

Bausparvertrag/Bausparfinanzierung

Der rote Kapitalmarkt

Produkte, die Hoffnungen wecken, die sie offensichtlich nicht erfüllen, sind gefährlicher als Produkte, die auf ihre Risiken hinweisen. Eine Unternehmensbeteiligung hat immer ein Totalverlustrisiko, denn jedes Unternehmen kann auch scheitern. Der Anleger nimmt es zur Kenntnis, wiegt die Risiken mit den Chancen auf und investiert, wenn seiner Meinung nach das Risiko vertretbar ist. Viele Menschen investieren in ein Produkt, dessen Name eine Vision verkauft, die dann für viele auch nur eine Vision bleibt: der Bausparvertrag.

Von Michael Sielmon

Bausparvertrag, die Bezeichnung alleine lädt schon ein, ein Eigenheim anzusparen. Wenn man in Deutschland Menschen fragt, welchen Zweck ein Bausparvertrag hat, kommt zu 90% die Antwort, der ist zum Bauen. Man spricht hier schon vom kollektiven Wissen, von Wahrheit: Bausparen ist zum Bauen da. Ist das so? Ist ein Bausparvertrag zum Bauen da? Hey, mal ehrlich und unter uns gesprochen: Ein Bausparvertrag ist doch eine Mogelpackung, oder nicht?

Sparen oder Finanzieren

■ Wenn man Bauen sagt, meint man eigentlich finanzieren, denn zum Bauen benötigt man sicher kein Stück Vertragspapier,

sondern Steine, Ziegel, Holz usw. Wer also bauen will, muss meist finanzieren. Die wenigsten Bürger sind in der Lage, ein Haus bar zu kaufen, soviel steht wohl erst einmal fest.

■ Wer finanzieren will, muss sich die Finanzierung auf Dauer auch leisten können, denn sonst macht die ganze Sache wenig Sinn. Der Freie Berater vertritt daher die Ansicht, dass man bei einer Finanzierung vor allem darauf achten soll, dass das Konzept mit einer möglichst geringen Rate aufgeht, und zwar komplett. Wenn der Bauherr seine Finanzierung schneller tilgen möchte, soll er parallel Kapital aufbauen und dann größere Summen zwischendurch tilgen.

Annuitätendarlehen

■ Die Finanzierung mit der geringsten Rate ist das Annuitätendarlehen der Bank. Es gibt nichts Günstigeres, wenn es um Fremdkapital geht. Das beantwortet auch gleich die Frage, wer finanzieren sollte. Wenn man zur Bank geht und Geld für sein Hausprojekt haben möchte und die Bank lehnt freundlich ab, sollte man diese Ablehnung nicht als persönliche Absage betrachten, sondern sich eher darüber Gedanken machen, ob man vielleicht lieber Mieter bleiben sollte. Die Bank ist grundsätzlich daran interessiert, Häuser zu finanzieren. Es ist eines Ihrer Geschäftsfelder. Wenn sie es ablehnt, ein Geschäft zu machen (und wir wissen, wie gierig Banken nach Geschäft sind), muss etwas mit den Voraussetzungen nicht stimmen.

Die Bausparkasse nimmt's lockerer

■ Wenn die Bank nicht finanziert, wird der Fall von der Bank gern an die kooperierende Bausparkasse abgegeben. Sie hat andere Richtlinien und bewilligt sogar Finanzierungen, die bei der Bank durch-

fallen. Ist das gut? Gut liegt im Auge des Betrachters. Viele Bausparkassenvertreter oder Finanzierungsexperten, wie man sie auch dort nennt, haben das mit der geringen Rate falsch verstanden.

■ Zur Erklärung: Da niemand komplett über einen Bausparvertrag finanziert, denn das wäre von der monatlichen Belastung für die meisten viel zu teuer (soviel zum Thema Bausparen ist zum Bauen), wählt die Bausparkasse einen Umweg. 60% des Geldes kommen von einer Hypothekenbank. Für dieses Bankdarlehen zahlt der Bausparkunde die monatliche Rate und zwar nur die Zinsen. Anstelle der Tilgung wird ein Bausparvertrag angespart, der dann zu einem bestimmten Zeitpunkt mittels Bauspardarlehen das Bankdarlehen ablösen soll. Den Rest des Finanzierungsbetrages holt man sich ebenfalls von der Bank als sogenanntes Nachrangdarlehen, das dann meist in gleicher Form über Bausparvertrag getilgt werden soll. Das führt zwangsläufig zu folgender Situation: Da die Bankfinanzierung über Annuitätendarlehen die Finanzierungsform mit der geringsten monatlichen Belastung ist, folgt daraus, dass die Finanzierung der Bausparkasse eine höhere Monatsbelastung haben muss. Somit bekommt der Kunde, der für die Finanzierung mit der kleinen Belastung abgelehnt wurde nun eine Finanzierung, die ihn stärker belasten würde.

Der Zaubertrick des Finanzierungsexperten

■ Doch da kommt der Finanzierungsexperte der Bausparkasse mit

einem Zaubertrick auf den Plan. Der Bausparvertrag muss mit einer bestimmten monatlichen Sparleistung angespart werden, damit er zum gewünschten Zeitpunkt seinen Zweck erfüllen kann. Da die Zinsrate für die Bankdarlehen plus der Sparleistung für den Bausparvertrag recht hoch ist, wird die Sparrate für den Bausparvertrag einfach auf das Minimum reduziert und – Simalabim, dreimal schwarzer Kater – hat die Finanzierung plötzlich eine geringere Rate als die Annuitätenfinanzierung der Bank. Mission erfüllt! Der Kunde ist glücklich, er bekommt sein Haus und kann sich sogar seine monatliche Belastung leisten. Alle sind zufrieden und der Bausparexperte klopft sich sogar zufrieden auf die Schulter, weil er es wieder mal geschafft hat, eine Familie in die eigenen vier Wände zu bringen.

Ein Lottogewinn als Finanzierungsbaustein

■ Was passiert, wenn der Bausparvertrag nicht zum vereinbarten Zeitpunkt genug Guthaben aufweist, kann man sich gut vorstellen. Ebenso wackelig wird es, wenn der Bausparvertrag sich noch nicht in der Zuteilung befindet. Das Bauspardarlehen kommt nämlich nicht automatisch. Der Bausparvertrag muss zuteilungsreif sein. Eine Voraussetzung dafür ist, dass der Bausparvertrag mit dem Regelsparbeitrag bespart wird. Aber genau das ist es, was in der Praxis oft nicht passiert. Es wird mit dem Mindestsparbeitrag angespart. Die Erbschaft, der Lottogewinn und andere Zusatzeinzahlungen werden gern vom Vertreter erwähnt. Doch er kennt die Wahrheit. In den sel-

tensten Fällen können Menschen, die eine Finanzierung bedienen müssen, für die sie eigentlich ein zu geringes Einkommen haben noch zusätzliches Kapital aufbauen und in den Bausparvertrag einzahlen. Die Erbschaft kommt auch selten und über den Lottogewinn wollen wir gar nicht reden.

Zahlreiche Zeitbomben ticken in bestehenden Finanzierungen

■ Im schlimmsten Fall fliegt die Finanzierung den Kunden um die Ohren. Im anderen Fall wird versucht, zu kitten, wo man kitten kann, damit die Familie in ihrem Haus bleiben kann. Dass dies unter dem Strich mit günstigen Finanzierungen nichts zu tun haben kann, geht den Betroffenen spätestens zu diesem Zeitpunkt auf. Aber was sollen sie tun, sie haben keine Wahl.

Diese Finanzierung der Bausparkasse ist in Deutschland leider nicht die Ausnahme, sondern die Regel. Die Folge: In Deutschlands Finanzierungsordnern ticken massenweise Zeitbomben.

Zurück zum Bau-SPAR-vertrag

■ Der Bausparvertrag ist für's Ansparen von Eigenkapital gedacht, so die gängige Gegenargumentation. Wenn das wahr wäre, wieso wirbt die Bausparkasse immer nur mit ihren geringen Darlehenszinsen? Es ist doch offensichtlich, dass man hier auf der Jagd nach der Naivität der Leute ist. Ansparen mit einem Bausparvertrag bedeutet, Sparzinsen unter dem Sparbuchniveau zu bekommen. Man zahlt Ge-

VORSICHT WOHNRIESTER-FALLE!

Viele Finanzdienstleister haben reagiert und buhlen mit ihren mehr oder weniger unsinnigen Produkten um die Gunst der Sparer. Das war zu erwarten, ist es doch in Deutschland Tradition, unrentable Produkte durch staatliche Prämien zu tunen. Dadurch werden die Produkte zwar nicht besser aber dafür teurer und sie lassen sich im Kielwasser der Förderungsargumentation besser verkaufen.

Die Rendite während der Ansparphase eines Bausparvertrages nach Kosten geht gegen null und dadurch erfolgt durch Steuer und Inflation eher eine Verringerung des Ansparvermögens. Das allein sollte als Warnung genügen und ist wahrscheinlich der Hauptgrund, warum man in der Werbung nur mit günstigen Darlehenszinsen und den Prämien wirbt. Doch an den unerfreulichen Fakten ändern auch Prämien nichts. Ein Haufen Kuhmist bleibt nun mal ein Haufen Kuhmist, auch wenn er in goldenes Geschenkpapier eingewickelt wird.

Es ist sogar dringend davon abzuraten, Bausparverträge abzuschließen, nur um die Wohnriester-Förderung zu erhalten. Die Förderung ist an wohnwirtschaftliche Zwecke gebunden und das bringt das Erfordernis mit sich, den Bausparvertrag bei Realisierung des Wohnwunsches in die Finanzierung mit einzubinden. Dadurch würde die Finanzierung unnötig verteuert werden.

bühren und davon nicht gerade wenig und wird zum Abonnenten des Bauspar-Magazins, das man nicht haben will, aber bezahlen muss. Soll das ein attraktiver Sparvertrag sein?

■ Bausparen kann doppelt gefördert werden. Es gibt die Wohnungsbauprämie und die Arbeitnehmersparzulage, die man beim Bausparen bekommen kann. In der jüngsten Zeit gibt es nun auch Wohn-Riester. Diese dreifache Förderung wird natürlich rege in der Werbung genutzt.

■ Das Zulage-Paradoxon: Die Zulage bekommt, wer nicht bauen kann: Wer aber bauen kann, bekommt die Zulage nicht

■ Die Arbeitnehmersparzulage bekommt man durch Vermögenswirksame Leistungen und die Wohnungsbauprämie, die übrigens ebenfalls an wohnwirtschaftliche Zwecke wie die Wohnriester-Förderung gebunden ist, wenn man selbst auf den Bausparvertrag

spart. Die Hauptargumente beim Verkauf von Bausparverträgen, die doppelte Förderung zu erhalten und später mit dem Vertrag ein Haus bauen zu können, ist ein krasser Widerspruch. Wer ein Haus finanziert, weiß, dass das ohne hohe Kreditraten kaum machbar ist. Hohe Kreditraten kann sich nur jemand leisten, der besser verdient als ein Geringverdiener. Wer aber mehr verdient als ein Geringverdiener, verdient zu viel um die Arbeitnehmersparzulage und die Wohnungsbauprämie zu bekommen. Somit haben wir es hier mit einer klassischen Form von Dummenfang zu tun.

Fazit

■ Zusammengefasst haben wir es hier mit einem Produkt zu tun, das seinem Namen nicht gerecht wird. Es ist teuer und unzweckmäßig. Die Werbung ist einseitig und zielt bewusst auf Informationen ab, die sich später als unhaltbar erweisen. Finanzierungen über Bausparkassen sind teuer und viele beste-

hende Finanzierungen funktionieren nicht. Über die Risiken der Verwendung eines Bausparvertrages wird beim Verkauf nicht gesprochen.

■ Deshalb setzt DER FREIE BERATER den Bausparvertrag auf die Liste der Produkte aus dem roten Kapitalmarkt.

■ Kann man etwas gegen diese Art Dummenfang tun? Man kann! Aufklärung ist gefragt. Nur wer Bescheid weiß, kann nicht übervorteilt werden. Fragen Sie am besten einen freien Berater oder wenden Sie sich an uns. Wir helfen Ihnen durch die Vorführung unserer Aufklärungs-DVD „Aufklärung über die Massenmanipulation durch Anbieter und Medien“.

