

Lexikon der Immobilienfinanzierung

Von A wie Anbieter bis Z wie Zinsbindung. Wir erläutern die wichtigsten Begriffe rund ums Kaufen und Finanzieren.



© Green Chameleon on Unsplash

Stand: 04.12.2017

Fremdwährungsdarlehen, Muskelhypothek, Verkehrs- und Beleihungswert, Zinsbindung – mit derlei Begriffen sehen sich Immobilienkäufer plötzlich konfrontiert und fühlen sich überfordert, die richtige Entscheidung zu treffen.

Damit Sie gut gewappnet in den oftmals längeren Prozess des Erwerbs von Haus oder Wohnung gehen können, erläutern wir Ihnen kurz und präzise, was sich hinter den Begriffen verbirgt und was Sie jeweils beachten sollten.

Anbieter

Banken warnen immer wieder ihre Kunden vor den „Direktanbietern“. Es fehle am Service, die Kreditvergabe würde nicht klappen. Zwar beraten Direktanbieter nicht, der Kunde muss also zum Beispiel wissen, welche Zinsbindung er eingehen will. Der unterschriftsreife Kreditvertrag liegt dem Kunden aber in der Regel schneller vor als bei der „Hausbank“. Daneben ist der Zinssatz bei Direktanbietern im Schnitt um 0,1 bis 0,2 Prozent besser. Bei hohen Beleihungen haben örtliche Banken inzwischen aufgeholt.

Beratung ist wichtig, aber auch nicht jede Bank berät wirklich gut. Viele Banken verkaufen inzwischen nur noch Finanzierungen und verkauft wird, was der Bank am meisten Geld bringt. Beraten lassen sollte man sich daher von Institutionen (u. a. den Verbraucherzentralen), die mit der Finanzierung kein Geld verdienen. Bezahlt werden müssen die Vermittler von Direktanbietern nicht. Das übernimmt die Bank. Sind die Finanzierungen allerdings kompliziert (zu wenig Eigengeld, Selbstständige, komplizierte Zwischenfinanzierungen), passt so mancher Direktanbieter nicht. Große Direktanbieter (Klein & Co, Interhyp) sind inzwischen dazu übergegangen, ihre Kunden auch vor Ort zu beraten.

Bausparen

Viele glauben, dass ein Immobilienerwerb ohne Bausparvertrag nicht möglich ist. Dabei lässt sich so mancher Bausparvertrag nur schwer in eine Finanzierung integrieren. Angesichts des niedrigen Zinsniveaus sind die effektiven Zinssätze bei vielen Tarifen uninteressant. Das Bausparen lohnt sich nur, wenn auf ein stark steigendes Zinsniveau gesetzt wird.

Aber selbst attraktive Darlehenszinsen bei der Bausparkasse haben immer auch eine Kehrseite: niedrige Guthabenzinsen.

In den meisten Fällen hat sich das Bausparen in der Vergangenheit nicht gelohnt. Daneben ist die Belastung bei Bauspardarlehen hoch. Der Standardtarif sieht eine Rückzahlung innerhalb von zehn Jahren vor. Zins und Tilgung liegen damit jährlich über 10 Prozent des Darlehensbetrages. Eine schnelle Tilgung ist aber nicht jedermanns Sache. Die durchschnittliche Finanzierungszeit liegt in Deutschland bei 26 Jahren. Die besten Tarife der Bausparkassen sind von Zeitschrift Finanztest untersucht worden. Aber selbst die richtige Tarifauswahl garantiert noch nicht, dass der Abschluss eines

Bausparvertrags sich für den Bausparer lohnen wird.

Beratung

Was macht eine gute Beratung aus?

Auch der Ratsuchende sollte sich auf die Beratung vorbereiten. Folgende Unterlagen sollte er zusammenstellen: Aufstellung über Einnahmen und Ausgaben, Eigengeld, Kosten des Objektes. Ganz wichtig: Da grundsätzlich bei einer Finanzierung jeder Sparvertrag zur Disposition steht, sollte geklärt werden, was mit bestehenden Kapitallebens- und Rentenversicherungen zukünftig geschieht. Das Gleiche gilt für bestehende Bausparverträge oder ggf. weitere Geldanlagen wie Sparpläne, Fonds etc.

In der Beratung sollte zunächst geklärt werden, ob und in welcher Höhe eine Finanzierung möglich ist. Die Familienplanung sollte dabei berücksichtigt werden. Erklärt werden sollten die Vor- und Nachteile der verschiedenen Finanzierungsformen (Tilgungsdarlehen, Vorfinanzierung von Bausparverträgen, Tilgungsaussetzungsmodelle). Geprüft werden sollte, ob eine öffentliche Förderung in Frage kommt (Hamburgische Investitions- und Förderbank, Investitionsbank etc.) und welche Kredite der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) in die Finanzierung integriert werden können. Ausführlich erörtert werden sollten die unterschiedlichen Zinsbindungsmöglichkeiten (20 Jahre, zehn Jahre, fünf Jahre oder länger) und die Absicherung der Finanzierung (Risikolebensversicherung).

Eigengeld

Jeder Immobilienkäufer sollte Eigengeld haben. 15 bis 20 Prozent des Gesamtvolumens (Kaufpreis plus Kaufnebenkosten) sind notwendig. Mehr Eigengeld schadet nie. Bei guter Bonität des Kunden sind einzelne Anbieter bereit, bis zu 100 Prozent des Kaufpreises zu finanzieren. Nebenkosten, aber auch Zubehör (wie z.B. Küchen) oder Renovierung werden nicht mitfinanziert.

Kredite der Kreditanstalt für Wiederaufbau ersetzen kein Eigengeld. Da die Banken für die Rückzahlung dieser Kredite garantieren, verbessern sie die Finanzierungssituation

nicht. Eigengeld ist nicht selten in bestehenden Sparverträgen versteckt (z. B. Lebens- und Rentenversicherungen). Hier sollte sehr genau geprüft werden, ob diese Verträge nicht besser aufgelöst werden. Eigenleistung beim Bau (sogenannte Muskelhypothek) ersetzt nur bedingt Eigengeld. Die Überschätzung von Eigenleistung ist einer der häufigsten Gründe für das Scheitern einer Finanzierung.

Nie das gesamte Eigengeld in eine Finanzierung stecken! Ein „Notgroschen“ (5.000 bis 10.000 Euro) sollte immer zurück behalten werden. Auch für die Zeit einer Überschneidung von Miet- und Finanzierungskosten bis zum Einzug sollte ein gewisser Betrag zur Verfügung stehen.

Fremdwährungsdarlehen

Im Süden Deutschlands ist die Aufnahme von Immobilienkrediten bei Schweizer Banken verbreitet. Da das Zinsniveau in der Schweiz niedriger ist, scheint das auf den ersten Blick wirtschaftlich sinnvoll zu sein. Übersehen wird dabei, dass es sich um Darlehen in Schweizer Franken handelt. Der Darlehensnehmer hat zwar einen Kredit mit einem günstigen Zins, trägt aber das Währungsrisiko. Steigt der Kurs des Schweizer Franken gegenüber dem Euro, muss der Kreditnehmer entsprechend mehr bezahlen. Der Zinsvorteil kann damit sehr schnell kompensiert werden. Hat der Darlehensnehmer allerdings selbst Einnahmen in Schweizer Franken – im Schweizer Grenzgebiet kann das der Fall sein – gilt das nicht. Ein noch niedrigeres Zinsniveau hat Japan. Die meisten Deutschen Banken sind in der Lage, entsprechende Darlehen zu vermitteln. Da diese Kredite wegen der Währungsschwankungen sehr betreuungsintensiv sind, sind Finanzierungssummen von unter 300.000 Euro nur schwer zu bekommen. Fazit: Für Profis und bei höheren Finanzierungsvolumen sind Fremdwährungsdarlehen durchaus eine Alternative, für den normalen Immobilienerwerber sind derartige Darlehen zu spekulativ.

Grunderwerbssteuer

Auf jeden Kaufpreis müssen je nach Bundesland 3,5 bis 6,5 Prozent Grunderwerbssteuer bezahlt werden. Die Grunderwerbssteuer entfällt, wenn an Verwandte 1. Ordnung verkauft wird (Eltern, Kinder, Großeltern). Die Grunderwerbsteuer wird fällig mit

Abschluss des Kaufvertrages. Jeder Vertrag wird dem Finanzamt vom Notar vorgelegt. Wird die Grunderwerbssteuer gezahlt, wird vom Finanzamt eine Unbedenklichkeitsbescheinigung ausgestellt. Ohne Vorliegen dieser Bescheinigung wird der Käufer nicht als neuer Eigentümer ins Grundbuch eingetragen. Wird im Kaufvertrag Zubehör ausgewiesen, muss auf dieses keine Grunderwerbssteuer gezahlt werden. Zubehör ist alles, was mit dem Gebäude nicht fest verbunden ist und jederzeit ausgebaut werden kann, wie z. B. Einbauküchen und Möbel. Achtung, Zubehör wird von den Banken nicht mitfinanziert.

Bei Neubauten muss nicht nur auf das Grundstück, sondern kann auch auf die Bauleistung Grunderwerbssteuer anfallen, selbst wenn das Grundstück nicht vom Bauträger, sondern von einem Dritten gekauft wird. Kann der Bauherr nicht mehr frei entscheiden, mit wem er baut, fällt Grunderwerbsteuer auf das gesamte Volumen an.

Grundregeln der Finanzierung

Kreditzinsen sind höher als Sparzinsen. Diese einfache Grundregel wird bei so mancher Finanzierung nicht beherzigt. Je schneller man einen Kredit tilgt, desto mehr spart man. Deshalb sollte der Darlehensnehmer sein Darlehen möglichst schnell direkt tilgen und nicht stattdessen parallel sparen. Löhnen würde sich das für ihn nur, wenn der garantierte Sparzins höher wäre als der Kreditzins. Das ist aber nur in Ausnahmefällen so. Würde es funktionieren, wären wir alle reich. Wir würden Kredite aufnehmen und das Geld höher verzinst anlegen und könnten von der Differenz leben.

Daher stehen, wenn finanziert werden muss, alle Sparverträge zur Disposition. Jede Finanzierung, in der nicht direkt das Darlehen getilgt wird, sondern zur Tilgung ein Sparvertrag abgeschlossen wird, ist problematisch. Das gilt insbesondere bei der Finanzierung von eigengenutzten Immobilien. Bei vermieteten Immobilien kann aus steuerlichen Gründen anderes gelten. Prognosen für Sparverträge (z. B. bei Aktienfonds, Lebens- und Rentenversicherungen) sind nicht zuverlässig. Entscheidend ist allein der garantierte Zins.

Immobilienuche

Die Immobiliensuche dauert meist länger als gedacht. Mehrere Monate sind nicht die

Ausnahme, sondern die Regel. Ein Gefühl für die Preise am Markt entwickelt sich nach und nach. 20 bis 25 Immobilien sollte jeder Käufer besichtigt haben, bevor er sich für ein Objekt entscheidet. Auskunft über angemessene Kaufpreise in Hamburg gibt der Gutachterausschuss der Baubehörde (0900 1 880999, 0,24 € pro Minute aus dem Festnetz; mobil mehr, plus 25 € pro mitgeteiltem Wert), an den jeder Verkauf gemeldet wird. Über Immobilienpreise lässt sich verhandeln. Durchschnittlich werden die Immobilienpreise um ca. 10 Prozent heruntergehandelt. Verkehrsanbindung und Umfeld einer Immobilie sind wichtig. Für Altimmobilien gibt es keine Gewährleistung. Deshalb sollten Fachleute hinzugezogen werden (z. B. Verbraucherzentrale oder Verband der privaten Bauherren), die die bauliche Substanz überprüfen. Eine Immobilie sollten Sie immer zu verschiedenen Tageszeiten und Wochentagen besichtigen. Licht- und Lärmverhältnisse können sehr unterschiedlich sein und den Wert einer Immobilie sehr beeinträchtigen.

Kassensturz

Vor jeder Immobilienfinanzierung sollte ein Kassensturz stehen. Selbst bei den momentan niedrigen Zinsen ist die Belastung meist höher als die bisher gezahlte Miete. Konnte bisher nicht gespart werden und ist die Belastung durch die Finanzierung in der Regel sogar deutlich höher als die Miete, bedeutet das erhebliche Einschränkungen für den bisherigen Lebensstandard.

Fast immer unterschätzt werden die Kosten für das Auto. Unter 200 Euro pro Monat lässt sich so gut wie kein Auto halten. „Raus aus der Stadt“ bedeutet zwar geringerer Kaufpreis, auf der anderen Seite aber auch höhere Kosten für die Mobilität. Kann das zweite Auto eingespart werden, können 50.000 Euro mehr finanziert werden. Jeder Sparvertrag steht (z. B. auch Kapitallebens- und Rentenversicherungen) bei einer Finanzierung zur Disposition. Aus einem einfachen Grund: Kreditzinsen sind höher als Sparzinsen. Ein Versicherungs-Check kann zu erheblichen Einsparungen führen. Viele Versicherungen sind überflüssig, die meisten zu teuer. Auf der anderen Seite sollte man dem Immobilienerwerb auch nicht alles unterordnen. Das eigene Haus allein macht auch nicht glücklich.

Notar- und Grundbuchkosten

Neben der Grunderwerbssteuer fallen Notar- und Grundbuchkosten an (1,5 bis 2 Prozent). Immobilienkaufverträge ohne notarielle Beurkundung haben keine Wirksamkeit. Eine Abwicklung über ein Notaranderkonto empfiehlt sich immer dann, wenn die Immobilie noch belastet ist. Während Kaufverträge von Bestandsimmobilien eher unproblematisch sind, sollten Kaufverträge für Neubauten, aber auch Werkverträge, die nicht notariell beurkundet werden müssen, von Fachleuten (z. B. Anwälten der Verbraucherzentrale) überprüft werden.

Alle Verträge sollten verstanden werden! Was nicht immer ganz leicht ist, weil sie meist in einem schwer verständlichen Juristendeutsch abgefasst sind. Hier hilft auch der Notar, der den gesamten Vertrag bei Unterzeichnung noch einmal vorliest. Die Vereinbarungen müssen bei Verträgen zwischen Unternehmen und Privatpersonen dem Käufer zwei Wochen vor der Unterzeichnung vorliegen. Aber auch in allen anderen Fällen sollte ein Vertrag nie unter Zeitdruck unterzeichnet werden. Maklercourtage müssen nicht mit dem Kaufvertrag beurkundet werden. Zwar liegt das im Interesse des Maklers, der bei Nichtzahlung sofort vollstrecken kann. Der Käufer hat in diesem Fall aber unnötigerweise höhere Kosten.

Notare können frei ausgewählt werden. Örtliche Zuständigkeiten gibt es nicht.

Schätzkosten und Bereitstellungszinsen

Schätzkosten müssen bei der Ermittlung des effektiven Zinssatzes nicht berücksichtigt werden. Direktanbieter verzichten in aller Regel auf diese Gebühr. Bei allen anderen Anbietern kann über den Verzicht dieser Kosten (100 bis 300 Euro) verhandelt werden. Kaum eine Bank schätzt das Objekt wirklich ein. Bauunterlagen und ein Foto reichen in aller Regel aus. Lediglich bei Finanzierungen über 300.000 Euro werden noch Gutachter eingeschaltet.

Wird der Kredit nicht sofort abgefordert, beim Neubau ist das meist der Fall, werden von den meisten Banken nach drei Monaten Bereitstellungszinsen verlangt (1,8 bis 3 Prozent p.a. auf den Betrag, der noch nicht abgefordert worden ist). Aber auch hier kann man mit den Anbietern verhandeln. Gute Anbieter bieten Kredite sechs, sehr gute zwölf Monate bereitstellungszinsfrei an.

Splitting von Zinsbindungszeiten

Das Aufteilen der Kreditsumme auf verschiedene Zinsbindungen ist zum Teil angesagt, ist aber auch nicht ganz unproblematisch. Grundsätzlich sollte die Finanzierung so einfach wie möglich gehalten werden. Eine Aufteilung kann dann sinnvoll sein, wenn der Darlehensnehmer einen Betrag zu einer bestimmten Zeit erwartet. Dann sollte die Zinsbindung so gewählt werden, dass eine Ablösung zu diesem Zeitpunkt möglich ist. Bei Teilkreditsummen verlangen viele Banken allerdings Mindestsummen (30.000 Euro oder mehr). Das Aufteilen kann auch sinnvoll sein, wenn man darauf spekuliert, dass zwei kürzere Zinsbindungen (niedrigerer Zins!) besser sind als eine lange Zinsbindung. Bei sinkenden oder gleichbleibenden Zinsniveau geht diese Strategie auf. Überlappen sich Zinsbindungen, kann der Kunde nicht wechseln, da der andere Kredit nicht abgelöst werden kann. Eine Teilfinanzierung über eine andere Bank ist nicht möglich, da der Kredit nicht an erster Stelle im Grundbuch abgesichert werden kann. Diese Situation wird von mancher Bank ausgenutzt (schlechte Zinsangebote). Daher sollte man darauf achten, alle Zinsbindungen nach einer gewissen Zeit zum selben Zeitpunkt enden zu lassen. Der Darlehensnehmer muss dann nicht das Angebot der finanzierenden Banken akzeptieren, sondern kann den Anbieter wechseln.

Umschuldung

Immer wieder empfohlen werden Umfinanzierungen von Immobilienkrediten. Völlig übersehen wird dabei, dass der Darlehensnehmer grundsätzlich keinen Anspruch hat, innerhalb einer Zinsbindung Kredite vorzeitig zurückzuzahlen, auch dann nicht, wenn er bereit ist, eine Vorfälligkeitsentschädigung zu zahlen.

Die meisten Banken lehnen eine vorzeitige Rückzahlung generell ab. Stimmt die Bank einer Rückzahlung zu, kann sie den Preis für Rückzahlung (Vorfälligkeitsentschädigung) frei bestimmen. Die Entschädigung darf lediglich nicht sittenwidrig sein. Nicht jede Umschuldung lohnt sich. Die zu entschädigende Restzinsbindung sollte nicht länger als drei bis vier Jahre sein. Ansonsten wird der Zinsvorteil durch die Vorfälligkeitsentschädigung quasi „aufgefressen“. Die Verbraucherzentrale Hamburg überprüft, ob die Vorfälligkeitsentschädigung korrekt berechnet wurde.

Verkehrs- und Beleihungswert

Zwei Begriffe, die oft verwechselt werden, deren Unterscheidung aber sehr wichtig für jede Baufinanzierung ist. Schließlich hängt vom jeweiligen Verkehrs- und Beleihungswert der Zinssatz ab. Je höher die Immobilie beliehen wird, desto schlechter der Zins. Der Verkehrswert ist in aller Regel der Kaufpreis, es sei denn, dieser ist offensichtlich zu hoch und nicht marktgerecht. Die meisten Anbieter finanzieren bis zu 90 Prozent des Verkehrswertes, einige wenige auch 100 Prozent. Mehr als 100 Prozent werden nicht oder nur in Ausnahmefällen finanziert.

Der Beleihungswert eines Objektes liegt mindestens 10 bis 15 Prozent unter dem Verkehrswert (Sicherheitsabschlag für die Bank). Liegt der Kaufpreis bei 100.000 Euro, so finanziert eine Bank, die vom Beleihungswert ausgeht, höchstens 90.000 Euro (= 100 Prozent Beleihungswert). 60 Prozent Beleihungswert (= Realdarlehen) gilt bei den Darlehensgebern als sicher.

In diesem Bereich (bis zu 54.000 Euro im genannten Beispiel) gibt es die besten Zinssätze. Muss mehr finanziert werden, kommen Zinszuschläge von bis zu 0,3 bis 0,4 Prozent hinzu. Bewegliche Dinge (Zubehör), z. B. Küchen, bleiben bei der Wertermittlung unberücksichtigt.

Vorfälligkeitsentschädigung

Wird ein Kredit während einer laufenden Zinsbindung zurückgezahlt, muss der Darlehensnehmer eine Vorfälligkeitsentschädigung an die Bank zahlen. Die Berechnung der Vorfälligkeitsentschädigung war lange umstritten. Allerdings hat der Bundesgerichtshof mittlerweile durch eine Reihe von Entscheidungen die Rechenschritte weitgehend vorgegeben.

Danach wird das zurückgezahlte Geld am Kapitalmarkt (fiktiv) angelegt. Maßgeblich sind die aktuellen Pfandbriefrenditen. Die Differenz zwischen diesen Renditen und dem Darlehenszins (Nominalzins) ergibt den Schaden. Bei der Berechnung muss weiter berücksichtigt werden, dass die Bank zukünftig den Kredit nicht mehr verwaltet und dass keine Risikovorsorge mehr betrieben werden muss.

Die Ansätze der Banken und Sparkassen sind hier sehr unterschiedlich. Während die Verbraucherzentrale bei ihren Überprüfungen die ersparten Aufwendungen mit 0,15 Prozent p.a. ansetzt, liegen einige Kreditgeber deutlich darunter (0,0 Prozent p.a. bis 0,06 Prozent p.a.). Umstritten ist, zu welchem Stichtag gerechnet werden muss. Da die Renditen sich täglich ändern, können Vorfälligkeitsentschädigungen innerhalb von vier Wochen deutlich schwanken. Erhebliche Unterschiede gibt es bei den Kosten der Berechnung (100 bis 500 Euro).

Was kann ich mir leisten?

Grundsätzlich sollten für eine Immobilie nicht mehr als 40 Prozent des Nettoeinkommens ausgegeben werden. Sonderzahlungen wie Weihnachts- oder Urlaubsgeld bleiben unberücksichtigt.

Ein Beispiel: Familie mit zwei Kindern, Nettoeinkommen des Mannes 2.200 Euro, zweimal Kindergeld à 192 Euro plus 400 Euro Einkommen der Frau, insgesamt 2.984 Euro pro Monat. Vierzig Prozent sind 1193 Euro. An Nebenkosten für das Haus (Heizung, Wasser, Versicherungen etc.) entstehen mindestens 2,50 Euro pro Quadratmeter und Monat.

Bei 100 Quadratmetern liegen die Nebenkosten bei 250 Euro. Damit bleiben für die Finanzierung 943 Euro übrig. Bei einem Zinssatz von 2 % plus 2 % Tilgung (Zinsbindung

von 15 Jahren) liegen die monatlichen Kosten bei 333 Euro pro 100.000 Euro Finanzierungsbetrag. Die Familie kann damit 283.000 Euro finanzieren. Hinzu kommt das Eigengeld (in diesem Fall 50.000 Euro). Das Gesamtvolumen kann damit 333.000 Euro betragen. An Kaufnebenkosten können bis zu 13 Prozent entstehen (4,5 Prozent Grunderwerbssteuer, 1,2 Prozent Notar- und Grundbuchkosten, 6,5 Prozent Maklercourtage). Der Kaufpreis der Immobilie kann damit bis zu 294.000 Euro betragen. Spezielle Fördermöglichkeiten durch die Kreditanstalt für Wiederaufbau oder z. B. durch die Hamburgische Investitions- und Förderbank (IFB Hamburg) sind bei dieser Berechnung noch nicht berücksichtigt.

10 Jahre Zinsbindung oder länger?

Jede Zinsbindung, ob länger oder kürzer, hat Vor- und Nachteile, die es gilt abzuwägen. Alle Zinsbindungen von über zehn Jahren sind zehn Jahre nach Auszahlung des Darlehens einseitig vom Darlehensnehmer kündbar (§ 489 BGB), allerdings mit einer Kündigungsfrist von sechs Monaten. Dieses Recht kann vertraglich nicht ausgeschlossen werden. Der Darlehensgeber kann dagegen nicht kündigen. Bei einer Zinsbindung von 15 Jahren kann der Kunde in den letzten 4,5 Jahren in Ruhe abwarten, bis das Zinsniveau für ihn günstig ist. Dann kündigt er und schließt neu ab. Diese Flexibilität hat seinen Preis. Kredite mit einer Zinsbindung von 15 Jahren sind circa 0,5 %-Punkte teurer als zehnjährige Zinsbindungen. Bei einem Kredit über 200.000 Euro zahlt der Kunde damit monatlich 83 Euro mehr. Auf 15 Jahre gesehen, sind das immerhin 15.000 Euro.

Mancher mag diesen Betrag lieber zur Tilgung verwenden, ist dann aber nicht so flexibel bei der Anschlussfinanzierung. Längere Zinsbindungen als 15 Jahre sind ebenfalls möglich, teilweise bis zu 40 Jahre, wobei hier ein weiterer Zinsaufschlag – je nach Laufzeit – von 0,1 bis 1,0 Prozentpunkten zu zahlen ist. Allerdings bieten nicht alle Darlehensgeber solange Zinsbindungen an.

Welche Zinsbindung ist richtig?

Die Wahl der Zinsbindungszeit ist die vielleicht wichtigste Entscheidung bei einer Finanzierung. Ein Patentrezept gibt es nicht, weil niemand weiß, wie sich die Zinsen in

den nächsten Jahren entwickeln werden. Anbieter raten gern zu langen Zinsbindungen (zehn oder 15 Jahre), weil dadurch der Kunde auch langfristig gebunden wird. Alle langfristigen Bindungen aber waren im Nachhinein gesehen in den letzten 15 Jahren falsch, weil das Zinsniveau gesunken ist. Wer sich langfristig bindet, setzt auf steigendes Zinsniveau, wer sich kurz (variabel) oder mittelfristig (fünf Jahre) bindet, auf sinkendes oder gleichbleibendes Niveau. Vieles spricht dafür, dass die Zinsen in den nächsten Jahren eher steigen werden, allerdings sind Zinssätze von über 6 % nicht unbedingt zu erwarten. Neben der Zinsspekulation ist bei der Wahl der Zinsbindung aber auch das Sicherheitsbedürfnis des Darlehensnehmers entscheidend. Keine Finanzierung ist es wert, dass man aus Sorge um Zinserhöhungen nicht schlafen kann. In diesem Fall sollte langfristig finanziert werden. Auch derjenige, dessen Budget einen Zinsanstieg kaum noch verkraftet, sollte sich langfristig, am besten 15 Jahre oder länger, binden. Ein variabler Zinssatz ist dann interessant, wenn hohes Sondertilgungspotential absehbar vorhanden ist.

Zwangsversteigerung

Immer wieder angepriesen als der „goldene Weg“, um eine Immobilie günstig zu erwerben, werden Zwangsversteigerungen. Dabei werden die Probleme einer Zwangsversteigerung übersehen. Gute Objekte werden meistens schon vor dem Versteigerungstermin verkauft. Objekte, die versteigert werden, sind häufig problematische Immobilien. Zwar werden vor jeder Zwangsversteigerung Gutachten erstellt, die in den jeweiligen Geschäftsstellen der Amtsgerichte eingesehen werden können, aber ein vollständiges Bild ergibt sich daraus noch nicht. Besichtigungen sind häufig nicht möglich, so dass die „Katze im Sack“ ersteigert wird. Viele Banken lehnen nicht zuletzt deswegen die Finanzierung derartiger Objekte ab. Versteigerungen erfordern viel Disziplin. Bieten mehrere in einer Zwangsversteigerung mit, werden auch schon mal Gebote abgegeben, die höher als der Wert der Immobilie liegen. Für den Laien ist schwer auszumachen, wer bietet oder wer den Preis lediglich hochtreiben will. Lange Überlegungszeiten gibt es in einer Versteigerung nicht. Deshalb sollte sich jeder in einer Zwangsversteigerung ein Limit setzen.

© Verbraucherzentrale Hamburg e. V.

<https://www.vzhh.de/themen/bauen-wohnen-energie/immobilienfinanzierung/lexikon-der-immobilienfinanzierung>