

# Viele Angebote passen nicht

**Baufinanzierung.** Banken und Kreditvermittler bieten ihren Kunden oft Darlehen an, die an ihrem Bedarf vorbeigehen. Und: Viele sind zu teuer.

Unsere Testpersonen hatten es nicht immer leicht: Ganze drei Stunden musste einer unserer Tester ausharren, bis er endlich sein Kreditangebot hatte. Und das zwischen Umzugskartons, Blick auf eine Betonwand und ohne Getränk.

Das Gespräch fand im Rahmen unseres Praxistests Baufinanzierung statt. Insgesamt 131 Beratungen – die im Schnitt eine Stunde dauerten – führten unsere Testpersonen dafür bei Banken und Kreditvermittlern. Pro Anbieter waren es sechs oder sieben Gespräche. Unsere verdeckt auftretenden Tester sollten sich Vorschläge für die Finanzierung einer Eigentumswohnung erstellen lassen. Finanztest wollte wissen: Wie gut sind die Beratungen und die Angebote der Baufinanzierer?

## Nur vier gute Baufinanzierer

Das Ergebnis ist ernüchternd. Gerade mal 4 von insgesamt 19 getesteten Kreditinstituten schafften es, überwiegend gute Angebote zu



machen. Testsieger ist die Sparda Baden-Württemberg. Alle sieben von uns bei der Sparda eingeholten Angebote waren gut. Auch die Hypovereinsbank und die beiden Kreditvermittler Interhyp und Dr. Klein erreichten insgesamt das Qualitätsurteil Gut. Hier bekamen unsere Testerinnen und Tester ebenfalls meist ein für sie geeignetes Finanzierungskonzept mit niedrigen Zinsen und übersichtlichen Kundeninformationen.

**Berater lagen oft daneben**

Beim Rest der Anbieter lagen die Berater und Beraterinnen mit ihren Finanzierungsvorschlägen zu oft daneben: Mal hätte der Kredit nicht gereicht, um den Hauskauf zu finanzieren, mal hätten sich die Kunden die Kreditraten nicht leisten können, mal war das Darlehen schlicht zu teuer.

Der überwiegende Teil der Banken erreichte daher gerade mal ein Befriedigend, eine nur ein Ausreichend (siehe Tabelle S. 56). Die

Frankfurter Sparkasse, bei der auch das Drei-Stunden-Gespräch stattfand, kommt sogar nur knapp an einem Mangelhaft vorbei.

**Unser Testfall war einfach**

Der Finanzierungswunsch, mit dem wir unsere Testpersonen zu den Banken geschickt haben, war nicht schwer: Ein Ehepaar wollte eine Eigentumswohnung für – je nach regionaler Marktlage – 350 000 bis 750 000 Euro kaufen. Das Eigenkapital reichte, um rund 15 Prozent des Kaufpreises und alle Nebenkosten wie Grunderwerbsteuer, Maklergebühr, Notar- und Grundbuchkosten zu bezahlen. Das Paar verfügte über genug Einkommen, um den Kredit mit anfänglich mindestens 2 Prozent zu tilgen.

Zum Gespräch brachten die Tester neben dem Exposé für die Wohnung eine Liste mit ihren Vermögensanlagen mit. Außerdem hatten sie eine Übersicht über ihre monatlichen Einnahmen und Ausgaben dabei. Mit

den Unterlagen hätte ein Baufinanzierungsberater oder eine Beraterin theoretisch problemlos eine passende Finanzierung vorschlagen können. Doch in der Praxis fanden wir bei fast allen kleinere oder größere Fehler.

**Finanzierung muss passen**

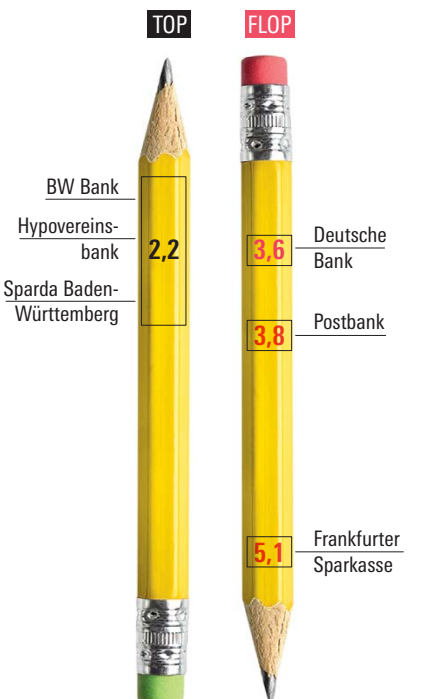
Wichtigster Prüfpunkt war das Finanzierungskonzept: Wie gut eignete sich die vorgeschlagene Finanzierung für die finanzielle Situation und für die Kosten des Wohnungskaufs? Bereits hier versagten viele Berater.

So passte oft die Kreditsumme nicht zum Bedarf. In fast jedem vierten Fall fehlten mindestens 10 000 Euro, um den Kauf zu finanzieren – selbst wenn die Käufer ihr gesamtes Eigenkapital bis auf den letzten Cent eingesetzt hätten. Besonders häufig klappte eine Finanzierungslücke bei der Berliner Sparkasse, der Berliner Volksbank und der Postbank. Der Grund für die Lücke war in vielen Fällen einfach: Die Testkunden hatten 11 000 bis

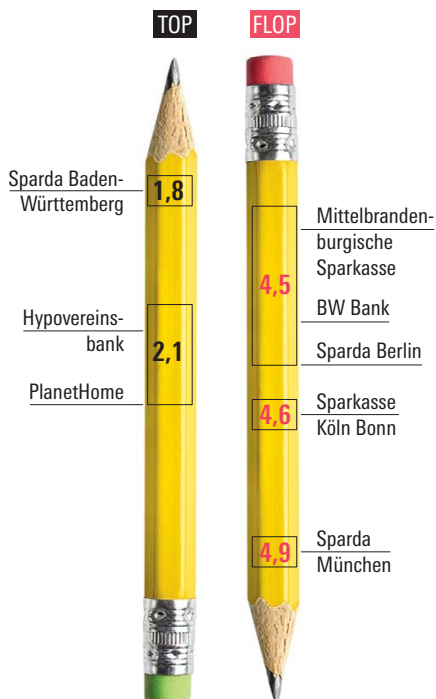
**Die Tops und Flops im Test**

Die Noten für den besten und den schlechtesten Anbieter in unserem Praxistest reichen in den Prüfpunkten „Eignung für den Kunden“ und „Kosten“ von Sehr gut bis Mangelhaft.

**EIGNUNG FÜR DEN KUNDEN**



**KOSTEN**



**Unser Rat**

**Vorbereitung.** Bereiten Sie sich gut auf das Beratungsgespräch bei der Bank oder dem Kreditvermittler vor. Wie hoch muss das Darlehen sein? Wie viel Eigenkapital bringen Sie mit? Wie viel können Sie monatlich höchstens für die Tilgung aufbringen? Nutzen Sie zur Vor- und Nachbereitung die Checkliste auf Seite 61.

**Gespräch.** Fragen Sie für Ihre Beratung gezielt nach einem Spezialisten für Baufinanzierungen. Haken Sie nach, wenn Sie etwas nicht verstehen.

**Angebote.** Holen Sie sich von mehreren Instituten Angebote ein. Prüfen Sie, ob alles wirklich Ihren Vorgaben entspricht. Nur dann sind die Angebote wirklich vergleichbar. Achten Sie beim Vergleich nicht nur auf den Zinssatz, sondern auch auf die Option zur flexiblen Rückzahlung.

18 000 Euro als Festgeld angelegt, das erst in einem Jahr fällig und nicht vorzeitig kündbar war. Viele Beratende bauten das Geld trotzdem sofort in die Finanzierung ein.

### Eigenkapital blieb ungenutzt

Aber auch der umgekehrte Fall ist möglich: Nicht selten ließen die Berater Eigenkapital von mehr als 30 000 Euro ungenutzt und erhöhten so die Kreditsumme unnötig auf über 90 Prozent des Kaufpreises. Negativ fiel hier besonders die Deutsche Bank auf. In vier von sieben Fällen war die angebotene Kreditsumme viel zu hoch, zweimal sogar um mehr als

50 000 Euro. Die Folge: Die Käufer zahlen Zinsen auf einen Kreditanteil, den sie gar nicht benötigen. Zudem treibt der geringere Eigenkapitaleinsatz den Zinssatz in die Höhe. Denn je höher der Anteil des Kredits am Kaufpreis, desto höher ist der Zinssatz für den Immobilienkredit.

### Kreditrate oft zu hoch

Auch in puncto Kreditrate verfehlten die Berater oft das Ziel. Obwohl unsere Testerinnen und Tester klare Vorgaben bezüglich ihrer Einnahmen und Ausgaben machten, waren in 17 Prozent der Fälle die Monatsraten um mindestens

200 Euro zu hoch. Häufig scherten sich die Bankmitarbeitenden wohl nicht um den Wunsch unserer Tester, keine Abstriche an ihrem Lebensstandard machen zu wollen, und setzten niedrigere Pauschalen für den Lebensunterhalt an.


Besonders hohe Ratenlücken gab es bei Beratungen der Berliner Sparkasse, der Commerzbank, der Hamburger Sparkasse und der Mittelbrandenburgischen Sparkasse.

Bei der Frankfurter Sparkasse war die Monatsrate sogar gleich zweimal mehr als 700 Euro zu hoch (siehe Kasten „Wer soll das bezahlen“, S. 59).



## Baufinanzierer im Praxistest: Nur vier sind gut

Wir prüften die Qualität der Beratung und der Kreditangebote von 19 Banken und Kreditvermittlern. Je Anbieter fanden sieben Beratungsgespräche durch verdeckte Testpersonen statt, bei Hamburger Sparkasse und Sparda München nur je sechs.

Anbieter	 <b>Finanztest</b> Qualitätsurteil	Qualität des Angebots (75 Prozent)	Eignung für den Kunden	Kosten	Flexibilität	Kundeninformation (20 Prozent)	Kreditbausteine	Gesamtfinanzierung	Begleitumstände (5 Prozent)
Sparda Baden-Württemberg	GUT (2,1)	+ (2,1)	+	+	○	+ (2,2)	+	+	+ (1,7)
Hypovereinsbank <sup>1)</sup>	GUT (2,3)	+ (2,1)	+	+	+	○ (2,9)	○	○	+ (1,8)
Interhyp	GUT (2,4)	○ (2,6)	○	+	+	+ (2,0)	+	+	++ (1,0)
Dr. Klein	GUT (2,5)	○ (2,7)	○	○	○	+ (1,7)	+	+	+ (1,7)
Commerzbank	BEFRIEDIGEND (2,8)	○ (2,8)	○	○	⊖	○ (2,8)	○	○	+ (1,7)
Sparda West	BEFRIEDIGEND (2,8)	○ (3,1)	○	⊖	○	+ (1,8)	+	+	+ (2,1)
Berliner Volksbank	BEFRIEDIGEND (2,9)	○ (3,3)	○	⊖	○	+ (1,9)	+	+	+ (1,7)
PlanetHome	BEFRIEDIGEND (2,9)	○ (3,0)	○	+	⊖	○ (2,9)	○	⊖	++ (1,3)
Berliner Sparkasse	BEFRIEDIGEND (3,1)	○ (3,1)	○	○	–	⊖ (3,6)	⊖	○	+ (1,8)
Mittelbrandenburgische Sparkasse in Potsdam	BEFRIEDIGEND (3,1)	○ (3,5)	○	⊖	○	+ (1,8)	++	+	+ (1,8)
Sparda München <sup>2)</sup>	BEFRIEDIGEND (3,1)	○ (3,4)	+	–	+	+ (2,1)	+	+	+ (1,7)
Deutsche Bank	BEFRIEDIGEND (3,2)	⊖ (3,6)	⊖	○	⊖	+ (2,2)	+	+	+ (1,6)
Hamburger Sparkasse <sup>2)</sup>	BEFRIEDIGEND (3,2)	○ (3,3)	○	○	⊖	○ (3,0)	○	⊖	+ (1,9)
BW Bank	BEFRIEDIGEND (3,3)	○ (3,3)	+	⊖	○	⊖ (3,7)	⊖	○	+ (1,6)
Sparda Berlin	BEFRIEDIGEND (3,3)	⊖ (3,6)	○	⊖	⊖	○ (2,7)	+	○	+ (1,6)
Sparkasse KölnBonn	BEFRIEDIGEND (3,3)	○ (3,5)	+	–	–	○ (3,0)	○	○	++ (1,5)
Stadtsparkasse München	BEFRIEDIGEND (3,4)	○ (3,2)	○	○	⊖	– (4,6)	–	⊖	+ (2,1)
Postbank	BEFRIEDIGEND (3,5)	⊖ (3,8)	⊖	⊖	–	○ (2,7)	○	○	+ (2,2)
Frankfurter Sparkasse	AUSREICHEND (4,4)	– (5,1)	– <sup>*)</sup>	○	○	+ (2,5)	+	○	+ (1,7)

Bewertung: ++ = Sehr gut (0,5–1,5). + = Gut (1,6–2,5). ○ = Befriedigend (2,6–3,5). ⊖ = Ausreichend (3,6–4,5). – = Mangelhaft (4,6–5,5). Bei gleichem Qualitätsurteil Reihenfolge nach Alphabet.

\*) Führt zur Abwertung (siehe Kasten „So haben wir getestet“).

1) Zwei Kundengespräche wurden von einem Vertriebspartner durchgeführt.

2) Es konnten nur sechs statt sieben Kundengespräche ausgewertet werden.

### Darlehen oft überteuert

Ein Finanzierungskonzept kann noch so gut sein – wenn der Kredit überteuert ist, sollten Kunden die Finger von dem Angebot lassen. Zweitwichtigster Prüfpunkt waren deshalb die Kosten für die Finanzierung.

Auch hier fiel unser Urteil durchwachsen aus: Nur vier Baufinanzierer waren in dieser Kategorie gut, zwei waren mangelhaft. Besonders günstige Zinsen bot Testsieger Sparda Baden-Württemberg, überdurchschnittlich teuer waren die Kredite bei der Sparda München. Die Zinsmarge für ein vergleichbares Darlehen war bei den Münchenern

doppelt so hoch wie bei ihren Kollegen im benachbarten Bundesland. Auch bei den anderen Angeboten fanden wir enorme Zinsunterschiede von bis zu einem Prozentpunkt. Ein 400 000-Euro-Darlehen mit 2 000 Euro Monatsrate kostet bei einem Zinssatz von 3 Prozent im Laufe von 20 Jahren 151 698 Euro Zinsen. Beträgt der Zinssatz 4 Prozent, kostet es 235 484 Euro Zinsen – ganze 83 786 Euro mehr (siehe Grafik S. 60).

Maßstab für den Vergleich der Kreditkosten war der tagesaktuelle Abstand des Kredit-Effektivzinses zur Rendite von Hypothekenspfandbriefen gleicher Laufzeit, mit denen

sich Banken am Kapitalmarkt refinanzieren. Im Schnitt betrug die Marge 1,05 Prozent. Am kleinsten war sie mit 0,24 Prozent bei einem Angebot der Hamburger Sparkasse, am größten mit 2,09 Prozent bei einer Finanzierung der Sparda München.

### Bauspar-Kombi besonders teuer

Besonders teuer waren oft Bauspar-Sofortfinanzierungen. Bei einem solchen Modell werden Bankkredite mit einem Bausparvertrag kombiniert. Völlig überteuert war ein Angebot der BW-Bank (siehe Kasten „Teure Kombi mit Bausparvertrag“, S. 58). Aber auch



## So haben wir getestet

### Im Test

19 regionale und überregionale Anbieter von Baukrediten. Von Februar bis Oktober 2022 ließen sich geschulte Testpersonen von den Anbietern unverbindliche Angebote zur Finanzierung einer Eigentumswohnung erstellen. Anhand von Protokollbögen und Angebotsunterlagen haben wir 131 Gespräche ausgewertet. Pro Institut wurden sieben Gespräche ausgewertet, bei der Hamburger Sparkasse und Sparda München waren es jeweils sechs.

**Testfall.** Die Testpersonen gaben vor, mit ihrem Ehepartner – beide 28 bis 48 Jahre alt – eine Wohnung zur Eigennutzung kaufen zu wollen. Der Kaufpreis der Immobilie lag je nach Region zwischen 350 000 und 750 000 Euro. Rund 15 Prozent des Kaufpreises und alle Nebenkosten waren durch das Eigenkapital abgedeckt. Es bestand aus Tages- und Festgeld, Aktienfonds, Staatsanleihen und einem Zuschuss der Eltern. Das Nettoeinkommen reichte nach Abzug der gesamten Lebenshaltungskosten und des Hausgelds für eine Tilgung des Kredits von mindestens 2 Prozent im Jahr.

### Qualität des Angebots (75 Prozent)

**Eignung für den Kunden.** Wir prüften, ob der Finanzierungsvorschlag zur finanziellen Situation der Tester und den Kosten des Kaufs passte. Negativ wurde bewertet, wenn es eine Finanzierungslücke gab oder die Kreditbelastung nicht den finanziellen Möglichkeiten entsprach. Berücksichtigt wurde auch das Zinsänderungsrisiko für die Restschuld nach Ende der Zinsbindung.

**Kosten.** Hier war der Maßstab der Bewertung die Differenz aus dem Effektivzins der Gesamtfinanzierung und der Rendite für Hypothekenspfandbriefe mit gleichem Tilgungsverlauf. Je kleiner dieser Abstand, desto günstiger das Angebot. In die Bewertung gingen Nachteile ein, die entstanden, wenn Teile des Eigenkapitals oder Einkommens nicht einbezogen wurden.

**Flexibilität.** Wir bewerteten flexible Rückzahlungsoptionen wie Sondertilgung oder Wechsel des Tilgungssatzes.

### Kundeninformation (20 Prozent)

**Kreditbausteine.** Wir haben geprüft, ob der Finanzierungsvorschlag alle wichtigen Informationen zu den

Kreditenthielt, etwa den Effektivzins, die Restschuld zum Ende der Zinsbindung, die Laufzeit der Finanzierung sowie einen vollständigen Tilgungsplan.

**Gesamtfinanzierung.** Bewertet haben wir, ob der Kunde eine klare und vollständige Übersicht über die Kosten des Immobilienkaufs, die Finanzierungsstruktur und die monatliche Gesamtbelastung erhielt.

### Begleitumstände (5 Prozent)

Wir haben geprüft, ob die Terminvereinbarung klappte, das Gespräch diskret und störungsfrei verlief, der Berater und die Beraterinnen die Finanzierung verständlich erläuterten und auf Fragen unserer Testkunden eingingen.

### Abwertungen

Durch Abwertungen – in der Tabelle mit \*) gekennzeichnet – wirken sich Mängel in den Beratungsgesprächen verstärkt auf übergeordnete Urteile aus. Folgende Abwertung setzten wir ein: Haben wir die Eignung für den Kunden mit Mangelhaft bewertet, konnte die Note für die Qualität des Angebots nicht besser sein.



die anderen Finanzierungen, die nur aus einem Bauspar-Sofortkredit bestanden, waren überwiegend deutlich teurer als Finanzierungen ohne Bausparvertrag.

Viele Berater und Beraterinnen bauten in die Finanzierung auch einen KfW-Kredit ein. Die staatliche KfW-Bank bietet in ihrem Wohneigentumsprogramm einen Förderkredit zu vergünstigten Konditionen an (siehe S. 62). Angebote mit KfW-Darlehen waren im Schnitt etwas günstiger als ohne. Ob die Kombination mit einem KfW-Darlehen günstiger ist, hängt aber vom Einzelfall ab. So bieten manche Banken ihr eigenes Darlehen günstiger an, wenn ein KfW-Kredit in die Gesamtfinanzierung integriert ist.

### **Lange Zinsbindungen sind Pluspunkt**

Positiv fiel auf, dass die meisten Berater eine lange Zinsbindung von 15 oder 20 Jahren empfahlen. Das schließt das Risiko einer Zinserhöhung für lange Zeit aus. Auch in puncto

Flexibilität sammelten die Banken Pluspunkte. Die meisten Angebote enthielten das Recht auf Sondertilgungen oder die Möglichkeit, den Tilgungssatz zu wechseln.

### **Kundeninformationen zu mickrig**

Dritter wichtiger Prüfpunkt waren die Informationen, die unsere Tester ausgehändigt bekamen. Damit die Angebote vergleichbar sind, müssen die Unterlagen eine verständliche Übersicht über alle Eckpunkte einer Finanzierung geben: Wie lange läuft die Finanzierung, wie hoch ist die Restschuld nach Ende der Zinsbindung, wie sieht der Tilgungsplan über die gesamte Laufzeit aus?

Leider waren die Informationen häufig lückenhaft – obwohl der überwiegende Teil der Beratenden mit standardisierten Formularen arbeitete und manch ein Tester über 100 Seiten Papier in die Hand gedrückt bekam. In mehr als jedem vierten Fall bekamen unsere Tester keine oder nicht für alle angebo-

tenen Kredite Tilgungspläne und häufig war die Gesamtlaufzeit nicht angegeben. Auch die Restschuld wurde immer mal wieder nicht genannt. Selbst der Effektivzins wurde gelegentlich verschwiegen.

Das Europäische Merkblatt (ESIS), das alle wichtigen Kreditkonditionen nach einem immer gleichen Muster enthält, füllten die Berater gerade mal für jedes elfte Kreditangebot aus. Enttäuschend auch: Kaum ein Berater rechnete vor, wie sich die Monatsrate verändern würde, falls sich der Zinssatz nach der Zinsbindung erhöht.

Und obwohl 39 Finanzierungen aus mehr als einem Kredit bestanden, bekamen die Tester oft keine vernünftige Übersicht über die Gesamtfinanzierung. In einigen Fällen mussten sie sogar ihre Monatsbelastung aus den einzelnen Raten selbst errechnen.

Besonders dürftig waren die Unterlagen, die die Stadtparkasse München ihren Kunden mitgab: Hier mussten sich unsere Tester

## **Hamburger Sparkasse**

### **Chaos-Finanzierung mit vielen Fehlern**

Der Berater der Hamburger Sparkasse (Haspa) muss einen besonders schlechten Tag erwischt haben: Im Finanzierungsvorschlag, den er während des mehr als einstündigen Beratungsgesprächs erstellte, passte so gut wie nichts zusammen.

**Falscher Kaufpreis.** Schon der Kaufpreis der Eigentumswohnung stimmte nicht. Den hatte der Berater mit 494 000 Euro statt mit 449 000 Euro angesetzt, obwohl das klar und deutlich im Exposé stand. Die beim Kauf fälligen 15 700 Euro Maklerprovision ließ er dagegen komplett unter den Tisch fallen.

**Falsche Monatsrate.** Unterm Strich war der von ihm empfohlene 420 000-Euro-Kredit um mehr als 30 000 Euro zu hoch. Für die überhöhte Summe setzte der Berater

zudem noch eine hohe Tilgung von mehr als 3 Prozent an. Die dafür erforderliche Monatsrate hätte sich unser Testehepaar mit seinem Einkommen gar nicht leisten können.

**Falscher Kredit.** Damit nicht genug: Das Commerzbank-Darlehen, das der Haspa-Berater als günstigstes Angebot empfahl, hätte unser Testepaar niemals zu den genannten Konditionen bekommen. Der Zinssatz enthielt einen Aktionsbonus für „besonders umweltfreundliche Objekte“ mit einem jährlichen Endenergiebedarf von maximal 50 Kilowattstunden pro Quadratmeter Nutzfläche. Laut Exposé war der Energiebedarf der Immobilie mehr als dreimal so hoch. Der Berater hatte sogar selbst auf den schlechten Energiewert und die voraussichtlich hohen Heizkosten für die Wohnung hingewiesen.

## **BW Bank**

### **Teure Kombi mit Bausparvertrag**

Ein Berater der BW Bank schlug vor, dass unser Testkunde zur Finanzierung seiner Wohnung ein Darlehen von 350 000 Euro aufnimmt und statt zu tilgen einen Bausparvertrag anspart. Das Darlehen löst er am Ende der 20-jährigen Zinsbindung mit seinem Guthaben und einem Bauspardarlehen ab, für das er nur einen Zinssatz von 1,95 Prozent zahlt.

Der Haken: Der Bausparvertrag kostet 5 600 Euro Abschlussgebühr. Während die Sparbeiträge nur mit 0,10 Prozent verzinst werden, zahlt der Kunde 20 Jahre lang 4,32 Prozent auf den ganzen Kredit. Diese Nachteile gleicht das Bauspardarlehen nicht aus. Der Effektivzins des Kombikredits betrug 5,03 Prozent, die Finanzierung war völlig überteuert.

meist mit einigen wenigen Angaben begnügen, selbst wenn die Finanzierung aus drei verschiedenen Kreditbausteinen bestand.

### Nicht auf Bankberater verlassen

Unser Test zeigt: Auf die Beratung bei einem Baufinanzierer ist oft kein Verlass. Zwar ist die Qualität im Vergleich zum Vorgängertest im Jahr 2017 etwas besser, da die meisten Beratenden Standardsoftware einsetzten. Wenn sie das Programm mit falschen oder zu wenig Informationen füttern, ist das Ergebnis dennoch fehlerhaft.

Interessant: Unsere Tester waren mit ihren Beratungen überwiegend zufrieden. 70 Prozent gaben an, sie hätten das Geschäft mit dem Anbieter abgeschlossen. Für Laien ist es also schwierig zu erkennen, ob ein Angebot gut ist. Um so wichtiger ist es deshalb für Immobilienkäufer, die Bankberatung gut vor- und nachzubereiten. Unsere Checkliste auf Seite 61 hilft dabei. ■

### Frankfurter Sparkasse

## Wer soll das bezahlen?

Das Angebot der Frankfurter Sparkasse schien verlockend: Mit der empfohlenen Mischung aus Bankkredit und KfW-Darlehen hätte unser Testpaar bereits nach 17 Jahren den Großteil des Kredits von 410 000 Euro getilgt und nur noch eine Restschuld von knapp 40 000 Euro bei der KfW.

Die schnelle Tilgung kam allerdings nur zustande, weil der Berater für das Bankdarlehen einen viel zu hohen Tilgungssatz von 5 Prozent angesetzt hatte. Die Finanzierung hätte das halbe Nettoeinkommen verschlungen. Hinzu kommen die Nebenkosten für die Wohnung. Unterm Strich war die Monatsbelastung um 780 Euro höher, als es sich das Testpaar ohne Abstriche am Lebensstandard hätte leisten können.



### Beratung im Test

## Erschwerte Bedingungen

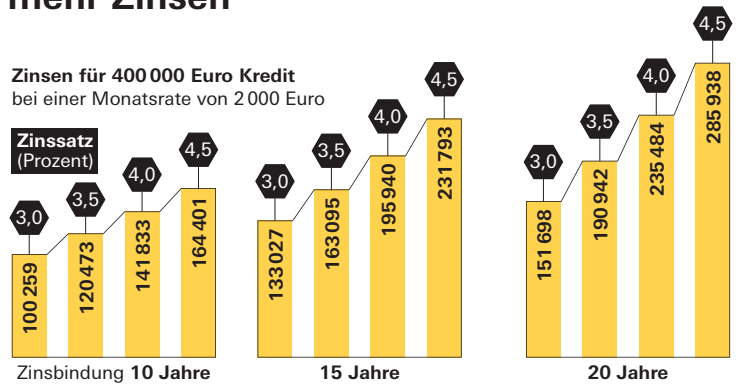
**Aufwendig.** Beratungstests gehören zu den besonders aufwendigen Projekten der Stiftung Warentest. Im aktuellen Test haben wir bundesweit mehr als 130 Beratungsgespräche geführt und pro Fall bis zu über 100 Seiten Protokollbögen und Kreditangebote ausgewertet.

**Flexibel.** Immobilienpreise unterscheiden sich von Stadt zu Stadt. In München sind sie dreimal so hoch wie in Dresden. Um vergleichbare Testbedingungen zu schaffen, haben wir das fiktive Einkommen und Vermögen unserer Testkunden an das regionale Preisniveau angepasst. Mehrfach mussten wir nachjustieren: Das Einkommen, mit dem die Tester im Frühjahr loszogen, hätte im Sommer wegen der gestiegenen Zinsen nicht zur Finanzierung gereicht.

**Hartnäckig.** Häufig stießen wir schon bei der Terminvereinbarung auf Hindernisse. Viele Banken hatten den Filialbetrieb wegen Corona eingeschränkt. Einen zeitnahen Termin gab es oft nur für eine Beratung per Video-Chat. Mitunter hieß es, dass selbst unverbindliche Angebote erst nach Vorlage detaillierter Unterlagen erstellt werden – darunter Einkommens- und Eigenkapitalnachweise, die wir nicht hatten. Mehrere Tests mussten deshalb nachgeholt werden. Bei der Frankfurter Volksbank gelang es uns trotz vieler Versuche nicht, Finanzierungsangebote zu erhalten. Der Testsieger der Voruntersuchung (Finanztest 2/17) ist daher diesmal nicht dabei.

## Bis zu 134 000 Euro mehr Zinsen

Zwischen günstigen und teuren Kreditangeboten im Test gab es große Unterschiede beim Zinssatz. Bis zum Ende der Zinsbindung kann ein Kredit dadurch über 100 000 Euro mehr kosten, wie die Beispiele in der Grafik zeigen.



## Häufige Beratungsmängel und ihre Folgen

Die Grafik zeigt, welche Fehler die Berater und Beraterinnen in unserem Test machten und was das für die Kreditnehmenden bedeuten kann.



## Baufinanzierung

### Banken vermitteln auch

**Kreditvermittler.** Im Test sind mit Dr. Klein, Interhyp und PlanetHome auch drei bundesweit agierende Kreditvermittler vertreten – Unternehmen, die selbst keine Kredite vergeben, sondern Hypothekendarlehen von vielen verschiedenen Banken vermitteln.

**Vermittlerbanken.** Im Vermittlungsgeschäft mischen inzwischen aber auch viele Banken mit. Die Hälfte der

16 Banken im Test bot ihren Kunden zumindest teilweise auch Kredite fremder Banken an – nicht nur von ihren traditionellen Verbundpartnern. Die Sparda Berlin etwa bietet schon mal ein Darlehen der Ostsächsischen Sparkasse an, die Berliner Volksbank Kredite der Mittelbrandenburgischen Sparkasse. Die Hamburger Sparkasse empfahl ein Commerzbank-Darlehen, die Deutsche Bank eines der PSD Nord.

**Plattform.** 12 der 19 Institute im Test nutzten für ihre Beratung die Plattform Europace – zur Kreditvermittlung oder häufig auch nur zur Präsentation ihrer eigenen Angebote. Vorteil für die Kunden: Sie erhalten von verschiedenen Banken gleich strukturierte Angebote und Tilgungspläne. Die Europace-Unterlagen sind außerdem übersichtlicher als die meisten mit hauseigener Software erstellten Angebote.



## Checkliste

### Vor der Beratung

**Eigenkapital.** Wie viel Kapital ist sofort verfügbar? Welche Mittel können Sie erst später einsetzen?

**Kosten.** Wie viel kostet der Bau oder Kauf mit allen Nebenkosten und Ausgaben für Renovierung und Modernisierung?

**Budget.** Wie viel Geld bleibt Ihnen nach Abzug aller Lebenshaltungskosten monatlich für Kreditraten und Nebenkosten der Immobilie?

**Sondertilgung.** Haben Sie unregelmäßige Einkünfte, die Sie für Sondertilgungen nutzen können?

**Zinsniveau.** Verschaffen Sie sich einen Überblick über die aktuellen Kreditzinssätze (siehe S. 63).

**Unterlagen.** Stellen Sie Einkommens- und Vermögensnachweise und möglichst schon Unterlagen über die Immobilie zusammen.

### Bei der Beratung

**Förderung.** Fragen Sie, ob für Sie eine Förderung, etwa Kredite der KfW-Bank oder Ihres Bundeslands, infrage kommt.

**Festzins.** Fragen Sie auch nach Krediten mit 15 oder 20 Jahren Zinsbindung.

**Restschuld.** Wie hoch ist die Restschuld am Ende der Zinsbindung? Wann sind Sie schuldenfrei?

**Flexibilität.** Dürfen Sie Sondertilgungen leisten oder können Sie die Rate wechseln?

**Risiko.** Wie hoch ist die Rate, wenn der Zinssatz nach Ablauf der Zinsbindung steigt?

**Plan.** Lassen Sie sich für jedes Angebot einen Finanzierungsplan aushändigen, aus dem alle Kosten, Ihre Monatsbelastung und die Entwicklung der Restschuld hervorgehen.

### Nach der Beratung

**Prüfen.** Gehen Sie das Angebot in aller Ruhe zu Hause durch. Ist darin alles berücksichtigt, was Sie während der Beratung angesprochen haben? Welche Fragen sind noch ungeklärt?

**Vergleichen.** Holen Sie sich Finanzierungsangebote von mindestens zwei weiteren Banken oder Vermittlern ein. Am besten lassen Sie die Vorschläge auch von einer Verbraucherzentrale prüfen.

**Zweitertermin.** Haben Sie sich für ein Angebot entschieden, machen Sie einen zweiten Termin, um alle Details zu klären. Reichen Sie alle von der Bank geforderten Unterlagen ein. Erst nach der Kreditprüfung ist das Angebot verbindlich.

**Kreditzusage.** Holen Sie eine Finanzierungszusage der Bank ein, bevor Sie den Bau- oder Kaufvertrag unterschreiben.