

die wichtigste Rolle. Alles wird betrachtet und für die Vergabe der Zinsen „ineinandergeschoben“. Damit ist gemeint, dass die Prüfungsschwerpunkte nicht getrennt voneinander betrachtet werden, sondern alles miteinander zusammenhängt. Beispiel: Ein nur geringer Einsatz von Eigenmitteln bzw. Eigenkapital setzt voraus, dass die zu erwerbende Immobilie werthaltig und nicht überteuert ist. Ein geringerer Objektwert kann durch einen höheren Eigenkapitaleinsatz und damit eine Darlehensreduzierung zu einer Darlehensgenehmigung führen. Kann kein weiteres Eigenkapital eingebracht werden, ist die Genehmigung der Finanzierung in Gefahr. Beides spielt also zusammen.

Kreditinstitute prüfen Ihre Anfrage übrigens auch mit fiktiven und höheren Monatsbelastungen als Sie laut Darlehensvertrag zahlen müssten. Das liegt am derzeit sehr niedrigen Zinsniveau. Man möchte Sie und sich selbst vor der Zukunft schützen, in der Sie nach Ablauf der Sollzinsbindung eventuell einen deutlich höheren Zinssatz für die Anschlussfinanzierung Ihrer Restschuld zahlen müssen als jetzt. Ihre Monatsrate würde dann möglicherweise sogar steigen und kann in Einzelfällen zu Schwierigkeiten führen. Um dieses Risiko etwas abzufedern, wird intern mit fiktiven höheren Monatsraten gerechnet als im Darlehensangebot ausgewiesen. Läuft Ihre Sollzinsbindung über das Renteneintrittsalter hinaus, wird auch die voraussichtliche Einnahmen- und Ausgabensituation im Rentenalter stärker geprüft und für die Kreditentscheidung herangezogen.

Welche Faktoren beeinflussen den Sollzins?

Der gebundene Sollzins für einen Darlehensvertrag wird auf Grundlage eines Margengerüsts oder Kalkulationsgerüsts bestimmt. Darlehensgeber können diese Kalkulation intern

letztlich so steuern, wie sie möchten. Es gibt dafür keine gesetzlichen Vorgaben, an die sie sich halten müssen. So haben die einen vier Stellschrauben, die den Sollzins beeinflussen, die anderen haben beispielsweise 13 unterschiedliche Punkte. Je weniger Stellschrauben vorhanden sind, desto mehr Extras enthält häufig das Produktpaket. So sind dann eine Option auf Sondertilgungen, eine bereitstellungszinsfreie Zeit und eine Tilgungswechsellmöglichkeit bereits „kostenfrei“ enthalten. Kostenfrei ist natürlich so nicht ganz richtig. Zwar gibt es keinen expliziten Zinsaufschlag für diese Produktwünsche, jedoch sind sie natürlich von vornherein entsprechend kalkuliert und verstecken sich somit im Sollzins. Am Ende ist also nicht entscheidend, was alles „kostenfrei“ mit inbegriffen ist, sondern wie hoch der Zinsunterschied zum Angebot anderer Darlehensgeber ist, die Ihre Wunschkriterien extra mit einpreisen müssen und wo sich Ihr Darlehenszins dadurch erhöht. Deshalb ist es wichtig, dass Sie wissen, welche „Ausstattung“ das gewünschte Baufinanzierungsprodukt haben sollte. Schärfen Sie diesbezüglich Ihre Vorstellungen und Wünsche, und machen Sie sich hierzu am besten so früh wie möglich Gedanken.

N
S. 129 Die Aufstellung „Was bestimmt den Sollzins ...“ gibt unter anderem einen Überblick über Faktoren, die einen Darlehenszins beeinflussen können – wohlge-merkt: können. Sie sollen nur ein Gefühl dafür entwickeln, was alles mit einfließen kann und was theoretisch die Höhe des Darlehenszinses bestimmt.

Beachten Sie dabei auch, dass Sie bestimmte Punkte überhaupt nicht beeinflussen können. So erheben zum Beispiel manche Darlehensgeber für selbständige Darlehensnehmer einen Zinsaufschlag. Da das nun ein Fakt ist, den Sie nicht beeinflussen können, müssen Sie die Berechnung erst einmal so hinnehmen und später die Konditionen mit anderen vergleichen.

KONDITIONEN VERHANDELN, SPIELRÄUME NUTZEN

Was können Sie rausholen? Diese Frage lässt sich nicht pauschal beantworten. In Deutschland gibt es eine Menge unterschiedlich handelnder Darlehensgeber. Bei manchen ist das Verhandeln von Konditionen möglich, bei anderen aber auch nicht. Einen Versuch ist es aber in jedem Fall wert!

Ob es einen Verhandlungsspielraum gibt oder nicht, hängt von der Preisstrategie des Darlehensgebers ab. Gibt es eine sogenannte „Ein-Preis-Strategie“, so gibt es für jeden Kunden, egal über welchen Vertriebsweg er gekommen ist und egal wie gut er verhandelt, den für die jeweilige Situation entsprechenden Zinssatz. Große Direktbanken und auch viele Genossenschaftsbanken fahren mit so einer Strategie. Verhandlungsmöglichkeiten der Konditionen sind in so einem Fall also unwahrscheinlich. Das ist aber per se kein Nachteil, denn diese Darlehensgeber haben im Vergleich zu anderen von vornherein sehr attraktive Konditionen.

In vielen Geldhäusern sucht man diese (faire) Ein-Preis-Strategie vergeblich. Hier gibt es dann oft die Möglichkeit einer Verhandlung. Seien Sie sich bitte immer darüber im Klaren, dass ein Nachlass bei Konditionen auch aus Sicht des Darlehensgebers sinnvoll erscheinen muss. Das heißt, Sie benötigen gute Argumente, weshalb Ihnen der Nachlass gewährt werden soll. Versetzen Sie sich also in die Lage des Darlehensgebers und versuchen Sie sich die Frage zu beantworten, aus welchen Gründen Ihnen das Kreditinstitut am ehesten günstigere Konditionen anbietet. Die wichtigsten Faktoren sind: sehr gut vorbereitete Unterlagen, nachvollziehbare und solide Einkommens- und Vermögenssituation, ein sympathisches und faires Finanzierungsgespräch auf Augenhöhe und – vielleicht der

gewichtigste Punkt – der Wettbewerb durch Konkurrenten. Diese Faktoren bestimmen maßgeblich die Bereitschaft, den erstgenannten Darlehenszins zu reduzieren und Ihnen so entgegenzukommen.

Führen Sie die Preisgespräche am besten nach dem Finanzierungsgespräch, das heißt, nachdem Sie ein Konditionsangebot mit allen relevanten Bedingungen und Zinsen erhalten haben. Mit den dort genannten Konditionen erhalten Sie gleich ein gutes Gefühl, wie es der Darlehensgeber mit Ihnen meint bzw. gemeint hat (Stichwort Fairness). Weshalb bietet Ihnen ein Kreditinstitut im Erstgespräch einen möglichst hohen Zinssatz an und später, wenn Sie nachfragen oder nachverhandeln, wird dieser dann reduziert? Am Ende entscheidet der Zins und, ganz wichtig, das persönliche Bauchgefühl, an dieser Stelle richtig aufgehoben zu sein.

Info

Nicht nur die Prozente zählen

Verhandlungsspielraum bei einem Kreditvertrag bieten nicht nur die reinen Prozentzahlen, sondern eben auch die eingeschlossenen Leistungen. Was ist Ihnen wichtig? Die Option auf Sondertilgungen in der Zukunft? Die Option, die Tilgungsrate in Zukunft ändern zu können? Dies verschafft Ihnen auf jeden Fall zusätzliche Flexibilität, um Ihr Darlehen nach Ihren Möglichkeiten zurückzuzahlen.

Ähnlich verhält es sich übrigens bei Darlehensvermittlern. Hier gibt es folgenden Unterschied: Die Konditionen und Rahmenbedingungen des Darlehensgebers sind bei einem Vermittler meist bereits verhandelt. Der Kon-

Vergleichen statt verhandeln

Wissen Sie, wie Sie den größten Verhandlungserfolg erzielen? Indem Sie die Konditionen aller relevanten Darlehensgeber untereinander vergleichen – oder einen kompetenten und zinsbewussten Darlehensvermittler bemühen. Die Zinsunterschiede zwischen den Kreditinstituten sind erfahrungsgemäß deutlich höher als der Verhandlungsspielraum eines einzelnen Anbieters.

ditionensspielraum eines Darlehensvermittlers beschränkt sich in der Regel also auf die bereits in der Kondition steckende Vergütung (üblich sind 0 bis maximal 1,5%). Reduziert er diese, dann sinkt der Darlehenszins und damit Ihre Monatsrate.

Erkundigen Sie sich also, wie viel Prozent Provision in der Kondition stecken. Bereits vor einem Beratungsgespräch sollten Darlehensvermittler Ihnen zumindest die möglichen Bandbreiten ihrer Vergütungen nennen können. Wenn anschließend klar ist, welcher Darlehensgeber am ehesten zu Ihrem Finanzierungswunsch passt, dann ist die Höhe auch exakt kommunizierbar.

DIE EIGENE VORSTELLUNG EINER FINANZIERUNG

N
S. 133

Das Wichtigste vor einem Finanzierungsgespräch ist es, sich im Vorfeld ausführlich zu informieren, vielleicht etwas zu recherchieren sowie seine Vorstellungen, Wünsche und Fragen an den Berater zu dokumentieren. Die zeitraubende Immobiliensuche, die Auswahl des idealen Wohnorts, die Diskussionen über die Immobilienkriterien und vieles mehr zehren bereits an den Nerven.

Bei Neubauvorhaben ist das sogar erst der Beginn des eigentlichen Kraftakts, der Bauzeit. Nicht unverständlich ist es deshalb, dass Verbraucher oft ziemlich unvorbereitet in ein Finanzierungsgespräch gehen. Es bringt jedoch nur Vorteile, im Gespräch nicht das erste Mal das Wort Sollzins oder Annuitätendarlehen zu hören, um nur zwei Beispiele zu nennen. Versuchen Sie, sich gut vorzubereiten. Leider ist es so, dass Unkenntnis manche Berater einlädt, komplexe Angebote zu erstellen

und dem Verbraucher das Gefühl zu vermitteln, dass das so schon richtig und gut ist. Sie müssen die angebotene Finanzierungsstruktur aber unbedingt verstanden haben, bevor Sie einen langfristigen Darlehensvertrag abschließen! Zudem ist eines der wichtigsten Verhandlungskriterien die Gesprächsführung auf Augenhöhe, sprich, man muss einigermaßen nachvollziehen können, worüber der Berater mit einem redet. Und falls das einmal nicht so ist: Scheuen Sie sich nicht davor, Fragen zu stellen und sich das noch einmal erklären zu lassen.

Sind die Begrifflichkeiten Ihnen einigermaßen geläufig, dann geht es im nächsten Schritt darum, auf die wichtigsten Fragen des Beraters eine sinnvolle Antwort parat zu haben. Für die meisten Antworten können Sie dieses Buch nutzen, da diese in den ersten Kapiteln behandelt werden. Ohne den Anspruch auf Vollständigkeit zu erheben, sind

einige typische, wichtige Fragestellungen in der „Vorbereitung auf Ihr Finanzierungsge­spräch“ notiert.

So ist es bei der Frage nach der monatlichen Belastung, die Sie sich idealerweise vorstellen. Um diese Frage gut beantworten zu können, ist beispielsweise die Berechnung der maximal möglichen Rate notwendig (siehe Seite 115). Andererseits sind Hintergrundwissen zur Tilgungshöhe und deren Zusammenhang mit der Gesamtlaufzeit des Darlehens sowie markt­gängige Zinskonditionen hilfreich. Daher informieren Sie sich im Vorfeld grob über die wichtigsten Begriffe, welche in einem Konditionsangebot genannt werden (siehe Checkliste „Konditionsangebot“, Seite 147).

Exkurs: Wie gehe ich bei einer Anschlussfinanzierung vor?

Sie haben eine bestehende Immobilienfinanzierung und überlegen, wie Sie das Darlehen am besten weiterfinanzieren? Bei einer Anschlussfinanzierung handelt es sich um einen Überbegriff für die Fortführung einer bestehenden Baufinanzierung bzw. Immobilienfinanzierung nach Ablauf der Sollzinsbindung. Wenn das Darlehen nach Ablauf der Sollzinsbindung noch eine Restschuld hat, haben Sie drei verschiedene Möglichkeiten: die Prolongation, die Ablösung der Restschuld aus Eigenkapital oder eine Umschuldung zu einem anderen Kreditinstitut. Sowohl bei einer Prolongation als auch bei einer Umschuldung kann man sich für ein **Forward-Darlehen** entscheiden. Damit sichern Sie sich bis zu drei Jahre im Voraus günstige Zinsen für Ihre Baufinanzierung. Es gibt auch Darlehensgeber, die Forward-Darlehen bereits fünf Jahre im Voraus anbieten. Ob es sinnvoll ist, den dafür verlangten Zinsaufschlag zu zahlen, hängt vom Einzelfall ab. In jedem Fall sollten Sie sich nicht nur auf das Angebot des bisherigen Darlehensgebers verlassen, ein Marktver-

gleich lohnt auf jeden Fall. Der Darlehensgeber, der Sie bisher finanziert hat, spekuliert nämlich sehr häufig darauf, dass Sie die Konditionen am Markt aus Bequemlichkeit nicht vergleichen. Dementsprechend teuer sind die angebotenen Zinssätze.

N
S. 137

Seit einigen Jahren herrscht ein sehr günstiges Zinsniveau. Daraus folgend haben sich viele Verbraucher um lange Sollzinsbindungen von mehr als 10 Jahren bemüht. In einem solchen Fall müssen Sie für Ihre Anschlussfinanzierung nicht warten, bis diese Zeit abgelaufen ist: Das Darlehen kann grundsätzlich nach 10 Jahren komplett oder auch nur teilweise gekündigt werden, ohne dass eine Vorfälligkeitsentschädigung anfällt. Dieses Recht nach Paragraph 489 BGB haben nur Sie und nicht der Darlehensgeber. Nutzen Sie hierfür die „Darlehenskündigung“ (Seite 137). Eine teilweise Kündigung ist dann ratsam, wenn beispielsweise eine größere Zahlung in das Darlehen geleistet werden soll, welche die vereinbarten Sondertilgungen

Wegmarke 10 Jahre

Die Kündigung von Darlehen darf frühestens mit Ablauf von 10 Jahren nach „dem vollständigen Empfang“ (sprich: nach Vollauszahlung) des Darlehens erfolgen. Gerade bei Bauvorhaben zieht sich die komplette Auszahlung des Darlehens durchaus einige Monate hin. Zudem besteht eine Kündigungsfrist von 6 Monaten. Die Berechnung erfolgt grundsätzlich auf den Tag genau. Wem der genaue Zeitpunkt der Vollauszahlung nicht mehr geläufig ist, der kann in seinen Unterlagen nachschauen: Meist versenden die Banken ein Schreiben, in dem sie über die vollständige Auszahlung des Darlehens informieren. Ist dies nicht mehr vorhanden, kann bei der Bank nachgefragt werden. So sind Sie bei der Fristenberechnung für die Kündigung von Darlehen nach 10 Jahren auf der sicheren Seite.