



IMMOBILIEN BAUEN • KAUFEN • FINANZIEREN

Aufbruch ins eigene Zuhause

Warum Sie auch bei steigenden Preisen den Schritt ins Eigenheim wagen können



LUXHAUS.

LUXHAUS.

Die Nr. 1 in der
Climatic-Wand-
Technologie.

So viel mehr als eine
WERTANLAGE.

www.LUXHAUS.de



Frank-B. Werner
Herausgeber

Liebe Leser,

ist der Immobilienmarkt nun zu teuer oder nicht? Die Frage, die Fachleute leidenschaftliche Diskussionen führen lässt, ist für den privaten Bauherrn oder Wohnungskäufer eigentlich irrelevant. Denn erstens gibt es „den“ Immobilienmarkt gar nicht, sondern ganz viele einzelne Märkte. Und zweitens hat das Wohnen in den eigenen vier Wänden einen Wert an sich: Sicherheit, Wohlfühlen, Umsetzen eigener Vorstellungen und Pläne sind nur einige Punkte, die völlig unabhängig vom Marktgeschehen die Menschen dazu bringen, sich Gedanken über Wohneigentum zu machen. Da spielt es keine Rolle, ob man Haus oder Wohnung später zu einem höheren als dem Einstandspreis verkaufen könnte. Denn das ist allenfalls eine theoretische Möglichkeit. Wenn man sich nicht regional, beispielsweise durch einen Arbeitgeberwechsel, verändert, wird man die einmal bezogene Liegenschaft in der Regel nicht verlassen. Damit Sie bei der Realisierung Ihres Traums gut navigieren, haben wir mit dem führenden deutschen Baufinanzierungsvermittler diese Euro extra zusammengestellt.

Nh. H. Wc

BAUEN

04 | Dringend gesucht

Wie man auch in Großstädten heute noch eine Immobilie findet

06 | Typsache

Welche Immobilie passt zu mir?

10 | Stellschrauben

Verschiedene Faktoren beeinflussen den persönlichen Bauzins

12 | Interview

Jörg Utecht und Michael Voigtländer über Trends auf dem Immobilienmarkt



FINANZIEREN

18 | Zahlen, bitte!

Wie lang ist die Zinsbindung bei einer Baufinanzierung? Und wie viele Hunde leben in deutschen Eigenheimen?

20 | Schritt für Schritt

Bis zur Zahlung der letzten Kreditrate durchläuft jede Baufinanzierung typische Phasen

22 | Raumgewinn

Sechs Tipps vom Profi, wie Sie kleine Wohnungen optimal nutzen und optisch größer wirken lassen

26 | Hallo Alexa

Neue Techniken verändern die Baufinanzierungsberatung



KAUFEN

28 | Anschlussstreifer

Das günstige Zinsniveau macht alle glücklich, deren Zinsbindung jetzt ausläuft

30 | Essay

Über den Mehrwert des eigenen Zuhauses



Interhyp-Chef Jörg Utecht spricht mit Ökonom Michael Voigtländer über den Immobilienmarkt | Seite 12

Suchen wie die Profis

Acht Tipps, wie Sie auch auf einem umkämpften Markt an Ihre **Traumimmobilie** kommen

Genau 96 Prozent aller Deutschen sehnen sich nach dem eigenen Zuhause. Doch nur weniger als die Hälfte sind Eigentümer. In den Ballungsräumen ist diese Quote noch deutlich niedriger, denn dort ist das Angebot besonders knapp. Wie also findet man eine Immobilie? Und wie bekommt man den Zuschlag? Acht Tipps, wie Sie beste Voraussetzungen schaffen.

TIPP 1

Wissen, was möglich ist

Bevor Sie mit der Suche starten, müssen Sie wissen, wie viel Sie sich leisten können. Wer sich das erste Mal mit dem Kauf einer Immobilie befasst, tut sich mit einer ehrlichen Antwort oft nicht leicht. Deshalb lohnt sich schon vorab ein Termin bei einem Finanzierungsberater wie Interhyp, der mit mehreren Banken zusammenarbeitet. Dabei analysiert der Finanzierungsspezialist gemeinsam mit Ihnen den individuellen Bedarf und entwickelt das passende Konzept für Ihre Finanzierung. Damit haben Sie eine individuell ausgearbeitete und vorgeprüfte Finanzierung in den Händen. So können Sie zielgerichtet ein passendes Objekt suchen und schnell reagieren, wenn Sie dann Ihr Wunschobjekt gefunden haben.

TIPP 2

Stellen Sie alle nötigen Unterlagen frühzeitig zusammen

Haben Sie ein Objekt gefunden, muss es insbesondere in den Ballungsräumen schnell gehen. Dazu sollte man alle nötigen Unterlagen parat haben. In der Regel sind das folgende:

Persönliche Unterlagen

- Gehaltsabrechnung der vergangenen ein bis drei Monate
- Aktuelle Lohnsteuerbescheinigung
- Vermögensaufstellung
- Eigenkapital-Nachweis, z.B. Kontoauszug eines Bausparers oder Ähnliches

Objektunterlagen

- Grundriss mit allen Maßen



- Wohnflächenberechnung
- Aktueller Grundbuchauszug
- Liegt kein Exposé vor, sollten Sie Farbfotos einreichen und ggf. Nachweise vergangener Modernisierungen
- Flurkarte
- Baubeschreibung
- Ansicht und Schnitt aus der Bauakte

Ein Hinweis: Gefällt Ihnen das Objekt, sollten Sie gleich die Objektunterlagen anfordern und mit dem Verkäufer oder Makler über den möglichen Zeitplan bis zur Übergabe sprechen.

TIPP 3

Raus auf die Straße

Nutzen Sie Ihre freie Zeit und spazieren Sie durch Stadtteile, die für Sie infrage kommen, und machen Sie sich ein persönliches Bild von möglichen Objekten: Wo wird saniert? Wo entstehen neue Immobilien? Zudem können Sie sich zum Beispiel bei einem dortigen Makler in die Kundenkartei aufnehmen lassen. Denn die kontaktieren zunächst ihre registrierten Kunden, bevor sie ein Objekt im Internet inserieren. Deshalb kommen viele interessante Objekte erst gar nicht auf den Markt.

FOTO: CONTRAST WERKSTATT/ISTOCK



TIPP 4

Such' eine Immobilie und sprich darüber

Wollen Sie keinen Makler einschalten, hilft oft nur eines: Erzählen Sie Ihren Arbeitskollegen, Freunden und Bekannten, dass Sie suchen. Reden Sie mit den Menschen, die Sie auf Ihren Spaziergängen treffen, bitten Sie sie, die Augen offen zuhalten. Manchmal hat man Glück und findet so seine Wunschimmobilie.

TIPP 5

Gesucht: Zuhause zum Wohlfühlen

Wer eine Immobilie sucht, sollte sich nicht nur auf Onlineportale verlassen. Hängen Sie im Supermarkt vor Ort oder in Cafés Zettel ans Schwarze Brett. Schalten Sie ein Inserat in lokalen Zeitungen oder Anzeigenblättern. Auch bei Ebay-Kleinanzeigen werden inzwischen Immobilien angeboten. In einigen Städten haben sich diverse Newsletter von Privatpersonen etabliert, die Käufer und Verkäufer zusammenbringen.

TIPP 6

Den „Nasenfaktor“ nicht unterschätzen

Ist kein Makler eingeschaltet, sollten Sie den persönlichen Kontakt zum Verkäufer suchen. Beim Immobilienkauf geht es nicht nur um finanzielle Aspekte. Es ist auch eine Frage des Vertrauens. Außerdem wird es im persönlichen Gespräch verbindlicher für beide Seiten, weil sie wissen, mit wem sie es zu tun haben. Stimmt die Chemie mit dem Verkäufer, bekommen Sie vielleicht eher den Zuschlag.

TIPP 7

Betreff: Bewerbung um die Wohnung in XY

Eine weitere Möglichkeit in besonders umkämpften Gebieten sind Bewerbungsmappen, die Sie bereits zum Besichtigungstermin mitbringen oder rasch nachreichen können. Auf wenigen Seiten stellen Sie sich mit einem Steckbrief vor, erzählen, was Sie beruflich machen, legen vielleicht noch ein Familienfoto bei und einen Zweizeiler des Finanzierungsberaters, in dem Ihre Bonität bestätigt wird.

TIPP 8

Nur die Ruhe

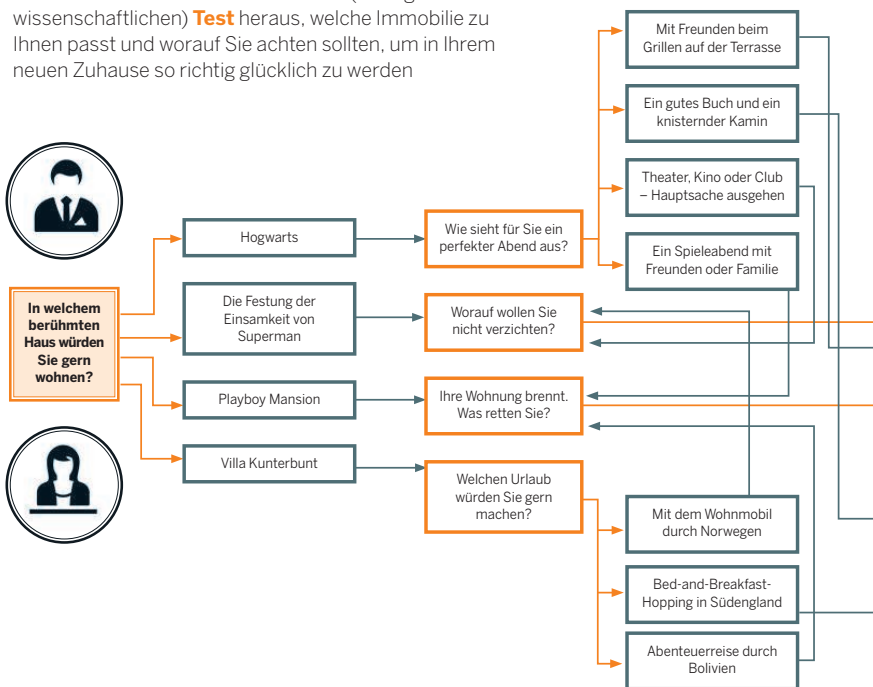
Auch wenn die Situation schwierig scheint und Sie länger als erwartet eine passende Immobilie suchen: Bleiben Sie ruhig. Eine Immobilie ist eine langfristige Investition. Deshalb ist Hektik nie ein guter Ratgeber. Lassen Sie sich von niemandem unter Druck setzen, und gehen Sie nicht zu viele Kompromisse ein. jrm

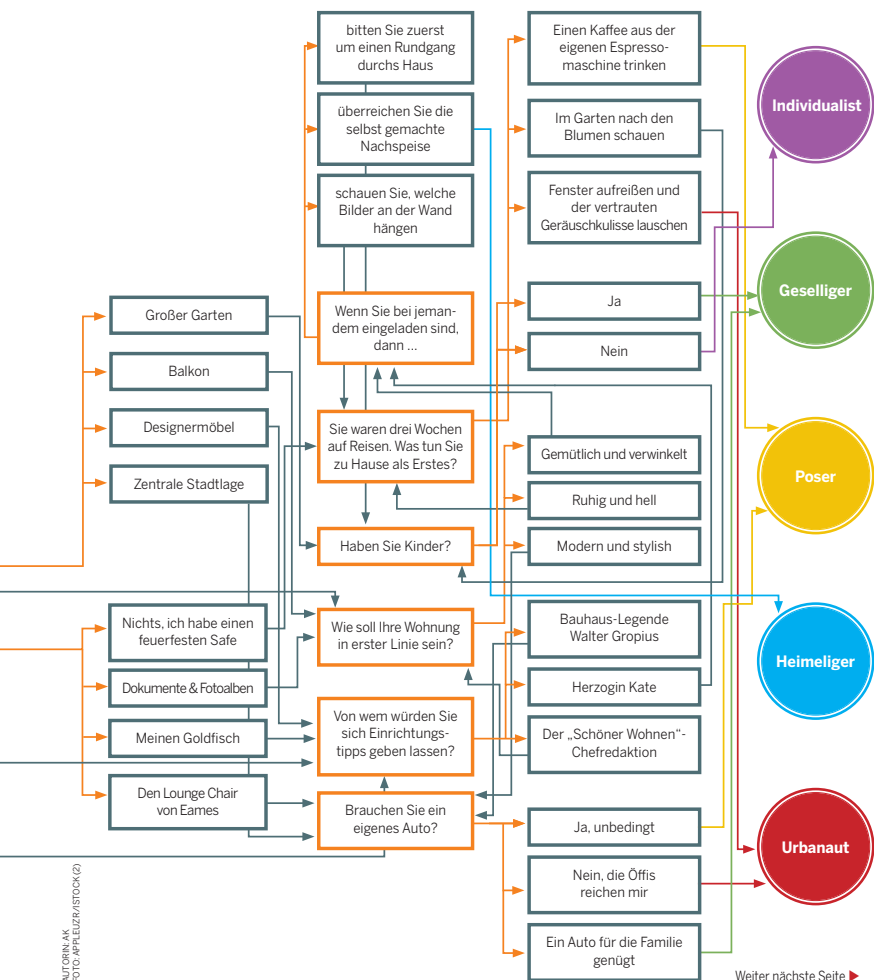


Welcher Immobiliientyp bin ich?

Stadt oder Land? Topfpflanze oder Gemüsebeet im Garten?

Jeden Abend unterwegs oder lieber daheim mit Familie und Freunden? Finden Sie in unserem (nicht ganz wissenschaftlichen) **Test** heraus, welche Immobilie zu Ihnen passt und worauf Sie achten sollten, um in Ihrem neuen Zuhause so richtig glücklich zu werden





Typsache

Sind Sie zu einem Ergebnis gekommen? Hier erfahren Sie, in welcher Immobilie Ihr persönliches **Glück** wartet – im schicken Altbau, dem stylischen Loft oder eher im Reihenhaushaus



Urbanaut

Der Urbanaut – unternehmungslustig, kreativ, weltoffen

Spätes Dinner beim Uiguren oder Premierenabend im Autorenkino – ohne das grenzenlose Angebot der Großstadt fühlen Sie sich nicht wohl. Auch wenn Ihre aktive Sturm-und-Drang-Zeit womöglich schon ein Weilchen zurückliegt, schätzen Sie das große Angebot an Aktivitäten und lassen sich gern mitreißen. Für eine zentrale Lage nehmen Sie auch ein bisschen Verkehrslärm in Kauf,

und die kleinere Wohnfläche im Vergleich zum Anwesen der Freunde auf dem Land stört Sie nicht weiter. Immerhin müssen Sie nicht jede freie Minute mit Gartenarbeit oder Reparaturen am Haus verbringen.

Empfehlung:

Legen Sie sich eine sanierte Altbauwohnung im Stadtzentrum zu – dort können Sie Ihren individuellen Wohnraum verwirklichen und haben trotzdem alle urbanen Annehmlichkeiten zur Verfügung.



Poser

Der Poser – qualitätsbewusst, gesellig, selbstbewusst

Sie zeigen gern, was Sie haben. Warum auch nicht? Gerade in Sachen Wohnen legen Sie Wert auf Qualität und Style. Möbel auf dem Flohmarkt kaufen – für Sie ein absolutes No-Go. Okay, vielleicht wenn es sich um eine echte Rarität handelt und Sie Ihre Gäste damit beeindrucken könnten, dass schon

Tom Hanks auf den Barhockern an der Küchentheke gesessen hat – dann vielleicht.

Empfehlung:

Über Ihre Immobilie wollen Sie sich selbst repräsentieren – dafür planen Sie Ihr neues Eigenheim am besten zusammen mit einem Architekten. Oder Sie suchen nach einem modernen Haus, das sich an Ihre gehobenen Bedürfnisse anpassen lässt.



Geselliger

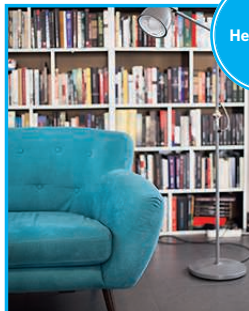
Der Gesellige – sozial, aktiv, humorvoll
Sie haben gern viele

Menschen um sich. Egal, ob Familie oder Freunde, für Sie gilt: je voller das Haus, desto besser. Dafür brauchen Sie natürlich Platz. Ein Garten mit einem eigenen Grillplatz und eine große Küche mit ausladendem Esstisch, das sind die

wichtigsten Orte in Ihrem neuen Zuhause.

Empfehlung:

Ein Haus ist für Sie wie ein guter Freund – es muss einfach zu Ihnen passen. Sie können in einem klassischen Einfamilienhaus genauso glücklich werden wie in einer großen Eigentumswohnung am Stadtrand mit Gartenanteil.



Heimeliger

Der Heimelige – gemütlich, familiär, entspannt

Ihr Motto lautet „My home is my castle“. Nirgendwo sonst auf der Welt fühlen Sie sich so wohl wie in den eigenen vier Wänden. Sie investieren viel Zeit in Ihr Heim, stöbern in Zeitschriften nach den neuesten Einrichtungstrends und kümmern sich um Balkon oder Garten. In Ihrem Traumhaus gäbe

es ein eigenes Zimmer nur für Sie, mit Kamin, kuschligem Sessel und einem Regal voller Lieblingsbücher – den perfekten Rückzugsort eben.

Empfehlung:

Ein schmuckes Townhouse mit Terrasse und kleinem Garten wäre genau das Richtige für Sie. So ein Reihenhäuschen am Stadtrand bietet Ihnen nicht nur Platz und Komfort, sondern auch etwas Abstand zum urbanen Alltagstrubel.



Individualist

Der Individualist – unkonventionell, fantasievoll, naturverbunden

Eine ehemalige Fabrikhalle mit meterhohen Decken, ein antiker Wasserturm oder die ehemaligen Geschäftsräume einer Bäckerei – warum nicht darin wohnen? Sie sind durchaus offen für unkonventionelle Wohnlösungen. Und weil Sie gern werkeln, schreckt Sie

ein bisschen Renovierungsbedarf nicht ab.

Empfehlung:

Ein Reihenhäuschen im Vorort passt zu Ihnen wie die Hundehütte zur Giraffe. Ein bisschen exotischer darf es schon sein. Schauen Sie nach individuellen Architektenhäusern oder sanierten Altbauwohnungen – hinter so manch langweiliger Fassade verbirgt sich ein wahres Schmuckstück.

Kleine Zahl, großer Einfluss

Der Kern einer Baufinanzierung ist der **Zinssatz**, der für den Kunden die Kosten und für die Bank die Rendite bestimmt. Dahinter steckt ein individueller Wert, den verschiedene Faktoren beeinflussen

Der Kapitalmarkt – Grundsätzlich passen Banken ihre Zinskonditionen den aktuellen Bedingungen auf dem Kapitalmarkt an. Während kurzfristige Marktzinsen wie auf Tagesgeld dem Leitzins der Europäischen Zentralbank (EZB) folgen, sind Bauzinsen davon nicht unmittelbar beeinflusst. Der Bauzins orientiert sich vielmehr an der Entwicklung langfristiger Papiere wie Anleihen und Pfandbriefe. Je höher die Nachfrage nach diesen Papieren, desto niedriger ist der Bauzins. Aufgrund der international starken Nachfrage nach sicheren Anlagen sind die Renditen für langfristige Bundesanleihen und Pfandbriefe aktuell noch immer niedrig – und infolgedessen sind es auch die Baugeldzinsen.

Zins- und geldpolitische Entscheidungen der Notenbanken können sich mittelbar auch auf das Verhalten internationaler Großanleger auswirken, was die Nachfrage nach Immobilienkrediten steuert und damit wiederum auch den Zins bewegt. Zinsen für Baugeld können sich aber auch gegenläufig zum allgemeinen Zinstrend entwickeln. Ein Beispiel: Im Sommer 2013 wurden Immobiliendarlehen teurer, nachdem der Leitzins gesenkt worden war. Der Grund waren Entwicklungen in den USA. Anleger befürchteten, dass die Federal Reserve Bank ihre lockere Geldpolitik beenden würde, und investierten nur noch zögerlich. Daraufhin sank auch die Nachfrage nach Anleihen in Deutschland.

Persönliche Faktoren – Für jeden Kunden macht die Bank ein individuelles Zinsangebot. Denn jeder Kunde bringt ein unterschiedlich hohes Rückzahlungsrisiko für die Bank mit, in das verschiedene Faktoren mit einspielen.

Art der Erwerbstätigkeit: Angestellte, Freiberufler, Rentner und Beamte bringen teils geringe, teils sehr hohe Sicherheiten beim Einkommen mit. Daher erheben manche Banken für bestimmte Berufsgruppen prinzipiell Zinsaufschläge oder stellen Anforderungen an die Höhe des Eigenkapitals.

Postleitzahl: Der (zukünftige) Wohnort beeinflusst die Wiederverkaufsmöglichkeit für eine Immobilie und damit den

möglichen Zins. Gleichzeitig hat der Wohnort Auswirkungen auf die Breite der Angebotspalette. Viele regionale Banken bieten beispielsweise nur in bestimmten Postleitzahlbereichen Finanzierungen an.

Nutzung und Zustand der Immobilie: Soll die Immobilie als Kapitalanlage genutzt oder selbst bewohnt werden? Für Kapitalanleger gibt es zum Teil spezielle Anforderungen an das Einkommen oder an die maximale Kredithöhe. Wichtig für jeden Käufer: In welchem Zustand und in welcher Lage befindet sich die Immobilie.

Bonität des Kunden: Die Bank holt, sofern der Kunde zustimmt, eine Schufa-Auskunft ein und prüft die Einkommenssituation inklusive Mieteinkünfte, Kapitalerträge oder Renten. Die Ausgaben des Kunden werden davon abgezogen. Je mehr am Ende des Monats übrig bleibt, desto besser ist dies in der Regel für den Zins. Es spielt auch eine Rolle, wie viele Jahre man bereits bei seinem Arbeitgeber beschäftigt ist oder ob der Vertrag befristet ist.

Details der Finanzierung – Verschiedene Stellschrauben machen Baufinanzierungen für Banken lukrativer als andere, was sie durch bessere Zinsen an den Kunden weitergeben.

Darlehenshöhe: Manche Banken bieten Kredite erst ab bestimmten Mindestsummen an und lassen es sich durch Zinsaufschläge bezahlen, wenn vorgegebene Summen unterschritten werden. Für größere Darlehen gibt es oft Vergünstigungen.

Eigenkapitalanteil: Je mehr eigenes Geld eingebracht wird, desto besser ist in der Regel der Zins. Andersherum können die Zinsaufschläge bei Kredithöhen von 70 Prozent des Kaufpreises bei etwa 0,1 Prozentpunkten liegen, bei 80 bis 100 Prozent bei 0,2 bis 0,8 Prozentpunkten, bei 100 Prozent auch bei 1,00 Prozentpunkt und mehr.

Zinsbindung: Weil die Zinsentwicklung schwer einzuschätzen ist, liegen die Zinssätze bei längeren Sollzinsbindungen höher. Der Zinssatz für zehnjährige Zinsbindungen ist etwa 0,3 Prozentpunkte über dem für eine fünfjährige Zinsbin-

WAS BESTIMMT DEN BAUZINS?



KUNDE



FINANZIERUNG

Erwerbstätigkeit

Postleitzahl

Nutzung

Bonität

Darlehenshöhe

Eigenkapitalanteil

Zinsbindung

Tilgungshöhe

Sonderoptionen



KAPITALMARKT

derung. Für eine 20-jährige Zinsbindung beträgt der Aufschlag etwa 0,8 Prozentpunkte verglichen mit der zehnjährigen Laufzeit.

Tilgungshöhe: Wer hoch tilgt, bekommt oft bessere Konditionen – vor allem, wenn er ein Volltilgerdarlehen wählt, das am Ende der Zinsbindung abbezahlt ist. Der Zinsvorteil über eine zehnjährige Laufzeit im Vergleich zu einer zweiprozentigen Anfangstilgung kann bei etwa 0,1 bis 0,2 Prozentpunkten liegen.

Sonderoptionen: Sonderausstattungen kosten meist extra, das gilt nicht nur für Autos, sondern auch für Baufinanzie-

rungen. Für Tilgungssatzwechsel und Sondertilgungen verlangen einige Banken geringe Aufschläge, andere wiederum bieten beides kostenlos an. Gleiches gilt für bereitstellungsfreie Zeiten und Forward-Darlehen.

Ein Tipp: Holen Sie sich mehrere Angebote ein, und vergleichen Sie den jeweiligen Zinssatz. Dabei lohnt es sich, kleinlich zu sein: Bei einer zehnjährigen Zinsbindung etwa können bereits geringste prozentuale Unterschiede mehrere Hundert oder sogar Tausend Euro ausmachen – je nach Höhe des Darlehens. bb/jm



„Kaufen ist immer noch deutlich attraktiver als Mieten“

Der eine ist Vorstandsvorsitzender der Interhyp Gruppe, Deutschlands größtem Vermittler privater Baufinanzierungen, der andere Leiter des Kompetenzfelds Finanzmärkte und Immobilienmärkte am Institut der deutschen Wirtschaft. Ein Gespräch mit **Jörg Utecht** und **Michael Voigtländer** über steigende Zinsen, die Gefahr einer Immobilienblase, Maßnahmen gegen knappen Wohnraum und warum Immobilienkäufer trotz aller Emotionen rational bleiben sollten



JÖRG UTECHT

ist Vorstandsvorsitzender der Interhyp Gruppe und verantwortet die Ressorts Digital Products, Strategy and Corporate Development und Information Technology sowie die Zentralbereiche Produktmanagement, Kommunikation und Marke, Human Resources, Finanzen sowie Legal. Er begann seine Karriere als Corporate-Finance-Berater bei JP Morgan.

FOTO: BERNHARD HUBER/INTERHYP GRUPPE PRIVAT

Euro extra: Der Immobilienmarkt in Deutschland ist angespannt. Worauf sollten Kaufwillige achten?

Michael Voigtländer: Die meisten Fehler passieren, wenn man unter Druck kauft und glaubt, dass die Preise ohnehin weiter steigen werden. Interessenten sollten immer auf die Qualität der Immobilie achten und sich fragen, ob sie auch in ungünstigeren Marktbedingungen noch problemlos vermietet werden kann. Die Lage ist entscheidend, aber natürlich auch der Preis. Denn der muss über die Miete wieder eingespielt werden und entscheidet darüber, ob die Immobilie langfristig rentabel ist.

Euro extra: Diese Aspekte betreffen vor allem Kapitalanleger. Was raten Sie Selbstnutzern? Die könnten schlechtere Phasen doch einfach aussitzen.

Voigtländer: Das ist richtig. Wir untersuchen ja regelmäßig, wie attraktiv Wohneigentum aufgrund der nach wie vor sehr günstigen Zinsentwicklung ist. Und da gilt allgemein: Kaufen ist immer noch deutlich attraktiver als Mieten. Wer langfristig in der selbst genutzten Immobilie leben möchte, kann gegenüber dem Mieter deutlich Kosten sparen.

Jörg Utecht: Der größte Unterschied zwischen Kapitalanlegern und Selbstnutzern ist die emotionale Bindung. Denn die meisten Menschen wollen langfristig in ihrer Immobilie leben. Nicht umsonst sind mit dem

eigenen Zuhause ganz fundamentale Gefühle wie Geborgenheit und Sicherheit verbunden. Trotzdem kann niemand ausschließen, dass er oder sie zum Beispiel wegen des Jobs umziehen muss. Dann steht man vor der Wahl zu verkaufen oder zu vermieten. Und damit ist man an einem ähnlichen Punkt wie der Kapitalanleger, den Herr Voigtländer gerade beschrieben hat. Immobilienkäufer sollten also immer einen rationalen Moment zulassen. Schließlich ist für die meisten Menschen die eigene Immobilie der größte einzelne Vermögensbaustein und zumeist auch die tragende Säule in der Altersvorsorge. Und die will eben vernünftig abgewogen sein.

Euro extra: Der Kauf des eigenen Zuhauses ist für viele aber sehr emotional. Wie kann man sich davon distanzieren?

Utecht: Wer kauft, sollte ehrlich mit sich selbst sein, die Perspektive wechseln und sich zum Beispiel fragen: Würden genügend andere potenzielle Käufer in dieser Immobilie, in dieser Lage leben wollen? Und ist es wahrscheinlich, dass das auch in 20 Jahren noch so sein wird? Dafür gibt es eine Fülle objektiver Kriterien: Stimmt die Infrastruktur? Passt die Verkehrsanbindung? Sind Planungen absehbar oder vielleicht bekannt, die die Gemeinde oder das Stadtviertel spürbar verändern werden? Kurz: Hat das Viertel eine



PROF. DR. MICHAEL VOIGTLÄNDER

ist Leiter des Kompetenzfelds Finanz- und Immobilienmärkte im Institut der deutschen Wirtschaft Köln. Er zählte 2016 zu den meist zitierten Ökonomen in Deutschland. 2017 hat er das Buch „Luxusgut Wohnen – Warum unsere Städte immer teurer werden und was jetzt zu tun ist“ veröffentlicht.

INTERHYP

Der Baufinanzierungsspezialist

Die Interhyp Gruppe ist eine der führenden Adressen für private Baufinanzierungen in Deutschland. Mit den Marken Interhyp, die sich an den Privatkunden richtet, und Prohyp, die sich an Einzelvermittler und institutionelle Partner wendet, hat das Unternehmen 2017 ein Baufinanzierungsvolumen von 19,8 Milliarden Euro erfolgreich bei seinen mehr als 400 Bankpartnern platziert. Zu diesen zählen bundesweit agierende Geschäftsbanken, regionale Genossenschaftsbanken und Sparkassen genauso wie Versicherungen. Dabei verbindet die Interhyp Gruppe die Leistungsfähigkeit der eigenentwickelten Baufinanzierungsplattform eHyp mit kundenorientierten Digitalangeboten und der vielfach ausgezeichneten Kompetenz ihrer Finanzierungsspezialisten. Ausgangspunkt für dieses Multikanalangebot war die Entwicklung der digitalen Anwendung – weshalb Interhyp gern als erfolgreiches „Ur-Fintech“ bezeichnet wird. Heute werden Kunden und Partner an 110 Standorten bundesweit persönlich vor Ort betreut. Das Unternehmen beschäftigt etwa 1600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

INSTITUT DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT

Das Forschungsinstitut

Das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) ist ein arbeitgebernahes Wirtschaftsforschungsinstitut. Es hat seinen Sitz in Köln und Büros in Berlin und Brüssel. Gegründet 1951, wird das IW finanziert von Verbänden und Unternehmen der privaten Wirtschaft. Es erarbeitet Analysen und Stellungnahmen zu Fragen der Wirtschafts- und Sozialpolitik, des Bildungs- und Ausbildungssystems und der gesellschaftlichen Entwicklung. Seine Forschungsarbeit ist in elf Kompetenzfelder unterteilt, eines davon ist der Bereich „Finanzmärkte und Immobilienmärkte“. Dabei prüfen die Ökonomen Gesetzesvorhaben und erstellen Studien für Unternehmen, Verbände und Ministerien. Trägervereine des IW sind die Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände und der Bundesverband der Deutschen Industrie. Das Institut vertritt wirtschaftsliberale Positionen. Es fungiert unter anderem als wissenschaftlicher Berater der Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft, des Roman Herzog Instituts und der Politik.

Zukunft, oder entscheide ich mich gerade für ein Objekt in einer Gegend, nur um gekauft zu haben? Wenn man diese Frage mit „Ja“ beantworten muss, sollte man weitersehen. Äußerer Druck und Hektik sind ganz schlechte Ratgeber beim Immobilienkauf.

Euro extra: Ist der Markt schon so umkämpft, dass wir eine Blase zu befürchten haben?

Utecht: Nein. Eine Blase, wie es sie zum Beispiel in den USA gab, geht ganz entscheidend auf riskante Finanzierungsstrukturen zurück. Dort haben damals Menschen Kredite bekommen, obwohl absehbar war, dass sie schon bei kleinsten Zinserhöhungen in arge Bedrängnis kommen. In Deutschland hingegen prü-

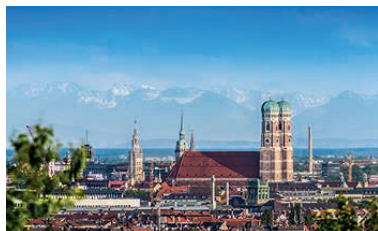
fen die Banken sehr genau, wer sich wie viel leisten kann. Zudem sind die Deutschen traditionell selbst sehr sicherheitsbewusst und scheuen tendenziell das Risiko. Unsere Zahlen zeigen das deutlich: Sie tilgen mit etwa drei Prozent pro Jahr. 2017 haben sie durchschnittlich 92.000 Euro Eigenkapital eingebracht und im Schnitt eine Zinsbindung von rund 13 Jahren gewählt. Das ist schon sehr solide.

Voigtländer: Auch ich sehe keine Blase. Es ist schlichtweg ein Knappheitsproblem. Die Menschen werden auch künftig noch in den Städten leben wollen. Laut Prognosen werden unter anderem Hamburg, Berlin und München bis 2030 zehn Prozent mehr Einwohner haben. Auch wenn die Spitze der Preisentwicklung sicher-

lich erreicht ist, kann sich langfristig eine Investition noch lohnen.

Utecht: Hinzu kommt: Die Eigentumsquote in Deutschland ist, verglichen mit anderen europäischen Ländern, eher gering. Der Wunsch nach einem eigenen Zuhause ist aber ungebrochen. Es gibt also weiterhin einen gewissen Nachholbedarf. Und solange Immobilienkäufe so sicherheitsbewusst finanziert werden, sehe ich keine flächendeckende Gefahr einer Blase, auch wenn es natürlich in einigen Städten punktuell preisliche Übertreibungen gibt.

Voigtländer: Selbst wenn sich die Rahmenbedingungen etwas verschlechtern, würde das nicht direkt zu einem Einbruch führen. Den gäbe es nur, wenn die Preise tatsächlich



künstlich in die Höhe getrieben worden wären. Und das sehe ich nicht.

Euro extra: Der Zentrale Immobilienausschuss (ZIA) sagt in seinem Frühjahrsgutachten für München einen Preisverfall von 30 Prozent voraus.

Voigtländer: Das Gutachten vergleicht die heutige Situation mit der Zeit nach der Wiedervereinigung. Damals sind die Preise stark gestiegen und dann eben wieder stark gefallen. Dahinter steckte die Hoffnung auf „blühende Landschaften“ und dass sich der Osten wirtschaftlich binnen kurzer Zeit dem Westen angleichen würde. Beides ist so nicht eingetreten. Zusätzlich wurde die Nachfrage durch Sonderabschreibungen angeheizt. Heute haben wir

Prognosen zufolge werden unter anderem Hamburg, Berlin und München bis 2030 zehn Prozent mehr Einwohner haben.“

Michael Voigtländer

zum Glück ganz andere Voraussetzungen. Deshalb glaube ich auch nicht an ein derart starkes Korrekturpotenzial.

Utecht: Das sehe ich ähnlich. Meiner Meinung nach muss man die Situation differenziert betrachten: Im Luxussegment sehen wir zum Beispiel in einigen Lagen Münchens –

aber auch anderer deutscher Metropolen – Tendenzen zur Übertreibung. Gleichzeitig ist in eben diesem Segment die Käufergruppe sehr spitz. Das birgt durchaus Korrekturpotenzial. Das zum Beispiel noch verstärkt wird, wenn bei ausländischen Investoren das Interesse am deutschen Markt nachlässt oder diese Klientel aus anderen Gründen ausbleibt. Aber: Dieses Segment ist ein Nischenmarkt und eine mögliche Korrektur ganz sicher kein breites volkswirtschaftliches Problem.

Euro extra: Was kann man gegen die Knappheit in den Ballungszentren tun?

Voigtländer: Wir müssen mehr bauen. Und wir müssen günstiger bauen. Andernfalls wird sich die Situa-

on nicht entspannen. Das Nadelöhr ist das Bauland. Darüber wird auf kommunaler Ebene entschieden. Und aus verschiedenen Gründen gibt es große Widerstände gegen Baulandausweisungen und Bautätigkeit innerhalb der Stadt oder neue Stadtviertel außerhalb der Stadt.

Utecht: Es gibt alleine 16 Landesbauverordnungen ...

Voigtländer: ... die man längst vereinheitlichen sollte. Um nur mal eine Maßnahme zu nennen.

Utecht: Ein weiteres Problem ist, dass Bauland zurzeit – selbst von der öffentlichen Hand, selbst im Umland – zu exorbitant hohen Preisen verkauft wird. Dieser teure Grund und Boden muss dann maximal effizient genutzt werden. Das führt vielfach nicht dazu, dass besonders attraktive, besonders lebenswerte, besonders gut erschlossene neue Siedlungen entstehen. Nicht umsonst werden viele dieser Vororte Schlafstädte genannt. Deshalb muss man sich nicht wundern, wenn die Menschen weiterhin in die Städte drängen.

€uro extra: Wie lange wird dieser Trend wohl noch anhalten?

Utecht: Es gibt ja viele Menschen, die die Hektik und die Preise der Großstadt eigentlich gar nicht mögen und nur wegen der Arbeit dort sind. Zwar erwarte ich keine neue Stadtfucht, doch die Digitalisierung könnte die weitere Entwicklung durchaus verändern. Gibt es in Deutschland irgendwann flächendeckendes Hochgeschwindigkeits-Internet, könnten mehr Menschen von überall aus arbeiten. Die zwingende Notwendigkeit, mitten in oder zumindest möglichst nah an der Stadt zu leben, würde sich relativieren. Und um diesen Gedanken weiterzutreiben: Wer trotzdem noch in

die Stadt pendeln muss, tut das vielleicht nur noch für wenige Tage und lebt währenddessen in einem Micro Apartment.

€uro extra: Und was kann man bis dahin tun?

Voigtländer: Wir werden es auf Dauer nicht schaffen, dass alle in

„Der Wunsch nach
einem eigenen Zuhause
ist ungebrochen.“

Jörg Utecht

den Großstädten zentral leben. Das ist nicht möglich, und das sollten wir akzeptieren. Die Politik muss die Stadtränder stützen, gezielt in Schulen, Kindergärten und die öffentliche Infrastruktur investieren. Außerdem dürfen wir die eher abgelegenen Umlandgemeinden nicht vergessen

und müssen sie möglichst gut an den öffentlichen Nahverkehr anschließen.

Utecht: Bei vielen Neubauprojekten wird die Lebensqualität nicht konsequent genug berücksichtigt. Es wird bisher nicht ganzheitlich gedacht. Stattdessen entstehen viel zu oft Bettenburgen ohne passende Infrastruktur. Und damit meine ich nicht nur den fehlenden öffentlichen Nahverkehr. Es gibt kaum schöne Restaurants, Bars, Cafés oder Läden, es fehlt an Schulen und Ärzten. Eine neue Siedlung, ein neues Viertel lebt vom Gesamteindruck. Mit dem eigenen Zuhause verbinden die Menschen ja nicht nur den Ort, an dem sie essen und schlafen. Sie sehen darin ihre Zukunft, eine Perspektive für sich und ihre Familie. Deshalb ist es so wichtig, dass sie sich dort wohlfühlen und gern dort leben. Darum sollten sich Bauträger und Planer noch viel konsequenter fragen: Was für ein Viertel entsteht hier mit un-

ZINSENTWICKLUNG DER VERGANGENEN ZEHN JAHRE



Quelle: Interhyp AG/EZB

serem Vorhaben? Für wen ist es geeignet, und wer würde hier gern dauerhaft wohnen wollen?

Euro extra: Platzmangel und fehlende Wohnungen sind nicht das einzige Problem, eine eigene Immobilie zu finden. Insbesondere junge Menschen haben oft nicht genug Eigenkapital, das erschwert ihnen den Zugang zum Immobilienmarkt.

Voigtländer: Unterstützen könnte man sie mit staatlich garantierten Nachrangdarlehen. Verglichen mit anderen Förderprogrammen wie

„Wir müssen mehr bauen.
Und wir müssen
günstiger bauen.“

Michael Voigtländer

dem Baukindergeld oder der Eigenheimzulage wäre das eine verhältnismäßig kostengünstige Maßnahme. In den Niederlanden und in Frankreich gibt es bereits vergleichbare Modelle. Dort musste der Staat weder massiv zahlen, noch haben sich die Menschen überschuldet. Damit das funktioniert, muss die Vergabe solcher Darlehen an Bedingungen geknüpft werden: lange Zinsbindungen und hohe Tilgungen. Zudem würde ich jedem, der mehr als das Minimum tilgt, noch etwas obendrauf zahlen. Ähnlich wie es beim BaFög funktioniert.

Utecht: Einige Anbieter gibt es schon, die in den Nachrang treten und sich aus dem Beleihungslauf der Primärbank rausziehen. Die Investitionsbank Schleswig-Holstein hat dieses System fest etabliert und geht immer in den Nachrang. Einige Bundesländer bieten Ähnliches an, aber

es hat sich noch nicht flächendeckend durchgesetzt. Es wäre wünschenswert, wenn sich das auch in anderen Bundesländern etablieren würde. Das würde vor allem Kunden mit wenig Eigenkapital helfen.

Euro extra: Gibt es darüber hinaus Möglichkeiten?

Voigtländer: Meiner Meinung nach sollten wir die Grunderwerbsteuer reformieren. In Großbritannien gibt es einen Freibetrag plus einen progressiv steigenden Steuersatz. Für kleine Immobilien zahlt man nahezu keine Steuern. Bei größeren Objekten zahlt man entsprechend mehr. Ein vernünftiger Ansatz. Das würde die Einnahmen für die Länder sichern und gleichzeitig die Menschen entlasten.

Euro extra: Wie werden sich die Zinsen perspektivisch entwickeln?

Utecht: Wir leben in einer unglaublich prosperierenden und stabilen gesamtwirtschaftlichen Situation. Doch niemand kann garantieren, dass das dauerhaft so bleibt. Schließlich gibt es genug Unwägbarkeiten im weltpolitischen Geschehen, die die Zinsentwicklung beeinflussen könnten. Im Status quo erwarte ich aber keine sprunghaft steigenden Zinsen. Wahrscheinlicher sind langsam steigende Zinsen, auf die sich Käufer gut einstellen können.

Voigtländer: Es gibt tatsächlich viele Unbekannte in dieser Gleichung. Momentan steigen die Zinsen wieder leicht. Ich denke aber, dass sich auf absehbare Zeit in diesem Niedrigzinsumfeld bleiben werden. Viele Ökonomen schätzen, dass sich die Zinsen bis etwa Mitte der 2020er-Jahre in Richtung der zwei Prozent entwickeln.

Das Interview führten Julia Meyer und Andreas Pilmes



IMPRESSUM

Finanzen Verlag GmbH
Bayerstraße 71-73, D-80335 München
www.finanzenverlag.de
Telefon 089 / 272 64-0
Fax 089 / 272 64-244 (Redaktion)
E-Mail redaktion@finanzenverlag.de

Euro extra

Verlags-Sonderveröffentlichung
des Finanzen Verlag

Leitung

Daniela Glocker, Marion Lummer

Geschäftsführung

Dr. Frank-B. Werner
(verantwortlich im Sinne des Presserechts,
Anschrift siehe Verlag)

Anzeigen

Beinda Lohse (verantwortlich)
Tel: 089/27264-124, Fax: 198

Redaktionelle Koordination

Andreas Pilmes

Art Direction

Simone Bernhard

Foto/Bildkontrolle

Julian Mezger

Lektorat

Mario Servidio (Ltg.)

Autoren dieser Ausgabe

Britta Barlage (bb), Katharina Fuhrin (kfu),

Christian Kraus (ck), Anna Kukla (ak), Julia

Meyer (jm), Andreas Pilmes (pil)

Schlussredaktion

Katharina Fuhrin

Kooperationspartner

InterType AG

Projektverantwortung,

Sales & Kooperationen

Andreas Willing;

Telefon 089/272 64-108; Fax: 198

Druck

Mohn Media,

Carl-Bertelsmann-Straße 161M,

3331 Gütersloh,

Gedruckt am 06. April 2018

Wichtiger Hinweis

Euro speziell enthält redaktionelle Beiträge,

die gewissenhaft erstellt wurden. Trotz

sorgfältiger Auswahl der Quellen wird für

die Richtigkeit der Inhalte aber keine

Haftung übernommen. Alle Aussagen und

Performance-Angaben dienen nur zur

Unterstützung und sind keine Finanzanalyse.

Keinesfalls fordern sie zum Kauf oder

Verkauf von Finanzinstrumenten oder

Wertpapieren auf. Die historische Wert-

entwicklung sowie alle Auszeichnungen

dafür sind keine verlässlichen Indikatoren

für die aktuelle oder künftige Performance

und bieten keinerlei Garantien.

©2018 für alle Beiträge bei Finanzen Verlag

GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck

(auch auszugsweise) nur mit schriftlicher

Genehmigung des Verlags.

Vier Zimmer, Küche, Bad

Wie sieht eigentlich das durchschnittsdeutsche Eigenheim aus?
Und wie die zugehörige Finanzierung? Ein **Überblick** in Zahlen

104

Milliarden Euro haben die Menschen
in Deutschland 2017 für Möbel und
Haushaltsgeräte ausgegeben

Sie tilgen durchschnittlich mit

2,95 %

3/4

der Bundesbürger
wünschen sich
100 Quadratmeter
oder mehr zum
Wohnen



Im Schnitt haben
Immobilienkäufer 2017

92 000 €

Eigenkapital eingebracht

Es leben

8,6

Mio. Hunde
in deutschen
Haushalten und

13,6

Mio. Katzen

Die Zinsbindung beträgt

13,27 Jahre

Am zufriedensten mit ihrer
Wohnsituation sind die

Berliner

Der Kaufpreis beträgt rund

390 000 €

Sie haben

4 Zimmer auf knapp

97 Quadratmetern



Lebensweg einer Baufinanzierung

Bevor eine Immobilie wirklich Ihnen gehört, durchläuft die zugehörige Finanzierung verschiedene Phasen. Ein **Überblick**

Wer sich entscheidet, eine Immobilie zu kaufen, hat eine spannende Reise vor sich. Meist beginnt sie mit dem Termin beim Finanzierungsberater und der Antwort auf die wohl wichtigsten Fragen: Wie viel kann ich mir überhaupt leisten? Und was für eine Finanzierung passt eigentlich zu mir? Mit einem Profi an Ihrer Seite sind Fragen wie diese rasch beantwortet. Gemeinsam entwickeln Sie mit Ihrem Berater ein Finanzierungskonzept, das von der monatlichen Rate bis hin zur Laufzeit exakt auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist. Anschließend geht es los mit der Suche nach dem

jeweiligen Traumhaus – und mit ihr kommen zahlreiche Hochs und Tiefs. Haben Sie die passende Immobilie gefunden und wollen die Finanzierung anstoßen, sind Sie in der Bürokratiephase angekommen: Sie kramen sich durch Ihre Ordner, sammeln Gehaltsabrechnungen, Steuerbescheide, Flurkarten und Grundrisse. Dieses Paket geben Sie an Ihre Bank.

Und was passiert jetzt? Sehe ich das Geld noch mal auf meinem Kontoauszug, bevor es an den Verkäufer geht? Und bekommt man eine Flasche Champagner von der Bank, wenn die letzte Rate bezahlt ist? jm



PHASE 1

Haben Sie Ihre Wunschimmobilie gefunden, geht es los: Sofern Sie es nicht im Vorhinein erledigen konnten, müssen Sie nun in den Ordnern kramen und alle wichtigen Unterlagen raussuchen.

Zum Beispiel eine Gehaltsbescheinigung und die Objektunterlagen. Gesammelt geben Sie diese Ihrem **Finanzierungsberater**. Der prüft die Unterlagen und schaut, welche Bank machbar ist. Anschließend erstellt er ein Angebot.



PHASE 2

Das Angebot entspricht Ihren Vorstellungen? Prima! Dann kann es ja losgehen. Nun bereitet der Finanzierungsberater die Unterlagen auf und leitet sie zur obligatorischen **Prüfung** an die Bank weiter. Je nach Institut dauert dieser Prozess etwa eine Woche.

In wenigen Ausnahmefällen kann es bis zu mehreren Wochen oder Monaten dauern.



PHASE 3

Hat die Bank keine Einwände, setzt sie den Vertrag auf und übernimmt ab diesem Punkt die Kommunikation mit Ihnen. Zusätzlich teilt Ihnen die **Bank** mit, welche Voraussetzungen erfüllt sein müssen, damit sie das Geld auszahlen kann. Zum Beispiel die Frage, ob Sie das Eigenkapital an den Verkäufer überwiesen haben. Zudem erhalten Sie Zahlungsabrufe. Das sind Formulare, mit denen Sie die Bank anweisen, den Kaufpreis dem Verkäufer auszuzahlen.



PHASE 4

Der **Vertrag** ist unterzeichnet, alle Voraussetzungen sind erfüllt – jetzt kann das Geld fließen. Bauen Sie ein Haus oder haben Sie eine Immobilie vom Bau-träger gekauft, wird das Geld in der Regel in mehreren Tranchen ausgezahlt.

Anders ist es bei einem Be-standsobjekt. Dann geht das Geld in einer Summe an den Verkäufer.



PHASE 5

Das Darlehen ist vollständig ausgezahlt, das bestätigt Ihnen die Bank noch einmal zusätz-lich. Ab diesem Zeitpunkt läuft die Finanzierung für die Dauer der Zinsbindung geräuschlos nebenher wie früher die Miete. Lediglich der jährliche Konto-auszug erinnert noch daran, dass man kein Mieter mehr ist. Denn in dem Kontoauszug steht, welchen Anteil Zinsen und **Tilgung** im vergangenen Jahr ausgemacht haben und wie viel Sie der Bank noch schulden.



PHASE 6

Die Kosten für die Finanzierung ist nur noch eine Abbuchung unter vielen, die eventuell vereinbarte **Sondertilgung** allerdings nicht.

Doch auch dieser Prozess ist denkbar unspektakulär. In den Vertragsunterlagen der Bank sind die Bedingungen für die Sondertilgung hinterlegt.

Dort finden Sie auch eine Konto-nummer. Auf die überweisen Sie einfach den zusätzlich gesparten Betrag.



PHASE 7

Ist die Zinsbindung vorbei, steht die Anschlussfinanzierung an. Drei bis sechs Monate vor Ende der vereinbarten Laufzeit wird Ihnen Ihre Bank ein **Prolongations-angebot** schicken. Unterschreiben Sie das, läuft alles weiter wie gehabt. Besser wäre es aber, Sie prüfen die gesamte Finanzierung und vergleichen Angebote. Das spart viel Geld. Idealerweise holen Sie ein bis drei Jahre vorher erste Angebote ein. Ein Finan-zierungsberater hilft dabei und übernimmt die Arbeit für Sie.



PHASE 8

Ist die Immobilie nach dem Ende der zweiten **Zinsbindung** noch nicht abbezahlt, beginnt der Prozess von Phase 7 wieder von vorn.

Auch hier gilt: Ein Finanzierungs-berater macht die ganze Sache sehr viel einfacher.



PHASE 9

Es ist so weit: Die Immobilie ist abbezahlt. Das Eigenheim wird zum **Eigentum**. Für Immobilien-besitzer ist das sicher einer der glücklichsten Momente. Die Bank betrachtet diesen Vorgang allerdings ganz rational und be-handelt ihn wie einen von vielen Verwaltungsakten. Und so erhält der Kreditnehmer zum Schluss lediglich einen Kontoauszug, auf dem eine Null steht.

Eine Flasche Champagner ist dieses Blatt Papier aber allemal wert.

Kleine Raumwunder

In Stadtwohnungen und Reihenhäusern lässt sich auch aus wenigen Quadratmetern viel herausholen. Sechs **Tipps** vom Profi





FOTO PSDESIGN/FOFOLIA

Manchmal zeigt sich erst nach dem Einzug, dass der Esstisch gar nicht in die Ecke passt, für die er eigentlich vorgesehen war. Oder dass die Schranktüren nicht mehr aufgehen, wenn das Doppelbett erst mal im Schlafzimmer steht. „Die häufigsten Probleme unserer Kunden sind erstens keine Vorstellung von Proportionen und zweitens bodentiefe Fenster, vor die sich nichts stellen lässt“, sagt Yvonne Hollenbach, die zusammen mit ihrem Mann Florian professionelle Wohnraumplanung und -beratung anbietet.

Das Besondere an ihrem Konzept: Sie richten Wohnungen in Hamburg, Häuser am Rhein oder Bungalows in Oberbayern ein, ohne dass sie dafür ihr Büro in Marktheidenfeld bei Würzburg verlassen müssen. Ihr Ansatz ist rein digital und damit in ihrem Bereich ziemlich revolutionär. Deswegen heißen sie auch „Die Raumpiraten“.

„Viele Leute haben im Kopf, dass Innenarchitekten nur für Geschäftskunden und Besserverdiener arbeiten“, sagt Hollenbach. Das stimmt meistens auch: Der hohe Zeitaufwand und die Planungskosten machen Einrichtungstipps vom Profi in der Regel teuer. „Dagegen arbeiten wir bewusst an. Gerade bei begrenztem Platz oder kleinem Budget sind ja gute Ideen gefragt – und wir wollen wirklich jedem die Planung von schönem Wohnraum ermöglichen.“

Das funktioniert so: Interessenten wählen zuerst aus drei Paketen aus, in welchem Umfang sie beraten werden wollen – mit einem 2-D-Grundriss, mit einer Komplettplanung für einen Raum oder einer Komplettplanung der gesamten Wohnung. Dann müssen sie ein wenig mitarbeiten, indem sie selbst das Aufmaß nehmen, Fotos aus allen vier Ecken machen und ein vierseitiges Briefing ausfüllen.

Mit diesen Infos setzen sich die Raumpiraten erst an die Raumstruktur und dann an die konkrete Gestaltung. Der Kunde bekommt anschließend per „Flaschenpost“ einen USB-Stick mit 360-Grad-Panorama-Bildern, die sich virtuell begehen lassen. Sämtliche Möbel werden als 3-D-Modelle nachgebaut, „sowohl der Esstisch von Oma, den der Kunde behalten will, als auch Empfehlungen, die wir individuell für jeden Kunden recherchieren“.

Zum Paket gehören auch immer einige Tipps und Tricks, die generell beim Einrichten helfen. Sechs davon verraten die Raumpiraten an dieser Stelle – und zeigen mit den passenden Bildern, wie sie den jeweiligen Auftrag zum Beispiel lösen würden. ►



1

TIPP 1**Auf das Wesentliche konzentrieren**

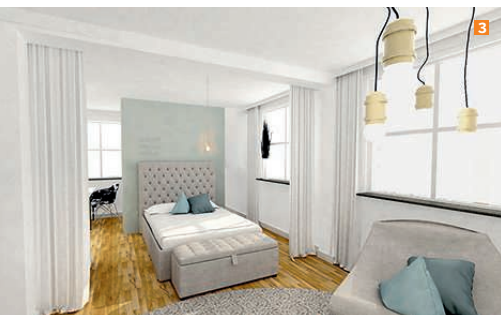
Kleine Räume wirken schnell überladen. Fragen Sie sich, was Sie wirklich in Ihrer Wohnung brauchen, und konzentrieren Sie sich dann auf einige wenige Möbel. Mit multifunktionalen Möbeln lässt sich eine Menge Platz sparen – zum Beispiel mit in Bücherregale integrierten Schreibtischen oder Couchtischen mit Stauraum. Schlafsofas sind toll als Gästebetten. Wenn Sie es selbst als Bettersatz nutzen wollen, müssen Sie unbedingt auf eine hochwertige Matratze achten. Allgemein machen sich in kleinen Räumen leichte und luftige Möbel meist besser als massive Modelle. Bei Tischen und Stühlen lieber zarte Beine oder Varianten aus (Plexi-)Glas wählen, Regale lieber ganz ohne und an die Wand hängen (siehe auch Bild Nr. 5).



2

TIPP 2**Ruhe bewahren, aber Spannung erzeugen**

Ein Raum darf nicht zu viele Hauptdarsteller haben. Schnell dominant wirkende Elemente wie Fensterrahmen und Bodenbeläge sollten sich eher zurücknehmen und unaufdringlich gestaltet sein. Lassen Sie lieber Akteure wie einem Solitärstuhl oder einer Stehlampe den Vortritt. Das gilt auch für die Farbgestaltung des Raums: Bleiben Sie generell in einer Farbfamilie, und gestalten Sie Kissen, Vasen und einen Teil der Wand im selben Ton. Das bringt Ruhe. Spannung erzeugen Sie durch unterschiedliche Materialien. Kalter Edelstahl wirkt in Kombination mit einem honigfarbenen Holz ausgewogen. Solche Gegengewichte machen sich in allen Räumen gut, auch in größeren.



3

TIPP 3**Zonen schaffen**

Durch Nischen, Vorsprünge und Beleuchtung, aber auch durch Bodenbeläge und Farben lässt sich ein Raum unterteilen und strukturieren. Das macht ihn wohnlicher und gemütlich. Verschiedene Lichtinstallationen teilen einen Raum zwar optisch, lassen ihn dabei als Ganzes aber trotzdem großzügig wirken. Ein großer Teppich unter der Essecke schafft einen eigenen Bereich, ohne zu verkleinern. Wer in einem einzigen Zimmer wohnen, schlafen und arbeiten muss, kann auch gut mit luftigen Regalen oder Sideboards als Raumteiler gestalten.

TIPP 4

Licht ins Dunkel bringen

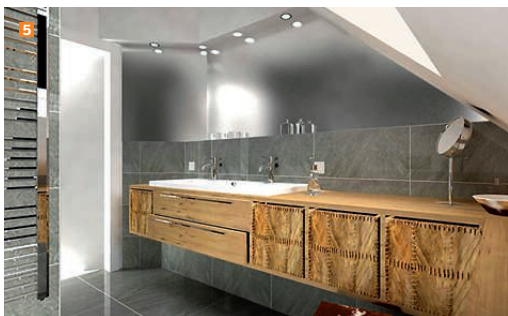
Viele Leute unterschätzen die richtige Beleuchtung bei ihrer Einrichtung. Die Wohnung sollte immer mit verschiedenen Lichtquellen ausgestattet sein: Arbeitslicht wie zum Beispiel die Küchenbeleuchtung, Wohnlicht wie Deckenbeleuchtung oder Stehlampen zum Lesen sowie Stimmungsbeleuchtung, die ein schummriges Licht abgeben. Besonders toll sind dafür beleuchtete Designobjekte. Abgesehen vom Licht gilt aber: keine Angst vor Dunkelheit. Eine dunkle Wandfarbe gibt Tiefe und erzeugt Dramatik. Wenn man nur einen Teil der Wand streicht, funktioniert das auch in kleinen Räumen gut.



TIPP 5

Mit Spiegeln spielen

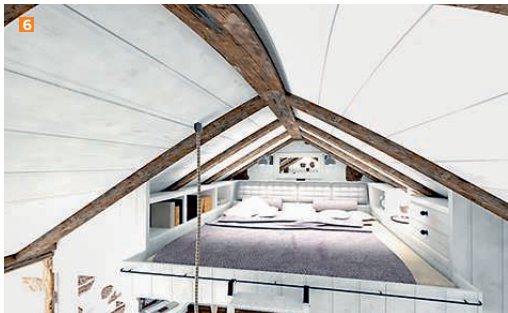
Spiegel zählen zu den wichtigsten Gestaltungselementen. Sie geben einem Raum grundsätzlich Tiefe und schaffen spannende Blickbeziehungen. Geschickt platziert, helfen sie, verwinkelte Räume besser zu überblicken, oder bringen Licht in lange Flure beziehungsweise Bereiche, die weiter entfernt vom Fenster liegen. Auch gegenüber von einem Fenster machen sie sich gut, indem sie das Licht wunderbar reflektieren. Für kleine Räume empfiehlt sich die Kombination mit Stauraum, also ein Schrank mit Spiegeltüren oder ein Spiegel über einer Kommode. Inzwischen bieten Onlineanbieter Modelle an, die maßgefertigt und trotzdem bezahlbar sind.

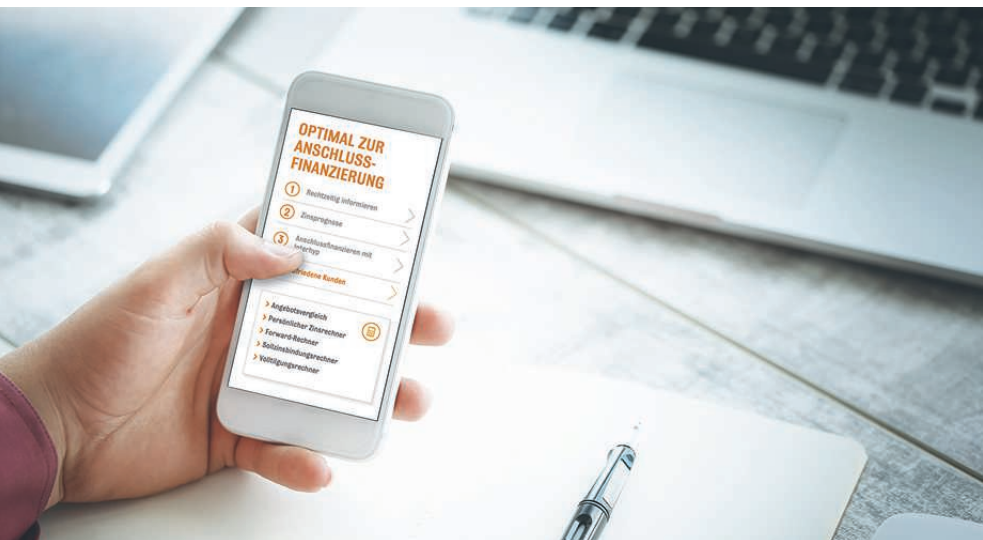


TIPP 6

Auch mal hochstapeln

Lassen Sie den Platz in die Höhe nicht verschenkt, indem Sie zusätzliche Ebenen einziehen und nach schlaun Einbaulösungen wie deckenhohen Schränken suchen. Die wirken zudem weniger wuchtig, weil man ihre Raamtiefe nicht sieht. Mit Podesten lässt sich ein Raum optisch unterteilen. Und integrierte Schubfächer schaffen zusätzlichen Stauraum. kfu





Auch in Zukunft gut beraten

Wahrscheinlich werden Menschen auch in 30 Jahren noch Sehnsucht nach einem eigenen Zuhause haben. Doch wie sie an die passende Finanzierung kommen, wird sich bis dahin radikal verändern. Ein **Ausblick** auf neue Techniken bei der Beratung

Research Online, Purchase Offline (ROPO) – wenn auch vielleicht der Begriff fremd klingt, kennen die meisten Konsumenten das Prinzip dahinter: Wer sich zum Beispiel ein Auto anschaffen möchte, recherchiert zunächst online nach den besten Modellen und Preisen, kauft dann aber meist vor Ort beim Händler.

Abgeleitet aus dem E-Commerce, ist das ROPO-Prinzip auch bei der Baufinanzierung noch immer Standard. Aus verschiedenen Gründen: Zum einen bietet die Mehrheit der Banken keinen durchgängig digitalen Prozess. Zum anderen haben die Deutschen noch immer ein sehr starkes Sicherheitsbedürfnis. Vor allem bei der größten finanziellen

FOTO: GUY HILL / ISTOCK

Entscheidung im Leben trauen Sie einem Berater, der vor ihnen sitzt, eher als einem Algorithmus.

Selbst Kunden, die Vergleichsplattformen für eine erste Zinsindikation nutzen und mit Onlinetools ihre Möglichkeiten ausloten, suchen für den Abschluss den persönlichen Kontakt mit einem Finanzierungsprofi. Denn wenn es um mehrere Hunderttausend Euro geht, legen auch onlineaffine Kunden Wert darauf, diesen Schritt prüfen und durchleuchten zu lassen – und zwar nachvollziehbar. Das heißt für die Branche: „Alle Bankgeschäfte müssen konsequent vom Kunden her gedacht werden“, sagt Professor Jürgen Moormann, Bank- und Prozessmanagement-Experte der Frankfurt School of Finance and Management. Das allerdings erfordere „ein Umdenken in Richtung von höherer Geschwindigkeit, größerer Flexibilität und disruptiver Innovation“, wie er die Herausforderungen für die Branche zusammenfasst. Konkret bedeutet das: Unternehmen müssen sich binnen kürzester Zeit neu erfinden. Ein Prozess, der nie abgeschlossen sein wird, sondern immer wieder von Neuem beginnt.

Interhyp arbeitet bereits seit der Gründung vor 18 Jahren nach dem von Moormann beschriebenen Prinzip. Dementsprechend ist das Geschäftsmodell auf die Durchlässigkeit der Kanäle ausgelegt. Kein Gegeneinander von digitaler und realer Welt, sondern ein Miteinander von Mensch und Technik: Die Website bietet ein umfassendes Informations- und Rechnerangebot. Auf der Startseite lässt sich der Termin mit dem persönlichen Berater buchen, und bei Fragen oder Problemen können die Nutzer direkt mit ihm chatten. Mit dem sogenannten BauFi-Zwilling erfahren sie, wie Menschen in einer ähnlichen Situation ihre Immobilie finanziert haben. Eine App ermöglicht es Kunden, ihre Unterlagen hochzuladen und ebenfalls mit dem Berater zu chatten. Gleichzeitig sind die Baufinanzierungsspezialisten an mittlerweile 110 Standorten im gesamten Bundesgebiet für ihre Kunden persönlich vor Ort erreichbar. Wie intensiv die Kunden welchen Kanal nutzen möchten, entscheiden allein sie.

Auf diesem Multikanalweg werden sich künftig noch weitere Innovationen ergeben. Sie bieten dem Kunden mehr Autonomie und mehr Möglichkeiten. Beispielfähig für solche Innovationen ist die Interhyp-Anwendung für Alexa. Wer zu der Amazon-Sprachsteuerung „Alexa, sag mir meinen Zins“ sagt, bekommt anhand der vorher eingegebenen Daten seinen persönlichen Zins von einer freundlichen virtuellen Stimme genannt.

Auch wenn solche Techniken nicht den Berater ersetzen können: Das ist erst der Anfang einer durchdringenden Veränderung im Nutzerverhalten. Voraussichtlich werden sich Tastaturen genauso wie Touch-Oberflächen bald überholt haben, wenn User ihren Smartphones nur mehr den entsprechenden Befehl sagen oder die entsprechende Frage stellen. Ein weiteres Beispiel ist die sogenannte Mixed Reality, zu der auch Google Glass gehört. Zwar ist das Thema Augmented Reality gerade wieder etwas in den Hintergrund

Kein Gegeneinander von digitaler und realer Welt, sondern ein Miteinander von Mensch und Technik

gerückt, aber ziemlich sicher ist: Die virtuelle Darstellung von Informationen im Raum wird kommen.

Was für viele noch etwas befremdlich und wenig real klingt, kann man bei Interhyp heute schon erleben. Eigens für Microsofts Mixed-Reality-Brille „HoloLens“ hat Interhyp eine Anwendung entwickelt. Mit ihr können Kunden interaktive 3-D-Projektionen in der direkten Umgebung erleben – und das ohne Smartphone oder Computer. Der Kunde bewegt sich im Raum und navigiert mittels Gesten, Sprache und Kopfbewegungen durch die Welt der Baufinanzierung. Diese Art der Darstellung macht das oft als komplex empfundene Thema im wahrsten Sinne greifbarer.

Große Fortschritte sind auch bei der sinnvollen Nutzung von gespeicherten Transaktionsdaten zu erwarten: Es gibt bereits eine Anwendung, mit der Kunden der betreffenden Bank schon bei der Besichtigung einer Immobilie eine erste Objektprüfung anstoßen können und sofort eine individuelle realistische Finanzierungseinschätzung bekommen.

Um auf diese Entwicklungen vorbereitet zu sein, setzt die Finanzindustrie zunehmend auf neue Arbeitsweisen und kooperiert mit Fintechs und Start-ups. Auch hier ist Interhyp Vorreiter: Das ehemalige Münchner Start-up ist für seine mehr als 400 Bankpartner nicht nur ein wichtiger Absatzkanal. Es ist auch Partner für neue Prozesse, Anwendungen und Produkte. Interhyp treibt Innovationen konsequent voran und beschäftigt sich täglich mit der Zukunft der Baufinanzierung. Dabei steht der Kunde immer im Mittelpunkt. Nicht er muss sich an neue Anwendungen anpassen, sondern sie werden gemeinsam mit ihm entwickelt und folgen seinen Wünschen und Vorstellungen. [ck/jm](#) 



Geld verschenken? Nicht mit mir!

Anschlussfinanzierung, Forward-Darlehen, Umschulden – das klingt kompliziert, ist aber die beste Methode, um viel Geld bei der **Baufinanzierung** zu sparen. Unser Autor Andreas Pilmes spricht aus Erfahrung

Kaum vorstellbar, aber es gab Zeiten, da lagen die Zinsen für Baugeld zwischen sechs und sieben Prozent. Wer wie ich vor zehn Jahren Geld für ein Eigenheim aufgenommen hat, freute sich damals über eine Vier vor dem Komma. Und heute? Steht dort sehr oft eine Eins. Das ist aber nicht nur schön für diejenigen, die sich jetzt eine Immobilie zulegen, sondern auch für viele von uns, die damals gekauft haben.

Einer Studie der Interhyp Gruppe zufolge brauchen 85 Prozent aller Darlehensnehmer nach dem Ende der ersten Zinsbindung eine Anschlussfinanzierung. Das ist die Chance zum Umschulden, um jetzt auch von besseren Kon-

ditionen zu profitieren und um die Finanzierung noch einmal grundlegend zu überprüfen. Schließlich bringen wir unser Auto auch alle zwei Jahre zum TÜV. Geringere Zinszahlungen bedeuten mehr Geld für die Tilgung und weniger für die Bank. Der Kredit ist früher abbezahlt, das Eigenheim wird schneller zum Eigentum.

Glücklich sind also die, deren Zinsbindung nun ohnehin ausläuft. Aber auch wer sein Darlehen damals auf 15, 20 Jahre oder noch länger abgeschlossen hat, kann es jetzt kündigen. Und zwar problemlos. Paragraph 489 BGB sieht nämlich eine gesetzliche Kündigungsfrist von zehn Jahren vor, nachdem das Darlehen vollständig ausbezahlt wurde. Ein Brief

FOTO: RAINER BERG/WESTENBLOTT

an die Bank mit Bezug auf das Sonderkündigungsrecht genügend. Sechs Monate später ist Schluss.

Auch wenn der Aufwand überschaubar ist, sollte die Aktion gut geplant sein. Experten empfehlen, mindestens ein Jahr bevor Zinsbindung und Vertrag auslaufen, aktiv zu werden. Für einen ersten Überblick lässt sich an einem der vielen Online-Zinsrechner herausfinden, was die günstigen Konditionen der verschiedenen Banken eigentlich konkret für die eigene Finanzierung bedeuten. Wie sich der Tilgungsanteil dadurch verändert und wie viel weniger es damit dauert, bis der Kredit abbezahlt ist. Für alle, die mit mir vor zehn Jahren Geld aufgenommen haben, dürfte das Ergebnis ausgesprochen motivierend sein.

Statt zu einer anderen Bank zu wechseln und umzuschulden, kann man natürlich auch einfach bei seiner Bank bleiben und sich damit für eine Prolongation entscheiden. Drei Monate vor Ende der Zinsbindung muss die Bank ein neues Angebot zu aktuellen Konditionen schicken, dazu ist sie verpflichtet. Ohne Vergleich klingt das meist verlockend, insbesondere wenn man zu Konditionen von über vier Prozent und mehr abgeschlossen hat. Mit der alten Bank hat es bisher doch gut geklappt, warum also sollte man nicht in die Verlängerung gehen?

Der Gedanke ist nachvollziehbar. Trotzdem sollte man kritisch sein. Bestandskunden bekommen sehr oft nicht die besten Konditionen. Das gilt für Telefonverträge und Kfz-Versicherungen genauso wie für die Baufinanzierung. Unter anderem orientiert sich die Bank zumeist am alten Beleihungswert und ignoriert eine mögliche Wertsteigerung. Meine Wohnung zum Beispiel ist heute doppelt so viel wert wie 2008. „Pünktlich zum 30. November werden die Deutschen zu kollektiven Schnäppchenjägern bei der Kfz-Versicherung. Bei der Anschlussfinanzierung hingegen nutzen sie ihre Chancen viel zu selten. Obwohl das Sparpotenzial enorm sein kann“, sagt Mathias Breitkopf, Leiter Privatkundengeschäft bei der Interhyp Gruppe.

Ein weiteres Beispiel: Nehmen wir an, ein Kunde hatte die Kaufnebenkosten eingebracht plus 20 Prozent eigenes Vermögen. Getilgt hat er zum damals üblichen Satz von 1,5 Prozent, die Zinsbindung lief zehn Jahre lang. Aufgrund der Wertsteigerung gehören ihm inzwischen nicht nur 35 Prozent, sondern bereits 67,5. Denn den Zugewinn muss er nicht mit der Bank teilen.

Ein weiterer Aspekt ist auch, dass der Kunde mehrere Jahre zuverlässig seinen Kredit bezahlt und durch die Tilgung die Schulden reduziert hat. In der Regel verdient er sogar noch mehr. All das kann und sollte er bei einer Anschlussfinanzierung einbringen, um noch bessere Konditionen auszuhandeln. Weil die Bank das alles meist nicht ein-

bezieht, verschenkt der Kunde Geld. Ich wollte das verhindern, habe das Angebot meiner alten Bank abgelehnt und umgeschuldet.

Um das beste Angebot herauszufinden, sollte man einen Profi zurate ziehen, idealerweise einen Vermittler, der mit mehreren Banken zusammenarbeitet. Der hat die aktuell günstigsten Konditionen für jeden Einzelfall im Computer und kann zur idealen Finanzierungslösung unter neuen Rahmenbedingungen beraten. Entscheidet man sich für einen Wechsel, regeln die Banken den Großteil unter sich.


Unn will die neue Bank natürlich auch wieder Unterlagen sehen. Gehaltsabrechnungen oder Einkommensteuernachweise, Bilanzen womöglich, Rentenbescheide, den Grundriss, die Teilungserklärung und und und. Ja, das ist

Es lohnt sich in vielen Fällen, das Institut zu wechseln und umzuschulden.

tatsächlich lästig. Aber die Aussicht auf einen effektiven Zinssatz um ein Prozent statt wie bisher über vier Prozent motiviert durchaus, ein bisschen in den Ordern zu kramen.

Auch mit Kosten ist eine Umschuldung verbunden, etwa für die Abtretung der Grundschuld. Mit etwa einem halben Prozent der Kredithöhe muss man in der Regel rechnen, sagt mein Vermittler von Interhyp. Der bekommt im Übrigen sein Geld nicht von mir, sondern von der neuen Bank. Auch das macht sich bemerkbar. Unter dem Strich sind meine monatlichen Raten zu den neuen Konditionen jetzt sogar einen Tick niedriger als bisher – und trotzdem gehört meine Wohnung schon in sieben Jahren tatsächlich mir. Zu den alten Konditionen wären es zehn gewesen.

Noch ein Tipp: Tendenziell steigen die Zinsen nach langer Zeit im Keller gerade wieder, wenn auch nur leicht von Konditionen um 1,35 Prozent auf knapp 1,5. Wenn es bis zur Anschlussfinanzierung noch etwas hin ist, kann man sich mit einem Forward-Darlehen bis zu 60 Monate im Voraus die aktuellen Konditionen sichern. Pro Monat Vorlaufzeit zahlt man dafür einen Zinsaufschlag von rund 0,02 Prozent. Wie hoch der tatsächlich ist, variiert jedoch von Bank zu Bank. Manche verlangen für die ersten zwölf Monate keinen Aufschlag, andere wiederum ab dem ersten Tag.

Bei der Frage, ob sich das tatsächlich rechnet, hilft am besten auch der Vermittler. Der kann ausrechnen, um wie viel der Markt steigen muss, damit sich die vergleichsweise teurere Forward-Kondition lohnt. Letztlich ist diese Darlehensform eine Frage der individuellen Markteinschätzung des Kunden. 

Werte mit Mehrwert

Eine Immobilie bedeutet für ihren **Besitzer** weitaus mehr als das Material, aus dem sie gebaut ist, und den Boden, auf dem sie steht

Auch fernab von Ballungszentren finden sich im Immobilienanteil der Lokalzeitung Anzeigen wie diese: Einfamilienhaus, Baujahr 1966, 130 Quadratmeter Wohnfläche, Garage, liebevoll gepflegter Garten, altersbedingt zu verkaufen. Preis: Mondnähe.

Zur Königsdisziplin des Maklerjobs gehört der Umgang mit verkaufswilligen Senioren sowie mit Menschen, die sich von ihrem Elternhaus trennen wollen. Denn wenn es für diese Klientel darum geht, ihre Immobilie auf den Markt zu bringen, kommt Vernunft nicht gegen langjährig aufgebaute Emotionen an. Zu schön sind die Erinnerungen an Familienfeste im Garten und die ersten Schritte der Kinder im Wohnzimmer, an das befriedigende Gefühl, den Teich selbst ausgebuddelt und Bäume gepflanzt zu haben, und überhaupt an vitalere Zeiten.

Was die eigene Immobilie betrifft, spielen Verkehrswert, Sachwert, Ertragswert oder Vergleichswert schon ziemlich schnell nach dem Kauf nur eine untergeordnete Rolle. Es ist der ideelle Wert, der glücklich macht und der diese spezielle Beziehung bestimmt. Auch wenn die Finanzierung sicherlich für viele Käufer auch eine hohe Belastung ist, bringt das eigene Zuhause von Anfang an einen angenehmen Gefühlsakkord zum Klingen: Es vermittelt Sicherheit, Erleichterung, Stolz, Verantwortungsbewusstsein. Das ist ein hohes emotionales Kapital, was das eigene Haus enorm aufwertet.

Die Sozialforschung hat das mit dem „Endowment-Effekt“ beziehungsweise „Besitztums-Effekt“ beschrieben: Das, was uns gehört, ist grundsätzlich wertvoller als alles, was anderen gehört. Das gilt für T-Shirts, Häuser, Autos wie für Lebenspartner. Dieser Impuls ist sogar stärker als die gängige Annahme, dass Menschen Entscheidungen aufgrund rationaler Präferenzen treffen. In Gehirnscans ihrer Probanden konnten Wissenschaftler ablesen, warum Menschen um die Besitzerhaltung kämpfen: Ein möglicher Verkauf wird als Verlust empfunden, selbst wenn er einen guten Preis erzielt.

Bei diesem Gedanken ist dieselbe Gehirnregion aktiv, die auch Schmerzen verarbeitet.

Am stärksten wirkt diese Verlustangst, wenn es um den Verkauf des eigenen Heims geht. Wer dazu eine besonders enge Beziehung hat wie etwa zu seinem Elternhaus, verlangt daher für diesen Verlust automatisch Schmerzensgeld.

Für Käufer ist es deshalb umso wichtiger, bei der Kaufentscheidung rational zu bleiben. Rechtfertigen Lage, Größe und Zustand der Immobilie den Preis? Welche Miete könnte sie einbringen? Würden auch andere Menschen gern in diesem Haus wohnen wollen? Nur wer wirklich seine Wunschimmobilie gefunden hat und sich mit der Finanzierung nicht übernimmt, kann vom emotionalen Mehrwert dieser Investition profitieren – auch in Zeiten von hohen Immobilienpreisen.

Als Grundregel gilt: Ich darf am Haus hängen. Aber das Haus nicht an mir. Deswegen lassen sich manche Senioren zum Glück von der Vorstellung überzeugen, dass mit einer jungen Familie in ihrem alten Haus alles noch einmal von vorne beginnt. kfu



FOTO: OXGEN/ISTOCK.BNP_PIC/ISTOCK

Über 100-mal in Deutschland vor Ort.



**Bester
Baufinanzierer**
Testsieger
Ausgabe 08/2017
euro

- Beste Konditionen
- Überall in Ihrer Nähe

www.interhyp.de
0800 200 15 15 80



BAUFINANZIERUNG

Interhyp-Beratung: Für eine runde Baufinanzierung.



- Beste Konditionen
- Überall in Ihrer Nähe

- 400 Banken im Vergleich
- Persönlich vor Ort

www.interhyp.de
0800 200 15 15 80

 **interhyp**
BAUFINANZIERUNG

**Bester
Baufinanzierer**
Testsieger
Ausgabe 08/2017
euro