

TEST

BERATUNGSQUALITÄT DER FINANZDIENSTLEISTER BEI IMMOBILIENFINANZIERUNGEN

Die Finanzierungen privater oder betrieblich genutzter Immobilien belasten die Liquidität des zukünftigen Bauherren oder Käufers in der Regel viele Jahre. Vor diesem Hintergrund können Finanzierungsfehler, die bei sorgfältiger Vorbereitung häufig vermeidbar sind, im Einzelfall stark ins Gewicht fallen. Der folgende Test soll Ihnen helfen, die Beratungsqualität Ihres Gesprächspartners möglichst realistisch einzuschätzen:

1) Nimmt sich der Gesprächspartner beim Finanzierungsgespräch ausreichend Zeit für Sie?

Ja

Nein

2) Erfolgt eine Analyse Ihrer Vermögenssituation auch vor dem Hintergrund der Beschaffung zusätzlichen Eigenkapitals, beispielsweise durch den Verkauf von Wertpapieren?

Ja

Nein

3) Erfolgt eine Analyse Ihrer langfristig erzielbaren regelmäßigen Einkünfte?

Ja

Nein

4) Werden mögliche öffentliche Mittel in der Finanzierungsplanung berücksichtigt?

Ja

Nein

5) Werden neben den Gesamtkosten der Finanzierung auch Kaufnebenkosten wie Notar- und Grundbuchgebühren, Grunderwerbsteuer oder Maklerprovision bei der Finanzierung berücksichtigt?

Ja

Nein

6) Enthält das Finanzierungsangebot unterschiedliche „Bausteine“ wie beispielsweise Sonderkredite oder variable Zinsvereinbarungen?

Ja

Nein

7) Erfolgen die Angebote der regelmäßigen Zins- und Tilgungsraten („Kapitaldienst“) auch auf der Grundlage unterschiedlich hoher Tilgungsraten?

Ja

Nein

8) Werden Berechnungsbeispiele dieses Kapitaldienstes prognostisch auch für den Zeitraum nach Ablauf der jeweiligen Zinsbindung dargestellt?

Ja

Nein

9) Enthält das Angebot die Angabe der Restschuld des Baudarlehn nach Ablauf der jeweiligen Zinsbindung?

Ja

Nein

10) Erhalten Sie detaillierte Tilgungspläne Ihres Baudarlehn?

Ja

Nein

Auswertung:

- neun bis zehn Mal "ja": der Bankmitarbeiter ist sich seiner Verantwortung Ihnen gegenüber offenbar bewusst. Dennoch sollten Sie natürlich auch Alternativangebote einholen.

- sieben bis acht Mal "ja": hier bestehen bereits deutliche Beratungsmängel. Sie sollten sich überlegen, dies Ihrem Gesprächspartner auch deutlich zu sagen. Darüber hinaus gilt auch hier der Grundsatz, dass sich Vergleichen meist lohnt.

- bis zu sechs Mal "ja": bei einer derartig lückenhaften Beratung sollten Sie das Gespräch nicht vertiefen und unmittelbar andere Kreditgeber ansprechen, die mehr Interesse an Ihnen als Kunden zeigen.