

Man beachte bei der Baufinanzierung

Ratschläge vom Fördervermittler Nr. 1 in Schleswig-Holstein

Angesichts negativer Presse und der Vielzahl an Finanzberatern und Vermittlern fragen sich die Kunden, ob es sich noch lohnt, jetzt eine Immobilienfinanzierung anzuschieben und woran man einen wirklich guten Berater erkennt.

Die häufigsten Fragen beantwortet Christian Eck, Immobilienkaufmann und geschäftsführender Gesellschafter der Abteilung Baufinanzierung des Kieler Familienunternehmens Eck & Oberg. Als unabhängiger Immobilienfinanzierer und Vermittler von Fördergeldern ist das Unternehmen bereits seit vielen Jahren erfolgreich auf dem Markt tätig und Partner von vielen namhaften Bauträgern, Verbänden und der Investitionsbank Schleswig-Holstein. Lohnt es sich noch, jetzt eine Immobilienfinanzierung anzuschieben? „Ja, es lohnt sich, weil die Zinsen noch günstig sind. Ebenso sind die Immobilienpreise noch günstig. Im nächsten Jahr wird es anders werden. Aufgrund des Wirtschaftsaufschwungs werden erstens die Zinsen und zweitens die Immobilienpreise steigen.“

Gibt es genügend Fördermittel für die Eigenheimfinanzierung? „Ja, auf jeden Fall gibt es die. Sie sind bloß äußerst schwierig zu finden und zu beantragen. Hier empfiehlt sich die Zusammenarbeit mit einem Partner, der sich perfekt damit auskennt. Die-

ser sollte in Sachen Fördermittel das entsprechende Fachwissen vorweisen und Partner der Investitionsbank Schleswig-Holsteins, dem Landesförderinstitut, sein, um den Zugang zu allen Möglichkeiten zu haben.“

Warum sollte man mit einem Finanzierungsberater zusammenarbeiten? Was sind die Vorteile? „Ein Berater wie wir ist banken- und produktunabhängig. Er arbeitet im Sinne des Kunden. Beispielsweise prüft er die Angebote der Banken auf versteckte



Gebühren. Zudem werden Fördermittel in die Finanzierung eingebunden. Nicht alle Banken zeigen daran ein reges Interesse. Im Endeffekt bietet ein guter Berater dem Kunden sowohl das preisgünstigste als auch das für ihn passendste Angebot.“

Worauf muss man achten, wenn man mit einem Finanzierungsberater zusammenarbeitet? „Es ist nicht alles Gold, was glänzt. Wenn Finanzdienstleister zum Beispiel sagen, sie

hätten 40 Bankpartner, muss man prüfen, ob sie nur an eine einzige Plattform mit 40 Banken angebunden sind oder ob sie wirklich ein echtes eigenes Bankennetzwerk besitzen. Das ist ein himmelweiter Unterschied. Denn bei dem ersten steigt man nur bei einer Plattform ein, was man als Kunde auch selbst machen kann. Hat der Berater ein echtes Bankennetzwerk, verhandelt er im Sinne des Kunden für beste Konditionen und beste Möglich-

keiten direkt mit den Entscheidungsträgern der einzelnen Banken. Der Kunde sollte sichern, dass er wirklich ein professionelles Finanzierungsangebot bekommt.“

Wie ist nun Ihr Fazit? Was geben Sie den Kunden mit auf den Weg durch den Dschungel der Angebote und Finanzberater? „Eine

professionelle Beratung ist banken- und produktunabhängig, bindet Fördermittel mit ein und hat das Wohl des Kunden im Auge. Gehen Sie auf Nummer sicher und lassen Sie sich vor der Beratung Referenzen von Geschäftspartnern vorlegen. Nur so können Sie sich aufgrund der bereits erbrachten Leistungen und Beurteilungen von Fachleuten aus der Branche ein wirklich umfassendes Bild von der Beratungsqualität machen.

Online-Ratgeber für Bauherren

„Schlüsselfertiges Angebot, günstiger Festpreis, schickes Musterhaus, überzeugender Firmenauftritt - die Kriterien, sich für einen bestimmten Hausanbieter zu entscheiden, sind vielfältig“, fasst der neue Ratgeber e.V. in seiner Serie zur Verbraucherberatung am Bau zusammen.

Nach einer Umfrage des Verbraucherschutzvereins bauen heute 52 Prozent der Bauherren mit Generalunter- oder Generalübernehmer, 37 Prozent mit einem Bauträger. Architekten sind nur noch zu 10 Prozent Vertragspartner für den privaten Hausbau.

Gleich mit wem man baut - es ist notwendig sich bereits vor Vertragsabschluss ein konkretes Bild über seinen künftigen Vertragspartner zu machen. Der Ratgeber des Bauherren-Schutzbunds gibt Tipps zum Umgang mit typischen Vertragspartnern beim Hausbau. Vorgestellt werden typische Vertragspartner sowie Unterschiede zwischen Generalunternehmern, Generalübernehmern und Bauträgern.

Den Bauinteressenten wird vor Augen geführt, dass sich Hausanbieter in ihrer Größe, ihrer Unternehmensstruktur, in der Rechtsform und in der Leistungsfähigkeit deutlich unterscheiden können.

Ferner enthält der Ratgeber Tipps zur Auswahl des geeigneten Baupartners und einen Katalog wichtiger Fragen an den möglichen Hausanbieter.

Bauinteressenten erhalten Antwort auf die Frage, was zu einem Hausangebot gehört und eine Checkliste zur Orientierung. Der Ratgeber steht auf der Homepage www.bsbev.de zum Download bereit.