

Das Eigenheim clever finanzieren

Von billigem Baugeld profitieren. Durch Verhandeln Zusatzkosten spürbar verringern

(Behringen, 24. November 2011) Die Hypothekenzinsen sind historisch niedrig. Deshalb können Bauherren und Käufer ihren Traum von den eigenen vier Wänden zu mietähnlichen Bedingungen verwirklichen – wenn nicht noch günstiger. Denn mit einigem Verhandlungsgeschick können Kreditnehmer auch die Zusatzkosten, die die Geld gebenden Institute in der Regel verlangen, spürbar drücken. □□ Ein Hypothekendarlehen mit zehnjähriger Zinsbindung kostet derzeit weniger als vier Prozent. Baukredite mit 15jähriger Zinsbindung sind nicht viel teurer. „Ideale Bedingungen insbesondere für junge Familien, die den Bau oder Kauf eines Eigenheims planen und dafür nicht mehr als die momentane Kaltmiete ausgeben möchten“, erklärt Jürgen Dawo, Gründer von Town & Country Haus. □□ Beim Kreditzins als solchem haben die Finanzierungsberater der Geldinstitute aller Erfahrung nach so gut wie keinen Verhandlungsspielraum. Doch „weil Banken und Sparkassen an neuen Darlehenskunden, insbesondere wenn deren Bonität stimmt, sehr interessiert sind, lohnt das Pokern in jedem Fall“, rät Jürgen Dawo. So können Häuslebauer durch kluges Verhandeln insbesondere bei den Zusatzkosten das eine oder andere Prozentzehntel herausholen, was die Finanzierung unter dem Strich Jahr für Jahr um ein paar Hundert Euro preiswerter gestalten kann.



Tipps für die Kreditverhandlungen. □□ Gut informiert. Bauherren, die sich ein wenig auskennen, haben bei den Kreditverhandlungen gute Argumente. Wichtig ist, dass der künftige Kreditnehmer von seinem Institut ein detailliertes Angebot erhält. Dieses „sollte neben dem Auszahlungsbetrag und dem Zinssatz zumindest die Monatsraten, die gesamte Finanzierungslaufzeit, die Restschuld am Ende der ersten Zinsbindung sowie die Finanzierungsnebenkosten enthalten“, erläutert Town & Country-Gründer Jürgen Dawo. Vor allem bei jenen Zusatzkosten kann der Schuldner, sein Verhandlungsgeschick vorausgesetzt, viel Geld sparen. □□ Schätzkosten. Diese berechnet eine Bank für die Ermittlung des Beleihungswerts eines Eigenheims. Die Spannen können recht groß sein. Am günstigsten sind Institute, die für eine solche gutachterliche Tätigkeit kein Geld verlangen. Andere nehmen einen Festbetrag. Die meisten Geldhäuser berechnen einen festen Prozentsatz vom Darlehen – in der Regel zwischen 0,2 und 0,6 Prozent. □□ Bereitstellungszinsen. Diese werden fällig, falls der Baukredit nicht innerhalb einer bestimmten Frist abgerufen wird. Tipp: unbedingt über den Fälligkeitstermin und die Höhe dieses Zusatzzinses verhandeln. Ideal ist, wenn Bereitstellungszinsen möglichst spät nach der Darlehenszusage anfallen. □□ Teilauszahlungszuschläge. Banken verdienen ebenfalls, falls der Baukredit nicht auf einmal in voller Höhe, sondern nach Baufortschritt abgerufen wird. Auch bei diesen Zusatzkosten haben die Finanzierungsberater der Institute einigen Spielraum. □□

Weiterer Tipp für Bauherren und Käufer: „Sie sollten sich erkundigen, ob Ihre Bank den gesamten Kreditbedarf in der ersten Rangstelle finanziert und wie hoch die Zuschläge sind, falls ein Teil des Darlehens nur im zweiten Rang abgewickelt werden kann“, erläutert Jürgen Dawo. Dieser Zuschlag für die zweite Rangstelle ist oft ebenfalls Verhandlungssache. Üblich ist ein Zinsextra von 0,5 Prozent auf die Kondition der Ersten Hypothek. Dieser Aufschlag lässt sich – erneut mit Verhandlungsgeschick – auf rund die Hälfte verringern.

□□ Über Town & Country: □□ Das im Jahr 1997 in Behringen (Thüringen) gegründete Unternehmen ist in Deutschland der Marktführer im lizenzierten Hausbau mit mehr als 300 Franchise- und Lizenzpartnern. Das Geschäftskonzept beruht auf über 30 Typenhäusern, die durch ihre Systembauweise preisgünstiges Bauen bei hoher Qualität ermöglichen. Für neue Standards in der Baubranche sorgte Town & Country mit der Einführung von drei im Kaufpreis eines Hauses enthaltenen HausBau-Schutzbriefen: dem Bau-Finanz-Schutzbrief, dem Bau-Qualitäts-Schutzbrief und dem Bau-Service-Schutzbrief. Mit der Entwicklung von Energiespar- und Solarhäusern trägt das Unternehmen der Kostenexplosion auf den Energiemärkten Rechnung. Im Geschäftsjahr 2010 verkaufte das Unternehmen 2.720 Häuser. Town & Country ist somit bereits seit 2007 das meistgekauft Markenhaus Deutschlands.