

## **Newsletter II/2017**

Liebe Kunden, liebe Baugeldinteressierten,

hier die aktuellen Themen:

1. allgemeine Zinslage
2. Zinsfestschreibungen für 10 Jahre fest ab 1,00% Sollzins / 1,03% effektiv
3. Bieterverfahren beim Immobilienkauf
4. Reservierungsvereinbarungen und überteuerte Immobilien
5. eigene Immobilienbewertung über sprengnetter24.de
6. Marktdaten im Capital Immobilien-Kompass für über 11.000 Gemeinden
7. 6. Bonner Immobilienmesse im Telekom Dome Bonn am 16.09.2017
8. Betriebsferien Sommer 2017
9. Kunden werben Kunden

### **1. allgemeine Zinslage**

Die Zinsen für Immobilienfinanzierungen mit einer Festschreibung von 10 Jahren sind seit Mitte April um rund 0,20%-Punkte gestiegen. Die Entwicklung könnte sich auf kurz- bis mittelfristiger Sicht weiter fortsetzen, so die Meinung vieler Marktexperten. Von daher ist es vermutlich kein Fehler, sich das günstige Zinsniveau bald zu sichern. Zumindest sollten alle, bei denen eine Anschlussfinanzierung ansteht bzw. ein Forward-Darlehen möglich ist, ernsthaft darüber nachdenken, sich in näherer Zukunft die günstigen Zinsen zu sichern. Wie lange die Zinsen noch auf dem aktuellen Stand verbleiben ist nicht wirklich vorhersehbar. Einige Experten gehen von noch ein bis zwei Jahren maximal aus.

Es gibt - wie immer - vielfältige Gründe für steigende Zinsen. Weitere Erhöhungen des US-Leitzinses, Veränderungen der politischen Gegebenheiten in vielen Ländern (durch Wahlen wie zuletzt in den USA) und vielleicht sogar eine langsam beginnende Inflation.

In der Tat ist durch steigende Rohstoff-/Ölpreise in den letzten Monaten die Inflationsrate, nicht nur in Europa, sondern auch in den USA, gestiegen. Ferner könnte der angekündigte Protektionismus der USA (Stichwort: Handelszölle) dort zu einer Verteuerung von importierten Waren und Dienstleistungen führen. Ob es der USA dadurch gelingt, den Absatz eigener Produkte zu erhöhen, bleibt abzuwarten. Auf jeden Fall sollen ausländische Konkurrenten aus dem US-Markt gedrängt werden, allein durch Preiserhöhungen derer Produkte. Eine hieraus resultierende Inflationsverstärkung könnte mögliche Zinssteigerungen der US-Notenbank (Fed) höher ausfallen lassen. Auch die Zinsen für Baufinanzierungen bei uns würden in der Folge ansteigen.

Nichtsdestotrotz wollen weltweit die Zentralbanken größerer Zinssteigerungen möglichst verhindern. Dennoch geht die Fed davon aus, noch in diesem Jahr zwei weitere Zinsanhebungen um voraussichtlich 0,25%-Punkte vorzunehmen. Auch die Europäische Zentralbank (EZB) könnte, was nicht grundsätzlich ausgeschlossen werden sollte, mit einer Verringerung des noch immer immensen Ankaufs von Anleihen für steigende Renditen in diesen Papieren beitragen. Denn wenn Anleihen verkauft werden, lässt dies deren Kurse sinken und damit die Renditen steigen. Da sich die Zinsen für Baugeld an langfristigen Anleihen, wie z. B. Bundesanleihen, orientieren, würden diese ebenfalls ansteigen.

## **2. Zinsfestschreibungen für 10 Jahre fest ab 1,00% Sollzins / 1,03% effektiv**

Die Kondition (Stand 12.05.2017/ ohne Beratungsleistungen/ freibleibend!) unterstellt den Kauf eines Einfamilienhauses zur Selbstnutzung bei einer Beleihung bis maximal 60% vom nachhaltig erzielbaren Kaufpreis bzw. von den angemessenen Herstellungskosten (entspricht dem von der Bank zu ermittelnde Beleihungswert) und ein Darlehensvolumen ab 200.000 Euro für Kunden, die nicht selbständig sind. Eine Tilgung von mindestens 2,00% wurde einkalkuliert. Sondertilgungen, Tilgungswechsel etc. führen zu höheren Konditionen.

Bitte beachten Sie auch unser Angebotspektrum von Zinsbindungen bis zu 40 Jahren! Aktuell sind jedoch insbesondere Zinsbindungen von 20 Jahren stark nachgefragt. Aufgrund der zurzeit niedrigen Zinsen sollten Finanzierungen, die durch die niedrigen Zinsen höher getilgt werden können (bzw. „müssen“), auch spätestens in bis zu 30 Jahren grundsätzlich zurückgezahlt sein.

KfW-Mittel sind ab 0,75% Soll/ 0,75% effektiv für 10 Jahre fest im Angebot. Durch Tilgungszuschüsse (Programme „Energetisch Sanieren“ und „Energetisch Bauen“) kann der effektive Zins sogar im negativen Bereich liegen! Auch ohne weitere Bankdarlehen sind KfW-Mittel darstellbar! Weitere Informationen zu den einzelnen KfW-Förderprogramme finden Sie im Internet unter: [www.kfw.de](http://www.kfw.de).

Weitere Angaben den v.g. Konditionen wie auch ein repräsentatives Beispiel finden Sie im Internet unter: [klug-finanziert.de](http://klug-finanziert.de) („Zinskonditionen“). Für individuelle Modelle bzw. Vorschläge fragen Sie bitte an!

## **3. Bieterverfahren beim Immobilienkauf**

Finanztest berichtet in der Mai-Ausgabe über das immer öfter angewandte (private) Bieterverfahren beim Immobilienkauf. Bei ihren Verkaufsüberlegungen sind Eigentümer meist unsicher, was für einen Wert ihre Immobilie besitzt - oder besser noch, welchen Marktpreis sie maximal erzielen können. Sie versuchen daher, sogar häufig mit Unterstützung von Immobilienmaklern (die in der Regel zwar vorgeben, die Marktlage zu kennen, aber dennoch dieses Verfahren unterstützen und ihre Provision in üblicher Höhe fordern), mit einem Bieterverfahren den Verkaufspreis nach oben zu treiben. Aufgrund der anhaltend hohen Nachfrage nach Immobilien ist dies ein Weg, damit sich Kaufinteressenten möglichst gegenseitig überbieten – und sogar vielleicht auch nicht mehr marktgerechte Preise zahlen. Interessenten verlieren unter Umständen in diesem „Wettbewerb“ sogar ihre finanziellen Möglichkeiten aus den Augen.

Das private Bieterverfahren hat im Übrigen nichts mit einer öffentlichen Auktion (in der die Gebote bzw. Gebotsabgaben bekannt sind/werden), noch mit einer (gerichtlich angeordneten und gesetzlich regulierten!) Zwangsversteigerung gemein. Es nicht mehr oder weniger als eine Vermarktungsstrategie zur Erzielung von Höchstpreisen! Das heißt, es gibt auch keine rechtlichen Vorgaben, wie das Verfahren ablaufen hat. Der Verkäufer/Makler entscheidet allein, wie Gebote abgegeben werden und in welcher Form besichtigt werden kann sowie, wie der Zuschlag erteilt wird.

Verbraucherschützer sehen das Verfahren kritisch, zumal sie Käufer enorm unter Druck gesetzt sehen, die zum Teil nicht einmal ausreichend Zeit erhalten, Vor- und Nachteile der Immobilie abzuwägen, weil ein Gebot vielleicht sogar schon am Anfang abgegeben werden muss. Wie im „Normalfall“ ist es aber bei (gerade älteren) Bestandsobjekten eigentlich unerlässlich, das Haus, ggf. unter Mitnahme eines Sachverständigen, auf Mängel zu prüfen. Nur so kann der Immobilie ein angemessener Wert/Kaufpreis beigemessen werden, auch unter Berücksichtigung eventuell anfallender Modernisierungs-/Renovierungskosten. Hiervon hängt letztlich auch die Kreditusage eines Finanzierungsinstituts ab. Wird hier nicht mit realistischen Werten gearbeitet, scheitert die Finanzierung am langen Ende doch noch. Oder schlimmer, sie erfolgt, aber das Objekt hat nachhaltig nicht den erwarteten Wert. Dies kann den finanziellen Ruin nach sich ziehen und ist daher zwingend zu vermeiden.

Wie im „normalen“ Immobilienmarkt besteht auch im Bieterverfahren bis zum Abschluss eines notariellen Kaufvertrags für den Verkäufer die Chance, weiter um den höchsten Kaufpreis zu feilschen, egal ob es eine „feste“ Verkaufszusage an einen potentiellen Käufer gibt oder mit diesem eine sogenannte „Reservierungsvereinbarung“ (s. auch Punkt 4), selbst mit (gerne auch überzogener) Reservierungsgebühr, geschlossen wurde. Der Interessent kann also noch in letzter Sekunde aus dem Rennen geworfen werden. Ärgerlich, wenn diese Interessenten schon einiges an Zeit, Mühe und Geld investiert haben – zum Beispiel für Gespräche hinsichtlich der Finanzierung, Kosten für einen Gutachter usw.

Jedoch ist auch für Verkäufer das Verfahren nicht ohne Risiko. Denn auch für sie gibt es keine Garantie, dass am Ende alles reibungslos läuft. Denn Interessenten können ebenfalls jederzeit vor dem Notarvertrag abspringen. Abgegebene Gebote sind nicht bindend, denn nur die Vereinbarungen im notariellen Kaufvertrag zählen.

#### **4. Reservierungsvereinbarungen und überteuerte Immobilien**

Finanztest berichtet in der Mai-Ausgabe ebenfalls darüber, dass Wohnungen auf einmal teurer werden als angeboten, Reservierungsvereinbarungen nicht mehr „verbindlich“ sind oder Makler ohne Auftrag der Eigentümer Immobilien anbieten.

Grund der aktuelle „Misere“ ist, dass Käufer die sehr günstigen Zinsen weiterhin dazu nutzen möchten, Immobilieneigentum zu erwerben, was die Nachfrage auf stabil hohem Niveau lässt. Kunden werden von Maklern oft nicht mehr umworben, die Marktbedingungen haben sich massiv verschoben. Makler reagieren vermehrt auf Angebote von Kaufinteressenten – so Finanztest – erst gar nicht mehr. Auch Einzelbesichtigungen sind nicht mehr an der Tagesordnung, sondern Gruppentermine.

Finanztest berichtet über einen Fall in Berlin. Ein Paar hatte sich im Oktober 2015 ein vom Bauträger angebotenes Neubau-Reihenhaus mit einem „Frühbucherrabatt“ reservieren lassen. Rund 500.000 Euro sollte die Immobilie kosten. Im Herbst 2016 verlangte der Bauträger plötzlich 560.000 Euro (für das gleiche Haus!). Rein rechtlich ist dies nicht zu beanstanden, denn eine Reservierung verpflichtete den Bauträger nicht, sich an sein ursprüngliches Angebot zu halten. Die Interessenten wollten den höheren Preis nicht zahlen und gaben den Kauf auf. Sie haben nun rund ein Jahr auf der Suche nach einem Eigenheim verloren. Für den Bauträger war es letztlich kein Problem, das Objekt zum deutlich höheren Preis zu veräußern.

Diese Tipps gibt Finanztest:

- Finanzierungsrahmen: Klärung bereits vor der Immobiliensuche, wie hoch die Kreditsumme und damit der Kaufpreis maximal sein dürfen. Zusammenstellen möglichst vieler aussagekräftiger Nachweise, wie z.B. Gehaltsbescheinigungen und eine Auflistung über Eigenkapital und aktuelle Verbindlichkeiten.
- Eingehende Besichtigung(en) vor dem Immobilienkauf!
- Beratungen: möglichst beim ersten Besichtigungstermin Begleitung durch einen Bausachverständigen (Honorar abklären). Vertrag des Bauträgers rechtlich prüfen lassen (z.B. Verbraucherzentrale).
- Reservierung: wenn dies rechtlich verbindlich sein soll, muss eine Reservierungsvereinbarung notariell beurkundet werden. Damit bindet sich der Verkäufer an seine Zusagen – genauso, wie der Käufer.

Die „Gefahr“ ist, dass Kaufwillige mit solch vielen und zeitintensiven (aber sinnvollen) Schritten häufig nicht zum Zuge kommen, weil andere Interessenten ohne weitere Prüfung schnell zuschlagen, was aber ein gefährlicher Fehler sein kann! Auf solche „Spielchen“ sollte sich also kein vernünftiger Mensch einlassen, es kann an die wirtschaftliche Existenz und darüber hinausgehen, hier einen Fehler zu begehen!

#### **5. eigene Immobilienbewertung über sprengnetter24.de**

Wenn Sie wissen möchten, wieviel Ihre Immobilie bzw. ein Kaufobjekt „wirklich“ wert ist, empfehlen wir Ihnen eine online-Wertermittlung über die Firma Sprengnetter. Diese bietet eine unabhängige, einfache, schnelle sowie kostengünstige (EUR 29,95) Objektbewertung über das Internet an. Sie erreichen die genannte Internetseite unter [www.sprengnetter24.de](http://www.sprengnetter24.de).

Für eine Immobilien-Schnellbewertung sind lediglich die Eingabe der Adresse sowie einige objektspezifische Daten, wie zum Beispiel die Art des Gebäudes, relevante Ausstattungsmerkmale oder zuletzt ausgeführte Modernisierungsmaßnahmen erforderlich. Hierbei ist es egal, ob es sich um ein freistehendes Einfamilienhaus, eine Doppelhaushälfte, ein Reihenhaus, eine Eigentumswohnung oder um ein Mehrfamilienhaus handelt. Die Schnellbewertung ist geeignet, wenn Sie planen Ihre Immobilie zu verkaufen oder in naher Zukunft Ihre Wunsch-Immobilie zu erwerben und hierfür eine erste(!) Wertauskunft benötigen.

Solange also weder eine qualifizierte Besichtigung durch einen Gutachter, noch ein ausführliches Immobilien-Gutachten benötigt wird, sondern lediglich eine erste, kostengünstige und online schnell verfügbare Wertauskunft einer Immobilie, ist diese Schnellbewertung eine gute Lösung. Im Übrigen arbeiten auch viele Banken mit der Firma Sprengnetter zusammen, auch wenn im Nachgang die Immobilien in der Regel noch besichtigt werden. Wenn Sie mehr zur Firma Sprengnetter erfahren wollen, finden Sie unter [sprengnetter.de](http://sprengnetter.de) weitere Informationen.

Sollten Sie jedoch genauere Werte zu einer Immobilie wünschen oder benötigen, weil Sie z.B. einen Kauf konkretisieren wollen oder auch einen Modernisierungsbedarf genauer qualifizieren möchten, ist die Hinzuziehung eines Sachverständigen, der natürlich auch eine Vor-Ort-Besichtigung vornimmt, aus unserer Sicht unerlässlich. Zu Quellen von Ansprechpartnern stehen wir bei Bedarf selbstverständlich gerne zur Verfügung.

## **6. Marktdaten im Capital Immobilien-Kompass für über 11.000 Gemeinden**

Auf der Internetseite des Finanzmagazins Capital ([www.capital.de/immobilien-kompass.html](http://www.capital.de/immobilien-kompass.html)) finden Sie aktuelle Informationen für über 11.000 Gemeinden hinsichtlich Preisen zu Kauf, Miete und Rendite. Capital verspricht damit eine höhere Transparenz im Immobilienmarkt für Mieter, Käufer und Investoren, da täglich 350.000 Angebote wissenschaftlich ausgewertet werden.

Die Internetseite hat eine Suchfunktion, bei der Sie einfach den gewünschten Ort eingeben können und Durchschnittswerte bzw. Preisspannen angezeigt bekommen. Die Lagequalitäten sind farblich gekennzeichnet.

Zudem gibt es zu jedem Ort eine Kurzbeschreibung sowie ein Porträt, in dem die besten Lagen und auch z.B. die Nahversorgung beschrieben werden.

## **7. 6. Bonner Immobilienmesse im Telekom Dome Bonn am 16.09.2017**

Am 16. September 2017 findet bereits zum 6. Male die Bonner Immobilienmesse im Telekom Dome statt. Und an dieser nehmen wir in guter Tradition zum 6. Mal teil. Wir freuen uns auf eine große Besucherzahl und gute Gespräche, so wie in den letzten Jahren. Kommen Sie gerne vorbei, kostenlose Parkplätze sind in ausreichender Zahl vor Ort vorhanden. Der Eintritt ist natürlich frei!

Die Öffnungszeiten der Messe sind von 11:00 Uhr bis 18:00 Uhr. Weitere Informationen, z.B. welche Vorträge gehalten werden, gibt es auf der Internetseite ([www.bonner-immobilienmesse.de](http://www.bonner-immobilienmesse.de)) zu gegebener Zeit.

## **8. Betriebsferien Sommer 2017**

Unser Büro bleibt in der Zeit vom 29. Juli bis 20. August 2017 geschlossen. Die Erreichbarkeit - ausschließlich per Mail - wird, wenn auch sehr eingeschränkt und bitte nur für wirklich sehr dringende und unaufschiebbare Fälle, grundsätzlich möglich bleiben. Die Antwortzeiten können jedoch stärker als üblich verzögert sein.

## **9. Kunden werben Kunden**

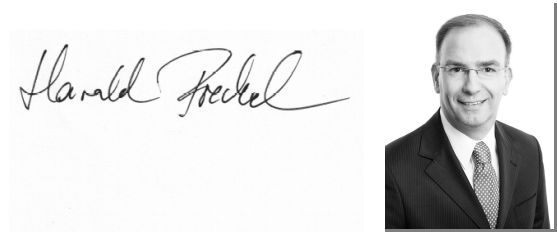
Wie gewohnt bzw. bekannt, gibt es für jede Ihrer Empfehlung, die zu einem Geschäftsabschluss führt, einen Kaufhof-Einkaufsgutschein über 100 Euro als kleines Dankeschön.

Für die Honorierung ist es keineswegs notwendig, dass Sie selbst schon Kunde sind. Jede Empfehlung zählt! Reichen Sie einfach die Kontaktdaten des Interessenten an klug-finanziert weiter oder teilen dem Interessenten die Kontaktdaten von klug-finanziert mit.

Für weitere Fragen, auch außerhalb des Newsletters, nehmen Sie bitte einfach Kontakt auf!

Ihnen allen einen sonnigen Frühsommer und bis zum nächsten Newsletter eine gute Zeit...

Ihr



**klug-finanziert**

Kamillenweg 16-18  
53757 Sankt Augustin

Telefon 0 22 41 - 955 876 11  
Fax 0 22 41 - 955 876 19  
mobil 0172 - 41 36 975