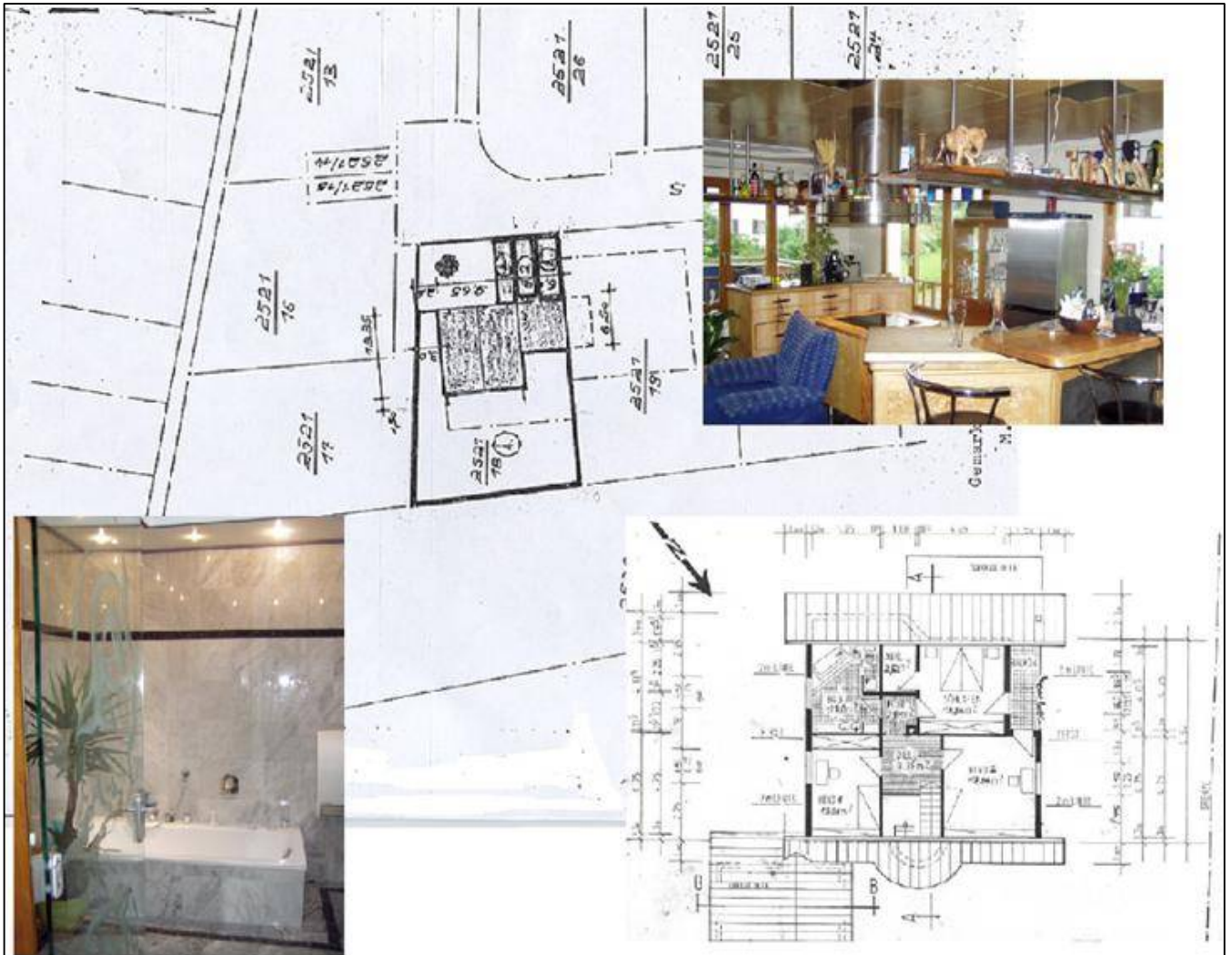




Finanzieren – jetzt oder nie!



Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung
2. Vorwort
3. Zinsgestaltung und Lockangebote
4. Nominalzins – Effektivzins
5. Darlehenssplittung
6. Anschlussfinanzierung
7. Forwarddarlehen
8. Tilgungsvarianten
9. Sondertilgung
10. Eigenkapital und Zinsgestaltung
11. Finanzierung ohne oder sehr wenig Eigenkapital
12. Zusatzsicherheiten
13. Bauzeitzinsen
14. Bereitstellungszinsen
15. Finanzierungszusage
16. Absicherung Projekt
17. Absicherung Familie
18. Fazit

1. Einleitung

Mein Name ist Hedemann, Harald Hedemann.

Ich bin am 11.09.1957 in Brück in der Mark Brandenburg geboren und habe nach Abschluss der mittleren Reife am Tulla – Gymnasium in Rastatt eine Ausbildung zum Radio – und Fernsehtechniker absolviert.

Nach abgeschlossener Berufsausbildung verpflichtete ich mich für 4 Jahre bei der Bundeswehr.

Zwischen August 1982 bis März 1992 war ich als Fernsehtechniker bzw. Funkelektroniker tätig.

Wie das Leben so spielt, hielt es mich nicht bei diesem Beruf und so arbeitete ich ab 1989 zuerst nebenberuflich und ab 1992 hauptberuflich in der Versicherungs – bzw. Bausparbranche. 1994 wechselte ich in die Sparte Finanzierungen, der ich bis heute treu geblieben bin.

Ich war zuerst als HGB §84 für eine Bausparkasse und 2 Banken tätig, entschied mich aber 2003 für die Unabhängigkeit.

Ich vermittele Baufinanzierungen, Privatdarlehen, gewerbliche Darlehen und helfe in Not geratenen Darlehensnehmern wieder in „ruhiges Fahrwasser“ zu kommen.

Zwangsversteigerungen zu verhindern helfen, ist eines meiner Lieblingsthemen. Ich konnte auch schon einige Male erfolgreich eingreifen und maßgeblich Zwangsversteigerungen verhindern helfen.

Im Bereich Finanzierungen arbeite ich mit etwa 50 Banken zusammen und bin somit in der Lage individuell angepasste und maßgeschneiderte Finanzierungsangebote in Deutschland der Schweiz und Frankreich zu beschaffen und zu vermitteln.

Im gewerblichen Bereich kann ich regional begrenzt auf Baden-Württemberg die Möglichkeit der staatlichen Förderung für Ihre Projekte prüfen lassen und bei der Beschaffung der entsprechenden Darlehen helfend zur Seite zu stehen.

Ich treibe seit meinem 8. Lebensjahr Sport und habe in 2012 die Ausbildung zum Fitness – und Gesundheitstrainer abgeschlossen. Hier biete ich Montag bis Freitag ONLINE Frühsport für alle Gesundheitsbewussten an.

2. Vorwort

Alle Informationen liefere ich Ihnen kostenfrei und Sie können sie anonym herunterladen. Sollten meine Informationen Ihnen allerdings hilfreich gewesen sein und Ihnen vielleicht sogar bei der Lösung eines Problems geholfen haben, so steht es Ihnen frei mir unter

paypal – harald.hedemann@yahoo.com – oder

Commerzbank AG – Harald Hedemann
IBAN DE 70 1704 0000 351358700

nach eigenem Ermessen ein kleines Dankschön zukommen lassen. Gern nehme ich freiwillige Zuwendungen als Energieausgleich entgegen. Bitte bei Banküberweisung im Betreff „freiwillige Zuwendung“ vermerken.

Aber nun zurück zum Thema:

Sie erhalten hier keine trockene Aufzählung der gesetzlichen Grundlagen oder Richtlinien von Finanzinstituten, sondern ich schildere Ihnen meine Erfahrungen mit dem Thema Finanzierungen, die Ihnen helfen sollen, Entscheidungen zu vermeiden, die rückblickend richtig viel Geld kosten können.

Nicht immer sind Empfehlungen, die seitens eines Beraters – und da schließe ich mich mit ein – ausgesprochen werden, nicht unbedingt ausschließlich im Sinne des Kunden.

Einzig, wenn Sie eine Honorarvereinbarung mit dem Finanzierungsberater schließen, können Sie davon ausgehen, dass die Chance, ziel – und kundenorientiert beraten zu werden, sehr hoch ist. Eine Garantie haben Sie aber auch dann nicht.

Viele Berater sind an ein Unternehmen gebunden und somit fällt eine unabhängige Beratung schon mal flach. Alle von solch einem firmengebundenen Berater angebotenen Produkte können nur aus dem Port-

folio des Unternehmens, bei dem der jeweilige Berater angestellt bzw. tätig ist, stammen oder werden von diesem Unternehmen bevorzugt vertrieben. Dass dieser Umstand sich nicht immer und ausschließlich zum Wohle des Kunden auswirkt, dürfte jedem plausibel und selbsterklärend sein.

Zusätzlich gibt es aber noch genügend Fallstricke, die sich rückblickend als äußerst teuer herausstellen, obwohl sie auf den ersten Blick sinnvoll und richtig erscheinen. (siehe die Themen Darlehenssplitting und Tilgung).

Um Sie bei Ihren Entscheidungen zu unterstützen und Sie mit Informationen zu versorgen, die Ihnen helfen sollen, diese so kostengünstig wie möglich zu gestalten, habe ich diese Broschüre erstellt. Aber diese Zeilen stellen einzig meine Erfahrungen und Einschätzungen dar, die nicht allgemein gültig auf jede Finanzierung angewandt werden können. Das bedeutet, dass Sie nicht darum herum kommen werden, eigene Überlegungen bezüglich Ihrer Situation, Ihrer Vorstellungen und Ihrer Wünsche anzustellen, um dann die für Sie richtige Finanzierungsform wählen zu können.

So habe ich z. B. schon von einem freien Finanzierungsmakler die Einschätzung gehört, dass jede Art der Zinsbindung nur zum Nutzen der Bank ist.

D. h. er lässt jegliche Finanzierung ohne Zinsbindung laufen, und die Kunden tragen dann natürlich das volle Zinsänderungsrisiko.

Meines Erachtens ist diese Einstellung bei Zinssätzen im 10 - Jahresbereich von unter oder knapp über 3 % nominal, fahrlässig und nicht unbedingt kundenorientiert..

Aber das ist meine Meinung und Sie sehen, da findet man jede Menge Variationen.

Für die Reihenfolge der einzelnen Punkte möchte ich mich vorab entschuldigen. Der Punkt Zinsbindung ist ganz nach hinten gerückt, weil

die meisten Menschen ausreichend informiert sind, um sich nicht auf eine Zinsbindung unter 10 Jahren einzulassen.

Wer es dennoch tut – ok. Das ist dann seine Entscheidung. Aber wenn eine 100% Finanzierung mit einer Zinsbindung von 10 Jahren für 2,74% zu haben ist, dann bitte soll mir jemand erklären, weshalb er eine 5 Jahresbindung wählt. Wegen der monatlichen Belastung? Dann gute Nacht. Demjenigen ist dann entweder leider nicht zu helfen (das Haus kann man dann in 6 oder 7 Jahren ersteigern) oder er ist in der komfortablen Situation, dass er in 5 Jahren alles abzahlen kann.

Etwas anderes kann ich mir nicht vorstellen.

3. Zinsgestaltung und Lockangebote

Ein Thema, dass bei jedem Finanzierungsgespräch auf den Tisch kommt. Ich will aber die Kondition von der ...!

Diese Marktschreierischen Angebote, die um Welten neben den tatsächlichen Zinssätzen liegen sind immer wieder ein Quell der Belustigung. Denn allen diesen Angeboten liegen Voraussetzungen zugrunde, die – nach meiner Erfahrung – erstens kein normaler Mensch erfüllt und die zweitens auf den 1a -Bereich begrenzt sind.

Der 1a – Bereich ist begrenzt auf eine Beleihung bis zu 60 % des Kaufpreises, wobei die meisten Banken hier noch einen Sicherheitsabschlag von 10 – 20 % des Kaufpreises einkalkulieren. Das bedeutet, bei einem Kaufpreis von 200.000,- € gilt diese 1a – Kondition bis zu einem Darlehen von

96.000,- € bei Sicherheitsabschlag 20% oder
108.000,- € bei Sicherheitsabschlag 10%

Haben Sie weniger Eigenkapital, wird der darüber hinaus benötigte Darlehensbetrag entweder mit einem gehörigen Risikoaufschlag belegt oder Sie erhalten eine Kondition, die vom ersten Euro an schon erheblich teurer ist.

Daher ist es sinnvoll, die monatliche Gesamtbelastung aus Zins – und Tilgung zum Vergleich als Maßstab heranzuziehen.

Ich hatte mal einen Fall, bei dem der Kunde, obwohl mein Angebot um 0,35% „schlechter“ war, als das Angebot seiner Hausbank, 32,- € monatlich gespart hat. Durch die Zinssplittung (bis 54% / bis 72% / bis 81%) ergaben sich für die jeweiligen Abstufungen Aufschläge, die diese Kondition als nicht lukrativ für den Kunden entlarvten.

Dass die Zusatzsicherheit, die bei der anderen Bank zusätzlich von Nöten gewesen wäre, bei meinem Angebot nicht erforderlich wurde, sei hier nur am Rande erwähnt.

Also noch mal: Nicht immer ist die Zinskondition ein Maßstab für die Qualität einer Finanzierung!

Ich behaupte sogar, dass der Zins nicht in 1. Linie relevant dafür ist, ob Sie mit Ihrer Finanzierung sparen oder nicht. Wie ich auf diese Einschätzung komme? Ganz einfach. Immer wieder höre ich Kunden sagen: Aber bei der Bank bekomme ich z. B. 0,35 % günstigere Konditionen. Mag sein – einen Aspekt habe ich ja oben schon erläutert. Aber jetzt lassen Sie uns mal ausrechnen, wie sich diese Zinersparnis denn effektiv auf den Geldbeutel auswirkt.

Wir nehmen jetzt mal einen glatten Betrag 100.000,- €! Ein um 0,35% geringerer Darlehenszins wirkt sich wie folgt aus:

$$100.000,- € \times 0,35\% = 350,- € \text{ pro Jahr}$$

Laufzeit z. B. 10 Jahre ergibt eine Ersparnis von

$$350,- € \times 10 \text{ Jahre} = \underline{3.500,-€}$$

Ist diese Kondition jetzt z. B. an einen Bausparvertrag gekoppelt, dann haben Sie folgende Kosten für diese Ersparnis aufzubringen:

Abschlussgebühr – BSV 100.000,- € - zwischen 1.000,- und 1.600,- €

Und wenn Sie dann noch das Bauspardarlehen in Anspruch nehmen dürfen Sie noch mal mit einer Darlehensgebühr in Höhe von 1 – 3% rechnen, also je nach Tarif zwischen 500 – 1.800,- €.

Die Berechnung mit einer Lebensversicherung möchte ich Ihnen hier ersparen. Es ist sicher sinnvoll, darauf zu achten, einen angemessenen Zinssatz zu erhalten, aber ein guter Zinssatz garantiert nicht gleichzeitig die Qualität des Finanzierungsangebots. Und die Argumente pro Bausparen, die könnte ich Ihnen hier problemlos aufzählen. Glauben

Sie mir: Die Nachteile überwiegen! Zumindest zum jetzigen Moment.
Sie fahren mit einer direkten Tilgung besser.

Darum mein Tipp:

Achten Sie darauf, dass folgende Punkte in Ihre Überlegungen einfließen:

- Zinsbindung (10, 15 oder mehr Jahre)
- Auszahlung - 100% (kein Disagio)
- Sondertilgungsmöglichkeit ja / nein (i. d. R. 5% p. a.)
- Darlehenswährung
- Staatliche Fördermittel (LAKRA, Kfw, o. ä.)
- Bereitstellungszinsfreie Zeit
- Tilgung
- Eigenkapitaleinsatz

Wählen Sie eine Finanzierung, bei der Sie die Zahlung der Bereitstellungszinsen so weit wie möglich – mind. 6 Monate - nach hinten schieben.

4. Nominalzins – Effektivzins

Der Effektivzins ist eine Größe, anhand derer man in gewissem Umfang versteckte Kosten erkennen kann.

Der Nominalzins ist die Berechnungsgröße, aus der die monatliche Belastung aus Zins und Tilgung hervor geht.

$$100.000,- \text{ €} \times 3\% = 3.000,- \text{ € Zins pro Jahr} : 12 = 250,- \text{ €}$$

Da heißt: für 100.000,- € müssen Sie bei einem jährlichen Zinssatz von 3,00 % mit einer monatliche Zinsrate von 250,- € rechnen.

Vorsicht: Vergessen Sie bei Ihrer Berechnung nicht die Tilgung!

Im Effektivzins sind zusätzliche Kosten, wie z. B. Provisionen, Kontogebühren, Gutachterkosten oder Ähnliches eingerechnet.

Anteilig sind z. B. auch Abschlussgebühren von Bausparverträgen darin einzurechnen, aber nur der Teil der Abschlussgebühr, der sich auf den vertraglich festgelegten Darlehensanteil als 50 oder 60% bezieht. Also auch hier – nicht zu 100% zuverlässig.

Die genaue Aufstellung, was im Effektivzins genau beinhaltet sein muss und was nicht, finden Sie in der PAngV, der Preis – Angabe – Verordnung.

5. Darlehenssplittung

Wählen Sie keine Darlehen mit verschiedenen Zinsbindungen.

Einige Banken, leider unter anderen auch die Lieblingsbanken der Deutschen, bieten gern eine Aufteilung des Darlehensbetrages in mehrere Teile an, die dann auf unterschiedliche Dauer festgeschrieben werden.

In der Regel wird dies mit dem Vorteil – günstiger aufgrund des Zinssatzes bei kürzerer Laufzeit – erklärt und ausdrücklich empfohlen.

Ich kann jedem nur raten: Finger weg von dieser Variante.

Wenn Sie bei den derzeit günstigen Zinsen auf die monatliche Belastung achten müssen oder vielleicht die Zusage daran hängt, dass ein Teil des Darlehens auf 5 Jahre festgeschrieben wird, dann sollten Sie die Finger davon lassen.

Die Begründung finden Sie unter Pkt. 6 – Anschlussfinanzierung.

6. Anschlussfinanzierung

Da eine Baufinanzierung in den seltensten Fällen mit einer Zinsbindungsperiode auskommt, sind Sie nach Ablauf der ersten Zinsbindungsperiode, also nach 5, 10, 15 oder mehr Jahren gezwungen, einen neuen Darlehensvertrag für die Folgezeit auszuhandeln. Dazu muss man wissen, dass viele Banken Ihren Bestandskunden deutlich schlechtere Konditionen anbieten, als Neukunden sie erhalten. Ich weiß, dass viele Banker das verneinen, aber das ist meine Erfahrung aus vielen Gesprächen mit Kunden und Finanzierungsgesprächen mit Interessenten.

Aber zurück zum Problem aus einer abgeschlossenen Darlehenssplittung. Sie haben also jetzt zwei Laufzeiten abgeschlossen – 5 Jahre und 10 Jahre! Nach Ablauf der 5 Jahre ist der erste Vertrag abzulösen.

Jetzt stellen Sie sich bitte einmal vor: Der angebotene Zins entspricht nicht Ihren Vorstellungen und Sie finden eine andere Bank, die Ihnen deutlich bessere Konditionen bietet.

Sie lassen sich ein Angebot geben und wollen jetzt von Ihrem Vertragspartner, also der Bank, die die bestehende Finanzierung innehat, die Freigabe zur Umschuldung erhalten. Die wird Ihnen möglicherweise auch anstandslos erteilt.

Und jetzt kommt das böse Erwachen. Denn – Ihr besseres Zinsangebot kann nicht realisiert werden.

Weshalb nicht? Ihre finanzierende Bank gibt den ersten Rang nicht frei. Sie kann den ersten Rang gar nicht freigeben, denn Sie haben ja die Finanzierung zu Erstrangkonditionen erhalten und die Bank würde Sicherheiten freigeben, die Sie vertraglich festgelegt zur Risikominimierung benötigt.

Was also tun? Es bleiben Ihnen 2 Wege: 1. Sie akzeptieren das schlechtere Angebot Ihrer Hausbank und bestehen auf einer 5 jährigen Zinsbindung, denn in der Regel werden Ihnen hier 10 Jahre angeboten, was Sie weiterhin an Ihre Bank bindet, oder Sie lösen das 2., noch 5 Jahre laufende Darlehen ab und zahlen eine entsprechende Vorfälligkeitsentschädigung an die Bank, wobei diese nicht verpflichtet ist, Sie aus diesem Vertragsverhältnis zu entlassen.

Damit haben Sie dann die nächste Hürde, die es zu nehmen gilt. Sie merken schon: Sie sind auf immer und ewig an diese Bank gebunden oder müssen richtig blechen.

7. Forwarddarlehen

Diese Finanzierungsform bzw. diese Vertragsform erfreut sich derzeit immenser Beliebtheit.

Der Grund ist schnell gefunden: Sie zahlen eine Baufinanzierung, die in 3, 4 oder 5 Jahren ausläuft und würden sich gern die derzeit günstigen Zinssätze sichern.

Dann verhandeln Sie mit Ihrer Bank über ein Forwarddarlehen, das Sie heute schon abschließen, das aber erst zum Ablauf Ihrer bestehenden Finanzierung zum Tragen kommt.

Die Vorteile liegen klar auf der Hand. Die Bauzinsen sind derzeit auf einem historisch niedrigen Stand. Je nach Beleihungsauslauf bekommen Sie bei Abschluss einer Baufinanzierung derzeit Zinssätze ab etwa 2 % bei einer Zinsbindung von 10 Jahren und einer Auszahlungsquote von 100%.

Wenn Sie sich jetzt die günstigen Zinsen sichern wollen, Ihr Darlehen aber erst in 36 Monaten abgelöst werden kann, dann hätten Sie heute (09.04.2013) die Möglichkeit einen Vertrag zu vereinbaren mit einem Zinssatz von 2,74 % nominal, 2,78 % effektiv bei einem Beleihungsauslauf von 54 % und einer Zinsbindung von 10 Jahren.

8. Tilgung

Zu diesem Thema vertrete ich eine Meinung, die vielen Bank -, Versicherungs – wie auch Bausparberatern sauer aufstoßen dürfte.

Bei selbst genutzten Immobilien gibt es für mich nur eine Tilgungsvariante: Die direkte Tilgung.

Jeder, der hier einen Bausparvertrag oder gar eine Lebens – oder Rentenversicherung als Tilgungsersatz verkauft, tut dies nur der Provision wegen. Sie als Darlehensnehmer haben dabei nur Nachteile.

Wie gesagt – bei Eigennutzung!

Soll die Immobilie vermietet werden, sieht das ganz anders aus.

Also bei Eigennutzung Finger weg von Tilgungsersatz und wählen Sie die Variante

ZINS + 1 (2, 3 oder mehr) Prozent Tilgung

Und Sie haben die für Sie beste und sicherste Tilgungsvariante gewählt, die es für Sie gibt.

Ich beweise Ihnen gern anhand einer Exeldatei, dass kein anders Tilgungsinstrument sicher an diese Tilgungsform heran kommt.

Auch ich habe schon eigen genutzte Immobilien über eine Bausparkasse finanziert. Nicht dass wir uns da falsch verstehen. Da lag es aber in der Tatsache begründet, dass – aufgrund der finanziellen Situation des Kunden – keine andere Institution diese Finanzierung anbieten wollte.

Und dieser Kunde wusste genau, weshalb er sich für diese Variante entschieden hat.

9. Sondertilgung

Feste Sonderzahlungstermine, z. B. aus dem Ablauf einer Lebens – oder Rentenversicherung, können in der Regel terminlich fest vereinbart werden und wirken sich dann normalerweise nicht auf die Zinskondition aus.

Allerdings sind Sie dann an diesen Termin vertraglich gebunden und können nicht frei entscheiden, ob Sie dieses Geld nicht doch anders verwenden wollen.

Und Vorsicht: beim Ablauf einer Lebensversicherung ist diese Vorgehensweise relativ stressfrei. Sie sollten es sich aber zweimal überlegen, eine Sondertilgung fest zu vereinbaren, wenn bezüglich des Termins keine 100% - ige Sicherheit besteht. Ist diese Sondertilgung vertraglich festgelegt, haben Sie nicht die Wahl, ob Sie diese ausführen können oder nicht. Verschiebt sich der Auszahlungstermin, so sind Sie gezwungen den fraglichen Betrag über eine teure Zwischenfinanzierung zu erbringen und dann relativiert sich der Zinsvorteil schnell wieder.

Die Option der Sondertilgung bieten alle Banken bei Vertragsabschluß, aber oftmals nur gegen einen Zinsaufschlag auf den Nominalzins, so dass auch hier wieder eine Verschlechterung droht.

Wählen Sie Banken, die diese Sondertilgungsoption kostenlos mit anbieten. (z. B. ING DiBa bis zu 5% pro Jahr in der Kondition enthalten)

10. Eigenmittel und Zinsgestaltung

Wie schon erwähnt, richtet sich der Zinssatz, den Sie für eine Baufinanzierung erhalten nach dem Beleihungsauslauf. Diesen können Sie beeinflussen durch

- Barmittel (die in die Finanzierung eingebracht werden)
- Eigenleistung, d. h. Arbeiten, die Sie selbst ausführen

Diese beiden Faktoren reduzieren den Darlehensbetrag direkt und verbessern so den Beleihungsauslauf und somit die Zinskondition.

Aber – Sie haben weitere Möglichkeiten, die Sicherheit der Bank zu erhöhen, um dann ebenso günstigere Zinskonditionen zu erhalten. Diese ZUSATZSICHERHEITEN reduzieren zwar nicht das Darlehensvolumen aber sie wirken sich direkt auf die Zinskonditionen aus.

TIPP: Nicht immer sind alle Eventualitäten vorherzusehen. Behalten Sie sich eine Reserve für den Fall aller Fälle. Planen Sie vorhandenes Eigenkapital nicht zu 100% ein. Setzen Sie vorhandenes Eigenkapital in Verbindung mit den eingesetzten Eigenmitteln nur zur Erreichung der max. erreichbaren Beleihungsstufe ein. Sie können es über die Sondertilgungsoption nach Abschluss des Projekts in die Finanzierung einbringen.

11. Finanzierung ohne Eigenkapital

Sollten Sie jedoch ohne oder mit nur sehr wenig Eigenkapital bauen bzw. kaufen, so dürfen Sie davon ausgehen, dass es für Sie

überlebensnotwendig

sein kann, eine umfangreiche und vor allem detaillierte Gesamtkostenaufstellung mit dem Architekten zu erstellen und

sich auch peinlichst an diesen Plan zu halten.

Planen Sie hier zu Ihrer eigenen Sicherheit ein finanzielles Polster ein.

Und bedenken Sie: Nachfinanzierungen sind immer sehr teuer aber nicht immer darstellbar.

Im besten Fall kann es Ihnen passieren, dass Sie jahrelang auf einer Baustelle leben. Im schlimmsten Fall verlieren Sie Ihr Haus.

Und Ihr Traum vom eigenen Haus soll doch nicht zum Alptraum werden.

12. Zusatzsicherheiten

Die oben genannten Zusatzsicherheiten können in vielfältiger Form die Zinskondition beeinflussen

- Rückkaufswerte in Lebens – oder Rentenversicherungen können an das finanzierende Unternehmen abgetreten werden. Die ausgewiesenen Beträge werden in der Regel mit 80% des Nennwertes in der Kalkulation berücksichtigt und wirken sich entsprechend auf die Kondition aus.
- Guthaben Bausparvertrag – nicht zuteilungsreif – wird behandelt wie unter dem Punkt Lebensversicherung erläutert. Allerdings wird hier das Guthaben zu 100% als Sicherheit angesetzt. Hier kann auch eine Zwischenfinanzierung bis zur Zuteilung in die Finanzierung eingebracht werden. Ist aber derzeit nicht sinnvoll, da die meisten Bausparverträge schlechtere Konditionen bieten als eine normale Bankfinanzierung und aufgrund der hohen monatlichen Belastung evtl. den geplanten Rahmen Ihrer Finanzierung sprengen.
- Aktienguthaben – auch hier wie unter Lebensversicherung allerdings werden die Aktien zum Tageskurs mit 60 – 80% bewertet. Diese Bewertung nimmt jedes Unternehmen individuell vor.
- Freie Grundschuldanteile auf anderen Immobilien – Je nach Vorlasten, d. h. noch bestehenden vorrangig abgesicherten Darlehen wird das Unternehmen sich hier weigern. Dann hilft die Finanzierung über ein Nachrangdarlehen.
- Zusatzsicherheiten Dritter – Sämtliche o. g. Punkte können natürlich auch von Außenstehenden erbracht werden und wirken sich Zins - reduzierend aus.

Allerdings sollten Sie berücksichtigen: Sind solche Sicherheiten in der Finanzierung gebunden, können Sie oder der Inhaber, wenn überhaupt, nur mit Zustimmung des Gläubigers darüber verfügen.

13. Bauzeitzinsen

Mit dieser Bezeichnung werden die Kosten benannt, die durch die Doppelbelastung aus Mietzahlungen, Bereitstellungszinsen und Zinsen aus bereits abgerufenen Darlehensteilen entstehen.

Dieser Kostenfaktor sollte gerade bei Neubauvorhaben, Kaufvorhaben mit umfangreichem Sanierungs -, Renovierungs – oder Modernisierungsbedarf oder aber bei einem Kaufvorhaben, bei dem sich die Nutzbarkeit noch eine gewisse Zeit verzögert, ganz besondere Beachtung finden.

Auf keinen Fall sollte man diesen Punkt bei der Kalkulation vernachlässigen, vor allem dann nicht, wenn die Eigenkapitaldecke sehr dünn ist oder Sie gar eine 100% - Finanzierung benötigen.

14. Bereitstellungszinsen

Das Thema Bereitstellungszinsen kommt in der Regel bei Neubauvorhaben oder bei Kauf einer Bestandsimmobilie, an der umfangreiche Renovierungs – bzw. Modernisierungsmaßnahmen geplant sind, oder die umgebaut werden sollen oder müssen, um die Vorstellungen des Bauherren oder Käufers zu realisieren.

Durch die verzögerte Nutzbarkeit – aufgrund der oben genannten Maßnahmen – fallen Zinszahlungen für den Teil des Darlehens an, der noch nicht abgerufen worden ist.

Diese Bereitstellungszinsen belaufen sich in der Regel bei allen Banken auf 0,25 % pro Monat.

Als Darlehensnehmer haben Sie die Möglichkeit hier bei Abschluss des Darlehensvertrages einen Zeitraum zu vereinbaren, während dem das finanzierende Unternehmen keine Bereitstellungszinsen verlangt.

In der Regel bieten die Unternehmen von sich aus 3 bis maximal 6 Monate an. Ich konnte aber auch schon 9 Monate vereinbaren und weiß, dass ein Umschuldungskunde für sein Bauvorhaben 12 Monate Freistellungszeit erhielt.

Also bedenken Sie diesen Punkt bei Verhandlungen mit Ihrem Finanzierungsinstitut.

15. Finanzierungszusage

Achtung: Hier werden die teuersten Fehler gemacht.

Aussagen über die Finanzierbarkeit Ihres Projekts sind ausschließlich durch das finanzierende Institut und auch nur in schriftlicher Form mit 2 Unterschriften bindend.

Mündliche Aussagen sollten Sie als nicht getätigt betrachten, egal wie gut Sie die Person kennen, die diese Aussage trifft, oder welche Position diese Person in dem finanzierenden Institut bekleidet.

Sie haben keine Chance, mündliche Aussagen einzuklagen, **außer** Sie haben einen unabhängigen Zeugen, der Ihre Angaben bestätigt. Und selbst dann wird es schwer, sich gegen eine Bank durchzusetzen.

Und wenn Sie den Kauf bereits getätigt haben und aufgrund fehlender Mittel, weil z. B. die Finanzierung nicht zustande kam, dieser Kauf dann rückabgewickelt werden muss, entstehen Kosten, auf denen Sie sitzen bleiben.

16. Absicherung des Projekts

In der Bauphase ist das Grundstück nicht rund um die Uhr besetzt.

Daher: Treten Sie die Risiken, die sich für Sie als Bauherr aus der gesetzlichen Haftpflicht, aus den Risiken der klimatischen und örtlichen Gegebenheiten und aus den sonstigen Risiken (Unfälle, spielende Kinder, Tiere, etc.) ergeben, für wenig Geld an eine Versicherung ab.

Eine Bauherrenhaftpflichtversicherung ist je nach Volumen für unter 100,- € für den Zeitraum des Bauvorhabens abzuschließen.

Die Feuerrohbauversicherung ist meistens in der Wohngebäudeversicherung enthalten.

Eine etwas teurere Absicherung stellen die Bauwesen – bzw. Bauleistungsversicherung dar, aber sie sichern Sie während der Bauphase ab, wenn die „Hütte zusammenbricht“!

17. Absicherung der Familie

Wer bei der Absicherung der Familie glaubt sparen zu müssen, sollte sich überlegen, welches Risiko er seiner Familie damit aufbürdet. Die Unternehmen verlangen keine Absicherung.

Dennoch: Prüfen Sie Ihre Situation und fragen Sie sich:

Soll meine Familie, wenn mir was passiert das Haus behalten oder ist es mir egal?

Bin ich gegen die Gefahren eines Unfalls abgesichert?

Wie sieht es mit der Absicherung gegen Krankheit über die Lohnfortzahlung aus?

Besteht die Gefahr der Arbeitslosigkeit und was kostet es, mich dagegen abzusichern?

Bin ich ausreichend gegen die Pflichten, die aus der gesetzlichen Haftpflicht bestehen, abgesichert?

Etc., etc.,etc.

Bitte verstehen Sie mich nicht falsch: Meine Meinung zu Versicherungen ist: Alles rausgeschmissenes Geld, **solange Sie sie nicht brauchen**. Aber wenn der Fall eintritt ...! Sie können sich nicht rückwirkend versichern. Daher – informieren Sie sich, was die Absicherung jeweils kostet und entscheiden Sie dann ob es Ihnen diesen Betrag wert ist oder ob Sie das jeweilige Risiko als zu gering erachten, um sich dagegen abzusichern. Es wäre fahrlässig, wegen einigen hundert Euro das Projekt oder gar Ihre Existenz zu gefährden.

Sie können sich grundsätzlich gegen alles versichern. Die Frage ist, ob Sie es sich leisten können oder wollen.

Bedenken Sie: Was wäre, wenn ...?

18. LAKRA - Finanzierungen

Dieser Punkt steht deshalb nicht im Inhaltsverzeichnis, weil ich ihn nur in Baden-Württemberg anbieten kann.

Familien mit Kindern haben die Möglichkeit unter gewissen Voraussetzungen vergünstigte Gelder von der Landsbank Baden-Württemberg zu bekommen.

Sie finden weitergehende Informationen unter

www.l-bank.de

Da ich im Besitz des Programms der Landratsämter bin, kann ich Ihnen – gegen Kostenerstattung – gern durchrechnen, wie die Chancen stehen, dass Sie in den Genuss dieses Angebots kommen oder was Sie tun müssten, damit es klappt.

19. Fazit:

Sie haben jetzt hier einige Denkanstöße und kennen einige Fakten, die Sie beim Gespräch mit Ihrem Finanzierungsberater nutzen können, um das ein oder andere Argument in dem Licht erscheinen lassen, zu dem es passt.

Wenn Sie sich heute eine Finanzierung nur leisten können, weil Sie ganz oder teilweise eine 5-jährige Zinsbindung wählen, dann rate ich Ihnen: Finger weg! Wir finanzieren heute für unter 3 % mit einer 10 jährigen Zinsbindung. Wir hatten Ende der 80 er Jahre Zinssätze, die über 10% lagen.

Stellen Sie sich mal vor was passiert, wenn nach Ablauf der Zinsbindungsfrist der Zins bei 6 oder 7% liegt. Banken rechnen in der Regel mit einem durchschnittlichen Zins über die gesamte Laufzeit einer Baufinanzierung von 8 bis 8,5% und wir hatten schon über 10%.

Was dann! Ganz einfach: Finger weg und warten! Sie werden nicht glücklich damit.

Sie haben Frage oder wünschen eine Beratung oder Sie haben festgestellt, dass ein wichtiger Punkt fehlt!

Sie erreichen mich unter

+ 49 (0) 7802 – 700648

+ 49 (0) 176 – 17266364

Harald.hedemann@t-online.de

In Planung: wöchentliche Fragestunden zu den Themen

Zwangsversteigerung vermeiden

Achtung Falle - Bauen und Kaufen

Achtung Falle – Finanzieren

Verfasser:

Harald Hedemann

Fitness – und Gesundheitstrainer

Finanzierungsfachmann BWB

Hauptstr. 4a

77794 Lautenbach

Tel. + 49 (0) 7802 – 700648

Mob +49 (0) 176 – 37266364

Email – harald.hedemann@t-online.de

www.harald-hedemann.de

skype herald.hedemann1