ähnlichem alles komplett erwerben. Da kann der Unterschied zwischen beiden Varianten mal schnell 10.000 € ausmachen.

Maklergebühren

Nicht bei allen, aber bei den meisten Erwerbungen ist ein Immobilienmakler beteiligt. Der bringt Käufer und Verkäufer zusammen. Dafür will er etwa 3,5 % des Kaufpreises haben. Entweder vom Käufer (Regel) oder vom Verkäufer (Ausnahme).

Notargebühren - Gebühren für die Grundbucheintragung

- Rund 1 % des Kaufpreises müssen Sie dafür veranschlagen.

Gutachtergebühren – Honorar für einen Bau TÜV

- 1 % des Kaufpreises sollten Sie mit einplanen –**sparen Sie nicht an dieser Investition!**

Dieses Geld ist sehr sinnvoll angelegt, denn ein unabhängiger Gutachter haftet für seine Abnahmen und sagt Ihnen, wann Sie Ihre Abschläge begleichen sollen. In den letzten Jahren haben „Zwangsruinbauten und –versteigerungen“ massiv zugenommen, da die meisten Bauherren (das sind ca. 80% aller Bauwilligen) in Ihrem Leben nur einmal bauen. Sie stehen bei einem riesigen Geldbetrag an Kredit meist am Rande des Abgrundes, da sie Baudetails nicht überblicken, der Bauträger Pleite ist und sie ihr Bauobjekt nicht zu Ende bringen.

Achtung: Bauträger ist in Deutschland keine rechtlich geschützte Bezeichnung, jeder darf sich so nennen, egal ob qualifiziert oder nicht. Lassen Sie sich nicht von Bekannten oder befreundeten Bauträgern blenden, es ist Ihr gutes Recht qualifizierte Leute einzuschalten! Wenn Ihr Anbieter dies zulässt, dann weiß er, dass Sie es ernst meinen. Lassen Sie sich eine detaillierte Bauleistungsbeschreibung geben., denn Badewanne ist nicht gleich Badewanne und der Preisunterschied beträgt mehrere tausend Euro, wenn Sie nicht wissen, welche Ihnen eingebaut wird.

Zwischensumme: Ein Mittelklasseauto für Steuern und Gebühren

Ca. 6,5 % des Kaufpreises. Bei 200.000 € Kaufpreis kommen schon mal knapp 13.000 € zusammen.

Weitere Nebenkosten, die anfallen können, aber nicht müssen

Gebühren des Kreditgebers

- Bereitstellungsgebühren
Wenn der zugesagte Kredit erst später abgerufen wird

- Teilauszahlungsgebühren
Wenn der zugesagte Kredit in Teilbeträgen abgerufen wird (abhängig von der Bauphase)
- Wertschätzungsgebühren
Der Kreditgeber begutachtet oder läßt das Objekt begutachten und auf seinen Wert schätzen

Gebühren für das Baufinanzierungshonorar

Wenn Sie Wert auf eine unabhängige Beratung legen und/oder einen finanziellen Vorteil erwarten, schalten Sie einen unabhängigen Honorarberater ein. Es gibt keine einheitliche Gebühr, jeder Berater kalkuliert individuell. Ob der Berater ein festes oder ein Zeitaufwandshonorar verlangt liegt am Berater. Genaue Größen kann es jedoch nur im meist kostenlosen Erstgespräch geben, in denen Details zum Auftrag geklärt werden. Dann gibt es keine Überraschungen. Bei einer durchschnittlichen Finanzierung (Bausumme ca. 200.000 €) sollten Sie mit etwa 3.000 € Honorar rechnen. Oft ist es so, dass der unabhängige Berater Ihnen erheblich mehr einspart, als sein Honorar ausmacht.

II. Laufende Kosten

- Grundsteuer
Die bekommt Ihre Gemeinde, die auch die Höhe (Hebesatz) festlegt.
- Sonstige
Dazu gehören Kosten wie Müllgebühren, Straßenreinigungsgebühren etc. Sie werden von der Gemeinde festgelegt.
- Instandhaltungsrücklage = 1% der Bausumme pro Jahr, die Ihnen für Sparverträge fehlen

Der „Häuslebauer“, der mit 35 Jahren sein Haus kauft und finanziert, bezahlt im Vergleich zu einem Kapitalanlage-/Rentenversicherungs-Sparer mathematisch das Vierfache für die gleiche Altersvorsorge! Und: Eine Lebensversicherungs-Rente oder eine Kapitalanlage braucht kein neues Dach. Bei Wohneigentum beginnen die Reparaturen nicht erst nach 30 Jahren.

Versicherung

Die Feuerrohbau- und Gebäudeversicherung schützt vor den finanziellen Belastungen, die durch Feuer, Leitungswasser oder Sturm entstehen können. Bauleistungs- und Bauherrenhaftpflichtversicherung schützen Sie vor dem finanziellen Ruin. Und vergessen Sie nicht die Berufsunfähigkeitsversicherung. Sie ist die wichtigste Absicherung Ihrer Arbeitskraft, denn wenn Sie zahlungsunfähig werden, kommt Ihr Haus unter den Hammer. Günstige Prämien bekommen Sie meist nur über Versicherungsmakler, die Ihnen Zugriff auf rabattierte Sondertarife vieler Gesellschaften bieten.

8. WAS SONST NOCH ZU BEACHTEN IST . . .

Leider haben viele Bauherren elementare Fehler gemacht, die sie hinterher bitter bereuen. Nachfolgend drei Beispiele, stellvertretend für viele.

1. Beispiel

Hilfe!- Probleme bei der Baufinanzierung 30.04.01 14:30:41

Wir haben ein Problem mit unserer Baufinanzierung. Der Finanzierungsplan steht und ist von der Bank abgesegnet. Voraussetzung hierfür ist ein Labo-Darlehen und die Wohnungsbauförderung vom Landratsamt. Wir haben leider kein Eigenkapital und da stellt sich das Landratsamt quer. Wir haben eine Gesamtbausumme von ca. 530.000 DM und Eigenleistung im Wert von 47.000 DM. Das Dachgeschoss wollen wir nach Einzug aus eigenen Mitteln ausbauen. Kann ich die Kosten für Dachgeschoss incl. Materialkosten als Eigenkapital

werten. Die vom Landratsamt sagten man könne das Eigenkapital nur teilweise durch Eigenleistung ersetzen. Wenn ich aber später das Material fürs Dachgeschoss kaufe ist das doch Eigenkapital und keine Eigenleistung, oder? Bitte helft mir und gebt mir gute Ratschläge, wie das mit dem Landratsamt doch noch klappen könnte. Da auch die Labo von denen abhängt sieht's sonst echt schlecht für unser Traumhaus aus. Danke schon mal im voraus. (Labo = Landesbodenkreditanstalt Bayern)

Name: Nicole Domayer

- **Hallo Frau Domayer ehrlich gesagt kann ich das ...** 30.04.01 19:24:00

Vorgehen des Landratsamtes verstehen, egal ob rechtens oder nicht. Der springende Punkt wird folgender sein: Sie haben kein Eigenkapital angespart, sollen aber in Zukunft die Rate für einen Kredit von 530TDM bedienen? Das geht in der Regel nur mit einem sehr hohen Einkommen! Nicht falsch verstehen und mal in anderen Beiträgen (Thema schon öfters behandelt) nachsehen. Ansonsten viel Glück. Name: E. Ebel, E-Mail:

- **Dazu muß ich noch was sagen** 01.05.01 06:19:21

Wir haben erst seit ca. einem Jahr dieses "hohe" Einkommen. Zuvor kamen wir grade so über die Runden. Deshalb konnten wir bisher kein Eigenkapital ansparen. Im letzten Jahr haben wir erst mal wichtige Dinge wie z.B. mein Führerschein gemacht. Außerdem wohnen wir im Moment auf dem Land und müssen unsere Kinder täglich 10 Kilometer in den Kindergarten fahren. Diese Kosten fallen weg, wenn wir bauen, da wir dann den Kindergarten ums Eck haben. Wir haben uns das mit dem Bauen echt gut überlegt und auch mit der Bank durchgesprochen. Kann uns das Landratsamt wirklich die Förderungen verweigern, wenn das Gesamtkonzept durchdacht ist und es zu keiner Überschuldung kommt? Name: Nicole Domayer

- **Keine ungefährliche Sache** 01.05.01 06:56:02

ist es, ohne jedes Eigenkapital zu bauen. Es gibt hierzu im Forum schon verschiedene Beiträge, die Chancen, aber auch die versteckten Gefahren aufzeigen. Beziehen Sie ein sicheres Beamtengehalt? Ist das Einkommen mit nahezu absoluter Garantie die nächsten 15-20 Jahre zur Verfügung? auch in der jetzigen Höhe? Ohne konkrete Zahlen zudem kann Ihnen niemand einen Rat geben. So wie es oben von Ihnen beschrieben wurde, auch wenn es Ihnen weh tut, ich verstehe das gut: Finger weg, sorry, aber das ist der einzig mögliche gute Rat. Name: Norbert Rothlach

- **Neutralen Berater aufsuchen** 01.05.01 10:57:11

Hallo Frau Domayer! Ich stimme meinen Vorrednern zu. Auch wenn der Wunsch noch so groß ist... Suchen Sie zur Beratung eine neutrale Verbraucherberatung (Verbraucherzentrale) auf. Die ist zwar nicht kostenlos, aber die ca. 200 DM sind gut angelegt. Nehmen Sie den vermeintlich netten Sachbearbeiter der Bank beim Wort: Er will Ihr Bestes. Und damit ist Ihr Geld gemeint! :-)

- **Kein Finanzexperte** 01.05.01 13:43:58

aber wenn ich ihren Eintrag lese bekomme ich doch Bauchschmerzen. Sie wollen 530.000DM plus Material für Dachausbau in Eigenleistung finanzieren und rechnen mit 10km weniger Fahrtstrecke zum Kindergarten an Kostenersparnis gegen? Verstehen sie mich nicht falsch, aber ich würde ihnen dringend empfehlen eine genaue Bedarfsanalyse machen zu lassen, in der auch die Kosten und besonders die Nebenkosten nochmals detailliert aufgelistet werden. Von der Verbraucherberatung gibt es hier eine gute Vorlage, schnell hat man sonst etwas vergessen. Damit sollten sie dann wie schon vorgeschlagen eine Verbraucherberatung oder ähnliches aufsuchen. Ich kenne die Höhe ihres Einkommens nicht, aber sehe das sie Kinder haben, lassen sie sich auch ausrechnen was sie das Haus kosten wird, wenn die Freibeträge wegfallen. Denken sie daran, dass auch ein Haus laufende Kosten verursacht und Rücklagen unbedingt nötig sind. Auch ihre Ausgaben werden steigen, zum einen, weil es in der Stadt in der Regel etwas teurer wird, zum anderen benötigen sie z. B. zusätzliche Versicherungen, wie eine Risikolebensversicherung in angemessener Höhe. Ich will ihnen den Spaß nicht verderben, aber ich weiß was uns unser Haus kostet und höheres Einkommen relativiert sich verdammt schnell durch höhere Ansprüche. Das soll nicht heißen das es nicht geht, aber manchmal lebt es sich mit einer Nummer kleiner ruhiger. Das Rechnen überlass ich lieber den Experten. :-)
Name: Andrea

- **Unbedingt aufpassen !** 01.05.01 14:54:12

Hallo, da ich in letzter Zeit für mich und auch Bekannte einmal Überschlagsrechnungen zur Baufinanzierung vorgenommen habe, kann ich Ihnen sagen, dass sich Ihr Finanzierungsplan ohne Eigenkapital äußerst riskant anhört, wenn Sie nicht über ein wirklich hohes monatliches Einkommen verfügen. Da ich Ihre genauen Daten nicht kenne, empfehle ich Ihnen unbedingt unabhängigen Rat einzuholen. Damit meine ich in erster Linie Rat von jemanden, der Sie nicht als potenziellen Kreditkunden sieht. Es wurde hier schon die Verbraucherzentrale als Anlaufstelle genannt. Da ich wirklich schon haarsträubende Finanzierungen von Banken gesehen habe, glaube ich grundsätzlich keinem Bankmitarbeiter mehr, auch wenn er von der Hausbank ist. Das war für mich auch eine sehr unschöne Erkenntnis, die ich gewonnen habe. Versuchen Sie also erst einmal kühlen Kopf zu bewahren und alles genauestens zu prüfen. MfG S.Winkler

- **Landratsamt** 01.05.01 16:42:31

Sehr geehrte Frau Domayer, dieses Forum ist sicherlich ungeeignet ein solch komplexes Problem wie das Ihrige abschließend zu beantworten. GRUNDSÄTZLICH ist es nicht Aufgabe des Landratsamtes/ Kreisverwaltung ERZIEHERISCH auf einen Bürger einzuwirken. Jeder hat das Recht im Rahmen der gültigen Gesetze seine DUMMHEITEN selbstverantwortlich zu begehen. Selbstverständlich ist es SEHR riskant OHNE Eigenkapital zu bauen. Sonst würde nicht immer auf diesen Punkt von seriösen Beratern ausführlichst hingewiesen. ABER ob dies in ihrem Falle zutrifft kann nur eine Einzelfallprüfung ergeben, z.B. weitere Bankgespräche(wie verhalten sich andere Banken?) Verbraucherberatung etc. WENN mehre Banken das OK für Ihr Projekt geben...treffen SIE ihre Entscheidung! Es war in jedem Falle richtig einen Rechtsanwalt einzuschalten. Sehen Sie aber zu, daß Sie an einen geraten der etwas von seinem "Handwerk" versteht und nicht nur Ihr

Geld nimmt. Das Landratsamt hat Ihnen den ablehnenden Bescheid mit einer Begründung versehen. Fraglich ist, auf was sich die Behörde dabei stützt. Heißt es zum Beispiel "Förderung nur möglich mit 20% Eigenkapital und ist das Eigenkapital mit BARMITTELN konkretisiert, dann haben Sie schlechte Karten... Aber besprechen Sie dies mit einem KOMPETENTEN ANWALT...Es gibt einen sogenannten KREISRECHTSAUSSCHUSS vor dem alle Klagen gegen den Landkreis "landen". Besetzt ist diese Gremium mit einem Volljuristen und zwei(gewählten)Laien. Die Mehrheit der Voten ist entscheidend. Dann wird meistens noch eine weitere Instanz durchlaufen. Eine Aufsichtsbehörde (so z.B. in Rheinland-Pfalz).Der Bürger ist sicherlich nicht einer willkürlichen Verwaltung unterworfen. Allerdings kann in den seltensten Fällen von einer "Willkür" des Sachbearbeiters ausgegangen werden. Es kommt in jedem Falle auf die Interpretation der Vorschriften an, auf die Bezug genommen wurde. Wenn es keinen Interpretations SPIELRAUM gibt, dann war´s das... Mit freundlichen Grüßen! Petra

- **Baukostenüberschreitung eingeplant?** 01.05.01 18:03:28

Hallo Frau Domayer, haben Sie bei den 530.000,- Baukosten auch einen Finanzierungspuffer eingerechnet? Gehen Sie einfach mal davon aus, daß das Haus 10 % teurer wird als geplant. (Ein paar Kleinigkeiten während des Baus hier und da und dort). Ebenso sollten Sie Ihre Baukostenkalkulation mal von einem unabhängigen Dritten querchecken lassen. Weiß natürlich nicht, wieweit Sie in der Materie "Bau" drinstecken, aber diverse Kleinigkeiten sind schnell mal vergessen (z.B. Erschließung, Straßenbau und die ganzen sonstigen öffentlichen Gebührengemeinheiten) Denken Sie bitte auch dran, was Sie ihren Kindern antun, wenn die Finanzierung schief geht. Auf keinen Fall die Eigenheimzulage für die Finanzierung heranziehen. Wenn's nur damit überhaupt umgeht, lassen Sie's lieber bleiben. Soweit ich weiß, werden Labo-Darlehen und Wohnungsbauförderung über die Landratsämter ja nur bis zu gewissen Einkommensgrenzen gewährt. Von der Warte aus scheint mir die Finanzierung "haarscharf am Rande des Abgrunds". Name: Horst Richter,

- **Was kostet denn eigentlich ein Rechtsanwalt,** 02.05.01 17:11:19 wenn er diesen konkreten Sachverhalt bearbeitet. Gibt es da einen festen Preis oder Spielräume? Zu bedenken möchte ich noch geben, daß die zuständigen Sachbearbeiter in den Landratsämtern schon einige Erfahrung mit Finanzierungen haben. Wenn Ihr Ansinnen deshalb abgelehnt wird, betrachten Sie es besser als Hilfe, denn als Bestrafung. MFG Karin Vogel

- **Fragt EINER einen Anwalt** 03.05.01 18:03:06 Wieviel KOSTEN mich 2 Fragen. Anwalt: 720 Mark und WIE ist ihre ZWEITE Frage ? Name: Ludwig Fürst

2. Beispiel

[Pressemitteilung der Verbraucher-Zentrale NRW 10.5.2001 Baufinanzierungs-Beratung in 38 Filialen von Banken und Sparkassen: Geldhäuser verweigern Auskunft zu billigen staatlichen Darlehen](#)

Zahlreiche Geldhäuser weigern sich, über billige staatliche Darlehen zum Erwerb von

Wohneigentum zu informieren. Das belegen die Beratungsgespräche, zu denen die Verbraucher-Zentrale NRW 38 Filialen von 16 Instituten aufgesucht hat.

„Auf die KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) und ihre Finanzierung weisen bestimmt nicht alle Banken hin“, versuchte Bernd Reinert beim Finanzierungsgespräch zu punkten. Mit der Vermutung zeigte sich der Berater der Sparda Bank als vorzüglicher Kenner seines Gewerbes. Beim Besuch der Verbraucher-Zentrale NRW in 38 Filialen von 16 Geldhäusern in Köln und Düsseldorf patzten mehr als zwei Drittel der Banker.

Die staatliche Unterstützung mittels zinsgünstiger Darlehen erwähnten aus eigenem Antrieb lediglich zwölf der 38 Berater. Von den 26, die den Hinweis versäumten, mochten sich 14 selbst auf ausdrückliche Nachfrage nach Beistand der öffentlichen Hand nicht an die KfW erinnern.

Dafür traten manche Banker, bei denen die Tester der Verbraucher-Zentrale mit dem Exposee eines Maklers für eine Eigentumswohnung erschien, anderweitig als Fachleute auf. Statt an die KfW dachten sie ans Einkaufen („Achten Sie darauf, dass Supermärkte in der Nähe liegen“) oder warnten vor Maklern („Das sind doch alles Gauner“).

Zwar besteht für Geldinstitute keine Verpflichtung, die billigen Förderkredite anzusprechen. Doch für Baufinanzierungs-Experte Thomas Bieler von der Verbraucher-Zentrale NRW „disqualifizieren sich Banken und Sparkassen als kompetente und vertrauenswürdige Berater, wenn der Hinweis auf die Anstalt unterbleibt“.

Deren Kredite gönnt der Staat seit August 2000 jedermann. Bis dahin profitierten allein Familien oder Singles mit mindestens einem minderjährigen Kind oder junge Ehepaare (sofern keiner der Partner bereits 40 Jahre alt war); und an der Finanzierung beteiligte sich die KfW lediglich bis zu einem Fünftel der Gesamtkosten. Nun darf der Frankfurter Anteil bis zu 30 Prozent betragen, maximal 100.000 Euro (199.583 Mark).

Von diesen Veränderungen erfuhren die Geldhäuser der Republik per Rundschreiben der KfW. Doch in etlichen Instituten hapert es anscheinend an der Kommunikation. Jedenfalls blockten sechs Berater mit Verweis auf Familienstand oder Alter ab, und vier warnten vor der überholten Förderung von „nur 20 Prozent“.

Einigen fiel zur Abschreckung obendrein ein, dass die Bearbeitung in Frankfurt „mehrere Monate“ oder gleich „ein halbes Jahr“ dauern könne. Dort dagegen versichert Dr. Peter Sickenberger: „Die Kredite werden von der KfW zügig zugesagt; in der Regel innerhalb von zwei Wochen.“

Das bisschen Geduld zahlt sich enorm aus. Denn die KfW-Darlehen kosten weniger als beim Gros der Institute. Momentan berechnet die Anstalt bei fünfjähriger Festschreibung effektiv 5,25 Prozent und bei zehnjähriger Laufzeit 5,67 Prozent. Damit liegt sie etwa einen halben Prozentpunkt unter dem Marktdurchschnitt. Der größte Abstand zu den Angeboten im Test, betrug 0,98 Prozentpunkte.

Was gering scheint, verteuert Haus oder Wohnung drastisch. Thomas Bieler hat die Auswirkung für ein Objekt zum Preis von 270.000 Mark (einschließlich Nebenkosten) und einen Kreditbedarf von 170.000 Mark berechnet. Bei einer Finanzierung allein über die Bank hat der Eigentümer nach zehn Jahren noch 146.753 Mark Schulden. Bekommt er 81.000 Mark als Darlehen von der KfW (30 Prozent von 270.000 Mark), dann hat er - bei gleicher monatlicher Belastung - noch 137.281 Mark zurückzuzahlen. Ersparnis nach nur zehn Jahren: 9472 Mark.

3. Beispiel

Private Baufinanzierung: Online schlecht beraten

Die Verbraucherzentrale Baden-Württemberg hat sich 116 Internetseiten zur privaten Baufinanzierung von Kreditinstituten, Bausparkassen, Versicherungen und Vermittlern näher angeschaut. Fazit der Untersuchung: Wer keine Erfahrung mit Baufinanzierungen hat, kann mit den Online-Angeboten gehörig in die Irre geleitet werden.

Ein Drittel der Angebote gab keine Auskunft über die jeweils **aktuellen Kreditkonditionen**, sieben Prozent der Homepages waren völlig defekt oder veraltet.

Noch schlimmer sah es aus bei der **Berechnung der Kosten eines Objekts** : Drei Viertel (76%) der Angebote berücksichtigten zur Ermittlung der Gesamtkosten, auf deren Basis die monatliche Belastung errechnet wird, lediglich den Kaufpreis einer Immobilie. 13% machten die zukünftigen Besitzer darauf aufmerksam, dass auch Grunderwerbssteuer und Notarkosten anfallen. Nur jeder neunte Anbieter berücksichtigte weitere Faktoren, welche die monatliche Belastung bei Immobilienbesitzern erhöhen: Wohngebäudeversicherung, Hausverwaltung, Rücklagen für Reparaturen, Kosten für eine Risikolebensversicherung zur Absicherung des Darlehens oder Grundsteuer. Diese zusätzlichen Kosten, die Mieter nicht haben, können sich monatlich schnell auf 150 bis über 500 Mark summieren. Wurden sie bei der Ermittlung der monatlichen Belastung nicht berücksichtigt, kann es für manche Baufamilie ein böses Erwachen geben.

Entsprechend unterschiedlich ist auch die **Höhe der Darlehen**, die bei einem Berechnungsbeispiel mit einem Eigenkapital von 250.000 DM und einer monatlichen Rate von 1.850 DM angeboten werden: Im schlechtesten Fall waren es 220.000 DM, der „mutigste“ Anbieter bot 431.500 DM.

Bei 81% der Angebote wurde mit einer **Tilgungsrate** von einem Prozent jährlich gerechnet – ebenfalls eine beliebte Methode, den Traum von den eigenen vier Wänden realisierbarer zu zeichnen als er in Wirklichkeit ist. Auch der Abzug der staatlichen Eigenheimzulage schön die monatliche Belastung.

Fazit der Untersuchung: Online werden zwar preisgünstige Finanzierungen angeboten, die Beratungsqualität ist jedoch mangelhaft. Baufinanzierungsangebote im Internet eignen sich eher für Anschlussfinanzierungen als für den Neuerwerb einer Immobilie. Wer sich erstmals in das Abenteuer Immobilienfinanzierung einlässt, sollte sich vor dem Abschluss eines Darlehensvertrages in jedem Fall unabhängig beraten lassen.

9. ZUM ABSCHLUSS KURIOSES: . . . WAS DER OPA NOCH WUSSTE . . .

“Robin Hood”

Bei Banken gilt das umgekehrte Robin Hood – Prinzip:

“Nehmt’s den Armen - gebt’s den Reichen, im Notfall geh’n sie über Leichen.”

Ich erinnere mich gerne an meinen Großvater, der da sagte:

“Riesen, Zwerge, seriöse Banken, fleißige Lehrer, bürgerfreundliche Beamte und durchschaubare Nebenkostenabrechnungen sind Sachen die gibt es nur im Märchen.”

Noch eins von Opa’s Sprichworten

“Lebst Du von Dummheit, Elend und Tod, hast Du niemals Not.”

Ich glaube mein Opa war gar nicht dumm.