

Michael Götemann

# Achtung! Baufinanzierung



Unverzichtbare Praxistipps zur  
sicheren Immobilienfinanzierung





# VORWORT

---



Michael Götemann

Lieber Leser,

ich freue mich, dass Sie sich für meinen praxisorientierten Ratgeber **„Achtung! Baufinanzierung“** interessieren. Mit 13 Kurzgeschichten erhalten Sie einige wichtige und unverzichtbare Tipps für eine sichere Immobilienfinanzierung.

Mit meiner Praxiserfahrung von mehr als 20 Jahren in der Immobilien- und Finanzierungswelt habe ich zahlreiche Menschen auf dem Weg zu ihrer Traumimmobilie mit meinem Fachwissen und meinem weitreichenden Netzwerk in Finanzierungsangelegenheiten begleiten und unterstützen dürfen.

In den meisten Fällen kamen die Kunden wegen einer bankenunabhängigen und neutralen Finanzierungsberatung auf mich zu. Dabei wurde für jede einzelne persönliche Situation eine Finanzierungslösung ausgearbeitet und anschließend Zinsverhandlungen mit geeigneten Banken geführt. Die Bank mit den besten Konditionen erhielt daraufhin in Absprache mit meinem Kunden den Zuschlag und setzte meine Finanzierungslösung ohne die bankeigenen Interessen 1:1 um. Alle drei Beteiligten waren glücklich: Die Bank gewann einen neuen Kunden, ich bekam von der Bank eine Provision und der Kunde das exakt passende Finanzierungskonzept mit der besten Kondition am Markt.

Über diese Beratungen geht es in diesem Buch allerdings nicht, denn fachliche Ratgeber gibt es bereits genügend auf dem Markt. Viel interessanter sind hingegen die Geschichten der nachfolgenden Kundengruppen.

Ganz nach dem Motto „Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser“ suchen einige Kunden eine neutrale Instanz, um die Beratung und das Angebot ihrer langjährigen und vertrauten Hausbank überprüfen und gegebenenfalls durch mich optimieren zu lassen. Andere Kunden kommen wegen einer anstehenden Anschlussfinanzierung auf mich zu, um aufgrund des niedrigen Zinsniveaus bereits bis zu drei Jahre vorher ein geeignetes Angebot einzuholen. Bei beiden Kundengruppen entdeckte ich oft, dass die Finanzierungen nicht optimal auf die Bedürfnisse der Kunden abgestimmt wurden. In solchen Fällen setzten sich die Kunden nach Vertragsunterzeichnung unwissend einer dauerhaften und nicht sichtbaren Gefahr aus - was sinnbildlich mit „einer langjährigen Autofahrt ohne Gurt“ verglichen werden kann.

So erfahre ich in der alltäglichen Praxis leider immer wieder von Finanzierungen, bei denen einiges schief gelaufen ist. Von diesen meist gefährlichen und kostspieligen Fällen möchte ich in diesem kleinen Buch berichten, damit auch Sie solche Anzeichen frühzeitig erkennen und sich davor schützen können.

Herzliche Grüße von

Michael Götemann

Finanzierungsexperte und Zinsmakler

# INHALTSANGABE

---

<b>01</b>	<b>DIE LEICHTGLÄUBIGEN</b>	<b>4</b>
<b>02</b>	<b>DIE UNSCHULDIGEN</b>	<b>6</b>
<b>03</b>	<b>DIE ZINSJÄGER</b>	<b>8</b>
<b>04</b>	<b>DIE SPÄTAUFSTEHER</b>	<b>10</b>
<b>05</b>	<b>DIE UNSTERBLICHEN</b>	<b>12</b>
<b>06</b>	<b>DIE SCHUFA-FREUNDE</b>	<b>14</b>
<b>07</b>	<b>DIE SCHÖNRECHNER</b>	<b>16</b>
<b>08</b>	<b>DIE BAUMEISTER</b>	<b>18</b>
<b>09</b>	<b>DIE LEICHTSINNIGEN</b>	<b>20</b>
<b>10</b>	<b>DIE SCHNELLRECHNER</b>	<b>22</b>
<b>11</b>	<b>DIE GEFANGENEN - TEIL 1</b>	<b>24</b>
<b>12</b>	<b>DIE GEFANGENEN - TEIL 2</b>	<b>26</b>
<b>13</b>	<b>DIE QUEREINSTEIGER</b>	<b>28</b>
<b>BONUSKAPITEL</b>	<b>INSIDERWISSEN</b>	<b>30</b>

## Haftungsausschluss:

Für die Informationen und Tipps in diesem Buch können keinerlei Garantien auf Vollständigkeit, Richtigkeit und Aktualität gegeben werden. Die Verantwortung für die Nutzung der Inhalte und Informationen liegt alleine beim Leser dieses Buches. Eine Haftung für etwaige Fehler und daraus resultierende Folgen ist ausgeschlossen. Dies gilt auch für die Inhalte der Webseiten, auf die verwiesen wird. Die Namen der hier genannten Personen wurden von den Verfassern geändert.

Copyright 2016 / Michael Götemann

Der Termin beim Notar ist der Höhepunkt eines Immobilienkaufs. Wenn Sie es bis dahin geschafft haben, sollten Sie und der Verkäufer eigentlich glücklich sein. Allerdings: Einige Immobilienkäufer gehen ohne schriftliche Finanzierungszusage zum Notar. Mangelnde Vorbereitung kann kostspielige und sogar existenzgefährdende Fehler nach sich ziehen.

Michael Götemann, Finanzierungsexperte und bankenunabhängiger Zinsmakler, berichtet aus seiner 20-jährigen Praxiserfahrung, wie unerfahrene Kunden in riskante und manchmal sogar ausweglose Situationen geraten können:

» Kurz vor Weihnachten erhielt ich eine E-Mail von einem besorgten Kunden. Ein Familienvater beschrieb völlig aufgelöst, er sei kürzlich beim Notar gewesen und habe einen verbindlichen Kaufvertrag unterschrieben. Das Problem: Zu diesem Zeitpunkt bestand seine Finanzierungszusage nur mündlich. Drei Tage vor Weihnachten erreichte ihn die Hiobsbotschaft: Die Bank hatte die Finanzierung abgelehnt. Trotzdem war der Kaufpreis in Höhe von 390.000€ in zwei Wochen fällig.

Ein unterschriebener Notarvertrag kann in der Regel nicht mehr rückgängig gemacht werden. Der Verkäufer will sein Geld! Mir war deshalb schnell klar, dass es sich um ein ernsthaftes Problem handelte. Ich griff zum Hörer und rief den Kunden an, um mir ein genaueres Bild von seiner

Lage zu machen. Es war keine schöne Situation, die ich kurz vor Heiligabend vorfand. Die üblichen Rechnungen, die direkt nach dem Notartermin anfallen, lagen bereits seit einer Woche vor. Finanzamt und Notariat forderten insgesamt 26.000€, die unabhängig von der Finanzierung fällig waren. Das war jedoch nicht das größte Problem, denn diese Kaufnebenkosten waren durch das Eigenkapital abgedeckt. Vielmehr belastete den Kunden die Kaufpreiszahlung in Höhe von 390.000€, die in 14 Tagen auf dem Konto des Verkäufers sein musste. Aber wie, ohne eine Finanzierung? Mir war klar, dass ich für diesen Kunden eine



Notartermin: der verbindliche Schritt zum Wohneigentum?

Lösung finden musste, denn im schlimmsten Fall drohte ihm die Privatinsolvenz. Auf Wunsch des Kunden nahm ich Kontakt mit der Bank auf, die die Finanzierung abgelehnt hatte. Ich wollte dort das Problem erörtern und, wenn möglich, zu einer Lösung kommen. Leider stellte sich heraus, dass der Kunde einen zwei Monate alten negativen Schufa-Eintrag aufgrund einer nicht bezahlten Rechnung hatte. Da war nichts zu machen. Ich musste dem Kunden mitteilen, dass ein solcher Schufa-Eintrag für alle Banken ein Ablehnungsgrund ist, vor allem wenn - wie bei ihm - die Finanzierung sowieso schon knapp sei. Ich bedauerte, ihm nicht besser helfen zu können.

Sechs Monate später meldete ich mich nochmals bei diesem Kunden. Ich war neugierig, wie der Fall ausgegangen war:

Der Verkäufer bestand nach dem Notartermin auf Erfüllung des Kaufvertrages. Der Käufer fand jedoch tatsächlich keine Finanzierung. Schließlich einigten sich beide auf die Rückabwicklung des Kaufvertrages gegen eine Schadensersatzzahlung. Dieser leichtsinnige Gang zum Notar kostete die Familie insgesamt - mit Anwaltskosten, Schadensersatz, Verzugszinsen und Notargebühren - über 50.000€. Das komplette angesparte Eigenkapital war jetzt weg. Und da der Kunde für den Restbetrag auch keinen Konsumentenkredit bekam, musste er sich auf eine teure, hochverzinsliche Ratenzahlung einlassen. Ohne Eigenkapital und mit der hohen Ratenzahlung war abzusehen, dass das Thema Eigenheim für ihn wohl nicht mehr zu realisieren sei.👏

## TIPP



Nehmen Sie keinen Notartermin wahr, solange Ihnen keine Finanzierungsbestätigung der Bank vorliegt! Damit Sie vor dem Notartermin nicht in zeitliche Engpässe kommen, empfehle ich Ihnen, den Finanzierungsantrag bei Ihrem Finanzierungsexperten oder Ihrer Hausbank frühzeitig zu stellen. Je nach Kreditinstitut kann die Ausstellung einer Kreditzusage zwei bis zehn Tage dauern. Lassen Sie sich mit der Finanzierungszusage gleichzeitig die Grundschuldbestellungsurkunde aushändigen! So sind Sie auf der sicheren Seite.

*Michael Götemann, Finanzierungsexperte*

# 02 DIE UNSCHULDIGEN

**Das Betrachten der Einnahmen- und Ausgabensituation zu Beginn einer Finanzierung kann sich als tückisch erweisen. Manchmal ist ein Blick in die Zukunft wichtiger als der Status quo!**

Michael Götemann, Finanzierungsexperte und bankenunabhängiger Zinsmakler, berichtet aus seiner 20-jährigen Praxiserfahrung, wie unerfahrene Kunden in riskante und manchmal sogar ausweglose Situationen geraten können:

**”** *Ich erinnere mich an ein Telefonat mit einem verzweifelten jungen Familienvater, der mich um einen kurzfristigen Beratungstermin bat. Herr Maier beschrieb sein Problem in einem Satz: „Ich habe vor sieben Jahren finanziert und kann seit einiger Zeit meine Rate für die Finanzierung nicht mehr zahlen.“*



*Einnahmen- und Ausgabensituation: wo liegen die Risiken?*

*Im Beratungsgespräch erkannte ich schnell den Grund für sein heutiges Problem:*

*Zum Finanzierungsbeginn vor sieben Jahren war Herr Maier alleinstehend und hatte nach der Einnahmen- und Ausgabenrechnung einen ausreichenden Haushaltsüberschuss von etwa 150€. Aus damaliger Sicht war das zwar schon ein knapper Überschuss, aber bei vielen Banken für einen Singlehaushalt finanzierbar.*

*Nach ein paar Jahren sah die persönliche Situation anders aus. Herr Maier hatte geheiratet und drei Kinder bekommen. Dadurch waren seine Ausgaben nun viel höher. Jeden Monat entstand eine Unterdeckung von 400€. Herr Maier sparte bereits an allen Ecken und Enden, aber trotzdem überzog er sein Konto immer weiter. Als sich ein Minus von 11.000€ angesammelt hatte, gab ihm seine kontoführende Bank zu verstehen, dass er sein Konto ausgleichen müsse. Herrn Maier blieb nichts anderes*

übrig, als einen teuren Konsumentenkredit im Internet abzuschließen. Das war der erste Schritt in die Schuldenfalle. Herr Maier musste einen Nebenjob annehmen, um alle Kreditraten bezahlen zu können. Das Konto ging trotzdem wieder ins Minus. Nach einem Jahr hatten der nicht enden wollende finanzielle Druck und die doppelte Arbeitsbelastung Herrn Maier krank gemacht. Er musste seinen Nebenjob aufgeben. Die ersten Kreditraten gingen zurück und es kam nach kurzer Zeit zur Kreditkündigung. Ich konnte Herrn Maier leider nicht mehr helfen. Seine Immobilie wurde schließlich zwangsversteigert. “

## TIPP



Blicken Sie zusammen mit Ihrem Finanzierungsexperten und/oder Ihrer Hausbank in die Zukunft, wenn Sie die Einnahmen und Ausgaben betrachten. Gehen Sie im Zweifelsfall von höheren Ausgaben aus. Handeln Sie vor Vertragsabschluss mit der Bank die Option einer Ratenreduzierung für finanzielle Notfälle aus. Das Leben verändert sich ständig und damit auch die Einnahmen- und Ausgabensituation. Die Finanzierungsrate muss in jedem Lebensabschnitt tragbar sein.

*Michael Götemann, Finanzierungsexperte*



# 03 DIE ZINSJÄGER

Ist erst einmal das Jagdfieber entfacht, rennen Immobilienkäufer jedem Zins hinterher. Schaufensterkonditionen und Lockangebote wecken bei Kunden immer wieder den Jagdinstinkt und machen blind für das Wesentliche bei der Angebotssuche. So sind Fehler vorprogrammiert.

Michael Götemann, Finanzierungsexperte und bankenunabhängiger Zinsmakler, berichtet aus seiner 20-jährigen Praxiserfahrung, wie unerfahrene Kunden in riskante und manchmal sogar ausweglose Situationen geraten können:

„Eine ältere Dame kam über eine Empfehlung zu mir. Sie interessierte sich für die Anschlussfinanzierung eines Darlehens, das sie vor etwa 19 Jahren abgeschlossen hatte. Das damalige Finanzierungskonzept war so berechnet, dass in 20 Jahren die Immobilie abbezahlt wäre. Jetzt, sechs Monate vor Rentenbeginn, erhielt sie die Nachricht, dass ihre Finanzierung nicht wie geplant erledigt sei. Ganz im Gegenteil: Anstatt einer abbezahlten Immobilie hatte sie noch eine Restschuld von 60.000€! Eine schlimme Vorstellung für die Dame, denn die zu erwartende Rente lag bei etwa 1.400€. Aus ihrer Sicht für ihren Lebensabend viel zu wenig, wenn sie davon noch eine Kreditrate bedienen müsste. Zur Durchsicht und Analyse des Problems legte sie mir alle Unterlagen vor. Beim Durchblättern ihres alten Darlehensvertrages fragte ich sie, was ihr beim Abschluss an diesem Angebot besonders gefallen hatte. „Ich habe alle Banken verglichen und das war damals der beste Zins!“, war ihre Antwort.



Zinssuche: worauf achten?

Was war geschehen: Das Angebot, das die Dame vor 19 Jahren annahm, hatte zwar optisch die besten Effektivzinsen, das Finanzierungskonzept ging jedoch am eigentlichen Bedarf und Wunsch der Kundin komplett vorbei. Die attraktiven Zinsen waren nur in Kombination mit dem Abschluss einer Lebensversicherung möglich. Da das Darlehen ein Sonderkreditprogramm einer Lebensversicherung war, musste die Dame die Tilgung zur



*Ansparung einer Lebensversicherung einbezahlen, statt das Darlehen direkt zu tilgen. Der Finanzierungsplan sah vor, dass die Auszahlung der Lebensversicherung nach exakt 20 Jahren stattfinden sollte. Mit der damals hochgerechneten Auszahlungssumme der Lebensversicherung hätte das komplette Darlehen auf einen Schlag getilgt werden sollen. So wäre die Dame zum Rentenalter schuldenfrei gewesen. Was ihr damals keiner ausdrücklich gesagt hatte: Die Auszahlungssumme der Lebensversicherung war nicht garantiert. Leider fiel der Auszahlungstermin in die Phase der Finanzkrise. So verringerte sich die Prognose für die kurz bevorstehende Auszahlung um 60.000€. Mit anderen Worten: Das anfänglich gute Angebot mit bestem Effektivzins erwies sich im Nachhinein als Kostenfalle mit Mehrkosten von über 60.000€.*

*Ich konnte eine Bank finden, die eine günstige Anschlussfinanzierung übernahm. Da die Dame ihren Nachkommen keine Schulden hinterlassen wollte, bat sie mich, das Darlehen auf 15 Jahre auszurichten. Dies bedeutete eine monatliche Rate in Höhe von 450€ bis zu ihrem 80. Lebensjahr. Damit war es der Dame leider nicht möglich, ihren Lebensabend so zu genießen, wie sie es sich immer vorgestellt hatte. ☹☹*

## TIPP



Bei Ihrer ersten Beratung bei Ihrem Finanzierungsexperten und/oder Ihrer Hausbank sollte es nicht um Zinsen gehen, sondern nur um Sie und Ihre Planungssicherheit. Ihre Wünsche und Pläne für die nächsten 20 bis 30 Jahre sind entscheidend und müssen die Grundlage für die Ausarbeitung eines persönlichen Finanzierungskonzeptes sein. Erst mit diesem Finanzierungskonzept können passende Zinsangebote erstellt werden. Ein Finanzierungsexperte und/oder Ihre Hausbank sollte Ihnen hierbei und bei der Analyse immer zur Seite stehen.

*Michael Göttemann, Finanzierungsexperte*

# 04 DIE SPÄTAUFSTEHER

Stiftung Warentest und der Verbraucherschutz empfehlen bei Immobilienfinanzierungen alle Fördermöglichkeiten überprüfen zu lassen. Im Förder-Dschungel ist dies oft keine leichte Aufgabe, auch für viele Berater nicht. In der Praxis zeigt sich leider immer wieder, dass Kunden bei Finanzierungsberatungen nicht ausführlich über alle Fördermöglichkeiten informiert werden. So ist es leider keine Seltenheit, dass Fördervorteile in Höhe von mehreren 10.000€ wegfallen.

Michael Götemann, Finanzierungsexperte und bankenunabhängiger Zinsmakler, berichtet aus seiner 20-jährigen Praxiserfahrung, wie unerfahrene Kunden in riskante und manchmal sogar ausweglose Situationen geraten können:

„*Ein guter Freund und Immobilienmakler bat mich, bei seinem Tag der offenen Tür über das Thema „Fördermittel bei der Immobilienfinanzierung“ zu referieren. An diesem Abend lernte ich Familie Reuter kennen. Ich erinnere mich noch sehr gut, wie Frau Reuter nach meinem Vortrag auf mich zukam und mich mit einem leicht verwirrten Gesichtsausdruck ansprach. Familie Reuter hatte vor ein paar Monaten ein Reihenhaus erworben und hierzu eine Immobilienfinanzierung abgeschlossen. Nach meinem Vortrag hatte sie das Gefühl, dass nicht alle Fördermöglichkeiten in ihrer Finanzierung berücksichtigt worden seien. Um Gewissheit zu erlangen bat sie mich, nachträglich sämtliche Fördermöglichkeiten für ihre Finanzierung zu überprüfen. Obwohl ich ihr mitteilte, dass sie nachträglich keine Förderung mehr beantragen könne, bat die Familie mich um eine Analyse ihrer Immobilienfinanzierung.*

*Bei meiner Analyse stellte sich heraus, dass Familie Reuter tatsächlich gesetzlichen Anspruch auf weitere Fördermittel*



Fördermittel: wirklich alle Möglichkeiten geprüft?

gehabt hätte. Ich verglich das abgeschlossene Darlehen mit dem Angebot, das ich ihr samt aller Förderungen hätte anbieten können. Insgesamt hätte sich die junge Familie durch zinsverbilligte Darlehen, Zulagen, Tilgungszuschüsse und Steuerersparnisse über 77.000€ sparen können. ““

## TIPP



Nur weil ein Finanzierungsangebot ohne Fördermittel berechnet ist, heißt das noch lange nicht, dass Sie keinen Anspruch auf Fördermittel haben. Lassen Sie Ihre Angebote von einem Finanzierungsexperten und/oder Ihrer Hausbank auf alle Fördermöglichkeiten prüfen!

*Michael Götemann, Finanzierungsexperte*



# 05 DIE UNSTERBLICHEN

Die Aussicht auf eine eigene Immobilie weckt bei den meisten Menschen positive Gedanken und Gefühle. Beim Einzug in die neue Immobilie beginnt ein neuer Lebensabschnitt. Es wird mit viel Euphorie in die Zukunft geblickt. Doch ist die Zukunft für die Familie wirklich immer sicher?

Michael Götemann, Finanzierungsexperte und bankenunabhängiger Zinsmakler, berichtet aus seiner 20-jährigen Praxiserfahrung, wie unerfahrene Kunden in riskante und manchmal sogar ausweglose Situationen geraten können:

*„Bei der Finanzierungsberatung gibt es ein unangenehmes Thema, das ich aus emotionalen Gründen immer erst am Ende der Beratung anspreche: was passiert, wenn der Hauptverdiener durch Krankheit, durch einen Unfall, durch Berufsunfähigkeit oder im schlimmsten Fall sogar durch einen Todesfall ausfällt? Ich möchte bei diesem Kapitel bewusst nicht von konkreten Erlebnissen berichten, aber in meiner langjährigen Tätigkeit als Finanzierungsberater habe ich leider schon alles erleben müssen. Gerade, weil dieses Thema unangenehm ist, wird es immer wieder von Kunden unterschätzt und der Ernstfall nicht abgesichert.“*



Versicherungen: ist die Familie abgesichert?

*Eine Finanzierung ohne ein persönlich angepasstes Versicherungspaket ist wie Autofahren ohne Gurt. Ich fühle mich daher in meinen Beratungsgesprächen verpflichtet, den Familienvätern, die meistens Haupt- oder Alleinverdiener sind, ins Gewissen zu reden. Sich selbst und die Familie für die schlimmsten Fälle abzusichern, ist von elementarer Wichtigkeit!*

*Wenn der Hauptverdiener teilweise oder gar ganz ausfällt und eine Hausfrau mit zwei Kindern hinterlässt, kann in den*

meisten Fällen die Finanzierung nicht mehr getragen werden. In diesen Fällen sind Darlehenskündigungen und gezwungene Objektverkäufe leider oft der letzte Ausweg. Dabei können sehr hohe Kosten entstehen. So ist im schlimmsten Fall nicht nur das Haus weg, sondern es bleibt oft auch noch ein Schuldenberg von mehr als 100.000€ übrig. ““

## TIPP



Bringen Sie sich und Ihre Familie keinen einzigen Tag lang in Gefahr! Schließen Sie noch vor der Unterzeichnung des Darlehensvertrages die notwendigen Versicherungen für eventuelle Risiken ab. Aber versichern Sie sich nicht doppelt. In den meisten Fällen besteht schon ausreichend Versicherungsschutz durch frühere Versicherungsverträge.

*Michael Götemann, Finanzierungsexperte*

# 06 DIE SCHUFA-FREUNDE

Die Schufa spielt bei der Kreditvergabe eine wichtige Rolle. Selbst ohne negativen Eintrag können die gespeicherten Daten die Zinskonditionen negativ beeinflussen. Bei vielen Kreditentscheidungen ist der Schufa-Wert sogar das Zünglein an der Waage.

Michael Götemann, Finanzierungsexperte und bankenunabhängiger Zinsmakler, berichtet aus seiner 20-jährigen Praxiserfahrung, wie unerfahrene Kunden in riskante und manchmal sogar ausweglose Situationen geraten können:

” Eine dramatische Geschichte zum Thema Schufa erlebte ich mit einem netten, jedoch etwas übermotivierten Kunden. In unserem Gespräch teilte er mir mit, er sei bereits bei sechs Banken gewesen und werde nach unserem Termin zwei weitere Beratungstermine wahrnehmen, bevor er sich für das beste Angebot entscheiden wolle.

Zwei Wochen später erhielt ich per E-Mail die erfreuliche Nachricht, dass der Kunde unser Angebot gerne annehmen und hierzu einen Termin vereinbaren wolle. Für diesen Termin bereitete ich alles vor, damit der Kunde nur noch seine Unterschrift auf dem Finanzierungsantrag leisten musste. Ich reichte den Antrag mit allen Unterlagen direkt am nächsten Morgen bei der Bank ein.



Schufa: schon unterschrieben?

Zwei Tage später erhielt ich einen Anruf vom Kreditsachbearbeiter der Bank, dass der Antrag abgelehnt worden sei. Ich konnte mir die Entscheidung im ersten Moment nicht erklären, da es zwar ein knapper, aber doch passender Fall war. Der Kunde hatte das notwendige Mindesteigenkapital, die Einnahmen- und Ausgabenrechnung war positiv und die Immobilie in gutem Zustand. Ich wollte natürlich den Grund für die Ablehnung wissen. Der Sachbearbeiter teilte mir mit, dass es an der schlechten Schufa läge. Da musste ich gar nicht weiterbohren. Ich wusste, dass mir der Kollege aus datenschutzrechtlichen Gründen keine weiteren Informationen zur Schufa geben durfte.



*Ich rief den Kunden sofort an, um ihm das Problem mitzuteilen. Er versicherte mir am Telefon, dass seine Schufa „sauber“ sei. Während unseres Gesprächs wuchs in mir eine Ahnung. Ich fragte den Kunden, ob er bei seinen zahlreichen Beratungsterminen Unterschriften geleistet habe. Meine Vermutung bestätigte sich: Drei Berater benötigten für die Ausarbeitung eines Finanzierungsangebots seine Unterschrift, teilte mir der Kunde mit. Was er dabei unterschätzte oder gar nicht wusste, war die Tatsache, dass er mit jeder Unterschrift auch eine Freigabe zur Einsicht in die Schufa erteilte.*

*Mit jeder einzelnen Abfrage verschlechterte sich der Wert seiner persönlichen Schufa. Zudem machten diese vermehrten Abfragen auf die aktuelle Bank einen schlechten Eindruck: Entweder stand der Kunde gleichzeitig mit drei weiteren Banken in Verhandlung oder er wurde schon mehrmals in letzter Instanz abgelehnt und suchte nun händeringend nach einer Finanzierung. Diese Situation bringt jeden Kreditentscheider ins Grübeln und vermittelt ihm ein schlechtes Bauchgefühl.*

*Da der Kunde mittlerweile schon die vierte Schufa-Anfrage hatte und die Zeit knapp war, konnte ich keine Bank mehr für ihn finden. Dramatischer Weise hatte der Kunde bereits seine Mietwohnung gekündigt und musste in knapp zwei Monaten ausziehen. “*

## TIPP



Seien Sie mit Ihrer Unterschrift geizig. In der Phase der Zinssuche brauchen Sie keine Unterschriften zu leisten. Konkrete Angebote können auch ohne eine Unterschrift ausgearbeitet werden. Melden Sie sich zur Sicherheit bei [www.meine-Schufa.de](http://www.meine-Schufa.de) an, denn dann werden Sie über jede Änderung sofort per E-Mail und SMS informiert.

*Michael Götemann, Finanzierungsexperte*

Die Dauer der Zinsfestschreibung ist die wohl meistdiskutierte Frage in der Finanzierungsberatung. Leider wird dieses Thema oft unterschätzt und Zinsbindungen zu kurz abgeschlossen. Falsche Entscheidungen zu Beginn der Finanzierung können kostspielige Folgen haben.

Michael Götemann, Finanzierungsexperte und bankenunabhängiger Zinsmakler, berichtet aus seiner 20-jährigen Praxiserfahrung, wie unerfahrene Kunden in riskante und manchmal sogar ausweglose Situationen geraten können:

„Aufgrund einer plötzlichen Zinserhöhung mehrerer Bankpartner kontaktierte ich alle Kunden, denen ich kürzlich ein Angebot erstellt hatte. Einer dieser Kunden war Herr Lang. Am Telefon teilte er mir mit, er habe sich bereits für einen anderen Anbieter entschieden. Die Verträge habe er bereits unterschrieben. Sollte ich ihm allerdings noch etwas Besseres anbieten können, könne er noch von seinem Vertrag zurücktreten. Er befand sich noch in der zweiwöchigen Widerrufsfrist.“



Zinsbindung: welche Laufzeit ist richtig?

Für die Erstellung des Gegenangebots ließ mir Herr Lang per E-Mail den Tilgungsplan seiner abgeschlossenen Immobilienfinanzierung zukommen. Ich nahm am Telefon noch einige wichtige Punkte auf und machte mich dann an die Arbeit. Ich war etwas verwundert, denn Herr Lang gehörte zu den sicherheitsorientierten Kunden. Für ihn war Planungssicherheit wichtiger als niedrige Zinsen. Der vorliegende Tilgungs-

plan bot jedoch aus meiner Sicht nicht die für den Kunden erforderliche Planungssicherheit. Zwar hatte Herr Lang einen guten Zinssatz, jedoch war dieser in seinem Angebot nur für zehn Jahre garantiert. Laut vorliegendem Tilgungsplan sollte die Finanzierung für Herrn Lang nach 29 Jahren beendet sein. Allerdings wurde im Tilgungsplan über die gesamte Laufzeit mit dem gleichen Zinssatz gerechnet, also auch ab dem elften Jahr, obwohl dieser Zinssatz nur für zehn Jahre garantiert

wurde. Eine gefährliche Betrachtungsweise! Nach zehn Jahren endet der Garantiezins und ein neuer Zins muss mit der Bank verhandelt werden. Da sich durch diese neue Verhandlung zwangsläufig auch der Tilgungsplan ändert, gibt es keine Planungssicherheit. Ob das Darlehen tatsächlich nach 29 Jahren beendet sein wird, bleibt unklar.

Im Fall Lang würde die Restschuld nach zehn Jahren noch 229.000€ betragen. Im anschließenden Telefonat fragte ich Herrn Lang, ob ihm bewusst sei, welche Konsequenzen eine nur minimale Zinsverschlechterung in seinem Fall mit sich bringen würde. Er zeigte sich noch unbekümmert. Dies sollte sich jedoch bald ändern! Ich analysierte seinen Tilgungs- und Kostenplan bei einem Zinsanstieg von zwei Prozentpunkten nach Ende der zehnjährigen Zinsgarantiezeit. Das Ergebnis war erschreckend: der Tilgungszeitraum verlängerte sich nun um acht Jahre. Die Zinskosten hatten sich im Vergleich zum vorliegenden Angebot um 106.000€ erhöht.

Herr Lang war geschockt, denn in 30 Jahren wollte er schuldenfrei in Rente gehen. Er wollte die Finanzierung widerrufen. Dabei stellte sich jedoch heraus, dass er sich bei der Widerrufsfrist um einen Tag verrechnet hatte. Die Bank ließ ihn aus dem Darlehensvertrag nicht mehr raus. ““

## TIPP



Vergleichen Sie bei Ihren Finanzierungsangeboten nicht nur den Effektivzinssatz, sondern auch die Gesamtkosten. Hierfür haben Finanzierungsexperten und/oder Ihre Hausbank spezielle Berechnungssoftware und Zugriff auf eine Vielzahl von unterschiedlichen Finanzierungsmöglichkeiten.

*Michael Götemann, Finanzierungsexperte*



Die Kostenkalkulation ist für jeden unerfahrenen Bauherrn eine kleine Meisterleistung. Um alle Kosten für einen Neubau im Vorfeld exakt ermitteln zu können, ist fachmännische Unterstützung nötig. Doch was passiert, wenn sich Pläne ändern und das Geld während der Bauphase ausgeht?

Michael Götemann, Finanzierungsexperte und bankenunabhängiger Zinsmakler, berichtet aus seiner 20-jährigen Praxiserfahrung, wie unerfahrene Kunden in riskante und manchmal sogar ausweglose Situationen geraten können:

„Familie Müller stand an einem Freitagabend plötzlich ohne Termin bei mir im Büro. Ich merkte bereits bei der Begrüßung, dass Frau Müller große Sorgenfalten im Gesicht standen ...

Die Eheleute Müller hatten zwei Jahre zuvor alleine eine Immobilienfinanzierung auf die Beine gestellt. Innerhalb von acht Monaten Bauzeit sollte ein kleines idyllisches Einfamilienhaus entstehen. Herr und Frau Müller kamen direkt von ihrem Architekten und berichteten mir, ihre Baukosten seien explodiert. Das Darlehen reiche bei Weitem nicht mehr aus, um das Haus fertigbauen zu können. Ich beruhigte vor allem Frau Müller und ließ mir alles von Anfang an erklären:

Im letzten Moment vor Baubeginn entschieden sich die Eheleute gegen den Hausbauer (Bauträger). Sie planten, mit ihrem befreundeten Architekten das Haus ohne einen Bauträger zu bauen und stattdessen in Eigenregie alle Baumaßnahmen an verschiedene Kleinunternehmen zu vergeben. Familie Müller erhoffte sich davon eine große

Kostenersparnis. In den ersten Monaten verlief anscheinend alles nach Plan. Doch als Herr Müller kurz vor Fertigstellung des Rohbaus grob die Kosten überschlug, entstand plötzlich eine unerwartete Finanzierungslücke von 47.000€. Das Bankdarlehen würde nicht mehr ausreichen, um das Haus fertigstellen zu können. Familie Müller ging direkt am darauf folgenden Tag zu ihrer Bank, um eine Nachfinanzierung zu besprechen.



Finanzierungslücke: was ist, wenn das Geld nicht reicht?

Die Bank lehnte die Nachfinanzierung jedoch ab. Verzweifelt versuchten Herr und Frau Müller, bei anderen Banken ihre Finanzierungslücke zu schließen. Aber keine Bank war bereit, die Nachfinanzierung zu begleiten. Als letzten Ausweg musste die Familie einen teuren Konsumentenkredit abschließen. Der hohe Zinssatz und das Versicherungspaket bei diesem Konsumentenkredit führten zu einer zusätzlichen monatlichen Belastung von 590€. Aufgrund dieser Mehrbelastung war Frau Müller nun gezwungen für die nächsten Jahre einen Nebenjob anzunehmen.

Leider konnte ich für die Familie Müller keine Lösung finden, um die monatliche Belastung zu senken. ““

## TIPP



Planen Sie bei einem Bauvorhaben immer einen ausreichenden Puffer für unvorhergesehene Mehrkosten ein. Bereits bei der Beantragung des Darlehens sollten Sie mit Ihrem Finanzierungsexperten und/oder Ihrer Hausbank besprechen, ob und zu welchen Bedingungen die Option einer Nachfinanzierung besteht.

*Michael Götemann, Finanzierungsexperte*

**Die meisten Immobilien wechseln den Eigentümer von privat zu privat. Käufer und Verkäufer sparen sich so zwar die Maklerkosten, aber ist dieses Vorgehen für den Käufer immer ein Vorteil?**

Michael Götemann, Finanzierungsexperte und bankenunabhängiger Zinsmakler, berichtet aus seiner 20-jährigen Praxiserfahrung, wie unerfahrene Kunden in riskante und manchmal sogar ausweglose Situationen geraten können:

„Herr Knapp hatte vor fünf Jahren im Alter von 25 Jahren von seinem Vermieter das Angebot erhalten, die Wohnung, in der er wohnte, zu kaufen. In dem Mehrfamilienhaus, das Herrn Knapps Vermieter gehörte, befanden sich insgesamt vier einzelne Wohnungen.

Es war eine schöne Altbauwohnung, in der Herr Knapp lebte. Ein tolles Angebot, denn er fühlte sich sehr wohl in der Wohnung. Nach einigen Renovierungsmaßnahmen, zum Beispiel einem neuen Boden, einer neuen Küche und einem neuen Bad, konnte er sich seine Zukunft in dieser Wohnung sehr gut vorstellen. So nahm er das Angebot an. Sein damaliger Vermögensberater vermittelte ihm eine günstige Vollfinanzierung, denn für seine Renovierungsmaßnahmen benötigte er seine gesamten Ersparnisse.

Fünf Jahre später saß Herr Knapp nun also bei uns und hatte ein riesiges Problem, für das er uns um eine Lösung bat. Was ihm damals beim Kauf der Immobilie nicht bewusst gewesen war: Da sein ehemaliger Vermieter

weiterhin drei von vier Wohnungen im Haus besaß, durfte er alle Entscheidungen rund um das Haus mit seiner Dreiviertel-Mehrheit alleine treffen. So beschloss der ehemalige Vermieter umfangreiche und kostspielige Modernisierungsmaßnahmen, obwohl Herr Knapp dagegen stimmte. Da Herr Knapp mit seiner Wohnung zu einem Viertel Miteigentümer am gesamten Objekt



Fachmann: lieber darauf verzichten?



war, musste auch er ein Viertel dieser hohen Gesamtkosten tragen. Nun realisierte er seine verzwickte Lage. Ganz gleich, ob es um die Frage ging, welche Rücklagen gebildet werden mussten oder um die Frage, ob das Haus gelb oder grün gestrichen werden sollte: Er war für alle Zeit jeder Entscheidung seines Miteigentümers wehrlos ausgesetzt. Herrn Knapp erkannte auch, dass mit dieser Einschränkung seine Immobilie deutlich weniger wert war als den Preis, den er bezahlt hatte. Wer möchte schon eine Immobilie kaufen und sich beim Mitspracherecht fühlen wie ein Mieter?

Die Gesamtkosten der Modernisierung beliefen sich auf 160.000€. Der Anteil von Herrn Knapp betrug 40.000€. Da er dieses Geld nicht hatte, war er gezwungen, einen erneuten Kredit aufzunehmen. Dies stellte sich jedoch als schwierig dar. Eine Aufstockung der Finanzierung bei der bestehenden Bank war bereits abgelehnt worden, da die Restschuld noch zu hoch war. Herr Knapp konnte in den ersten fünf Jahren erst einen Bruchteil seiner Vollfinanzierung tilgen. Zudem hatte sich die Einnahmen- und Ausgabensituation durch eine kürzlich abgeschlossene Autofinanzierung verschlechtert. Eine Aufstockung der Finanzierung war daher auch über uns bei einer anderen Bank nicht mehr möglich. Der Miteigentümer bestand auf die Modernisierung und drohte mit Klage. Herr Knapp wusste, dass er diesen Gerichtsprozess verlieren würde. Um dem Gerichtsvollzieher aus dem Weg zu gehen, war er schließlich gezwungen, die Wohnung zu verkaufen. “

## TIPP



Bei einem Immobilienkauf handelt es sich für die meisten Menschen um die höchste Investition ihres Lebens. Wollen Sie eine Immobilie ohne Makler kaufen, ziehen Sie immer einen Fachmann hinzu, zum Beispiel einen Architekten, Immobilienfachmann und/oder Rechtsanwalt. Diese sollen sich die Immobilie und alle Unterlagen, auch den Kaufvertrag, genau anschauen. Haben Sie sich für den Kauf einer Immobilie entschieden, scheuen Sie nicht die Kosten, sich durch einen Fachmann beraten zu lassen!

*Michael Götemann, Finanzierungsexperte*

Eine Immobilie zügig abzubezahlen und schuldenfrei zu sein, das ist der Wunsch eines jeden Immobilienkäufers. Ideal ist, wenn man in der eigenen Immobilie noch eine Wohnung vermieten und die Einnahmen für die Finanzierungsrate verwenden kann. Denn mit einer höheren Tilgung kommt man schneller zum Ziel. Doch was passiert, wenn einem auf dem Weg zum Ziel Steine in den Weg gelegt werden?

Michael Götemann, Finanzierungsexperte und bankenunabhängiger Zinsmakler, berichtet aus seiner 20-jährigen Praxiserfahrung, wie unerfahrene Kunden in riskante und manchmal sogar ausweglose Situationen geraten können:



Ratenhöhe: sind Sie auf der sicheren Seite?

” Herr Martin war ein sehr ambitionierter Mensch und hatte es sich zum Ziel gesetzt, ein Eigenheim nur dann zu kaufen, wenn er es schaffen würde, nach 18 Jahren schuldenfrei zu sein. Herr Martin musste aber schnell erkennen, dass die Finanzierungsrate für seinen Plan viel zu hoch wäre. Er hätte dafür seinen kompletten Lebensstandard umstellen müssen. Und das war es ihm auf keinen Fall wert. So einfach konnte und wollte sich Herr Martin jedoch von seinem Wunsch nicht trennen, ein schuldenfreies Haus für seinen Lebensabend zu besitzen. Das Ziel, im

Alter mietfrei in seinem eigenen Haus wohnen zu können, wollte er unbedingt erreichen. Da kam ihm eine Idee! Würde er ein Zweifamilienhaus kaufen und eine Wohnung vermieten, könnte er die kompletten Mieteinnahmen zusätzlich für die Tilgungsrate aufwenden und so doch noch sein Ziel erreichen.

Kurze Zeit später fand Herr Martin die passende Immobilie. Seine Bank arbeitete ihm einen Tilgungsplan aus, der exakt auf 18 Jahre ausgelegt war. Die monatliche Finanzierungsrate war zwar sehr hoch, aber mit den Mieteinnahmen ohne Probleme machbar. Herrn Martin gefielen die Konditionen seiner Bank. So verglich er auch nicht länger und unterzeichnete kurz entschlossen den Darlehensvertrag.

Zwei Jahre lang ging sein Plan auf, bis seine Mieterin plötzlich die Miete nicht mehr zahlte. Von einem Monat auf den anderen hatte Herr Martin ein riesiges Problem. Durch den plötzlichen Mietausfall bei gleichbleibender Finanzierungsrate verschlechterte sich seine finanzielle Situation dramatisch. Das führte dazu, dass er mehrere Kreditraten im Rückstand war und die Bank bereits Druck machte. Obendrein erfuhr Herr Martin durch seinen Rechtsanwalt, dass er die Mieterin wahrscheinlich nicht so schnell aus der Wohnung bekommen würde. Seine Bitte, die monatliche Finanzierungsrate zumindest vorübergehend zu reduzieren, lehnte die Bank ab. Der Grund dafür war, dass Herr Martin diese Option bei Vertragsabschluss nicht ausgehandelt hatte. Herr Martin war sehr verärgert, dass die Bank ihn in dieser Situation „hängen ließ“. Nach längerem Hin und Her bot ihm die Bank ausnahmsweise eine Sonderlösung an, damit er das Darlehen zu einer anderen Bank umschulden könne: Kündigung des Darlehensvertrages. Allerdings musste er die bittere und teure Pille einer Kündigungsgebühr (Vorfälligkeitsentschädigung) schlucken. 32.000€ sollte Herr Martin an die Bank zahlen, für den entgangenen Zinsgewinn der nächsten Jahre. Dies musste er leider ablehnen, da er noch keine andere Bank für die Umschuldung gefunden hatte. Der Mietausfall hatte die Bonität von Herrn Martin deutlich verschlechtert. Aufgrund weiterer nicht gezahlter Darlehensraten kündigte seine Bank einige Zeit später den Kredit. Leider war es für mich mit dieser offiziellen Kreditkündigung nicht möglich, das Darlehen zu einer anderen Bank umzuschulden. Das Haus stand nun kurz vor der Zwangsversteigerung. “

## TIPP



Planen Sie bei Ihrem Finanzierungsgespräch mit Ihrem Finanzierungsexperten und/oder Ihrer Hausbank so, dass sie Ihre Pflichtfinanzierungsrate auch ohne zusätzliche Einnahmen wie 13. Gehalt, Bonifikationen, Mieteinnahmen oder Kindergeld problemlos zahlen können. Wenn Sie zum Beispiel Mieteinnahmen als zusätzliche Tilgung einplanen, lassen Sie sich die Option der Sondertilgung und/oder der Tilgungssatzänderung in den Darlehensvertrag einbauen.

*Michael Götemann, Finanzierungsexperte*

Oft werden Grundstücke Monate oder Jahre vor dem geplanten Hausbau gekauft und finanziert. Ein schönes Gefühl, sein Grundstück auf diesem Wege gesichert zu haben. Doch was passiert, wenn der Grundstückskauf zu einer Abhängigkeit führt?

Michael Götemann, Finanzierungsexperte und bankenunabhängiger Zinsmakler, berichtet aus seiner 20-jährigen Praxiserfahrung, wie unerfahrene Kunden in riskante und manchmal sogar ausweglose Situationen geraten können:

” Per E-Mail erhielt ich von Herrn Müller eine Finanzierungsanfrage für den Bau eines Einfamilienhauses. Ich erinnere mich noch genau an den Wortlaut des letzten Satzes: „Das Grundstück ist bereits bezahlt.“ Herr Müller gab mir noch die weiteren Eckdaten durch, die ich für eine schnelle Angebotsermittlung benötigte. Ich ließ ihm per E-Mail eine Übersicht der zehn besten Banken für eine Finanzierungslaufzeit von 20 Jahren zukommen. Er antwortet prompt und machte mir einen Terminvorschlag, um die besten zwei Angebote zu besprechen. Unsere Angebote, so ergänzte er noch, seien deutlich besser als die seiner Bank. Die Zinsersparnis läge in den 20 Jahren bei unglaublichen 63.000€.



Grundstücksfinanzierung:  
an alles gedacht?

Zwei Tage später kam der Kunde mit allen notwendigen Unterlagen zu mir ins Büro und gab mir zu verstehen, dass er mein Angebot gerne annehmen wolle. Wir machten uns gleich an die Arbeit, und ich fing an, die Unterlagen zu sortieren. Als ich mich an die Objektunterlagen machte, traute ich meinen Augen nicht! Das „bezahlte“ Grundstück wurde bereits vor fünf Monaten über eine andere Bank finanziert. Nun war mir auch klar, weshalb unser Angebot so viel günstiger war als das seiner Bank. Ich wusste sofort, dass es keine Bank in Deutschland gab, die seinen Hausbau finanzieren würde. Seine einzige Möglichkeit den Hausbau zu finanzieren, war mit der Bank weiterzuarbeiten, die bereits das Grundstück finanziert hatte.



Als ich dies dem Kunden mitteilte, wollte er mir erst nicht glauben. Ich versuchte, ihm mit einfachen Worten das Problem zu schildern: Könnte er im schlimmsten Fall das Darlehen nicht mehr zurückzahlen, hätte die Bank das Recht, das Haus zu versteigern und die Restschulden mit dem Erlös zu tilgen. Die erste Bank, die eine Immobilie finanziert hat, hat hierbei immer das Vorrecht. Da das Geld bei einer Versteigerung meistens nicht ausreicht, bekommt die zweite Bank nur noch den Rest oder, wenn sie Pech hat, gar nichts. Deshalb möchte natürlich keine Bank die zweite sein. Dem Kunden blieb nichts anderes übrig, als das teure Angebot seiner Bank zu akzeptieren, auch wenn er dafür 63.000€ mehr Zinsen zahlen musste. ““

## TIPP



Wenn Sie vorzeitig ein Grundstück kaufen und finanzieren müssen, der Bau des Hauses aber noch nicht absehbar ist, dann besprechen Sie mit Ihrem Finanzierungsexperten und/oder Ihrer Hausbank die Variante einer kurzen oder variablen Vertragslaufzeit. So bleiben Sie flexibel und unabhängig.

*Michael Götemann, Finanzierungsexperte*

Im vorherigen Kapitel (Kapitel 11) berichtete ich über den Fall von Herrn Müller, der letztlich gezwungen war, die teure Finanzierung seiner Bank anzunehmen. Dieser Fall hätte aber auch schlimmer ausgehen können.

” In einem ähnlichen Fall musste eine Familie mit drei Kindern bei derselben Bank das Darlehen für den Hausbau beantragen, die ein Jahr zuvor das Grundstück finanziert hatte. Hier entstand jedoch folgende Situation: Die Bank war erst gar nicht bereit, ein Angebot abzugeben und lehnte den Finanzierungsantrag ab. Sie war mit den geplanten Baukosten nicht einverstanden und gab den Eheleuten klar zu verstehen, dass sie die Finanzierung nur begleiten würde, wenn er ein kleineres Haus baute. Mit der jetzt von der Bank festgesetzten niedrigen Darlehenssumme konnte der Kunde sich selbst mit viel Fantasie nicht vorstellen, sein Traumhaus mit ausreichend Platz für fünf Personen verwirklichen zu können. Er beauftragte mich, sein Finanzierungsengagement bei anderen Banken zu prüfen. Parallel zu meiner Recherche versuchte der Kunde, seine Bank zu überzeugen oder wenigstens aus dem Kreditvertrag herauszukommen, um die Komplettfinanzierung bei einer anderen Bank zu platzieren.



Bauplanung: wird auch alles finanziert?

Meine Recherche ergab erwartungsgemäß mehrere Banken, die den Kunden nach seinen Wünschen finanziert hätten. Leider bestand die Bank auf ihrem Recht und ließ den Kunden nicht aus dem Kreditvertrag. Eine Umschuldung war also nicht möglich. Nur bei einem Grundstücksverkauf hatte der Kunde das Recht, das Darlehen aufzulösen. Dies war jedoch nur gegen eine hohe Kündigungsgebühr (Vorfalligkeitsentschädigung) möglich.

Keine andere Bank wollte den Kunden finanzieren. Aber warum? Könnte er im schlimmsten Fall das Darlehen nicht mehr

zurückzahlen, hätte die Bank das Recht, das Haus zu versteigern und die Restschulden mit dem Erlös zu tilgen. Die erste Bank, die eine Immobilie finanziert hat, hat hierbei immer das Vorrecht. Da das Geld bei einer Versteigerung meistens nicht ausreicht, bekommt die zweite Bank nur noch den Rest oder, wenn sie Pech hat, gar nichts. Deshalb möchte natürlich keine Bank die „zweite“ sein.

Aufgrund des Platzbedarfs für fünf Personen konnten die Eheleute jedoch kein kleineres Haus bauen. Immerhin handelte es sich um eine Entscheidung für die nächsten dreißig Jahre! So musste er in den sauren Apfel beißen und das Grundstück verkaufen. Er blieb schließlich auf 32.000€ Schulden sitzen, die sich aus bereits bezahlten Kaufnebenkosten, Vorfälligkeitsentschädigungen und sonstigen Gebühren zusammensetzten. ““

## TIPP



Wenn Sie vorzeitig ein Grundstück kaufen und finanzieren müssen, der Bau des Hauses aber noch nicht absehbar ist, dann besprechen Sie mit Ihrem Finanzierungsexperten und/oder Ihrer Hausbank die Variante einer kurzen oder variablen Vertragslaufzeit. Oder Sie planen bereits im Vorfeld mit der Bank, die das Grundstück finanziert, auch die anschließende Finanzierung für den Hausbau.

*Michael Götemann, Finanzierungsexperte*

Das Internet ist voll von Ratgebern, Tools, Tipps und Checklisten rund um Bauplanung und Immobilienfinanzierung. Die perfekte Umgebung, um sich per Selbststudium mit der Welt der Immobilienfinanzierung vertraut zu machen. Warum sollte man dann überhaupt noch zu einem Immobilienfinanzierungsberater gehen? Was kann er, was ich nicht kann? Was weiß er, was ich nicht weiß?

Michael Götemann, Finanzierungsexperte und bankenunabhängiger Zinsmakler, berichtet aus seiner 20-jährigen Praxiserfahrung, wie unerfahrene Kunden in riskante und manchmal sogar ausweglose Situationen geraten können:

„Eine Anfrage, an die ich mich gerne erinnere, kam von meinem Kunden Herrn Walter. Er wollte eigentlich gar keinen Termin, sondern nur die Zinssätze für 20 Jahre Vertragslaufzeit mit anderen Angeboten vergleichen. Ich versuchte, Herrn Walter klarzumachen, dass Zinssätze zwar wichtig seien, aber nicht das Wichtigste. Von noch größerer Bedeutung sei das Finanzierungskonzept, welches man aber erst zusammen ausarbeiten müsse. Herr Walter blieb bei seiner Meinung, keinen Termin zu benötigen. Schließlich habe er sich bereits selbst schlaue gemacht. Er betonte nochmals, er wolle nur noch die Angebote vergleichen.“

Ich erstellte ihm daraufhin die Angebote und ließ ihm diese zukommen. Am nächsten Tag rief Herr Walter wieder an und bat mich, Änderungen in den Angeboten vorzunehmen. Nun interessierte er sich nicht mehr für die Zinssätze auf 20 Jahre, jetzt waren die Zinssätze für 15 Jahre interessant. Ich überarbeitete also die Angebote und ließ ihm diese zukommen. Drei Tage später rief mich der Kunde wieder an und bat mich dieses Mal nicht um eine Überarbeitung des letzten Angebots, sondern um die Berechnung eines komplett neuen Finanzierungsmodells.

An dieser Stelle musste ich den Kunden bremsen. „Herr Walter, mal ganz ehrlich“, fragte ich, „bevor ich ein neues Angebot für Sie erstelle - wie vergleichen Sie eigentlich die Angebote?“ Denn ich hatte noch nie einen Kunden erlebt, der das Know-how und die notwendigen Berechnungsprogramme hatte, um Angebote richtig miteinander vergleichen zu können. Die

		223,53	1.087,7
17			787,7
25	300,00	53,36	840,0
		123,50	964,0
298			814,0
379	150,00	87,86	90,0
			70,0

Tools: können Sie wirklich alles berechnen?



*Antwort überraschte mich nicht: „Der niedrigste Effektivzins ist für mich entscheidend!“*

*Mit dieser Antwort hatte ich gerechnet. Ich erkläre ihm, dass es nicht immer auf den Effektivzins ankommt sondern dass die Gesamtkosten entscheidend seien. Nicht selten sind Finanzierungen mit niedrigeren Effektivzinsen im Endeffekt teurer als andere mit etwas höheren Zinsen. In manchen Finanzierungsvergleichen zeigen sich Unterschiede von mehreren 10.000€ in den Gesamtkosten.*

*Doch Herr Walter glaubte mir nicht. Ich bot ihm an, zu mir zu kommen, sobald er sich für ein Angebot entschieden hätte. Ich würde ihm für die Analyse in seinem Fall nicht einmal etwas berechnen. Dieses Angebot nahm Herr Walter an. Zwei Wochen später legte er mir sein bestes Angebot vor. Er hatte sich nun doch für ein Angebot mit einer Vertragslaufzeit von 20 Jahren entschieden. Zugegeben: Auf den ersten Blick sah es gut aus. Nach 20 Jahren sollte Herr Walter schuldenfrei sein. Und während der Laufzeit hatte er eine gleichbleibende monatliche Finanzierungsrate. Mithilfe unserer Berechnungsprogramme fand ich einige Optimierungsmöglichkeiten und entwickelte im Beisein des Kunden ein neues Finanzierungskonzept mit der gleichen monatlichen Finanzierungsrate und Zinsgarantie wie bei seinem vorliegendem Angebot. Die Laufzeit bei meinem Konzept betrug jedoch nur 17 Jahre und 10 Monate. Durch Aufteilung des Darlehens in drei einzelne Kreditbausteine, eine Sonderkreditaktion einer Bausparkasse, die Optimierung der Steuerersparnis durch Wohnriester und Landesfördermittel lag die Kostenersparnis insgesamt bei 41.200€. “*

## TIPP



Ziehen Sie beim Vergleichen Ihrer Finanzierungsangebote einen Finanzierungsexperten und/oder Ihre Hausbank hinzu. Mit dem entsprechenden Know-how und den Berechnungsprogrammen lassen sich Finanzierungsangebote genau vergleichen.

*Michael Götemann, Finanzierungsexperte*

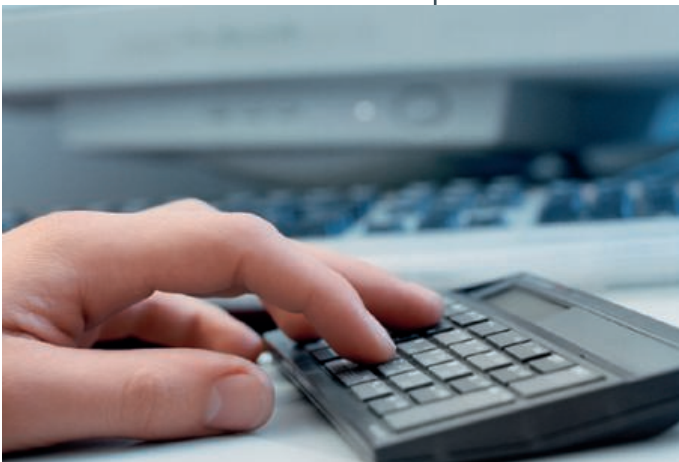
## MIT DIESEM KAPITEL MEHRERE TAUSEND EURO SPAREN!

Der beste Effektiv-Zins ist nicht entscheidend für das beste Finanzierungsangebot. Entscheidend sind die Gesamtkosten. Bereits in diesem Punkt unterscheidet sich schon die Arbeitsweise der Anbieter. Ein Finanzierungsexperte vergleicht nach den geringsten Gesamtkosten - ein Kreditvermittler nur nach den besten Zinsen. Um Ihnen den Unterschied zwischen einem Kreditvermittler und einem Finanzierungsexperten aufzuzeigen, werfen wir auf den nächsten Seiten einen Blick hinter die Kulissen der Branche.

### DIE PRAXIS: WAS IN DER PRAXIS ERLEBT WIRD

In den meisten Fällen beginnt eine Immobilienfinanzierung mit der Suche nach dem besten Zins. Hierbei werden die Kunden von der Masse an Kreditvermittlern und Zinsangeboten erschlagen.

Jeder Vermittler in der allgemeinen Finanzbranche kann heutzutage anscheinend per Mausklick hunderte von Banken mit unterschiedlichen Zinssätzen anbieten. Mit der heutigen Technik ist es kein Problem mehr, sich an sogenannte Finanzierungsplattformen online anzuschließen, auf denen bundesweit hunderte von Banken ihre Zinsen anbieten. Einfache Technik für einfache Vermittlung: Sind erst einmal alle Daten für die Finanzierung durch den Vermittler erfasst, erhält der Kunde auf Knopfdruck eine Zins-Rangliste der angeschlossenen Banken aus ganz Deutschland. Hier endet in der Regel auch Ihre „Beratung“. Doch kann diese simple Vorgehensweise bei einer Finanzierung über mehrere hunderttausend Euro wirklich alles gewesen sein?



## DIE QUALITÄT: WO DER VERMITTLER AUFHÖRT, FÄNGT DER BERATER AN!

Eines vorne weg: Zins-Ranglisten zu erstellen ist auch für einen Finanzierungsexperten kein Kunststück und daher selbstverständlich. Solche Online-Plattformen mit mehr als 300 Banken gehören zur Grundausstattung eines Finanzierungsexperten. Zinsvergleiche machen nur den kleinsten Teil seiner Arbeit aus, denn für eine Top-Finanzierung bedarf es mehr als nur ein paar Mausklicks.

Mehrere tausend Euro spart man nicht durch das Vergleichen von Zinsen, sondern nur mit einem Finanzierungsexperten an der Seite. Nachfolgend ein Einblick in die Arbeitsweise eines Finanzierungsexperten:

## PHASE 1 - ANALYSE

Vor der Immobiliensuche ist das Gespräch mit einem unabhängigen Finanzierungsexperten das wichtigste Gespräch von allen, denn er steht seinem Kunden wie ein Anwalt zur Seite. Die Beratung bildet das Fundament der finanziellen Zukunft für die nächsten 20 bis 30 Jahre und ist daher ein Muss für alle zukünftigen Immobilienkäufer. Aber auch für diejenigen, die zwar den Wunsch nach Immobilieneigentum haben, jedoch noch nicht wissen, ob oder wie viel Immobilie sie sich leisten können. Für

beide Gruppen von Immobilieninteressenten ist dieses Gespräch der erste sichere Schritt in die eigenen vier Wände.

Ziel dieses Gesprächs ist die Ausarbeitung eines auf den Kunden exakt zugeschnittene Finanzierungskonzepts, denn jedes Finanzierungskonzept ist wie ein Fingerabdruck einmalig auf dieser Welt. Um dieses einmalige Finanzierungskonzept ausarbeiten zu können, bedarf es deutlich mehr Informationen, als nur der Eckdaten einer Immobilie und des Einkommens. Selbst das



Einbauen von aktuellen Top-Zinsen und Fördermittel reichen nicht aus, um ein sicheres Finanzierungskonzept mit den geringsten Gesamtkosten für die nächsten zwei bis drei Jahrzehnte ausarbeiten zu können.

Entscheidend für das beste Finanzierungskonzept sind die Kreativität und die analytische Arbeit des Beraters, die nur durch spezielle Berechnungssoftware perfektioniert wird. Durch den Einsatz unterschiedlicher Software kann der Berater mehrere Finanzierungsmöglichkeiten entwickeln. Hierbei simuliert er die Zahlungsströme und Tilgungsverläufe, solange bis er das beste Ergebnis auf Basis der Gesamtkosten erreicht hat. Diese Analysen gehören zu dem zeitaufwendigsten Teil und nehmen in vielen Fällen mehrere Stunden des Beraters in Anspruch.

Um festzustellen, welches Finanzierungskonzept das Beste ist und somit gegenüber Standard-Finanzierungen zukünftig tausende von Euro einspart, müssen u.a. nachfolgende Analysen und Vergleichsberechnungen durchgeführt werden:

- **Eigenkapitaloptimierung:** Hierbei wird im Rahmen der finanziellen Möglichkeiten des Kunden die Höhe des Eigenkapitals optimiert (erhöht oder reduziert), solange bis der beste Zins im Verhältnis zur Eigenkapitalquote erreicht wird.
- **Sollzinsbindungsanalyse:** Nicht nach Gefühl, sondern auf finanzmathematischer Grundlage wird für den Kunden die optimale Sollzinsbindung ermittelt.
- **Bauspar-Analyse:** Mit einer Break Even Zins-Berechnung und einer Kostenanalyse lässt sich exakt berechnen, ob oder ab wann sich eine Bauspar-Finanzierung für den Kunden rentiert.
- **Fördermittel-Recherche:** Bundesweiter Zugriff auf über 100 aktuelle Förderungen der Städte, Landkreise, Gemeinden, Bundesländer und des Bundes, sowie der Energieversorger für die private Immobilienfinanzierung.



# INSIDERWISSEN

- **Wohnriester-Analyse:** Um herauszufinden, ob ein Vorteil durch Inanspruchnahme von Wohnriester besteht, werden sämtliche Kosten ermittelt (z.B. Steuerzahlungen im Rentenalter und Abschlussgebühren) und mit allen Zuschüssen (z.B. Zulagen und Steuervorteile) verrechnet.

Weitere Teilaspekte, die ein unabhängiger Berater analysieren kann sind:

- Risikoanalyse
- Sondertilgungseffekte
- steuerliche Faktoren
- u.v.m.

## TIPP



1. Die Auswahl des Finanzierungsexperten sollte sorgfältig durchgeführt werden. Er ist quasi der Anwalt und Experte an der Seite des Kunden. Daher sollte die Wahl immer nur auf einen (!) Finanzierungsexperten fallen. Sobald die Entscheidung für einen Finanzierungsexperten getroffen ist, kann die enge und erfolgreiche Zusammenarbeit beginnen.
2. Auch Verbraucherschutzzentralen bieten Erstberatungen für ca. 170€ an. Eine empfehlenswerte Investition. Eine ausführliche Erstberatung bei den unabhängigen Finanzierungsexperten "Die Zinsmakler" ist kostenlos.

## PHASE 2 - TOPZINS-SUCHE



Sobald das individuelle Finanzierungskonzept ausgearbeitet und mit dem Kunden besprochen ist, kann der Finanzierungsexperte für dieses Finanzierungskonzept den besten Zins auf dem Markt sogar fast garantieren. Hierfür nutzt der Experte, wie auch der Kreditvermittler, Online-Plattformen für die erste Zinsrecherche. Darüber hinaus verfügt der Finanzierungsexperte über Direktkontakte zu Kreditentscheidern der regionalen Bankpartner. Mit dieser effektiven Arbeitsweise kann er in kürzester Zeit sämtliche Zinssätze in Erfahrung bringen und somit fast immer den besten Zins am Markt für das Finanzierungskonzept des Kunden garantieren.

### TIPP



1. Ein Finanzierungsexperte kann in Einzelfällen zum Vorteil seiner Kunden mit der finanzierenden Bank noch besser Zinsen aushandeln, indem er auf Provisionen verzichtet.
2. Zeitersparnis: Mit einem Finanzierungsexperten an der Seite, muss nicht jede Bank persönlich aufgesucht werden, um Zinssätze in Erfahrung zu bringen.

## ÜBER DEN AUTOR



### Michael Götemann

Seit 1994 ist der Immobilien- und Finanzierungsexperte sowie Kaufmann für Versicherungen und Finanzen aktiv und konnte schon zahlreiche Finanzierungen und Immobilienkäufe erfolgreich begleiten. 2011 gründete er mit seinem Bruder ein unabhängiges Beratungsunternehmen für Immobilienfinanzierungen in Nordbaden, das bereits ein Jahr später von dem Fachmagazin Cash als bester Baufinanzierungsberater in Baden-Württemberg gelistet wurde. Zahlreiche positive Kundenbewertungen auf neutralen Internetseiten, wie zum Beispiel ImmobilienScout24, bestätigen die Qualität der bankenunabhängigen und neutralen Beratung von Michael Götemann. Er arbeitet nunmehr seit mehr als zwanzig Jahren mit einem ausgedehnten Netzwerk von Banken, Maklern, Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern zusammen, um mit diesen und deren Mandanten - teilweise auch sehr umfangreiche - Finanzierungskonzepte zu planen und umzusetzen. Neben diesem Netzwerk verfügt der Mitgründer über einen umfangreichen Erfahrungsschatz und eine weitreichende Fachkompetenz, die er vollumfänglich in seine individuellen Beratungen durch die Marke „Die Zinsmakler“ einfließen lässt und damit der breiten Öffentlichkeit zur Verfügung stellt.

## DIE ZINSMAKLER

Die Marke „Die Zinsmakler“ steht für neutrale und unabhängige Beratung rund um das Thema der individuellen Immobilienfinanzierung. Ein Zinsmakler orientiert sich im ersten Schritt auf die Erstellung einer genau passenden Finanzierungslösung, ohne dabei eine Bank in der Lösung zu integrieren. Dabei orientiert er sich vollständig an dem jetzigen und zukünftigen Bedarf des Kunden. Ist die passende Lösung ausgearbeitet stellt der Zinsmakler alle zur Finanzierung erforderlichen Unterlagen zusammen und beginnt die Zinsverhandlung mit den dafür geeigneten Banken. Anschließend begleitet er seinen Kunden bis zum Abschluss bei der finanzierenden Bank und steht auch danach als neutraler Ansprechpartner zur Verfügung. Oder liebevoll in einem Satz beschrieben: Sehen Sie einen Zinsmakler wie einen guten Freund, der alle Bankdirektoren kennt.

### Kontakt zu Michael Götemann

Telefon: 0621 - 1 666 888

Email: [info@die-zinsmakler.de](mailto:info@die-zinsmakler.de)

Web: [www.die-zinsmakler.de](http://www.die-zinsmakler.de)



Der Autor und langjähriger Finanzierungsexperte Michael Götemann erzählt in dreizehn Kurzgeschichten über riskante und tatsächlich stattgefundenene Finanzierungen. Kleine Anfangsfehler, die in machen dieser Fälle sogar „Haus und Hof“ kosteten, hätte man ganz einfach vermeiden können. Aus diesem Grund entstand dieser kleine Ratgeber. Diese Erzählungen wurden aus zahlreichen Gesprächen zusammengetragen, in denen Ratsuchende in ihren oftmals ausweglosen Situationen die Hilfe eines neutralen Beraters suchten.