# Was beim Immobilienkauf bedacht werden will

***6.Teil: Das Finanzierungskonzept ist wichtiger als die Zinshöhe***

Die meisten Menschen, die eine Immobilie kaufen wollen, sind gewohnt, den Zins zu beachten. Viele haben auch schon wahr genommen, dass der Effektivzins wichtiger ist als der Nominalzins. Aber ist das wirklich das Entscheidende bei einer Finanzierung?

In meiner Beratung achte ich darauf, dass die Finanzierungskonzepte intelligent sind. – denn das ist entscheidender als der Zins. Sie sind dadurch etwas komplizierter – aber dafür deutlich vorteilhafter.

Nehmen wir als Beispiel die Situation eines jungen Freiberuflers, der ein Reihenhaus kaufen will. Die Kosten liegen bei 250.000 €. Das Kapital für die Kaufnebenkosten und alle sonst zu berücksichtigenden Kosten steht auf dem Tagesgeldkonto zur Verfügung. Ansonsten soll aber eine 100 %-Finanzierung erfolgen. Besondere Fördermittel können nicht beantragt werden.

Der Freiberufler verdient seit einigen Jahren gut, so dass für Zins und Tilgung im Monat ca. 1.500 € zur Verfügung stehen.

Ein normales Finanzierungskonzept würde vermutlich so aussehen: 30 % KfW-Wohneigentumsprogramm-124 = 75.000 € (30 % des Kaufpreises); der Rest der Finanzierung wird auf 10 Jahre oder 15 Jahre vorgeschlagen.

Angenommen, wir finanzieren bei der Diba (Zinsstand 13.4.2011), dann sieht die Belastung auf die ersten Festschreibungsjahre wie folgt aus (die Berechnung erfolgt ab 13. Monat incl. aller Tilgungen):

KfW, 75.000 €, 10 Jahre (15 Jahre), Zins 4,1 % (4,5 %), Tilgung 1,37 % (1,26 %), Quartalsbelastung – auf Monate umgerechnet = 341,88 € (360 €).

Das normale Diba-Darlehen beträgt also 175.000 €, 10 Jahre (15 Jahre), Zins 5,15 % (5,65 %), Tilgung 2,8 % (2,2 %) = Monatsrate 1.159,38 € (1.144,79 €).

Die Monatsbelastung liegt also bei 1.501,25 € (1.504,79 €).

Angenommen, wir tilgen auch bei der KfW von Anfang an und wir schulden nach 10 Jahren um, dann würde ein Restdarlehen von 173.406,65 € (186.502,03 €) zur Umschuldung anstehen.

Um Zinsen zu sparen und die Finanzierung intelligenter zu gestalten, nutzen wir im folgenden Beispiel unterschiedliche Laufzeiten und andere Finanzierungsquellen. Wenn wir uns im Beispiel die Zinsbelastung der Diba für eine 100 %-Finanzierung im Vergleich zu 95 %-Finanzierung ansehen, dann stellen wir einen Zinsunterschied von 0,5 % auf das Gesamtdarlehen fest. Die letzten 12.500 € des Darlehens kosten also umgerechnet 11,65 % p.a. auf die nächsten 10 Jahre.

Deshalb schlage ich alternativ folgendes Modell vor:

Die teuren 5 % des Diba-Darlehens von 12.500 € beantragen wir als Verbraucher-kredit, z.B. bei der SKG-Bank. Das Darlehen wird innerhalb von 4 Jahren komplett getilgt, was eine Monatsrate von 293,23 € erfordert. Außerdem beantragen wir 12.500 € bei der DiBa auf 5 Jahre – das senkt den Zins auf 4,05 %. Die Monatsbelastung liegt - 11,5 % Tilgung unterstellt - bei 161,98 €. Der KfW-Kredit wird auf 10 Jahre beibehalten und kostet monatlich 341,88 €.

Es bleiben dann noch 150.000 € zur Finanzierung übrig, die auf 10 Jahre mit 4,65 % Zins und 1 % Tilgung aufgenommen werden. Die monatliche Belastung liegt bei 706,25 €.

Die eingesparten Monatszahlungen aus Verbraucherkredit und 5-Jahres-Darlehen werden nach 5 Jahren für

Sondertilgungen verwendet (im 6. Jahr = 4.433,38 €; dann 4 Jahre mit 5.462,50 €). Alternativ kann bei der Diba auch die monatliche Tilgung nach 5-6 Jahren kostenfrei erhöht werden.

Ergebnis dieses Vorgehens: Die Monatsbelastung liegt bei 1.503,33 € (statt 1.501,25 €). Der Zinsaufwand sinkt in den 10 Jahren von 103.556,65 € auf 94.881,90 €, so dass zur Umschuldung nur ein Restdarlehen von 164.479,35 € bleibt (bei dem normalen Konzept standen da noch 173.406,65 € zur Umschuldung an). Die Zinsersparnis liegt also bei ca. 9.000 €, die dann weniger umzuschulden sind.

Es kann – um den Freiberufler, der mit schwankenden Einnahmen in der Selbständigkeit rechnen muss – flexibel zu halten, können die Tilgungsraten auch kleiner gehalten werden und statt dessen verstärkt Sondertilgungen eingeplant werden. Wenn das Konzept steht, sollte auch wieder auf den Effektivzins der unterschiedlichen Anbieter geachtet werden – aber: Das folgt erst auf das optimierte Konzept.

Ein kurzer Artikel wie dieser kann nicht alle Aspekte erschöpfend behandeln. Er zeigt aber, dass es wichtig ist, bei der Finanzierungsplanung eine Fachkraft zur Seite zu haben, die die gesamte Klaviatur der Möglichkeiten kennt und spielen kann. Das ist aber nur möglich, wenn die Fachkraft über die notwendige Kompetenz verfügt und nicht an eine bestimmte Gesellschaft gebunden ist, sondern unabhängig beraten kann.

**Rolf Neuhaus, Diplom-Theologe, Diplom-Betriebswirt, Fachwirt für Finanzberatung (IHK), Neuhaus-Finanzberatung, 06257 5062190**

**Rolf Neuhaus**
**Dipl. Betriebswirt FH**
**Dipl. Theologe**
**Fachwirt für Finanzberatung (IHK)**
**Unabhängiger Finanzberater**
**Makler**

NEUHAUS Finanzberatung

- Finanzierungen & Verbraucherkredite
- Anlageimmobilien & Preisverhandlungen
- Investmentfonds & geschlossene Fonds
- Sach- & Personenversicherungen
- Kapitalanlagen & Bausparen
- Betriebliche Altersvorsorge

**Telefon: 06257 - 50 62 190**
**Telefax: 06257 - 50 62 191**
**Mobil: 0174 – 3 34 35 36**

**Adresse: Hähnleiner Str. 61, 64665 Alsbach-Hähnlein**
**E-Mail: rolf.neuhaus@neuhaus-finanzberatung.de**
**Internet: www.rolf-neuhaus-finanzberatung.de**