

**Akkurates Arbeiten:**  
Für den Test über Immobilienfinanzierungen hat das IVA den Instituten akribisch über die Schulter gesehen



**Baufinanzierung**

# STEIN AUF STEIN

Nicht nur niedrige Zinsen machen eine hervorragende Immobilienfinanzierung aus. Auch Beratungs- und Servicequalität müssen stimmen. Welche Institute erste Wahl sind

**K**rise? Welche Krise? Nicht im Land der Teutonen! Während im von Corona krisengeschüttelten Spanien die Preise für Wohnimmobilien in beliebten Metropolen wie Barcelona bis zu 15 Prozent purzeln, zeigt sich der Immobilienmarkt in Deutschland schier immun gegen das Sars-CoV-2-Virus – er strotzt gar vor Kraft.

Trotz Wirtschaftskrise, Kurzarbeit und steigender Arbeitslosigkeit: Bundesweit sind im dritten Quartal 2020

neue Ein- und Zweifamilienhäuser im Vergleich zum Vorquartal um 3,3 Prozent teurer geworden. Dabei kletterten die Kaufpreise für Wohnflächen zwischen 100 und 150 Quadratmetern in den Landkreisen um 3,6 Prozent und in den kreisfreien Städten um 3,1 Prozent. Diese Bilanz zieht der aktuelle „Immobilienpreisindex 3/2020“ von Empirica. Mittlerweile rufen etwa Top-Metropolen wie München und Stuttgart für Ein- und Zweifamilienhäuser

pro Quadratmeter im Schnitt Preise von 9576 respektive 7079 Euro auf. Etwas moderater verläuft die Entwicklung bei stark nachgefragten neuen Eigentumswohnungen in einer Größe zwischen 60 und 80 Quadratmetern: In kreisfreien Städten rangieren hier die Preissteigerungen 2,4 Prozent über dem Niveau des Vorquartals. Noch teurer geht es hingegen in den Landkreisen mit einem Zuwachs von drei Prozent zu, so Empirica. Wobei neue Eigentumswohnungen in München City und Frankfurt am Main mit 9480 Euro beziehungsweise 7235 Euro je Quadratmeter für „Normalos“ schier unerschwinglich sind.

**Hoch hinaus.** „Immobilienpreise haben im Ausnahmejahr 2020 nicht nachgelassen“, erklärt Michael Neumann, Vorstandsvorsitzender des Finanzdienstleisters Dr. Klein. Um sich den Traum der eigenen vier Wände zu erfüllen, sind die Deutschen bereit, immer höhere Summen für ihr Immobiliendarlehen zu schultern. So rangierte nach Berechnungen von Dr. Klein im September 2020 die durchschnittliche Darlehenssumme bei rund 292 000 Euro. „Ein neuer Höchstwert“, bilanziert Neumann. Mit der rapiden Verteuerung der Immobilien wächst auch der Fremdfinanzierungsanteil. So lag die Beleihungsquote laut Dr. Klein vergangenen September im Schnitt bei 84,68 Prozent. Im Umkehrschluss beträgt der Eigenkapitalanteil nur noch gut 15 Prozent der Kaufsumme. Zum Vergleich: Vor zehn Jahren waren es immerhin rund 23 Prozent.

Was sich so manche Bank mit hohen Beleihungsaufschlägen teuer bezahlen lässt. Dennoch können Häuslebauer hierzulande die saftigen Baufinanzierungssummen tragen. Möglich machen dies historisch niedrige Zinsen. Beste Bonität und geringe Beleihung vorausgesetzt, können derzeit Bauherren Annuitätendarlehen mit einer Laufzeit von zehn Jahren zu Effektivzinsen schon ab 0,30 Prozent per annum abschließen. Wem 15 Jahre Zinsbindung für den Baukredit lieber sind, der muss im Idealfall auch lediglich 0,55 Prozent an Effektivzinsen berappen.

**Die Mischung macht's.** „Für die Auswahl des geeigneten Finanzierungsangebots spielt allerdings nicht ausschließlich ein niedriger effektiver Darlehenszins eine entscheidende Rolle“, warnt Andreas Ritter, Vorstandsmitglied beim Institut für Vermögensaufbau (IVA) in München. Darum hat das IVA für FOCUS-MONEY in einer aufwendigen Methode (s. Seite 72/73) neben den Zinskonditionen auch die Flexibilität der Darlehensangebote, die Kundenorientierung sowie die Transparenz der Kundeninformationen von Immobilienfinanzierern unter die Lupe genommen.

Das Ergebnis: Unter den Kreditvermittlern erzielte Creditweb insgesamt das beste Gesamtergebnis (s. Übersicht rechts). Bei den Direktbanken hingegen war die 1822 Direkt im Rahmen ihrer Baudarlehen-Vermittlertätigkeit in Kooperation mit der Interhyp im Test erste Wahl. „Unter den Großbanken mit Filialberatung hatte die Commerzbank deutlich die Nase vorn“, erklärt Fachmann Ritter. Und bei den Regionalbanken mischten in der IVA-Untersuchung meist die Sparkassen ganz vorn mit.

Was den Fachleuten des IVA besonders ins Auge stach: Die Zinsofferten am Markt differieren kräftig. „In jedem Testfall sowie zu jedem Beobachtungszeitpunkt lag der Effektivzins des teuersten Finanzierungsangebots jeweils mindestens doppelt so hoch wie der jeweils günstigste- ▶

## Die Sieger im FOCUS-MONEY-Test

GROSSBANKEN

**Commerzbank**



DIREKTBANKEN

**1822 Direkt (Interhyp)**



KREDITVERMITTLER

**Creditweb**



REGIONALBANKEN

(Raum Köln/Bonn)

**Sparkasse KölnBonn**



REGIONALBANKEN

(Raum Hamburg)

**Hamburger Sparkasse**



REGIONALBANKEN

(Raum Frankfurt/Main)

**Frankfurter Sparkasse**



REGIONALBANKEN

(Raum Berlin)

**Berliner Sparkasse**



REGIONALBANKEN

(Raum München)

**Sparda-Bank München**



REGIONALBANKEN

(Raum Nürnberg)

**PSD Bank Nürnberg**



REGIONALBANKEN

(Raum Hannover)

**Sparda-Bank Hannover**



te angebotene Effektivzins“, bilanziert Marktkenner Ritter. Die niedrigsten Zinssätze wurden – wie nicht anders zu erwarten – von Kreditvermittlern am Markt platziert.

**Sondertilgung Standard.** Im Hinblick auf die Flexibilität der Kreditangebote fiel den Testern auf, dass die wichtige Sondertilgungsoption von mindestens fünf Prozent der Darlehenssumme mehrheitlich bei allen Darlehensangeboten entweder kostenfrei oder gegen einen geringen Zinsaufschlag verfügbar war. Deutlichere Unterschiede gab es hingegen bei der Zeitspanne, die Kreditnehmer

ohne das Anfallen von Bereitstellungszinsen für den Abruf des Darlehens zur Verfügung steht. Daher rät Ritter: „Bauherren sollten bei einem Neubauvorhaben darauf achten, die Darlehenssumme über einen längeren Zeitraum von zwölf Monaten und mehr abrufen zu können, da sich die einzelnen Gewerke häufig über einen Zeitraum von sechs bis zwölf Monaten erstrecken und jeweils nach Fertigstellung zu zahlen sind.“

Bei Betrachtung des Beratungs- und Serviceangebots wurde im Rahmen der Untersuchung deutlich, dass ne-

## METHODE

### Solides Fundament

Nicht nur günstige Zinskonditionen machen eine hervorragende Immobilienfinanzierung aus. Auch der Service muss stimmen. Dazu gehören ein hohes Maß an Flexibilität im Hinblick auf Darlehensangebote, eine ausgeprägte Kundenorientierung der Beratung sowie transparente Kundeninformationen. Vor diesem Hintergrund hat das Institut für Vermögensaufbau (IVA) in München exklusiv für FOCUS-MONEY neben der Vergabe attraktiver Darlehenszinsen auch die Servicequalität von Immobilienfinanzierern hierzulande eingehend untersucht. Für die Analyse forderte das IVA insgesamt 49 Institute – darunter Direkt-, Groß- und Regionalbanken aus der Gruppe der Sparkassen und Genossenschaftsbanken sowie Kreditvermittler – zur Abgabe eines Immobilien-Finanzierungsangebots auf. Insgesamt 27 Institute reichten dem IVA ihre Lösungsvorschläge ein. Da zwei der Testteilnehmer je zwei separate Vorschläge sowohl für das eigene Finanzierungs- als auch für das Kreditvermittlungsgeschäft abgaben, wurden von den Experten schließlich 29 Finanzierungsvorschläge ausgewertet. So wurde en détail getestet:

#### I. Zinskonditionen

##### 1. Testfälle:

Um die Güte der Zinskonditionen eines Immobilienkredits zu bewerten, konstruierten die Experten des IVA im ersten Schritt exemplarisch drei Musterfälle:

##### **TESTFALL 1: Immobilienfinanzierung Standardfall**

**Vorgaben:** Der Kunde (35 Jahre) möchte ein Reihenmittelhaus (Baujahr 1995) im Wert von 600000 Euro kaufen und finanzieren. Als Angestellter verfügt er über ein monatliches Haushaltsnettoeinkommen von 4000 Euro. Nach Erwerb und Bezug des Eigenheims fallen bei ihm monatliche Ausgaben von 2000 Euro für Lebenshaltung, Wohnnebenkosten, Mobilität, Vorsorge und Versicherungen an. Die Tilgungsraten für den Immobilienkredit sollen aus der überschüssigen Liquidität von 2000 Euro bedient werden. Nach Abzug aller Kaufnebenkosten kann der Kunde Eigenkapital in Höhe von 240000 Euro in den Immobilienerwerb einbringen. Den verbleibenden Restbetrag von 360000 Euro will er mithilfe eines Immobiliendarlehens mit einer Zinsbindung von zehn Jahren und einer Tilgung von drei Prozent finanzieren.

##### **TESTFALL 2: Zinssichere Finanzierung**

**Vorgaben:** Der Kunde (35 Jahre) möchte ein Reihenmittelhaus (Baujahr 1995) im Wert von 600000 Euro kaufen und finanzieren. Als Angestellter verfügt er über ein monatliches Haushaltsnettoeinkommen von 4000 Euro. Nach Erwerb und Bezug des Eigenheims fallen bei ihm monatliche Ausgaben von 2000 Euro für Lebenshaltung, Wohnnebenkosten, Mobilität, Vorsorge und Versicherungen an. Die Tilgungsraten für den Immobilienkredit sollen aus der überschüssigen Liquidität von 2000 Euro bedient werden. Nach Abzug aller Kaufnebenkosten kann der Kunde Eigenkapital in Höhe von 240000 Euro in den Immobilienerwerb einbringen. Den verbleibenden Restbetrag von 360000 Euro will er mithilfe eines Immobiliendarlehens finanzieren. Dabei wünscht er eine zinssichere Finanzierung, das heißt einen gebundenen Zins über die gesamte Tilgungsdauer bis zur vollständigen Rückzahlung des Kredits.

##### **TESTFALL 3: Anschlussfinanzierung**

**Vorgaben:** Der Kunde (42 Jahre) hat vor sieben Jahren ein Einfamilienhaus (Baujahr 1988) im Wert von 600000 Euro gekauft und seinerzeit mit einer Zinsbindung von zehn Jahren finanziert. Als Angestellter verfügt er über ein monatliches Haushaltsnettoeinkommen von 4000 Euro. Für Lebenshaltung, Wohnnebenkosten, Mobilität, Vorsorge und Versicherungen muss der Kunde pro Monat 2000 Euro aufwenden. Da die Zinsbindung seines Darlehens in drei Jahren ausläuft, möchte er die aktuell noch sehr niedrigen Annuitätenzinsen jetzt über ein sogenanntes Forward-Darlehen für seine in drei Jahren fällige Anschlussfinanzierung bereits heute festschreiben. Wobei nach Ablauf der ersten Zinsbindungsphase eine Restschuld von 240000 Euro übrig bleibt, die über die Anschlussfinanzierung abgelöst werden soll. Die Zinsbindung der in drei Jahren anstehenden Anschlussfinanzierung soll zehn Jahre betragen. Was die Tilgung anbetrifft, soll diese – im Hinblick auf die im Vergleich zum Ursprungsdarlehen bereits deutlich reduzierten Restschulden und die hohe überschüssige Liquidität des Kunden – mit fünf Prozent etwas höher angesetzt werden.

#### 2. Bewertung der Zinskonditionen

Für jeden der zuvor genannten Testfälle erhob das IVA – getrennt nach Banken mit eigenen Immobilienfinanzierungen und Kreditvermittlern – jeweils zum 30.6.19 und 31.12.19 so-



ben einigen spezialisierten Darlehensvermittlern vor allem regionale Institute aus der Gruppe der Sparkassen und Genossenschaftsbanken über ein dichtes Filialnetz und ein umfangreiches Angebot an Beratungsleistungen – inklusive der vollständigen Einbindung von KfW-Fördermitteln in die Finanzierung – verfügen.

**Augenscheinlich ausbaufähig.** Was die Transparenz der Kundenunterlagen anbetrifft: „Mit Blick auf die Gesamtheit der analysierten Musterangebote ist diese durchaus noch ausbaufähig“, moniert Experte Ritter. Nur in etwa

40 Prozent der gesichteten Unterlagen werde auf die – in der Regel – hohen Kosten einer vorzeitigen Darlehensrückzahlung und die Notwendigkeit einer für Kreditnehmer kostenpflichtigen Gebäudeversicherung hingewiesen. „Letztere ist in vielen Fällen Voraussetzung für die Gewährung des Immobiliendarlehens und geht, im Unterschied zu den Kosten des Grundschuldeintrags, nicht in die Berechnung des Effektivzinses ein“, so Ritter. ■

THOMAS SCHICKLING

wie zum 30.6.20 die Effektivzinsen der eingereichten Darlehensofferten. Dabei erhielt jeweils die niedrigste innerhalb eines jeden Testfalls zu einem der Beobachtungszeiträume angebotene Zinskondition die bestmögliche Zielerreichung von 100 Prozent.

Mit null Prozent hingegen bewertete das IVA Effektivzinsen, welche einen ganzen (bei Banken) respektive einen halben Prozentpunkt (bei Kreditvermittlern) oberhalb des jeweils bestmöglichen Zinses rangierten. Die Gesamtwertung der von einem Institut unterbreiteten Zinskonditionen entspricht dem Mittelwert über alle Teilbewertungen der drei Testfälle.

**Wichtig!** Bei den Kreditvermittlern wählten die Fachleute eine abweichende Gewichtung. Vor dem Hintergrund sehr schnell wechselnder Konditionen ihrer Finanzierungspartner führen Kreditvermittler bei jeder Kundenanfrage eine Optimierung innerhalb der aktuell verfügbaren Zinskonditionen (ihrer Finanzierungspartner) durch.

Leider ist es vielen Kreditvermittlern nicht möglich, diese Optimierung für einen mehrere Monate in der Vergangenheit liegenden Zeitpunkt abzubilden, sodass die betreffenden Institute nur die jeweils aktuellsten Konditionen zum 30.6.2020 angeben konnten. Diese gehen beim Vergleich der Zinskonditionen der Vermittler deshalb mit einem erhöhten Gewicht von zwei Dritteln in die Bewertung ein.

**Nicht zu vergessen:** Bei Banken mit eigenen Finanzierungsbedingungen wurde zudem die zeitliche Stabilität der im Rahmen eines Testfalls jeweils offerierten Zinsen mitbewertet. Unterschreitet die Breite des Zinskorridors einen gewissen Grenzwert, werden 2,5 Prozentpunkte gutgeschrieben. Bei Überschreitung eines anderen höheren Grenzwerts werden dementsprechend 2,5 Prozentpunkte abgezogen. Institute konnten sich somit im Test um bis zu 7,5 Prozentpunkte verbessern oder verschlechtern.

## II. Flexibilität der Darlehensofferten

Hier konnten die IVA-Experten lediglich Institute mit eigenen Finanzierungsbedingungen berücksichtigen, da bei den Kreditvermittlern die jeweils „optimalen“ Zinskonditionen je Testfall und Partner von verschiedenen Finanzierungspartnern stammen. In die Bewertung der Flexibilität eines Darlehens flossen insgesamt neun Kriterien zur Anpassung des Tilgungssatzes, der Option von Sondertilgungen und der Höhe von Bereitstellungs-

zinsen sowie der bereitstellungszinsfreien Zeit ein. Maximal erreichbar waren in dieser Teildisziplin neun Bewertungseinheiten (BE). Dabei entsprechen – skaliert – neun BE einer Zielerreichung von 100 Prozent.

## III. Informations- und Serviceangebot

In diesem Segment beurteilte das IVA das Spektrum der verfügbaren Beratungs- und Informationskanäle (Post, E-Mail, Hotline, Filialberatung usw.), die Tiefe des Beratungs- und Serviceangebots (Immobilienbewertung, Gutachten, Einbeziehung von KfW-Fördermitteln) sowie Dichte und Öffnungszeiten des jeweiligen Filialnetzes. Maximal erreichbar waren hier zehn Bewertungseinheiten (BE). Wobei eine Bewertung ab 9,5 BE (bei Banken) respektive 5,5 BE (bei Vermittlern), d. h. die besten tatsächlich innerhalb der Stichprobe erreichten Ergebnisse, einer Zielerreichung von 100 Prozent entspricht.

## IV. Transparenz der Kundenunterlagen

Auch hier war aus Sicht des IVA eine Bewertung nur bei Banken mit eigenem Angebot einer Immobilienfinanzierung sinnvoll. In den Fokus stellten die Fachleute im Hinblick auf das Thema „Transparenz“ den Informationsgehalt regelmäßiger Kundeninformationen, den Informationsgehalt des Zins- und Tilgungsplans, die Betrachtung der Nebenkosten, die Aufschlüsselung von Nominal- und Effektivzins sowie die Darstellung wesentlicher Konditionen (Sondertilgungsoptionen, Bereitstellungs-zinsen, Vorfälligkeitsentschädigung). Maximal erreichbar waren in dieser Teildisziplin elf Bewertungseinheiten (BE). Dabei entsprechen – skaliert – elf BE der maximalen Zielerreichung von 100 Prozent.

## V. Gesamtergebnis

Bei den Banken flossen die Zinskonditionen mit 50 Prozent, das Informations- und Serviceangebot sowie die Transparenz zu jeweils 20 und schließlich die Flexibilität mit zehn Prozent in das Gesamtergebnis ein.

Bei den Kreditvermittlern hingegen reduziert sich die Bewertung auf die Zinskonditionen (Gewichtung 60 Prozent) und das Beratungs- und Serviceangebot (Gewichtung 40 Prozent). Daher sind die jeweiligen Bewertungen von Banken und Kreditvermittlern im Test nicht direkt miteinander vergleichbar!