

Eike Schulze
Anette Stein

HAUFE.

Immobilien- und Baufinanzierung

BAUFI24



WWW.

Kostenlose Beratung unter www.haufe.de/ratgeber

Schulze, Stein • Immobilien- und Baufinanzierung

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://d-nb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-648-01284-0

Bestell-Nr. 06487-0001

© 2011, Haufe-Lexware GmbH & Co. KG, Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg
Redaktionsanschrift: Fraunhoferstraße 5, 82152 Planegg
Telefon (089) 8 95 17-0, Telefax (089) 8 95 17-2 50
Internet: www.haufe.de
Produktmanagement: Jasmin Jallad

Idee & Konzeption: Dr. Matthias Nöllke, Textbüro Nöllke München
Umschlaggestaltung: fuchs design, 81671 München
Lektorat: Dorte Hodemacher, 30161 Hannover
DTP: Lektoratsbüro Cornelia Rüping, 81679 München
Druck: Schätzl Druck, 86609 Donauwörth

Die Angaben entsprechen dem Wissensstand bei Redaktionsschluss am 8.10.2010. Alle Angaben/Daten nach bestem Wissen, jedoch ohne Gewähr für Vollständigkeit und Richtigkeit. Dieses Werk sowie alle darin enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsschutz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlages. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen, Auswertungen durch Datenbanken und für die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronische Systeme.

Eike Schulze

Anette Stein

Immobilien- und Baufinanzierung

Inhalt

Vorwort	7
Die Finanzierung gut vorbereiten	9
Grundbuch, Beleihung, Effektivzins – Begriffe, die Sie kennen sollten	9
Darlehen von Baugeldvermittlern	16
So erhöhen Sie Ihr Eigenkapital	20
Was können Sie sich leisten?	24
Mit dem Finanzierungsplan die monatlichen Belastungen kalkulieren	30
Annuitätendarlehen: Klassiker der Immobilienfinanzierung	32
Das Prinzip der Annuität	33
Was ist beim Annuitätendarlehen zu beachten?	34
Welches Darlehen ist für Sie das richtige?	41
Der richtige Anschluss: das Forward-Darlehen	59
Umschuldung	61
Nachfinanzierung	61
Exkurs: Finanzierung im Ausland	62
Andere Formen der Finanzierung	65
Bauspardarlehen im Finanzierungsmix	65
Finanzierung mit der Lebensversicherung	69
Ratentilgungsdarlehen	71
Arbeitgeberdarlehen	72
Verkäufer- und Nachrangdarlehen	74
Kaufen ohne Bank: Rentenkauf	76

Baufinanzierung für bestimmte Personengruppen **79**

Baufinanzierung für Singles	81
Baufinanzierung für Ehepaare (Lebensgemeinschaft)	82
Baufinanzierung für Ehepaare mit Kindern	83
Baufinanzierung für Ältere (Baufinanzierung 50plus)	83
Baufinanzierung für Selbstständige	86
Kritische Situationen während der Finanzierung	88

Kosten sparen mit staatlichen Fördermitteln **93**

Programme der KfW Bankengruppe richtig kombinieren	93
Förderung durch „Wohnriester“	98
Wohnraumförderung der Bundesländer	102
Zuschuss zur Energiesparberatung kassieren	105
Steuern sparen mit Baudenkmalen	106
Wohnungsbauprämie und Arbeitnehmersparzulage	107

Rechtliche Fragen rund um die Immobilie **111**

Schwarzarbeit und Pfusch am Bau	111
Vorfälligkeitsentschädigung	112
Wie man Schätzkosten zurückverlangt	114
Bankwechsel ohne Notargebühren	116
Energiesparauflagen für Eigentümer	117
Der Einsatz erneuerbarer Energien ist Pflicht	119
Das BGB für Darlehensnehmer	121
Pflichten bei Eigenleistungen	123
Eigenheim und Baumängel – was tun?	124

Die richtigen Versicherungen abschließen **127**

Die Feuerrohbauversicherung – Voraussetzung für ein Immobiliendarlehen	127
Den Kredit absichern	129

Bauherrenhaftpflichtversicherung	131
Bauleistungsversicherung	133
Bauhelfer-Unfallversicherung	134
Die Wohngebäudeversicherung – unerlässlich für Hausbesitzer	136
Der Weg ins eigene Heim	139
Was Sie beim Kauf berücksichtigen müssen	139
Alternative zum Kauf: die Zwangsversteigerung	145
Mietkauf: ein teures Erwerbsmodell	149
Der Bau eines Eigenheims	153
Berücksichtigen Sie alle Kosten	157
Stichwortverzeichnis	165
Die Autoren	168

Vorwort

Vor dem Hintergrund der jüngsten Finanzkrise interessieren sich immer mehr Menschen für Immobilien, die sie entweder selbst bewohnen oder als Kapitalanlage nutzen wollen. Ursache dafür ist zum einen das Misstrauen gegenüber den Finanzmärkten, zum anderen die Möglichkeit, den Wert einer Immobilie selbst zu bestimmen und sich nicht auf Finanzmanager verlassen zu müssen.

Dieses Buch bietet Ihnen Unterstützung, wenn Sie am Erwerb oder Bau einer Immobilie interessiert sind. Hier finden Sie Hilfe, um die richtigen Entscheidungen für Ihre Finanzierung zu treffen. Insbesondere haben wir Wert darauf gelegt, den Darlehensmarkt umfassend darzustellen. Auf dieser Grundlage können Sie eine individuelle Finanzierung planen. Ihre Aufgabe besteht dann darin, die Angebote am Markt zu vergleichen und eine Finanzierung zu wählen, die zu Ihrer finanziellen Situation passt.

Ein weiterer Schwerpunkt des Buches ist die Darstellung der wichtigsten staatlichen Fördermittel. Wer hier weiteren Informationsbedarf hat, dem sei die Seite <http://www.baufi24.de/baufinanzierung/news/> empfohlen. Dort ist ein Überblick über alle Länderförderprogramme mit den neuesten Änderungen zu finden.

Weiterhin sollten Sie sich mit den im Buch dargestellten alternativen Finanzierungsinstrumenten vom Bauspardarlehen bis hin zum Nachrangdarlehen beschäftigen, um ein möglichst breites Spektrum an Finanzierungsmöglichkeiten kennenzulernen. Das ist sicher nicht für jeden machbar, doch fundiertes Wissen erhöht Ihre Chancen auf eine solide und gute Finanzierung. Zudem stellen wir Ihnen Baugeldvermittler als zielführende Möglichkeit vor, um an günstige Kredite zu kommen.

Bedanken möchten wir uns bei Herrn Stephan Scharfenorth von BauFi24, der uns mit Rat und Tat bei der Verwirklichung dieses Buches zur Seite stand.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei der Umsetzung Ihres Immobilienprojekts und viel Spaß beim Lesen des Buches.

Anette Stein und Eike Schulze

Die Finanzierung gut vorbereiten

Eine Immobilienfinanzierung bedarf guter Vorbereitung. Zunächst gilt es, sich mit generellen Begriffen, die bei der Darlehensaufnahme eine Rolle spielen, darunter „Grundbuch“, „Beleihung“, „Soll- und Effektivzinsen“, vertraut zu machen. Dann stehen konkrete Berechnungen an: Um ersehen zu können, wie viel Kapital in Form von Krediten Sie benötigen, stellt sich zum einen die Frage nach der Höhe Ihres Eigenkapitals. Zum anderen sollten Sie Schritt für Schritt die maximalen Kosten, die Sie beim Bau oder Erwerb Ihres Wunscheigenheims stemmen können, ermitteln. Ein Finanzierungsplan hilft Ihnen vorab, Ihre monatlichen Belastungen bis zum Ende der Finanzierung zu kalkulieren.

Grundbuch, Beleihung, Effektivzins – Begriffe, die Sie kennen sollten

Erst wenn Sie sich mit den grundlegenden Begrifflichkeiten rund um das Thema Baufinanzierung beschäftigt haben, können Sie als Kreditnehmer die Vergabepraktiken von Banken und anderen Kreditinstituten verstehen und entsprechende Gespräche mit den Anbietern führen.

Das Grundbuch: die Basis der Finanzierung

Für die Vergabe von Krediten verlangen Banken im Gegenzug nicht nur Zinsen, sondern auch Sicherheiten, für den Fall, dass der Darlehensnehmer seine Schulden irgendwann einmal nicht mehr begleichen kann. Die größte Sicherheit ist die Immobilie selbst. Der Kreditgeber lässt sich deshalb vom Eigentümer ein sogenanntes Grundpfandrecht einräumen: Ist der Immobilieneigentümer zahlungsunfähig, erhalten die Geldgeber wegen des Grundpfandrechts die noch ausstehende Restschuld aus dem Verkaufserlös der zwangsversteigerten Immobilie.

Das Grundbuch ist ein staatliches Register, das alle Grundstücksrechte verwaltet. Dabei verfügt jedes Grundstück über ein eigenes Blatt, das in drei Teile untergliedert ist.

- Das betreffende Grundbuchamt, das das Grundstück verwaltet
- Das Bestandsverzeichnis, aus dem die genaue Parzelle (Lage) hervorgeht
- Drei Abteilungen, in denen die jeweiligen Rechte des Grundstücks behandelt werden
 - Abteilung I: Eigentumsverhältnisse
 - Abteilung II: Lasten und Beschränkungen
 - Abteilung III: Grundschulden des Verkäufers bei Kreditinstituten oder Privatpersonen (nach Erwerb des Grundstücks/Hauses befinden sich die Finanzierungsbausteine des Käufers/Bauherren)

Die dritte Abteilung des Grundbuchs gibt Auskunft über die Finanzierungsränge. Gibt es mehrere Kreditgeber, spiegeln diese die Sicherheiten bei der Finanzierung wider. Sollte der Bauherr sein Heim versteigern müssen, wird zunächst der Kreditgeber aus dem ersten Rang bedient, dann der zweite und schließlich der dritte, sofern der Erlös aus der Zwangsversteigerung dies ermöglicht. Daher wird auch in das Grundbuch zunächst eine Grundschuld in Höhe der Darlehenssumme eingetragen, erst dann fließt das übrige Geld. Ausschlaggebend für den Rang ist die Reihenfolge der Einträge: Ältere Rechte gehen den jüngeren Rechten vor und stehen somit im Rang weiter vorne.



RISIKO FÜR DEN KREDITGEBER: NACHRANGIGE GRUNDSCHULD

Ein Haus ist im Grundbuch mit einer erstrangigen Grundschuld von 150.000 Euro von Bank A und einer zweitrangigen von 50.000 Euro von Bank B belastet. Bei der Zwangsversteigerung wird ein Erlös von 175.000 Euro erzielt. So erhält Bank A die volle Summe von 150.000 Euro, Bank B hingegen nur die Hälfte ihrer Forderungen, also 25.000 Euro.

Aus diesem Grund wollen die Banken natürlich auf dem ersten Platz im Grundbuch eingetragen werden. Für erstrangige Grundschulden bieten sie

die besten Konditionen. Hypothekenbanken ist es aufgrund ihres Bankrechts nur erlaubt, in den ersten Rang zu gehen. Bausparkassen stellen meist Mittel für den zweiten Rang zur Verfügung. Sonstige Finanzierungsformen wie Familien-, Arbeitgeber- oder Policendarlehen sollten nicht im höchsten Rang stehen. Auf der letzten Stufe können dann weitere Grundstücke oder Immobilien als Sicherheiten eingetragen werden. Außerdem ist dies auch der Rang für sogenannte Personalkredite. Dabei handelt es sich um eine seltene Kreditform, die nur an Personen mit sehr hoher Bonität vergeben wird; sie ist damit unabhängig von grundpfandrechtlicher Sicherung. In diesen Fällen ist eine Finanzierung von über 100 Prozent denkbar, die beispielsweise noch die Zinsen und Tilgungen mit absichert.

Wichtig ist es, anhand des Grundbuchs die richtige Strategie bei der Finanzierung zu entwickeln. Der Hauptteil der Finanzierung sollte immer im ersten Rang stehen – es sei denn, der Bauherr finanziert vorwiegend über ein Bausparkassendarlehen, das auch nachrangig eingetragen werden kann. Entscheidend ist zudem, dass beispielsweise ein gegebenes Arbeitgebirdarlehen (siehe Seite 72ff.) nicht in einem der vorderen Ränge steht, denn dadurch wäre dieser Rang für eine weitere Finanzierung blockiert.

AUFSTOCKUNG DER EIGENKAPITALBASIS



Für Bauherren mit einem Eigenkapitalproblem bietet der letzte Rang auch die Möglichkeit, das Eigenkapital aufzustocken. Denn aufgrund der geringen Sicherheit akzeptieren Banken die Eintragungen in diesem Rang quasi als Eigenkapitalersatz. Dies sollten Kreditnehmer gegebenenfalls reichlich nutzen, da sie dadurch auch ihre Bonität gegenüber den Banken verbessern und sich so günstigere Zinsen sichern.

Beleihungsprüfung: Grundlage für die Höhe des Darlehens

Um herauszufinden, welche Kredithöhe genau durch die Immobilie langfristig gesichert ist, führt das Kreditinstitut eine sogenannte Beleihungsprüfung durch. Bei der Berechnung der Summe prüfen viele Banken, ob der Kauf- oder Baupreis für das Objekt angemessen ist, und ziehen dann einen Betrag von zehn bis 20 Prozent als Sicherheitsreserve ab. Übrig

bleibt der sogenannte Beleihungswert. Andere Banken verwenden hingegen den tatsächlichen Kaufpreis oder die Herstellungskosten als Berechnungsgrundlage der Darlehenshöhe. Ob nun mit dem Beleihungswert oder dem Kaufpreis/den Herstellungskosten gerechnet wird: Dieser Wert wirkt sich direkt auf den möglichen Umfang des Kredits und die Finanzierungskosten aus, denn der Kreditgeber trifft alle weiteren Entscheidungen zum Umfang des Kredits auf dessen Grundlage.

Zur weiteren Absicherung des Darlehens beleiht die Bank eine Immobilie nur bis zu einer bestimmten intern festgelegten Grenze. Diese beeinflusst zusätzlich die Höhe des Darlehens. Sie beträgt bei Banken häufig 60 Prozent. Wird der Kaufpreis als Grundlage der Beleihung herangezogen und zieht die Bank von diesem einen Sicherheitsabschlag ab, kann die Beleihungsgrenze auch bei 54 Prozent oder darunter liegen.

Zwar vergeben die meisten Kreditgeber an Kunden mit entsprechender Zahlungskraft auch Darlehen von mindestens 80 Prozent des Beleihungswerts oder Kaufpreises, doch muss der Kreditnehmer dann in der Regel eine Zinsverteuerung in Kauf nehmen, weil der Kreditgeber ein höheres Risiko trägt. Wie viel mehr er zu zahlen hat, kann sich von Bank zu Bank unterscheiden. 100-Prozent-Finanzierungen und sogar darüber hinausgehende Finanzierungen, die zusätzlich die Nebenkosten abdecken, gewähren Banken ebenfalls. Dabei setzt die Bank einen noch höheren Zins an und verschärft ihre Ansprüche an den Kreditnehmer bezüglich seines Einkommens und der Sicherheiten.



WIE SICH DIE BELEIHUNGSGRENZE AUSWIRKT

Die Baukosten für ein Einfamilienhaus belaufen sich auf 300.000 Euro. Als Beleihungswert ermittelt die Bank 255.000 Euro, also 85 Prozent des Baupreises, und setzt eine Beleihungsgrenze von 60 Prozent an, wodurch die Kredithöhe weiter sinkt. Der Bauherr erhält von der Bank einen Kredit über 153.000 Euro. Da er über 90.000 Euro Eigenkapital verfügt, fehlen ihm, um alle Kosten des Bauvorhabens abzudecken, noch 57.000 Euro. Er könnte also auch eine 80-Prozent-Finanzierung aufnehmen, der Kredit betrüge 204.000 Euro. Somit ergäbe die Summe aus Kredit und Eigenkapital 294.000 Euro, sein Kreditzins läge dann aber 0,15 Prozent höher als für ein Darlehen bis zur Beleihungsgrenze von 60 Prozent.

Soll- und Effektivzinsen

Informieren sich Kreditinteressenten über Darlehensangebote verschiedener Banken, stoßen sie dabei zwangsläufig auf zwei Zinsangaben: den Sollzins und den Effektivzins.

Der Sollzins

Die Ausweisung des Sollzinses ist relativ neu. Dieser löste – auf Grundlage der zum 11.6.2010 in Kraft getretenen europäischen Verbraucherkreditrichtlinie – den Nominalzins ab. Er wurde zwecks besserer Vergleichbarkeit auch für Kredite innerhalb der Europäischen Union (EU) eingeführt. Der Unterschied zwischen Soll- und Nominalzins: Der Nominalzins, auch als Realzins bezeichnet, entspricht dem Leitzins der Europäischen Zentralbank (EZB) plus einer branchenüblichen Gewinnmarge. Er ist also ein Refinanzierungszins, auf den zusätzliche Gebühren aufgeschlagen werden. Der Sollzins ist hingegen umfassender – neben den Refinanzierungskosten werden operative Kosten sowie der Risikozuschlag für Kreditausfälle einbezogen. Deshalb liegt der Sollzins über dem Nominalzins.

Und es gibt einen weiteren Unterschied aufgrund der neuen Verbraucherkreditrichtlinie: Waren die Nominalzinsen auf die Vertragslaufzeit begrenzt, werden die Sollzinsen nun für den gesamten Finanzierungszeitraum ausgewiesen. Das heißt, bei einer Finanzierungslaufzeit von 30 Jahren gilt auch der Sollzins für diesen Zeitraum. Da aber die wenigsten Kreditnehmer bei der Immobilienfinanzierung eine Vollfinanzierung über die gesamte Laufzeit abschließen, ist dieser Zinssatz verwirrend. Der Zinssatz für die Anschlussfinanzierung bei Abschluss des Darlehens ist noch unbekannt, also müssen die Kreditinstitute bestimmte Annahmen zugrunde legen. Allerdings ist es gemäß Richtlinie auch zulässig, nach Ablauf der Zinsbindungsfrist mit einem neuen veränderlichen Sollzinssatz zu kalkulieren.

Dies führt zu unterschiedlichen Berechnungen: So hat sich gezeigt, dass manche Institute den anfänglichen Zins für die gesamte Tilgungszeit ausweisen, während andere Banken einen deutlich niedrigeren Zins für das Anschlussdarlehen zugrunde legen. Somit sind nicht alle Baugeldofferten der verschiedenen Anbieter miteinander vergleichbar, sondern nur diejenigen, bei denen die Rechnung durchgängig mit dem Anfangszinssatz durchgeführt wird.

Der Effektivzins

Für Kreditinteressenten aussagekräftiger ist der Effektivzins. Dieser berücksichtigt bereits die Nebenkosten und Gebühren und gilt bis zum Ende der vereinbarten Laufzeit des Kredits. Im Wesentlichen setzt er sich nach der Preisangabenverordnung (PAngV) aus folgenden Bestandteilen zusammen:

- Sollzins
- Disagio oder Agio
- Tilgungssatz
- Zinsbindungszeit
- Tilgungszahlungs- und Verrechnungstermine
- Prämien für Restschuldversicherungen
- Vermittlungsprovisionen
- Bearbeitungsgebühren

**ACHTUNG**

WARUM DIE ANGABE DES SOLLZINSES PROBLEMATISCH IST

Wollen Sie verschiedene Angebote vergleichen, sollten Sie die Anbieter fragen, welchen Zins nach Ablauf der Zinsbindung sie bei der Berechnung der Zinssätze herangezogen haben. Denn nur mit dieser Information lassen sich verschiedene Angebote angemessen beurteilen. Lassen Sie sich außerdem den Effektivzins für die Dauer der Zinsbindung ausrechnen, also für die Jahre, die das Darlehen zu einem festen Zins läuft. Nur so können Sie möglichst realistisch die Kostenbelastung ermitteln, zumal sich die Zinsen nach Ende der Zinsbindungszeit sehr wahrscheinlich ohnehin nicht mehr auf dem gleichen Niveau bewegen werden wie beim Darlehensabschluss.

Beim effektiven Jahreszins werden weitere Kosten, die im Einzelfall anfallen können, nicht berücksichtigt. Dazu gehören diese:

- Kontoführungsgebühren
- Schätzkosten
- Teilauszahlungszuschläge
- Bauzeit-/Bereitstellungszinsen

NICHT ALLE KOSTEN SIND IM EFFEKTIVZINS ENTHALTEN

Verlangt die Bank Gebühren, die nicht Bestandteil des Effektivzinses sind, so verteuert sich die Finanzierung. Daher sollten Kreditwillige alle Kostenbestandteile von Angeboten genau analysieren und im Zweifel nachfragen, ob diese im Effektivzins enthalten sind.

Um sich einen Überblick über günstige Angebote zu verschaffen, sollten Kreditinteressenten einen Blick auf verschiedene Portale im Internet werfen, beispielsweise:

- www.baufi24.de
- www.biallo.de
- www.fmh.de
- www.hypothekendiskount.de
- www.test.de/themen/bauen-finanzieren/

Einige der Portale betätigen sich selbst als Baugeldvermittler.

Die Zinshöhe hängt auch von der Bonität ab

Banken prüfen die Zahlungsfähigkeit eines Kreditinteressenten, bevor sie eine Darlehenszusage erteilen. Dazu ziehen sie sowohl Schufa-Auskünfte

als auch bankinterne Scoring-Verfahren heran. Näher in Augenschein genommen werden die persönliche Situation des Kreditinteressenten, zum Beispiel sein Alter, der Familienstand, der ausgeübte Beruf und die Dauer seines aktuellen Beschäftigungsverhältnisses. Ein lang andauerndes Arbeitsverhältnis wird besser bewertet als ein noch recht frisches. Manche Banken schließen Kredite für Selbstständige oder bestimmte Gruppen von Freiberuflern von vornherein aus.

Die Ergebnisse des Scorings können sich nicht nur auf die Kreditvergabe an sich auswirken, sondern seit einigen Jahren auch auf die Zinshöhe, da neue Eigenkapitalvorschriften für Banken gelten. So stellen die Angaben einer Bank zu ihren allgemeinen Zinskonditionen meist nur einen ersten Anhaltspunkt dar. Die tatsächlichen Zinsen, die ein Bauherr individuell zu zahlen hätte, können davon erheblich abweichen. Für den Bauherrn wird es dadurch schwerer, sich einen Überblick über die Zinsangebote am Markt zu verschaffen.



GUTE VORAUSSETZUNGEN

Grundsätzlich gilt: Für Kreditinteressenten mit guter Bonität und genügend Eigenkapital hat sich nicht viel geändert. Sie bekommen weiterhin problemlos günstige Kredite. Auch ein hoher Tilgungssatz von zwei oder mehr Prozent kann sich positiv auf die Zinshöhe auswirken, vorausgesetzt der Kreditnehmer verfügt nachweislich über ausreichende monatliche Mittel.

Darlehen von Baugeldvermittlern

Wenn Sie Ihre Immobilienfinanzierung vorbereiten, sollten Sie sich auch mit der im Folgenden näher beschriebenen Quelle von Fremdkapital beschäftigen: Neben Banken, Bausparkassen und Versicherungen bieten seit etwa zehn Jahren Baugeldvermittler Darlehen für Bauherren an. Sie vergeben die Kredite jedoch nicht selbst, sondern vermitteln via Internet, Telefon oder Post die Produkte der Anbieter mit günstigen Effektivzinsen. Aus den Angeboten der verschiedenen Banken suchen die Vermittlungsge-

sellschaften den günstigsten Hypothekenkredit heraus, prüfen die Kreditinteressenten und sortieren diejenigen aus, deren Zahlungsfähigkeit eine solide Finanzierung ihres Bau- oder Kaufvorhabens nicht erkennen lässt.

Weil sie den Partnerbanken ein großes Kreditvolumen sichern und viel Arbeit abnehmen, gewähren die Anbieter für die so vermittelten Verträge meist günstigere Konditionen, als wenn der Kunde direkt bei ihnen abschließen würde. Im Durchschnitt sind die Effektivzinsen für Darlehen, die von Baugeldvermittlern vermittelt werden, um 0,5 Prozent günstiger als bei herkömmlichen Finanzinstituten. Da Baugeldvermittler Makler sind, erhalten sie von den Kreditinstituten für ein vermitteltes Darlehen eine Provision. Diese ist bereits im Effektivzins enthalten, sie wird also nicht noch zusätzlich aufgeschlagen.

Inzwischen nutzen manche Hausbanken Baugeldvermittler auch als Vertriebsmöglichkeit für neue Produkte, um Kunden zu erreichen, die bereits ein Darlehen aufgenommen haben. In solchen Fällen sind die Angebote, die der Makler bereithält, und die der Hausbank identisch. In der Regel können Kreditinteressenten jedoch davon ausgehen, dass für Darlehen, die über Vermittler angeboten werden, geringere Zinsen anfallen. Umgekehrt greifen manche Hausbanken auf das Produktangebot von Baugeldvermittlern zurück, um ihren Kunden Produktvarianten bieten zu können, die sie selbst nicht im Programm haben, beispielsweise Forward-Darlehen, variable Kredite oder Vollfinanzierungen.

Indem sie einen Kredit über einen Baugeldvermittler aufnehmen, können Bauherren also Geld sparen. Doch ist mit diesem Finanzierungsweg auch ein Nachteil verbunden: Ein ausführliches persönliches Gespräch mit dem Bankberater findet nicht statt, Sie als Kunde müssen sich stattdessen selbst ein detailliertes Fachwissen aneignen. Wer eine Finanzierung über Baugeldvermittler erwägt, kann die wichtigsten Fragen zur Finanzierung nur über Auskünfte auf der Internetseite des Anbieters, Telefonhotlines oder per E-Mail klären. Inzwischen bieten viele Unternehmen ihren potenziellen Kunden allerdings speziellen Service in Form von nützlichen Tools an. Diese errechnen beispielsweise, welche Darlehenshöhe bei welchem Zinssatz sich der Kreditnehmer leisten kann, wie viele Jahre die Laufzeit des Darlehens betragen wird und wie sich unterschiedlich hohe Tilgungssätze auf den Schuldenstand auswirken.

**HIER IST VIEL EIGENINITIATIVE GEFORDERT**

Am besten ist es, wenn Sie über ein komplettes Finanzierungskonzept verfügen. Nur wer weiß, wie zum Beispiel auch öffentliche Fördermittel in die Finanzierung eingebaut werden, kann die verschiedenen Rechentools der Anbieter sinnvoll nutzen und unterschiedliche Finanzierungsvarianten durchspielen. Darüber hinaus sollten Sie keine Angebote ordern, für die der Baugeldvermittler keinen Tilgungsplan ausgibt, aus dem die Restschuld nach Ablauf der Zinsbindungszeit hervorgeht. Denn nur auf Grundlage dieser Größe können Sie die Kreditangebote miteinander vergleichen.

Ablauf der Darlehensaufnahme

Der Ablauf einer Finanzierung über einen seriösen Baugeldvermittler gestaltet sich folgendermaßen.

1. Finanzielle Möglichkeiten ermitteln

Errechnen Sie entweder anhand der oben beschriebenen Methoden oder mithilfe eines Internetrechners alle wichtigen Eckdaten Ihrer persönlichen Finanzierungsmöglichkeiten.

2. Den Darlehensantrag stellen

Auf der Startseite des Anbieters oder auf entsprechend gestalteten Folgeseiten verschaffen Sie sich zunächst einen Einblick in den Ablauf der Antragstellung und informieren sich über die Preisgestaltung der angebotenen Kredite.

Stellen Sie dann den Finanzierungsantrag – entweder, indem Sie ihn von der Internetseite der Bank herunterladen und ausdrucken, ausfüllen und verschicken, oder per Telefon. Für manche Anbieter ist der ausgefüllte und unterschriebene Antrag die Voraussetzung für eine Anfrage. Manche Vermittler verlangen gleichzeitig eine Reihe von Unterlagen vom Antragsteller, zum Beispiel Grundbuchauszug, Gehaltsabrechnung usw., andere benötigen diese Dokumente erst, wenn sie ein verbindliches Kreditangebot erstellen.

3. Unverbindliche Kreditangebote

Ein seriöses Vermittlungsunternehmen wird Ihnen nun einen Ansprechpartner zuweisen, der sich entweder per E-Mail oder telefonisch bei Ihnen meldet. Per Datenbank gleicht der Vermittler Ihren Finanzierungswunsch mit den Angeboten seiner zahlreichen Partnerbanken ab und ermittelt die günstigsten Kredite. Parallel nimmt er anhand der von Ihnen angegebenen Informationen zur Immobilie eine grobe Bewertung des Objekts vor. Die genaue Bewertung erfolgt später beim Kreditinstitut selbst. Nach einer gewissen Zeit und eventuell nach einem telefonischen Gespräch erhalten Sie vom Baugeldvermittler Kreditangebote in verschiedenen Varianten.

4. Konkretes verbindliches Darlehensangebot

Dann erfolgt die genauere Abstimmung des Kreditangebots. Der Vermittlungsberater wird sich bei Ihnen melden, um verschiedene Finanzierungsvarianten (etwa Festzinsdarlehen oder variables Darlehen) sowie die einzelnen Komponenten des Darlehens mit Ihnen zu besprechen. Dazu zählen beispielsweise die Höhe der Tilgungsleistungen, Sondertilgungsoptionen, die Auswirkung der Höhe des Eigenkapitals auf den Zinssatz und die Möglichkeit, Darlehen von der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) einzubinden.

Nachdem Sie sich für eine Variante entschieden haben, erhalten Sie vom Vermittler ein verbindliches Darlehensangebot. Der dabei genannte Zinssatz ist nur für eine bestimmte Frist reserviert. Innerhalb dieser müssen Sie das Angebot unterschreiben und zurückschicken, ansonsten ändert sich der Zins. Mit dem unterschriebenen Angebot senden Sie weitere notwendige Nachweise und Unterlagen an den Baugeldvermittler.

5. Auszahlung des Darlehensbetrags

Haben Sie alle notwendigen Unterlagen eingereicht, überprüft die Bank, von der das Darlehensangebot stammt, Ihre Nachweise. In den meisten Fällen erhält der Kunde die Darlehenszusage vom Kreditinstitut. Damit ist die Finanzierung unter Dach und Fach. Eventuell erwartet die Bank noch, dass Sie weitere Auflagen erfüllen, beispielsweise dass Sie eine Wohngebäudeversicherung abschließen. Anschließend zahlt Ihnen das Kreditinstitut – nicht der Vermittler – den Darlehensbetrag aus.

So erhöhen Sie Ihr Eigenkapital

Immobilienkäufer und Bauherren finanzieren die eigenen vier Wände in der Regel mithilfe von Fremdkapital, sie zahlen jedoch auch einen Teil der Gesamtkosten aus eigener Tasche. Eine bestimmte Eigenkapitalquote ist meistens eine der Voraussetzungen, um überhaupt in den Genuss eines Immobiliendarlehens zu kommen – mindestens 20 bis 30 Prozent müssen es aus Sicht der Banken schon sein. Kreditnehmer mit einer geringeren Eigenkapitalquote, die darüber hinaus nur über ein durchschnittliches Einkommen verfügen, zahlen höhere Zinsen oder bekommen überhaupt kein Darlehen bewilligt.

Zwar vergeben inzwischen immer mehr Kreditanbieter auch Darlehen über den vollen Preis einer Immobilie – sogenannte Voll- oder 100-Prozent-Finanzierung – zuzüglich der Nebenkosten, die Zinsen können dann aber bis zu einen Prozentpunkt höher liegen als bei einer 60- oder 80-Prozent-Finanzierung. Dadurch steigt die monatliche Belastung erheblich an. Eine Vollfinanzierung gewähren Kreditinstitute deshalb nur Kreditnehmern mit einer sehr hohen Bonität.

Das Eigenkapital setzt sich aus mehreren Komponenten zusammen. Die folgenden Werte spielen dabei eine Rolle:

- Bargeld
- Gelder auf Konten
- Wertpapiere
- Schmuck, Sammlungen und Wertgegenstände
- Stille Beteiligungen
- Unternehmensbeteiligungen
- Eigene Immobilien
- Abtretungen und Verpfändungen

Bis auf eine kleine Sicherheitsreserve sollten Bauherren und Immobilien-erwerber all diese Mittel zur Finanzierung des Bau- oder Kaufvorhabens einsetzen. Reicht das Eigenkapital aus den genannten Quellen nicht aus, um ein Darlehen zu bekommen, stehen verschiedene Möglichkeiten offen, es zu erhöhen.

Alte Bauspar- und Kapitallebensversicherungsverträge

Falls Sie über alte Bausparverträge oder Kapitallebensversicherungsverträge verfügen, sollten Sie diese auflösen. Die Höhe des Sparguthabens bei noch nicht zuteilungsreifen Bausparverträgen finden Sie auf dem letzten Kontoauszug. Seit längerem bestehende Kapitallebensversicherungen lassen sich zu Geld machen, die eingesparten Beiträge zur Tilgung des aufgenommenen Baudarlehens verwenden. Haben Sie die Verträge vor 2005 abgeschlossen, sind die Erträge nach einer Laufzeit von zwölf Jahren steuerfrei.

Familiendarlehen

Auch das sogenannte Familien- oder Verwandtendarlehen – also von Angehörigen geliehenes Geld – kann weiterhelfen. Es dient bei der Immobilienfinanzierung als Eigenkapitalersatz und wird von den institutionellen Geldgebern gerne gesehen, um die gewünschte Eigenkapitalquote von mindestens 20 Prozent der Gesamtsumme zu erreichen.

Erbbaugrundstück

Ein Erbbaugrundstück ermöglicht es auch denjenigen Personen, die wenig Eigenkapital zur Verfügung haben, sich den Traum von den eigenen vier Wänden zu erfüllen. Da der Bauherr beim Erbbaurecht für sein Bauvorhaben kein Grundstück erwerben muss, benötigt er weniger Fremdkapital und somit insgesamt auch weniger Eigenkapital. Statt für den Kauf eines Grundstücks einen Kredit mit Hypothekenzinsen aufnehmen zu müssen, zahlt er den meist niedrigeren Erbbauzins.

Eigenleistungen

Wenn Sie über entsprechende Erfahrungen als Handwerker oder als guter Hobbyhandwerker verfügen, können Sie durch Eigenleistungen die Bau- oder Renovierungskosten senken. Leistungen, die der Bauherr selbst er-

bringt, werden wie vergleichbare Leistungen eines Handwerkers bewertet. Sie fließen als Eigenkapitalersatz ebenfalls in die Berechnung der Eigenkapitalquote ein. Maßstab hierbei sind die eingesparten Arbeitskosten, die durch beauftragte Handwerker entstehen würden.

Schätzen Sie Ihre eigenen Fähigkeiten und die der Helfer richtig ein

Die „Muskelhypothek“ sollten Sie nur einsetzen, wenn die anfallenden Arbeiten tatsächlich von den Bauhelfern oder der Baufamilie angemessen erledigt werden können. Es kann fatal sein, gerade die Gewerke am Bau ausführen zu wollen, die das größte Einsparpotenzial aufweisen. Zu groß ist die Gefahr, dass der Bauherr später mit hobbyhandwerklichen Provisorien leben muss. Doch selbst wenn die erforderlichen Fähigkeiten vorhanden sind, kann sich der kalkulierte Zeitrahmen als zu eng erweisen, was zu Bauverzögerungen führt. Im ungünstigsten Fall entstehen dadurch weitere Ausgaben, beispielsweise Mietzahlungen für die alte Wohnung über eine längere Dauer oder höhere Finanzierungskosten. Oder der Bauherr muss zur Behebung der Mängel doch noch Profihandwerker beauftragen, was weitere – nicht einkalkulierte – Kosten verursacht.



WAS KOMMT ALS EIGENLEISTUNGEN INFRAGE?

Als Hobbyhandwerker sollten Sie nur solche Arbeiten übernehmen, die Sie gut und schnell ausführen können. Schon mit einfachen Tätigkeiten können Sie so einige tausend Euro einsparen. Hierzu zählen beispielsweise das Verlegen von Fliesen und Teppichböden, das Tapezieren, die Gestaltung der Außenanlagen, eventuell auch Estricharbeiten und das Anlegen der Terrasse. Überlassen Sie komplexere Aufgaben aber lieber Profihandwerkern, insbesondere das Ausheben der Baugrube, alle Maurerarbeiten, den Dachstuhl, Wandverkleidungen, Trockenbau, die gesamte Haustechnik und Sanitärarbeiten.

Bauhelfer als Handwerkerersatz

Um günstiger zu bauen, nehmen Bauherren auch gerne die Unterstützung von Bauhelfern, beispielsweise aus dem Verwandten- oder Bekanntenkreis,

in Anspruch. Das ist vor allem in ländlichen Gebieten ganz üblich. Nach dem Prinzip „Eine Hand wäscht die andere“ gehen die Bauhelfer dem Bauherrn zur Hand, um sich später von ihm bei ihren Bauvorhaben helfen zu lassen. Häufig geschieht dies im Rahmen einer baufachlichen Betreuung durch einen Experten. Natürlich können Baubetreuer genauso gut separat für den Hausbau in Eigenleistung beauftragt werden. Von Vorteil ist dies vor allem dann, wenn der Bauherr einen Großteil des Hauses selbst errichten oder renovieren möchte.

Schenkungen

Auch eine Schenkung kann dazu beitragen, zu wenig vorhandenes Eigenkapital aufzustocken. Bei einer Schenkung schließt der Schenkende zu Lebzeiten einen Vertrag mit dem Beschenkten, um Vermögen oder Gegenstände zu übertragen. Wird nur Geld verschenkt, ist keine notarielle Beurkundung nötig, bei Grundstücken oder Immobilien allerdings schon. Erst mit der Eintragung ins Grundbuch ist der Beschenkte auch Eigentümer der Sache.

Bei Geldgeschenken ist es nicht notwendig, aber doch empfehlenswert, einen Vertrag aufzusetzen. Zum einen kann der Schenkende darin den Schenkungszweck festlegen, zum anderen kann er dem Beschenkten mögliche Verpflichtungen auferlegen, die bei mündlichen Absprachen schnell in Vergessenheit geraten.

Seit 2009 wird nicht nur geschenktes oder vererbtes Barvermögen, sondern werden auch Immobilien zu 100 Prozent besteuert. Allerdings gelten für Immobilien andere Freibeträge, sodass der Wert eines verschenkten Hauses häufig trotzdem noch unter der Freibetragsgrenze, beispielsweise 200.000 Euro für Enkel, liegt. Geht er darüber hinaus, müssen die Bedachten mit einer höheren realen Steuerbelastung rechnen.

Mittelbare Grundstücksschenkung

Noch mehr Steuern lassen sich mit der sogenannten mittelbaren Grundstücksschenkung sparen. Dabei wird im Vertrag ein genau bezeichnetes Grundstück genannt, das der mit Geld Beschenkte erwerben muss, damit auch das Finanzamt diesen Vorgang anerkennt. In jedem Fall sollte das

Ganze ausführlich dokumentiert werden. Mit dem Kauf darf sich der oder die Beschenkte nicht allzu viel Zeit lassen – er muss innerhalb einer Sechsmonatsfrist abgewickelt werden. Der Vorteil der mittelbaren Grundstücksschenkung: Die Steuer fällt auf den Verkehrswert des Grundstücks an und der ist deutlich niedriger als der tatsächliche Kaufpreis. So lassen sich Steuern sparen. Kauft der Beschenkte ein anderes Grundstück als das im Vertrag genannte, entfällt dieser Vorteil.

Ein paar Einschränkungen können jedoch im Einzelfall den Weg über die mittelbare Grundstücksschenkung erschweren. Zum Beispiel darf der Beschenkte nicht einen zu kleinen Teil des Grundstückspreises mit dem Geld bezahlen. Schießt der Bauherr beispielsweise selbst nur einen Anteil von zehn Prozent des Grundstückspreises zu, bewertet das Finanzamt den Vorgang doch als reines Geldgeschenk.



SCHALTEN SIE EINEN STEUERBERATER EIN

Wenn Sie sich für eine mittelbare Grundstücksschenkung interessieren, sollten Sie sich an einen Notar und/oder einen Steuerberater wenden. Diese Fachleute können mit Ihnen ausführlich das Für und Wider erörtern.

Was können Sie sich leisten?

Eine genaue Kalkulation ist die beste Grundlage für eine solide Immobilienfinanzierung. Ermitteln Sie deshalb zunächst mit einem Kassensturz Ihren finanziellen Spielraum. Daraus ergeben sich in weiteren Berechnungsschritten die maximale Darlehenshöhe sowie die maximalen Kosten für die Immobilie, die Sie bewältigen können.

Das persönliche Finanzierungspotenzial berechnen

Ihr persönliches Finanzierungspotenzial ermitteln Sie, indem Sie Ihre Einkünfte und Ausgaben berechnen. Entscheidend dabei: Nur die dauerhaften Einnahmen dürfen zugrunde gelegt werden.

Der Blick auf Ihren Kontoauszug verschafft Ihnen einen Überblick über Ihr monatliches Nettoeinkommen. Zu diesem müssen Sie das Kindergeld, Renten, Mieteinkünfte, Einkünfte aus Erbschaften oder Vermächtnissen und Tantiemen – diese allerdings nur mit dem Mindestanteil, der auf Dauer sicher ist – addieren. Boni oder Gewinnbeteiligungen bleiben außen vor, sofern die Höhe nicht kalkulierbar ist.

Grundsätzlich sollten Sie immer die aktuellen Einnahmen als Grundlage nehmen und beispielsweise tariflich bedingte Gehaltserhöhungen, die eher dazu verwendet werden sollten, die allgemein steigenden Lebenshaltungskosten während des Verlaufs der Finanzierung abzufedern, nicht berücksichtigen. Einkünfte aus Mehrarbeit oder aus nebenberuflichen Tätigkeiten gehören nur dann in die Berechnung, wenn Sie hieraus dauerhaft ein Einkommen erzielen. In jedem Fall sollte aber das 13. oder 14. Monatsgehalt nicht einfließen, sondern stattdessen als stille Reserve für größere Anschaffungen oder spätere Renovierungen oder Reparaturen am Haus dienen. Aus diesen Berechnungen ergibt sich das Nettoeinkommen, von dem Sie dann die Lebenshaltungskosten abziehen müssen.

Bei den Haushaltskosten sollten Sie monatliche Durchschnittswerte bilden, um beispielsweise saisonale Kosten wie die für Kleidung einzubeziehen. Da Sie ja noch nicht wissen, welche konkreten Kosten die eigenen vier Wände verursachen, ist es Usus, für ein Haus pauschal 1,50 bis 2 Euro pro Quadratmeter anzusetzen. Für eine Wohnung kalkulieren Sie mit einem Betrag von 2 bis 2,50 Euro pro Quadratmeter, da hier zusätzlich das Hausgeld für den Verwalter anfällt.

Bei der Ermittlung Ihrer Fahrtkosten gehen Sie von Durchschnittswerten aus, und zwar ziehen Sie dabei die Fahrten vom neuen Zuhause aus heran. Bei der Hausratversicherung müssen Sie meistens eine größere Wohnfläche berücksichtigen. Unter den Punkt Zahlungsverpflichtungen gehören darüber hinaus alle Ausgaben, die nicht Bestandteil der klassischen Bank- oder Bausparfinanzierung sind. Hierzu gehören Familien-, Arbeitgeber-, Verkäufer- oder Policendarlehen.

Die Differenz aus Ihren Einkünften und Ihren Ausgaben ist Ihr monatliches Finanzierungspotenzial. Diese Summe steht Ihnen für die Baufinanzierung zur Verfügung. Das folgendes Beispiel zeigt Ihnen, wie eine solche Berechnung aussehen kann.

**BEISPIEL: MONATLICHES FINANZIERUNGSPOTENZIAL (IN EURO)**

Nettoeinkommen	2.761	
Kindergeld (ein Kind)	184	
Einkünfte gesamt	2.945	
Ausgaben		
Lebensmittel		400
Kleidung		200
Gesundheit		50
Haushaltsgeräte		80
Strom/Wasser/Heizung		120
Wohnnebenkosten		200
Reparaturen/Instandhaltung		50
Telekommunikationskosten		100
Auto/Verkehr		250
Versicherungen		175
Kredite		50
Freizeit		120
Urlaub		200
Ausgabenpuffer		50
Ausgaben gesamt		2.045
Finanzierungspotenzial	900	

900 Euro bilden im Beispiel das Finanzierungspotenzial für eine Immobilie. Im nächsten Schritt ermitteln Sie die maximale Höhe des Darlehens, um so die Frage beantworten zu können, wie teuer Ihre zukünftige Immobilie eigentlich sein darf.

KALKULIEREN SIE NICHT ZU KNAPP



Kalkulieren Sie bei Ihrer Finanzierung nicht zu knapp, das kann zur Unzufriedenheit der Familienmitglieder führen. Ihr bisheriger Lebensstandard sollte sich nicht dauerhaft ändern, weil Sie plötzlich beispielsweise keinerlei finanziellen Spielraum für Urlaubsreisen, Theaterbesuche oder Geschenke für den Partner mehr haben. Grundsätzliche Faustregel: Ihre monatliche Rate für das Darlehen sollte nicht mehr als 30 bis 50 Prozent Ihres Nettoeinkommens ausmachen.

So viel Darlehen können Sie sich leisten

Nachdem Sie errechnet haben, wie viel Geld Sie insgesamt im Monat für eine Finanzierung zur Verfügung haben, steht nun die Ermittlung der maximalen Darlehenssumme an. Dies ist die Summe an Fremdkapital, die Sie höchstens beim Kreditinstitut aufnehmen können. Für die Berechnung gibt es eine Formel, die aus den folgenden drei Komponenten besteht:

- Monatliches Finanzierungspotenzial
- Sollzins
- Tilgungssatz

Das monatliche Finanzierungspotenzial ergibt sich, wie bereits beschrieben, aus dem Differenzbetrag zwischen Ihren monatlichen Einkünften und Ausgaben. In der Beispielrechnung beträgt es 900 Euro. Der Sollzinssatz gibt den Zinssatz an, den Sie für das Darlehen zahlen müssen. Experten empfehlen, in Niedrigzinsphasen nicht vom aktuellen Zinssatz auszugehen, sondern von einem zukünftigen Sollzinssatz von mindestens 6,5 Prozent. Damit wird einkalkuliert, dass nach Ablauf der Zinsbindungszeit eine höher verzinsten Anschlussfinanzierung wahrscheinlich ist. Nur wenn Sie davon ausgehen,

dass Sie über die gesamte Finanzierungszeit einen konstant niedrigen Zins haben werden, beispielsweise weil Sie Ihre Verträge über 15, 20 oder noch mehr Jahre abschließen, können Sie mit dem aktuellen Zins rechnen.

Der Tilgungssatz bestimmt den Anteil der Rate, den Sie monatlich zur Verringerung Ihrer Schulden einsetzen. In der Regel sind Tilgungssätze von einem oder zwei Prozent üblich. In der Beispielrechnung beträgt der Tilgungssatz ein Prozent.

Mit dieser Formel berechnen Sie den maximalen Darlehensbetrag:

$$\frac{\text{Monatliches Finanzierungspotenzial} \times 12 \times 100}{\text{Sollzinssatz} + \text{Tilgungssatz}} = \text{max. Darlehensbetrag}$$

Angewendet auf das Beispiel ergibt sich folgende Rechnung:

$$\frac{900 \times 12 \times 100}{6,5 + 1} = 144.000 \text{ Euro}$$

Dieses Ergebnis lässt sich so interpretieren: Das Finanzierungspotenzial des Bauherrn (900 Euro) ermöglicht es ihm, bei der Bank ein Darlehen in Höhe von höchstens 144.000 Euro aufzunehmen und monatlich zu bedienen.

Selbstverständlich ist das Ergebnis nur gültig, wenn die Darlehenskonditionen über den gesamten Finanzierungszeitraum unverändert bleiben. Jede Zins- oder Tilgungssatzänderung wirkt sich automatisch auf die Höhe des maximalen Darlehensbetrags aus. Beispiel: Bereits ein um 0,5 Prozentpunkte höherer Sollzinssatz hätte zur Folge, dass sich die maximale Darlehenshöhe um rund 9.000 Euro verringern würde. Auch eine Verringerung oder Erhöhung des monatlichen Finanzierungspotenzials oder des Tilgungssatzes würde sich auf die Summe auswirken. Insofern stellt diese erste Berechnung nur eine Richtschnur dar.

Wie viel darf die Immobilie kosten?

Nachdem Sie das Finanzierungspotenzial und die maximale Darlehenshöhe ermittelt haben, steht der entscheidende Schritt ins Haus – die Beantwortung der Frage: Wie teuer darf die Immobilie höchstens sein? Nimmt

man die maximale Darlehenshöhe aus dem Beispiel als Grundlage, kann ein Darlehen von rund 145.000 Euro aufgenommen werden. Hat der Bauherr beispielsweise 105.000 Euro Eigenkapital angesammelt, ergibt sich ein Finanzierungsvolumen von 250.000 Euro. Zum Eigenkapital gehören auch Eigenleistungen, Verwandtendarlehen und alle nachrangigen Darlehensformen. Bei alternativen Finanzierungsformen ist jedoch zu berücksichtigen, dass sie ein wichtiger Posten im Bereich Ausgaben sind und sich somit auf das Finanzierungspotenzial auswirken. Ist dies bei Ihnen der Fall, ergänzen Sie Ihre Berechnung um die entsprechenden Ausgaben.

Vom Finanzierungsvolumen werden alle anfallenden Kosten abgezogen, damit erhalten Sie den maximalen Kaufpreis. Zu berücksichtigen sind die Grunderwerbsteuer, Notar- und Grundbuchgebühren, Renovierungs- und Instandhaltungsaufwand, Finanzierungsnebenkosten und gegebenenfalls weitere zusätzliche Kosten, beispielsweise für einen Gutachter, einen aufwändigen Umzug oder die unentgeltliche Freistellung des Arbeitnehmers für die Zeit des Hausbaus.

Mit dieser Formel berechnen Sie den maximalen Kaufpreis:

$$\frac{\text{Bruttopreis} \times 100}{100 + \text{Maklercourtage} + \text{Grunderwerbssteuer} + \text{Notar-/Grundbuchgebühr}}$$

$$\frac{250.0000 \text{ Euro} \times 100}{100 + 3,57 + 3,5 + 1,5} = 230.266,18 \text{ Euro}$$

Nach dieser Berechnung dürfte die Immobilie circa 230.000 Euro kosten, damit sie für den Bauherrn noch finanzierbar ist. Kommt zusätzlich ein Renovierungsaufwand hinzu, ist dieser mit der tatsächlichen Summe zu berücksichtigen; hierzu können Kostenvoranschläge verwendet werden. Insoweit kann sich der maximale Kaufpreis noch verringern. Falls Sie keinen Makler für den Erwerb des Objekts eingeschaltet haben, entfallen die Kosten dafür natürlich, in unserem Fall hätten Sie dann 8.925 Euro mehr zur Verfügung und kämen damit auf einen maximalen Kaufpreis von rund 239.000 Euro. In einigen Bundesländern, beispielsweise in Hamburg, sind die Maklerprovisionen doppelt so hoch wie hier kalkuliert. Ähnlich verhält

es sich bei den Notargebühren für Grundbucheintragungen, diese können bis zu zwei Prozent des Kaufpreises ausmachen. In jedem Fall sollten Sie mit den aktuellen Zahlen rechnen und die Formel entsprechend anpassen.

Das Ergebnis ist der gerade noch finanzierbare Kaufpreis. Entscheiden Sie sich nun für ein Objekt, das 230.000 Euro kostet, bewegen Sie sich hart am Limit. Es dürfen also in der Darlehenslaufzeit keine unvorhergesehenen Ereignisse eintreten, die ein Loch in die Kasse reißen. Deshalb ist es notwendig, eine Finanzierungsreserve – je nach Sicherheitsbedürfnis drei bis fünf Prozent des maximalen Kaufpreises – anzusetzen, sofern Sie praktisch Ihr ganzes Eigenkapital einbringen wollen.

Mit dem Finanzierungsplan die monatlichen Belastungen kalkulieren


In einem Finanzierungsplan werden die Bausteine der Finanzierung den Aufwendungen gegenübergestellt. Mit diesem Instrument können Sie Ihre monatlichen Belastungen bis zum Ende der Finanzierung kalkulieren. So behalten Sie den Überblick und vermeiden, irgendwann vor unbezahlbar hohen Raten zu stehen. Wie Sie vorgehen, zeigt das folgende Beispiel: Der Kaufpreis einer Eigentumswohnung beträgt 190.000 Euro. Der Erwerber hat zwei Darlehen aufgenommen. Zusammen mit dem Eigenkapital und den Eigenleistungen ergeben diese Mittel den Kaufpreis.




KAUFPREIS

Finanzierungsmittel	Euro
1. Darlehen	120.000
2. Darlehen	40.000
Eigenkapital	20.000
Eigenleistungen	10.000
Kaufpreis insgesamt	190.000

Die zu zahlenden Zinsen und die Tilgung beider Hypotheken ergeben folgende jährliche Belastung:

JÄHRLICHE BELASTUNG					
					
Finanzierungsmittel	Euro	Zins %	Tilgung %	Anfängliche Belastung Zins/Euro	Anfängliche Belastung Tilgung/Euro
1. Darlehen	120.000	5,5	2	6.600	2.400
2. Darlehen	40.000	5,7	2	2.280	800
Belastung insgesamt				8.880	3.200

In dieser Aufstellung sind die Lasten, die für die Bewirtschaftung entstehen, noch nicht enthalten. Sie müssen noch zum Finanzierungsplan hinzugefügt werden. Nur so lässt sich die laufende monatliche Belastung für das zu finanzierende Objekt errechnen.

MONATLICHE BELASTUNG	
	
Belastung	Euro
Rate Zins und Tilgung gesamt	12.080,00
Hausgeld laut Wirtschaftsplan	3.000,00
Grundsteuer (geschätzt)	500,00
Jährliche Belastung	15.580,00
Monatliche Belastung	1.298,33

Die errechnete monatliche Belastung gilt jedoch eventuell nicht für die gesamte Laufzeit der Finanzierung. Nehmen Sie als Bauherr beispielsweise einen Kredit in einer Niedrigzinsphase auf, besteht die Gefahr, dass die Zinsen für die Zeit nach der Zinsbindungsfrist von der Bank zu niedrig angesetzt wurden. Steigen die Zinsen real aber stark an, kann dies die ge-

samte Finanzierung zum Scheitern bringen. Gehen Sie deshalb lieber von einer weniger günstigen Entwicklung aus. Zu empfehlen ist es, einen Sollzins von mindestens 6,5 Prozent bei der Berechnung zugrunde zu legen.



TIPPS FÜR DIE BERECHNUNG

- Setzen Sie nicht darauf, in Zukunft ein höheres Einkommen zu erzielen, sondern gehen Sie von Ihrem aktuellen Verdienst aus.
- Planen Sie Zusatzeinnahmen durch Nebenjobs oder Überstunden nicht fest ein.
- Gehen Sie, vor allem in einer Niedrigzinsphase, wie sie momentan herrscht, von einem höheren Zinsniveau bei der Anschlussfinanzierung aus.
- Verfügen Sie über einen finanziellen Spielraum, sollten Sie dieses Geld von Beginn an für eine höhere Tilgung einsetzen. So senken Sie insgesamt die Finanzierungskosten.
- Verringert sich Ihre monatliche Belastung – zum Beispiel weil die Rate für den Bausparvertrag wegfällt –, sollten Sie die Tilgung nach Möglichkeit erhöhen. Auf diese Weise zahlen Sie den Kredit schneller zurück und reduzieren die Finanzierungskosten insgesamt.

Annuitätendarlehen: Klassiker der Immobilienfinanzierung

Wer sich mit der Finanzierung der eigenen vier Wände beschäftigt, der wird zwangsläufig über die Begriffe „Hypothekendarlehen“ und „Annuitätendarlehen“ stolpern. Beide bedeuten eigentlich dasselbe: die Finanzierung einer Immobilie durch eine Bank. Dieser Klassiker der Finanzierung wird vom Großteil der Bauherren oder Immobilienerwerber genutzt, um an Fremdkapital zu kommen. Inzwischen ist es möglich, Hypothekendarlehen so individuell auszugestalten, dass eigentlich alle Wünsche von Kreditnehmern befriedigt werden können.

Voraussetzung, um ein Annuitätendarlehen zu bekommen, ist natürlich die erforderliche Sicherheit, in erster Linie wird dazu das neue Heim selbst herangezogen. Das Darlehen wird als Grundschuld ins Grundbuch eingetragen, damit das Kreditinstitut bei Ausbleiben der Tilgungszahlungen trotzdem an sein Geld kommt.

Das Prinzip der Annuität

Die Annuität beschreibt die Art der Rückzahlung. Sie besteht aus Raten in gleichbleibender Höhe, die sich aus Tilgung und Kreditzinsen zusammensetzen, wobei die Höhe beider Anteile veränderlich ist. Üblich sind monatliche oder vierteljährliche Raten, die der Darlehensnehmer zu entrichten hat. Das Verhältnis zwischen Tilgung und Zinsen ändert sich jährlich. Insofern spricht man von „anfänglicher Tilgung“, beispielsweise in Höhe von einem oder zwei Prozent. Die Tilgungsleistung erhöht sich dann jährlich, der höchste Wert wird im letzten Jahr der Finanzierung erreicht.

Die Zinslast wird von Jahr zu Jahr geringer und der Abbau der Restschuld beschleunigt sich. Würde es sich nicht um eine anfängliche, sondern um eine konstante Tilgung handeln, wäre der Kredit erst in etwa 100 Jahren vollständig abgezahlt. Das besondere Merkmal eines Annuitätendarlehens besteht aber darin, dass die abzuzahlenden Raten immer gleich hoch sind. Das bietet dem Kreditnehmer große Sicherheit bei der Kalkulation seiner Baufinanzierung. Eine Finanzierung mittels Annuitätendarlehen erstreckt sich im Schnitt über 25 bis 30 Jahre.

DAS ANNUITÄTENDARLEHEN ÜBER 100.000 EURO



Ein Kreditnehmer schließt ein Annuitätendarlehen über 100.000 Euro mit einer Laufzeit von zehn Jahren ab. Die Zinsen liegen bei sechs Prozent, die anfängliche Tilgung macht drei Prozent aus. Damit beträgt die jährliche Gesamtlast 9.000 Euro, monatlich sind das 750 Euro. Im ersten Jahr entfallen 6.000 Euro auf die Zinslast, 3.000 Euro auf die Tilgung. Zum Jahresende liegt die Restschuld folglich bei 97.000 Euro.

Im zweiten Jahr liegt die Gesamtbelastung weiterhin bei 9.000 Euro, jedoch verschiebt sich der Anteil von Kreditzinsen und Tilgung. So zahlt der Kreditnehmer sechs Prozent auf jetzt 97.000 Euro, also nur noch 5.820 Euro, der restliche Teil wird für die Tilgung genutzt, das sind 3.180 Euro. Damit beträgt die Restschuld zum Ende des zweiten Jahres 93.820 Euro.

Zinsfestschreibung

Charakteristisch für die Finanzierung mit einem Annuitätendarlehen ist die Zinsfestschreibung für einen bestimmten Zeitraum. Dieser kann ein Jahr bis hin zu maximal 30 Jahren umfassen. Eine Ausnahme bilden Volltilgerdarlehen (siehe Seite 45f.) mit einem immer gleichen Zinssatz, die somit eine Zinsicherheit über die gesamte Laufzeit aufweisen. Grundsätzlich gilt: je kürzer die Laufzeit eines Darlehens, desto niedriger der Zinssatz. Da die Finanzierung aber meist erst jenseits des zwanzigsten Jahres der Finanzierung beendet ist, sind meist mehrere Anschlussverträge notwendig. Eine weitere Ausnahme sind variable Darlehen, die nur eine Zinsicherheit von drei bis sechs Monaten aufweisen, und somit nicht zu den klassischen Annuitätendarlehen zählen.

Was ist beim Annuitätendarlehen zu beachten?

Der Annuitätenkredit ist in der Regel die bevorzugte Darlehensform bei der Immobilienfinanzierung. Daher ist der Markt inzwischen recht unübersichtlich und ein Vergleich der Angebote wird aufgrund der Vielfalt an Tarifen immer aufwändiger. Die persönlichen Präferenzen entscheiden schließlich darüber, welches Produkt am besten passt. Daher lohnt sich ein genauer Blick darauf, was Sie als Kreditkunde eigentlich wollen und brauchen. Einige Anbieter locken mit sehr niedrigen Finanzierungszinsen von zurzeit unter drei Prozent, doch das allein kann nicht das Kriterium bei Ihrer Entscheidung sein, welcher Tarif und welcher Anbieter am besten zu Ihnen passt.

Erstes Entscheidungskriterium: Zinsbindung und Tilgung

Die Zinsbindung oder Zinsfestschreibung gibt den Zeitraum an, für den die Kreditzinsen gelten. Der Begriff „Tilgung“ bezeichnet die Rückführung des Darlehens. Diese beiden Teile eines Darlehens sind untrennbar miteinander verbunden und sollten deshalb auch im Zusammenhang betrachtet werden. Verschiedene Vorüberlegungen müssen getroffen werden, um die bestmögliche Zinsstrategie zu wählen. Dabei spielen folgende Punkte eine Rolle:

- Einkommen
- Sicherheitsbedürfnis/Risikobereitschaft
- Eigene wirtschaftliche Entwicklung
- Der Zeitpunkt, an dem die Immobilie entschuldet sein soll
- Zusätzliche Geldzuflüsse
- Lebensalter

BRINGEN SIE ZUSÄTZLICHE SICHERHEITEN EIN



Häufig wollen Immobilienkäufer oder Bauherren wenig oder gar kein Eigenkapital einsetzen, obwohl sie über Vermögen verfügen. In solchen Fällen empfiehlt sich der Einsatz von Zusatzsicherheiten, und zwar in Form von bestehenden, langfristigen Verträgen, die während der Zinsbindung nicht benötigt werden. Das können zum Beispiel Lebensversicherungen mit vorhandenem Rückkaufswert sein. Auf diese Weise lassen sich häufig günstigere Zinssätze erreichen.

Das Einkommen bildet die Basis Ihrer Finanzierung. Je höher es ist, desto leichter und schneller lässt sich eine Immobilie finanzieren. Wichtig dabei ist natürlich immer, wie Ihre eigene wirtschaftliche Entwicklung aussieht. So können sich in Zukunft weitere Finanzierungsspielräume auftun, die

sich für die Immobilie nutzen lassen. Außerdem spielen die Risikobereitschaft und das Sicherheitsbedürfnis eine wichtige Rolle. Auch Geldzuflüsse, die Sie noch erwarten, können die Wahl des Darlehens beeinflussen.

Da zurzeit eine Niedrigphase bei den Bauzinsen herrscht, ist es grundsätzlich sinnvoll, eine möglichst lange Zinsbindung und eine hohe Tilgung zu vereinbaren. So kann das traute Heim relativ schnell abbezahlt werden. Die Tilgungsleistungen können ab einem Prozent jährlich festgelegt werden, in vielen Fällen ist eine höhere Rate frei verhandelbar.



IN HOCHZINSPHASEN SIND KURZE LAUFZEITEN SINNVOLLER

In einer Hochzinsphase ist es sinnvoll, eine möglichst kurze Zinsbindung zu vereinbaren. So können Sie später über einen längeren Zeitraum von den gesunkenen Zinsen profitieren.

Da heutzutage die Bauherren und Hauskäufer immer älter werden, hat das Lebensalter ebenfalls eine immer größere Bedeutung, denn bis zum Renteneintritt sollte die Immobilie abbezahlt sein. Damit sich dies verwirklichen lässt, haben einige Anbieter inzwischen spezielle Finanzierungen für die Altersgruppe ab 50 Jahren aufgelegt (siehe Seite 83ff.).

Zweites Entscheidungskriterium: Sondertilgungen

Im nächsten Schritt sollten Sie als Kreditnehmer sich darüber klar werden, wie Ihr Darlehen gestrickt sein soll. Dies erfordert zunächst mühsame Kleinarbeit. Wer die gründlich erledigt, kann einiges an Geld sparen, selbst wenn er nicht das vermeintlich günstigste Angebot wählt.

Der Markt lässt genug Spielraum, damit bestimmte Vorgaben, die Ihnen wichtig sind, in Ihren Vertrag eingebaut werden können. Wer beispielsweise für die Finanzierungsphase Sondertilgungen vereinbaren möchte, sollte sich eine Bank suchen, die dies erlaubt. Sondertilgungen sind außerplanmäßige Tilgungsleistungen. Sie liegen meist bei fünf Prozent des Darlehenswerts, können aber auch zwischen null und zehn Prozent schwanken. Bei manchen Anbietern ist eine jährliche Sondertilgung möglich, wobei die

Obergrenze bei etwa zehn Prozent des Darlehenswerts liegt. Wer phasenweise höhere Geldzuflüsse erwartet, für den sind Sondertilgungen von zehn Prozent empfehlenswert. Über Sondertilgungen lässt sich die Restschuld beeinflussen und damit auch die Kreditbelastung am Ende der Zinsfestschreibung.

SONDERTILGUNG



Wer ein Annuitätendarlehen für 100.000 Euro mit einem Prozent Tilgung für fünf Jahre aufgenommen hat, baut etwa 5.000 Euro der Restschuld in dieser Zeit ab. Nutzt er die Sondertilgung in Höhe von fünf Prozent, reduziert sich die Restschuld um weitere 5.000 Euro. Damit werden effektiv zwei Prozent Tilgung geleistet.

Drittes Entscheidungskriterium: Flexibilität des Darlehens

Sonderzahlungen unterliegen normalerweise der sogenannten Vorfälligkeitsentschädigung der Banken. Das bedeutet, der Kreditgeber kann eine Entschädigung für den Zinsausfall aufgrund der verringerten Restschuld verlangen. Besondere Tarifvarianten gibt es beispielsweise für Kreditnehmer jenseits des 50. Lebensjahres, die bis zur Rente die Finanzierung ihrer eigenen vier Wände abgeschlossen haben möchten. Für sie bieten Banken inzwischen Darlehen mit einer sinkenden Tilgung. Im Vertrag wird zunächst eine hohe Tilgung von beispielsweise fünf oder sechs Prozent vereinbart, die zur Rentenzeit hin oder mit Beginn der Rentenzeit drastisch sinkt. Das ermöglicht eine schnelle Abzahlung des Kredits.

Eine weitere Sonderform ist das sogenannte Volltilgendarlehen, bei dem ein Vertrag für die gesamte Laufzeit der Finanzierung vereinbart wird. Sie laufen meist bis zu 25 Jahre. Aufgrund der Komplettfinanzierung ist allerdings mit etwas höheren Kosten als bei kürzeren Laufzeiten zu rechnen.

Zwar bieten die genannten Sonderformen des Annuitätendarlehens eine größere Flexibilität, doch sollten Kreditinteressierte bedenken, dass diese manchmal auch etwas teurer sind als die gängigen Formen. Zudem bindet sich der Kunde stark an einen Anbieter. Ein Kreditwechsel mittels einer Umschuldung kann dann deutlich schwieriger oder zumindest teurer werden.

Es gibt einige Anbieter, die sich auf die Sonderformen des Annuitätendarlehens spezialisiert haben. Hierzu zählen insbesondere die Hannoversche Leben und die Universa. Beide Unternehmen sind Versicherer, dennoch bieten sie auch Baugeld basierend auf einem Annuitätendarlehen an.

Viertes Entscheidungskriterium: Beleihungsgrenzen

Durchschnittlich liegt die Beleihungsgrenze bei 60 Prozent des Beleihungswerts der Immobilie, sie kann zwischen 40 und 80 Prozent schwanken. Eine höhere Beleihungsgrenze, beispielsweise von 80 Prozent, lassen sich die meisten Banken mit einem Zinsaufschlag von 0,1 bis 0,3 Prozent der Darlehenssumme bezahlen. Für eine Vollfinanzierung hingegen setzen Banken ein hohes Einkommen sowie eine hohe Bonität des Kreditnehmers voraus.

Darlehen, die über die Beleihungsgrenze hinausgehen

Die Kreditinstitute haben die Möglichkeit, Darlehen zu gewähren, die über die Beleihungsgrenzen hinausgehen. Diese werden 1b-Darlehen oder zweites Hypothekendarlehen genannt und sind im Grundbuch durch ein zweitrangiges Grundpfandrecht sowie eine öffentliche Bürgschaft abgesichert. Eine öffentliche Bürgschaft kann der Immobilienerwerber beim jeweiligen Bundesland oder bei einem öffentlich-rechtlichen Kreditinstitut erhalten. Das zweitrangige Grundpfandrecht wird – wie auch das erstrangige – als „Realkredit“ bezeichnet, weil es ebenfalls durch die Immobilie selbst abgesichert ist.

Ein zweitrangiges Darlehen hat jedoch seinen Preis, in der Regel verlangen die Kreditinstitute dafür einen Zinsaufschlag, was einige tausend Euro Zusatzkosten verursachen kann. Daher ist es für Immobilienkäufer manchmal sinnvoller, noch eine Weile zu sparen, bis sie so viel Eigenkapital angesammelt haben, dass eine günstigere Baufinanzierung möglich ist.

Besteht beim Immobilienerwerber weiterer Kreditbedarf, kann er eventuell auch einen gedeckten Personalkredit in Anspruch nehmen, dessen Vergabe allerdings von seiner persönlichen Kreditwürdigkeit abhängt. Auch dieser wird im Grundbuch eingetragen. Bauspardarlehen oder Förderdarlehen der Bundesländer oder der KfW sind weitere Möglichkeiten, den über die erste Hypothek hinausgehenden Geldbedarf zu finanzieren. Bausparkassen und

Förderbanken sind meist auch mit einem nachrangigen Grundpfandrecht einverstanden.

ALTERNATIVEN SIND HÄUFIG DIE BESSERE WAHL



Besteht bei Ihnen Kreditbedarf über das erste Darlehen hinaus, sollten Sie überprüfen, ob ein Kredit über das KfW-Wohneigentumsprogramm möglich ist oder ob der Bedarf über einen zuteilungsreifen Bausparvertrag gedeckt werden kann. Die KfW Bankengruppe und die Bausparkassen akzeptieren auch nachrangige Kredite, ohne dafür einen Aufpreis zu berechnen. So ersparen Sie als Kreditnehmer sich den Zinsaufschlag der Bank auf das Gesamtdarlehen, was meist günstiger ist als eine Finanzierung oberhalb der Beleihungsgrenze.

Eine weitere Alternative zur Finanzierung oberhalb der Beleihungsgrenze ist die Vollfinanzierung der Immobilie. Dabei ist eine Beleihung der Immobilie bis auf ungefähr 110 Prozent des Verkehrswerts möglich. Allerdings ist eine Finanzierung dieser Art an ganz bestimmte Voraussetzungen gekoppelt, zum Beispiel an die Bonität des Kunden.

Fünftes Entscheidungskriterium: die Tilgungsstrategie

Wie teuer ein Baukredit ist, hängt von verschiedenen Faktoren ab. Neben der Zinshöhe und den Nebenkosten ist ausschlaggebend, in welchem Umfang das Darlehen getilgt wird. Der vereinbarte Tilgungssatz wirkt sich auf den Rückzahlungszeitraum und damit auf die Kosten des Darlehens aus. Je schneller ein Bauherr tilgt, desto geringer ist die Laufzeit des Kredits und desto weniger Jahre zahlt er Zinsen.

DER TILGUNGSSATZ



Ein 100.000-Euro-Darlehen mit einer einprozentigen anfänglichen Tilgung bei einem Sollzinssatz von 4,5 Prozent Zinsen ist erst nach 38 Jahren getilgt. Würde der Kreditnehmer einen Tilgungssatz von drei Prozent wählen, so wäre er bereits nach 20 Jahren schuldenfrei und hätte einige tausend Euro Zinsen gespart.

Ein weiterer Vorteil: Wer anfänglich mehr tilgt, erreicht, dass seine Restschuld nach Ablauf der Zinsbindungszeit niedriger ist. Gerade angesichts der derzeitigen Niedrigzinsphase sollte das berücksichtigt werden. Denn wenn die Zinsen der Anschlussfinanzierung höher liegen als zurzeit, kann das die zukünftigen Raten erheblich erhöhen. Durch die geringere Restschuld entstehen wieder Finanzspielräume.



WÄHLEN SIE DEN RICHTIGEN TILGUNGSSATZ

Gerade in einer Niedrigzinsphase, wie sie aktuell vorherrscht, ist es wichtig, eine möglichst hohe Tilgung zu wählen. Das bedeutet: Wenn Sie für eine Immobilie pro Monat 1.000 Euro ausgeben können, sollten Sie sich nicht darüber freuen, dass auch 800 Euro ausreichen. Nutzen Sie lieber den vollen verfügbaren Betrag, um möglichst schnell zu tilgen.

Wer den aktuellen Zinsstand optimal nutzen will, sollte eine Zinsbindungszeit von mindestens 15 Jahre festlegen und möglichst einen Tilgungssatz wählen, der über einem Prozent liegt. Der Aufpreis für diese Zinssicherheit kostet Sie als Darlehensnehmer wegen des derzeitigen Zinstiefs nicht allzu viel. Ob 1,5, zwei oder 2,4 Prozent – wie hoch der Tilgungssatz sein kann, hängt letztendlich von Ihren finanziellen und persönlichen Verhältnissen ab. Die Tilgungsraten dürfen auf keinen Fall so hoch sein, dass Ihr gewohnter Lebensstandard ins Wanken gerät und das Geld für unvorhersehbare Ausgaben fehlt.

Ein Änderung der Tilgung während der Laufzeit ist inzwischen auch kein Problem mehr. Meist bieten Banken anfängliche Tilgungssätze von einem Prozent der Darlehenssumme, doch bei vielen Instituten kann der regelmäßige Tilgungssatz auch variiert werden und beispielsweise zwischen einem und zehn Prozent liegen.

Manche Banken gewähren kostenlos eine gewisse Anzahl von Umstellungen während der Zinsbindungszeit. andere Kreditinstitute ermöglichen dies dem Kreditnehmer – gegen ein Entgelt –, so oft er dies für erforderlich hält.

WER AUF NUMMER SICHER GEHEN WILL

Natürlich ist die Sorge berechtigt, dass die eigene wirtschaftliche Situation auch mal schlechter werden kann. Für diesen Fall sollten Sie einen Kreditpartner wählen, der einen Wechsel bei der Tilgung ohne Entgelt und vielleicht auch mehrmals ermöglicht. So kann in Krisensituationen die Tilgung reduziert werden, ohne dass die Finanzierung in Gefahr gerät.

Nicht nur in der Anfangszeit, sondern auch bei der Anschlussfinanzierung sollten Sie den Tilgungssatz im Blick haben. Häufig bietet die Bank für Folgedarlehen die gleiche Tilgung wie für die Zinsbindungsphase. Diese standardisierten Konditionen berücksichtigen jedoch nicht, dass sich Ihre finanziellen und persönlichen Verhältnisse eventuell geändert haben und Sie in der Lage wären, höhere Summen zu tilgen.

Welches Darlehen ist für Sie das richtige?

Für Sie als Kreditinteressenten ist es wichtig, sich darüber klar zu werden, welche Konditionen Sie für Ihr Darlehen wünschen. Sie wissen nun, welche Faktoren dabei eine Rolle spielen. Insgesamt ist zu erwarten, dass der Markt auch weiterhin in Bewegung bleibt und sich neue Darlehensformen entwickeln. Ob sich ein Modell rechnet, ist aber immer für den Einzelfall zu prüfen. Im Folgenden erfahren Sie mehr über die aktuell am Markt vorhandenen Darlehensvarianten.

Festzinsdarlehen

Diese Darlehensform ist der Klassiker unter den Annuitätendarlehen. Dabei werden sowohl Zins als auch Tilgung über die Laufzeit festgelegt. Diese beträgt zwischen einem und 30 Jahren. Entscheidend ist hier, dass die zu zahlende Summe über die Laufzeit konstant bleibt, unabhängig davon, ob sie monatlich, vierteljährlich oder jährlich anfällt. Dies bietet eine größtmögliche Kalkulationssicherheit, deshalb wird diese Darlehensvariante auch am

häufigsten genutzt. Sie ist für all diejenigen bestens geeignet, die beim Bau oder Erwerb ihrer eigenen vier Wände über relativ wenig Eigenkapital verfügen, da steigende Zinsen ausgeschlossen sind.



WIE SIE DENNOCH NIEDRIGE BAUZINSEN NUTZEN KÖNNEN

Falls nach zehn Jahren Laufzeit des Darlehens die Bauzinsen niedriger sind als beim Abschluss des Vertrags, kann der Kreditnehmer das Darlehen kündigen und ein günstigeres Darlehen abschließen, um dann vom niedrigen Zinsniveau zu profitieren.

Festzinsdarlehen mit Kündigungsrecht

Die Idee für das kündbare Festzinsdarlehen stammt ursprünglich aus den USA, wo ein häufiger Wechsel der eigenen Immobilie – und deshalb der Kreditanpassung – weiter verbreitet ist. Bei dieser Variante des Festzinsdarlehens besteht die Möglichkeit, noch vor Ablauf der Zinsbindung auszusteigen, und zwar auch, bevor die reguläre Kündigung nach zehn Jahren möglich ist. Dieses Darlehen ist deswegen etwas teurer als ein herkömmliches Festzinsdarlehen.

Abhängig vom Anbieter gibt es von dieser Art Darlehen zwei Varianten: zum einen die mit einem höheren Zinssatz, zum anderen die mit einer einmaligen Gebühr, die die Vorfälligkeitsentschädigung vorwegnimmt. Der Vorteil besteht für den Kreditnehmer darin, dass er die damit verbundene größere Flexibilität nutzen kann.

Die Gründe dafür, ein Festzinsdarlehen mit Ausstiegsoption zu wählen, sind vielfältig. Beispielsweise wechseln viele Arbeitnehmer aufgrund beruflicher Erfordernisse regelmäßig ihren Wohnort oder das lieb gewonnene Heim wird nach einer Änderung bei der Familienplanung doch zu klein. Einige Anbieter berücksichtigen auch Arbeitslosigkeit als einen Kündigungsgrund in Ihren Verträgen.

Dennoch sollte die Wahl eines solchen Darlehens gut überlegt sein. Nimmt der Kreditnehmer die Ausstiegsoption nicht wahr, zahlt er drauf. Außerdem knüpfen die Finanzinstitute die Kündigung an Bedingungen

wie Arbeitslosigkeit oder ein Wohnortwechsel und häufig ist eine Mindestlaufzeit Vertragsbestandteil. Entscheidend sind hier also die Vertragsbedingungen. Daher die Empfehlung, falls Sie sich für diese Varianten interessieren: Schauen Sie sich die einzelnen Angebote genau an und bewerten Sie sie jeweils. Bestandteil der Überprüfung sollte auf jeden Fall sein, ob der Einmalbeitrag oder die höheren Bauzinsen in Ihrem Fall günstiger sind.

FÜR WEN IST DAS KÜNDBARE FESTZINSDARLEHEN GEEIGNET?



Das kündbare Festzinsdarlehen ist hauptsächlich etwas für Kreditnehmer, bei denen der Wunsch nach den eigenen vier Wänden klarer ist als die Lebensplanung. Wer nicht ausschließt, später doch eine andere Immobilie zu erwerben als die aktuell zu finanzierende, fährt mit diesem Darlehen meist gut.

Vollfinanzierung

Bei der Vollfinanzierung wird der gesamte Finanzierungsbedarf für den Erwerb oder den Bau eines Hauses oder einer Wohnung übernommen. Je nach Ausgestaltung bedeutet dies eine Finanzierung zu 100 Prozent oder bei Mitfinanzierung der Erwerbsnebenkosten sogar eine 105-Prozent- oder 110-Prozent-Finanzierung. Das heißt, der Kreditnehmer bringt keinerlei oder nur sehr wenig Eigenkapital in die Finanzierung ein.

So gut sich das auch anhört, diese Finanzierung ist nur etwas für Einkommensstarke. Zum einen sind die Tilgungsleistungen sehr hoch, zum anderen müssen etwas höhere Zinsen gezahlt werden. Der Zinsaufschlag liegt je nach Anbieter meist zwischen 0,4 und 0,8 Prozent. Ein anfänglicher Tilgungssatz von zwei oder drei Prozent ist üblich.

Und nicht zu vergessen: Es muss auch eine ausreichend hohe Bonität vorhanden sein. Ansonsten entspricht die Finanzierung dem Festzinsdarlehens mit den üblichen Laufzeiten. Die Finanzinstitute sind inzwischen etwas zurückhaltender bei der Vergabe von Vollfinanzierungen geworden. Dies ist sicherlich auf die Finanzkrise des Jahres 2008 und die Folgen daraus zurückzuführen.

**VEREINBAREN SIE LANGE LAUFZEITEN**

Um das Zinsrisiko zu minimieren, sollten lange Laufzeiten vereinbart werden. Eine Zinsbindungszeit von 15, am besten sogar von 20 Jahren, ist zu empfehlen, da in dieser Zeit die Restschuld deutlich sinkt. Die Raten befinden sich dann später selbst bei gestiegenen Zinsen noch in einem für den Kreditnehmer erträglichen Rahmen.

Die Vollfinanzierung richtet sich vorwiegend an jüngere Immobilienkäufer oder Bauherren, die noch nicht genug Eigenkapital sammeln konnten, die aber über ein gutes und sicheres Einkommen verfügen. So ist ein Nettoeinkommen von 3.000 Euro bei einer Familie mit Kindern schon fast die Untergrenze für eine Vollfinanzierung. Die Finanzierung sollte gut überlegt sein. Wer praktisch gar kein Kapital auf der hohen Kante hat, für den wird es auch schnell problematisch, wenn er sich beispielsweise ein neues Auto anschaffen möchte. Es sollten also schon gewisse Rücklagen vorhanden sein, wenn Sie den Schritt in die Vollfinanzierung wagen. Auch für viele Selbstständige ist eine Vollfinanzierung eine gute Entscheidung (siehe Seite 86ff.). Darüber hinaus ist die Vollfinanzierung durchaus eine gängige Variante für diejenigen Kapitalanleger, die eine Wohnung zum Zwecke der Vermietung erwerben.

**EIGENKAPITALERSATZ**

Wenn Sie eine Vollfinanzierung in Betracht ziehen, sollten Sie vorher prüfen, ob es möglich ist, Eigenkapitalersatz zu beschaffen – sei es durch ein Arbeitgeberdarlehen (siehe Seite 72ff.), ein Verwandtendarlehen oder ein Verkäufendarlehen (siehe Seite 74ff.), das in die Finanzierung mit eingebracht werden kann.

Reservierungshypothek

Eine besondere Form des Festzinsdarlehens ist die Reservierungshypothek. Dabei hat der Kreditnehmer noch kein konkretes Objekt vor Augen, das er finanzieren möchte, sondern er weiß nur, dass er innerhalb der nächsten

sechs Monate einen Kauf- oder Bauvertrag abschließen möchte. Ziel ist es, sich die aktuell günstigen Hypothekenzinsen zu sichern. Es entstehen bei diesem Angebot weder Kosten für Bereitstellungszinsen, noch wird ein Zinsaufschlag während der Finanzierung erhoben. Der Kunde ist auch nicht verpflichtet, die Reservierungshypothek anzunehmen, wenn die Bauzinsen weiter fallen. Allerdings werden je nach Anbieter 20 bis 30 Prozent Eigenkapital erwartet. Sondertilgungen sind bei dieser Finanzierungsart möglich. Wichtig zu wissen: Der Kreditnehmer muss eine ungefähre Angabe zu Lage, Ort und Bauweise geben und einen Preisrahmen benennen.

Die sonstige Ausgestaltung der Reservierungshypothek entspricht der des Festzinsdarlehens. Nachteile hat diese Art des Darlehens nicht, allerdings ist die Zahl der Anbieter äußerst gering.

Volltilgerdarlehen

Wie der Name schon sagt: Das Volltilgerdarlehen ist ein Annuitätendarlehen, bei dem die Hypothek komplett getilgt wird. Von den Banken wird es auch „Konstantdarlehen“ genannt. Es gilt eine Zinsfestschreibung über die gesamte Laufzeit des Vertrags. Das gibt dem Darlehensnehmer die Möglichkeit, den zeitlichen Ablauf der Finanzierung und damit die Höhe der Tilgung selbst zu bestimmen.

Bei diesem Angebot ist die Bindung an den Kreditanbieter sehr hoch. So muss der Kreditnehmer den Zeitpunkt, bis zu dem das Darlehen komplett getilgt sein soll, genau einhalten. Hier ist weder eine Verkürzung noch eine Verlängerung möglich. Auch werden Tilgungsaussetzung sowie Sondertilgungen ausgeschlossen. Daher müssen sich Kreditwillige genau überlegen, wie der Vertrag ausgestaltet sein soll, damit sie ihn auch bis zum Ende erfüllen können. In der Regel umfasst die Laufzeit zehn bis 20 Jahre, also einen kürzeren Zeitraum als bei herkömmlichen Annuitätendarlehen. Damit geht einher, dass die Tilgung anfangs oft bei mindestens drei Prozent liegt.

Diese Darlehensvariante ist daher eher für einkommensstarke Bauherren interessant. Wie beim herkömmlichen Festzinsdarlehen erhält der Kreditnehmer die Gewähr, immer gleich hohe Raten zu zahlen. Ein Zinsänderungsrisiko besteht somit nicht. Auf der anderen Seite verzichtet der Kreditnehmer auf die Chance, später eine günstige Umschuldung vornehmen zu können und dadurch Kosten zu senken.

Zurzeit sind die Zinsen niedrig, das bedeutet auch, dass ein Volltilgerdarlehen günstig zu haben ist. Zusätzlich verbessern hohe Tilgungsraten die Chance, an zinsgünstige Angebote heranzukommen. So eröffnet sich für die Hauptzielgruppe des Volltilgerdarlehens – Personen mit hohem Einkommen und hoher Bonität – die Möglichkeit, die Finanzierungskosten für ihre Immobilie insgesamt zu verringern. Wer hingegen jetzt ein herkömmliches Annuitätendarlehen aufnimmt, erhält keine Gewähr, dass sich seine Finanzierung nach Ende der Zinsbindungsfrist nicht verteuert.



FESTZINSDARLEHEN MIT LANGER ZINSFESTSCHREIBUNG

Das Risiko der Verteuerung bei einer Anschlussfinanzierung lässt sich durch eine lange Zinsfestschreibung, beispielsweise über 20 Jahre, verringern. Meist sind dann schon große Teile der Restschuld abgebaut und etwaige Zinserhöhungen fallen nicht mehr so ins Gewicht.

Erweitertes Volltilgerdarlehen

Diese Art von Darlehen unterliegt – ebenso wie das reine Volltilgerdarlehen – der Zinsfestschreibung über die gesamte Laufzeit. Unterschiede gibt es aber hinsichtlich der Sondertilgung. Diese ist möglich und auch ein Tilgungswechsel ohne Mehrkosten ist im Paket enthalten. Außerdem kann, ähnlich wie beim kündbaren Festzinsdarlehen, gegen einen Zinsaufschlag eine Kündigungsmöglichkeit ohne Vorfälligkeitsentschädigung mit eingebaut werden. Mit etwas höheren Darlehenszinsen muss hier allerdings gerechnet werden.

Interessant ist das Produkt für Kreditnehmer, die ihre Finanzierung komplett gedeckt haben wollen, aber in den nächsten Jahren höhere Geldzuwächse erwarten, die sie in die Finanzierung einbringen möchten.

Starterhypothek U35

Die Hannoversche Leben hat ein spezielles Darlehen für junge Familien auf den Markt gebracht. Ziel ist es, über besonders günstige Konditionen die Entscheidung für ein Eigenheim zu erleichtern. Das Ganze ist an bestimmte Voraussetzungen geknüpft. So darf der Antragsteller nicht älter

als 35 Jahre sein und muss außerdem mindestens 20 Prozent Eigenkapital einbringen. Und: Das Angebot gilt nur für den Bau oder Kauf einer selbst genutzten Immobilie.

Die Leistungen des Darlehens bestehen unter anderem aus bis zu fünf tilgungsfreien Anfangsjahren, analog zu den bei der KfW üblichen Darlehen für Selbstnutzer. Der Kreditnehmer braucht in dieser Zeit also nur die Zinsen zu bezahlen. Alternativ kann auch ein Staffelszins vereinbart werden. Der Zinssatz entspricht dem beim normalen Annuitätendarlehen des Anbieters. Ein weiterer Pluspunkt ist, dass während der Zinsbindungszeit bis zu fünfmal die Tilgung kostenfrei angepasst werden kann, was die Flexibilität erhöht. Das Darlehen ist noch aus einem anderen Grund sehr flexibel: Falls sich beispielsweise die Familie vergrößert und deshalb eine andere Immobilie gekauft wird, kann der Kreditnehmer das Darlehen auf die neue Immobilie überschreiben. Dies gilt auch nach dem 35. Lebensjahr.

Enthalten in der Starterhypothek ist eine Zinsvergünstigung von 0,25 Prozent effektiv pro Jahr in den ersten fünf Jahren. Beim Abschluss einer Risikolebensversicherung und einer Berufsunfähigkeitsversicherung beim selben Anbieter sind noch einmal Zinsabschläge von 0,05 Prozent möglich.

EINE STARTERHYPOTHEK IST PRINZIPIELL EMPFEHLENSWERT



Grundsätzlich ist dieses Produkt für junge Familien sinnvoll. Sie sollten natürlich trotzdem das Angebot mit den Konditionen bei anderen Anbietern vergleichen. Die Starterhypothek muss nicht zwangsläufig das am besten geeignete Darlehen für junge Familien sein.

Familienhypothek

Die Hannoversche Leben hat auch das Darlehen „Familienhypothek“ auf den Markt gebracht. Grundlage dabei ist das Annuitätendarlehen des Anbieters. Es sieht vor, dass Sondertilgungen von bis zu zehn Prozent jährlich möglich sind und sechs Monate keine Bereitstellungszinsen anfallen. Außerdem wird bei Anspruch auf Kindergeld ein Zinsabschlag bis zum 18. Lebensjahr gewährt. Dieser beträgt 0,25 Prozentpunkte auf 75.000 Euro je Kind für die ersten fünf Jahre. Der darüber hinausgehende Teil des Darle-

hens wird dann mit den aktuellen Bauzinsen des Anbieters abgetragen. Aufgrund des reduzierten Zinses ergibt sich ein noch niedrigerer Durchschnittszins über die Zinsbindungszeit. Voraussetzung ist, dass die Immobilie vom Käufer oder Bauherrn selbst genutzt wird. Hauptzielgruppe des Anbieters sind diejenigen Familien, die für die Starterhypothek zu alt sind.



ALTERNATIVE: DARLEHEN MIT „BABYPAUSE“

Andere Anbieter stellen beispielsweise Produkte mit Tilgungsaussetzung zur Verfügung. Das kann beispielsweise genutzt werden, um die Elternzeit, in der der Verdienst geringer ausfällt, zu überbrücken. Dieser Vorteil ist zum Beispiel bei der SEB Bank Bestandteil des normalen Annuitätendarlehens.

Variables Darlehen

Dieses Darlehen wird auch als „flexibles Darlehen“ bezeichnet. Im Grunde genommen handelt es sich um ein Annuitätendarlehen mit sehr kurzer Zinsfestschreibung. Deren Dauer liegt zwischen drei und sechs Monaten. Die Besonderheit: Der Kreditnehmer kann das Darlehen teilweise oder ganz bei Ablauf der Zinsfestsetzung oder nach dem ersten Quartal zurückzahlen.

Anders als die bei den Banken kalkulierten Zinsen für Darlehen mit langer Zinsbindung wird beim variablen Darlehen der Zins auf Basis der Euro Interbank Offered Rate (Euribor) festgelegt. Die Euribor gibt die Zinsen an, die im Bankenkreditverkehr angesetzt werden, wenn sich Banken untereinander Geld leihen. Dieser Zinssatz wird auf die Euroanleihen gezahlt und normalerweise alle drei Monate der Marktsituation angepasst. Folglich fällt der Zins hier niedriger aus als bei einem herkömmlichen Annuitätendarlehen, da auf ihn nur noch die Gewinnmarge der Banken und eine Bearbeitungsgebühr aufgeschlagen werden. Etwa 0,75 bis ein Prozent Aufschlag auf die Euribor sind dann fällig. Abhängig vom allgemeinen Zinsniveau kann das variable Darlehen für den Kreditnehmer deutlich günstiger sein als ein „Langläufer“. Aber: Durch kurzfristige Zinssprünge kann sich ein variables Darlehen schnell verteuern. Der Kreditnehmer muss also immer den Zinsmarkt im Blick behalten und den richtigen Zeitpunkt wählen, um aus einem flexiblen Darlehen auszusteigen.

Für eine Dauerfinanzierung ist ein solches Darlehen eigentlich sowieso nicht gedacht. Vielmehr dient es als Element der Zinsstrategie. Die günstigen Zinsen werden für einen bestimmten Zeitraum genutzt, beispielsweise für drei Jahre, um dann in eine andere Darlehensform zu wechseln. Die Orientierung im Zinsschubel ist nicht allzu schwierig. Der Leitzinssatz der Europäischen Zentralbank (EZB) wird jeden Tag in der Zeitung veröffentlicht, sodass auch die vierteljährlichen Zinsanpassungen völlig nachvollziehbar sind. dass der Leitzins der EZB ein Indikator für die Zinsentwicklung ist.

Interessant sind flexible Darlehen für Kreditnehmer mit hohen, aber zeitlich nicht genau planbaren Geldzuflüssen. Typische Fälle sind hier Arbeitnehmer, die Bonuszahlungen, Tantiemen oder Ähnliches bekommen, oder Selbstständige, die hohe Zahlungen am Ende eines Auftrags erhalten. Diese Gelder setzt der Darlehensnehmer dann für Sondertilgungen ein, um die Restschuld des Darlehens deutlich zu reduzieren oder im Idealfall ganz abzubauen. Ein weiterer Vorteil ist, dass bei dieser Darlehensform keine Vorfälligkeitsentschädigung anfällt.

NICHTS FÜR NORMALVERDIENER



Wer keine Chance hat, während der Laufzeit durch Sondertilgungen die Restschuld deutlich zu senken, der sollte besser die Finger von variablen Darlehen lassen. Ansonsten gleicht diese Form einer Zinswette, die im Extremfall die Gesamtfinanzierung zusammenbrechen lässt.

Ob sich ein flexibles Darlehen tatsächlich rechnet, hängt immer von der Zinsentwicklung ab. Fallen die Zinsen, kann man mit einem variablen Darlehen kaum etwas falsch machen – bei steigenden Zinsen allerdings schon. Wichtig ist in jedem Fall, den richtigen Anbieter auszuwählen. Bei manchen Banken oder Sparkassen sind variable Darlehen relativ teuer. Wenden Sie sich eventuell an Baugeldvermittler, die auch mit Nischenanbietern kooperieren. Der Zinsunterschied zu den günstigsten Anbietern von Annuitätendarlehen mit Zinsfestschreibung sollte rund ein Prozent betragen, damit sich ein flexibles Darlehen lohnt.

Natürlich können Profis mit einem variablen Darlehen auch eine Finanzierungsstrategie gestalten. In diesem Fall wird separat Geld in Wertpapiere angelegt. Nach guten Verkäufen fließt der Gewinn in die Tilgung des variablen Darlehens. Wer dabei ein goldenes Händchen hat, kann quasi die Finanzierung mit solchen Transaktionen bestreiten.

Diese Strategie ist allerdings nichts für einen ganz normalen Kreditnehmer, setzt sie doch eine umfassende Kenntnis sowohl des Zinsmarktes als auch des Aktien- und Wertpapiermarktes voraus. Wer über eine sehr gute und über einen langen Zeitraum erworbene Einsicht in die Märkte verfügt, kann auf diese Weise sowohl ein Haus finanzieren als auch seinen Kapitalstock erhalten. Allen anderen sei jedoch dringend von dieser Strategie abgeraten.

Flex-Darlehen

Das Flex-Darlehen, eine Kombination aus Euribor- und Festzinsdarlehen, ist eher etwas für Normalverdiener, da es sich um ein variables Darlehen mit Wahloption handelt. Wie schon beschrieben, wird ein variables Darlehen für das Gros der Kreditnehmer – besonders bei steigendem Zinssatz – auf Dauer zu teuer, deshalb bieten zahlreiche Kreditgeber die Möglichkeit an, das Darlehen in ein festverzinsliches umzuwandeln. Der Kreditnehmer kann aus dem variablen Darlehen in den festen Zinssatz wechseln, sobald die Zinsen wieder anziehen.

Und auch die übrigen Bedingungen sind kreditnehmerfreundlich. So können Sondertilgungen zu jedem Ende des Zinsabschnitts vorgenommen werden, ohne dass eine Vorfälligkeitsentschädigung zu entrichten ist. Das bedeutet für die Kreditnehmer: Wer größere Geldsummen erwartet, dem bietet sich die Perspektive, binnen Jahresfrist das Darlehen vollständig zu tilgen – ohne Vorfälligkeitsentschädigungen oder Zinsaufschläge zahlen zu müssen.

Wie beim variablen Darlehen sollte der Kreditnehmer auch beim Flex-Darlehen einiges an Marktkenntnissen vorweisen können. Der Zinsmarkt muss kontinuierlich im Auge behalten werden, denn ansonsten besteht die Gefahr, einen günstigen Zeitpunkt zum Absprung ins Festzinsdarlehen zu verpassen.

AUF DEN ANBIETER KOMMT ES AN

Wichtig ist die Überlegung, ob Sie sich die Vorteile des Flex-Darlehens nicht auch durch ein variables Darlehen und ein nachfolgendes Festzinsdarlehen sichern können. Prüfen Sie die Angebote, die Sie auf dem Markt finden. Vielleicht findet sich doch etwas Günstigeres als die Kombination beider Darlehen aus einer Hand.

Cap-Darlehen

Das Cap-Darlehen ähnelt dem (variablen) Euribor-Darlehen, es bestehen aber einige wesentliche Unterschiede: Beim Cap-Darlehen handelt es sich um einen Kredit mit Zinsbegrenzung. So wird im Vertrag eine Grenze fixiert, bis zu der die Darlehenszinsen maximal ansteigen können. Diese Regelung wirkt, wenn die Zinsen der Euribor über die vorher definierte Obergrenze hinausgehen. Außerdem enthalten die Verträge Laufzeiten von bis zu 15 Jahren. Ein Cap-Darlehen ist also nichts anderes als ein gezähmtes variables Darlehen.

Diese Leistung bekommt man natürlich nicht geschenkt. Bei den Angeboten kommt die sogenannte Cap-Prämie, die auf die Darlehenszinsen aufgeschlagen wird, hinzu. Je nach Darlehensgeber kann dieser Aufschlag zwischen einem und zwei Prozentpunkten liegen. Durch die längere Laufzeit des Cap-Darlehens kann auch der Kreditgeber nicht so leicht gewechselt werden.

Der Vorteil ist, dass hohe Sondertilgungen während der Laufzeit möglich sind. Interessant ist ein Cap-Darlehen deshalb vor allem für diejenigen Kreditnehmer, die höhere Geldzuflüsse erwarten und sich Zinssicherheit wünschen. Geeignet ist es außerdem für Immobilieneigentümer, die sich zwar die günstigen Bauzinsen sichern, jedoch nicht ständig aktiv ihre Finanzierung im Auge behalten wollen.

Natürlich ist auch die Kombination aus Flex- und Cap-Darlehen möglich. In diesem Fall kann der Kreditnehmer das variable Cap-Darlehen in ein Festzinsdarlehen umwandeln.

**NICHT ZU EMPFEHLEN IN HOCHZINSPHASEN**

In einer Hochzinsphase kann die Zinsobergrenze wirkungslos sein, da sie nicht erreicht wird. Die Cap-Prämie wird dann allerdings trotzdem fällig. Daher ist der Abschluss eines Cap-Darlehens nur in einer Niedrigzinsphase zu empfehlen.

Relativ teuer wird ein Cap-Darlehen, wenn der Kreditnehmer es – wie eigentlich bei variablen Darlehen immer empfohlen – relativ schnell tilgen will. Dann wird die Finanzierung wegen der Cap-Gebühr uninteressant.

**PLANEN SIE EINEN RISIKOPUFFER EIN**

Wenn Sie an einer solchen Finanzierung interessiert sind, sollten Sie bei Ihrer Planung von Zinsen bis zu der festgelegten Obergrenze über die gesamte Laufzeit ausgehen. Damit planen Sie den notwendigen Risikopuffer gleich ein.

Kombidarlehen

Die Idee, die hinter dieser Darlehensform steckt, ist einfach: Risikostreuung. Der Bauherr oder Immobilienkäufer schließt mehrere Kredite mit unterschiedlichen Laufzeiten ab, um die durchschnittlichen Kosten möglichst niedrig zu halten. Denn die Bauzinsen sind zwar zurzeit sehr günstig, aber niemand kann garantieren, dass sie bis zum Ende der Zinsbindungszeit nicht deutlich steigen werden. Durch verschiedene Laufzeiten lässt sich diese Gefahr verringern.

Die Finanzinstitute haben diesen Ansatz umgesetzt, indem sie Kombidarlehen anbieten. Bei solchen Angeboten besteht der Vertrag aus zwei Teilen: aus einem festverzinslichen Annuitätendarlehen und einem variablen Darlehen. Klassischerweise machen beide einen etwa gleich großen Anteil aus, das hängt aber immer auch vom gewählten Anbieter ab. Das Festzinsdarlehen wird meist auf zehn Jahre festgeschrieben, die variablen Darlehenszinsen ändern sich etwa alle drei bis sechs Monate. Ein Kombidarlehen bietet einige Vorteile:

- Zinssicherheit durch den festverzinslichen Darlehensteil
- Günstige Kapitalmarktzinsen aufgrund der geringen Laufzeit des variablen Darlehens
- Möglichkeit einer Zinsrisikostategie für den variablen Teil
- Vollständiges Sondertilgungsrecht bei Ablauf des variablen Darlehens

Gerade für Kreditnehmer, die nicht ihr gesamtes Kapital eingesetzt haben oder dies zum Zeitpunkt der Finanzierung nicht konnten, bietet es sich an, zum Laufzeitende das variable Darlehen teilweise oder ganz abzulösen. So lassen sich – abhängig von der Höhe der variablen Darlehensteile – im besten Fall einige tausend Euro Finanzierungskosten sparen. Ein Kombidarlehen ist allerdings nur dann sinnvoll, wenn während der Laufzeit des variablen Anteils auch tatsächlich das ganze oder zumindest ein Großteil des Darlehens getilgt wird. Ansonsten ist das Finanzierungsrisiko zu hoch.

Die Nachteile des Kombidarlehens:

- Starke Bindung an einen Kreditgeber
- Schwächung der eigenen Verhandlungsposition bei Anschlussfinanzierungen, falls der variable Darlehensteil nicht vollständig getilgt ist
- Eine Umschuldung zu einem anderen Anbieter ist gar nicht oder nur gegen eine Vorfälligkeitsentschädigung möglich
- Verteuerung des variablen Darlehensanteils bei steigenden Bauzinsen
- Eventuell leicht erhöhte Baugeldzinsen auf den Festzinsdarlehensteil im Vergleich zu anderen Formen des Annuitätendarlehens

Läuft alles gut, lassen sich mit einem Kombidarlehen einige tausend Euro sparen. Interessierte sollten aber einige Voraussetzungen mitbringen, um

die Finanzierung abzusichern. Sie sollten kurz- oder allenfalls mittelfristig über größere Geldsummen verfügen, um den variablen Darlehensteil zu tilgen. Zudem ist ein stetes Interesse für den Geldmarkt wichtig, damit der Darlehensnehmer entscheiden kann, wann die Reduzierung des variablen Darlehensteils sinnvoll ist.



KOMBIDARLEHEN: BESONDERS INTERESSANT, WENN DIE ZINSEN SINKEN

Ideal ist dieses Produkt, wenn eine Zinssenkung zu erwarten ist. Einerseits bietet der Festzinsanteil Kalkulationssicherheit, andererseits kann durch das variable Darlehen von niedrigen Bauzinsen profitiert werden. Wer das so gewonnene Geld zur Tilgung einsetzt, für den lohnt sich das Kombidarlehen doppelt.

Fremdwährungsdarlehen

Ein Fremdwährungsdarlehen ist nichts anderes als ein Hypothekendarlehen, das statt über den Euro über eine andere Währung abgeschlossen wird, bei den meisten Angebote über YEN, den Dollar oder Schweizer Franken. Zudem gibt es Mischformen aus diesen Währungen. Die Rahmenbedingungen für die Kreditvergabe sind mit denen in Deutschland vergleichbar. Auch hier sollte der Darlehensnehmer 20 bis 30 Prozent Eigenkapital mitbringen.

Eine Variante des Fremdwährungsdarlehens ist als endfälliges Darlehen mit Tilgungsaussetzung ausgestaltet. Das Prinzip ähnelt dem der bis vor einigen Jahren in Deutschland noch üblichen Versicherungshypothek. Der Kreditnehmer baut nach und nach einen Kapitalstock auf und zahlt die Darlehenssumme am Ende der Laufzeit auf einen Schlag zurück. Für das Ansparen kommen beispielsweise Fondssparpläne oder fondsgebundene Lebensversicherungen infrage. Dabei besteht ein gewisser Verhandlungsspielraum gegenüber den Banken, der Darlehensnehmer kann sich auch für konservativere Anlagen entscheiden.

Allerdings erwarten die Kreditinstitute meist eine Verzinsung von mindestens 4,5 Prozent, sodass etwa eine kapitalbildende Lebensversicherung nicht denkbar ist. Grundsätzlich arbeiten seriöse Institute mit einem Re-

chenzins von 4,5 Prozent, sodass eine Fondsanlage über die lange Laufzeit immer noch eine höhere Verzinsung erwirtschaften sollte.

Eine weitere Variante des Fremdwährungskredits funktioniert analog zum variablen Darlehen. Der Kreditnehmer hat die Möglichkeit, das Fremdwährungsdarlehen schrittweise zu tilgen. Diese Variante ist in jedem Fall sicherer als diejenige mit Tilgungsaussetzung oder mit endfälliger Tilgung, da hier das Risiko umgangen wird, am Ende der Laufzeit nicht genügend Kapital zu haben, um das Darlehen zurückzuführen.

Positiv bei diesem Darlehenstyp sind die in vielen Ländern günstigeren Konditionen, zu denen der Darlehensnehmer Zugang bekommt. Jedoch stehen den Vorteilen einige Nachteile gegenüber. Die meisten Fremdwährungsdarlehen sind variabel verzinst und werden zu bestimmten Stichtagen – häufig in Dreimonatsschritten – angepasst. Bei einem Darlehen mit Zinsfestschreibung sind die Kosten für die gesamte Laufzeit kalkulierbar, bei einem variablen Darlehen ist das schwierig.

Beim Fremdwährungsdarlehen ist es nur möglich, eine Kündigungsoption zum Ende der Darlehensschritte zu vereinbaren. Der Kunde kann das Darlehen bei sehr günstigen Zinsen aufrechterhalten, bei stärkerem Anstieg aber kündigen. Will er aus dem Vertrag heraus, benötigt er allerdings einen neuen Kreditgeber. Um zu wissen, wann der richtige Zeitpunkt ist, muss der Kreditnehmer ständig die Zinslage beobachten. Zudem könnte es für ihn auch schwierig werden, einen neuen Anbieter zu finden, wenn sich zwischenzeitlich seine Bonität verschlechtert hat.

Ein weiteres Risiko stellt die Währung selbst dar. Ist sie zum Zeitpunkt des Abschlusses schwach und steigt dann im Wert gegenüber dem Euro, erhöhen sich auch die Verbindlichkeiten beim Ausstieg aus dem Vertrag. Deshalb sollten für diese Fälle zusätzliche Währungszertifikate eines seriösen Emittenten gezeichnet werden, um für den Fall der Fälle gewappnet zu sein, was jedoch einen zusätzlichen Aufwand bedeutet.

Positiv für den Kunden ist es im Umkehrschluss, wenn er ein Darlehen in einer Fremdwährung aufgenommen hat, als diese stark war, und sie nun gegenüber dem Euro fällt. Dann sinkt auch die Höhe der Verbindlichkeiten. Wer zu einem solchen Zeitpunkt auf ein Eurodarlehen umschichtet, kann unter Umständen große Summen sparen.

**FREMDDARLEHEN SIND NUR ETWAS FÜR PROFIS**

Fremdwährungsdarlehen sind nur etwas für erfahrene Darlehensnehmer oder für Menschen mit Zockermentalität und entsprechend hohem Einkommen, die auch Rückschläge verkraften können. Bei punktgenauer Umschichtung des Fremdwährungsdarlehens kann durchaus eine erhebliche Summe eingespart werden. Im schlimmsten Fall aber hat man lange Zeit in eine Immobilie investiert und zahlt wesentlich höhere Kosten als für ein herkömmliches Darlehen – oder die Finanzierung platzt sogar vollständig.

Sonderkredite

Nicht jeder, der seinen Wunsch nach der eigenen Immobilie in die Tat umsetzen will, hat auch eine einwandfreie Bonität. Selbst kleine Rechnungen wie die von Telefongesellschaften können zum Problem werden – selbst dann, wenn die Rechnungen streitig sind. Übrigens: Nachdem die ausstehenden Rechnungen bezahlt wurden, bleibt ein Schufa-Eintrag noch drei Jahre lang bestehen. Wer negative Schufa-Einträge hat, für den wird es schwierig, eine Bank oder Sparkasse zu finden, die ihn bei seinem Vorhaben unterstützt. Hier springen spezielle Anbieter in die Bresche. Häufig sind es Unternehmen aus dem Ausland, die trotz Schufa-Eintrag finanzieren. Schufa-Einträge haben für sie eine geringere Bedeutung. Das liegt meist daran, dass für die Banken in ihren Heimatländern andere Kreditvergabeberichtlinien gelten als in Deutschland. Wird allerdings in einer anderen Währung als Euro finanziert, kommen die Probleme hinzu, die ein Fremdwährungsdarlehen mit sich bringt.

Voraussetzungen, um einen Sonderkredit zu bekommen: Der Kreditnehmer muss über ein ausreichendes und dauerhaftes Einkommen verfügen und eine werthaltige Immobilie finanzieren. Wie bei Annuitätendarlehen üblich erfolgt auch hier ein Eintrag ins Grundbuch. Ausgeschlossen sind solche Finanzierungen allerdings, wenn ein Kreditnehmer eine eidesstattliche Versicherung abgegeben hat oder eine Verbraucherinsolvenz vorliegt.

Die Zinsen für Sonderkredite liegen deutlich über dem normalen Bauzinsniveau. Da es sich teilweise um sogenannte zweitklassige Kredite handelt, ist mit einem Zinsaufschlag von bis zu drei Prozent zu rechnen. Sie lohnen sich

nur, wenn der Wunsch nach der Immobilie relativ kurzfristig umgesetzt werden soll. Wer weiß, dass sein Schufa-Eintrag bald gelöscht wird, sollte die Zeit besser zum Aufbau von weiterem Eigenkapital nutzen. In jedem Fall ist aber von marktschreierischen Zeitungs- oder Internetangeboten abzuraten. Sie sind meist völlig überteuert und nicht selten geht es den Anbietern hauptsächlich darum, hohe Bearbeitungskosten abzuschöpfen.

ÜBERPRÜFEN SIE IHREN EINTRAG BEI DER SCHUFA SELBST



Laut Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) hat jeder das Recht, einmal im Jahr bei der Schufa eine Auskunft über die Einträge zu erhalten. Gerade vor einer Finanzierung sollten Sie diese Daten überprüfen, denn Fehler passieren auch bei der Schufa. Ist Ihr Eintrag fehlerhaft, kann die Schufa veranlasst werden, ihn zu korrigieren. So können Sie vermeiden, dass Ihre Immobilienfinanzierung aufgrund negativer Schufa-Einträge abgelehnt wird.

An dieser Stelle sei darauf hingewiesen, dass derjenige, der Probleme hat, seine Kredite aktuell ordnungsgemäß zu bedienen, besser auf eine eigene Immobilie verzichten sollte. Ansonsten droht die Schuldenfalle, aus der man kaum wieder herauskommt. Wer sich in diesem Punkt nicht sicher ist, sollte den Weg zur Verbraucherzentrale nicht scheuen oder einen Schuldnerberater befragen.

Realkredit

Unter bestimmten Voraussetzungen kommt auch ein Realkredit, manchmal „Sachkredit“ genannt, für die Finanzierung einer Immobilie infrage. Allerdings ist bei dieser Variante mehr Eigenkapital notwendig. Es können Kredite bis zu 60 Prozent des Beleihungswerts oder 50 Prozent des Verkehrswerts vergeben werden, der verbleibende Teil muss über das Eigenkapital gedeckt sein. Die Bewertung erfolgt durch einen unabhängigen Sachverständigen. Ausführlich sind die Voraussetzungen in § 29 des Kreditwesengesetzes (KWG) dargelegt.

Der Realkredit unterscheidet sich wesentlich von anderen Kreditarten. So ist er aufgrund des niedrigeren Grundpfandrechts für den Kreditgeber rela-

tiv sicher, denn der Objektwert liegt sehr deutlich über dem Kreditrahmen. In den meistens Fällen werden Hypotheken vergeben, die nicht ins Grundbuch eingetragen werden, manchmal wird aber auch als Basis eine Grundschuld eingetragen.

Die besondere Konstruktion von Realkrediten führt dazu, dass Finanzinstitute günstige Konditionen anbieten können. Ein Realkredit läuft über mehrere Jahre, meistens sind es 20 bis 30. Das kann der Kreditnehmer weitestgehend bestimmen. Der Realkredit wird meist in Form eines Annuitätendarlehens vergeben, seltener als reines Tilgungsdarlehen oder endfälliges Darlehen. Dabei kann der Kreditnehmer zwischen einem Festzinsdarlehen und einem variablen Darlehen wählen.

Wichtig zu wissen ist, dass eine eingetragene Grundschuld nicht automatisch mit der Tilgung erlischt. Das hat für den Kreditnehmer den Vorteil, dass er einen weiteren Realkredit aufnehmen kann – und das zu entsprechend günstigen Konditionen. Die Löschung muss extra beantragt werden.



DER UNECHTE REALKREDIT

Einige Versicherungsgesellschaften oder Bausparkassen vergeben immer noch eine ganz bestimmte Art von Realkrediten: Dabei werden zwei Darlehenskonten angelegt und zwei Realkredittranchen gebildet, eine liegt oberhalb des Realkreditrahmens. Der Kreditnehmer ist verpflichtet, zunächst die oberhalb des Realkreditrahmens und meist relativ teure Tranche zu bedienen. Dadurch gehen die Vorteile eines echten Realkredits verloren.

Der Vorteil von Realkrediten liegt in der schnellen Bewilligung. Der Kreditnehmer muss dabei seine Vermögensverhältnisse nicht komplett offenlegen, aber die Selbstauskunft zu den wirtschaftlichen Verhältnissen muss glaubhaft sein. Interessant ist diese Kreditform für alle, die Probleme haben, in relativ kurzer Zeit ihre Vermögensverhältnisse darzustellen, beispielsweise als Inhaber oder Geschäftsführer mehrerer Unternehmen. Auch Kreditnehmer, die bereits Immobilienbesitz haben und weitere Immobilien als Kapitalanlage finanzieren wollen, können davon profitieren.

Der richtige Anschluss: das Forward-Darlehen

Naht das Ende der Zinsbindungsfrist, steht der Baufinanzierer vor der Entscheidung, den Kredit entweder bei seiner alten Bank weiterzuführen oder zu einem anderen Anbieter zu wechseln, der ihm günstigere Konditionen bietet. Und es gibt es noch eine weitere Möglichkeit – den Abschluss eines Forward-Darlehens. Dabei werden die aktuellen Zinsen für den Anschlussvertrag nach der Zinsbindungsfrist festgeschrieben. Damit kann sich der Kreditnehmer bereits ein bis fünf Jahre vor Ablauf dieser Frist in Erwartung steigender Zinsen günstige Konditionen sichern und somit seine Kosten für das Restdarlehen reduzieren. Dabei entspricht der Darlehensbetrag des neuen Vertrags der Restschuld aus dem alten Darlehen zum Auslauftermin. Das neue Darlehen wird auch erst zu diesem Termin ausgezahlt.

Das Geldinstitut, bei dem ein Kreditnehmer das Forward-Darlehen aufnimmt, überweist der alten Bank zum Zinsbindungsende die bestehende Restschuld. Der Darlehensnehmer zahlt dann an den neuen Geldgeber die vereinbarten Raten aus Zins und Tilgung. Für das Einfrieren der Zinsen verlangen die Anbieter gewöhnlich einen Zinsaufschlag von etwa 0,01 bis 0,03 Prozent. Dieser Prozentsatz fällt für jeden Monat an, den der Kreditnehmer den Vertrag im Voraus unterzeichnet hat. Je länger es dauert, bis das Darlehen in Anspruch genommen wird, desto höher ist also auch der Sollzinssatz.

BERECHNUNG FÜR DAS FORWARD-DARLEHEN



Ein Kunde schließt drei Jahre vor Beginn der Anschlussfinanzierung ein Forward-Darlehen mit zehnjähriger Zinsbindung ab. Der Sollzinssatz beträgt 4,95 Prozent, der Zinsaufschlag 0,01 Prozent. Insgesamt zahlt der Kunde zehn Jahre lang auf seine Darlehenssumme 5,31 Prozent Zinsen (4,95 Prozent + 0,36 Prozent).

Zurzeit sind Forward-Darlehen günstig zu haben, die Aufschläge sind im Schnitt gesunken. Einige Anbieter vergeben sogar Verträge mit einer Vorlaufzeit von bis zu 60 Monaten, für die sie gar keinen Zinsaufschlag verlangen. Der Grund dafür ist, dass momentan eine inverse Zinsstruktur

herrscht – Sparer erhalten für kurzfristige Geldanlagen gleiche oder sogar höhere Zinsen als für langfristige. Das gilt bei anderer Lage nicht.

Für Baufinanzierer bringt die inverse Zinsstruktur Vorteile mit sich. Sie bekommen Darlehen mit langfristiger Zinsbindung günstiger als solche mit kurzer Zinsbindung. Die sonst üblichen Aufschläge für die Sicherheit, die aktuellen Zinsen über zehn oder 15 Jahre festzuschreiben, entfallen. Auf dieser Basis sind auch Forward-Darlehen ohne Zinsaufschlag zu haben. Kunden mit bereits laufender Baufinanzierung können sich die jetzigen Zinssätze also auch ohne Mehrkosten sichern. Zu zahlen sind dann nur die Gebühren für die Umschreibung der Grundschuld.

Diese Rechnung geht allerdings nur auf, wenn zukünftig die Zinsen tatsächlich steigen. Bleiben sie etwa gleich hoch oder sinken sie sogar noch weiter, macht der Kreditnehmer im ungünstigsten Fall ein schlechtes Geschäft. Der Kunde nimmt also ein gewisses Risiko auf sich, da niemand mit Gewissheit die Zinsentwicklung vorhersagen kann. Denn: Wer ein Forward-Darlehen abschließt, muss dieses später auch abnehmen, selbst wenn die Zinsen in der Zwischenzeit gesunken sind. Einer vorzeitigen Kündigung muss der Kreditgeber nur in bestimmten Fällen zustimmen und er kann dann eine Vorfälligkeitsentschädigung verlangen.



PROBLEME BEI ZWEI VERTRÄGEN MIT UNTERSCHIEDLICHER LAUFZEIT

Wer zwei Darlehen aufnimmt, steht meist vor dem Problem, dass er unterschiedlich lange Zinsbindungen vereinbart hat. Er berücksichtigt dabei jedoch nicht, dass er bei der Anschlussfinanzierung wieder die Bank mit dem besten Angebot wählen möchte. Durch die unterschiedlichen Zinsbindungen gibt es aber fast immer Vorlasten, die im Grundbuch stehen. Was das bedeutet, soll ein Beispiel erklären: Es bestehen zwei Verträge, einer mit zehn Jahre und einer mit 15 Jahren Zinsbindung. Der Kreditnehmer kann dann zwar den Teil mit der Frist von 15 Jahren nach zehn Jahren kündigen, hat aber durch die sechsmonatige Kündigungsfrist für sechs Monate eine Vorlast. Viele Banken akzeptieren dies aber nicht, da dies verhindert, dass sie selbst eine Grundschuld eintragen können, oder verlangen Zinsaufschläge. Somit geht die Möglichkeit verloren, eine Umschuldung aller bestehenden Schulden vorzunehmen.

Für Kunden, die auf Nummer sicher gehen wollen, bieten einige Anbieter kurzfristig kündbare Forward-Darlehen an. Gegen einen Zinsaufschlag, beispielsweise 0,3 Prozent, erkaufte sich der Darlehensnehmer das Recht, das Darlehen nach Auszahlung – je nach Anbieter zum Ende des nächsten Quartals oder zu einem späteren Zeitpunkt – zu kündigen und auf ein günstigeres Darlehen umzusteigen, ohne dass eine Entschädigung anfällt. So trägt er ein geringeres Risiko, verringert aber auch seine Gewinnchance.

Umschuldung

Wer seine Baufinanzierung schon vor einigen Jahren in trockene Tücher gebracht hat und auf die heutigen Bauzinsen guckt, wird sich vielleicht ärgern und Abhilfe schaffen wollen. Der einzig mögliche Weg ist dann eine Umschuldung während der Zinsbindungszeit. Allerdings hat dies einen Haken: Es fällt eine Vorfälligkeitsentschädigung an, sofern die Zinsbindung nicht bereits zehn Jahre oder länger läuft. Diese kann schnell die Umschuldung zunichtemachen. Außerdem ist der Kreditnehmer in diesen Fällen immer vom Wohlwollen der Banken abhängig. Sie können ihren Darlehensnehmer aus dem Vertrag entlassen, müssen es aber nicht.

Die Vorfälligkeitsentschädigung berechnen die Banken als Entschädigungszins für den Kredit. Als Alternative hierzu gibt es relativ neue Annuitätendarlehensformen, die eine Vorfälligkeitsentschädigung bereits umfassen. Ob sich eine Umschuldung, die ja in der Regel mit einem Anbieterwechsel einhergeht, tatsächlich lohnt, muss für den Einzelfall geprüft werden.

Von einer Umschuldung wird auch beim Wechsel des Kreditgebers nach der Zinsbindungszeit in Form einer Anschlussfinanzierung gesprochen. In diesen Fällen ist natürlich keine Vorfälligkeitsentschädigung fällig.

Nachfinanzierung

„Nachfinanzierung“ – das ist das schrecklichste Wort, das Bauherren oder Ersteigerer nach der Zwangsversteigerung zu hören bekommen können. Denn das bedeutet, dass der Finanzierungsrahmen für das Objekt zu niedrig

angesetzt wurde. Der Finanzierungsbedarf wurde falsch eingeschätzt oder es sind unvorhergesehene Kosten beim Bau entstanden, beispielsweise wenn die Baugrube eingestürzt ist und wieder hergerichtet werden muss.

Für dieses Problem gibt es drei Lösungsansätze: Zum einen können Immobilienfinanzierer bereits bei der Darlehensvergabe eine Reserveoption einplanen. Diese liegt je nach Anbieter bei bis zu 20.000 Euro. Beim Abschluss des Vertrags sollte darauf geachtet werden, dass keine Kosten entstehen, falls die Reserve nicht in Anspruch genommen wird. Die zweite Möglichkeit ist eine Nachfinanzierung als Nachrangdarlehen, beispielsweise über das Bauunternehmen. Hierbei gilt es, das Augenmerk auf die Zinsen zu richten. Die dritte und garantiert teuerste Möglichkeit: ein unbesichertes Nachfinanzierungsdarlehen von einer Bank. Dies wird meist mit der Bank abgewickelt, die schon den bisherigen Finanzierungsrahmen bewilligt hat. Als weitere Alternativen kommen ein Verwandtendarlehen oder ein Arbeitgeberdarlehen (siehe Seite 72ff.) als Nachrangdarlehen in Betracht.

Exkurs: Finanzierung im Ausland

Besonders nach dem Urlaub träumt so mancher Urlauber davon, sich im Ausland ein Domizil zu kaufen. Etwa 500.000 Deutsche haben diesen Schritt bis heute gemacht. Die meisten davon zieht es nach Spanien, Italien, Frankreich oder Österreich. Nicht immer muss ein Ferienhaus vor Ort finanziert werden, auch mit deutschen Kreditgebern ist das möglich. Allerdings funktioniert dies nur, wenn das eigene Haus oder die Wohnung als Sicherheit eingesetzt wird. Dazu muss die Immobilie praktisch schuldenfrei sein. Es wird eine Hypothek auf das Haus oder die Wohnung aufgenommen mit dem Ziel, die Auslandsimmobilie zu bezahlen. In solchen Fällen braucht sich der Käufer nicht mit den Gepflogenheiten der Auslandsfinanzierung zu beschäftigen. Das spart Geld für Notare, Gerichte oder das Wertgutachten für das Haus. Außerdem können günstigere Angebote von Discount-Anbietern in Anspruch genommen werden. Doch diesen Vorteil können nur Hauseigentümer nutzen.

Eine Finanzierung im Ausland ist oft viel teurer. Die Darlehenszinsen liegen zum Teil deutlich über denen in Deutschland. Wer sein Traumhaus nicht im

Euroraum gefunden hat, für den besteht zudem ein Fremdwährungsrisiko, denn das aufgenommene Darlehen unterliegt Währungsschwankungen. Das kann einerseits die Finanzierung deutlich verteuern, andererseits dazu führen, dass eine Immobilie zum Schnäppchenpreis finanziert wird. In solchen Fällen sollte man sich mit Fremdwährungsbonds gegen Fremdwährungsrisiken absichern, was die Finanzierung allerdings verteuert. Hinzu kommt, dass in manchen Ländern bei der Baufinanzierung nur mit variablen Zinssätzen gearbeitet wird, auch das ist ein Risiko.

MACHEN SIE SICH MIT DEN GEPFLOGENHEITEN IM LAND VERTRAUT



Wer sich für den Kauf einer Wohnung oder eines Hauses in einem anderen Land entscheidet, sollte sich grundsätzlich mit den Gepflogenheiten vor Ort vertraut machen: Informieren Sie sich zum Beispiel über die Kosten für einen Makler, die Finanzierungsmöglichkeiten und wie die Immobilie auf Sie eingetragen wird.

Bei der Finanzierung über einen deutschen Kreditgeber kommt sowohl ein Hypothekendarlehen als auch ein Bauspardarlehen infrage. Es gibt Finanzierer, die im gesamten Euroraum tätig sind, darunter beispielsweise die Debeka oder die Landesbausparkassen (Casa Europa), andere beschränken sich auf einzelne Länder wie die BHW oder die HypoVereinsbank. Überseeische Finanzierungen sind die Ausnahme.

Die Anbieter kümmern sich um alle Formalitäten rund um den Kauf der Ferienimmobilie, zum Beispiel um Kaufvertrag, Gutachten, Grundbucheintragung und Hypothekenbestellung. Diese Dienstleistungen müssen extra honoriert werden, und zwar in Form eines Zinsaufschlags oder als direkte Zahlung. Gegebenenfalls tritt das Finanzinstitut auch als Bürge gegenüber einem ausländischen Finanzierer auf. Ein Immobilienerwerber, der im Ausland kaufen will, muss mehr Eigenkapital aufweisen als in Deutschland – 40 Prozent sollten es schon sein, manche Anbieter fordern sogar 50 Prozent.

Beherzigen Sie die folgenden Tipps, wenn Sie eine Immobilie im Ausland kaufen wollen:

- Lassen Sie sich niemals zu einem Spontankauf verleiten. In Spanien gilt beispielsweise die Unterzeichnung eines Vorvertrags zum Kauf als bindend.
- Wahre Schnäppchen sind kaum zu machen. Falls dennoch eines feilgeboten wird, so hat es meist einen Haken – vielleicht hat der Besitzer nicht alle Steuern bezahlt!
- Betrügerische Immobilienmakler verkaufen Grundstücke, Rohbauruinen oder auch Häuser ohne Baugenehmigungen, mit denen der Käufer nicht viel anfangen kann.
- Nehmen Sie das infrage kommende Objekt genau unter die Lupe! Stellen Sie sich folgende Fragen: Sind Um- oder Anbauten rechtlich möglich? Bestehen Nutzungseinschränkungen? Wie hoch ist der Instandhaltungsaufwand? Ändert sich bald die Flächennutzung in der Nähe?
- In einigen Ländern müssen erhebliche Finanzierungsnebenkosten gezahlt werden. Informieren Sie sich frühzeitig.
- Bestehen Sie darauf, dass vor der Bezahlung eine Eintragung im Grundbuch oder in ein entsprechendes Register vorgenommen wird. So gehen Sie sicher, dass das Haus nicht doppelt verkauft werden kann.
- Unterschätzen Sie nicht die Unterhaltskosten. Gärten, Swimmingpools und eine individuelle Gestaltung können hohe Folgekosten verursachen.

Andere Formen der Finanzierung

Es muss nicht immer das Annuitätendarlehen sein, auch andere Finanzierungsarten kommen für den Bau oder Kauf einer Immobilie infrage. Ob und welche Formen geeignet sind, hängt immer von der finanziellen und persönlichen Situation des Bauherrn oder des Immobilienerwerbers ab. Folgende Alternativen gibt es:

- Bausparverträge
- Lebensversicherungen
- Ratentilgungsdarlehen
- Arbeitgeberdarlehen
- Verkäufer- und Nachrangdarlehen
- Rentenkauf

Bauspardarlehen im Finanzierungsmix

Bausparkassen haben sich inzwischen mit neuen, flexibleren Tarifen auf die Konkurrenz durch Banken und Baufinanzierer eingestellt. Bei neuen Tarifen wird zum Teil auf das Mindestsparguthaben verzichtet oder der Bausparer kann ein Darlehen erhalten, das über die Bausparsumme hinausgeht. Manche Verträge enthalten auch Regelungen für die Verkürzung der Zuteilung, der Bausparer muss dann allerdings eine geringere Bausparsumme, einen höheren Darlehenszins oder einen höheren Tilgungssatz in Kauf nehmen.

Grundprinzip des Bausparvertrags

Für den Vertragsabschluss wählt der Kunde einen bestimmten Bauspartarif und die Höhe der Bausparsumme. Diese ergibt sich aus dem Mindestspar-

guthaben und dem späteren Bauspardarlehen. Die Höhe der Bausparsumme bestimmt sowohl die Abschlussgebühr – ein Prozent davon – als auch die spätere monatliche Tilgungsrate. Schon bei Vertragsabschluss steht der Zins für das Guthaben, das der Kunde anspart, fest und in der Regel ebenso der Kreditzins für das zukünftige Darlehen. Damit erhält der Bausparer Zinssicherheit im Voraus.

In der Ansparphase zahlt der Bausparer seine monatliche Sparrate bis zum Erreichen des Mindestsparguthabens – meist 40 bis 50 Prozent der Bausparsumme – ein. Das dauert in der Regel etwa fünf bis sieben Jahre, es gibt allerdings auch Tarife mit einer kürzeren Ansparphase. Je nach finanzieller Situation kann der Bausparer oft auch Sondereinzahlungen vornehmen, wodurch sich die Ansparphase verkürzt.

Ist die Sparsumme erreicht, erhält der Sparer sein Darlehen nicht sofort. Die Zuteilung kann sich über einige Monate hinziehen, da die Auszahlung auch davon abhängt, wie viel Geld der Bausparkasse an bestimmten Zuteilungsterminen zur Verfügung steht.



PLANEN SIE EINEN ZEITPUFFER VON EINEM QUARTAL EIN

Planen Sie den Erhalt der Bausparsumme möglichst nicht zu einem festen Zeitpunkt ein, sondern immer mit einem Zeitpuffer von einem Quartal. Am besten ist es, den Vertrag nur dann in die Planung einzubeziehen, wenn er bereits zuteilungsreif ist und das Geld in Kürze zur Verfügung steht.

Danach beginnt die Tilgungsphase. Die zu zahlende Rate setzt sich aus dem bei Vertragsabschluss festgelegten Zins und der Tilgung zusammen. Meist ist sie in den Tarifbestimmungen als Promille der Bausparsumme festgelegt. Da der Kreditnehmer die Darlehenssumme wesentlich schneller tilgen muss als bei einem Hypothekendarlehen, ist die Rate meist deutlich höher als bei einem solchen. Voraussetzung für den Erhalt des Darlehens ist, dass der Kunde über entsprechende Sicherheiten verfügt und das Geld nachweislich für wohnwirtschaftliche Zwecke einsetzt. Wichtig zu wissen ist auch, dass der Kunde eine Darlehensgebühr zahlt, sie beträgt etwa zwei bis drei Prozent der Darlehenssumme. Darlehenszins und Tilgung sind für

den gesamten Rückzahlungszeitraum festgeschrieben, dessen Dauer liegt meist zwischen sieben und zwölf Jahren.

Für wen sind Bauspardarlehen geeignet?

Bausparverträge ermöglichen es, sich schon heute die niedrigen Zinsen für den späteren Immobilienerwerb oder Hausbau in zehn bis 15 Jahren zu sichern. Wer früh genug anfängt zu sparen, etwa während der Ausbildungszeit, hat später bereits eine ganze Menge Geld angespart, das er für den Erwerb oder Bau der eigenen vier Wände einsetzen kann.

BAUSPARDARLEHEN NUR ALS TEIL DER FINANZIERUNG



Da die Tilgungsraten beim Bauspardarlehen wegen der kurzen Rückzahlungsphase vergleichsweise hoch ausfallen, sollte die klassische Bausparfinanzierung nur einen Baustein im Finanzierungsmix bilden.

Wenn Sie über ein zuteilungsreifes Bauspardarlehen verfügen, kann sich dessen Verwendung selbst dann lohnen, wenn die damit verbundenen Darlehenszinsen höher sind als die aktuellen Zinsen des Annuitätendarlehens der Bank. Das ist vor allem dann der Fall, wenn die Darlehenssumme, die Sie von der Bank benötigen, mehr als 60 oder 80 Prozent Ihres Finanzierungsbedarfs ausmachen. Das liegt daran, dass ein solches Darlehen mit einem Zinsaufschlag von bis zu einem Prozent auf die Gesamtsumme verbunden ist, wodurch die Finanzierungskosten stark ansteigen können.

Mit einem Bauspardarlehen lässt sich das vermeiden, da Bausparkassen auch nachrangige Darlehen ohne Zinsaufschlag akzeptieren. Weil Banken allerdings beim Zinsaufschlag sowie bei der Ermittlung des erstrangigen Beleihungsbereichs sehr unterschiedlich vorgehen, gibt es keine allgemeinen Berechnungsmodelle. Sie als Bauherr sollten sich deshalb beide Modelle von der Bank berechnen lassen. Gibt die Bank keinen effektiven Gesamtzins für die Finanzierung mit Bauspardarlehen an, wählen Sie die Variante, die bei gleicher monatlicher Belastung eine schnellere Tilgung mit sich bringt.



ZAHLEN SIE ERST DAS BAUSPARDARLEHEN AB

Da bei Bauspardarlehen der Tilgungsanteil höher ist als bei Annuitätendarlehen, ist es eventuell ratsam, dass Sie als Bauherr die Tilgung des erstrangigen Bankkredits auf lediglich ein Prozent festlegen oder vorübergehend ganz aussetzen. So können Sie zunächst das meist etwas teurere Bauspardarlehen zurückzahlen, was den Durchschnittszins des Gesamtdarlehens weiter reduziert.

Vor allem bei der Finanzierung eines kleineren Bauvorhabens wie einer Renovierung oder Modernisierung kann ein Bausparvertrag sich besser eignen als ein Annuitätendarlehen. Denn zu den Vorteilen des Bausparens gehört, dass der Darlehenszinssatz für das Darlehen unabhängig von der Höhe der Darlehenssumme gilt. Im Gegensatz dazu verlangen Banken bei kleineren Kreditsummen unter 50.000 oder 100.000 Euro manchmal einen Zinsaufschlag von bis zu einem Prozent.



VOR- UND NACHTEILE DES BAUSPARVERTRAGS



Zinsen können günstiger als bei normalen Bankdarlehen sein, der Bauherr kann sie sich bereits Jahre vor der Bauphase sichern.	Zinsen könne sich durch Gebühren für den Abschluss, das Darlehen usw. erhöhen.
Für die gesamte Vertragslaufzeit stehen die Zinsen fest, Zinssteigerungen finden nicht mehr statt.	Eine kurzfristige Auszahlung des Darlehens ist nicht möglich, sondern es gilt der vereinbarte Zeitrahmen.
Bei Bausparverträgen ist eine flexiblere Rückzahlung möglich, für Sondertilgungen fällt keine Vorfälligkeitsentschädigung an.	Wegen der kürzeren Laufzeiten des Darlehens sind die Tilgungsraten vergleichsweise hoch.
Der Staat fördert Bauspardarlehen.	Der Guthabenzins in der Ansparphase ist vergleichsweise gering.

Finanzierung mit der Lebensversicherung

Grundsätzlich gilt bereits seit dem Fall des Steuerprivilegs – Erträge aus Lebensversicherungen waren bis Ende 2004 steuerfrei –, dass sich das Finanzieren mit Lebensversicherungshypotheken nicht mehr lohnt. Seit dem Jahr 2005 werden Auszahlungen von Lebensversicherungen jedoch nach dem Halbeinkünfteverfahren besteuert, vorausgesetzt, die Police hat eine Mindestlaufzeit von zwölf Jahren erreicht und der Versicherungsnehmer das 60. Lebensjahr vollendet. Das heißt, dass der Versicherte dann 50 Prozent des erwirtschafteten Ertrags – die Differenz von Auszahlungssumme und eingezahlten Beiträgen – mit seinem persönlichen Steuersatz versteuern muss.

Dennoch haben viele Bauwillige in früheren Jahren eine Lebensversicherung abgeschlossen und fragen sich nun, wie sie das dort gebundene Kapital für eine Bau- oder Immobilienfinanzierung nutzen können. Folgende Möglichkeiten gibt es:

- Lebensversicherung als endfällige Hypothek
- Policendarlehen
- Verkauf der kapitalbildenden Lebensversicherungspolice

Lebensversicherung als endfällige Hypothek

Der Klassiker ist der Weg über die Versicherungshypothek. Bei dieser Variante findet die Tilgung der Hypothek auf einen Schlag zum Ende der Laufzeit statt. Versicherte, die ihre eigenen vier Wände finanzieren wollen, könnten auf die Idee kommen, eine bestehende Lebensversicherung zur endfälligen Tilgung einzusetzen. Hierbei sind grundsätzlich zwei Dinge zu beachten: Zum einen geht die Altersversorgung auf diese Weise verloren, zum anderen kann auch die Ablaufleistung der Lebensversicherung Probleme bereiten. In den letzten Jahren ist der Garantiezins der Lebensversicherung schrittweise zurückgeführt worden. Geschieht dies auch in Zukunft, klafft am Ende eine Finanzierungslücke.

Selbst wenn der Garantiezins auf dem jetzigen Niveau bleibt, ist die Finanzierung längst nicht in trockenen Tüchern. Vielfach wird die Überschussbeteiligung in die Finanzierung mit eingerechnet, jedoch ist diese in der Höhe nicht gesichert. Da die Lebensversicherer in den letzten Jahren nicht nur den Garantiezins gesenkt haben, sondern auch die nicht garantierten Überschussbeteiligungen, drohen hier weitere Gefahren für den Kreditnehmer. Für eine sichere Planung kann eigentlich nur die Versicherungssumme als Basis für die Finanzierung herangezogen werden, nicht jedoch die Ablaufleistung.



WANN KOMMT DIE LEBENSVERSICHERUNGSHYPOTHEK INFRAGE?

Bestehende Verträge in eine Versicherungshypothek umzuwandeln, ist kaum sinnvoll. Lediglich wenn Ihre Versicherung in überschaubarer Zeit, beispielsweise in drei bis fünf Jahren, fällig wird und dadurch geringere Risiken für die Finanzierung bestehen, kommt die Lebensversicherungshypothek unter Umständen für die Baufinanzierung infrage.

Policendarlehen

Als Alternative zur Versicherungshypothek eignet sich eher das Policendarlehen. Dabei beleiht der Versicherte seinen Lebensversicherungsvertrag teilweise oder ganz. Empfehlenswert kann diese Vorgehensweise sein, wenn der Bauherr durch Eigenkapital den Großteil der Finanzierung selbst abdeckt und das Policendarlehen nur noch zur Auffüllung des Gesamtbeitrags dient. Hierbei sollte der Kreditnehmer aber die aktuell günstigen Baufinanzierungszinsen im Auge behalten. Der Zinssatz für das Policendarlehen liegt jedenfalls höher. Ob sich eine Beleihung des Versicherungsvertrags lohnt – auch unter Berücksichtigung des ursprünglichen Ziels, fürs Alter vorzusorgen –, sollte daher genau geprüft werden.

Verkauf der kapitalbildenden Lebensversicherungspolice

Sicherlich der radikalste Schritt ist der Verkauf des Lebensversicherungsvertrags. Voraussetzung hierfür ist ein Mindestrückkaufswert von 10.000 Euro. Die Police wird dann auf dem Zweitmarkt veräußert, hier sind auch etwas

höhere Summen möglich als beim Rückkauf durch die Versicherung. Das so eingehende Geld lässt sich gut zum Aufstocken des Eigenkapitals einsetzen. Allerdings entfällt der Todesfallschutz beim Verkauf der Lebensversicherungspolice. Diese Absicherung muss der Immobilienerwerber dann durch eine Risikolebens- oder Restschuldversicherung wieder aufbauen, damit eine weitere Finanzierung durch Banken oder Bausparkassen möglich ist.

DIESER WEG IST NUR IN AUSNAHMEFÄLLEN SINNVOLL



Kapitalbildende Lebensversicherungen eignen sich eigentlich nicht zur Baufinanzierung. Jedoch kann es im Einzelfall sinnvoll sein, die Police zur Finanzierung einzusetzen. Gerade für Personen, die ihre Rentenzeit schon bald erreicht haben und die eigenen vier Wände relativ schnell finanzieren wollen, ist dies eine Überlegung wert – vorausgesetzt, es entstehen dadurch keine größeren Lücken bei der Altersversorgung.

Ratentilgungsdarlehen

Der Klassiker der Baufinanzierung – das Annuitätendarlehen – ist für die meisten Kreditnehmer die erste Wahl bei der Finanzierung der eigenen vier Wände. Doch für manch einen kommt auch das Ratentilgungsdarlehen infrage, gerade dann, wenn überdurchschnittliche Einkünfte die Finanzierung erleichtern.

Im Gegensatz zum Annuitätendarlehen wird beim Ratentilgungsdarlehen nicht eine gleichbleibend hohe Rate gezahlt, bei der sich im Lauf der Zeit das Verhältnis zwischen Tilgung und Zinslast ändert. Vielmehr enthält ein solcher Vertrag feste Konditionen, Zinsrate und Tilgungsrate bleiben über die Laufzeit gleich. Da sich die Restschuld aber durch jede Rate verringert, reduzieren sich auch die auf die Restschuld zu zahlenden Zinsen. So sinken die Aufwendungen mit jeder Rate. Monat für Monat bleibt somit mehr im Portemonnaie. Der einzige Wermutstropfen: Bei einem Ratentilgungsdarlehen ist die Tilgungsrate meist deutlich höher als bei einem vergleich-

baren Annuitätendarlehen, sie kann zum Beispiel fünf Prozent ausmachen. Der Kreditnehmer hat jedoch auch die Möglichkeit, einen festen Jahresbeitrag ohne prozentualen Bezug zur Darlehenssumme zu vereinbaren. Anders als beim Annuitätendarlehen kann es darüber hinaus unterschiedliche Fälligkeiten für Tilgung und Darlehenszinsen geben.

Das Ratentilgungsdarlehen eignet sich besonders für einkommensstarke Kreditnehmer oder Bauherren mit einem lediglich relativ geringen Finanzierungsbedarf bis etwa 100.000 Euro. Gerade die anfängliche finanzielle Belastung ist hoch, die Laufzeit gegenüber einem Annuitätendarlehen meist kürzer. Das setzt über die gesamte Finanzierungsphase ein gesichertes Einkommen voraus. Auf der anderen Seite zahlt der Kreditinhaber die eigenen vier Wände aber auch in einem überschaubaren Zeitraum ab.

Arbeitgeberdarlehen

Wer zusätzlich Geld für sein Bau- oder Kaufvorhaben braucht, kann eventuell von seinem Arbeitgeber ein kostengünstiges Darlehen erhalten. Die Bedingungen dabei sind sehr unterschiedlich, sie hängen von der Dauer der Betriebszugehörigkeit, vom Verdienst und manchmal von der Stellung im Unternehmen ab. Kreditgebende Banken sehen ein Arbeitgeberdarlehen gerne, weil es einen Vertrauensbeweis für den Arbeitnehmer darstellt und davon auszugehen ist, dass der Arbeitsplatz auch in absehbarer Zeit gesichert ist.



ARBEITGEBERDARLEHEN LOHNEN SICH MEIST

Grundsätzlich sollte jeder, der ein Arbeitgeberdarlehen bekommen kann, dieses in Anspruch nehmen. Die Zinsen sind meistens günstig und in der Regel fallen keine Bearbeitungsgebühren an.

Für den Arbeitgeber bedeutet ein solcher Kredit einen zinslosen oder zinsermäßigten Lohnvorschuss. Viele Chefs gewähren ihn statt einer Gehalts-

erhöhung, von der nach Abzug der Lohnsteuer und Sozialversicherungsabgaben unterm Strich sowieso nicht einmal die Hälfte für den Bauherrn übrig bliebe. Das kann je nach persönlichem Steuersatz eine erhebliche Ersparnis bedeuten. Insofern profitieren beide Seiten von der Vereinbarung, denn natürlich zahlt auch das Unternehmen keine Sozialversicherungsbeiträge auf das Arbeitgeberdarlehen.

Arbeitgeberdarlehen und Steuer

Vergeben Firmen ein Arbeitgeberdarlehen mit dem marktüblichen Effektivzinssatz, muss der Betrag nicht versteuert werden. Häufig bewegen sich die Zinsen für ein Arbeitgeberdarlehen aber darunter. In diesem Fall ist die Zinsersparnis entsprechend der Lohnsteuer zu versteuern, da sie als geldwerter Vorteil zum steuer- und sozialversicherungspflichtigen Einkommen zählt. Allerdings gilt hier eine Freigrenze von maximal 44 Euro monatlich beziehungsweise 528 Euro jährlich. Bleibt der Arbeitnehmer darunter, muss er den zinswerten Vorteil nicht versteuern. Liegt die Zinsersparnis über der Freigrenze, fallen darauf Steuern an. Schon ein kleiner Zinsunterschied kann dazu führen, dass der Arbeitnehmer den Zinsvorteil versteuern muss.

KLEINER ZINSUNTERSCHIED, GROSSE WIRKUNG



Herr Meiers Vertrag sieht so aus: Darlehensbetrag 20.000 Euro, Effektivzins des Arbeitgebers drei Prozent, Marktzins 5,7 Prozent. Die Zinsvergünstigung beträgt 2,7 Prozent bezogen auf 20.000 Euro, somit ergibt sich für den Arbeitnehmer ein Zinsvorteil von 540 Euro jährlich beziehungsweise 45 Euro monatlich. Damit überschreitet er die Freigrenze von 44 Euro und muss den Zinsvorteil versteuern. Durch einen etwas geringeren Darlehensbetrag oder einen etwas höheren Zinssatz würde das Überschreiten der 44-Euro-Grenze vermieden.

Vorteile des Arbeitgeberdarlehens

Arbeitgeber vergeben im Allgemeinen nachrangige Darlehen, die nicht im Grundbuch eingetragen sind. Bei kleineren Summen reicht oft die Lohn- oder Gehaltsabrechnung als Sicherheit aus. Die Höhe der Darlehen kann sehr stark schwanken – manche Arbeitgeber vergeben 5.000 Euro, andere stellen einen erheblichen Teil des benötigten Fremdkapitals zur Verfü-

gung. In den meisten Fällen bewegen sich die Kreditsummen zwischen 10.000 und 20.000 Euro. Achtung: Bei höheren Beträgen verlangen Arbeitgeber manchmal eine erst- oder zweitrangige Eintragung ins Grundbuch. Dann ist dieser Rang für weiteres Fremdkapital blockiert und der Vorteil verkehrt sich in einen Nachteil.



FRAGEN SIE RECHTZEITIG IM UNTERNEHMEN NACH

Wenn Sie Interesse an einem Arbeitgeberdarlehen haben, wenden Sie sich an die Personalstelle, den Betriebsrat oder in kleineren Unternehmen an den Geschäftsführer. Kümmern Sie sich möglichst frühzeitig um ein Arbeitgeberdarlehen, da die Unternehmen erfahrungsgemäß nicht von heute auf morgen darüber entscheiden.

Nachteile des Arbeitgeberdarlehens

Der Tilgungssatz ist in der Regel höher als bei Bankkrediten und der Arbeitnehmer bindet sich stark an seinen Arbeitgeber. Was passiert, wenn das Arbeitsverhältnis endet? Eine Vereinbarung für diesen Fall, die klärt, unter welchen Bedingungen der Vertrag weiterläuft, sollte Teil des Vertrags sein. Geregelt werden kann auch eine sofortige Rückzahlung des Arbeitgeberdarlehens bei Beendigung des Arbeitsverhältnisses – oder der Restbetrag wird auf eine zu zahlende Abfindung angerechnet.

Verkäufer- und Nachrangdarlehen

In Zeiten knapper Kassen, in denen es für viele Bauherren und Immobilienkäufer schwieriger wird, das nötige Eigenkapital aufzutreiben, können Verkäufer- oder Nachrangdarlehen eine Möglichkeit sein, dass es mit dem Eigenheim doch noch klappt. Diese Darlehen ersetzen zwar nicht die Finanzierung über Banken und Bausparkassen, ebnen aber in manchen Fällen den Weg, um eine Finanzierung insgesamt zu stemmen.

Das Verkäuferdarlehen ist eine besondere Form des Darlehens, das dem Immobilienkäufer beim Kauf des Hauses gewährt wird. Es ist ein Baustein

der sogenannten Mezzanine-Finanzierung, die bei Unternehmensfinanzierungen durchaus üblich ist, beim Hauskauf aber noch ein Mauerblümchendasein fristet. Die Besonderheit ist die, dass das Verkäufer- und Nachrangdarlehen eine Zwischenform von Eigen- und Fremdkapital darstellt. Der Verkäufer gewährt dem Käufer ein Nachrangdarlehen, das aufgrund der Nachrangigkeit im Grundbuch zum Eigenkapitalersatz wird. Es steht immer im letzten Rang hinter Banken und Bausparkassen, deshalb ist das Darlehensausfallrisiko für den Verkäufer auch am höchsten. Da sich aber für die anderen Kapitalgeber das Risiko eines Ausfalls vermindert, erhöht das Verkäufer- oder Nachrangdarlehen die Eigenkapitalquote des Käufers. Das Nachrangdarlehen wird also nur dann wirksam, wenn auch tatsächlich eine nachrangige Eintragung ins Grundbuch erfolgt. Im Prinzip stundet der Verkäufer einen kleinen Teil des Verkaufspreises, ohne aber selbst Eigentümer des Hauses zu bleiben.

DER ZINS DARF NICHT ZU HOCH SEIN



Durchschnittlich liegt die Höhe eines Verkäuferdarlehens bei fünf bis zehn Prozent des Verkaufspreises. Das macht in den meisten Fällen zwischen 10.000 und 25.000 Euro aus. In der Regel wird dabei ein marktüblicher Darlehenszins verlangt, manchmal allerdings auch ein deutlich höherer. Dann ist zu überlegen, ob sich der Erwerb der Immobilie noch lohnt, denn neben der Rückführung des Verkäuferdarlehens plus Zinsen fällt ja die Belastung durch Hypothekendarlehen und/oder das Bauspardarlehen an. Das kann die Finanzierung erheblich verteuern und zudem die Bonität gegenüber der Bank wegen der hohen monatlichen Belastung gefährden.

Zwei Möglichkeiten der Rückführung von Zins und Darlehen bestehen: entweder die Bezahlung in Raten oder die Ablösung auf einen Schlag zum Ende der Vertragslaufzeit. Was günstiger ist, hängt von verschiedenen Faktoren ab, beispielsweise von dem monatlichem Einkommen oder den in späterer Zeit zu erwartenden finanziellen Mitteln.

Gut geeignet ist das Verkäuferdarlehen für Personen mit einem hohen Einkommen, aber noch geringem Eigenkapital, da sie über diesen Weg die Ei-

genkapitalquote erhöhen können. Zudem spricht das Verkäuferdarlehen für die Werthaltigkeit der Immobilie, da der Verkäufer ein gewisses Kreditausfallrisiko in Kauf nimmt. Nachteilig ist die hohe Bindung an das Objekt und die Tatsache, dass der Versicherungsschutz (Risikolebensversicherung) erhöht werden muss, um vor allem im Todesfall des Hauptverdieners die Immobilie finanzieren zu können. Das verursacht weitere Kosten.

Manchmal vergeben auch Freunde oder Verwandte Nachrangdarlehen, die dann ähnlich zu behandeln sind wie das reine Verkäuferdarlehen. Darüber hinaus gibt es freie Anbieter für Nachrangdarlehen, hier sollten Sie allerdings genau auf den Zinssatz achten. Vielfach wird ein erheblicher Zinsaufschlag verlangt. Lassen Sie dann besser die Finger davon.

Kaufen ohne Bank: Rentenkauf

Was in vielen anderen Ländern üblich ist, steckt die Deutschland noch in den Kinderschuhen – der Immobilienkauf auf Rentenbasis. Ein Grund dafür ist das relativ aufwändige Verfahren, zudem ist es hierzulande schwierig, geeignete Immobilien zu finden.

Prinzip der Immobilienverrentung

Von der Immobilienrente können beide beteiligten Parteien profitieren. Der Hauseigentümer, der durch den Verkauf auf Leibrenten- beziehungsweise Zeitrentenbasis ein zeitlich befristetes oder lebenslanges Wohnrecht erhält, und der Käufer, der ohne ein Bankdarlehen und die damit verbundenen Sicherheiten ein Haus oder eine Wohnung erwirbt. Der Eigentümer stockt zudem über diesen Weg seine Rente auf, das ist bei den meisten, die sich für diese Form des Verkaufens interessieren, entscheidend.

Beide Parteien genießen den Vorteil, dass sie die Übertragungsregeln selbst festlegen können. Sie haben entweder die Möglichkeit, eine Rente oder eine Rente mit Einmalzahlung zu vereinbaren. Ein Inflationsausgleich der Immobilienrente ist bei einer Laufzeit von mehr als zehn Jahren obligatorisch. Der Alteigentümer kann zudem dazu verpflichtet werden, die Immobilie in Schuss zu halten. Dann steht dem Neueigentümer bei Laufzeitende ein gepflegtes Objekt zur Verfügung. Bei maroden Häusern verursacht dies

hohe Kosten, darüber sollte sich der Noch-Eigentümer im Klaren sein. Falls Hypotheken auf dem Haus lasten, kann vereinbart werden, dass der Rentenzahler die fälligen Kredite weiter bedient.

Die Rentenhöhe

Die Höhe der zu zahlenden Rente errechnet sich aus dem Verkehrswert des Hauses abzüglich der Nebenkosten von etwa zehn Prozent. Außerdem fließen in die Kalkulation das Alter, das Geschlecht und der Familienstand des Verkäufers ein. Der Vertrag muss notariell beglaubigt werden.

ERMITTELN SIE DIE VERTRAGSGRUNDLAGEN SORGFÄLTIG



Voraussetzung für ein gelungenes Geschäft ist, dass der Vertrag beiden Parteien nützt. Daher ist es wichtig, die exakten Vertragsgrundlagen zu ermitteln. Hierzu gehören der korrekte Verkehrswert, der Zinssatz für die Immobilienrente und das durchschnittliche Sterbealter für Personen wie den Veräußerer, das sich anhand der aktuellen Sterbetafel des Statistischen Bundesamts ermitteln lässt.

Ist ein Wohnrecht Vertragsbestandteil, so wird dies bei den Rentenzahlungen berücksichtigt und mit einem fiktiven Mietwert fixiert. Der Immobilienrentner zahlt quasi eine Miete für sein Wohnrecht.

Probleme bei der Immobilienrente

Aufgrund der gestiegenen Lebenserwartung ist es für Immobilienbesitzer inzwischen oft schwierig, für den Verkauf auf Leibrentenbasis überhaupt einen Käufer zu finden, da zwischen dem Kauf und dem Zeitpunkt der uneingeschränkten Verfügbarkeit eine recht lange Zeitspanne liegen kann. Ausnahme: Der Eigentümer möchte nicht sein selbst genutztes Wohnhaus, sondern eine Mietwohnung oder ein Miethaus verrenten. Insoweit lässt sich häufiger ein Käufer auf Basis einer Zeitrente finden. Zwischen Verkäufer und Käufer muss ein Vertrauensverhältnis bestehen, da sonst keine Sicherheiten gegeben werden. Zum Schutz werden deshalb in die Verträge Sicherheitsklauseln eingebaut, die zur Rückgabe der Immobilie bei Nichtzahlung verpflichten.

Momentan scheint eine Immobilienrente eher unattraktiv zu sein, da die Hypothekenzinsen so günstig sind wie noch nie. Die Kosten für einen Erwerb auf Rentenbasis dürften zurzeit über denen einer Hypothekenfinanzierung liegen. Daher ist die Immobilienrente für einen potenziellen Käufer auch ein Rechenexempel. Eine Immobilienrente kommt aktuell meist nur für ein Objekt infrage, das der Erwerber unbedingt kaufen will – vielleicht weil es aufgrund der Lage seinen Wunschvorstellungen entspricht oder weil es sich um eine Familienimmobilie handelt, die unbedingt gehalten werden soll.

**SCHALTEN SIE EINEN SPEZIALISIERTEN BERATER EIN**

Wenn Sie sich für eine auf Rentenkauf basierende Finanzierung interessieren, sollten Sie einen auf Leibrenten spezialisierten Berater oder Gutachter einschalten. Mit seiner Fachkenntnis können Sie einen seriösen Vergleich mit den derzeitigen Hypothekenkonditionen anstellen.

Baufinanzierung für bestimmte Personengruppen

Eine Frage, die sich viele Bauherren oder Immobilienkäufer stellen, lautet: Welche Finanzierung passt am besten zu mir? Diese Frage ist schwer zu beantworten, denn vieles hängt vom Einzelfall ab. Dennoch können generelle Hinweise zu einer guten und sicheren Finanzierung gegeben werden. Dabei spielt die jeweilige Ausgangssituation, in der sich der Kreditwillige befindet, eine Rolle. In die Überlegungen einbezogen werden unter anderem die familiäre Situation, das Einkommen und dessen Entwicklung sowie die Höhe des Eigenkapitals.

Natürlich ist es so, dass die Finanzprodukte am Markt sich nicht nach den Wünschen des Kreditnehmers richten, sondern dass der Kreditnehmer aus dem vorhandenen Angebot wählen muss. Dennoch ist es möglich, die eigene Finanzierung aktiv mitzugestalten. Wie Sie dabei vorgehen, erfahren Sie in diesem Kapitel. Für zwei Sonderfälle, nämlich für die Generation „50plus“ und für Selbstständige, werden die Bedingungen näher erläutert, da für sie eine komplexere Strategie bei der Finanzierung erforderlich ist. Eingegangen wird auch darauf, was in Krisensituationen bei der Finanzierung zu beachten ist.

Wer die bestmögliche Finanzierung finden will, muss sich zunächst mit seiner grundlegenden Situation befassen. Dabei spielen die Kriterien, die in der folgenden Liste aufgeführt sind, eine Rolle. Wie sieht Ihre aktuelle Lebenssituation aus?

- Familiensituation
 - ☐ Single
 - ☐ Ehepaar/Lebensgemeinschaft
 - ☐ Familie mit einem oder zwei Kindern
 - ☐ Familie mit mindestens drei Kindern

- Beruf
 - ☐ Arbeiter/Angestellter
 - ☐ Beamter
 - ☐ Selbstständiger
 - ☐ Privatier
- Einkommen
 - ☐ Gering, aber für eine Finanzierung ausreichend
 - ☐ Durchschnittlich
 - ☐ Hoch
- Eigenkapital
 - ☐ Keins bis wenig
 - ☐ Mindestens 20 Prozent
 - ☐ Mindestens 50 Prozent

Wir gehen auf die folgenden Personengruppen näher ein:

- 1 Single
- 2 Ehepaar (Lebensgemeinschaft)
- 3 Familie mit Kindern
- 4 Generation 50plus
- 5 Selbstständige

Am häufigsten entscheiden sich Familien mit einem oder mehreren Kindern, einem durchschnittlichen Einkommen und mindestens 20 Prozent

Eigenkapital für eine Finanzierung fürs Eigenheim. Für die Bewilligung eines Kreditantrags in solchen Fällen wird eine einwandfreie Kredithistorie vorausgesetzt.

Wer über ein hohes Einkommen und eine ordentliche Portion Eigenkapital verfügt, der kann sich eine Finanzierung schon eher nach eigenem Gusto zusammenstellen. Für diejenigen ist auch eine Finanzierung über ein variables Darlehen oder sogar Fremdwährungsdarlehen denkbar, je nach Risikobereitschaft. Von diesen Instrumenten ist für den normalen Verbraucher aber eher abzuraten.

BESTIMMTE PERSONENGRUPPEN GENIESSEN VORTEILE



Bestimmte Berufsgruppen können bei der Finanzierung bevorzugt werden, dies trifft meist auf Beamte oder Landwirte zu. Bei Bauversicherungen ist der Rahmen weiter gefasst, fragen Sie daher am besten bei dem Finanzierungsinstitut oder der Versicherung an, ob es spezielle Tarife für Sie gibt.

Baufinanzierung für Singles

Wer sich als Single den Traum von den eigenen vier Wänden erfüllen will, wird eher eine Eigentumswohnung und seltener ein Haus ins Auge fassen. Spezielle Darlehen für Familien entfallen für diese Personengruppe logischerweise, wenn es um die Kreditaufnahme geht. Auch die Förderung durch Bund oder Land ist schwierig, da die meisten Programme für Familien mit Kindern gedacht sind. Generell gilt: Je nach Verdienst, Bonität und Eigenkapital sollte das passende Finanzierungsinstrument ausgewählt werden.

- Durchschnittseinkommen: Festzinsdarlehen, KfW- oder Länderdarlehen, eventuell kombiniert mit Bauspardarlehen
- Hohes Einkommen: Volltilgendarlehen, eventuell Festzinsdarlehen oder Kombidarlehen

- Hohes Einkommen, kaum Eigenkapital: Vollfinanzierung
- Hohes Einkommen, hohes Eigenkapital: Realkredit, eventuell variables Darlehen oder Arbeitgeberdarlehen (ohne Bank)



WENN DIE ZUKUNFTSPLANUNG NOCH NICHT FESTSTEHT

Nicht immer lässt sich die Zukunft genau planen. Was aber passiert, wenn doch ein Partner oder eine Familie hinzukommt und die Wohnung zu klein wird oder wenn ein Arbeitsplatzwechsel mit Umzug ansteht? In solchen Fällen sollte über ein kündbares Festzinsdarlehen nachgedacht werden.

Baufinanzierung für Ehepaare (Lebensgemeinschaft)

Für die Finanzierung bei dieser Personengruppe ist vor allem eine Frage wichtig: Sind Kinder geplant? Wird dies bejaht, sollten die Kreditnehmer sich auch mit den Finanzierungsmöglichkeiten für Paare mit Kindern beschäftigen. Denn dann muss berücksichtigt werden, dass in der Elternzeit weniger Kapital zur Verfügung steht, sodass selbst ein Ehepaar mit einem eigentlich guten Einkommen in den Bereich der Durchschnittsverdiener rutscht. Sich damit zu beschäftigen ist umso wichtiger, wenn ohne Eigenkapital finanziert werden soll.

Ansonsten sollten Ehepaare und nichteheliche Lebenspartner folgende Finanzierungsmittel in Ihre Überlegungen einbeziehen:

- Paar mit Durchschnittseinkommen und Eigenkapital: Festzinsdarlehen, Darlehen mit Tilgungsanpassungsmöglichkeiten, KfW- und/oder Länderdarlehen
- Paar mit hohem Einkommen und Eigenkapital: Festzinsdarlehen, Volltilgendarlehen, eventuell auch Kombidarlehen oder Realkredit
- Paar mit hohem Einkommen ohne Eigenkapital: Vollfinanzierung

Baufinanzierung für Ehepaare mit Kindern

Entscheidend ist die Anzahl der Kinder, vielfach ist dies für die Beschaffung von Fördermitteln über die KfW oder Landesförderprogramme sowie im Einzelfall auch für die Förderung durch Kommunen wichtig. Manchmal stellen Kommunen für Paare mit Kindern günstiges Bauland oder günstige Kredite für Bestandsimmobilien zur Verfügung. Damit erweitert sich der Spielraum für die Finanzierung.

- Familie mit Durchschnittseinkommen und Eigenkapital: Festzinsdarlehen mit langer Laufzeit, Familienhypothek, Starter-Hypothek, KfW- und/oder Länderfördermittel, eventuell Verwandtendarlehen
- Familie mit hohem Einkommen und Eigenkapital: Festzinsdarlehen, Familienhypothek, Starterhypothek, eventuell KfW- und/oder Länderfördermittel, Kombidarlehen
- Familie mit hohem Einkommen ohne Eigenkapital: Volltilgerdarlehen, eventuell KfW- und/oder Länderfördermittel

Baufinanzierung für Ältere (Baufinanzierung 50plus)

Baufinanzierungen für ältere Semester waren bis vor kurzem noch schwierig. Meistens mussten Interessierte Sicherheiten im größeren Umfang stellen oder den Traum von den eigenen vier Wänden ganz mit eigenen Mitteln umsetzen. Die Banken befürchteten, dass die älteren Bauherren wegen der langen Finanzierungszeit im Rentenalter Probleme bekommen würden. Meistens war nur eine Finanzierung über Bausparkassen möglich. Doch da die reiferen Jahrgänge in der Regel über mehr Eigenkapital verfügen, haben die Kreditinstitute inzwischen ihre Einstellung geändert.

Viele Bauherren sind heute im Alter jenseits der 40, immer mehr auch über 50. Die Gründe dafür sind vielfältig. Immer häufiger führen späte Familiengründungen oder berufliche Umzüge dazu, dass potenzielle Bauherren sich ihren Traum von den eigenen vier Wänden erst im höheren Alter er-

füllen. Hinzu kommt, dass inzwischen immer mehr Bauunternehmen und Fertighausanbieter spezielle Häuser für die Zielgruppe ab 50 anbieten. Die Häuser sind barrierearm gestaltet und ermöglichen so dem Eigentümer ein möglichst langes Leben im eigenen Heim. Auch durch diese Entwicklung hat sich der Hypothekenmarkt geändert.

Doch ganz einfach ist die Immobilienfinanzierung für Ältere nach wie vor nicht. Grundlage für die Kreditvergabe sind der Wert der Immobilie, die Einkommensverhältnisse und auch das Alter. Wer noch kurz vor der Rente ein Haus finanzieren will, muss mit weiteren Auflagen rechnen, wenn er einen Kredit beanspruchen möchte. So wird häufig eine anfängliche Mindesttilgung von zwei Prozent pro Jahr verlangt. Außerdem werden oft Beleihungsgrenzen zwischen 60 und 80 Prozent des Beleihungswerts der Immobilie festgelegt oder der Bauherr muss die Erbfolge offenlegen.

Bei Kreditnehmern im Rentenalter spielen mitunter noch weitere Bedingungen bei der Kreditvergabe eine Rolle. Beispielsweise gibt es die Auflage, dass ein Erbe den Kreditvertrag mit unterzeichnen muss. Aber auch hier tut sich etwas – inzwischen gewähren Kreditinstitute Hypothekendarlehen auch unabhängig vom Alter. Der Grund: Häufig verfügen ältere Kunden bereits über eine ordentliche Summe an Eigenkapital, sodass sich die Risiken für die Banken in Grenzen halten.

Das Hauptziel für Kreditnehmer über 50 sollte es sein, die Finanzierung bis zur Rente beendet oder aber wenigstens einen Großteil des Darlehens getilgt zu haben. Damit die Schuldenfreiheit bis zur Rente gewährleistet ist, müssen hohe Tilgungen vereinbart werden. Wer beispielsweise noch zehn Jahre Zeit hat, bis er in Rente geht, der benötigt eine anfängliche Tilgung von sieben bis acht Prozent, je nach Zinssatz. Bei einem Darlehen von 100.000 Euro fällt dann eine monatliche Rate von 1.000 Euro an.



EIN BAUSPARDARLEHEN ALS ALTERNATIVE?

In jedem Fall sollten auch ältere Semester über eine Finanzierung mit Bauspardarlehen nachdenken, denn die Darlehen werden altersunabhängig gewährt. Und die Konditionen können durchaus gut sein. Zudem ist wegen der Dauer der Rückzahlung die Schuldenfreiheit vor der Rente meist noch möglich.

Wer eine Immobilie finanziert und den Kredit erst im Rentenalter getilgt haben wird, muss anders rechnen. Für diese Personengruppe bieten einige Banken ebenfalls variable Finanzierungsmodelle an. Kann der Kunde die Immobilie auch noch während der Rentenzeit abbezahlen, sind niedrigere Raten möglich. Außerdem sind viele Tarife mit einer fallenden Tilgung verbunden. Das heißt, dass in den Anfangsjahren die Hauptlast anfällt und in der Rentenphase geringere Zahlungen erforderlich sind, weil bis zum Rentenbeginn schon das Gros der Summe für die eigenen vier Wände finanziert wurde. Die hohe Tilgungsrate wird im Vertrag vereinbart, später können dann die Raten gesenkt werden. Häufig ist auch ein Ratenwechsel ohne Gebührenaufschlag in diesen Tarifen enthalten, zum Teil sogar ein mehrfacher.

Erwartet der Kreditnehmer zu einem späteren Zeitpunkt größere Geldbeträge, sollte der Tarif auch Sondertilgungen erlauben. Zudem ist eine längere Zinsbindung empfehlenswert, am besten über die gesamte Laufzeit. Falls die Finanzierung bis in die Rentenzeit hineinreicht, ist es wichtig, die Höhe der Rente genau zu ermitteln. Das sorgt für Planungssicherheit und verhindert, dass der Käufer später böse Überraschungen erlebt.

Ratentilgungsdarlehen für die Generation 50plus

Die Kreditinstitute bieten älteren Semestern deutlich weniger Alternativen zum Annuitätendarlehen an als anderen Personengruppen. Zum einen sind andere Darlehensformen nur für finanzstarke Kunden interessant, da die anfängliche Belastung hoch ist. Zum anderen verdienen die Kreditgeber aufgrund der fallenden Zinseinnahmen weniger am Ratentilgungsdarlehen. Zurzeit haben weder Versicherungen noch Hypothekenbanken Ratentilgungsdarlehen in ihrer Produktpalette.

Dennoch steigt die Zahl der Angebote am Markt, da Banken immer mehr die finanzkräftige Zielgruppe 50plus entdecken. Gerade ältere Kreditnehmer möchten gerne noch vor der Rentenphase ihre Immobilie finanziert oder zumindest die Restschuld zu einem Großteil abgebaut haben. Die Weiterentwicklungen der Produkte haben unter anderem dazu geführt, dass viele Angebote wesentlich flexibler ausgestaltet sind als das klassische Ratentilgungsdarlehen. So können auch ältere Kunden vielfach folgende Konditionen zusätzlich vereinbaren:

- Anpassung der monatlichen Raten bei Eintritt in die Renten- oder die Pensionsphase
- Eine bestimmte Anzahl kostenloser Tilgungsanpassungen während der Zinsfestschreibung innerhalb einer Bandbreite von meist etwa ein bis fünf Prozent
- Möglichkeit von Sondertilgungen bis zu zehn Prozent im Jahr ohne Vorfälligkeitsentschädigung

Durch die hohe Flexibilität ist gewährleistet, dass die monatlichen Raten weitestgehend an die jeweilige finanzielle Situation angepasst werden können; so entstehen keine unnötigen Belastungen. Entscheidende Voraussetzung, um von den vorhandenen Gestaltungsmöglichkeiten Gebrauch machen zu können, ist eine vorausschauende Planung. Kreditinteressenten sollten mögliche finanzielle Engpässe vorab ermitteln und auch an zusätzliches Kapital denken, beispielsweise aus angelegten Geldern, dass sie in die Finanzierung stecken könnten.

Alternativ ist es im Einzelfall möglich, eine Laufzeitverkürzung zu erreichen, um vor Rentenbeginn ganz schuldenfrei zu sein. Allerdings wird der Bauherr nur um eine Vorfälligkeitsentschädigung herumkommen, wenn diese Option bereits im Vertrag geregelt ist.

Baufinanzierung für Selbstständige

Viele Selbstständige und Freiberufler haben es schwerer als Angestellte oder Beamte, eine Bank zu finden, die die Immobilienfinanzierung für sie übernimmt. Die Messlatte bei der Bewilligung liegt meist hoch, da der Verwaltungsaufwand für diese Personengruppen größer ist. Während bei Angestellten oder Beamten der Lohn- oder Gehaltszettel als Einkommensnachweis ausreicht, müssen Selbstständige oder Freiberufler ihre Bilanzen vorlegen. Für sie ist es am einfachsten, sich an ihre Hausbank zu wenden, allerdings haben diese meist nicht die günstigsten Angebote.

Wer Wert darauf legt, einen guten Direktfinanzierer zu finden, sollte sich an einen Baugeldvermittler wenden. Allerdings müssen dann einige Vorausset-

zungen erfüllt sein. So sollte die Selbstständigkeit mindestens seit drei Kalenderjahren bestehen. Für diesen Zeitraum muss der Finanzierungswillige die Bilanzen oder die Gewinn-und-Verlust-Rechnung vorlegen. Bei einer Selbstständigkeit, die kürzer als drei Jahren dauert, kommt unter Umständen eine Finanzierung über den Ehepartner infrage. Generell gilt, dass die Chancen bei einem Finanzierungsvolumen von bis zu 60 Prozent des Beleihungswerts für den Kreditinteressenten besser stehen, denn dann entfallen manchmal die strikten Kriterien. Liegen die Einkommensnachweise der letzten drei Jahre vor, wird ein Durchschnittswert ermittelt. Problematisch ist allerdings, wenn die Einkünfte schwanken. Dies führt in der Regel zu einem Sicherheitsabschlag. Das Gleiche gilt für rückläufige Einnahmen.

Wichtig für die Banken ist der Gewinn vor Steuern. Hiervon wird ein Abschlag von bis zu 30 Prozent vorgenommen, der die Altersvorsorge decken soll. Den restlichen Teil wertet das Finanzinstitut als Nettoeinkommen, aus dem der Selbstständige die Finanzierung bestreiten kann. Allerdings zieht es davon gleich die normalen Lebenshaltungskosten für die Familie des Antragstellers ab.

Entscheidend ist zudem, in welche Gruppe die Bank die Person einstuft – ist sie Freiberufler (Arzt, Rechtsanwalt, Journalist oder Gutachter) oder ist sie Selbstständiger/Gewerbetreibender (Unternehmer, Händler, Handwerker)? Freiberufler haben es oft leichter, an eine Finanzierung zu kommen. Hinzu kommt, dass Banken kritische Branchen benennen. Schwierig ist die Lage derzeit beispielsweise für Gastronomen, Fitnessstudio- oder Kurierdienstbetreiber. Ihnen bleibt meist nur der Weg zur Hausbank, um den Traum von den eigenen vier Wänden vielleicht doch noch zu verwirklichen. Gleiches gilt für Selbstständige oder Freiberufler, die eine Vollfinanzierung wollen.

DER STEUEROPTIMIERTE JAHRESABSCHLUSS



Gerade gut verdienende Selbstständige tätigen häufig Geschäfte, die ihre Einkommensteuer reduzieren. Da Banken bei der Geldvergabe aber die Jahresabschlüsse betrachten, kann dadurch eine Kreditbeschaffung schwieriger oder teurer werden. In diesen Fällen lohnt sich unter Umständen ein Realkredit mit entsprechend hohem Eigenkapitalanteil.

Grundsätzlich können alle reinen Wohnobjekte, ob selbst genutzt oder zur Vermietung, finanziert werden. Schwieriger wird es, wenn ein Gewerbeanteil wie eine Werkstatt hinzukommt. Bei vielen Finanzierungsinstituten bestehen in solchen Fällen Einschränkungen, abhängig davon, wie viele Wohnungen im Objekt vorhanden sind. Ein Einfamilienhaus mit Verkaufsraum etwa ist schwieriger zu finanzieren, als ein Zehnfamilienhaus mit Verkaufsraum. Es kommt bei der Baufinanzierung darauf an, wie viel der gewerbliche Anteil an der Gesamtfinanzierung ausmacht.

Wie gesagt: Die Finanzierung für eine eigene Immobilie bekommen Freiberufler oder Unternehmer weniger leicht als Beamte oder Angestellte – es ist aber möglich. Gegebenenfalls sind allerdings Risikozuschläge hinzunehmen. Wichtig für Kreditinstitute ist, dass die Selbstständigkeit schon länger besteht und dass der Kreditantragsteller in der Lage ist, das gewünschte Objekt auf absehbare Zeit zu finanzieren. Selbstständige können darüber hinaus die gleichen staatlichen Förderprogramme nutzen wie Angestellte oder Beamte.

Kritische Situationen während der Finanzierung

Natürlich kann es zu Lebenssituationen kommen, in denen es schwerfällt, die aufgenommenen Kredite weiterhin zu bedienen. Was dabei zu beachten ist, erfahren Sie in den folgenden Ausführungen.

Baufinanzierung und Scheidung

Eine Trennung oder Scheidung ist an sich schon keine angenehme Sache, und auch der Erhalt der Immobilienfinanzierung bei gemeinsamem Eigentum gestaltet sich oft schwierig. Es gibt jedoch Möglichkeiten, den Verkauf des Hauses oder der Eigentumswohnung zu vermeiden, wenn beide Partner mitspielen.

1. Ein Partner übernimmt die Immobilie

Übernimmt ein Partner das Objekt, so muss er zukünftig die gesamte Belastung dafür tragen. Handelt es sich um den Hauptverdiener, sollte das

für ihn kein Problem darstellen, es sei denn, es bestehen hohe Unterhaltsverpflichtungen. Sind beide Partner zu etwa gleichen Teilen an den Zahlungen beteiligt, ist das Ganze meist deutlich problematischer. An dieser Stelle beginnt die Rechenarbeit. Welche monatliche Belastung ist tragbar, wenn ein Zahler aus den Finanzierungs- und Versicherungsverträgen ausscheidet? Möglich ist auch eine andere Lösung: Ein Partner übernimmt die gesamte Finanzierung und erhält im Gegenzug vom anderen Partner eine Art Familiendarlehen für eine bestimmte Zeit. Das lässt sich aber nur realisieren, wenn der andere Partner leistungsfähig genug ist.

Kommt keine einvernehmliche Lösung zustande, bleiben nur zwei Wege: zum einen der Gang zur Bank, um eine Verringerung der Tilgungsraten zu erreichen, damit sich die finanzielle Belastung möglichst stark verringert. Das ist bei zahlreichen Finanzierungsverträgen möglich. Zum anderen kann der bedürftige Partner die kommunale Wohngeldstelle aufsuchen, um einen Lastenzuschuss zu beantragen. Dieser wird zunächst für zwölf Monate gezahlt und deckt einen Teil der Finanzierung ab, abhängig davon, wie die sonstigen Vermögens- und Einkommensverhältnisse aussehen.

TIPP FÜR DIE GEMEINSCHAFTLICHE FINANZIERUNG



Die dargestellte Problematik zeigt: Wer eine Wohnung oder ein Haus gemeinschaftlich finanziert, sollte darauf achten, einen Vertrag mit Tilgungsanpassung zu unterzeichnen. So steht bei einer Trennung zumindest einem Partner noch der Weg offen, die Immobilie zu halten.

2. Teilung

Lässt sich die Immobilie teilen, beispielsweise weil es sich um ein Zweifamilienhaus handelt oder das Objekt ohne großen finanziellen Aufwand in ein Zweiparteienobjekt verwandelt werden kann, steht einer Weiterfinanzierung nichts mehr im Weg. Es ist dann egal, was die Partner jeweils mit ihrer Hälfte machen wollen – ob sie darin wohnen bleiben möchten, die Wohnung vermieten oder sie verkaufen wollen.

Die beiden Beteiligten übernehmen in diesem Fall, nachdem die Objektteilung im Grundbuch fixiert wurde, einen Teil der Immobilie und tragen die

reduzierten Monatsraten selbst. Eventuell sind sogenannte Wertüberschüsse auszugleichen. Das ist dann der Fall, wenn die beiden Teile der Immobilie unterschiedlich viel wert sind. Der Wertausgleich zwischen den Partnern findet innerhalb des Scheidungsverfahrens statt.

3. Vermietung

Kann einer der Eigentümer die finanzielle Belastung nicht bewältigen, wenn er die Immobilie selbst nutzt, bleibt die Alternative einer Vermietung. In der Regel übernimmt ein Partner das Haus oder die Wohnung und vermietet dann das Objekt während der Finanzierungsphase. Zwar ist dies mit dem Auszug verbunden, aber gerade bei Objekten, die eine Wertsteigerung versprechen, eine durchaus interessante Lösung.



WIE SICH DIE IMMOBILIE RETTEN LÄSST

Wie es mit der Baufinanzierung bei Trennung oder Scheidung weitergeht und ob einer der Partner im Haus oder in der Wohnung bleiben kann, das hängt natürlich auch davon ab, ob sich die beiden Parteien einigen können. Im Rahmen der Scheidung findet ein Finanzausgleich statt, der die Interessen beider Partner berücksichtigt. Eine Finanzierung ist damit häufig zu retten. Zu einem Verkauf oder gar einer Teilungsversteigerung sollte es nur kommen, wenn keiner der Partner im trauten Heim verbleiben möchte.

Finanzierung und Arbeitslosigkeit

Immobilien Eigentümer, die bereits arbeitslos sind oder es in Kürze werden, haben keine großen Handlungsalternativen. Wichtig ist es, die abgeschlossenen Finanzierungsverträge genau zu studieren. Besteht die Möglichkeit, die Tilgung für einen bestimmten Zeitraum auszusetzen, steht damit eventuell eine Hintertür offen. Wer in eine solche Situation gerät, der sollte am besten gleich Gespräche mit dem finanzierenden Kreditinstitut führen. Oft lassen sich die Banken auf etwa drei bis sechs Monate Tilgungsaussetzung ein. Lehnt die Bank dies ab, wird es schwierig, der Immobilieneigentümer ist dann ganz vom Wohlwollen des Finanzierers abhängig.

Eine weitere Möglichkeit: Es lohnt sich zu prüfen, ob es der Vertrag erlaubt, die Tilgung zurückzusetzen, beispielsweise von zwei auf ein Prozent. Dies würde bei einem Kredit von 120.000 Euro eine um ungefähr 200 Euro geringere Tilgungsrate im Monat bewirken.

LASSEN SIE SICH BERATEN

In vielen Fällen steht dem Kreditgeber ein außerordentliches Kündigungsrecht bei Arbeitslosigkeit zu. Generell gilt, dass ein Rettungsversuch immer auf den Einzelfall abgestimmt sein muss. Beratung, beispielsweise bei der Verbraucherzentrale, ist in solch einem Fall sinnvoll.

Wer nur kurze Zeit arbeitslos ist, kann seinen Dispo ausreizen. Ob in einer solchen Lage zusätzliche Kredite zur Überbrückung der Arbeitslosigkeit abgeschlossen werden sollten, ist dagegen sehr fragwürdig. Als Lösung bietet sich eigentlich nur eine drastische Reduzierung der Lebenshaltungskosten an, soweit dies möglich ist. Zudem können Betroffene einen Antrag auf Lastenzuschuss bei der örtlichen Wohngeldstelle einreichen. Hierzu muss das Gesamteinkommen des Haushalts offengelegt werden. In einem komplexen Verfahren wird der Zuschussbetrag für den Einzelfall errechnet, durchschnittlich sind das 150 bis 200 Euro. Der Lastenzuschuss kann aber genauso gut bei zehn Euro oder gar 750 Euro liegen, je nach den persönlichen Voraussetzungen.

Private Arbeitslosenversicherung

Um Kunden Schutz vor den Folgen der Arbeitslosigkeit zu bieten, vor allem auch in Bezug auf Finanzierungen, haben Versicherungsunternehmen die private Arbeitslosenversicherung entwickelt. Sie kann die Finanzierung einer Immobilie bis zu einem Zeitraum von einem Jahr übernehmen. Dabei ist es meistens möglich, den vollen Betrag bis zu einer Obergrenze von 1.500 Euro oder nur einen Teilbetrag abzusichern. Meistens wird maximal bis zum 60. Lebensjahr gezahlt. Die private Arbeitslosenversicherung orientiert sich in der Regel an der Zinsfestschreibung.

Doch so schön dieses Angebot klingt – es gibt kein Produkt ohne Haken. Bevor der Versicherte Leistungen aus der Versicherung empfangen kann, steht eine Karenzzeit von meist drei Monaten an. Währenddessen muss er die Prämie weiterzahlen, das Gleiche gilt für den Zeitraum des Leistungsbezugs. Das mindert die Vorteile einer solchen Versicherung doch ganz erheblich. Die Frage stellt sich, ob es nicht sinnvoller ist, die Beiträge, die der Versicherte eigentlich zahlen würde, in sichere und renditeorientierte Anlageformen einzuzahlen.

Die privaten Arbeitslosenversicherungen sind übrigens häufig nicht so günstig, wie es die Anbieter gern darstellen – mit mindestens fünf Prozent des vereinbarten Leistungsbetrags muss der Kunde rechnen.



WAS GILT BEI LÄNGERER ARBEITSLOSIGKEIT?

Wer länger arbeitslos ist, sollte prüfen, ob er einen Anspruch auf die Grundsicherung für Arbeitsuchende (Hartz IV) hat. Dann ist auch angemessenes Wohneigentum erlaubt. Die Höhe der Förderung hängt von der Wohnfläche ab. So sind für eine Familie mit zwei Kindern 120 Quadratmeter Wohnfläche bei einer Wohnung und 130 Quadratmeter bei einem Haus förderfähig.

Kosten sparen mit staatlichen Fördermitteln

Staatliche Fördermittel sind ein wichtiger Baustein der Fremdfinanzierung. Zwar benötigen Bauherren oder Immobilienerwerber in der Regel trotzdem ein Darlehen von einem privatwirtschaftlichen Kreditgeber, jedoch kann sich gerade bei aufwändigeren Vorhaben eine Förderung und insbesondere die Kombination verschiedener Fördermittel auszahlen. Überprüfen Sie daher genau, inwieweit es sich für Sie lohnt, entsprechende Mittel in Anspruch zu nehmen.

Programme der KfW Bankengruppe richtig kombinieren

Die öffentlich-rechtliche KfW unterstützt sowohl Privatpersonen als auch Unternehmen, die eine Immobilie finanzieren wollen, mit den folgenden Förderprogrammen:

- KfW-Wohneigentumsprogramm
- „Wohnraum Modernisieren“
- „Energieeffizient Bauen“
- „Energieeffizient Sanieren“
- „Altersgerecht Umbauen“

Die kreditgebende Bank stellt die Fördermittel meistens in Form zinsgünstiger Darlehen zur Verfügung, teilweise vergibt sie auch Zuschüsse. Für Darlehen aus diesen Programmen gilt ebenfalls: Der Bauherr oder der Immobilienerwerber muss – wie bei herkömmlichen Hypothekenkrediten –

grundsätzlich genügend Mittel haben, um die Zins- und Tilgungsleistungen erbringen zu können und gleichzeitig die Bewirtschaftungskosten für die Immobilie zu tragen.

KfW-Wohneigentumsprogramm

Mit ihrem Wohneigentumsprogramm unterstützt die KfW die Errichtung oder den Erwerb von Neubauten oder bestehendem Wohneigentum, ohne dabei besondere Anforderungen an die energetische Qualität des Gebäudes zu stellen. Jede Privatperson, die Wohneigentum erwerben oder bauen will, um selbst darin zu wohnen, kann von der KfW einen langfristigen Kredit aus dem KfW-Wohneigentumsprogramm erhalten.



VORTEIL BEI KfW-KREDITEN

Kredite aus dem KfW-Wohneigentumsprogramm sind nicht so zinsgünstig wie die aus anderen Programmen der KfW. Bisweilen schaffen es Direktbanken oder Kreditvermittler im Internet, geringere Zinsen anzubieten. Die Kredite der KfW sind jedoch mit dem Vorteil verbunden, dass die KfW auch mit einer nachrangigen Absicherung im Grundbuch einverstanden ist.

„Energieeffizient Bauen“ und „Energieeffizient Sanieren“

Die Förderung energieeffizienter Maßnahmen bei Neu- und Altbauten erfolgt über die Programme Energieeffizient Sanieren und Energieeffizient Bauen. Bauherren und Immobilieneigentümer können zinsvergünstigte Darlehen und Zuschüsse erhalten. Die Sanierungsförderung gilt nur für Wohneigentum, für das vor dem 1.10.1995 der Bauantrag gestellt oder die Bauanzeige erstattet wurde.

Wie hoch die Förderung für ein Vorhaben ausfällt, hängt von der Energieeffizienz des Gebäudes ab. Maßgebend ist das sogenannte KfW-Effizienzhaus. Die KfW Bankengruppe fördert Gebäude, die den Mindeststandards der Energieeinsparverordnung (EnEV) 2009 entsprechen. Diese dürfen maximal zwischen 130 und 55 Prozent des Jahres-Primärenergiebedarfs der gemäß EnEV 2009 zulässigen Höchstwerte aufweisen. Ein Neubau muss mindestens dem Standard eines Effizienzhauses 70 entsprechen oder ein Passivhaus sein.

„Wohnraum Modernisieren“

Für Immobilieneigentümer, die ihr Haus oder ihre Wohnung modernisieren oder instand setzen möchten, stellt die KfW zinsgünstige Darlehen aus dem Programm Wohnraum Modernisieren zur Verfügung. Der Kredit ist für alle Vorhaben gedacht, die das Wohnen angenehmer machen und mit denen sich die Wohnung modernisieren oder instand setzen lässt.

„Altersgerecht Umbauen“

Mithilfe des Kredits aus diesem Programm können Immobilieneigentümer Wohnungen und Wohngebäude barrierefrei oder barrierereduziert gestalten und gegebenenfalls mit intelligenter Haustechnik ausstatten. Wer mindestens 6.000 Euro investiert, erhält zusätzlich fünf Prozent der förderfähigen Kosten erstattet. Der Höchstbetrag liegt bei 2.500 Euro Zuschuss pro Wohneinheit, was einer Investitionssumme von 50.000 Euro entspricht.

So kombinieren Sie die Förderprogramme

Die Förderprogramme der KfW sind so gestaltet, dass sie sich auch gut kombinieren lassen.

Erwerb einer energetisch sanierten Wohnung, Baujahr vor dem 1.10.1995

Für eine selbst genutzte, energetisch sanierte Eigentumswohnung stehen dem Erwerber die folgenden KfW-Förderprogramme zur Verfügung:

- KfW-Wohneigentumsprogramm
- Energieeffizient Sanieren

Damit beide Programme in Anspruch genommen werden können, müssen die Kosten für beide Teile im Kaufvertrag getrennt ausgewiesen sein. Ist das nicht der Fall, kann nur die Förderung über das Wohneigentumsprogramm beantragt werden. Die Basis für das KfW-Wohneigentumsprogramm ist der Kaufpreis, für das Programm „Energieeffizient Sanieren“

sind es die Kosten zur Verbesserung des Energiestandards auf das KfW-Effizienzhaus-Niveau.

30 Prozent des Kaufpreises und die Höchstsumme von 100.000 Euro kann der Antragsteller mit dem KfW-Wohneigentumsprogramm finanzieren. Für die energetische Sanierung stellt die Bank einen Kredit bis zu einem Betrag von 75.000 Euro pro Wohneinheit zur Verfügung. Darüber hinaus gibt es einen Tilgungszuschuss. Dieser macht – abhängig von der Energieeffizienz des Hauses – zwischen 2,5 und 12,5 Prozent der Darlehenssumme aus.

Es besteht auch die Möglichkeit, statt des Darlehens einen Investitionszuschuss in Anspruch zu nehmen. Für ein KfW-Effizienzhaus 55 gibt es zum Beispiel 17,5 Prozent der förderfähigen Kosten und höchstens 13.125 Euro pro Wohneinheit.

KfW-Haus 70 mit Einliegerwohnung

Für ein KfW-Haus 70 können Bauherren die folgenden beiden Programme nutzen:

- KfW-Wohneigentumsprogramm
- Energieeffizient Bauen

Die Gesamtkosten laut KfW-Wohneigentumsprogramm beinhalten sämtliche Bau- und Grundstückskosten. Allerdings ist eine Einliegerwohnung nicht förderfähig, die Kosten hierfür müssen abgezogen werden. Hinzu kommen die anteiligen Baukosten, die für energetische Maßnahmen anfallen, die über das Programm Energieeffizient Bauen abgedeckt sind. Darin sind auch die Kosten für energetische Bauleistungen für die Einliegerwohnung enthalten.

Insoweit fallen lediglich die reinen Baukosten für die Einliegerwohnung nicht in die Förderung. Für solche Bauvorhaben stellt die KfW einen Kredit über 100 Prozent der Baukosten bis zu einem Betrag von höchstens 50.000 Euro zur Verfügung.

Zweifamilienhaus mit energetischer Sanierung, Baujahr vor dem 1.1.1995

In diesem Fall kommen sogar vier Programme für die Förderung infrage, das sind:

- KfW-Wohneigentumsprogramm
- Energieeffizient Sanieren – Einzelmaßnahmen
- Wohnraum Modernisieren
- Altersgerecht Umbauen

Als Basis für die Förderung über das KfW-Wohneigentumsprogramm dient der Kaufpreis des Objekts. Beim Programm Energieeffizient Sanieren liegt der förderfähige Höchstbetrag bei 50.000 Euro je Wohneinheit, bei einem Zweifamilienhaus sind das zusammen 100.000 Euro. Weil gleichzeitig eine Modernisierung des gesamten Hauses vorgenommen wird, können über das Programm Wohnraum Modernisieren noch weitere Ausgaben angesetzt werden. Für die barrierefreie Gestaltung stehen Mittel des Programms Altersgerecht Umbauen zur Verfügung.

Wann lohnen sich KfW-Darlehen?

KfW-Darlehen zahlen sich – aufgrund der sehr günstigen Zinsen – besonders beim Bau oder Erwerb eines energieeffizienten Hauses aus sowie bei einzelnen Sanierungs- und Modernisierungsmaßnahmen. Ein Darlehen des Wohneigentumsprogramms ist vor allem dann von Vorteil, wenn der Kreditnehmer über wenig Eigenkapital verfügt. Mithilfe des KfW-Darlehens kann er dann seinen Beleihungsauslauf senken und günstigere Kreditkonditionen wahrnehmen. Die KfW akzeptiert auch nachrangige Kredite, ohne dafür einen Aufpreis zu berechnen. So spart sich der Kreditnehmer den Zinsaufschlag bei der Bank auf das Hauptdarlehen.

Ein KfW-Darlehen wird immer bei der Hausbank beantragt, diese muss mit der Einbindung der KfW-Mittel in die Finanzierung also einverstanden sein. Dazu ist nicht jedes Kreditinstitut bereit, da die Hausbank wiederum

für die Rückzahlung des Darlehens gegenüber der KfW haftet. Außerdem gibt es Institute, die den KfW-Kredit voll in die Beleihungsgrenze für ihre eigenen Darlehen mit einrechnen. Dann geht der Zinsvorteil verloren.



FRAGEN SIE BEI DER BANK GEZIelt NACH

Wenn Sie Interesse daran haben, ein KfW-Programm zu nutzen, müssen Sie den Bankberater gezielt danach fragen. Die Bank beantragt diese Förderung nicht automatisch für Sie.

Förderung durch „Wohnriester“

Das seit 2008 gültige Eigenheimrentengesetz, kurz „Wohnriester“ genannt, macht es möglich, dass Bauherren und Immobilieneigentümer die staatliche Riesterförderung für die Finanzierung einer selbst genutzten Immobilie einsetzen. Es gibt zwei Varianten: Bei der ersten nutzt der Bauherr den Wohnriester, indem er das Guthaben eines bereits bestehenden Riestervertrags in die Baufinanzierung steckt. Die zweite besteht darin, ein von den Kreditgebern angebotenes spezielles Riesterdarlehen aufzunehmen.

Den eigenen Riestervertrag beleihen

Riesterparer können angesammelte Summen aus einem bereits besparten Riestervertrag – Spar-, Lebensversicherungs- oder Fondsvertrag – komplett entnehmen und für die Finanzierung eines Eigenheims einsetzen. Auch Teilentnahmen sind möglich, aber nur bis maximal 75 Prozent. Sie erhöhen damit Ihr Eigenkapital und benötigen weniger Kredit. Auch für die Tilgung von Hypothekendarlehen können Sie das Geld verwenden. Der Riestervertrag wird dann nicht mehr weiter bespart, stattdessen wird der Sparbeitrag eingesetzt, um den Kredit abzuführen.

Eine Entschuldung mit Riester ist nur möglich, wenn die fragliche Immobilie im Jahr 2008 oder später angeschafft wurde. Zudem lässt sich das angesparte Kapital nur zur Umschuldung verwenden, wenn das bereits abgeschlossene Immobiliendarlehen ein zertifiziertes Riesterdarlehen ist. Liegt

der Kauf länger zurück, können Sparer ihr Riestergeld und ihre Zulagen einsetzen, sobald der aktuelle Immobilienkredit ausläuft – sie müssen danach lediglich auf ein gefördertes Darlehen umsteigen.

TILGUNG ÄLTERER DARLEHEN



Schulden aus älteren Hypothekendarlehen lassen sich mit Riester tilgen, wenn der Sparer schon bald in Rente geht. Zu Beginn der Auszahlungsphase des Riestervertrags, also meist mit Renteneintritt, frühestens jedoch mit 60 Jahren, hat der Sparer das Recht, sein Riesterkapital komplett zu entnehmen, um bestehende Restschulden für sein Eigenheim abzulösen.

Entnimmt der Sparer sein Guthaben, besteht die Möglichkeit, dass er diesen Riesterfonds, den Rietersparplan oder die Riesterrentenversicherung weiter bespart. Er ist dazu jedoch nicht verpflichtet. Verbleibt Geld in dem Riestervertrag, lässt sich dieser freistellen. Das Guthaben liegt dann bis zum Rentenbeginn auf dem bisherigen Konto beim Anbieter und wird später als Rente ausbezahlt.

Die Riesterförderung gibt es nur für ein Produkt pro Kopf. Zahlt der Sparer weiterhin Beiträge in seinen alten Riestervertrag ein und tilgt parallel ein Riester-gefördertes Darlehen oder zahlt in einen Riesterbausparvertrag ein, bekommt er für den bisherigen Riestervertrag keine Förderung mehr.

Eine Kündigung des alten Vertrags ist dennoch nicht zu empfehlen, denn damit können für den Sparer hohe Kosten einhergehen. Mit der Kündigung verliert er nicht nur die Riesterförderung aus der Vergangenheit, auch das Finanzamt hält die Hand auf: Alle gewährten Zulagen und Steuervorteile muss er in einem Rutsch zurückzahlen.

Bei Wohnriester-Darlehen genau hinschauen

Für Bauherren oder Immobilienerwerber, die ihre Immobilien selbst nutzen wollen, kann sich ein sogenanntes Riesterdarlehen oder ein Riesterbausparvertrag lohnen. Seit dem 1.11.2008 dürfen Banken, Bausparkassen und Versicherer entsprechende Verträge anbieten. Wer ein solches Darle-

hen in Anspruch nimmt, erhält für dessen Tilgung die gleichen Zulagen und Steuervorteile wie für einen herkömmlichen Riesterparvertrag.

Zwischen den derzeit angebotenen Riester-Annuitätendarlehen sowie den herkömmlichen Hypothekendarlehen mit einer Zinsbindung zwischen fünf und 20 Jahren bestehen bezüglich der Konditionen kaum Unterschiede. Es gibt einige günstige Riesterangebote, viele Finanzinstitute verlangen hierfür aber höhere Zinsen als für Darlehen ohne Förderung. Besonders zinsgünstig können Kombiverträge der Bausparkassen sein, die aus einem Bausparvertrag und aus einem tilgungsfreien Darlehen bestehen und eine Laufzeit von circa 20 Jahren haben. Von diesen Bausparangeboten profitieren nur Bauherren mit genügend Eigenkapital, mindestens 20 Prozent des Kaufpreises zuzüglich der Nebenkosten sind Pflicht.

Letztendlich entscheidet der Kostenunterschied, ob sich ein solches Darlehen rechnet. Zwar können sich aufgrund der Förderung sogar Riesterdarlehen mit einem etwas höheren Zinssatz als herkömmliche Darlehen lohnen, doch je höher der Zinsabstand, desto kleiner werden die Vorteile durch die Förderung. So kann ein Riesterdarlehen mit einem relativ hohen Zinssatz für den Darlehensnehmer teurer sein als ein ungefördertes Darlehen. Deshalb müssen Bauherren genau hinschauen und sich die besten Angebote herauspicken.

Weil Kreditnehmer Riesterdarlehen schneller zurückzahlen, sparen sie über die Förderung, die Steuervorteile und die Zinsersparnisse hinaus zusätzlich Geld. Insgesamt sind Kostenminderungen von 10.000 Euro möglich – je nach Einkommen, Alter, Kinderzahl und Finanzierung –, aber auch deutlich mehr.



ZWEI VERTRÄGE FÜR VERHEIRATETE

Verheiratete müssen getrennte Verträge abschließen, weil beide Partner einen eigenen Anspruch auf die Förderung haben. Das gilt auch dann, wenn ein Partner kein eigenes Einkommen hat und nur mittelbar zulageberechtigt ist. Dadurch wird die Finanzierung etwas komplizierter, was aber in der Regel kein Problem darstellt. Manche Anbieter vergeben grundsätzlich kein Riesterdarlehen an den Ehepartner, der kein Einkommen hat.

Zulagen und Steuervorteile

Wohnriesternutzer und -darlehensnehmer erhalten Zulagen vom Staat. Wer seinem alten Riestervertrag Geld entnimmt oder jährlich vier Prozent seines Bruttoeinkommens des Vorjahres, maximal 2.100 Euro, zur Tilgung eines Riesterdarlehens einsetzt, hat Anspruch auf die volle Förderung. Die Voraussetzung ist, dass der Antragsteller sein Eigenheim erst nach 2007 gebaut oder gekauft hat und es selbst nutzt. Wohnriester-Darlehen müssen außerdem vom Bundesamt für Finanzdienstleistungsaufsicht zertifiziert sein. Der Förderberechtigte ist verpflichtet, das Darlehen spätestens bis zum 68. Lebensjahr zu tilgen.

WOHNRIESTER-FÖRDERUNGEN



Die jährlichen Zulagen für Erwachsene betragen 154 Euro, je Kind 185 Euro beziehungsweise 300 Euro, wenn das Kind 2008 oder später geboren ist. Hinzu kommen eventuell Steuervorteile. Diese werden aber nur gewährt, wenn die Steuerersparnis die Höhe der Zulagen insgesamt übersteigt. Jeder Förderberechtigte hat die Möglichkeit, einen Tilgungsbetrag von bis zu 2.100 Euro inklusive Zulagen im Jahr als Sonderausgaben abzusetzen.

Erlaubt sind die Anschaffung von selbst genutzten Immobilien sowie der Erwerb von Anteilen an eingetragenen Wohnungsbaugenossenschaften oder eigentumsähnlichen, pfändungssicheren Wohnrechten in einer Seniorenanlage. Die Renovierung oder Modernisierung einer Immobilie fördert der Staat nicht, das Gleiche gilt für den altersgerechten Umbau eines Hauses. Das Objekt muss zusätzlich folgende Bedingungen erfüllen:

- Der Standort der Immobilie liegt in Deutschland. Objekte im Ausland werden gefördert, wenn der Riesterparer dort seinen Lebensmittelpunkt hat und weiterhin in die deutsche Rentenversicherung einzahlt.
- Die Immobilie wird als Hauptwohnsitz genutzt, nicht vermietet.
- Es darf sich nicht um eine Ferien- oder Wochenendwohnung handeln.

Nachgelagerte Besteuerung

Wie bei allen anderen Formen des Riestersparens sind die Zulagen und die Wohnriesterbeiträge in der Ansparphase steuerfrei. Nach Renteneintritt greift dann jedoch die nachgelagerte Besteuerung. Da der Nutzer des Wohnriesters keine monatliche Rente erhält, die besteuert werden könnte, legt das Finanzamt stattdessen ein fiktives Konto an. Auf diesem werden die staatlich geförderten Tilgungsleistungen und die darauf gewährten Zulagen sowie gegebenenfalls der Betrag, der aus einem Riestersparvertrag zum Wohnriestern entnommen wurde, erfasst. Am Ende eines jeden Jahres wird der Stand des Wohnförderkontos jeweils um zwei Prozentpunkte erhöht.

Der Ruheständler zahlt dann im Alter die Steuer auf das in die Immobilie investierte Kapital. Zum Renteneintritt kann er entscheiden, ob er die Steuerschuld auf einen Schlag zahlen oder in Raten über 23 Jahre abtöten will. Hier werden dann durchaus auch einmal Beträge von 10.000 Euro fällig. Der Bauherr, der Wohnriester einsetzt, muss also entsprechend vorsorgen, da er meist im Alter weniger Geld zur Verfügung hat als während der Berufstätigkeit.



ACHTUNG

DAS GILT FÜR IHRE STEUERN

Wenn Sie die Steuerschuld sofort begleichen, dann erlässt Ihnen das Finanzamt 30 Prozent der geschuldeten Summe. Eventuell ist es aber günstiger, das geförderte Kapital über einen längeren Zeitraum zu versteuern. Wenn Sie nur über geringe Einkünfte verfügen, kann es sein, dass Sie dann überhaupt keine Steuern zahlen müssen.

Wohnraumförderung der Bundesländer

Wer bauen oder eine Immobilie erwerben oder modernisieren möchte, kann beim Bundesland Fördermittel beantragen. Diese Hilfen stellen einen wichtigen Baustein der Finanzierung dar und sollen vor allem Familien

mit Kindern, die über ein geringes Einkommen verfügen, dabei unterstützen, ihren Traum von den eigenen vier Wänden zu verwirklichen.

Für Selbstnutzer halten die Bundesländer zinsgünstige Darlehen, monatliche Aufwendungshilfen oder direkte Baukostenzuschüsse, die nicht zurückgezahlt werden müssen, bereit. Der Bund und die Länder übernehmen außerdem Bürgschaften und die Gemeinden stellen verbilligtes Bauland zur Verfügung. Geregelt ist das im Wohnraumförderungsgesetz (WoFG).

Nicht nur der Neubau eines Eigenheims, sondern auch der Kauf sowie die Modernisierung und Instandsetzung von bereits vorhandenem Wohnraum werden gefördert, ebenso wie der Kauf eines Grundstücks über Erbpacht. Informationen und Links zu den jeweiligen Landesbanken und Programmen bietet die Internetseite www.baufoerderer.de. Zielgruppe dieser Förderungen sind vor allem Familien oder Alleinerziehende mit zwei oder mehr Kindern und Haushalte, in denen wegen der Behinderung eines Haushaltsangehörigen oder aus sonstigen Gründen ein besonderer baulicher Bedarf besteht.

DARLEHEN IN NIEDERSACHSEN



In Niedersachsen kann eine Familie mit zwei und mehr Kindern, die ein Haus bauen oder eine Immobilie erwerben möchte, ein Darlehen von 35.000 Euro bekommen, wenn ihre derzeitigen Wohnverhältnisse unzureichend sind. In den ersten zehn Jahren der Laufzeit ist das Darlehen zinsfrei, ab dem elften Jahr zahlt die Familie Zinsen in Höhe von vier Prozent. Außerdem fallen ein einmaliges Bearbeitungsentgelt (ein Prozent des Darlehensbetrags) und ein jährlicher Verwaltungskostenbeitrag (0,5 Prozent vom Darlehensursprungsbetrag, nach Tilgung der Hälfte des Darlehens 0,25 Prozent) an.

Ob Sie zur Gruppe der Förderberechtigten gehören, hängt von Ihrem Einkommen ab. Nach § 9 WoFG darf das Gesamteinkommen des Haushalts eines Antragstellers bestimmte Grenzen nicht überschreiten. Das Gesamteinkommen setzt sich aus den Jahreseinkommen aller im Haushalt lebenden Personen abzüglich bestimmter Frei- und Abzugsbeträge zusammen. Es gelten folgende Grenzen:

- Einpersonenhaushalte: 12.000 Euro.
- Zweipersonenhaushalte: 18.000 Euro.
- Für jeden weiteren zum Familienhaushalt zählenden Angehörigen erhöht sich die Einkommensgrenze um 4.100 Euro.
- Für jedes zum Haushalt zählende Kind erhöht sich die Grenze um weitere 500 Euro.

Die Bundesländer sind gemäß WoFG ausdrücklich ermächtigt, bei der Förderung von selbst genutztem Wohneigentum von diesen Grenzen abzuweichen, wenn die örtlichen und regionalen wohnungswirtschaftlichen Verhältnisse dafür sprechen. In vielen Bundesländern können Sie mit Kulanz rechnen, wenn Sie über der Einkommensgrenze liegen. Zum Teil gewähren die Landesbanken auch dann noch Fördermittel, wenn das Einkommen des Antragstellers die Grenzen um 40 oder 50 Prozent überschreitet. Wer eine Förderung erhalten will, darf zudem mit seinem Wohneigentum bestimmte Wohnflächengrenzen nicht überschreiten. Diese Grenzen können die Bundesländer ebenfalls selbst festlegen.

Eine weitere Bestimmung besagt, dass Fördermittel nur für Vorhaben gewährt werden dürfen, die noch nicht begonnen wurden. Wenn Sie vorhaben, einen Antrag zu stellen, sollten Sie dies also frühzeitig vor Abschluss des Kauf- oder Bauvertrags in die Tat umsetzen. Es gibt keinen Rechtsanspruch auf die Förderung. Selbst der Bauherr oder Eigenheimerwerber, der alle Voraussetzungen erfüllt, kann nicht sicher davon ausgehen, dass er auch eine Förderung erhält.



DIE JÄHRLICHEN MITTEL DER BUNDESLÄNDER SIND BEGRENZT

Bei der Bewilligung spielt auch eine Rolle, in welcher Reihenfolge die Anträge eingehen. Da zudem die jährlichen Mittel je nach finanzieller Ausstattung des Bundeslandes begrenzt sind, werden diese im Lauf des Jahres verbraucht und zu spät gestellte Anträge abgewiesen. Treten Sie deshalb möglichst frühzeitig mit der Bewilligungsstelle in Kontakt.

Zuschuss zur Energiesparberatung kassieren

Für Haus- oder Wohnungseigentümer, die ihr Haus modernisieren und in den Umweltschutz investieren wollen, gibt es Hilfe. Sie können im Rahmen der „Vor-Ort-Beratung“ eine Energiesparberatung in Anspruch nehmen und vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) einen nicht rückzahlbaren Zuschuss zu den Kosten dafür erhalten. Das Amt fördert Energiesparberatungen, die sich umfassend mit baulichem Wärmeschutz sowie der Wärmeerzeugung und -verteilung (einschließlich der Warmwasserbereitung und der Nutzung erneuerbarer Energien) befassen.

Fördervoraussetzungen

Voraussetzung für den Erhalt des Zuschusses ist, dass der Eigentümer bis zum 31.12.1994 den Bauantrag für das Wohngebäude gestellt beziehungsweise die Bauanzeige durchgeführt hat. Zudem darf die Gebäudehülle danach nicht aufgrund späterer Baugenehmigungen zu mehr als 50 Prozent durch Anbau oder Aufstockung verändert worden sein. Zudem muss der Bau ursprünglich als Wohngebäude geplant gewesen sein und aktuell mehr als die Hälfte der Gebäudefläche zu Wohnzwecken genutzt werden.

BERATUNG FÜR EIGENTÜMER



Für Eigentümer von Wohnungen ist eine Beratung nur dann möglich, wenn diese sich auf das gesamte Gebäude bezieht und die Eigentümergemeinschaft damit einverstanden ist.

Höhe des Zuschusses

Der Zuschuss kann insgesamt maximal 50 Prozent der Kosten betragen, die für die Energieberatung anfallen. Für eine Vor-Ort-Beratung für Ein- und Zweifamilienhäuser beträgt die Finanzspritze 300 Euro, für Wohnhäuser mit mindestens drei Wohneinheiten macht sie 360 Euro aus. Bestimmte zusätzliche Beratungsinhalte, die vermittelt werden, können eine höhere Förderung begründen.

Den Antrag stellt der Berater

Den Antrag auf eine solche Förderung stellt nicht der Immobilieneigentümer selbst, sondern der von ihm beauftragte Berater, der vom BAFA zugelassen sein muss. Ein Rechtsanspruch auf die Förderung besteht nicht.



ENERGIEBERATER UNTER WWW.BAFA.DE

Über die Internetseite des BAFA (www.bafa.de) können sich Interessierte die Kontaktdaten der in ihrer Nähe ansässigen Energieberater anzeigen lassen. Der Energieberater erhält den Zuschuss ausgezahlt und muss diesen in voller Höhe im Rahmen der Rechnungsstellung an den Kunden weitergeben.

Steuern sparen mit Baudenkmalen

Wer eine Immobilie erwerben möchte, sollte durchaus auch ein Baudenkmal in Erwägung ziehen. Solche Objekte sind nicht nur schön anzusehen, sondern Aufwendungen für Sanierungen an denkmalgeschützten Gebäuden werden auch steuerlich vom Staat besonders gefördert.

Wer eine denkmalgeschützte Immobilie erwirbt und selbst nutzt, darf gemäß § 10 f Einkommensteuergesetz (EStG) über zehn Jahre jeweils neun Prozent der Aufwendungen für Herstellung, Renovierung oder Modernisierung als Sonderausgaben bei der Steuer ansetzen. Steuerlich begünstigt sind also nur die Kosten für Baumaßnahmen, die nach Abschluss des Kaufvertrags fällig werden. Diese können bei Gebäuden, die grundrenoviert werden müssen, allerdings bis zu 85 Prozent des Gesamtpreises ausmachen.

Vermieter und Kapitalanleger dürfen nach § 7 i EStG im Jahr der Herstellung und in den folgenden sieben Jahren ebenfalls jeweils bis zu neun Prozent der Herstellungskosten beziehungsweise der Anschaffungskosten und in den folgenden vier Jahren jeweils sieben Prozent der Herstellungskosten absetzen.

Um diesen Vorteil nutzen zu können, muss sich der Erwerber vor den geplanten Baumaßnahmen mit der zuständigen Behörde für Denkmalschutz

und Denkmalpflege abstimmen und ein förmliches Bescheinigungsverfahren durchlaufen. Welche Baumaßnahmen erlaubt sind und welche nicht, ist von den örtlichen Behörden genau vorgegeben. Erhält der Bauherr auch öffentliche Zuschüsse, zum Beispiel vom Land oder von der Denkmalstiftung, muss die Bemessungsgrundlage für die Steuerförderung entsprechend gekürzt werden.

Kauf vom Bauträger

Anbieter von Denkmalbauten sind oft Bauträger. Sie renovieren die Objekte nach dem Kauf und übergeben sie dann den neuen Eigentümern in fertigem Zustand. Ebenfalls im Paket enthalten sind die Abstimmungen mit der Denkmalschutzbehörde.

Auch bei einem Kauf über solche Profianbieter kann der Erwerber den Sonderausgabenabzug in Anspruch nehmen. Vermieter müssen jedoch aufpassen: Der Kaufvertrag mit dem Bauträger wirkt wie ein Steuerstundungsmodell, wenn dieser viele zusätzliche Leistungen wie die Vermittlung für die Finanzierung oder Rechts- und Steuerberatung enthält. Sie können Ihre Abschreibungen dann erst mit späteren Mietüberschüssen verrechnen. Selbstnutzer hingegen haben diese Beschränkung nicht zu befürchten.

WÄHLEN SIE ERFAHRENE ANBIETER AUS



Bevor der Interessent auf das Geschäft eingeht, sollte er den Initiator, Bauträger, Prospekt, Standort und Mietspiegel genauestens unter die Lupe nehmen. Am besten ist es, ein Unternehmen zu wählen, das über Erfahrungen in diesem Bereich verfügt und bereits erfolgreich abgeschlossene Projekte vorweisen kann.

Wohnungsbauprämie und Arbeitnehmersparzulage

Die staatliche Bausparförderung und die Arbeitnehmersparzulage haben zum Ziel, vor allem Arbeitnehmer mit geringeren Einkommen beim Kauf oder beim Bau einer Immobilie beziehungsweise beim Sparen zu fördern. Die Zuschüsse zum Bausparen unterstützen Sparer dabei, Kapital für den

späteren Erwerb des Eigenheims aufzubauen. Die beiden Fördermittel lassen sich kombinieren.

Wer über einen Bausparvertrag verfügt, kann vom Finanzamt die Wohnungsbauprämie in Höhe von jährlich maximal 45,06 Euro (Verheiratete 90,11 Euro) erhalten. Dies entspricht 8,8 Prozent des zu fördernden maximalen Sparbetrags von 512 Euro (1.021 Euro). Das Geld wird vom Finanzamt jährlich – höchstens zehn Jahre lang – direkt auf das Bausparkonto überwiesen.

Für Verträge, die 2009 und später abgeschlossen wurden, gilt grundsätzlich: Nur noch derjenige hat Anspruch auf die Prämie, der zukünftig das Guthaben von Bausparverträgen nachweislich einer „wohnwirtschaftlichen Verwendung“ zuführt. Darunter sind der Erwerb eines Grundstücks, eines Wohnhauses oder einer Wohnung, der Umbau oder die Renovierung eines Wohngebäudes, die Modernisierung einer Mietwohnung, der Bau eines Hauses, der Ausbau beziehungsweise die Erweiterung einer Wohnung oder eines Wohnhauses oder die Ablösung von Baudarlehen zu verstehen. Hat allerdings der Bausparer bei Vertragsabschluss das 25. Lebensjahr noch nicht vollendet, kann er frühestens sieben Jahre nach Vertragsabschluss frei über die Bausparsumme verfügen. Darüber hinaus gelten bestimmte Härtefallregelungen.

Im Prinzip können alle Erwerbstätigen – auch Selbstständige – die Unterstützung nutzen. Sie kann bereits ab dem 16. Lebensjahr in Anspruch genommen werden. Ledige, die pro Jahr über mehr als 25.600 Euro zu versteuerndes Einkommen (Verheiratete über mehr als 51.200 Euro) verfügen, erhalten keine Wohnungsbauprämie.

Für das Sparen mit vermögenswirksamen Leistungen können Arbeitnehmer Zulagen aus zwei verschiedenen Fördertöpfen erhalten. Zahlt ein Arbeitnehmer über seinen Arbeitgeber den zulagenbegünstigten Höchstbetrag von 470 Euro vermögenswirksam in einen Bausparvertrag ein, dann gibt der Bund neun Prozent zur jährlichen Sparleistung hinzu – also bis zu 43 Euro. Darüber hinaus kann der Arbeitnehmer die Förderung einer weiteren Anlage mit Beteiligungsform, also beispielsweise einen Aktienfonds, beantragen. Hier beträgt die Förderhöhe 18 Prozent auf die maximal geförderte Summe von 400 Euro, dadurch ergibt sich eine Zulage von 72 Euro pro Jahr.

Eine Voraussetzung dafür, in den Genuss dieser Zulage zu kommen, ist, dass die festgelegten Einkommensgrenzen nicht überschritten werden – alleinstehende Arbeitnehmer dürfen nicht mehr als 17.900 Euro im Jahr verdienen, verheiratete nicht mehr als 35.800 Euro.

ZWEI FÖRDERUNGEN AUF EINEN STREICH



Die Förderung eines Sparbetrags mit Bausparprämie und mit Arbeitnehmersparzulage gleichzeitig ist grundsätzlich nicht möglich. Allerdings können Sie beide Zulagen nutzen, wenn Sie jährlich auf einen Bausparvertrag zusätzlich zu den 512 Euro weitere 470 Euro ansparen. Ledige erhalten so eine maximale staatliche Förderung von insgesamt 87,36 Euro, Verheiratete von 174,72 Euro. Eine andere Möglichkeit, beide Förderungen zu erhalten, besteht darin, zwei Bausparverträge abzuschließen.

Welche Förderungen gewährt werden, wenn ein Sparer beschließt, sämtliche Möglichkeiten auszuschöpfen, zeigt die folgende Übersicht.

BEISPIEL: SO KÖNNTE EINE FÖRDERUNG AUSSEHEN



	1. Bausparvertrag: Wohnungsbauprämie	2. Bausparvertrag: Arbeitnehmer- sparzulage	Aktienfonds mit Arbeitnehmer- sparzulage
Förderfähiger Maximalbetrag	512 (1.024) Euro pro Jahr	470 (940) Euro pro Jahr	400 (800) Euro pro Jahr
Förderhöhe	8,8 Prozent	9,0 Prozent	18 Prozent
Maximale Förderung	45,06 (90,12) Euro	42,30 (84,60) Euro	72 (144) Euro
Einkommens- grenzen	25.600 (51.200) Euro	17.900 (35.800) Euro	17.900 (35.800) Euro
Die Zahlen in Klammer geben die Beträge für Verheiratete an.			

Rechtliche Fragen rund um die Immobilie

Dieses Kapitel erläutert verschiedene Rechtsfragen, die im Bereich Immobilienfinanzierung in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen haben. Im Folgenden erfahren Sie mehr über einschlägige Urteile, Vorgaben des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB) zu Darlehensverträgen sowie weitere für Bauherren und Immobilienerwerber wichtige gesetzliche Regelungen.

Schwarzarbeit und Pfusch am Bau

Trotz der Tatsache, dass Schwarzarbeit verboten ist, urteilte der Bundesgerichtshof (BGH) bezüglich eines Falles von mangelhafter Bauausführung zugunsten der Bauherren. Damit haben Bauherren die Möglichkeit, auch gegen einen Schwarzarbeiter Gewährleistungsansprüche durchzusetzen.

Es kommt also zukünftig nicht darauf an, ob eine ordnungsgemäße Rechnung ausgestellt wird. Auch ohne Rechnung hat der Auftraggeber einen Schadensersatzanspruch, wenn beide Vertragsparteien verbotenerweise eine Vereinbarung über Schwarzarbeit treffen. Das Urteil bezieht sich zum einen auf Messfehler, die ein Ingenieur zu vertreten hatte, zum anderen auf Schäden, die durch eine undichte Terrasse entstanden sind (Urteile vom 24.4.2008, VII ZR 42/07 und VII ZR 140/07).

Im ersten Fall hatte ein Ehepaar den Ingenieur auf Schadensersatz in Höhe von rund 30.000 Euro verklagt, da das Haus falsch platziert war und so umfangreiche Umbaumaßnahmen notwendig waren. Der Ingenieur wies zunächst einen möglichen Schadensersatzanspruch mit dem Hinweis auf seine Schwarzarbeit zurück. Im zweiten Fall sollte ein Handwerker eine Terrasse mit Holz auslegen und diese abdichten. Dies tat er nur unzureichend, sodass eine darunter liegende Einliegerwohnung durch eindringendes Wasser beschädigt wurde. In beiden Fällen sind erhebliche Schäden entstanden.

Mit seinen Entscheidungen trägt der BGH den besonderen Verhältnissen am Bau Rechnung. Er sieht einen Verstoß gegen den Grundsatz von Treu und Glauben, wenn Handwerker oder Ingenieure Pfusch am Bau begehen und sich wegen der fehlenden Rechnung um Schadensersatzforderungen

drücken können. Die Folge davon wäre, dass der Bauherr mit den fehlerhaften Arbeiten alleingelassen würde. Auch eine Rückabwicklung des Geschäfts, also die Erstattung des vereinbarten Arbeitsentgelts durch den Dienstleister, komme nicht infrage, da es sich um Schäden handle, die der Bauherr nicht selbst beheben könne. Normalerweise stünde dem Auftraggeber in solchen Fällen kein Schadensersatz- oder Nachbesserungsanspruch zu. Ist der Schwarzarbeiter aufgrund seines Berufs jedoch berechtigt, Bau- und Dienstleistungen auszuführen, so muss er nach Auffassung des Gerichts die gleiche Sorgfalt walten lassen wie bei einem regulären Auftrag. Ansonsten ist er für seine Fehlleistungen haftbar.

Bevor viele Bauherren zu laut jubeln – ein Freibrief für erfolgreiche Gerichtsverhandlungen sind diese Urteile nicht. Entstehen jedoch durch den Pfusch am Bau hohe Folgekosten, hat der Auftraggeber nun gute Aussichten, einen Schadensersatzanspruch durchzusetzen.

Bedacht werden muss aber Folgendes: Beauftragt ein privater Bauherr ein Bauunternehmen, einen Architekten, einen Ingenieur oder einen Handwerker damit, eine Leistung schwarz für ihn zu erbringen und lässt sich erwischen, muss er eine Geldbuße zahlen. Diese kann durchaus bis zu 500 Euro betragen. Da die Behörden Baustellen immer intensiver kontrollieren, werden immer mehr Fälle von Schwarzarbeit am Bau aufgedeckt. Daher warnen auch Haus- und Grundbesitzervereinigungen vor dem verbotenen Geschäft.



AUSNAHMEN VON DER SCHWARZARBEIT

Keine Schwarzarbeit liegt vor, wenn Sie beispielsweise Ihren Lebenspartner, Verwandte oder Nachbarn um Hilfe bitten und diesen im Gegenzug eine geringe Entlohnung zahlen.

Vorfälligkeitsentschädigung

In bestimmten Fällen haben Kreditnehmer das Recht, ihr Darlehen vor Ablauf der Zinsbindungszeit zu kündigen. Banken können dafür eine Vorfälligkeitsentschädigung erheben. Die vorzeitige Kündigung des Kredits ist

immer dann möglich, wenn der Finanzierer ein berechtigtes Interesse daran hat, weil er seine Immobilie verkaufen möchte – sei es wegen Arbeitslosigkeit, Krankheit oder weil er einen guten Verkaufspreis dafür erzielen kann. Das Gleiche gilt, wenn die Immobilie dazu dienen soll, ein zusätzliches Darlehen abzusichern, die bisher finanzierende Bank sich aber weigert, den Kredit auszudehnen.

Möchte der Kunde hingegen kündigen, weil er eine Erbschaft gemacht hat oder weil er eine Umschuldung durchführen will, um einen Vertrag mit günstigeren Zinsen abzuschließen, muss die Bank nicht zustimmen. Denn bei einer vorzeitigen Rückzahlung des Darlehens entsteht ihr ein Verlust, da sie das geliehene Geld zurücknehmen und eventuell zu ungünstigeren Bedingungen wieder anlegen muss. Kreditinstitute haben dann das Recht, eine sogenannte Vorfalligkeitsentschädigung zu verlangen.

Um deren Höhe zu berechnen, muss die Bank die Differenz zwischen dem nominalen Darlehenszins und der Rendite von Pfandbriefen (siehe weiter unten) heranziehen. Das ist eine gesetzliche Vorgabe, die allerdings nur gilt, wenn der Bauherr ein berechtigtes Interesse an der Darlehensablösung hat. Ist die Bank mit einer Kündigung ohne berechtigtes Interesse einverstanden, handelt es sich bei dem anfallenden Schadensersatz laut einem Urteil des BGH nicht im eigentlichen Sinne um eine Vorfalligkeitsentschädigung. Der Betrag darf deshalb frei ausgehandelt werden und kann auch über den Schaden des Kreditinstituts hinausgehen.

In der Vergangenheit kam es wegen Vorfalligkeitsentschädigungen häufig zu Streit. Die Höhe der Entschädigung hängt von der Rendite ab, von der die Bank bei der Wiederanlage des Geldes ausgeht. Je niedriger der zugrunde gelegte Zinssatz ist, desto höher fällt die Vorfalligkeitsentschädigung aus. Der BGH hat daher konkretisiert, dass Banken bei der Berechnung der Vorfalligkeitsentschädigung die von der Deutschen Bundesbank ermittelten Hypothekenzinssatzrenditen verwenden müssen (Urteil vom 30.11.2004, XI ZR 285/03). Zuvor unterstellten die Kreditinstitute häufig die Zinsen nach dem Pfandbriefindex PEX, woraus sich insgesamt ein geringerer Wiederanlagegewinn und somit eine höhere Vorfalligkeitsentschädigung für die Bank ergab.

Auch die Frage, wie die Berechnung bei im Vertrag vereinbarten Sondertilgungsrechten aussehen kann, wenn tatsächlich eine vorzeitige Tilgung

stattfindet, hat bereits Gerichte beschäftigt. So entschied das Landgericht (LG) Darmstadt im Jahr 2006 (Urteil vom 23.8.2006, 25 S 43/06), dass Banken in solchen Fällen bei der Berechnung der Vorfälligkeitsentschädigung unterstellen müssen, dass der Kreditnehmer in Zukunft sämtliche Sondertilgungsrechte genutzt hätte. Weil dadurch die Restlaufzeit des Kredits sinke, verringere sich auch die Entschädigungszahlung.



LASSEN SIE DIE VORFÄLLIGKEITSENTSCHÄDIGUNG ÜBERPRÜFEN

Wer als Kreditnehmer sichergehen möchte, dass der Betrag, den die Bank für die vorzeitige Ablösung des Darlehens verlangt, korrekt ist, sollte diesen von einer Verbraucherzentrale überprüfen lassen. Immobilienfinanzierern, die in der Vergangenheit an ihre Bank oder Sparkasse eine Vorfälligkeitsentschädigung gezahlt haben, ist dieser Schritt ebenfalls zu empfehlen.

Wie man Schätzkosten zurückverlangt

Die meisten Kreditinstitute und Bausparkassen erheben für die Ermittlung des Beleihungswerts einer Immobilie eine Gebühr. Oftmals sind die Kosten im Vertrag aufgeführt, sie werden als „Schätzkosten“, „Wertermittlungsgebühr“ oder „Kosten für die Objektbesichtigung“ bezeichnet. Laut Urteil des LG Stuttgart ist diese Praxis jedoch nicht rechters.

Kreditinstitute sind gesetzlich dazu verpflichtet, auf Grundlage von Wertgutachten zu entscheiden, ob sie einen Kredit für eine Immobilie vergeben oder nicht. Für die Erstellung dieses Gutachtens müssen die Kunden meist Pauschalen zwischen 100 und 500 Euro zahlen. Manche Kreditgeber berechnen auch einen prozentualen Anteil vom Finanzierungswert, wodurch der Betrag noch höher liegen kann. Im Rahmen des Wertgutachtens wird der sogenannte Beleihungswert der Immobilie ermittelt, also der Wert, der jederzeit langfristig für die Immobilie erzielt werden kann, abzüglich eines Sicherheitsabschlags. Diesen Wert müssen Kreditgeber kennen, weil der Bauherr das Objekt in der Regel als Sicherheit für die Finanzierung einsetzt. Das geschieht, indem sich die Geldgeber vom Eigentümer eine Grund-

schuld in Höhe der Darlehenssumme im Grundbuch eintragen lassen. Kann der Kreditnehmer seine Schulden nicht mehr tilgen und kommt es zum Verkauf oder zur Zwangsversteigerung des Objekts, erhalten die Kreditinstitute auf Basis der eingeräumten Grundsschuld ihr ausstehendes Geld aus den Verkaufs- oder Versteigerungserlösen. Insofern leitet sich aus dem Beleihungswert ab, wie hoch das Darlehen sein kann, damit es durch die Immobilie gesichert ist.

Das LG Stuttgart entschied jedoch, dass die Abwälzung von Schätzkosten auf den Kunden rechtswidrig ist und forderte die betroffene Bausparkasse auf, den Kreditnehmern das Geld für Immobilienwertgutachten zurückzahlen (Urteil vom 24.4.2007, 20 O 9/07). Nach Auffassung der Richter benachteiligen Schätzkosten die Verbraucher einseitig. Da die Wertermittlung zu den gesetzlich auferlegten Pflichten des Kreditanbieters gehöre und sie ausschließlich in dessen eigenem Interesse liege, dürfe er kein Sonderentgelt für die Erstellung eines Wertgutachtens verlangen. Die Bausparkasse hatte für die Bewertung einer 95 Quadratmeter großen Eigentumswohnung 520 Euro erhoben. Anfang dieses Jahres erklärte sich die Bausparkasse bereit, nicht länger gegen das Urteil zu verstoßen.

Verbraucherschützer raten Kunden, die in den vergangenen Jahren für eine solche Wertermittlung gezahlt haben, das Geld zurückzufordern. Etliche Anbieter erheben die Schätzkosten weiterhin – wer plant, einen Immobilienkredit abzuschließen, sollte also potenzielle Kreditgeber fragen, wer die Kosten für das Wertgutachten trägt. Abschließend klären kann den Vorgang nur der BGH. Eine Entscheidung ist aber erst möglich, wenn weitere verklagte Institute vor Gericht unterliegen und in Berufung gehen. Bis dahin könnte einige Zeit verstreichen und sind womöglich Verjährungsfristen abgelaufen.

MUSTERBRIEFE VON DER VERBRAUCHERZENTRALE



Die Verbraucherzentralen halten Musterbriefe für den Widerspruch gegen die Erhebung der Schätzkosten bereit. Sie finden diese Musterbriefe auch im Internet auf den Seiten der Verbraucherzentralen, indem Sie die entsprechenden Suchbegriffe eingeben.

Bankwechsel ohne Notargebühren

Nach dem Auslaufen der Zinsbindungszeit müssen sich Baufinanzierer entscheiden, wo sie ihren Kredit weiterführen. Viele Darlehensnehmer bleiben bei ihrer alten Bank, obwohl andere Kreditinstitute vielleicht sogar günstigere Konditionen anbieten. Sie verschenken damit tausende von Euro. Ein großer Teil der Bankkunden scheut in einer solchen Situation offenbar einen Bankenwechsel.

Die Treue der Kunden hat mitunter auch mit der weitverbreiteten Annahme zu tun, dass bei einem Bankwechsel für die Umschreibung der als Sicherheit dienenden Grundschuld auf die neue Bank erneut Notarkosten anfallen. Ein Notartermin ist aber in der Regel nicht nötig. Denn wenn sich der Darlehensnehmer zu einer Anschlussfinanzierung bei einem anderen Kreditinstitut entschließt, ist dieses ermächtigt, eine Grundschuldabtretung zu veranlassen. Zwar fallen für die Umschreibung auch Gebühren an, aber nur in geringer Höhe. Sind im Grundbuch beispielsweise 200.000 Euro eingetragen, kostet die Abtretung 285 Euro.

Teurer wird es hingegen, wenn die Grundschuld im Grundbuch gelöscht und anschließend ein neuer Betrag eingetragen werden muss. Dafür fallen 1.279 Euro an. Ein solches Prozedere ist aber nur dann nötig, wenn sich der Betrag der Grundschuld verändert, weil bei der Anschlussfinanzierung der Darlehensbetrag höher ausfällt als der bisherige Kredit. In der Regel ist es bei einem Hypothekenkredit jedoch genau umgekehrt – der Darlehensnehmer hat bis zum Ende der Zinsbindungszeit einen Teil des Darlehens abbezahlt und benötigt bei der Neufinanzierung keine zusätzlichen Grundschulden.

Viele Banken versenden erst kurz vor Ablauf der Zinsbindungsfrist Verlängerungsangebote. Zwar müssen die Angebote laut BGH zu einem Zeitpunkt verschickt werden, der dem Kreditnehmer eine Überlegungsfrist von zwei Wochen lässt, doch diese Zeitspanne reicht meist nicht aus, um eine günstigere Alternative zu finden. Schließlich müssen sich andere Banken erst einmal ein Bild von der jeweiligen Immobilie und den finanziellen Hintergründen des Bauherrn machen, ehe sie ein verbindliches Angebot abgeben können.

KÜMMERN SIE SICH RECHTZEITIG UM DIE ANSCHLUSSFINANZIERUNG

Kümmern Sie sich selbst rechtzeitig um Ihre Anschlussfinanzierung. Bitten Sie Ihre jetzige Bank drei Monate vor Fristablauf um ein verbindliches Verlängerungsangebot. Gehen Sie dann so vor wie ganz zu Anfang Ihrer Finanzierung und vergleichen Sie die Kreditzinsen verschiedener Baufinanzierungsanbieter.

Energiesparauflagen für Eigentümer

Seit Oktober 2009 ist die Energieeinsparverordnung 2009 in Kraft. Sie enthält wesentlich strengere Regelungen als die zuvor geltenden Verordnungen. Damit die Bundesregierung ihre Energieeinsparziele erreichen kann, müssen Gebäude in Zukunft um durchschnittlich 30 Prozent sparsamer sein, was den Energiebedarf angeht.

Neubauten und Modernisierungen

Änderungen ergeben sich sowohl für Neubauten als auch für die Modernisierungen vorhandener Wohnbauten. Demzufolge sinkt der zulässige Jahresenergieverbrauch für neu errichtete Häuser um durchschnittlich 30 Prozent. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an die Wärmedämmung. Mit der Dämmung der Gebäudehülle müssen zukünftig rund 15 Prozent mehr Energie eingespart werden.

Wer größere Umbaumaßnahmen, beispielsweise Modernisierung von Fenstern, Dach oder Fassade, an Altbauten durchführen lässt, hat künftig zwei Alternativen. Die Maßnahmen erfüllen die gesetzlichen Vorgaben, wenn

- die einzelnen Bauteile nur noch durchschnittlich 30 Prozent weniger Wärme durchlassen oder
- sich der Jahresenergieverbrauch des Hauses nach der Sanierung um 30 Prozent verringert und die Gebäudehülle um 15 Prozent besser gedämmt ist.

Nachrüstpflichten für Altbauten

Für Altbauten hat der Gesetzgeber außerdem weitere Nachrüstpflichten eingeführt. So müssen ungedämmte begehbare und nicht begehbare Dachböden bis Ende des Jahres 2011 eine Dämmung erhalten. In beiden Fällen kann sich der Eigentümer alternativ dazu entscheiden, das Dach dämmen zu lassen.

Klimaanlagen und andere Geräte, die den Feuchtigkeitsgehalt der Raumluft beeinflussen, müssen zukünftig eine automatische Regelung der Be- und Entfeuchtung aufweisen. Nachtstromspeicherheizungen, die älter als 30 Jahre sind, müssen in großen Gebäuden außer Betrieb genommen und durch effizientere Heizungen ersetzt werden. Diese Pflicht soll stufenweise ab dem 1.1.2020 einsetzen.

Vollzug der Verordnung

Mit der neuen Verordnung gelten strengere Bestimmungen, die sicherstellen sollen, dass Hauseigentümer die Vorgaben der EnEV einhalten. So sollen Bezirksschornsteinfeger zukünftig Sichtprüfungen an heizungstechnischen Anlagen vornehmen.

Zudem gilt: Wer an seinem Altbau bauliche oder anlagentechnische Modernisierungen durchführen lässt, muss sich vom ausführenden Bauunternehmen bestätigen lassen, dass dabei die Vorgaben der EnEV 2009 eingehalten werden (Unternehmererklärung).

Der Gesetzgeber hat darüber hinaus einheitliche Bußgeldvorschriften eingeführt. Verstöße gegen bestimmte Neubau- und Altbauanforderungen der EnEV 2009 und die Fälschung von Daten bei Energieausweisen werden als Ordnungswidrigkeit geahndet.



ENERGIEEFFIZIENZ SPART GELD

Natürlich ist es nicht ganz billig, das eigene Haus auf den Energiestandard der EnEV 2009 zu bringen. Da jedoch langfristig mit steigenden Energiekosten zu rechnen ist, dürften sich für Sie als Verbraucher entsprechende Kosteneinsparungen ergeben.

Der Einsatz erneuerbarer Energien ist Pflicht

Seit dem 1.1.2009 gilt das Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz (EEWärmeG). Es verpflichtet die Eigentümer neuer Gebäude, den Wärmeenergiebedarf ihrer Immobilie anteilig mit erneuerbaren Energien zu decken. Dies soll dazu beitragen, den Ausstoß klimaschädlicher Treibhausgase zu verringern.

Das Gesetz schreibt vor, dass spätestens bis 2020 14 Prozent der Wärme in Deutschland aus regenerativen Energien stammen muss. Das betrifft alle Eigentümer von neuen Gebäuden, die seit dem 31.12.2008 fertig gestellt wurden, egal ob es sich um Privatleute, Unternehmen oder den Staat handelt. Für bestehende Häuser gilt die Verpflichtung nicht. Außerdem hat der Gesetzgeber weitere Ausnahmen festgelegt; ein Hauseigentümer kann von der Pflicht befreit werden, wenn

- die Nutzung von erneuerbaren Energien technisch unmöglich ist,
- es für ihn finanziell unzumutbar ist, regenerative Energien einzusetzen,
- es sich um Gebäude handelt, bei denen der Einsatz erneuerbarer Energien nicht sinnvoll ist. Dazu gehören beispielsweise Treibhäuser, Häuser mit einer Nutzfläche von weniger als 50 Quadratmetern, bestimmte Betriebsgebäude, Gotteshäuser, unterirdische Bauten oder Zelte.

Maßnahmen zur Umsetzung der Pflicht

Um dem Gesetz zu entsprechen, können sich Hauseigentümer für solare Strahlungsenergie, Biomasse, Geothermie und Umweltwärme entscheiden. Dabei ist vorgeschrieben, zu welchem Anteil am gesamten Wärmeenergiebedarf erneuerbare Energien zugemischt werden müssen. Wie viel das ist, hängt davon ab, welche Energiequelle zum Einsatz kommt.

Wer Solarwärme nutzen möchte, muss pro Quadratmeter beheizter Fläche mindestens 0,04 Quadratmeter Kollektorfläche anbringen. Bei einem Haus mit 100 Quadratmetern Wohnfläche betrüge die Größe des Sonnenkollektors also vier Quadratmeter, was 15 Prozent der benötigten Wärmeenergie

entspricht. Wählt der Eigentümer gasförmige Biomasse als Energieform, muss er mehr als 30 Prozent seines Wärmebedarfs damit decken. Bei Anlagen, die mit flüssiger oder fester Biomasse, Geothermie oder Umweltwärme betrieben werden, liegt der Pflichtanteil am Gesamtverbrauch bei 50 Prozent.

Ersatzmaßnahmen für Hauseigentümer

Hauseigentümer, die nicht auf erneuerbare Energie setzen wollen, können Ersatzmaßnahmen durchführen, wenn sie damit eine deutliche Verbesserung der Energieeffizienz des Gebäudes erreichen. Möglich ist dabei die Nutzung von Energie aus Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen. Alternativ kann der Bauherr das Gebäude so dämmen, dass dessen Energiebedarf 15 Prozent unter den gesetzlichen Anforderungen liegt. Auch wenn er seine Wärme aus einem Nah- oder Fernwärmenetz bezieht, das teilweise mit erneuerbaren Energien oder überwiegend auf der Basis von Kraft-Wärme-Kopplung betrieben wird, erfüllt der Immobilienbesitzer die Anforderungen des Gesetzes.

Finanzielle Förderung erneuerbarer Energien

Der Staat stützt das neue Gesetz mit finanziellen Maßnahmen. Unter anderem wird das Marktanreizprogramm zur Förderung erneuerbarer Energien fortgeführt. Die Mittel hierfür wurden im Jahr 2009 auf rund 500 Millionen Euro aufgestockt. Gefördert werden Gebäudeeigentümer, die ihre Häuser freiwillig oder stärker als notwendig energetisch im Sinne des Klimaschutzes sanieren.

Besitzer von Gebäuden, die seit dem 1.1.2009 errichtet wurden, können dann Zuschüsse erhalten, wenn sie Maßnahmen durchführen, die über die im EEWärmeG vorgeschriebenen hinausgehen. Vergeben werden die Mittel über das BAFA.



INFORMIEREN SIE SICH BEIM BAFA

Detaillierte Informationen und Antragsformulare erhalten Interessierte auf der Homepage des BAFA unter www.bafa.de.

Das BGB für Darlehensnehmer

Mit dem Abschluss eines Kreditvertrags sind für den Verbraucher gesetzlich geregelte Rechte und Pflichten verbunden. Diese Gesetze sind als kleinster gemeinsamer Nenner wirksam, wenn im Kreditvertrag nichts anderes vereinbart wurde.

Das Verhältnis zwischen den Vertragsparteien

In §§ 488 bis 498 BGB ist verankert, wie sich das Verhältnis zwischen dem Darlehensgeber und dem Darlehensnehmer gestaltet. So muss der Darlehensgeber die vertraglich vereinbarte Summe an den Darlehensnehmer auszahlen oder überweisen. Der Darlehensnehmer ist im Gegenzug dazu verpflichtet, einen vertraglich fixierten Zins zu zahlen und das Darlehen entsprechend zurückzuführen. Insofern nichts anderes vereinbart wurde, sind die Zinsen zum jeweiligen Jahresende an den Darlehensgeber zu leisten (§ 488 BGB).

Kündigungsfristen

In § 489 BGB sind die Kündigungsmodalitäten geregelt. Grundsätzlich ist jeder Darlehensvertrag mit einem festen Zinssatz ganz oder teilweise kündbar. Dabei gelten je nach Art und Dauer des Vertrags unterschiedliche Regelungen. Normalerweise geht die Laufzeit von Darlehensverträgen über die Zinsbindungsfrist hinaus. Für diese Vertragsgestaltung sieht der Gesetzgeber eine Kündigungsfrist von einem Monat zum Monatsende der Zinsfestschreibung vor. Das heißt: 30 Tage vor Ende der Zinsfestschreibung muss die Kündigung beim Kreditinstitut eingegangen sein.

In jedem Fall hat der Darlehensnehmer nach zehn Jahren ein Recht auf Kündigung des Kreditvertrags. Die Kündigungsfrist beträgt dann sechs Monate. Bei neuen Vereinbarungen mit dem Kreditgeber verschiebt sich diese Frist entsprechend. Eine Besonderheit besteht bei Verträgen mit variablen Zinssätzen, hier gilt eine Kündigungsfrist von drei Monaten, unabhängig von der Laufzeit. Unwirksam ist eine Kündigung durch den Darlehensnehmer, wenn er die Restschuld nicht binnen zwei Wochen nach der Kündigung tilgt.

Die im BGB geregelten Kündigungsfristen dürfen grundsätzlich nicht durch andere Vereinbarungen verändert werden. So ist sichergestellt, dass der Kreditkunde seine Entscheidung auf einer verlässlichen Basis treffen kann. Diese Vorschrift gilt allerdings nicht für Darlehen oder Kredite der öffentlichen Hand.

Das außerordentliche Kündigungsrecht

Beiden Seiten steht unter bestimmten Voraussetzungen ein außerordentliches Kündigungsrecht zu (§ 490 BGB). Der Darlehensgeber kann kündigen, wenn sich beispielsweise die Sicherheiten für das Darlehen wesentlich verschlechtern haben. Wenn sich eine Verschlechterung der Grundbuchsicherheit noch vor der Auszahlung des Darlehens abzeichnet, dann kann der Darlehensgeber den Vertrag ebenfalls kündigen. Das ist in solchen Fällen grundsätzlich möglich. Soll die außerordentliche Kündigung zu einem späteren Zeitpunkt erfolgen, kann sie nur der Regel nach, also mit einer ausführlichen Begründung, durchgeführt werden.

Der Darlehensnehmer kann den Vertrag fristlos kündigen, wenn der Darlehensgeber nicht die vereinbarte Summe überweist. Zudem steht ihm ein Kündigungsrecht zu, wenn seine Interessen das gebieten. Denkbar ist dies beispielsweise bei anderweitiger Verwendung der Sicherheiten oder beim Verkauf der Immobilie. In diesen Fällen hat das Kreditinstitut das Recht, einen Schadensersatz für die entgangenen Zinsen zu verlangen, die sogenannte Vorfälligkeitsentschädigung.

Ebenso sind Kündigungen wegen Störung der Geschäftsgrundlage möglich (§ 313 BGB), also wenn sich wesentliche Gründe für die Kreditvergabe geändert haben und ein Vertrag unter diesen neuen Umständen gar nicht oder nicht in dieser Form geschlossen worden wäre. Das ist beispielsweise der Fall, wenn sich das Baugrundstück als nicht bebaubar herausstellt, ohne dass dies in der Verantwortung des Bauherrn lag, beispielsweise wegen Kontamination.

Die Vertragspartner können außerdem immer aus wichtigem Grund kündigen, wenn wesentliche vertraglich vereinbarte Pflichten, zum Beispiel die Tilgung des Darlehens, nicht erfüllt werden. Zuvor muss die kündigende Vertragspartei allerdings eine Frist zur Abhilfe setzen, die andere Seite bekommt also noch die Chance, den Grund für die Kündigung zu beheben.

Pflichten bei Eigenleistungen

Wer beim Bau eines neuen Hauses oder bei der Sanierung beziehungsweise Modernisierung von Altbauten Geld sparen möchte, kann in Eigenleistung eine Vielzahl handwerklicher Tätigkeit erbringen. Natürlich ist die Voraussetzung dafür, dass ein gewisses handwerkliches Geschick vorhanden ist. Aber auch mit Hilfestellungen wie das Zurhandgehen bei Facharbeiten lassen sich eine Menge Arbeitskosten sparen.

Ob sie nun selbst Hand anlegen oder nicht: Ganz wichtig für Bauherren ist, dass sie ihrer versicherungsrechtlichen Pflicht nachkommen. Sie müssen durch eine entsprechende Versicherung alle Helfer und Personen, die am Bau beteiligt sind, absichern. Wenn Unfälle passieren und dadurch Kosten entstehen, übernimmt die Versicherung diese dann. Vor allem wenn es zu unfallbedingten Verdienstaussfällen kommt, können schnell immense Summen zusammenkommen.

Bauherren sind darüber hinaus dazu aufgerufen, Belehrungen zum Thema Arbeitsschutz durchzuführen. Die Einhaltung arbeitsschutzrechtlicher Vorschriften obliegt ebenfalls dem Bauherren. Er muss nicht nur auf sichere Kleidung achten, zum Beispiel darauf, dass Stahlkappenschuhe getragen werden, sondern auch darauf, dass kein Alkohol getrunken wird. Kommt es zu einem Unfall, werden die Ermittler auf jeden Fall untersuchen, wie es dazu gekommen ist. Lassen sich Nachlässigkeiten beweisen, verliert der Bauherr den Versicherungsschutz und muss die Kosten selbst tragen.

Auch die während des Hausbaus benötigten Gerüste und Bausicherungen müssen den Vorschriften entsprechen. Welche Anforderungen gelten, gibt die Baustellenverordnung verbindlich vor. So ist die Baustelle ausreichend zu kennzeichnen, Warnhinweise müssen so angebracht werden, dass sie deutlich sichtbar sind. Gerade die Gefahr, die für spielende Kinder bestehen kann, sollte bei jedem Bauherren für hohes Sicherheitsbewusstsein sorgen. Bauzäune müssen sicher verschließbar sein und das Areal vollständig eingrenzen. Auch elektrische Anlagen wie der Baustromkasten oder andere Stromverteiler müssen gesichert sein. Defekte Kabel oder Zuleitungen müssen umgehend von einem Fachmann repariert werden, noch bevor ein Schadensfall eintreten kann.

Was im Bereich der Erdarbeiten für den Bauunternehmer gilt, ist auch für private Helfer verbindlich. Zum Beispiel dürfen Grabungen nur an Stellen vorgenommen werden, an denen angesichts der Karten keine Kabel oder Leitungen vermutet werden. Das ist besonders wichtig, da inzwischen sehr viele Stromleitungen unter der Erde verlaufen. Sollte dennoch ein Kabel beschädigt werden, ist umgehend das zuständige Unternehmen zu benachrichtigen. Auf keinen Fall sollte der Bauherr selbst versuchen, den Schaden zu beheben.

Eigenheim und Baumängel – was tun?

Das Haus ist fertig, die ganze Familie eingezogen, doch nun beginnen die Probleme. So geht es manch einem Bauherrn, der die Rechnungen an das Bauunternehmen bereits bezahlt hat – sei es für die Erstellung eines Individualhauses oder eines Fertighauses. In diesem Fall kommt es darauf an, die fehlerhafte Bauausführung richtig geltend zu machen. Der schlimmste Fall: Das Bauunternehmen ist pleite. Denn dann wird es eine aufwändige Sache, nicht nur die Schäden zu beheben, sondern auch das Geld für die Beseitigung wiederzubekommen.

So gehen Sie vor

Nicht alle Fehler am Bau sind Mängel. Wenn dabei zum Beispiel geringe Farbabweichungen oder kleine technische Abweichungen vorliegen, die keinen Nachteil für das Gebäude mit sich bringen, handelt es sich nach deutschem Recht um hinzunehmende Fehler, deren Beseitigung häufig in keinem Verhältnis zum Schaden steht. Doch es kommt natürlich vor, dass Fehler beim Bau passieren, die für den Auftraggeber nicht hinnehmbar sind. Manche Mängel lassen sich auf den ersten Blick erkennen, aber andere werden erst dann sichtbar, wenn die Familie bereits im neugebauten Heim lebt.

Auch nach Bauabnahme ist eine Mängelrüge grundsätzlich möglich, wenn sich der Fehler erst später zeigt. Der Baumangel muss genau dargestellt werden – zum Beispiel sollte er fotografiert werden. Sind mehrere Unternehmen am Hausbau beteiligt, muss der Bauherr die für die fehlerhafte

Bauausführung verantwortliche Firma ansprechen. Handelt es sich um ein Architektenhaus, sollte sich der Bauherr auch mit dem verantwortlichen Architekten besprechen, denn dieser trägt einen Teil der Verantwortung für die richtige Bauausführung.

SO GEHEN SIE BEI BAUMÄNGELN VOR



Fordern Sie das Unternehmen auf, die Mängel in einer bestimmten Frist zu beseitigen. Sie können eine Reparatur verlangen, aber auch Schadensersatz fordern. Schicken Sie Ihren Brief per Einschreiben mit Rückschein an den Empfänger, damit Sie später einen Beleg über die Zustellung der Mängelrüge in den Händen halten. Außerdem dokumentieren Sie damit die Ernsthaftigkeit Ihres Anliegens. Im Idealfall wird das gerügte Unternehmen aufgrund der Nacherfüllungspflicht gemäß § 634 BGB den entstandenen Schaden beheben. Sollte noch ein Teil der Vergütung offenstehen, können Sie das Geld bis zur Mängelbeseitigung zurückhalten, und zwar bis zur dreifachen Höhe des Schadens. In der Regel sind die Bauunternehmen dann relativ schnell bereit, den Mangel zu beseitigen.

Doch nicht immer sind die gerügten Auftragnehmer bereit, Abhilfe zu schaffen, manchmal sind sie auch nicht für einen Mangel verantwortlich. So können Schäden durch fehlerhafte Baumaterialien entstanden sein, dann hat auch der Bauunternehmer diese in gutem Glauben verwendet. In solchen Fällen ist der Baustoffhändler oder Baustoffproduzent dafür verantwortlich. Die Nacherfüllung geht dann zu Lasten dieses Unternehmens.

Keine Mängelbeseitigung

Immer wieder kommt es vor, dass ein Baufehler nicht behoben wird. Sei es, weil das Bauunternehmen nichts unternimmt, sei es, weil die Mängelbeseitigung schiefgegangen ist. In derartigen Fällen muss der Bauherr den Baufehler nochmals anzeigen, allerdings kann er nach einem erfolglosen Versuch des Auftragnehmers ein anderes Bauunternehmen mit der Behebung des Mangels beauftragen. Dann stellt er dem ersten Unternehmen die entsprechenden Kosten in Rechnung.

Schwarzarbeit

Zwar ist Schwarzarbeit am Bau nicht zulässig, doch der Gesetzgeber lässt eine Mängelrüge zu. Das heißt, auch schwarzbeschäftigte Unternehmer oder Personen, die am Bau gefuscht haben, sind zur Mängelbeseitigung verpflichtet. Allerdings gibt es hierbei eine erhebliche Einschränkung. So betrifft die Pflicht zur Mängelbeseitigung nur Unternehmen und Personen, die von Berufs wegen diese Bauleistungen erbringen und deshalb bei regulärer Abrechnung zu Nachbesserung verpflichtet wären (siehe hierzu auch Seite 113f.).

Die richtigen Versicherungen abschließen

Als Bauherr oder Immobilienerwerber müssen Sie sich ausreichend vor Risiken schützen. Schon in der Finanzierungs- und Bauphase benötigen Sie bestimmte Versicherungen. Mit der Risiko- oder Restschuldversicherung sichern Sie den Kredit ab. Die Feuerrohbau-, Bauherrenhaftpflicht-, Bauleistungs- und Bauhelfer-Unfallversicherung stehen für die Schäden ein, die während der Errichtung eines Gebäudes entstehen. Und schließlich benötigt jeder Hauseigentümer eine Wohngebäudeversicherung.

Die Feuerrohbauversicherung – Voraussetzung für ein Immobiliendarlehen

Ein im Rohbau befindliches Gebäude muss ebenso wie ein fertig gestelltes Haus gegen Feuer abgesichert werden. Schon in sehr frühen Phasen kann es durch einen Brand zu Schäden am Bauwerk kommen. Die so entstehenden finanziellen Folgen können fatal sein. Daher ist es umso wichtiger, ein Gebäude bereits in der Bauzeit ausreichend zu versichern. Mit der Feuerrohbauversicherung schützen Bauherren sich vor Schäden, die durch Brand, Explosionen oder Blitzschlag entstehen. Der Abschluss einer solchen Versicherung ist in der Regel eine Voraussetzung dafür, dass Banken überhaupt einen Hypothekenkredit gewähren. Denn sollte das Haus abbrennen, wird es auf Kosten des Versicherungsunternehmens wieder aufgebaut, der Kreditgeber kann also davon ausgehen, sein Geld zurückzuerhalten.

Die Versicherer bieten Feuerrohbauversicherungen inzwischen beitragsfrei als Bestandteil der Wohngebäudeversicherung an, wenn sichergestellt ist, dass auch das fertig gestellte Wohngebäude weiterversichert wird. Somit ist die Feuerrohbauversicherung quasi der erste – kostenlose – Baustein der Wohngebäudeversicherung. Versichert sind die im Versicherungsvertrag bezeichneten Gebäude und die zu ihrer Errichtung notwendigen, auf dem Baugrundstück befindlichen Baustoffe. Als Versicherungssumme gilt grundsätzlich der Betrag, der erforderlich wäre, um das Gebäude, so wie es geplant war, wieder errichten zu können.

Unterschiedliche Versicherungsdauer

Meistens besteht der Schutz im Rahmen der Feuerrohbauversicherung für sechs Monate, manche Versicherer sehen aber auch 24 Monate vor, um längere Bauzeiten abzudecken. Falls sich der Bau des Hauses über den dafür festgelegten Zeitraum hinaus verlängert, so muss der Rohbau kostenpflichtig mitversichert werden. Die kostenlose Mitversicherung ist häufig an die Vertragsdauer der Versicherung geknüpft, lässt sich unter Umständen aber auf Kulanz verlängern. Der Versicherungsschutz umfasst in dieser Phase nur die Feuerrohbauversicherung.

**ACHTUNG**

BAULEISTUNGSVERSICHERUNG FÜR WEITERE RISIKEN

Für Schäden durch Leitungswasser, Sturm und Hagel sowie weitere Elementarereignisse kommt der Versicherer nicht auf. Der Schutz hierfür besteht erst dann, wenn das versicherte Gebäude bezugsfertig ist. Die Absicherung dieser Gefahren während der Rohbauphase kann in Form einer Bauleistungsversicherung erfolgen.

Sobald das Gebäude bezugsfertig ist, geht die Feuerrohbauversicherung in die reguläre Wohngebäudeversicherung über. Der Versicherungsschutz erweitert sich dann automatisch, sodass auch die eben genannten Risiken abgedeckt sind. Als bezugsfertig gilt ein Haus, wenn Dach, Wände, Fenster, Außentüren sowie sanitäre und elektrische Anlagen vorhanden sind und es somit bewohnbar ist.

Vergleichen Sie die Angebote gut

Der Versicherungsnehmer muss in den meisten Fällen die erste Prämie für die Versicherung bereits bei Baubeginn leisten. Da die Feuerrohbauversicherung nicht auf die Wohngebäudeversicherung angerechnet wird, gilt die Police von vornherein für eineinhalb Jahre. Es gibt jedoch auch Versicherer, die die erste Jahresprämie erst nach Ende der sechsmonatigen Rohbauphase erheben. Die Versicherungsbedingungen und Tarife sehen bei den Versicherungsgesellschaft unterschiedlich aus.

NICHT NUR DIE HÖHE DES BEITRAGS ZÄHLT

Vor Abschluss der Feuerrohbausversicherung oder der Gebäudeversicherung sollten Sie die Produkte der Anbieter gründlich vergleichen. Nicht nur die Beitragshöhe ist für die Entscheidung ausschlaggebend, es gibt auch andere Kriterien, beispielsweise wie schnell das Unternehmen im Schadensfall Hilfe leistet.

Den Kredit absichern

Stirbt während der Finanzierung eines Eigenheims der Hauptverdiener, sitzt seine Familie auf dem Schuldenberg und muss unter Umständen das Eigenheim verkaufen. Um dieses Risiko abzusichern, sollte der Bauherr eine Risikolebensversicherung oder Restschuldversicherung abschließen. In der Regel erwarten auch die Kreditgeber, dass der Darlehensnehmer – egal ob Bauherr oder Immobilienkäufer – eine solche Police hat. Im Todesfall erhalten die Hinterbliebenen die Versicherungssumme aus der Risikolebensversicherung und können die Restschuld des Kredits tilgen. Die Versicherungssumme bleibt über die gesamte Laufzeit hinweg – unabhängig von der Restfinanzierungssumme – gleich. So ist im Ernstfall nicht nur das Restdarlehen, sondern sind auch zusätzlich entstehende Kosten abgedeckt.

SICHERN SIE BEIDE EhePARTNER AB

Sind Sie verheiratet, sollten möglichst beide Ehegatten versichert sein. Sie können dazu eine Risikolebensversicherung auf verbundene Leben abschließen. Das ist günstiger als zwei separate Einzelverträge, die Versicherungssumme ist dann aber auch nur einmal fällig, und zwar bei Tod des Erstversterbenden.

Restschuldversicherung

Günstiger ist die Restschuldversicherung. Bei dieser fällt die Versicherungssumme jährlich oder monatlich bis zum Ende der Finanzierung auf null. Es gibt zwei Varianten: Bei der linear fallenden sinkt die Summe jährlich um

jeweils den gleichen Betrag. Das hat den Nachteil, dass die Versicherungsleistung nicht im gleichen Maß abnimmt wie das Restdarlehen, sodass Lücken beim Versicherungsschutz entstehen. Das wird bei der zweiten, etwas teureren Form der Restschuldversicherung vermieden, denn bei dieser passt sich der Schutz jährlich genau an den Tilgungsplan an. Somit hat der Bauherr die Garantie, dass die Versicherung die Restschuld im Todesfall vollständig abdeckt. Empfehlenswert ist die zweite Variante. Entschließen Sie als Kreditnehmer sich für das günstigere Angebot mit linear fallender Versicherungssumme, sollten Sie gleichzeitig Rücklagen für die Finanzierungslücke im Todesfall bilden.

Nachteil bei der Restschuldversicherung: Stirbt der Hauptverdiener, entstehen eventuell unvorhergesehene Zusatzkosten, beispielsweise eine Vorfälligkeitsentschädigung für die frühzeitige Ablösung des Restdarlehens. Wurde nur eine Restschuldversicherung abgeschlossen, verfügt der oder die Hinterbliebene möglicherweise nicht über genug Geld, um diese zu bewältigen.

Wer bereits über eine Risikolebensversicherung verfügt, sollte prüfen, ob die Versicherungssumme dem Baudarlehen entspricht. Falls nicht, ist es empfehlenswert, die Versicherungssumme aufzustocken oder den Schutz mit einer Restschuldversicherung zu ergänzen.

Im Rahmen einer Restschuldversicherung können Kreditnehmer in der Regel die Risiken Arbeitsunfähigkeit oder Arbeitslosigkeit zusätzlich absichern. Wird der Versicherte arbeitsunfähig oder arbeitslos, zahlt der Versicherer die restlichen Raten des Kredits.



ARBEITSLOSIGKEIT UND ARBEITSUNFÄHIGKEIT ABSICHERN?

Verzichten Sie besser auf diese Versicherungen. Die Berufsunfähigkeitsversicherung leistet in der Regel nur bis zum Ende der Zinsbindungszeit, danach stehen Sie ohne Schutz da und müssen sich, wegen Ihres höheren Alters, zu ungünstigeren Konditionen neu versichern. Sinnvoll ist es aber, von vornherein eine separate Berufsunfähigkeitsversicherung zu haben. Auch die Absicherung der Arbeitslosigkeit ist nicht empfehlenswert, da der Versicherer bei Jobverlust des Kreditnehmers meist nur für begrenzte Zeit zahlt, beispielsweise für zwölf Monate – und das auch erst nach einer Karenzzeit, oft sind das drei Monate.

Bauherrenhaftpflichtversicherung

Die Bauherrenhaftpflichtversicherung ist praktisch unerlässlich für Bauwillige, denn sie haftet für Schäden gegenüber Dritten. Fügt jemand einem anderen einen Schaden zu, auch ungewollt, haftet er dafür mit seinem gesamten Vermögen – und zwar so lange, bis der Schaden komplett bezahlt ist. Festgelegt ist dies in § 823 BGB. Wie Sie sich bestimmt vorstellen können, kann es gerade auf Baustellen relativ schnell zu Schadensereignissen kommen. Einige Beispiele:

- Herabfallende Dachziegel beschädigen parkende Fahrzeuge.
- Spielende Kinder fallen in die Baugrube – das Schild „Eltern haften für ihre Kinder“ befreit nicht vom Schadensersatz.
- Passanten stürzen auf dem stark verschmutzten Bürgersteig.
- Das Nachbargebäude wird beschädigt, weil sich die Baugrube plötzlich absenkt.

Wofür steht die Bauherrenhaftpflichtversicherung ein?

Die Bauherrenhaftpflicht kommt für alle Schadensfälle auf, die mit der Fertigstellung des Gebäudes in Zusammenhang stehen. Doch greift sie nur dann, wenn der Bauherr auch für die notwendigen Sicherungsmaßnahmen auf der Baustelle sorgt. Dies kann er zwar an den Bauleiter delegieren, der dann dafür verantwortlich ist, dass sich beispielsweise niemand auf der Baustelle verletzt. Dennoch verbleibt beim Bauherren die Pflicht, die Maßnahmen zu überwachen. Dazu zählen eine ordnungsgemäße Einzäunung, damit Unbefugte die Baustelle nicht betreten können, und die sichere Lagerung von Baumaterialien. Der Bauherr muss außerdem bei für Laien erkennbaren Sicherheitslücken sofort einschreiten.

Noch in zwei weiteren Fällen ist die Bauherrenhaftpflicht wichtig. Zum einen wehrt sie unberechtigte Ansprüche von Dritten ab: Da die Versicherung jeden Schadensfall prüft, kann der Bauherr sie auch in An-

spruch nehmen, falls jemand Schadensersatzansprüche für Schäden an ihn stellt, die nicht mit der Errichtung des Bauwerks in Zusammenhang stehen. In diesen Fällen wird die Versicherung quasi zur Rechtsschutzversicherung. Zum anderen tritt sie ein, wenn die ausführende Baufirma in die Insolvenz geht. Es kommt häufig vor, dass dann im Schadensfall der Bauherr in Regress genommen wird, selbst wenn ihn nicht die Hauptschuld an dem Vorfall trifft. In diesen Fällen haftet dann der Bauherr als Gesamtschuldner.

Was ist beim Abschluss einer Bauherrenhaftpflichtversicherung zu beachten?

Der wichtigste Punkt: Achten Sie auf einen ausreichenden Versicherungsschutz. Eine Schadenssumme von drei Millionen Euro für Personenschäden pro Schadensfall ist zu empfehlen, denn bei schweren Personenschäden kann diese Summe durchaus erreicht werden. Zudem ist es wichtig, dass Schäden am Nachbargrundstück mitversichert sind – bei einigen Versicherern ist dieser Baustein nicht im Vertrag enthalten.

Es gibt auch Versicherungsgesellschaften, die eine Kombination aus Privathaftpflicht und Bauherrenhaftpflicht anbieten. Das ist besonders für diejenigen Bauherren interessant, die bislang keine Privathaftpflichtversicherung abgeschlossen haben, obwohl dies eigentlich zur Grundausstattung des allgemeinen Versicherungsschutzes gehört. Manche Versicherer bieten zumindest einen Versicherungsschutz für kleinere Bauvorhaben bis 100.000 Euro als Bestandteil der Privathaftpflicht an.



SO VERSICHERN SIE AUCH UNBEBAUTE GRUNDSTÜCKE

Abschließen sollten Sie die Bauherrenhaftpflichtversicherung möglichst, wenn Sie das Grundstück kaufen. Der Vorteil: Auch das noch unbebaute Areal ist versichert, und zwar bis zu zwei Jahre. Sobald das Gebäude bezugsfertig ist, endet der Versicherungsschutz. Dann tritt wieder die Privathaftpflichtversicherung für Schäden ein. Bauherren, die ein Haus mit mehreren Mietwohnungen (Anzahl abhängig vom Versicherer) errichtet haben, brauchen eine Haus- und Grundbesitzerhaftpflichtversicherung.

Bauleistungsversicherung

Während der Bauphase kann vieles passieren. Oft sind Unwetter die Ursache für Schäden am Rohbau. Ein Starkregen setzt den Keller unter Wasser oder ein Sturm zerstört die gerade fertig gestellte Dachkonstruktion. Vor allem solche Fälle sind für Bauherren doppelt schlimm, weil die meisten Baufirmen keine Haftung bei höherer Gewalt übernehmen und er sowohl die bereits erstellte als auch die neu zu erstellende Bauleistung bezahlen muss. Material- und Berechnungsfehler können ebenfalls kostspielige Verzögerungen am Bau nach sich ziehen. Nicht selten entstehen Schäden auch, wenn Diebe oder Vandalen die Baustelle heimsuchen und Baumaterialien oder -geräte entwenden oder zerstören.

Der Versicherungsschutz

Wer sich gegen die finanziellen Folgen von solchen Ereignissen absichern möchte, sollte eine Bauleistungsversicherung abschließen. Diese umfasst unvorhergesehene Schäden an Bauleistungen, Baustoffen und Bauteilen einschließlich der wesentlichen Bestandteile, die in der Roh-, Aus- oder Umbauphase entstehen. Der Versicherer zahlt bei Schäden aufgrund höherer Gewalt wie Hochwasser- oder Sturmschäden, aufgrund unbekannter Eigenschaften des Baugrunds oder wegen Konstruktions- oder Materialfehlern. Sie tritt auch bei Diebstahl fest eingebauter Teile sowie bei allen Beschädigungen und Zerstörungen an Bauleistungen und Baumaterial ein.

Entstehen zusätzliche Kosten durch Pfusch am Bau, bietet die Bauleistungsversicherung keinen Schutz. Ebenso wenig gilt die Versicherung für noch nicht eingebaute Einrichtungsgegenstände, beispielsweise Waschbecken, sowie für Handwerkszeug, Baugeräte, Fahrzeuge oder Gartenanlagen. Für Schäden durch normalen Witterungseinfluss wie Frost kommt der Versicherer ebenfalls nicht auf. Auch entwurzelte Bäume zählen nicht zu den direkten Schäden am Haus, der Bauherr muss für die Aufräumarbeiten selbst aufkommen. Gegen einen entsprechenden Prämienaufschlag kann er dieses Risiko aber mitversichern. Beim Umbau oder bei der Renovierung von alten Gebäuden gilt der Versicherungsschutz nur für die neu errichtete Substanz. Wird die alte Bausubstanz beschädigt, erbringt der Versicherer keine Leistungen.

Die Versicherung abschließen

Der Versicherungsnehmer schließt die Bauleistungsversicherung einmalig für die Dauer der Bauzeit ab und zahlt den Beitrag in der Regel im Voraus für die gesamte Baudauer. Da nicht nur der Bauherr, sondern auch alle anderen am Bauvertrag Beteiligten – Bauherr, Bauunternehmen, Architekt, Handwerker – versichert sind, ist es üblich, die Prämie auf alle Parteien umzulegen. Durch Eigenbeteiligung kann der Bauherr die Prämie außerdem reduzieren. In der Regel endet die Versicherung mit der Bezugsfertigkeit des Gebäudes oder mit der behördlichen Gebrauchsabnahme, spätestens aber nach zwei Jahren. Bei Bedarf ist eine Verlängerung des Vertrags meist möglich. Der Versicherungsschutz eines versicherten Unternehmers endet mit dem Zeitpunkt, zu dem die Bauleistung oder Teile davon abgenommen sind. Die Versicherungssumme entspricht dem Wert der Bauleistung einschließlich aller Baustoffe und Bauteile.



BEI KNAPPER FINANZIERUNG BESONDERS EMPFEHLENSWERT

Eine Bauleistungsversicherung ist grundsätzlich, insbesondere aber bei einer knapp kalkulierten Finanzierung, zu empfehlen; denn jedes Risiko, mit dem der Bauherr nicht gerechnet hat, kann zu unvorhersehbaren Kosten führen und damit die gesamte Finanzierung gefährden.

Bauhelfer-Unfallversicherung

Bauherren, die ihr Eigenheim preiswert bauen wollen, lassen sich gerne von Freunden und Verwandten auf der Baustelle helfen. Damit diese nicht ohne Versicherungsschutz dastehen, wenn sie sich bei den Bauarbeiten verletzen, gibt es die Bauhelfer-Unfallversicherung der Bauberufsgenossenschaften. Auch der Abschluss einer privaten Bauhelferversicherung ist möglich.

Viele Bauherren sind der Meinung, die Bauherrenhaftpflicht werde schon einspringen, wenn sich Bauhelfer beim Arbeiten an ihrem Bau verletzen.

Doch dem ist nicht so. Vielmehr unterliegen Bauherren der Pflicht, die Bauhelfer bei der jeweils zuständigen Bauberufsgenossenschaft (BauBG) anzumelden. Dabei spielt es keine Rolle, ob die Helfer ein Entgelt bekommen oder nicht. Das gilt im Übrigen auch für Handwerker, die als Bauhelfer in ihrer Freizeit arbeiten.

Nicht versicherungspflichtig sind sogenannte Gefälligkeitsleistungen auf der Baustelle, also sporadische Zuarbeiten, beispielsweise wenn Bauhelfer gekaufte Fliesen aus dem Auto auf die Baustelle bringen. Die Grenzen zwischen reinen Gefälligkeitsleistungen und Mithilfe bei der Erstellung des Gebäudes sind fließend und durch die Rechtsprechung geprägt. Daher ist es immer sinnvoll, die BauBG zu diesem Thema zu befragen. Stellt sie fest, dass eine Gefälligkeitsleistung vorliegt, ist der Bauherr versicherungstechnisch aus dem Schneider, sollte dem Betreffenden etwas passieren.

Leistungsumfang

Der Leistungsumfang der Bauhelferversicherung ist nicht mit dem einer privaten Unfallversicherung vergleichbar. Kapitalauszahlungen sind nicht möglich, bei Invalidität des Bauhelfers werden nur Rentenzahlungen geleistet. Ein weiteres Manko dieser Versicherung: Der Bauherr und die Bauehepartner sind nicht mitversichert. Sie gelten als Unternehmer und müssen privat Vorsorge treffen. Unternehmer ist immer der Eigentümer des Hauses. Die Prämien der Versicherung sind sehr moderat, sie schwanken allerdings etwas, abhängig von den regionalen Bauberufsgenossenschaften.

Der Bauherr ist verpflichtet, seine Bauhelfer zu melden, ansonsten droht ein Bußgeld. Dafür hat er einen Anspruch auf Beratung, was die Sicherheit auf den Baustellen angeht. Gleichzeitig muss er die Sicherheitsmaßnahmen der BauBG umsetzen. Dazu zählt nicht nur das Einhalten der Helmpflicht, sondern zum Beispiel auch das Tragen des richtigen Schuhwerks (Stahlkappenschuhe) und die Sicherungspflicht bei Dacharbeiten.

Private Bauhelfer-Unfallversicherung

Neben der Absicherung durch die BauBG kann der Bauherr eine private Versicherung für sein Bauvorhaben abschließen. Dabei stehen dem Interessierten zwei Varianten zur Verfügung: die Versicherung mit Namens-

nennung der Bauhelfer und die ohne. Bei der Form mit Namensnennung werden namentlich benannte Einzelpersonen in den Versicherungsschutz aufgenommen, bei der Police ohne Namensnennung wird lediglich die Anzahl der Personen festgelegt. Wer genau weiß, welche Helfer während der Bauzeit tätig sind, sollte sich für die zweite Variante entscheiden, die Versicherung ist dann etwas günstiger. Über diesen Weg kann sich auch der Hauseigentümer mitversichern.



GUTE ARGUMENTE FÜR DIE BAUHELFER-UNFALLVERSICHERUNG

Eine Bauhelfer-Unfallversicherung ist sinnvoll und notwendig, zum einen, damit die Bauhelfer Versicherungsschutz haben, zum anderen, damit bei Verletzungen der Helfer nicht auch noch ein Bußgeld ansteht. Wer für einen optimalen Versicherungsschutz sorgen und auch als Bauherr selbst nicht ohne dastehen will, sollte eine private Bauhelfer-Unfallversicherung abschließen.

Die Wohngebäudeversicherung – unerlässlich für Hausbesitzer

Die Wohngebäudeversicherung bietet grundsätzlich Schutz gegen die Risiken durch Feuer, Leitungswasser, Sturm und Hagel. Jeder Hauseigentümer sollte eine solche Versicherung abschließen. Im Schadensfall erstattet der Versicherer die Kosten für die Reparatur beschädigter und für den Ersatz zerstörter oder abhandengekommener Sachen bis zur vereinbarten Versicherungssumme.

Außerdem übernimmt er im Schadensfall eine Reihe weiterer Kosten, beispielsweise Aufräum- und Abbruchkosten, Bewegungs- und Schutzkosten, Mietausfallkosten usw. Versichert sind alle festen Bestandteile des Hauses wie Mauerwerk, Ver- und Entsorgungsleitungen, Fenster, Einbauschränke und -küchen sowie das Zubehör wie Müllboxen, Klingel- und Briefkastenanlagen. Bewegliche Güter im Haus, beispielsweise Möbel, Teppiche, Elektrogeräte oder Bücher, sind über die Hausratversicherung abgesichert. Jede

der Gefahren kann der Hausbesitzer einzeln in Teilversicherungen oder im Verbund versichern. Sind alle Risiken enthalten, spricht man von einer „verbundenen Wohngebäudeversicherung“.

Welche Schadensursachen im Einzelnen durch die Police ein- oder ausgeschlossen sind, ist in den jeweiligen Versicherungsbedingungen genau geregelt. So sind Überspannungsschäden (Risiko durch Feuer) beispielsweise dann nicht versichert, wenn sie durch einen Blitzeinschlag außerhalb des Grundstücks ausgelöst werden. Der Versicherer kann solche Ausschlüsse auf Wunsch des Kunden aber als Zusatzleistungen in den Versicherungsvertrag aufnehmen.

MEHR ABSICHERUNG DURCH ELEMENTARSCHADENVERSICHERUNG



Erweitern Sie die Wohngebäudeversicherung möglichst um eine Elementarschadenversicherung. Diese greift zum Beispiel, wenn nach einem Unwetter der Keller voll Wasser gelaufen ist. Sie kommt auch auf bei Schäden durch Schneedruck, Lawinen, Erdbeben und Erdrutsche oder Ähnliches. Lesen Sie die Angebote aber immer ganz genau: Einige Versicherer klammern Überschwemmungen oder Rückstau von Wasser aus. In Gebieten, in denen eine erhöhte Hochwassergefahr besteht, können Hauseigentümer keine Elementarschadenversicherung abschließen.

Wahl des Versicherungsunternehmens

Grundsätzlich ist der Preis der Versicherungspolice der entscheidende Faktor bei der Wahl der Versicherungsgesellschaft. Da die meisten Tarife über einen ähnlichen Versicherungsumfang verfügen, sind teurere Versicherungen nicht unbedingt besser.

Ein Unterschied besteht häufig nur bei Zusatzleistungen wie der Übernahme von Kosten für die Beseitigung abgestorbener Bäume oder für die Dekontaminierung des Erdreichs. Letzteres sollte unbedingt immer dann Vertragsbestandteil sein, wenn das Gebäude über eine Ölheizung verfügt. Diese Zusatzleistungen sind zum Teil bereits in den bestehenden Tarifen enthalten, bei einigen Versicherern können sie gegen einen Zuschlag mitversichert werden.

**SO KÖNNEN SIE GELD SPAREN**

Weil Hausbesitzer als wertvolle Kunden gelten, sind Preisverhandlungen mit den Versicherern oft möglich. Holen Sie verschiedene Angebote ein und versuchen Sie, bei der favorisierten Gesellschaft noch den ein oder anderen Preisnachlass zu erzielen. Wer bei der Versicherungsprämie sparen möchte, kann auch eine höhere Selbstbeteiligung vereinbaren. Der Versicherer übernimmt dann nur die großen Schäden, kleine Schäden müssen aus eigener Tasche bezahlt werden.

Was geschieht mit der Police beim Immobilienkauf?

Wenn Sie ein Haus kaufen, geht die Wohngebäudeversicherung auf Sie als den neuen Eigentümer über. Dies vollzieht sich jedoch nicht sofort, sondern erst, wenn Ihr Name im Grundbuch eingetragen ist. Bis zu diesem Zeitpunkt können ein paar Monate ins Land ziehen – der alte Eigentümer ist weiterhin Versicherungsnehmer und muss den Beitrag an den Versicherer zahlen. Das gilt auch, wenn laut Kaufvertrag „Nutzen, Lasten und Gefahren“ der Immobilie bereits auf Sie übergegangen sind.

**GEHEN SIE BEIM VERSICHERUNGSSCHUTZ AUF NUMMER SICHER**

Stellen Sie sicher, dass der Beitrag bis zu Ihrem Eintrag als neuer Eigentümer ins Grundbuch gezahlt wird, sonst geht der Versicherungsschutz verloren. Lassen Sie sich vom Hausverkäufer die Police und den Beleg über die letzte Beitragszahlung geben. Daran können Sie ersehen, wann die nächste Zahlung fällig ist. Gehen Sie auf Nummer sicher: Falls der Beitrag vor der Eigentumsüberschreibung fällig wird, vereinbaren Sie mit dem Verkäufer, dass Sie ihn zahlen, und informieren Sie das Versicherungsunternehmen darüber.

Innerhalb eines Monats nach dem Grundbucheintrag können Sie als Neueigentümer die Police kündigen. Es lohnt sich also zu überprüfen, ob nicht ein anderer Versicherer ein besseres Preis-Leistungs-Verhältnis anbietet.

Der Weg ins eigene Heim

Ein Eigenheim oder eine Eigentumswohnung anzuschaffen ist eine folgenreiche Entscheidung – ein Schritt, der Ihr Leben langfristig beeinflussen wird. In diesem Kapitel lesen Sie, mit welchen Kosten Sie beim Immobilien-erwerb sowie beim Bauen rechnen müssen und wie Sie fallen beim Kauf und bei der Beauftragung von Bauunternehmen umgehen.

Was Sie beim Kauf berücksichtigen müssen

Beim Immobilienkauf kommt es nicht nur darauf an, die anfallenden Kosten und Nebenkosten im Blick zu haben, sondern auch darauf, sich eine gute Ausgangsbasis für das Verhandeln mit dem Verkäufer zu schaffen.

Neben der klassischen Form gibt es weitere Möglichkeiten des Immobilienerwerbs. So finden Sie unter Umständen bei einer Zwangsversteigerung günstig ein passendes Objekt. Wenn es Ihnen nicht unbedingt darauf ankommt, Eigentümer des Grundstücks zu sein, könnte auch ein Erbbaugrundstück eine Alternative für Sie sein.

Welche Kosten fallen an?

Viele Immobilienkäufer oder Bauherren schätzen die Kosten, die eine Immobilie verursacht, falsch ein. Denn nicht nur der Preis für das Objekt, sondern auch eine ganze Reihe von Kaufnebenkosten fallen an. Wie hoch diese insgesamt sind, hängt davon ab, ob man über einen Makler kauft und ob es sich um einen Neubau oder eine Gebrauchtimmobilie handelt.

Beim Erwerb einer Immobilie ist der Kaufpreis der größte Kostenfaktor. Kaufen Sie eine Eigentumswohnung, fallen auch Kosten für die Grundstücksanteile an. Für die entsprechende Eintragung ins Grundbuch sind Gebühren in Höhe von etwa 0,3 Prozent des Immobilienwerts zu entrichten. Jeder Neubau muss außerdem nach Fertigstellung für die Eintragung in die amtlichen Flurkarten vermessen werden – auch diese Kosten trägt der Käufer.

Wer ein Objekt über einen Makler ersteht, zahlt diesem ein Honorar. Als Maklercourtage fällt in der Regel ein bestimmter Prozentsatz vom Kaufpreis

an, dieser ist regional unterschiedlich geregelt. Festbeträge können ebenfalls vereinbart werden. In den meisten Bundesländern leisten Verkäufer und Käufer die Courtage jeweils hälftig, in einigen zahlt der Käufer die gesamte Provision. Die Courtage wird grundsätzlich fällig, wenn der Makler einen Kaufvertrag vermittelt hat, also nicht erst bei Kaufpreiszahlung oder Bezug der Immobilie. Über die Höhe der Maklercourtage sollten Sie übrigens verhandeln, da die von Maklern geforderte „ortsübliche“ Provision häufig über dem tatsächlichen Niveau liegt.

Unumgänglich beim Kauf einer Immobilie sind die Kosten für den Notar, dessen Mitwirken ist gesetzlich vorgeschrieben. Die Gebühren betragen rund 1,5 Prozent des Kaufpreises und decken verschiedene Leistungen ab: vom Kaufvertragsentwurf über die notarielle Beurkundung des Vertrags bis hin zur Einholung aller behördlichen Genehmigungen und die Überwachung der Grundbucheintragungen.

Beim Erwerb einer Immobilie fällt außerdem die Grunderwerbsteuer an. Sie ist quasi die Umsatzsteuer für den Grundstücksverkauf und wird ebenfalls prozentual vom Kaufpreis erhoben. Die Bundesländer dürfen den Steuersatz selbst festlegen – in der Regel beträgt er zurzeit 3,5 Prozent, in Berlin 4,5 Prozent. Als Bemessungsgrundlage dient der Gesamtkaufpreis, also der für das Gebäude oder die Wohnung und das Grundstück oder den Grundstücksanteil. Nicht dazugezählt werden Ablösen für Ausstattungsgegenstände wie Einbauküchen, Teppiche oder Lampen. Deshalb sollten Sie solche Teilbeträge des Kaufpreises im Kaufvertrag extra ausweisen.

Wollen Sie eine gebrauchte Immobilie kaufen, stehen eventuell Ausgaben für Renovierungen oder Instandhaltung an. Allein für neue Fenster und Türen müssen Sie mit 10.000 bis 20.000 Euro rechnen, eine neue Heizung kann mit 3.000 bis 10.000 Euro zu Buche schlagen.



DIE GESAMTKOSTEN SIND ENTSCHEIDEND, NICHT DER KAUFPREIS

Wollen Sie den Preis einer Immobilie ermitteln, sollten Sie von vornherein die Kaufnebenkosten in die Rechnung einbeziehen. Diese können im ungünstigsten Fall bis zu zehn Prozent der Kaufsumme betragen, beim Kauf eines gebrauchten Objekts sogar noch mehr!

Verhandeln – die richtige Strategie

Wenn Sie ein Haus oder ein Grundstück von einem Privatanbieter kaufen wollen, ist es wichtig, dass Sie sich vorher eine geeignete Verhandlungsstrategie zurechtlegen. Private Verkäufer sind meist rechtlich, taktisch und fachlich unerfahren – wie Sie als Käufer. Das Entscheidende: Sie können sich einen Vorteil verschaffen, wenn Sie sich gut vorbereiten. Im Idealfall kennen Sie einen Architekten, Bauingenieur oder Rechtsanwalt, der Sie unterstützt. Wer ein Objekt ins Auge gefasst hat, sollte sich auch darüber im Klaren sein, dass ein wenig Feilschen zum Kauf dazugehört. Auf diese Weise lässt sich der eine oder andere Tausender sparen.

Wenn Sie eine Immobilie oder ein Grundstück erwerben wollen, sollten Sie sich alle Unterlagen darüber beschaffen, um einen realistischen Preis für die Verhandlungen im Kopf zu haben. Viele Verkäufer schätzen die zu verkaufende Immobilie auch falsch ein – sie bewerten sie zu hoch. Hier gilt es, schlagende Argumente zur Hand zu haben.

VORBEREITUNGEN FÜR DIE VERHANDLUNGEN MIT DEM VERKÄUFER



Bereiten Sie sich auf Verhandlungen mit dem Verkäufer sorgfältig vor.

Bemerkungen

- 1 Beschaffen Sie sich über das Katasteramt die Quadratmeterpreise sowie den Marktpreisspiegel, der zum Beispiel von den größeren Maklerverbänden herausgegeben wird.

ja ☐

nein ☐

- 2 Erkunden Sie die Besonderheiten der Lage einer Immobilie, etwa mögliche Lärm- oder Geruchsquellen, Verkehrsanbindungen und Sozialstruktur.

ja ☐

nein ☐

- 3 Nehmen Sie nun das Objekt genau unter die Lupe. Hat der Eigentümer Reparaturen nicht erledigt, da er es verkaufen will? Es lohnt sich, einen Bauexperten mitzunehmen, auch wenn Sie ihn zahlen müssen. Falls Mängel nachweisbar sind, lässt sich der Kaufpreis drücken.

ja ☐
nein ☐

- 4 Neben den harten Fakten, die sich auf den Preis auswirken, gibt es weiche:
- Wie schnell braucht der Verkäufer das Geld?
 - Wie lange steht das Objekt schon leer?
 - Wie viel Aufwand verursacht die Käufersuche für den Verkäufer?

- 5 Legen Sie nun Ihre preisliche Schmerzgrenze für den Kauf des Hauses oder der Wohnung fest.

Haben Sie einen Makler eingeschaltet, ist der Ihr Verbündeter, er möchte das Haus mit möglichst geringem Aufwand vermitteln. Äußern Sie ihm gegenüber Ihre Vorstellungen und lassen Sie ihn verhandeln – zumal er den Verkäufer besser kennt. Und Sie haben weitere Trümpfe in der Hand. Langwierige Verhandlungen kosten den Verkäufer Geld. Bei einem Immobilienpreis von 300.000 Euro sind das mehrere tausend Euro Zinsen im Jahr. Auch er wird also an einer schnellen Einigung interessiert sein.

Wenn Sie die Verkaufsverhandlungen zu einem positiven Abschluss bringen wollen, sollten Sie natürlich auch Zugaben anbieten. Sie können sich beispielsweise dazu bereiterklären, die Einbauküche, die Satellitenanlage oder das Gartenhaus zu übernehmen. Wenn Sie handwerklich begabt sind, bieten Sie dem Verkäufer eventuell an, einige Renovierungsarbeiten selbst durchzuführen. Er muss sie dann nicht organisieren, aber dennoch dafür zahlen. Älteren Hausverkäufern können Sie auch vorschlagen, beim Umzug und bei der Entrümpelung zu helfen. Gesten dieser Art bewirken manchmal Wunder. Selbst wenn es so scheint, als wäre es unmöglich, die Positionen unter einen Hut zu bringen, sollten Sie nicht zu schnell aufgeben. Vereinbaren Sie einen Telefontermin und rufen Sie den Verkäufer ein paar Tage später an. Vielleicht ist er dann plötzlich doch zu einem Kompromiss bereit.

LASSEN SIE SICH NICHT UNTER DRUCK SETZEN



Führen Sie die Kaufverhandlungen möglichst dann, wenn Sie ausgeruht sind, also am besten am Wochenende. Und: Bedenken Sie, dass der Verkäufer auch Tricks auf Lager hat! Gerne setzen Verkäufer Käufer unter Zeitdruck mit der Begründung, dass es noch andere Interessenten gibt. Ob das nun stimmt oder nicht, sollte bei Ihrer Entscheidung keine Rolle spielen, es geht schließlich um Ihr Vermögen!

Den Kaufvertrag schließen

Der Kauf von Immobilien und Baugrundstücken ist ein sehr kostenintensiver und aufwändiger Prozess. Dies gilt für den Verkäufer ebenso wie für den Käufer. Beide Parteien benötigen neben der rechtlichen eine finanzielle Absicherung, um sich vor bösen Überraschungen zu schützen. Den Verkauf von Grundstücken begleitet der Notar, damit alles rechtmäßig abläuft. In Deutschland hat der Gesetzgeber es sogar zur Pflicht gemacht, dass jeder Grundstücks- und Immobilienverkauf durch einen Notar juristisch abgesichert werden muss. Dabei nimmt er einige wichtige Aufgaben wahr.

Der Notar berät beide Parteien gleichermaßen in Hinblick auf die optimale Gestaltung des Kaufvertrags. Er nimmt die Vereinbarungen der Parteien auf und prüft sie auf Rechtmäßigkeit, denn nicht alles, was Käufer und Verkäufer vereinbaren wollen, bewegt sich im rechtlichen Rahmen. Um

einem Rechtsstreit im Nachhinein vorzubeugen, formuliert der Notar den Kaufvertrag und sichert beide Seiten ab.

Sind die Vorstellungen und Forderungen der Parteien geklärt und ausformuliert, erfolgt die Beurkundung. Hierzu lädt der Notar erneut beide Parteien vor. Vor Ort verliest er den Kaufvertrag und stellt nochmals dessen Inhalte klar. Sind alle offenen Fragen zum Vertrag geklärt und stimmen Käufer und Verkäufer dem zu, wird er durch die Unterschrift aller Beteiligten, auch der des Notars, bestätigt und rechtsgültig.

Im Hintergrund erfüllt der Notar weitere Aufgaben. Er fordert alle behördliche Genehmigungen an, die für den Besitzerwechsel erforderlich sind. Der Blick in das Grundbuch zur Feststellung von Schuldnern und die Kontrolle der ordnungsgemäßen Gemarkung und Grundstücksbegrenzung sind wichtige Pflichten, die vor allem den Käufer vor bösen Überraschungen schützen. Im Grundbuch werden Wegerechte, Altenteile, ja sogar Bergbau- und Fischereirechte festgehalten, der Notar muss dies prüfen und alle Beteiligten über die Einträge in Kenntnis setzen. Mit der Veranlassung einer Auflassungsvormerkung wird dem Käufer im Grundbuch das Recht auf Vorkauf gesichert. Der Notar überwacht auch den ordnungsgemäßen Eintrag des neuen Besitzers und übergibt nach dessen Eintrag ins Grundbuch dem Verkäufer die Kaufsumme. Damit ist der Verkauf rechtsgültig, der Notar bewahrt eine Kopie des Kaufvertrags in seinem Archiv auf.

Da es sich bei Grundstücksverkäufen um keine alltäglichen Geschäfte handelt, sind die oben genannten Abläufe obligatorisch. Wer schon vor dem Kauf einer Immobilie oder beim Erwerb von Bauflächen Fragen hat, sollte einen Termin vereinbaren und sich von einem Notar beraten lassen.



WÄHLEN SIE DEN NOTAR SELBST AUS

Der Notar sollte unparteiisch sein, dies ist auch meist der Fall. Bietet der Hausverkäufer oder Bauträger an, seinen Notar zu beanspruchen, muss das nicht unbedingt von Nachteil für den Käufer sein. Drängt jedoch der Verkäufer zu einem bestimmten Notar, so sollten die Alarmglocken schrillen. Schnell ist ein Kaufvertrag geschlossen, aus dem dann schwierig wieder herauszukommen ist. Dass Hausverkäufer und Notar Hand in Hand arbeiten, ist nur selten nachzuweisen.

Alternative zum Kauf: die Zwangsversteigerung

Des einen Freud, des anderen Leid – so lassen sich Zwangsversteigerungstermine beim Amtsgericht charakterisieren. Auf der einen Seite locken Schnäppchen, auf der anderen Seite muss eine liebgewonnene Immobilie zu Geld gemacht werden.

Bei einer Zwangsversteigerung kann der Käufer mit etwa 40 Prozent Ersparnis gegenüber dem herkömmlichen Marktpreis rechnen. Die Amtsgerichte sind der Motor der Zwangsversteigerung, hier wird praktisch das gesamte Verfahren abgewickelt. Nicht nur Häuser und Wohnungen kommen dort unter den Hammer, sondern auch Grundstücke, Gewerbeimmobilien oder Garagen.

Formen der Zwangsversteigerung

Zwei Formen der Versteigerung sind üblich: die Vollstreckungsversteigerung und die Teilungsvollstreckung. Im ersten Fall wird das Verfahren durchgeführt, wenn der Schuldner seinen finanziellen Verpflichtungen aus der Immobilie nicht mehr nachkommen kann und mindestens ein Gläubiger die Zwangsvollstreckung beantragt. Im zweiten Fall wird die Zwangsversteigerung auf Betreiben von Erbengemeinschaften, Ehepaaren oder sonstigen Miteigentümern veranlasst, die kein Einvernehmen darüber herbeiführen können, wie sie den Wert des Hauses oder des Grundstücks anderweitig unter sich aufteilen können.

Informationen sind das A und O der Versteigerung

Informationen zu Zwangsversteigerungen und zu den entsprechenden Terminen erhalten Sie beim zuständigen Amtsgericht. Da bei der Ersteigerung aber auch einige Fallen lauern können, ist es wichtig, sich möglichst viele Informationen zu beschaffen. Der erste Schritt ist die Einsichtnahme in die Versteigerungsakte. Der Immobilieninteressent sollte hierzu das Aktenzeichen des Verfahrens ermitteln, um über den Rechtspfleger an die Versteigerungsakte zu gelangen. Nun gilt es, aus diesem Material die Kerninformationen herauszufiltern.


DIESE INFORMATIONEN BENÖTIGEN SIE VOR DER VERSTEIGERUNG

Genaue Objektbeschreibung (Baujahr, Wohnfläche, Ausstattung)	<input type="checkbox"/>
Genaue Lage	<input type="checkbox"/>
Grundstücksfläche	<input type="checkbox"/>
Mängel wie langer Leerstand, Bauschäden	<input type="checkbox"/>
Verkehrswert und dessen Errechnung	<input type="checkbox"/>

Besichtigung der Immobilie

Indem Sie alle Dokumente sorgfältig durchsehen und die wichtigen Informationen festhalten, können Sie sich einen ersten Eindruck verschaffen. Das Problem: Weist die Immobilie oder das Grundstück Schäden auf, die darin nicht aufgeführt sind, hat der Käufer – in der Regel – keinen Anspruch darauf, das ersteigerte Objekt später zurückzugeben. Deshalb sind weitere Erkundigungen nötig, die Besichtigung des Objekts ist erforderlich. Zwar hat der Interessent nicht das Recht, die Immobilie zu begehen, dennoch sollte dies möglich sein, wenn die Wohnung oder das Haus leer steht oder der Eigentümer selbst darin wohnt. Bei vermieteten Immobilien kann es schwierig werden, zum Beispiel wenn der Mieter die Wohnung selbst ersteigern will. Er ist nicht verpflichtet, anderen Kaufinteressenten Zugang zu den Räumen zu gewähren.

Bei einem Besichtigungstermin muss das Objekt auf Herz und Nieren geprüft werden. Wer keine große Ahnung von Bautechnik hat, sollte einen Architekten oder Bauingenieur zu Rate ziehen. Das dafür aufgewendete Geld ist in jedem Fall gut angelegt. Die in der Versteigerungsakte aufgeführten Eckdaten sollten überprüft und die Haustechnik, die Ausstattung und der Grundriss inspiziert werden. Bei Eigentumswohnungen sind weitere Aspekte zu beachten. So sollte der Interessent Einsicht in den Wirtschaftsplan, die Verwaltungskostenaufstellung und in die Protokolle der

Eigentümerversammlung nehmen. Aus dem Wirtschaftsplan lässt sich die Höhe des Hausgelds, also der laufenden Unterhaltskosten, ersehen.

ZUSÄTZLICHER AUFWAND NACH EINER VERSTEIGERUNG



Ist der Eigentümer des Zwangsversteigerungsobjekts knapp bei Kasse, sind sehr wahrscheinlich in den letzten Jahren an der Immobilie keine Reparaturen vorgenommen worden. Daher müssen Käufer von Zwangsversteigerungsobjekten mit einem finanziellen Aufwand zusätzlich zur Ersteigerung rechnen.

Prüfung des Grundbuchs und Baulastenverzeichnisses

Als Nächstes prüfen Sie die finanziellen Lasten. Es ist ein Irrtum zu glauben, dass alle finanziellen Verpflichtungen, die auf Haus, Wohnung oder Grundstück liegen, automatisch mit der Zwangsversteigerung erlöschen. Deshalb ist die Einsichtnahme in das Grundbuch unerlässlich.

Das Grundbuch enthält die Lasten, die noch zu tilgen sind. Schon mancher Ersteigerer hat viel Lehrgeld bezahlt, weil er annahm, dass alle Lasten mit der Zwangsversteigerung getilgt seien. Der Rechtspfleger, der mit dem Fall betraut ist, kann Auskunft über die Belastung des Objekts geben. Auch ist es häufig so, dass der Rechtspfleger beim Bietertermin zwei Mindestgebote bekannt gibt – ein günstiges mit Lasten und ein höheres ohne sie.

PRÜFEN SIE ALLE NUTZUNGSGENEHMIGUNGEN



Wichtig ist auch, dass alle Bau- und Nutzungsgenehmigungen vorliegen. Bei Grundstücken ist zudem die Überprüfung von Nutzungseinschränkungen sowie der Erschließungskosten ein Muss, damit es nach dem Kauf keine bösen Überraschungen gibt.

Um Einsicht in das Baulastenverzeichnis sowie in den Bebauungs- und Flächennutzungsplan nehmen zu können, benötigen die Interessenten eine

Kopie des Gutachtens über das Objekt. Der Bebauungs- und Flächennutzungsplan ermöglicht es, die zukünftige Wertentwicklung der Immobilie einschätzen zu können.

Finanzierung klären

Sind alle Daten vorhanden, gilt es zu ermitteln, zu welchem maximalen Kaufpreis man das Objekt ersteigern möchte. Es empfiehlt sich, vom amtlich ermittelten Kaufpreis grundsätzlich 30 Prozent abzuziehen und diesen Betrag als Obergrenze festzulegen. Zahlt der Ersteigerer mehr als 70 Prozent des Kaufpreises, kann es sein, dass sich der Erwerb aus wirtschaftlichen Gründen nicht lohnt.

Der Bietertermin im Einzelnen

Sechs Wochen, bevor er stattfindet, muss der Termin für eine Zwangsversteigerung veröffentlicht werden, dafür reicht ein Aushang im Amtsgericht aus. Im Wesentlichen teilt sich die Zwangsversteigerung in drei Abschnitte auf:

- Bekanntmachungsteil
- Bieterstunde
- Etwaiger Verhandlungsteil

Der Bekanntmachungsteil

Während des ersten Teils einer Zwangsversteigerung werden die nötigen Formalien erledigt. Dabei informiert der Rechtspfleger die Anwesenden über die Objektdaten, Grundbucheintragungen und den Verkehrswert. In diesem Zusammenhang nennt der Rechtspfleger die Anzahl der Gläubiger und die Höhe ihrer Ansprüche. Danach verkündet er das Mindestgebot und setzt die Beteiligten über die Ersteigerungsgrenzen des Termins in Kenntnis. Das sind beim ersten Termin in der Regel 7/10 des Verkehrswerts, beim Folgetermin 5/10 des Verkehrswerts.

Bieterstunde und Verhandlungsteil

Die Bieterstunde dauert mindestens 30 Minuten, kann sich aber auch so lange fortsetzen, bis kein Angebot mehr abgegeben wird. Die Abgabe der Gebote erfolgt mündlich. Es kann durchaus sein, dass beim ersten Termin niemand bietet. Kann während der Bieterstunde kein Käufer gefunden werden, vertagt der Rechtspfleger die Versteigerung und setzt einen neuen Termin an.

Sicherheitsleistung

Hat ein Bieter den Zuschlag erhalten, muss er seinen Personalausweis oder Reisepass vorlegen. Mit der Versteigerung geht das Risiko der Immobilie auf den Ersteher über. Außerdem ist die Zuschlagsgebühr zu entrichten und fällt die Grundsteuer in Höhe von 3,5 Prozent an. Der Ersteher ist außerdem dazu verpflichtet, eine Sicherheitsleistung zu erbringen. Diese beträgt zehn Prozent des Verkehrswerts.

Mietkauf: ein teures Erwerbsmodell

Der Wunsch nach einem Eigenheim ist stark verbreitet, doch nicht jeder hat die Mittel, sich diesen Wunsch zu erfüllen. Manch einem mangelt es an Eigenkapital, manch anderem an Bonität. Warum nicht einen Weg finden, der eine Finanzierung ohne Bankschulden ermöglicht?, das fragten sich verschiedene Finanzanbieter. Die Idee, die sie umsetzen, ist eigentlich ganz einfach und auch nicht neu: erst mieten, dann zahlen.

Inzwischen bieten die unterschiedlichsten Finanzdienstleister und Genossenschaften Mietkauf an. Beim Mietkauf wird zunächst ein Mietvertrag geschlossen, zu einem späteren Zeitpunkt geht die Mietsache dann per Erklärung in das Eigentum des Mieters über. Dieses Modell lässt sich mit dem Ratenzahlungskauf bei Konsumgütern vergleichen, bei dem der Verbraucher das Produkt schon nutzt, aber noch nicht vollständig bezahlt hat.

Den Zeitpunkt des Übergangs bestimmt der Mieter selbst. Die Mietzahlungen werden zum Teil auf den späteren Kaufpreis angerechnet. Und da zeigt

sich auch schon der erste Pferdefuß: Da die Miete nur teilweise angerechnet wird, verliert der Mietkäufer monatlich eine bestimmte Summe, sie geht ihm auf Nimmerwiedersehen verloren.

Erfahrungsgemäß werden die Objekte zudem oftmals zu teuer vermietet. Auf diese Weise bauen die Anbieter Druck auf, damit die Mietkäufer möglichst frühzeitig den Kauf tätigen. Wer sich für einen Mietkaufvertrag entscheidet, sollte also über ein hohes Einkommen verfügen, denn auch die Ansparleistungen für den späteren Immobilienkauf müssen gestemmt werden. Mit einer Belastung von 1.500 bis 2.000 Euro im Monat muss ein Mietkäufer schon rechnen. Ist im Vertrag außerdem festgelegt, dass sich der Erwerber um die Modernisierung, beispielsweise eine neue Heizung, neue Dachrinnen oder Ähnliches kümmern muss, dürfte die monatliche Belastung noch wesentlich höher liegen.

Ein weiteres Problem besteht darin, dass die Immobilien, die zum Mietkauf angeboten werden, oft schlichtweg zu teuer sind. Viele Immobilieneigentümer sehen im Mietkauf eine gute Möglichkeit, ihre Ladenhüter schnell an den Mann oder die Frau zu bringen. Bei diesen Immobilien stimmt oft etwas nicht, sei es die schlechte Lage oder dass sie, wenn es sich um ein gebrauchtes Objekt handelt, verwohnt ist.

Und die positiven Aspekte? Nun, der Mietkäufer kauft keine Katze im Sack. Er wohnt bereits eine ganze Weile in dem Objekt und kennt dessen Vor- und Nachteile. Entscheidet er sich dann gegen die Immobilie, kommt er meist ohne große Verluste aus dem Vertrag heraus – allerdings nur, wenn der Kaufvertrag auch entsprechend ausgestaltet wurde.



MIETKAUF IST SELTEN ZU EMPFEHLEN

Die Lösung Mietkauf kann im Einzelfall für Personen, die über ein hohes Einkommen, aber kein Eigenkapital verfügen, interessant sein. Ansonsten ist von diesem Erwerbsmodell abzuraten.

Wenn Sie dennoch an einem Mietkaufobjekt interessiert sind, prüfen Sie zunächst einmal die Vertragsbedingungen genau. Machen Sie sich dazu Notizen auf einem Extra-Zettel.

WAS SIE VOR EINEM MIETKAUF ÜBERPRÜFEN SOLLTEN

Wie hoch sind die finanziellen Belastungen, falls mir das Objekt doch nicht gefällt?

☐

Was passiert beispielsweise, wenn ich eine Zeit lang die Kaufpreistraten nicht zahlen kann?

☐

Ist die zum Mietkauf angebotene Immobilie belastet (verschuldet)?

☐

Was passiert, wenn der Verkäufer die Immobilie nicht mit dem Geld entschuldet, das ich ihm zahle?

☐

Habe ich zusätzliche finanzielle Pflichten als Mieter, muss ich zum Beispiel Kosten für Renovierungen übernehmen?

☐**TIPPS FÜR DAS VORGEHEN BEIM MIETKAUF**

- Mietkaufverträge sind oft sehr komplex. Wenden Sie sich daher im Zweifelsfall an einen Rechtsanwalt oder Steuerberater. Die Kosten hierfür sind meist gut angelegt und bewahrt vor späteren finanziellen Verlusten.
- Gehen Sie zu einer Bank und lassen Sie sich alternativ zum Mietkauf ein Angebot für eine Hypothekenfinanzierung erstellen. So können Sie vergleichen, wie teuer oder günstig der Mietkauf tatsächlich ist.
- Holen Sie Informationen bei Verbraucherzentralen ein. Einzelne Anbieter sind dort schon einschlägig bekannt.

Erbbaugrundstücke – die Alternative bei zu wenig Eigenkapital

Reicht das Eigenkapital für eine Baufinanzierung nicht aus, kann ein Erbbaugrundstück die Lösung sein. Wer ein solches Grundstück pachtet, verfügt bis zu 99 Jahre darüber und kann ein Haus darauf errichten, er wird

aber nie Eigentümer des Stückchen Lands. Da der Bauherr das Grundstück nicht kauft, benötigt er weniger Fremdkapital für die Finanzierung seiner Immobilie, somit ist auch sein Bedarf an Eigenkapital geringer.

Anbieter von Erbpachtgrundstücken sind in der Regel Kirchen und Gemeinden, manchmal auch Privatleute und Unternehmen. Statt der auf den Kredit anfallenden Hypothekenzinsen zahlt der Bauherr dem Erbbaugeber eine Gebühr – den sogenannten Erbbauzins. Dessen Höhe können die Vertragspartnern frei verhandeln – er beträgt jährlich zwischen drei und fünf Prozent des aktuellen Grundstückswerts zum Vertragszeitpunkt. Weil der Bauherr oder Immobilienerwerber in diesem Fall nur noch Fremdkapital für das Haus benötigt und somit weniger tilgen muss, verringern sich seine monatlichen Ratenzahlungen spürbar. Auch ein Durchschnittseinkommen kann so unter Umständen zur soliden Finanzierung eines Eigenheims ausreichen.



ERBBAUGRUNDSTÜCKE SIND VOR ALLEM IN HOCHZINSPHASEN GUT

Dieses Modell rentiert sich vor allem, wenn der aktuelle Hypothekenzins hoch und der Erbbauzins niedrig ist. Manchmal setzen Eigentümer den Erbbauzins auch bewusst niedrig an, um einen Anreiz für den Erwerb des Erbbaurechts – und bei bebauten Grundstücken für das vorhandene Haus – zu schaffen.

Mit Erbbaugrundstücken sind auch einige Nachteile verbunden. Während ein Käufer nach etwa 30 Jahren Eigentümer eines schuldenfreien Grundstücks und eines Hauses oder einer Wohnung ist, zahlt der Erbbaunehmer dauerhaft Erbbauzinsen, die sich im Lauf der Zeit erhöhen.

Darüber hinaus muss der Erbbaunehmer einige Einschränkungen hinnehmen, die für einen Eigentümer nicht gelten. Möchte er beispielsweise zu einem späteren Zeitpunkt Neueintragungen in das Grundbuch vornehmen lassen oder das Haus baulich erweitern, muss er erst die Zustimmung des Erbbaugebers einholen. Ein weiterer Nachteil besteht darin, dass Häuser auf Erbbaugrundstücken meist schwerer zu verkaufen sind als Objekte auf eigenem Grund und Boden. Sie sind weniger begehrt und erzielen schlechtere Preise.

Auch dass ein sogenannter Heimfall möglich ist, spricht nicht unbedingt für ein Erbbaugrundstück. Darunter sind Vorfälle zu verstehen, die dazu führen, dass das Grundstück samt Haus schon vor Vertragsablauf an den Erbpachtgeber zurückfällt. Vor allem private Erbpachtgeber listen im Vertrag gern diverse Heimfallregelungen auf. Interessenten sollten also bei Vertragsschluss darauf achten, dass nur triftige Gründe den Heimfall nach sich ziehen, beispielsweise ausbleibenden Zinszahlungen oder die Zweckentfremdung des auf dem Erbgrund errichteten Gebäudes. Ein dringender Eigenbedarf des Grundstückseigners oder Ähnliches sollte hingegen von vorneherein ausgeschlossen werden.

ERBBAUGRUNDSTÜCKE FÜR BEDÜRFTIGE FAMILIEN



Erbbaugrundstücke werden von vielen Gemeinden, Kirchen oder Stiftungen nur an bedürftige Familien vergeben, die ohne ein günstiges Grundstück Schwierigkeiten hätten, eine Immobilie zu finanzieren. Interessierte sollten daher Kontakt zum örtlichen Bauamt aufnehmen, das darüber Bescheid weiß.

Der Bau eines Eigenheims

Zu Beginn des Abenteuers Hausbau stehen wichtige Entscheidungen an: Welche Art von Baupartner wollen Sie beauftragen, welcher Haustyp soll es sein? Die Zusammenarbeit mit Architekten, Bauträgern oder Fertighausanbietern gestaltet sich jeweils unterschiedlich – ein Grund, sich ausführlicher mit den unterschiedlichen Möglichkeiten zu beschäftigen. Ebenso wie ein Immobilienerwerber sollten Sie sich darüber hinaus mit dem Thema Kosten und Nebenkosten des Hausbaus befassen.

Welcher Baupartner soll es sein?

Wollen Sie bauen, müssen Sie entscheiden, welche Art von Haus es sein soll. Es gibt verschiedene Baupartner, jede Variante ist mit spezifischen Vor- und Nachteilen verbunden. Grundsätzlich ist zwischen drei Gruppen zu unterscheiden:

- Architekten
- Bauträger
- Fertighausanbieter

Individuell: Häuser von Architekten

Möchten Sie ein individuell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittenes Haus und verfügen Sie über das nötige Geld dafür, ist ein Architekt der richtige Baupartner für Sie. Er entwirft, plant, organisiert und überwacht das gesamte Bauvorhaben. Das Grundstück müssen Sie meist selbst beschaffen und Sie sind auch Vertragspartner der Bauunternehmen und Handwerker, die die Bauleistungen ausführen. Ein Architektenhaus sollten Sie nur anstreben, wenn Sie auch bereit sind, entsprechend viel Zeit und Kreativität in die Verwirklichung Ihres Bauvorhabens zu investieren.

Möchten Sie sich in dieser Weise engagieren, sollten Sie bevorzugt einen Architekten wählen, der bereits Häuser in der entsprechenden Gemeinde gebaut hat. Er ist dann mit den örtlichen Gegebenheiten vertraut und weiß über die formalen Richtlinien bei der Baugenehmigung Bescheid, die sich von Gemeinde zu Gemeinde unterscheiden.



WAS SIE ÜBER ARCHITEKTENHONORARE WISSEN SOLLTEN

Architekten dürfen ebenso wie Ärzte und Rechtsanwälte ihr Honorar nicht selbst festlegen. Für sie gelten für die Vorgaben der Verordnung über Honorare der Architekten- und Ingenieurleistungen (HOAI), in der die Mindest- und Höchstsätze für Architektenleistungen festgeschrieben sind.

Als Berechnungsgrundlage für das Architektenhonorar werden die reinen Baukosten herangezogen. Hierzu zählen die Nettokosten für die Baukonstruktion und die Hautechnik, nicht jedoch die Kosten für das Grundstück, die Erschließung, die Außenanlagen und die Einbauten sowie die Baunebenkosten.

Nimmt der Bauherr alle Architektenleistungen in Anspruch, beträgt das Gesamthonorar nach der HOAI circa zehn Prozent der reinen Baukosten. Findet nur eine Teilbeauftragung mit einzelnen Leistungsphasen statt, werden entsprechend die Anteile vom Gesamthonorar ermittelt.

Die Architektenleistungen und -kosten sind in der HOAI in neun sogenannte Leistungsphasen eingeteilt. 27 Prozent der anrechenbaren Bau-summe fallen für die Phasen 1 bis 4 an – Grundlagenermittlung, Vorplanung, Entwurfsplanung bis hin zur Genehmigungsplanung. Den Rest des Honorars zahlt der Bauherr für die weiteren Architektenleistungen (Phasen 5 bis 9) – Ausführungsplanung, Vorbereiten der Auftragsvergabe, Mitwirkung bei der Vergabe, Bauüberwachung sowie Objektbetreuung und Dokumentation.

EINE TEILBEAUFTRAGUNG DES ARCHITEKTEN IST MÖGLICH



Sie müssen nicht gleich zu Beginn einen Architektenvertrag über alle neun Leistungsphasen abschließen. Möglich ist es auch, den Auftrag zum Beispiel nur für die ersten drei Phasen zu erteilen. Sind Sie mit den Leistungen des Architekten zufrieden, können Sie ihn mit den restlichen Aufgaben betrauen.

Alles aus einer Hand: Bauträgerhäuser

Wenn Sie einen Bauträger beauftragen, erhalten Sie sowohl das Haus als auch das Grundstück aus einer Hand. Das Unternehmen wickelt die Bauleistungen komplett ab und übergibt am Ende Ihnen als Bauherrn das fertige Objekt. Das hat den Vorteil, dass Sie es mit nur einem Vertragspartner zu tun haben, der von der Planung bis hin zur Übergabe Ihr Ansprechpartner ist und für verschiedene Arbeiten Subunternehmer einschalten kann. Wichtig ist es, einen guten Bauträger zu finden. Überprüfen Sie das Unternehmen auf Referenzen und sehen Sie sich die Leistungsbeschreibung sorgfältig an. Seriöse Firmen führen ihre Leistungen sehr genau auf und informieren den potenziellen Kunden unaufgefordert darüber, welche Leistungen nicht im Vertragsumfang enthalten sind.

Bauträger bieten häufig stark typisierte Häuser an. Dies hat für den Bauherrn den Vorteil, dass er zuvor ein ziemlich genaues Modell besichtigen

kann und hinsichtlich der Kostenkalkulation sehr wahrscheinlich nicht mit größeren Überraschungen rechnen muss. Auch deshalb sind Häuser von Bauträgern günstiger als Architektenhäuser. Doch mit jedem einzelnen Sonderwunsch, den Sie vom Bauträger ausführen lassen, reduziert sich der Preisvorteil wieder.

Sparen beim Bau: Fertighausanbieter

Wer Geld beim Hausbau sparen möchte und sich zutraut, selbst mit anzupacken, entscheidet sich für ein Bausatzhaus. Wände, Decken und das Dach sind dabei bereits vorgefertigt und werden vom Anbieter an die Baustelle transportiert und zusammengefügt. Den Rest der Arbeit erledigt der Bauherr selbst. Bausatzhäuser unterscheidet man je nach Umfang des Vorbaus in verschiedene Typen.



TYPEN VON BAUSATZHÄUSERN

Bausatzhaustyp	Ausbaustufe in Prozent
Fertighaus	70
Ausbauhaus	50
Rohbauhaus	30

Am wenigsten Arbeit muss der Bauherr beim Fertighaus investieren. Es wird meist teilbezugsfertig erstellt, sodass er beispielsweise nur noch das Dach ausbauen oder die Teppichböden verlegen und tapezieren muss. Bei einem Ausbauhaus liefert der Anbieter in der Regel die Tragkonstruktion sowie die wetterfeste und abschließbare Gebäudehülle (Außenwände mit oder ohne Putz, eingesetzte Fenster, geschlossenes Dach). Bei dieser Variante muss der Bauherr selbst den Innenausbau übernehmen. Zum Leistungsumfang beim Rohbauhaus gehören die Erdarbeiten, die Bodenplatte/der Keller, die Außenwände, tragende Innenwände, die Decken und der Dachstuhl. Der genaue Leistungsumfang der drei genannten Bausatzhaustypen ist nicht einheitlich festgelegt, sondern kann sich von Anbieter zu Anbieter unterscheiden. Informieren Sie sich jeweils darüber.

Die Modelle zeichnen sich in der Regel durch verarbeitungsfreundliche Materialien und vorgefertigte Einzelteile aus, doch bedenken Sie: Die Arbeit am Bau ist anstrengend und erfordert Fachwissen. Liebäugeln Sie mit einem Bausatzhaus, sollten Sie Ihre Fähigkeiten realistisch einschätzen und eventuell einige Arbeiten doch lieber einem Profi überlassen.

Berücksichtigen Sie alle Kosten

Wer die Finanzierung einer Immobilie vorbereitet, sollte wissen, mit welchen Ausgaben er beim Bau seines Hauses zu rechnen hat. Oft kommt mehr zusammen als zunächst angenommen, da der Preis für das Haus nur einen Teil der Kosten ausmacht, die man insgesamt bewältigen muss. Hinzu kommen die Aufwendungen für Makler, Architekten, Statiker, Notare, Behörden, Versorgungs- und Versicherungsunternehmen.

Beim Hausbau ist grundsätzlich zu unterscheiden zwischen den Kosten für das Grundstück und den Kosten für das Objekt. Beide Posten setzen sich wiederum aus verschiedenen Teilkosten zusammen.

Kosten für das Grundstück

Wenn Sie ein Grundstück erwerben, müssen Sie den Preis dafür ansetzen. Dieser ermittelt sich entweder aus

- dem Bodenrichtwert,
- dem Vergleichswertverfahren oder
- dem Bodenwert.

Der Bodenrichtwert wird durch die Gemeinde oder Stadt herausgegeben. Alternativ kommt das Vergleichswertverfahren zum Tragen, welches einen Grundstückswert liefert, der auf der Veräußerung von Grundstücken gleicher Güte basiert. Wenn weder eine Bodenrichtwertkarte vorliegt, noch aufgrund mangelnder Grundstücksverkäufe das Vergleichswertverfahren denkbar ist, wird der Bodenwert verwendet, um den Kaufpreis zu ermitteln.

Auf Sie kommen noch weitere Ausgaben zu, die sogenannten Nebenkosten. Kaufen Sie über einen Makler, müssen Sie die Gebühren dafür zum Kaufpreis hinzurechnen. Für den Kauf wird außerdem die Grunderwerbsteuer fällig, die in der Regel 3,5 Prozent (in Berlin 4,5 Prozent) beträgt. Bei Bauträgermodellen zählen auch der Preis für das Haus beziehungsweise die Wohnung zur Bemessungsgrundlage dazu.

Ist das Grundstück noch nicht erschlossen, fallen zudem die Gebühren für den Bau von Straßen und von Versorgungsleitungen für Wasser, Abwasser, Gas, Fernwärme, Telefon- und Kabelanschluss an. Für diese Leistungen müssen Sie zwischen 30 und 75 Euro pro Quadratmeter veranschlagen. Auch das Weiterführen der Anschlüsse von der Grundstücksgrenze bis zum Haus muss eingerechnet werden. Hinzu können die Kosten für die Vermessung des Grundstücks kommen.

Ebenso wie beim Erwerb einer gebrauchten Immobilie kommen Verwaltungskosten für die Kaufabwicklung und Gebühren für die Eintragung ins Grundbuch in Höhe von insgesamt 1,5 Prozent des Kaufpreises hinzu.

Die Gebäudekosten

Den größten Anteil an den Gebäudekosten machen die Ausgaben für die Planung und für die Erstellung des Objekts aus. Die genaue Höhe hängt von den verwendeten Materialien und der Ausstattung ab. Wer hier den Überblick behalten will, muss also schon vorab genau festlegen, was er will. Ein weiterer Kostenfaktor sind die Baunebenkosten, dazu gehören die Kosten für Erdarbeiten, Honorare für Statiker, Architekten und Bauingenieure sowie Gebühren kommunaler Behörden für die Baugenehmigung. Die Ausgaben für die Außenanlagen wie Außentreppen, Gärten, Wege, Parkplätze, Zäune und Grundstücksmauern sollten ebenfalls nicht unterschätzt werden.

Weitere Kosten müssen Sie für den Abschluss der erforderlichen Versicherungen einkalkulieren. Eine Feuerversicherung ist meist eine der Voraussetzungen, um überhaupt einen Kredit von der Bank zu bekommen. Sinnvolle Versicherungen sind außerdem die Bauherrenhaftpflichtversicherung, die Bauleistungsversicherung sowie, nach dem Einzug, eine Wohngebäudeversicherung. Die Bank will ebenfalls für ihre Leistungen bezahlt werden: Viele Kreditinstitute berechnen für die Ermittlung des Objektwerts der

Immobilie eine Gebühr, außerdem können Bereitstellungs- und Bauzeit-
zinsen fällig werden, solange die Bauarbeiten noch laufen und die Kredit-
summe nicht voll ausgezahlt ist.

HABEN SIE ALLE KOSTEN FÜR DEN HAUSBAU BERÜCKSICHTIGT?



Grundstückskosten

- Preis für Grundstück ☐
- Maklergebühren ☐
- Erschließungskosten ☐
- Grunderwerbsteuer ☐
- Vermessungskosten ☐
- Notarkosten ☐
- Grundschuldbestellungskosten ☐

Gebäudekosten

- Baukosten ☐
- Sonderwünsche ☐
- Außenanlagen ☐
- Garage, Carport ☐
- Material ☐
- Eigenleistung ☐
- Hausanschlüsse Gas, Wasser, Strom ☐
- Finanzierungsnebenkosten
(zum Beispiel Schätzkosten, Bereitstellungszinsen) ☐
- Sonstige ☐

Exkurs: Kostenfaktor Keller

Ein nicht unerheblicher Kostenfaktor beim Hausbau ist der Keller. Mancher Bauherr, der bei der Finanzierung des Eigenheims genau rechnen muss, entscheidet sich deshalb dafür, auf das Untergeschoss zu verzichten. Dem damit verbundenen Vorteil der Kostenersparnis stehen jedoch Nachteile gegenüber.

Zwischen 200 und 400 Euro pro Quadratmeter kann die Errichtung eines Kellers ausmachen. Birgt das Grundstück bestimmte Risiken in sich, wie beispielsweise aufstauendes Sickerwasser, und müssen deshalb beim Bau in die Tiefe besondere Abdichtungen und Tragwirkungen errichtet werden, steigen die Kosten schnell an. Für Bauherren, die sparen müssen, ist der Keller also ein wichtiger Posten, bei dem sich die Ausgaben für die eigenen vier Wände verringern lassen. Auch die individuelle Lebenssituation kann den Ausschlag dazu geben, sich für oder gegen das Untergeschoss zu entscheiden. So ist der Keller wegen des Raumgewinns häufig für junge Familien reizvoll, während Senioren ihn eventuell überflüssig finden.

Grundsätzlich spricht nichts dagegen, ein Einfamilienhaus ohne Keller zu errichten. Fertighäuser werden ja fast immer ohne angeboten und es ist auch möglich, andere Haustypen nur auf einer Bodenplatte zu errichten. Die Dämmung des Fußbodens mittels entsprechender Fundamente stellt technisch kein Problem dar. Der fehlende Platz für Lagergut oder für die Haustechnik, die sonst häufig im Untergeschoss untergebracht wird, kann durch entsprechende Abstellräume im Erdgeschoss ersetzt werden. Der Dachboden lässt sich ebenfalls als Staufläche nutzen. Viele Eigentümer schaffen sich Ersatzflächen, die direkt an das Haus anschließen oder, wie beispielsweise ein Schuppen, frei auf dem Grundstück errichtet werden.



RECHNEN SIE GENAU NACH

Natürlich verursachen die größere Grundfläche des Gebäudes oder zusätzliche Bauten wiederum Kosten. Um herauszufinden, ob es sich lohnt, das Haus ohne Untergeschoss zu bauen, müssen Bauherren diese Ausgaben gegen die Ersparnis, die sich aus dem Verzicht auf den Keller ergibt, aufrechnen. In der Regel lässt sich eine deutliche Einsparung erzielen.

Allerdings sind kellerlose Häuser auch mit einem gewichtigen Nachteil verbunden. Der kommt dann zum Tragen, wenn sich der Eigentümer von der Immobilie wieder trennen möchte – für Häuser ohne Keller findet man schwerer einen Käufer. Außerdem ist die Entscheidung gegen das untere Geschoss endgültig, denn es lässt sich natürlich nicht nachträglich einbauen. Kündigt sich bei Familien Nachwuchs an, kann das schnell zu einem Platzproblem führen, wenn für Hobby- und Arbeitsräume eine Ausweichmöglichkeit fehlt.

Einen Ausweg bieten hier verschiedene Kompromisslösungen. So kann der Bauherr beispielsweise durch Eigenleistungen bei der Errichtung des Kellers einiges an Kosten sparen. Eine weitere Möglichkeit besteht darin, das Untergeschoss erst einmal als Rohbaukeller errichten zu lassen. Dieser lässt sich dann später, wenn der Eigentümer wieder mehr Geld zur Verfügung hat, ohne Probleme mit Zwischenwänden sowie Anstrich, Estrich und Bodenbelägen versehen.

WERTVERLUST BEI WIEDERVERKAUF



Wer beim Hausbau sehr genau rechnen muss, kann durch den Verzicht auf den Keller einiges an Geld sparen. Diesen Entschluss sollten sich jedoch vor allem Bauherren gut überlegen, die ihr Eigenheim später eventuell einmal veräußern wollen. Dem kurz- bis mittelfristigen Vorteil der Kostenersparnis können Probleme beim späteren Verkauf des Hauses und ein sich daraus ergebender Wertverlust gegenüberstehen.

Mehr Sicherheit bei Insolvenz des Bauträgers

Noch immer gibt es kein ausreichendes gesetzliches Sicherungssystem, das Verbraucher vor den Folgen der Insolvenz des Bauträgers schützt. Bauherren, die knapp kalkulieren müssen, sollten deshalb selbst vorsorgen, damit sie sich im Ernstfall die entstehenden Mehrkosten leisten können.

Kommt es zu einer Insolvenz des Bauunternehmens, erleiden Bauherren mitunter einen schlimmen finanziellen Schaden. Das ist vor allem dann der Fall, wenn die bis zum Konkurs ausgeführten Arbeiten mangelhaft waren und/oder der Bauherr dem Bauträger bereits mehr gezahlt hat, als die

Leistungen eigentlich gekostet haben. In solchen Fällen entstehen zum einen zusätzliche Kosten für die Beseitigung der Mängel. Zum anderen bezahlt der Kunde erneut die Arbeiten, für die er bereits aufgekommen ist, ohne dass das Unternehmen sie ausgeführt hat. Vor dieser misslichen Situation kann sich der Bauherr durch einige Vorsichtsmaßnahmen schützen. Weniger hart trifft es ihn, wenn das Unternehmen bis zum Konkurseintritt sämtliche Arbeiten korrekt ausgeführt hat und er für die geleisteten Arbeiten nicht mehr bezahlt hat, als diese wert waren. Daher gilt: Bauherren sollten

- nur nach Baufortschritt bezahlen, also für die tatsächlich bisher erbrachten Leistungen,
- überprüfen, ob alle Abschlagszahlungen den Zahlungsvorgaben der Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) entsprechen und in korrekter Höhe angesetzt sind,
- alle Arbeiten des Bauträgers regelmäßig kontrollieren, um frühzeitig eventuelle Mängel aufzuspüren und gegebenenfalls Geld bis zur Mängelbeseitigung einzubehalten.

Selbst wenn der Bauherr dies alles berücksichtigt, entstehen bei einer Pleite des Bauunternehmens meist Mehrkosten, in der Regel in Höhe von zehn bis 20 Prozent des gesamten Auftragswerts. Der Grund: Die mit dem alten Bauträger ausgehandelten Preise sind für ein neu beauftragtes Unternehmen nicht mehr maßgeblich. Eventuell nutzt der neue Baupartner die Notlage des Bauherrn sogar aus und schraubt die Preise für die Fortsetzung der Bauarbeiten entsprechend hoch.

Hier bietet seit dem 1.10.2008 das Forderungssicherungsgesetz (FoSiG) einen gewissen Schutz. Es verpflichtet Baufirmen von der ersten Abschlagszahlung an, eine Sicherheit in Höhe von fünf Prozent der gesamten Bau-summe zu leisten, beispielsweise in Form einer Bürgschaft ihrer Hausbank („Erfüllungsbürgschaft“). Alternativ dazu kann der Kunde selbst Geld in der entsprechenden Menge zurückhalten. Mit dieser Summe lassen sich die Mehrkosten im Fall des Falles jedoch nur teilweise ausgleichen. Deshalb

ist es ratsam, mit dem Bauunternehmen einen Betrag von mindestens zehn Prozent der Gesamtkosten für eine Vertragserfüllungsbürgschaft oder einen Sicherheitseinbehalt zu vereinbaren.

ZUR ABSICHERUNG: BÜRGSCHAFT ODER SICHERHEITSEINBEHALT



Auch nach der Errichtung des Hauses kann der Konkurs der Baufirma für den Bauherrn noch teuer werden. Ergeben sich im Nachhinein Mängel, hat der Kunde keine Möglichkeit, das Unternehmen zu deren Beseitigung heranzuziehen. So entstehen zusätzliche Kosten. Beide Parteien sollten also vertraglich sowohl eine Bürgschaft für die Bauphase bis zur Fertigstellung (Erfüllungsbürgschaft) als auch für die Zeit danach (Gewährleistungsbürgschaft) oder einen entsprechenden Sicherheitseinbehalt festlegen.

Wer wissen möchte, ob sein favorisiertes Hausbauunternehmen wirtschaftlich gesund ist, kann sich darüber Informationen beschaffen. Fordern Sie dazu entweder bei Ihrer Hausbank eine Bankauskunft über die Baufirma an oder holen Sie im Internet über www.baunetz.de eine (kostenpflichtige) Wirtschaftsauskunft ein. Wichtig dabei ist, auf die genaue Firmenbezeichnung zu achten, da sonst die Richtigkeit der Auskunft nicht gewährleistet ist. Manche Unternehmen stiften in dieser Hinsicht bewusst Verwirrung.

Die Wahl des richtigen Bauunternehmens

Wenn Sie sich als Bauherr vor bösen Überraschungen schützen möchten, sollten Sie bei der Wahl des Bauunternehmens genau prüfen, wie kompetent die jeweiligen Anbieter sind. Denn auch in dieser Branche treiben immer wieder schwarze Schafe ihr Unwesen. Neben einer Bauverzögerung und erheblichen Mehrkosten kann das Auftreten von Problemen das finanzielle Aus für den Bauherrn bedeuten. Ratsam ist es also, sich schon vor der Bauplanung Zeit zu nehmen, um sich einen Überblick über die verschiedenen Baufirmen zu verschaffen.

Wer unsicher ist, kann auf Baumessen und anderen Veranstaltung erste Eindrücke sammeln. Oft bieten Baufirmen sogar Besichtigungen im Rahmen von Infoveranstaltungen an. Dabei können Sie sich nicht nur von der

fachlichen Kompetenz, sondern auch vom fertigen Produkt überzeugen. Verschiedene Haustypen werden vorgestellt und können besichtigt werden. Wenn Sie auf gute Ideen stoßen, die Sie übernehmen möchten, dann notieren Sie sich diese gleich. Die Berater des Unternehmens oder des Ausstellers geben bei dieser Gelegenheit gerne Auskunft. Es werden dabei nicht nur fachliche Themen diskutiert, sondern auch Beispielrechnungen aufgestellt. Mit dem Infomaterial, das Sie hier erhalten, können Sie sich dann zuhause in aller Ruhe nochmals auseinandersetzen. Da der Hausbau nichts Alltägliches ist und Fehler nur schwer zu korrigieren sind, sollten Sie ruhig mehrere derartige Veranstaltung besuchen.

Auch der Architekt oder Bauplaner, den Sie ausgewählt haben, hat sicher Erfahrungen mit dem einen oder anderen Unternehmen gesammelt. So bietet es sich an, hier ebenfalls nachzufragen. Eine weitere sinnvolle Methode ist die Befragung anderer Bauherren. Wer freundlich und höflich um Auskunft über die Qualität und Zufriedenheit bittet, bekommt in den meisten Fällen auch ehrliche und nützliche Antworten. Fehler und Probleme, die andere Bauherren lösen mussten, können Sie so schon im Vorfeld umgehen. Über das Internet ist es möglich, Testberichte anderer Bauherren zu finden. Der Vorteil liegt darin, dass man die Erfahrungen von hunderten verschiedener Verbraucher mitgeteilt bekommt.

Sie haben sich nun einen ersten Überblick über die Möglichkeiten verschafft, wie Sie an das Geld für eine eigene Immobilie kommen können. Nun geht es an die Planung im Detail. Dabei viel Freude und Erfolg.

Stichwortverzeichnis

100-Prozent-Finanzierung 12

A

Annuität 33
 Annuitätendarlehen 34
 Anschlussfinanzierung 41, 60
 Ansparphase 66
 Arbeitgeberdarlehen 72
 Arbeitnehmersparzulage 107
 Arbeitslosenversicherung 91
 Arbeitslosigkeit 91
 Architekten 154
 Außerordentliches
 Kündigungsrecht 91

B

Bankwechsel 116
 Baudenkmale 106
 Baufinanzierung 50plus 83
 Baufinanzierung und Scheidung
 88
 Baugeld 38
 Baugeldvermittler 15, 16, 49, 86
 Bauhelfer 22
 Bauhelfer-Unfallversicherung 134
 Bauherrenhaftpflichtversicherung
 131
 Bauleistungsversicherung 128, 133
 Baumängel 124
 Baupartner 153
 Bauspardarlehen 65, 84
 Bausparförderung 107
 Bausparkassen 65
 Bausparsumme 65
 Bausparvertrag 21, 65
 Bauträger 107

– Insolvenzrisiko 161
 Bauunternehmen 163
 Bauzeitinsen 15
 Beamte 81
 Belastungen, monatliche 30
 Beleihungsgrenze 12, 38, 84
 Beleihungsprüfung 11
 Beleihungswert 12
 Bereitstellungszinsen 15, 45
 Bonität 15
 Bundesamt für Wirtschaft und
 Ausfuhrkontrolle (BAFA) 105
 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB)
 121

C

Cap-Darlehen 51

D

Darlehensangebot 19
 Darlehensantrag 18
 Darlehensaufnahme 18
 Darlehenshöhe, maximale 27

E

Effektivzins 14
 Eigenkapital 20, 29, 35
 Eigenkapitalersatz 21
 Eigenkapitalquote 20
 Eigenleistungen 21, 123
 Einkommensnachweis 87
 Energieeinsparverordnung (EnEV)
 2009 117
 Energiesparauflagen 117
 Energiesparberatung 105
 Erbbaugrundstück 21, 151

Erbbauzins 152
 Erneuerbare Energien 119
 Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz
 (EEWärmeG) 119
 Euribor 48

F

Fahrtkosten 25
 Familiendarlehen 21
 Familienhypothek 47
 Festzinsdarlehen 41, 42, 44, 46
 Feuerrohbauversicherung 127
 Finanzierungsplan 30
 Finanzierungspotenzial 24
 Flex-Darlehen 50
 Flexibles Darlehen 48
 Fördermittel 93
 Forderungssicherungsgesetz
 (FoSiG) 162
 Forward-Darlehen 59
 Fremdkapital 20
 Fremdwährungsdarlehen 54

G

Gewinn-und-Verlust-Rechnung 87
 Grundbuch 9
 Grundpfandrecht 9, 38, 57
 Grundschild 58
 Grundstückskosten 157

H

Hartz IV 92
 Hausbau 153
 – Kosten 157
 Haushaltskosten 25
 Heimfall 153
 Hochzinsphase 36
 Hypothek 58

I

Immobilienkauf 139
 – Kosten 139
 Immobilienverkauf
 – Verhandlung 141
 Internet 16

K

Kapitallebensversicherungsverträge
 21
 Kaufvertrag 143
 Keller 160
 KfW Bankengruppe 93
 KfW-Darlehen 97
 KfW-Programme
 – Altersgerecht Umbauen 95
 – kombinieren 95
 – Wohneigentumsprogramm 94
 – Wohnraum Modernisieren 95
 KfW-Wohneigentumsprogramm
 39
 Kombidarlehen 52, 53
 Kontoführungsgebühren 15

L

Lastenzuschuss 89, 91
 Lebensversicherung 69
 Lebensversicherungshypothek 69
 Leitzinssatz 49

M

Makler- und Bauträgerverordnung
 (MaBV) 162
 Mietkauf 149
 Mindestsparguthaben 65
 Mittelbare Grundstücksschenkung
 23
 Muskelhypothek 22

N

Nachfinanzierung 61
Nachrangdarlehen 75
Niedrigzinsphase 40
Nominalzins 13
Notargebühren 116

P

Personalkredit 11, 38
Policendarlehen 70
Preisangabenverordnung (PAngV)
14

R

Ratentilgungsdarlehen 71
Realkredit 57
Rentenkauf 76
Renzzeit 37
Reservierungshypothek 44
Restschuldversicherung 129
Risikolebensversicherung 129

S

Schätzkosten 15, 114
Schenkungen 23
Schufa 15
Schufa-Eintrag 56
Schwarzarbeit 111
Scoring-Verfahren 16
Sollzins 13, 27
Sonderkredite 56
Sondertilgung 36, 45, 85
Staatliche Fördermittel 93
Starterhypothek 46

T

Teilauszahlungszuschläge 15
Tilgung 33, 35

Tilgungsaussetzung 48
Tilgungsrate 71
Tilgungssatz 27, 40
Tilgungsstrategie 39

U

Umschuldung 61

V

Variables Darlehen 48, 55
Verkäuferdarlehen 74
Vermittlungsgesellschaften 17
Verordnung über Honorare der
Architekten- und Ingenieur-
leistungen (HOAI) 154
Versicherungshypothek 69
Vollfinanzierung 39, 43, 44
Volltilgerdarlehen 37, 45, 46
Vorfälligkeitsentschädigung 42,
86, 112

W

Wohngebäudeversicherung 136
Wohnraumförderung 102
Wohnriester 98
Wohnriesterdarlehen 99
Wohnungsbauprämie 107

Z

Zinsbindung 35
Zinsen 13
Zinsfestschreibung 34
Zinshöhe 15
Zinsstrategie 35
Zwangsversteigerung 145

Die Autoren

Eike Schulze ist Diplom-Geograf, Betriebswirt und Versicherungsfachmann. Er ist seit mehreren Jahren als Buchautor und PR-Berater im Themenfeld Versicherungen, Immobilien, Geldanlagen, Recht und Finanzen tätig.

Anette Stein ist Betriebswirtin und arbeitet als freiberufliche Redakteurin und Buchautorin. Sie hat sich vor allem auf den Bereich Finanzen spezialisiert und zahlreiche Publikationen zu diesem Thema veröffentlicht.