



Ich denke ? also bin ich Immobilienkäufer: Drei Denkfehler bei der Immobilienfinanzierung

Ich denke - also bin ich Immobilienkäufer: Drei Denkfehler bei der Immobilienfinanzierung
Interhyp: Kreditnehmer können aus Psychologie einiges lernen
Manch ein Immobilienkäufer ist im Beratungsgespräch auf einem Ohr taub und bei der Wahl des Objektes auf einem Auge blind. Schuld daran sind weniger körperliche Beschwerden als vielmehr Denkfehler. Diese Fehlannahmen führen immer wieder zu irrationalen Entscheidungen und Fehlschlüssen.
Interhyp, Deutschlands größter Vermittler privater Baufinanzierungen, zeigt basierend auf Rolf Dobellis Bestseller "Die Kunst des klaren Denkens" drei typische Fehler bei der Immobilienfinanzierung und wie man diese vermeiden kann.
Fehler 1: Seine vorhandene Meinung bestätigen - der "Confirmation-Bias"
Der feuchte Keller - nicht so schlimm. Die vielbefahrene Straße - kaum zu hören. Das Urlaubs- und Weihnachtsgeld als Sondertilgung einsetzen - kein Problem, hat es doch schließlich in den vergangenen Jahren immer gegeben. Ein Denkfehler, den Immobilienkäufer besonders häufig begehen, ist der Confirmation-Bias - auch Bestätigungsfehler genannt. Er beschreibt die Tendenz, eher jenen Informationen zu vertrauen, die den eigenen Ansichten entsprechen. Widersprüchliche Informationen, die nicht in bestehende Muster passen, blenden viele Menschen hingegen einfach aus. Der Trugschluss: nur weil Tatsachen ignoriert werden, sind sie noch lange nicht unwichtig. Michiel Goris, Vorstandsvorsitzender der Interhyp AG: "Der Bestätigungsfehler ist völlig menschlich. Hilfreich ist es, um ihn zu wissen. Kreditnehmer, die sich dessen bewusst sind, können gezielt darauf achten, die eigenen Vorstellungen öfter zu hinterfragen." Das bedeutet, stets nach Widersprüchen Ausschau zu halten, anstatt Bestätigung für bestehende Ansichten zu suchen. Dabei kann es helfen, sich mit Kritikern und Andersdenkern zu umgeben. Denn: Wer seine Meinung argumentieren muss, dem fallen oft auch die Schwächen auf. Wie sehen Fachkundige den feuchten Keller? Was sagen Bewohner über die befahrene Straße? Wie realistisch sind die Einschätzungen zur zukünftigen Einkommenssituation? Und wie wahrscheinlich sind Urlaubs- und Weihnachtsgeld in der Zukunft? "Auch die Baufinanzierungsberatung kann dazu beitragen, neue Fragen und Blickwinkel aufzuzeigen. Sie hilft damit bei einer realistischen Einschätzung der eigenen finanziellen Möglichkeiten", sagt Goris.
Fehler 2: Gewinner wahrnehmen, Verlierer ausblenden - der "Survivorship-Bias"
Im Augenblick überbieten sich viele Immobilienverkäufer mit Erfolgsgeschichten, etwa über hohe Renditen beim Wiederverkauf. Verkäufer, die mit wenig Wertzuwachs oder unter dem Einstandspreis veräußern mussten, hüllen sich dagegen oft in Schweigen. "Meist handelt es sich bei hohen Preissteigerungen um Investments in begehrten Lagen der Metropolen", sagt Michiel Goris, Vorstandsvorsitzender der Interhyp AG. "Auf dem Land ist die Nachfrage nach Immobilien in der Regel deutlich geringer." Außerdem sollten Immobilienkäufer bedenken, dass Immobilienfinanzierungen häufig 20 Jahre und länger dauern und mit erheblichen Kaufnebenkosten verbunden sind. Damit ist die Immobilie alles andere als eine kurzfristige Geldanlage. Interhyp-Experte Goris: "Bei jeder Immobilieninvestition steht allein der Immobilienkäufer im Fokus. Gemeinsam mit einem Experten muss er hinterfragen, wie sein persönliches Anlageverhalten ist und welche Erwartungen er hat. Niemand sollte kurzfristig Entscheidungen allein auf Grundlage der Erfolge von anderen treffen." Um zu beurteilen, ob ein Kaufpreis eventuell zu hoch ist, sollten sich Interessenten laut Interhyp vorher ein Bild über Umfeld, Lage und Preisentwicklung machen. Hilfestellung bieten dabei zum Beispiel Angebotsportale im Internet und Marktberichte der Gutachterausschüsse der Städte.
Fehler 3: Sein Wissen in Teilbereichen selbst überschätzen - der "Overconfidence-Effekt"
Fragt man Autofahrer, ob sie sich zu den besten 30 Prozent zählen, antworten 80 Prozent mit "ja". Dass diese Rechnung nicht aufgeht, ist offensichtlich. Die Diskrepanz kommt zustande, weil Menschen dazu neigen, sich selbst und ihr Können zu überschätzen. Diese Tendenz beschreibt der Overconfidence-Effekt. Ähnlich sieht es mit Immobilienkäufern aus. Laut Interhyp überschätzen viele ihr Finanzierungswissen. Die Zeit bis zur Schuldenfreiheit wird wie die Restschuld zum Zinsbindungsende oft unterschätzt, was fatale Finanzierungslücken zur Folge haben kann. "Anleger sollten sich daher vor ihrer Investition einige Fragen stellen: Vor allem sollten sie Immobilienkauf und Finanzierung auf Fakten aufbauen - und nicht auf Mutmaßungen über die Entwicklung der Kaufpreise und Darlehenskosten", rät Goris. "Eine umfassende, fundierte Beratung durch einen Finanzierungsexperten schließt Wissenslücken und hilft, eine solide Finanzierungslösung zu finden, die auf Dauer tragfähig ist."
Firmeninformationen:
Über die Interhyp AG: Mit einem abgeschlossenen Finanzierungsvolumen von 7,7 Milliarden Euro in 2012 ist die Interhyp AG der größte Vermittler für private Baufinanzierungen in Deutschland. Interhyp vergibt selbst keine Darlehen, sondern entwickelt aus dem Angebot von mehr als 300 Banken und Sparkassen die für den Kunden optimale Finanzierungsstruktur. Die über 300 Interhyp-Berater sind Spezialisten für die private Baufinanzierung und erstellen anhand der individuellen Bedürfnisse jedes Kunden eine maßgeschneiderte Immobilienfinanzierung. In bundesweit 58 Standorten sind die Interhyp-Berater persönlich erreichbar: Aachen, Aschaffenburg, Augsburg, Balingen, Bayreuth, Berlin, Bielefeld, Bocholt, Bonn, Braunschweig, Bremen, Celle, Chemnitz, Crailsheim, Dortmund, Düsseldorf, Emden, Erfurt, Essen, Euskirchen, Frankfurt, Freiburg, Friedrichshafen, Gera, Gießen, Gütersloh, Gummersbach, Hamburg, Hannover, Ingolstadt, Kaiserslautern, Karlsruhe, Kassel, Kempten, Kiel, Koblenz, Köln, Landshut, Lüneburg, Leipzig, Limburg, Lutherstadt Wittenberg, Magdeburg, Mannheim, Memmingen, Mühlendorf, München, Münster, Nürnberg, Oldenburg, Osnabrück, Potsdam, Saarbrücken, Schwerin, Stuttgart, Ulm, Weiden und Wiesbaden.
Immobilien Scout 24
Andreasstr. 10
10243 Berlin
Deutschland
Telefon: 030 - 24 301 1100
Telefax: 030 - 24 301 1110
Mail: Redaktion@ImmobilienScout24.de
URL: <http://www.immobilienscout24.de>


Pressekontakt

Immobilien Scout 24

10243 Berlin

immobilienscout24.de
Redaktion@ImmobilienScout24.de

Firmenkontakt

Immobilien Scout 24

10243 Berlin

immobilienscout24.de
Redaktion@ImmobilienScout24.de

ImmobilienScout24 ist der größte deutsche Internet-Marktplatz für Immobilien. Mit über 10 Millionen Besuchern (Unique Visitors; laut comScore Media Metrix) pro Monat ist die Website auch das mit Abstand meistbesuchte Immobilienportal im deutschsprachigen Internet. Das Unternehmen sitzt in Berlin

und beschäftigt über 600 Mitarbeiter. Seit über 10 Jahren ist ImmobilienScout24 erfolgreich im Internet tätig.