



Jürgen Jacker, Honorarberater,
Altro Consulting

Baufinanzierung aus Sicht der Honorarberatung

Bei einer Baufinanzierung geht es meist um hohe Geldbeträge und sehr lange Laufzeiten. Hierbei können sich kleine Fehler über die gesamte Zeit zu sehr hohen Beträgen summieren. Anders als in vielen Ländern, in denen die Honorarberatung bereits etabliert ist, geht der potentielle deutsche Bauherr davon aus, dass die Beratung für eine Baufinanzierung kostenlos sein muss. Doch schauen wir uns einmal an, was diese kostenlose Beratung bedeutet.

Kostenlose Beratung bei Online-Banken und Vermittlern im Internet

Hier werden von den Beratern nur die Produkte empfohlen, die sie auch vermitteln können. Bei Vertragsabschluss erhalten sie für die einzelnen Produkte Provisionen, wobei sie bei den teuren Finanzierungsvarianten eine höhere Provision erhalten und diese daher sehr gerne empfehlen.

Kostenlose Beratung bei den Banken

Dem Darlehensnehmer wird mit Freude meist ein Annuitätendarlehen mit 1% Anfangstilgung empfohlen. Aber welche Laufzeiten sind sinnvoll? 5 Jahre, 10 Jahre, 15 Jahre, vielleicht eine Kombination von 7 und 15 Jahren? Passt das Annuitätendarlehen überhaupt zu Ihrer Finanzierung?

Kostenlose Beratung bei den Bausparkassen

Wie im Volksmund bekannt, ist ein Bausparvertrag eine tolle Sache. Da bekommt man bereits während der Ansparphase hohe Guthabenzinsen und Sie müssen in der Darlehensphase viel weniger Zinsen als für einen Bankkredit bezahlen. Falls Sie sofort bauen wollen, nehmen Sie doch einfach die Bausparsofortfinanzierung.

Kostenlose Beratung bei den Lebensversicherungen

Auf jeden Fall eine Lebensversicherung nehmen. Denn damit können Sie Ihre Schulden in einer Summe tilgen. Gleichzeitig haben Sie Versicherungsschutz auch im Todesfall. Doch was ist mit der Ablaufleistung? Ist diese garantiert?

Wie Sie erkennen können, werden Sie bei keinem Anbieter objektiv beraten. Jeder verkauft Ihnen die Produkte, die er verkaufen muss oder die ihm am meisten Provision bringen. Die auf den ersten Blick kostenlose Beratung eines Verkäufers auf Provisionsbasis erweist sich im nachhinein als ausgesprochen teure Beratung.

Honorarberatung – Die beste Variante

Die für den Kunden beste und sicherste Variante ist die Bezahlung in Abhängigkeit von der Verbesserung zur bisherigen Baufinanzierung. Dabei sollte der Honorarberater nicht an bestimmte Produkte gebunden sein und keine Provisionen von Kreditinstituten erhalten. Dies garantiert dem Darlehensnehmer, dass nur seine Bedürfnisse berücksichtigt werden, unabhängig davon, wieviel Provision bei einem Darlehen locken können.

Der Honorarberater analysiert Ihre bisherige Baufinanzierung und bietet Ihnen eine verbesserte Finanzierung mit einer Ersparnis von z.B. 5.000,- Euro an. Von dieser Summe zahlen Sie einen festen Prozentsatz von 10% (in diesem Fall 500,- Euro). 500,- Euro ist Ihnen zu teuer und Sie wollen lieber eine kostenlose Beratung in Anspruch nehmen?

Diese Schlussfolgerung kann sehr teuer werden, denn nun zahlen Sie 4.500,- Euro mehr.

Warum zögern so viele Bauherren zum Honorarberater zu gehen?

1. Sie wissen nicht, dass es diese Art der Beratung gibt
2. Der Kunde hat Angst, dass in seiner bisherigen Baufinanzierung Fehler entdeckt werden.
3. Er möchte seinen guten Bekannten, der sich so toll engagiert hat, nicht vor den Kopf stoßen.
4. Er erkennt nicht, dass **neutrale** Beratung nur gegen Honorar zu haben ist.