

Basel II im Baufinanzierungssektor: Gute Chancen für „unerwünschte“ Bankkunden bei unabhängigen Beratern

Wer seine Baufinanzien bisher auf der sicheren Seite wusste, spürt zunehmend die Auswirkungen der neuen Eigenkapitalrichtlinien „Basel II“. Akzeptabel und nachvollziehbar ist, dass Neulinge und Erstkäufer selbst von ihrer Hausbank besonders kritisch geprüft werden. Aber ebenso kritisch geprüft werden diejenigen, die schon lange in ihrer Immobilie wohnen und beispielsweise eine Anschlussfinanzierung brauchen.

Vor Basel II bekamen sie die Anschlussfinanzierung oft zu etwas günstigeren Konditionen als die bisherige Finanzierung, weil sie schon einige Jahre lang gezeigt hatten, wie gesichert und seriös die monatlichen Abbuchungen von Kredit- und Tilgungsraten funktionierten.

Doch das zählt jetzt nicht mehr. Schon lange vor dem offiziellen Start von Basel II im Jahr 2007 haben viele Banken und Bausparkassen eigene Bewertungskriterien für ihre Kunden entwickelt. Bei diesen so genannten "Ratings" hat jede Bank ihr hausinternes Verfahren, die Kunden-Bonität in

eine "Score-Tabelle" einzuordnen. Jedes Haus hat dazu die Ausfallwahrscheinlichkeiten aller Bereiche untersucht und kommt zu individuellen Ergebnissen.

„DIE WELT“ berichtete am 4. April 2005 u. a. folgenden Fall: Ein Bankkunde mit Mietshäusern in Hannover und Göttingen, dessen Finanzierung über eine Bank an seinem ehemaligen Wohnsitz Braunschweig läuft, bekam ein hohes Verlängerungsangebot für einen seiner Hypo-Kredite. Er sollte für ein erstklassiges Darlehen zehn Jahre lang 7,15 Prozent Zinsen zahlen, obwohl der Marktzins nicht weit über 4,0 Prozent liegt. Dieser Kunde gehört zu den so genannten Abbaukunden, die nicht mehr ins Risikoprofil der Banken hineinpassen. Dass heißt, die Wahrscheinlichkeit bei diesen Kunden ist zu hoch, dass der Kredit ausfällt. Möglicherweise hat er zu viele Objekte. Oder es liegt daran, dass weder ein Objekt noch er selbst am Ort der Bank sind.

Im Immobilienfinanzierungsbereich haben viele Banken in den letzten

Jahren erhebliche Verluste hinnehmen müssen. Hinzu kommen nun die neuen Richtlinien von Basel II, so dass die Banken sämtliche Kundenobjekte geprüft und festgestellt haben, wo die so genannten Ausfälle lagen. Sie entscheiden dann geschäftspolitisch, welchen Finanzierungskunden mit welchem Immobilienportfolio sie weiterhin im Bestand behalten möchten und welchen Sie gewillt sind, das Kreditengagement nicht weiter zu prolongieren.

In solch einem Fall und auch bei der Erstfinanzierung empfiehlt es sich als Bankkunde sich einen unabhängigen Finanzberater zu suchen, der die Transparenz der Kreditrichtlinien vieler Geldhäuser kennt. Die Unternehmerngemeinschaft ECK & OBERG hat gezielte Kooperationen zu den Banken, die in der Zeit von Basel II auch die Kunden finanziert - wozu u. a. auch Selbständige gehören -, die durch das verschlankte Standardmassengeschäft der Hausbanken aus dem so genannten Raster fallen. Das Besondere: Als Schnitt-

stelle zwischen Banken, Internetplattformen, Fördertöpfen und den Kunden sitzt die Unternehmerngemeinschaft in einer Nische. „Wir verknüpfen die günstigen Angebote u. a. der Internetplattformen und Direktbanken mit Fördermitteln von Bund und Ländern“, so Christian Eck. Im Gegensatz zu Internetplattformen kennt ECK & OBERG die jeweiligen Länderprogramme. „Außerdem wissen nur die wenigsten Kunden, dass es überhaupt Fördermittel gibt und in welchem Umfang sie existieren“, so Eck.

Fazit: Wer sich mit seiner Bau-, Kauf- oder Anschlussfinanzierung an die Unternehmerngemeinschaft ECK & OBERG wendet, hat nicht nur die Chance, eine Bank zu finden, die das Bau- bzw. Kaufvorhaben finanziert, sondern er bekommt auch das günstigste Angebot bei persönlicher Beratung vor Ort.

Weitere Informationen unter 0431/ 570 98 3-0 oder im Internet www.eck-oberg.com.