

Der Teufel steckt im (Hypothekar-) Detail

Ein günstiges Hypothekendarlehen auszuhandeln, ist Erfahrungs- und Verhandlungssache. Das Kleingedruckte im Vertrag spielt dabei eine nicht zu unterschätzende Rolle.

Auf dem derzeit umkämpften Hypothekarmarkt sind in erster Linie die Zinssätze Verhandlungssache. Je nach Objekt und Bonität des Kunden sind Zugeständnisse gegenüber den offiziell publizierten Richtsätzen an der Tagesordnung. Ein sorgfältig aufbereitetes Bankdossier mit klaren Vorstellungen über den Kreditbetrag sowie einer dokumentierten Tragbarkeitsberechnung hilft, das Vertrauen des Bankers zu gewinnen. Im Kreditgespräch zwischen Banker und Darlehensnehmer, vorteilhafterweise vertreten durch einen professionellen Finanzberater, können weitere Vorteile ausgehandelt werden.

Es gilt, den Darlehensvertrag vor Unterzeichnung genauestens zu studieren. Viele Schuldner wissen nicht, dass sie teilweise nachteilige Vertragsklauseln im Hypothekarvertrag in Kauf nehmen. Ein solcher Vertrag ist voll von Begriffen und Wendungen, die für den Nicht-Spezialisten unverständlich sind. Nach der Lektüre bleiben meist viele Fragen. Die Finanzinstitute nützen dies zum Teil aus, um Bestimmungen einseitig zu ihren Gunsten zu gestalten. Ein Beispiel dafür ist das Verrechnungsrecht.

Ein weiteres Beispiel sind mögliche Kündigungsgründe: In den Allgemeinen Bedingungen (AGB) der Bank sind mehrere ausserordentliche Kündigungsgründe aufgeführt. Unter anderem kann die Wertverminderung der Immobilie ein Grund zur Auflösung des Hypothekarvertrages sein. Gewisse Banken haben bereits begonnen, das Rating auf die Flugschneise Süd auszudehnen. Insbesondere bei Vertragsverlängerungen könnte dieser Umstand einige Sorgen bereiten. Bei einer Versicherungsgesellschaft sowie bei der Post wiederum kann eine Festhypothek nur mit sechsmonatiger Kündigungsfrist ordentlich aufgelöst werden. Dies verunmöglicht einen risikolosen Konkurrenzvergleich kurzfristig vor Verfall.

Schauen Sie sich die Situation mit Ihrem Finanzberater genau an. Die Verhandlungsbereitschaft der Finanzinstitute hat meist dort ihre Grenzen, wo das Risikomanagement tangiert ist. So etwa bei der Kündigung im Falle verschlechterter Bonität des Darlehensnehmers oder bei unzureichender Deckung durch die belehnte Immobilie. Die Darlehensgeber sind nämlich bankenrechtlich verpflichtet, sorgfältig mit ihren Mitteln umzugehen und die Risiken im Kreditgeschäft angemessen klein zu halten.

Die unabhängigen Finanzprofis stehen Ihnen gerne zur Verfügung für ein erstes Gespräch bei Ihnen zuhause.

Berthi Kocher-Weber

dipl. Finanz- und Wirtschaftsberaterin
Grünaustrasse 15
CH-6208 Oberkirch

Tel. 041 920 38 35
Fax 041 921 78 34
Mobil 079 277 11 71
e-mail b.kocher@finanzplanung-d.ch
Internet www.finanzplanung-d.ch

Walter A. Oetiker

dipl. Finanz- und Wirtschaftsberater
Betriebsökonom KSZ
Ormisstrasse 88
CH-8706 Meilen

Tel. 044 925 39 90
Fax 044 925 39 99
Mobil 079 420 34 77
e-mail w.a.oetiker@finanzplanung-d.ch
Internet www.finanzplanung-d.ch