

## Ratgeber Nr. 10

### So punkten Sie im Finanzierungsgespräch

Wenn Sie ein Haus oder eine Wohnung kaufen oder bauen wollen, geht es um viel Geld. Deshalb lohnt es sich, sich so gut wie möglich auf das Finanzierungsgespräch mit der Bank vorzubereiten. Die Zeit, die Sie in die Vorbereitung investieren, zahlt sich eher früher als später für Sie aus.



*Vereinbaren Sie mit zwei oder drei Banken, die Sie am meisten überzeugt haben, ein persönliches Finanzierungsgespräch.*

Nehmen Sie niemals das erstbeste Angebot an. Das gilt auch für die Finanzierung von Wohneigentum. Viele, die ihr Haus oder ihre Wohnung gefunden haben oder bauen wollen, lassen sich ihren Traum von ihrer Hausbank finanzieren. Das kann, muss aber nicht das beste Angebot sein.

### Vergleichen geht über studieren

Am besten vergleichen Sie die Angebote verschiedener Anbieter und reden mit den Banken, die Sie am meisten überzeugen. Wir empfehlen Ihnen diesen Vier-Phasen-Plan:

1. Stellen Sie ein Budget auf und berechnen Sie, ob Sie sich den Kauf oder Bau (Finanzierung) und die laufenden Kosten (Tragbarkeit) leisten können. Beachten Sie diese zwei Faustregeln:

- Sie müssen mindestens 20 Prozent des Kaufpreises oder der gesamten Baukosten als Eigenmittel selber aufbringen.
- Hypothekarzinsen, Amortisation sowie Unterhalt dürfen nicht mehr als ein Drittel ihres Bruttoeinkommens ausmachen.

2. Wenn Sie genügend Eigenmittel aufbringen und sich die laufenden Kosten langfristig leisten können, holen Sie bei drei bis fünf Banken Offerten ein. Tipp: Die im Internet veröffentlichten Konditionen sind nur Richtwerte. Bitten Sie die Banken deshalb um individuelle Angebote.

3. Vergleichen Sie die Offerten der Banken. Achten Sie besonders auf diese Punkte:

- Kredithöhe
- Höhe der 1. Hypothek
- Höhe der 2. Hypothek, die amortisiert werden muss
- Zinssatz für die 1. Hypothek
- Zinssatz für die 2. Hypothek
- Amortisation der 2. Hypothek

4. Vereinbaren Sie mit zwei oder drei Banken, die Sie am meisten überzeugt haben, ein persönliches Finanzierungsgespräch.

### Fragen klären – und verhandeln

In den Finanzierungsgesprächen mit den Hypothekarberaterinnen oder -beratern der ausgewählten Banken können Sie offene Fragen klären. Und über ihre offerierten Konditionen verhandeln. Treten Sie darum in den Gesprächen nicht als Bittstellerin oder Bittsteller auf, sondern als Verhandlungspartnerin oder -partner. Tipp: Reden Sie zuerst mit der Beraterin oder dem Berater der Bank, die Sie am wenigsten interessiert. Sozusagen als Training für das Gespräch mit der Bank, die Sie im Offertenvergleich mit ihren Leistungen und Konditionen am meisten überzeugt hat.

### Überzeugen Sie mit Argumenten

Stellen Sie alle Unterlagen über das Objekt sowie Ihre Einkommens- und Vermögensverhältnisse zusammen. Je besser Sie dokumentiert sind, desto stärker ist Ihre Verhandlungsposition. Bitten Sie Freunde oder Bekannte, die schon in derselben Position waren, um Tipps. Wichtig sind vor allem Argumente, um bessere Konditionen auszuhandeln. Wenn Sie beispielsweise mehr Eigenkapital aufbringen können, sinkt die Belehnung – und damit das Risiko – für die Bank. Das müsste ihr einen tieferen Zinssatz wert sein. Entscheiden Sie sich am Ende für die Bank, die Ihren Vergleich gewonnen hat. Das muss nicht zwingend die Bank sein, die Ihnen den tiefsten Zinssatz angeboten hat – ein guter Berater ist manchmal mehr wert.