

Der Finanzierungs-Lotse

ORIENTIERUNG FÜR IHRE BAUFINANZIERUNG

Der Weg zur eigenen Immobilie

Worauf es bei einer Finanzierung wirklich ankommt – und woran Sie die richtige Begleitung erkennen.

Die beste Baufinanzierung ist nicht die mit dem niedrigsten Zins von heute.

Fast jeder vergleicht beim Immobilienkauf den Zinssatz. Verständlich – er steht groß auf jedem Angebot. Aber der Zins ist nur eine von mehreren Stellschrauben, und selten die, die am Ende über tausende Euro entscheidet.

Was wirklich zählt, sieht man erst über die volle Laufzeit: Wie lange ist der Zins festgeschrieben – und was passiert danach? Wie hoch ist die Tilgung, und wie schnell sind Sie tatsächlich schuldenfrei? Dürfen Sie sondertilgen, wenn Sie mal Luft haben? Wie flexibel bleibt die Finanzierung, wenn sich Ihr Leben ändert – Familie, Jobwechsel, ein zweites Objekt?

Zwei Finanzierungen mit demselben Zinssatz können sich über 15 Jahre um einen fünfstelligen Betrag unterscheiden. Nicht wegen der Bank, sondern wegen der Struktur.

FRAGE 1

Wie lange brauchen Sie Planungssicherheit?

FRAGE 2

Welche Rate fühlt sich dauerhaft gut an?

FRAGE 3

Wie flexibel muss die Finanzierung bleiben?

Diese Unterlage nimmt Sie mit durch die Punkte, die über eine gute Finanzierung entscheiden. Am Ende finden Sie einen Selbstcheck, mit dem Sie Ihren eigenen Stand einordnen können.

Warum die Struktur wichtiger ist als der Zins

Stellen Sie sich zwei Angebote vor: gleicher Betrag, gleicher Zinssatz. Auf dem Papier identisch. Und trotzdem kann das eine Sie über die Jahre deutlich teurer kommen – oder Ihnen in einem entscheidenden Moment die Luft nehmen.

Angebot A	Angebot B
Kurze Zinsbindung günstiger heute – offen, wo die Zinsen bei Ablauf stehen	Lange Zinsbindung etwas teurer – dafür Planungssicherheit
Niedrige Tilgung kleine Rate, langer Weg bis schuldenfrei	Höhere Tilgung schneller schuldenfrei
Wenig Flexibilität Sondertilgung kaum möglich	Mehr Spielraum Sondertilgung und Anpassung möglich

Gleicher Zins – anderes Ergebnis. Der Unterschied liegt in der Struktur, nicht im Prozentsatz.

Der Unterschied liegt in Fragen, die auf keinem Zinsvergleich stehen:

Wie lange läuft die Zinsbindung?

Eine kurze Bindung wirkt heute günstig – aber niemand weiß, wo die Zinsen stehen, wenn sie ausläuft. Eine lange Bindung kostet etwas mehr und kauft Ihnen dafür Planungssicherheit. Was richtig ist, hängt von Ihnen ab, nicht vom Markt.

Wie hoch ist die Tilgung?

Sie bestimmt, wie schnell Sie schuldenfrei sind. Eine niedrige Rate fühlt sich anfangs gut an – kann aber bedeuten, dass Sie in zwanzig Jahren immer noch einen großen Rest vor sich haben.

Wie flexibel bleiben Sie?

Sondertilgungen, die Möglichkeit, die Rate anzupassen, Optionen für den Fall, dass sich etwas ändert. Flexibilität kostet selten viel – fehlt sie aber, wird es im Ernstfall teuer.

Diese drei Hebel zusammen ergeben die Struktur. Und die richtige Struktur entsteht nicht aus einem Angebot, sondern aus dem Vergleich vieler – zusammengesetzt für Ihre Situation.

Eine Finanzierung endet nicht mit der Unterschrift

Die meisten Gespräche drehen sich um den Tag des Abschlusses. Dabei beginnt die eigentliche Laufzeit danach – und läuft oft zwanzig, dreißig Jahre.



In dieser Zeit passiert einiges: Die Zinsbindung läuft aus und muss verlängert werden. Vielleicht kommt eine Erbschaft, mit der Sie sondertilgen wollen. Vielleicht ändert sich Ihr Einkommen, im Guten wie im Schwierigen. Vielleicht kommt ein zweites Objekt dazu.

Der wichtigste Moment kommt am Ende der Zinsbindung.

Wenn sie ausläuft, ist der Restbetrag oft noch beträchtlich – und die Anschlusskonditionen entscheiden erneut über Jahre. Wer sich hier nicht rechtzeitig kümmert, landet stillschweigend beim Standardangebot der eigenen Bank. Das ist bequem, aber selten das Beste.

Genau deshalb lohnt sich jemand, der nicht nur bis zur Unterschrift denkt, sondern die ganze Strecke im Blick behält – der sich meldet, bevor die Zinsbindung ausläuft, und der Ihr Ansprechpartner bleibt, statt Sie an ein Callcenter weiterzureichen.

Eine gute Finanzierung ist keine einmalige Entscheidung. **Sie ist eine Begleitung.**

So schaut die Bank auf Sie

Bevor eine Bank ein Angebot macht, stellt sie sich ein paar Fragen über Sie. Es hilft, diese Fragen vorher zu kennen – denn wie gut Ihre Antworten ausfallen, entscheidet mit über Ihre Konditionen.



Wie stabil ist Ihr Einkommen?

Nicht nur die Höhe zählt, sondern die Verlässlichkeit. Unbefristet, befristet, selbstständig – jede Situation wird anders bewertet, und für jede gibt es passende und unpassende Banken.



Wie viel Eigenkapital bringen Sie ein?

Eigenkapital senkt das Risiko für die Bank – und damit oft Ihren Zins. Aber auch hier gilt: Es kommt darauf an, wie es eingesetzt wird, nicht nur wie viel es ist.



Wie sieht Ihr Gesamtbild aus?

Laufende Kredite, andere Verpflichtungen, Ihre Haushaltsrechnung. Die Bank betrachtet nicht einzelne Zahlen, sondern das Zusammenspiel.



Passt die Immobilie zum Preis?

Die Bank bewertet das Objekt eigenständig. Weicht ihr Wert vom Kaufpreis ab, verändert das Ihre Finanzierung – manchmal erheblich.

Das Entscheidende: Dieselben Zahlen werden von verschiedenen Banken unterschiedlich bewertet. Was bei der einen zur Absage führt, ist bei der anderen ein solider Fall. **Diesen Unterschied zu kennen – und zu wissen, welche Bank zu welchem Profil passt – ist der Teil, den man selbst kaum überblicken kann.**

Ihr persönlicher Standortcheck

Kein Test, den man bestehen muss – eine ehrliche Standortbestimmung. Nehmen Sie sich zehn Minuten. Was Sie hier für sich sortieren, ist zugleich die beste Vorbereitung auf ein erstes Gespräch.

Teil 1 • Wo stehen Sie?

Kreuzen Sie an, was schon zutrifft.

- ☐ Ich habe eine grobe Vorstellung, was ich monatlich tragen kann und will
- ☐ Ich weiß ungefähr, wie viel Eigenkapital ich einbringen kann
- ☐ Ich habe einen Überblick über meine laufenden Verpflichtungen
- ☐ Ich weiß, in welcher Gegend und Größenordnung ich suche
- ☐ Mir ist klar, dass zur Kaufsumme noch Nebenkosten dazukommen
- ☐ Ich möchte eine Finanzierung, die auch in 10 Jahren noch passt – nicht nur den heutigen Zins
- ☐ Ich hätte gern eine unabhängige Einschätzung, bevor ich mich festlege

Viele Haken? Dann sind Sie weiter, als Sie denken. Noch Lücken? Genau die klärt ein Gespräch am schnellsten.

Teil 2 • Ihr Bild in Zahlen

Tragen Sie ein, was Sie schon wissen. Lücken sind völlig in Ordnung – sie zeigen nur, worüber es sich zu sprechen lohnt.

Mein Eigenkapital (ungefähr) €

davon verfügbar für die Finanzierung €

Rate, die sich dauerhaft gut anfühlt € / Monat

Laufende Verpflichtungen (Kredite, Leasing) € / Monat

Vorstellung Kaufpreis / Budget €

Nebenkosten bedacht? (Grunderwerb, Notar, ggf. Makler)

☐ ja

☐ noch
nicht

Teil 3 • Wie die Bank Sie sehen würde

Zum Nachdenken, nicht zum Ausrechnen.

- ☐ Mein Einkommen ist stabil und gut nachweisbar
- ☐ Ich bringe Eigenkapital ein
- ☐ Meine laufenden Verpflichtungen halten sich in Grenzen
- ☐ Ich kann meine Unterlagen zügig zusammenstellen

Jeder Haken stärkt Ihr Profil. Wo einer fehlt, heißt das nicht „geht nicht“ – sondern „hier lohnt sich der passende Blick von jemandem, der viele Banken kennt“.