

**Pressemitteilung 18.01.2008**  
**BauFi-BB Beratung Bundesweit GmbH**

**- - Bauherren vor dem Ruin! - -**

Nicht die US-Immobilienkrise ist der Grund, berichtet Axel Roskors, Geschäftsführer der BauFi-BB GmbH.

Vielmehr handelt es sich häufig um Fälle von falscher Beratung, die unerfahrene Bauherren Verträge abschließen lässt, die ihre finanzielle Leistungsfähigkeit übersteigen.

Falsche Versprechungen, überhöhte Preise in Verbindung mit ungenügender Ausstattung und falschen Finanzierungen, führen, zusammen genommen, zum schnellen finanziellen Ruin.

Alles fängt mit dem Wunsch an, eine Immobilie sein Eigen zu nennen. Häufig werden diese Bauherren durch besonders günstige monatliche Finanzierungsraten angelockt (mietähnliche Bedingungen). In einem ersten Gespräch findet der Verkäufer dann sehr schnell heraus, wie ausgeprägt der Immobilienwunsch ist und wo die „Schwachpunkte“ des Kunden liegen.

Nicht selten kann man auch schon ein besonderes Angebot unterbreiten, ein so genanntes „Schnäppchen“, dass leider nur sehr begrenzt verfügbar ist und welches vom Verkäufer immer wieder gerne mit besonderen Zugaben versehen wird. Hier wird die „Eigenheimzulage“ des Verkäufers als Eigenkapitalersatz angeboten; oft werden auch bestehende Verbindlichkeiten abgelöst, usw. usw.

Die Unerfahrenheit vieler Bauherren lässt manchen da schnell schwach werden. Schon ist ein „Vorvertrag“, eine „Reservierung“ geschlossen und man hat auch schon das passende Grundstück zur Hand. Auch dieses ist natürlich sehr begehrt und der Bauherr muss sich schnell entscheiden. Zweifel, wie denn Alles zu finanzieren sein, räumt der zufällig ebenfalls anwesende Finanzierungsberater aus. Schnell ist eine Berechnung aufgestellt, die vorläufige Kosten von schon mal € 260.000,- bei Vollfinanzierung nennt und die dann mit einer monatlichen Belastung von unter € 600,- endet. (Ein Darlehensvertrag auf heutigem Zinsniveau von ca. 5,50%\* nominal zzgl. 1,0% Tilgung führt aber zu einer Rate von € 1.408,33 monatlich.) Vorher hat man selbstverständlich abgeklärt, wie hoch die aktuelle Miete des Kunden ist und, wie soll es anders sein, die Finanzierungsrate bewegt sich häufig in ähnlicher Höhe. Perfekt! Es wird also kurzfristig ein Notartermin vereinbart, ohne mit einer Bank gesprochen zu haben. Der Kunde wird häufig so in einen Rausch geredet und der Verkäufer hat ja sämtliche Lösungen parat, dass ja eigentlich gar nichts mehr schief gehen kann.

Nach dem alle Verträge für den Verkäufer unter Dach und Fach sind, widmet man sich der Finanzierung, denn nun gibt es ja kein Zurück mehr. Die Darlehensanfragen werden kreativ bearbeitet. Da wird schon mal vergessen, dass der Kunde einen befristeten Arbeitsvertrag hat und wenn das Einkommen doch nicht reichen sollte, wird schon mal eine Nebenbeschäftigung bei verbundenen Unternehmen des Verkäufers zur Verfügung gestellt. Beim fehlenden Eigenkapital ist man dann ganz besonders erfinderisch – Bauzulagen, Musterhauszuschüsse u. v. m. sind da möglich. Letztendlich „passt“ die Finanzierung und irgendwann kommt auch der Darlehensvertrag. Hier kommt es schon mal vor, dass ein großer Darlehensteil von der Tilgung freigestellt wird. D. h. der Bauherr hat nach Auslauf der Zinsbindung von z.B. 10 Jahren, immer noch die gleiche Darlehensschuld. Um dann aber die maximalen Laufzeiten von ca. 30 Jahren nicht zu überschreiten, muss selbstverständlich die Tilgung deutlich erhöht werden (hier + € 303,33) . Was ist, wenn dann noch die Zinssätze steigen???

Dann haben wir wahrlich Verhältnisse wie derzeit bei den US-Hypotheken

Axel Roskors gibt Tipps wie man diese Situation verhindern kann:

1. Prüfen Sie Verträge in Ruhe und unterschreiben Sie nicht gleich beim ersten Termin. Vermeintliche Schnäppchen entpuppen sich oft als Mogelpackungen.
2. Lassen Sie Verträge vor der Unterschrift prüfen. Verbraucherzentralen und Bauherrenschutzbund sind bekannte Anlaufstellen.
3. Seien Sie auch bei der Finanzierung kritisch und prüfen Sie die Angebote genau. Vergleichen Sie auch Ihren Antrag mit dem dann kommenden Darlehensvertrag.

BauFi-BB GmbH empfiehlt immer wieder den Gang zur Verbraucherzentrale. Dann bleiben den Bauherren häufig böse Überraschungen erspart.

\* 10 Jahre Zinsbindung und anfänglicher effektiver Jahreszins gem. PAngV 5,60% €  
182.000,-- tilgungsfrei und € 78.000,-- mit anfänglich 1,0% Tilgung