Persönlicher Topzins für Bauherren aussagekräftiger als Bauzinsvergleiche

Individuelle Kundensituation wird nicht berücksichtigt - Konditionen oft schon veraltet

(ddp direct)Berlin, 15. Dezember 2011 - Bauherren und Käufern von Immobilien dienen Zinsvergleiche oft als Orientierung für ihre eigene Finanzierung. Als erster Anhaltspunkt kann dies eine Hilfe sein, doch der reale Zins, den Kunden aufgrund ihrer persönlichen Lebenssituation schließlich angeboten bekommen, weicht nicht selten um mehrere Basispunkte ab. Gründe dafür liegen einerseits darin, dass bei Beispielen für Zinsvergleiche eine top Bonität zu Grunde gelegt wird und andererseits die Daten bei Veröffentlichung in Printmedien schon wieder veraltet sind. Für jeden Finanzierungskunden gibt es einen persönlichen Topzins, den es zu ermitteln gilt.

Konditionen für Immobiliendarlehen sind so individuell wie die Kunden selbst. Sie hängen stark von den genauen Umständen der Finanzierung ab. Von der Zinsbindung, von der Tilgung, vom Beleihungsauslauf, von Art und Lage der Immobilie und von den persönlichen und finanziellen Grundlagen der Finanzierungskunden.

Was bei einem Hypothekendarlehen letztendlich stimmen muss, ist, dass es wie ein Maßanzug zum jeweiligen Kunden passt, erklärt Matthias Rother, Vorstand des Baufinanzierungsvermittlers HYPOFACT. Es kommt vielfach auf die Art der Finanzierung an. Also ob sie z.B. flexibel oder unflexibel ist. Mitunter kann ein flexibles Darlehen bei einem höheren Zins für den Kreditnehmer günstiger sein, als ein niedriger Zins bei einer unflexiblen Finanzierung.

Insbesondere bei Kunden mit unterschiedlichen monatlichen Einkommen wie Handelsvertretern, Maklern, leitenden Angestellten und Selbstständigen sind flexible Rückzahlungsmöglichkeiten gefragt, die zwar oft einen höheren Zins bedeuten, sich aber unter dem Strich rechnen. Wenn der Kunde von Zeit zu Zeit über ein höheres Eigenkapital zum Tilgen des Darlehens verfügt, schrumpft der Gesamtbetrag durch Sondertilgungen schneller. Am Schluss hat der Kunde zwar höhere Zinssätze bezahlt, summa summarum aber weniger Geld für die Zinsen aufbringen müssen, weil das Darlehen schneller zurückgezahlt ist.

Doch auch für den normalen Angestellten oder Beamten gelten die von Bauzinsvergleichen dargestellten Konditionen häufig nicht. Selbst in Zinsvergleichs-Portalen, die genauere Abfragen des Kunden zulassen, bleibt das Ergebnis in der Regel viel zu standardisiert. Die Einbindung von Familiendarlehen, öffentlichen Mitteln, einer vorgeschalteten Sparphase, ebenso wie die unterschiedliche Einschätzung desselben Objekts von verschiedenen Banken können unverändert nur in einer genauen Analyse ermittelt werden.
Dabei spielt die Erfahrung des Beraters in Sachen regionale Bedingungen und natürlich ein breites Fachwissen als Kreditspezialist eine entscheidende Rolle. Bei den derzeit noch niedrigen Zinsen kann aber jeder Finanzierungsinteressent mit einem für seine Situation passenden Topzins rechnen. Ausschlaggebend ist eine persönliche, ausführliche und anbieterunabhängige Beratung, resümiert deshalb Rother.

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:
http://shortpr.com/f3czbr

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:
http://www.themenportal.de/wirtschaft/persoenlicher-topzins-fuer-bauherren-aussagekraeftiger-als-bauzinsvergleiche-46475

Pressekontakt

HYPOFACT AG

Frau Caroline Bartz
Am Borsigtum 27
13507 Berlin

presse@hypofact.de

Firmenkontakt

HYPOFACT AG

Frau Caroline Bartz
Am Borsigtum 27
13507 Berlin

hypofact.de
presse@hypofact.de

Die HYPOFACT AG (www.hypofact.de) mit Zentrale in Berlin betreibt seit 2007 die Vermittlung von privaten Baufinanzierungen in Deutschland. Privatkunden erhalten über regionale Markenpartner und die Zentrale in Berlin eine qualifizierte Baufinanzierungsberatung und die besten Konditionen des Marktes. Den selbständigen Baufinanzierungsberatern bietet die HYPOFACT AG ein komplettes Markenvertriebssystem. Dabei wird den Kooperationspartnern eine kunden- und nutzenorientierte Zusammenarbeit eröffnet. Das Kooperationsnetzwerk wird stetig erweitert mit dem Ziel, ganz Deutschland abzudecken. Den Kreditgebern bietet HYPOFACT als Spezialvertrieb Kompetenz und Qualität bei der Vermittlung ihrer Finanzierungsprodukte.