

KIELS SERVICE-SEITEN

Experten aus Kiel und Umgebung verraten Tipps und Kniffe rund um das Thema Finanzen und Versicherungen.

Trotz Bankenkrise sicher und günstig finanzieren – Teil II

Ratschläge für die Baufinanzierung vom Kieler Familienunternehmen Eck & Oberg

Angesichts zunehmender Negativ-Pressen im Finanzsektor in den letzten Monaten ist die Nachfrage nach seriöser und fundierter Beratung unter den Immobilienerwerbern weiterhin stark gewachsen. Viele Häuslebauer sind derzeit nach wie vor verunsichert und suchen nicht nur ein sicheres Fundament ihrer Immobilie, sondern orientieren sich nach einem standfesten Finanzierungsgerüst. Christian Eck, Geschäftsführender Gesellschafter des Kieler Familienunternehmens ECK & OBERG GmbH & Co. KG, gibt Antworten auf häufige Fragen.

Herr Eck, die Nachrichten aus dem Bankenkreis reißen nicht ab. Was bedeutet das für einen Immobilienerwerber, der aktuell eine Finanzierung sucht?

Zunächst einmal Ruhe bewahren. Denn das, was auf dem Markt gerade passiert, ist eine Bereinigung, die meines Erachtens schon längst überfällig war. Nichts wird so heiß gegessen, wie es gekocht wird. Als Häuslebauer oder Immobilienerwerber befinde ich mich nach wie vor in einer sehr guten Ausgangslage: Die Zinsen sind immer noch moderat günstig, die Immobilienpreise nach wie vor interessant und es gibt mehr denn je Banken, die Häuslebauer und Immobilienerwerber finanzieren.

Sind denn die Anforderungen der Banken bei der Darlehensvergabe durch die Krise gestiegen?

Sicherlich gibt es die eine oder andere Bank, die nun mehr zur Vorsicht in der Kreditvergabe tendiert und ihre Anforderungen strenger auslegt als zuvor. Das kann dann auch mal schneller zur Ablehnung führen. Die ersten ausländischen Banken haben sich ja auch bereits vom Finanzierungsmarkt zurückgezogen, das hat mich als Kunde jedoch nicht zu interessieren. Die Bankenauswahl ist immer noch so groß, dass ich als „Finanzierungslaie“ stets überfordert bin, alle Angebote und Möglichkeiten, die der Markt mir bietet, richtig und vollständig zu vergleichen.

Was ist mit dem Thema „Forderungsverkauf“, das in den letzten Monaten immer wieder für Schlagzeilen in der Presse gesorgt hatte?

Dieses Thema hat der Gesetzgeber nun endgültig gelöst: Jeder Darlehensnehmer, der ab dem 19. August 2008 einen Darlehensvertrag geschlossen hat oder künftig schließen wird, muss in den Verträgen ausdrücklich auf einen Forderungsverkauf durch die finanzierende Bank hingewiesen werden. Der Kunde muss also seine Zustimmung erteilen, demnach geht dieser Passus künftig nicht mehr im Dschungel der AGB's unter. Wer das dennoch nicht möchte, kann dieses bei vielen Banken mittlerweile gegen einen geringen Aufschlag auf den Zins grundsätzlich im Vertrag ausschließen. Somit wäre dann dem Darlehensnehmer eine größtmögliche Sicherheit geboten.

Worauf müssen sich künftige Darlehensnehmer in den nächsten Wochen einstellen?

Der Zinsverlauf der nächsten Wochen ist wie immer schwer einzuschätzen. Fakt ist, die EZB hat den Leitzins in ihrer letzten Sitzung zu Gunsten der Liquiditätssicherung der Banken nicht gesenkt, was ein Signal in der jetzigen Bankenkrise ist. Wir müssen uns mit Sicherheit auf kurzfristige Schwankungen einstellen. Die Frage stellt sich jedoch, wann eine Senkung des Leitzinses wahrscheinlich wird.

Worauf muss ich als Häuslebauer oder Immobilienerwerber bei einer guten Finanzierung achten und woran erkenne ich ein seriöses Finanzierungsangebot?

Drei Fragen muss ich mir selbst beantworten können. 1.: Bin ich als Finanzierungssuchender eher sicherheitsorientiert oder eher risikobereit? 2.: Welche monatliche Belastung bin ich in der Lage zu tragen und welche Gesamtlaufzeit ziehe ich für die Gesamtfinanzierung in Betracht? 3.: Brauche ich Flexibilität und kann ich z.B. Sondertilgungen kostenlos in Anspruch nehmen oder meine

Tilgungsrate pro Monat mehrmals kostenlos pro Zinsfestschreibung nach oben oder unten angleichen? Das sind die Mindestanforderungen, die ich an mich selbst und ein gutes Finanzierungsangebot stellen sollte.

Sie sprachen an, der Markt bietet den Finanzierungssuchenden so viele Möglichkeiten. Was ist dabei Ihre Dienstleistung und welche Rahmenbedingungen bieten Sie als Finanzierungs-Vermittler?

Unsere Dienstleistung ist es, den Kunden durch den „Dschungel“ der Angebote zu führen. Wir leisten dabei die gesamte Abwicklung inklusive Beantragung aller Fördergelder. Das bedeutet, unsere Finanzexperten kümmern sich um alles – von der ersten Beratung über Zusammenstellung der Unterlagen, Beantragung der Finanzierung und der Fördergelder sowie der staatlichen Zuschüsse, Abwicklung und Betreuung – auch über die Finanzierung hinaus – bis hin zum „Haus-fit-Plan®“, der eine finanzielle Rücklage für spätere Sanierungskosten vorsieht. Dieses wird uns nur durch eine banken- und produktunabhängige Beratung ermöglicht, und das persönlich vor Ort. Hierbei setzen wir auf unsere neu eingeführte Konzepte ECK & OBERG BauFi-Methode® sowie ECK & OBERG Fördermittel-Quick-Check®. Mit diesen beiden Konzepten begleiten wir unsere Kunden durch die gesamte Finanzierung mit einem größtmöglichen Einbezug an Fördergeldern bis zum Einzug in sein Häuschen. Dabei greifen wir mit unseren Bankpartnern und Finanzierungsplattformen auf mittlerweile über 70 Banken zurück.



Christian Eck, geschäftsführender Gesellschafter der ECK & OBERG GmbH & Co KG