

# IB INVESTITION BAUDENKMAL

## Die 12 Todsünden beim Kauf einer denkmalgeschützten Immobilie



Bildquelle: EURA Grundbesitz und Bauträger GmbH

[www.investition-baudenkmal.de](http://www.investition-baudenkmal.de)

## Vorwort

Sehr geehrte Damen und Herren,

wie nur wenige andere Formen der privaten Altersvorsorge sind Denkmalimmobilien in den vergangenen Jahren immer wieder in Verruf geraten. Von Schrottimmobilien ist da die Rede und von unschuldigen Anlegern, die um ihre gesamten Ersparnisse gebracht wurden, und nicht selten findet sich auch der eine oder andere unbedarfte Käufer am Rande einer Privatsolvenz wieder, nachdem er in ein Denkmalobjekt investiert hatte. Selbst vordergründig seriöse Vermittler landen vor den Landgerichten des Landes und werden nach mehrjährigen Prozessen mit hohen Haftstrafen belangt, weil sie ahnungslose private Anleger um ihre Ersparnisse gebracht haben. Und schließlich warnen auch die etablierten Verbraucherschutzinstitutionen regelmäßig vor dubiosen Vermittlern und insolventen Bauträgern, die privaten Anlegern das Geld aus der Tasche ziehen, um sich damit einen luxuriösen Lebensstil zu finanzieren, bis schließlich die Staatsanwaltschaft an der Haustür der prunkvollen Villa läutet.

Angesichts solcher Umstände ist es nur allzu verständlich, dass wenig erfahrene private Anleger von einer Kapitalanlage Abstand nehmen wollen, ungeachtet dessen, ob es sich dabei um eine Bestandsimmobilie oder um ein Denkmalobjekt handelt. Und tatsächlich kann man als Anleger eine Reihe von gravierenden Fehlern beim Kauf einer Kapitalanlage machen, die für Bestandsobjekte ebenso gut gelten wie für Denkmalimmobilien. Dennoch ist eine Kapitalanlage eine der solidesten Formen der Altersvorsorge überhaupt, denn als Sachwert ist sie immer noch eher vor der schleichenden Inflation geschützt als eine Anlage in Geldwerte, wie es Versicherungen oder Tages- und Festgelder nun einmal sind.

Doch in jedem Fall gilt es, die wichtigsten Fehler zu kennen, die Sie beim Kauf einer denkmalgeschützten Immobilie leicht machen können. Gehen Sie diesen 12 Todsünden aus dem Weg, haben Sie dagegen gute Chancen, auch langfristig viel Freude an Ihrer Kapitalanlage zu haben. Ihre Denkmalimmobilie wird dann zum soliden und renditestarken Baustein in Ihrer privaten Altersvorsorge, denn spätestens mit dem Beginn des Ruhestands haben Sie die Chance, Ihre Wohnung selbst mietfrei zu bewohnen. Alternativ können Sie sie gewinnbringend verkaufen oder eine zusätzliche Einnahme pro Monate daraus erzielen. In jedem Fall bietet sie Ihnen im Alter die so wichtige zusätzliche Einnahme als Ergänzung Ihrer gesetzlichen Rente. Auf diesen Seiten erfahren Sie, wie Sie die wichtigsten Fehler beim Kauf einer Denkmalimmobilie von Anfang an vermeiden.

**In der Hoffnung Ihnen mit diesen Informationen weiter geholfen zu haben, verbleibe ich mit besten Grüßen.**



**Kai Albert**  
Geschäftsführer HFM GmbH & Co. KG



Fax: 040 - 53 29 91 00  
[www.investition-baudenkmal.de](http://www.investition-baudenkmal.de)  
[info@investition-baudenkmal.de](mailto:info@investition-baudenkmal.de)

## Inhaltsverzeichnis

<b>1. Vertrauen ist gut,...</b>	<b>Seite: 1</b>
<b>2. Der Berater hat keine Qualifikation</b>	<b>Seite: 2</b>
<b>3. Von unterschätzten Referenzen</b>	<b>Seite: 3</b>
<b>4. Der überstürzte Vertragsabschluss</b>	<b>Seite: 4</b>
<b>5. Die Unterschrift von ungeprüften Verträgen</b>	<b>Seite: 5</b>
<b>6. Mitternachtsnotare schlafen nie</b>	<b>Seite: 6</b>
<b>7. Eine Vollfinanzierung birgt Nachteile</b>	<b>Seite: 7</b>
<b>8. Was der Bankenvergleich offenbart</b>	<b>Seite: 8</b>
<b>9. Die Bank macht Druck,...</b>	<b>Seite: 9</b>
<b>10. Die Bank fordert eine Umschuldung</b>	<b>Seite: 10</b>
<b>11. Auch Immobilien können zum TÜV</b>	<b>Seite: 11</b>
<b>12. Was der Vor-Ort-Termin enthüllt</b>	<b>Seite: 12</b>

## 1. Vertrauen ist gut,...

... doch Kontrolle ist besser! Wer sich zum ersten Mal mit dem Gedanken an den Kauf einer Kapitalanlage trägt, sieht sich einer Fülle von Fragen gegenüber. Welcher Bauträger ist seriös und solvent genug, ein Bauvorhaben auch langfristig zuverlässig umzusetzen? In welcher Stadt soll die Immobilie liegen? Welche Rolle spielt ein Vermittler bei der gesamten Vertragsverhandlung? Wie findet man eine gute Bank mit günstigen Zinsen? Woran erkennt man überhaupt ein hochwertiges Objekt, denn gerade Denkmalimmobilien werden meist erst nach dem eigentlichen Kauf vollständig restauriert?

Noch bevor Sie sich auf ein erstes Gespräch mit einem Berater, mit einem Vermittler oder mit dem Bauträger einlassen, informieren Sie sich eingehend im Internet über Ihre potenziellen Vertragspartner. Viele unbedarfte Käufer machen den großen Fehler, dem Berater oder Vermittler blind zu vertrauen. Bedenken Sie aber, dass Sie diesen Menschen in der Regel kaum kennen, meist werden Sie über eine Empfehlung oder sogar über eine Kaltakquise an diesen Berater geraten. Ob er seriös ist oder ob er über ausreichende und einschlägige Erfahrungen in der Branche verfügt, können Sie nicht beurteilen. Deshalb versuchen Sie frühzeitig, jegliche Informationen in die Hände zu bekommen, die für Sie zugänglich sind. Meist hilft dabei eine sorgfältige Suche im Internet. Online-Foren berichten über Vermittlerfirmen und Bauträger, unabhängige Verbraucherschutzorganisationen beleuchten seriöse wie unseriöse Beraterfirmen und Bauträger in Dokumentationssendungen oder ebenfalls online, und es gibt sogar explizite Internet-Foren, die betrogenen Anlegern zugänglich sind und diese auf ihrem juristischen Weg unterstützen.

Vielleicht erfahren Sie Hinweise, ob gegen Ihren potenziellen Vertragspartner bereits Strafverfahren eingeleitet wurden, vielleicht hören Sie von Eidesstattlichen Versicherungen, von Insolvenzen und Insolvenzverschleppungen, von strafbaren Handlungen, von bandenmäßigem Betrug, von Gerichtsprozessen und von hohen Haftstrafen. Insbesondere unseriöse Berater werden im Internet häufig weitergereicht, ihre Namen sind in den einschlägigen Foren bekannt. Höchste Aufmerksamkeit ist angesagt, wenn sich in den Foren ein regelrechter Streit zwischen Pro und Contra rund um einen Vermittler oder um ein Unternehmen abzeichnet. Diese Kommunikation ist dann häufig gesteuert und wird meist von dem so heftig kritisierten Beraterunternehmen beeinflusst. Auch ein Blick auf potenzielle Kreditinstitute ist hilfreich, denn einige Banken haben sich einen wenig ruhmreichen Namen bei der Finanzierung von sogenannten Schrottimmobilien gemacht und werden immer wieder im Zusammenhang mit resultierenden Privatinsolvenzen der unglücklichen Käufer genannt.

Eine solide und sorgfältige Recherche wird Ihnen helfen, sich ein umfassendes Bild von Ihren potenziellen Vertragspartnern zu machen, wobei Sie insbesondere Ihren Vermittler und den Bauträger beleuchten. Ihr größter Fehler wird an dieser Stelle sein, auf bestehende Vorerfahrungen anderer Kunden zu verzichten. Nutzen Sie dagegen das Internet als Informationsforum, haben Sie gute Chancen, schon frühzeitig zu identifizieren, ob Sie an einen windigen Vertreter der Branche geraten sind oder ob Sie das Glück haben, einen seriösen Vermittler und einen solventen Bauträger als Vertragspartner vorzufinden. Ist das der Fall, dürfen Sie den anstehenden Beratungsgesprächen erst einmal gelassen entgegensehen. Haben Sie es dagegen mit einem der schwarzen Schafe der Branche zu tun, brechen Sie den Kontakt bitte ab und wenden sich an einen Berater mit positiven Referenzen. Damit ist ein gutes Stück Arbeit auf dem Weg zur Immobilie mit langfristiger Zufriedenheitsgarantie erledigt.

## 2. Der Berater hat keine Qualifikation

Bis vor wenigen Jahren war die Tätigkeit des Finanzberaters oder des Anlagevermittlers in Deutschland kaum geschützt. Für einige wenige ausgesuchte Vermittlertätigkeiten musste man eine kostspielige Gewerbeerlaubnis einholen, doch eine einschlägige Sachkunde und eine entsprechende Ausbildung waren nicht vorzuweisen, wenn man Kapitalanlagen vermitteln wollte. An dieser Stelle unterschied sich die deutsche Finanz- und Bankenlandschaft deutlich von den europäischen Nachbarn, denn während in Deutschland auch völlig fachfremde Vermittler Kapitalanlagen verkaufen durften, haben unsere europäischen Nachbarn schon sehr frühzeitig auf eine fachgerechte Ausbildung abgestellt, die es nachzuweisen galt, bevor die Tätigkeit eines Finanzberaters aufgenommen wurde. Während die Berater in finanziellen Angelegenheiten in anderen Ländern Europas vor diesem Hintergrund einen sehr guten Ruf genossen, war es in Deutschland eher schlecht bestellt um die Reputation einer ganzen Branche. Vielmehr galt jahrelang, dass man heute noch handwerklich tätig sein durfte, um morgen im schicken Anzug und im großen Auto Kunden in Sachen Finanzen zu beraten.

Verzichten Sie deshalb niemals darauf, Ihren Berater hinsichtlich seiner Qualifikationen zu befragen. Die Gewerbeerlaubnis allein ist nicht ausreichend, vielmehr geht es um Fragen zu seiner Ausbildung und zur Dauer seiner Tätigkeit in der Branche. Vielleicht hat er eine IHKAusbildung für Finanzberatung oder eine Ausbildung zum Bankkaufmann vorzuweisen, vielleicht hat er eine Ausbildung zum nicht geschützten Finanzkaufmann abgeschlossen, vielleicht hat er eine langjährige praktische Erfahrung vorzuweisen. In jedem Fall befragen Sie ihn bitte, wie es um seine fachliche Qualifikation bestellt ist. Jeder seriöse Vermittler wird Ihnen diese Informationen ohne Probleme geben. Auch ist es wichtig zu wissen, in welchen IHK-Registern Ihr Vermittler eingetragen ist. Von besonderer Bedeutung ist in diesem Zusammenhang auch die Vermögensschadenshaftpflicht, die jeder Vermittler abgeschlossen haben muss. Bitten Sie ihn im Zweifel um eine Vorlage der Versicherungspolice, damit Sie sicher wissen, dass eine adäquate Versicherung abgeschlossen wurde. Sie hat Ihnen im Notfall nämlich einen Vermögensschaden zu ersetzen, sollten Sie irgendwann gegen Ihren Vermittler klagen müssen und Forderungen auf Schadenersatz geltend machen müssen. Das kann auch bei einer vordergründig einwandfreien Immobilie leicht passieren, deshalb ist es gut zu wissen, wie es im Fall des Falles um die Haftungsmasse bestellt ist. Und schließlich hilft eine Frage nach bestehenden Referenzen dabei, den Berater etwas genauer einzuschätzen. Wie viele Objekte hat er bereits vermittelt, wie viele Kunden hat er beraten? Sind Sie vielleicht selbst eine Empfehlung, die ein zufriedener Bekannter oder ein Arbeitskollege ausgesprochen hat? Dann fragen Sie doch einfach nach, wie umfänglich die Beratung war und welchen Eindruck der Vermittler hinterlassen hat. So kommen Sie einer soliden Einschätzung Ihres Beraters Stück für Stück etwas näher und sollten sich einen belastbaren Eindruck hinsichtlich seiner Fachkompetenz und seiner Seriosität verschaffen können.

### 3. Von unterschätzten Referenzen

Eine Quelle wichtiger Informationen sind Kunden, die bereits mit Ihrem Vermittler oder mit Ihrem Bauträger zusammengearbeitet haben. Die Bedeutung solcher Referenzen ist in keinem Fall zu unterschätzen, vielmehr werden sie Ihnen wichtige Details rund um die Beratung und um den gesamten weiteren Ablauf geben können. Falsche Scheu ist hier eindeutig nicht angesagt, denn schließlich ist es Ihr Geld, das Sie bei einer Kapitalanlage investieren. Fragen Sie deshalb Ihren Vermittler nach anderen Kunden, die Sie als Referenz heranziehen dürfen. Wurden Sie selbst von einem begeisterten Kunden empfohlen, fragen Sie regelmäßig bei Ihrem Tippgeber nach, wie der Ablauf bei ihm war und wie zufrieden er mit der bisherigen Beratung ist. Wichtig zu wissen ist auch, wie es nach dem Vertragsablauf weitergeht. Referenzen sind ein nicht zu unterschätzender Fundus an Informationen, der Ihnen sehr weiterhelfen kann bei der Suche nach einem seriösen Berater oder bei Ihrem Versuch, Ihren Vermittler vernünftig einzuschätzen.

Gerne können Sie Ihren Vermittler ganz konkret fragen, wie viele Denkmalimmobilien er bereits vermittelt hat und wie es aktuell um bereits verkaufte Objekte steht. Daraus können Sie entnehmen, wie sich die Nachfrage nach Ihrem Denkmalobjekt gestaltet, und ein eher schleppender Bedarf sollte Ihnen immer zu denken geben. Deshalb ist diese Quelle an Informationen niemals zu unterschätzen, vielmehr verschaffen Sie sich so einen guten Überblick, wie begehrt Ihr Denkmalobjekt gerade ist. Vielleicht haben Sie es auch mit einem Ladenhüter zu tun, dann sind solche Details von elementarer Bedeutung für Ihre weitere Kaufentscheidung.

Deshalb dürfen Sie Referenzen niemals außer Betracht lassen, wenn Sie sich für eine Kapitalanlage in einem Denkmalobjekt entscheiden. Sie werden damit noch vor dem Vertragsabschluss auf Informationen stoßen, die Ihren gesamten Entscheidungsprozess beeinflussen können. Sollten Sie auf diese Quelle an Wissen verzichten, kann es gut sein, dass Sie sich zu einem späteren Zeitpunkt furchtbar über Ihre mangelnde Sorgfalt ärgern. Denn vielleicht hätten Sie negative Erfahrungen bei der Befragung von Referenzen rechtzeitig identifizieren können, schließlich besteht kein Grund, die Fehler anderer Käufer bei der gravierenden Kaufentscheidung einer Denkmalimmobilie zu wiederholen. Versuchen Sie deshalb immer, möglichst viele Referenzen für Ihr bevorzugtes Objekt zu identifizieren, damit Ihnen ein breites Spektrum an Informationen rund um den Vermittler, den Bauträger und die Immobilie zur Verfügung steht. Solche Datenquellen zu ignorieren, gehört zu den größten Fehlern, die Sie bei Ihrem Kauf der Kapitalanlage in Denkmalimmobilien machen können.

## 4. Der überstürzte Vertragsabschluss

Wer einen aufmerksamen Blick in die aktuellen Fälle von Kapitalanlagebetrug wirft und wer die anstehenden Gerichtsprozesse regelmäßig verfolgt, trifft auf ein sehr interessantes Phänomen, vor dem Sie sich unbedingt schützen müssen. Baut Ihr Vermittler oder ein Bankberater während der Beratung oder während des Verkaufs in irgendeiner Hinsicht zeitlichen Druck auf, lassen Sie die Finger von dieser Kapitalanlage! Sobald jemand auf die Beschleunigung der Beratung drängt, sobald Fristen zur Vertragsunterschrift gesetzt werden oder bestimmte Angebote mit hervorragenden Konditionen in Kürze ablaufen, weisen Sie Ihrem Berater bitte freundlich den Weg zur Tür und suchen sich einen seriösen Vertreter der Branche. Jeglicher Zeitdruck ist völlig unnötig und wird Sie allenfalls dazu bringen, bestehende Verträge nicht sorgfältig zu prüfen. Während der gesamten Beratung bis zur letzten Vertragsunterschrift ist es deshalb sehr wichtig, dass Sie keine überstürzten Unterschriften leisten und keinen Vertrag unter Zeitdruck abschließen.

Bei einem unseriösen Vertreter der Branche begegnet Ihnen schon einmal die Aussage, dass bestimmte Angebote nur noch wenige Stunden lang gelten. Einzelne Konditionen können sich danach angeblich gravierend verschlechtern, eine bestimmte Immobilie ist vielleicht auch sehr gefragt und ist jetzt gerade im Augenblick noch für Sie frei. Natürlich handelt es sich dabei um ein echtes Schnäppchen, das nur für gute Kunden wie Sie reserviert wurde. Selbstverständlich hört jeder Kunde solche Floskeln gerne, man fühlt sich geschmeichelt und möchte den Vertrag sofort unterschreiben. Wissen müssen Sie allerdings, dass fündige Verkäufer genau für diese Art des Verkaufsgesprächs geschult werden. Anstelle der Lieferung wichtiger Fakten werden Käufer umgarnt, man überredet sie zum schnellen Vertragsabschluss, und innerhalb kürzester Zeit haben Sie als unbescholtener Kunde eine denkmalgeschützte Immobilie erworben, die Sie im Lauf der Zeit vor die eine oder andere böse Überraschung stellen könnte. Lassen Sie sich deshalb niemals von solchen wohlmeinenden Phrasen einwickeln, sondern machen Sie sich bitte immer selbst ein Bild von Ihrer potenziellen Immobilie und von allen Verträgen.

Doch nicht nur die schnelle Entscheidung für eine Immobilie soll bei windigen Vertretern der Branche unter Zeitdruck geschehen. Häufig sieht man sich als unschuldiger Kunde damit konfrontiert, den gesamten Verhandlungsablauf unter einem immensen zeitlichen Druck zu absolvieren. Auf das erste Beratungsgespräch folgt nur wenige Tage danach der zweite oder sogar der dritte Ansatz, innerhalb von einer Woche steht dann die Beurkundung bei einem Notar an, und auch der Termin bei der Bank folgt auf dem Fuße. Ist ein Berater daran interessiert, einen Verkauf so kurzfristig abzuwickeln, dürfen Sie fast davon ausgehen, dass er gute Gründe für den schnellen Abschluss hat. Vielleicht benötigt er seine Provision kurzfristig, um ausstehende Schulden zu bezahlen, vielleicht verlangt das Finanzamt die regelmäßige Steuerzahlung, vielleicht ist die Rate für die Luxuslimousine fällig. Immer aber ist es äußerst auffallend, wenn Ihr Vermittler oder ein anderer Vertragspartner einen hohen zeitlichen Druck während der gesamten Beratung aufbaut, denn dann dürfen Sie fast sicher sein, dass mit dieser Immobilie irgendetwas nicht in Ordnung ist. Im Zweifel brechen Sie den Kontakt besser ab und entscheiden sich für einen anderen Vertreter der Zukunft.

## 5. Die Unterschrift von ungeprüften Verträgen

Wenn Sie ein neues Girokonto eröffnen oder ein Fernsehgerät erwerben, lesen Sie den Verkaufsvertrag genau durch und lassen sich die Einzelheiten erklären. Warum sollten Sie beim Kauf einer Kapitalanlage anders vorgehen? Schließlich handelt es sich hier vermutlich um die teuerste Erwerbung, die Sie im Lauf Ihres Lebens machen werden. Welchen Grund sollten Sie also haben, einen der Verträge nicht sorgfältig zu überprüfen? Und schließlich sind einige wichtige Verträge auf dem Weg zu Ihrer Denkmalimmobilie abzuschließen. Da wären mindestens der Kaufvertrag und der Darlehensvertrag zu nennen. Beide Verträge sind vor dem Vertragsabschluss sorgfältig zu prüfen, vielleicht ziehen Sie sogar Ihren Steuerberater oder Ihren Rechtsanwalt zur Prüfung hinzu, damit der Vertrag wirklich in sich stimmig ist und keine bösen Überraschungen birgt. Ungeprüfte Verträge zu unterschreiben, geht demnach eindeutig zu Ihren Lasten, und es wird schwer werden, aus einem einmal abgeschlossenen Vertrag wieder auszusteigen.

Allerdings müssen Sie Ihre Rechte und Pflichten in Sachen Vertragsabschluss kennen, sonst geraten Sie dank eines windigen Vertreters schnell in die unbeabsichtigte und unverschuldete Situation, doch noch einen ungeprüften Vertrag abzuschließen. Lassen Sie sich deshalb den Kaufvertrag rechtzeitig vor der Beurkundung bei dem Notar zuschicken. Als Käufer haben Sie das Recht, den Vertrag 14 Tage vor dem Notartermin zur Einsicht zu erhalten. Bestehen Sie darauf, dass diese Frist eingehalten wird und nutzen Sie die Zeit, alle Fragen zu identifizieren. Im besten Fall lassen Sie das Vertragswerk von einem Anwalt Ihres Vertrauens vorab überprüfen, vielleicht haben Sie auch die Chance, einen Notar Ihrer Wahl mit dem Vertragsabschluss zu beauftragen. Schlägt Ihnen ein Vermittler einen Notar vor, mit dem er üblicherweise zusammenarbeitet, ist höchste Vorsicht geboten. Viel zu häufig geschieht es, dass Vermittler und Notar miteinander kooperieren. Gerade dann müssen Sie sich den Vertragsentwurf unbedingt vorab zuschicken lassen, um alle Details zu prüfen und um alle relevanten Fragen zu identifizieren. Diese Fragen sollten Sie spätestens bei der Beurkundung Schritt für Schritt durchsprechen, im Zweifel sind handschriftliche Vermerke im Vertrag zulässig und möglich. Bitte unterschreiben Sie niemals einen Vertrag, dessen Klauseln Sie nicht vollständig verstanden haben. Ist die Tinte unter dem Vertragswerk erst einmal trocken, wird es sehr schwer werden, in dieser Angelegenheit in Ihrem Interesse vorzugehen, deshalb prüfen Sie bitte vorab, was immer Ihnen unklar und merkwürdig erscheint.

Und auch der Darlehensvertrag mit der finanzierenden Bank birgt einige Fallen. Sind Ihnen Angaben zu Kosten oder Gebühren nicht klar, oder sieht der Vertrag keine der gewünschten Sondertilgungen vor, überlegen Sie sich bitte gut, ob Sie Ihre Unterschrift leisten wollen. Auch hier wird es schwierig werden, sich nachträglich zu beschweren, deshalb müssen Sie den Vertrag noch vor der Unterschrift in allen Details verstehen und durchschauen. Falsche Scham bei Rückfragen ist völlig unnötig, vielmehr entscheiden Sie sich gerade für eine sehr teure Anschaffung, deshalb sind alle Fragen und Unklarheiten umfassend zu klären, bevor Sie eine Unterschrift leisten. Mangelnde Sorgfalt ist also niemals angesagt, wenn es um den finalen Vertragsabschluss geht, zumal diese leicht zu Ihren Lasten geht.



## 6. Mitternachtsnotare schlafen nie

Verfolgt man die aktuelle Berichterstattung in den Medien rund um das Thema Schrottimmobilien bei Bestandsobjekten und bei Denkmalbauten, taucht ein Begriff immer wieder auf, bei dem erfahrene Kapitalanleger das Weite suchen sollten: Mitternachtsnotare spielen eine entscheidende Rolle bei der Vermittlung von wenig werthaltigen Immobilien. Auch zu später Stunde oder am Wochenende erhält der überraschte Käufer dort noch einen Termin zur Beurkundung, und wer glaubt, diese ungewöhnliche Uhrzeit ist allenfalls dem Fleiß eines selbständigen Notars geschuldet, sieht sich bald getäuscht. In Windeseile wird der Vertrag verlesen und unterschrieben, von der 14-tägigen Vorlaufzeit des Versands an den Kunden ist keine Rede, und auch die Klärung von Fragen ist während der Beurkundung eher unerwünscht. Eine solche Szene ist der lebhafteste Beweis dafür, dass man längst an einen unseriösen Vermittler mit seinem ebenso unseriösen Komplizen in Form des Notars geraten ist.

Wer nun aber glaubt, dass solche Fälle allenfalls anderen Menschen passieren, sieht sich angesichts des immensen Schadens, den Beurkundungen von Mitternachtsnotaren bei Käufern und Banken hinterlassen, schnell getäuscht. Tatsächlich gibt es Mitternachtsnotare überall in ganz Deutschland, und sie verdienen üblicherweise an dem Geschäft mit wenig werthaltigen Immobilien ausgesprochen gut. Wer sich also als Kunde mit einem solchen fleißigen Helfer konfrontiert sieht, sucht im besten Fall das Weite und entscheidet sich für eine andere Immobilie. Hat man nämlich erst einmal mit einem solchen Mitternachtsnotar zu tun, besteht die große Gefahr, dass auch alternative Objekte, die Ihnen der Vermittler empfiehlt, wiederum über diesen Notar abgewickelt werden. Offenbar sind Sie dann in einen Kreis von unseriösen Beratern und Notaren geraten, deren Immobilien ebenso wenig werthaltig sind wie ihre Geschäftspraktiken. Deshalb nehmen Sie im besten Fall Abstand von Berater, Immobilie und Notar und entscheiden sich für einen anderen Vertreter, der sich durch mehr Seriosität auszeichnet.

Hilfreich kann an dieser Stelle auch die Beauftragung eines anderen Notars sein. Der Käufer hat das Recht, den Notar selbst festzulegen. Natürlich wird der Vermittler schnell argumentieren, dass alle Objekte über diesen einen Notar beurkundet wurden und dass dieser Vertreter der Zunft bestens mit dem vermittelten Objekt vertraut ist. Haben Sie als Käufer aber das unbestimmte Gefühl, dass hier irgendetwas nicht mit rechten Dingen zugeht, bestehen Sie bitte darauf, Ihren eigenen Notar auszuwählen. Er wird einen Termin zu einer der üblichen Geschäftszeiten vereinbaren, und er wird vor allem alle offenen Fragen im Detail beleuchten, bis Sie alles verstanden haben. Als Käufer haben Sie damit das sichere Gefühl, dass sich wohl doch noch alles zum Guten richtet mit Ihrer Traumwohnung, denn mit einem Vertrag des Notars Ihres Vertrauens sollten Sie mögliche Schwachstellen im Vertrag Ihres Vermittlers gut aufdecken können. Ist Ihr Vermittler mit der Einschaltung Ihres Notars nicht einverstanden, gilt wiederum die Empfehlung, keine weiteren Gespräche in Richtung Erwerb der Immobilie zu tätigen. Sie laufen dann allenfalls Gefahr, in windige Geschäfte verwickelt zu werden, die Ihnen wenig Freude an der vordergründig so schönen Immobilie bereiten werden.

## 7. Eine Vollfinanzierung birgt Nachteile

Als potenzieller Käufer einer Kapitalanlage besitzen Sie vielleicht schon eine Immobilie zur Eigennutzung, und Ihre Rücklagen sind in Ihre Traumwohnung bereits eingeflossen. Vielleicht haben Sie andere Gründe dafür, kaum Eigenmittel in die Finanzierung Ihrer Denkmalimmobilie einbringen zu wollen. In der Regel ist eine Vollfinanzierung auch kein Problem, denn gerade bei Kapitalanlagen sind viele Banken darauf eingerichtet, den gesamten Kaufpreis zu finanzieren. Im Gegenzug müssen Sie einen etwas höheren Zins akzeptieren, denn je weniger Eigenkapital Sie einbringen, desto höher ist am Ende die Beleihung Ihres Denkmalobjekts. Mit der Höhe der Beleihung steigt gleichzeitig der Zins, den Sie für Ihr Darlehen zu zahlen haben. Ob ein höherer Zins die Vorteile einer Vollfinanzierung aufwiegt, müssen Sie letztlich selbst entscheiden.

Findige Vermittler gehen in Sachen Vollfinanzierung aber noch deutlich weiter. Zum einen ist eine der häufigsten Argumentationen ganz sicher, dass Sie keinerlei Eigenkapital für die Finanzierung Ihrer Kapitalanlage einbringen müssen. Das will der unerfahrene Käufer natürlich hören, denn schließlich will er meist gar keine Eigenmittel einbringen. Die Vollfinanzierung als Vorschlag des Beraters ist also genau das, was der unerfahrene Kunde hören möchte. Im schlimmsten Fall wird er sogar die Kaufnebenkosten finanzieren, was bei einer Kapitalanlage auch keine Seltenheit ist. Mit einer Beleihung von über 100 Prozent wird die Finanzierung dann sehr teuer, davon profitiert vor allem die Bank, nicht aber der Käufer.

Als Erwerber der Immobilie muss man bei einer Vollfinanzierung vielmehr wissen, dass diese eine sehr lange Laufzeit haben wird. Wer also davon träumt, sein Objekt möglichst schnell zu entschulden, sollte einen gewissen Anteil an Eigenkapital einbringen. Dies gilt insbesondere bei Denkmalimmobilien, die lediglich über 12 Jahre mit einer hohen steuerlichen Abschreibung bedacht werden. Nach Ablauf dieser Frist entfällt die Steuererleichterung, dann hat der Erwerber die monatliche Darlehensrate ausschließlich aus der Mieteinnahme zu zahlen. Bei einer Vollfinanzierung sind Zins und Restschuld dann aber immer noch sehr hoch, damit wird auch die Darlehensrate pro Monat eine entsprechende Größenordnung ausmachen.

Vor diesem Hintergrund muss sich jeder Käufer gut überlegen, ob eine Vollfinanzierung oder gar eine Finanzierung der Kaufnebenkosten bei einer Kapitalanlage wirklich sinnvoll ist. Schließlich bleibt die Überlegung, dass die Immobilie in absehbarer Zeit entschuldet sein soll, wenn man im Alter davon profitieren will. Insbesondere ältere Käufer sollten also gut abwägen, ob eine Finanzierung mit hoher Beleihung in Frage kommt. Drängt ein Vermittler allerdings darauf, eine Vollfinanzierung abzuschließen, sollten Sie ihn nach dem Grund fragen. Vielleicht erhält er eine Provision für die Vermittlung der Finanzierung, vielleicht ist ihm an einem schnellen Vertragsabschluss gelegen, aber immer müssen Sie aufmerksam werden, wenn der Berater Ihres Vertrauens auf eine Vollfinanzierung drängt. Dann heißt es vielleicht einmal mehr, von diesem Vermittler Abstand zu nehmen.

Aus Sicht der Banken muss man außerdem wissen, dass eine Vollfinanzierung durchaus möglich ist. Schließlich setzt jedes Kreditinstitut dafür einen entsprechend hohen Zins an, der wiederum die Gewinne in die Höhe treibt. Eine Vollfinanzierung kann somit sehr wohl im Interesse des Vermittlers und der Bank sein, nicht aber unbedingt im Interesse des Käufers.

## 8. Was der Bankenvergleich offenbart

Auf dem Weg zu Ihrer Denkmalimmobilie sehen Sie sich auch der Verhandlung mit der Bank ausgesetzt. An dieser Stelle gibt es einige Fehler, die Sie als unbedarfter Käufer machen können. Einer der wichtigsten Anfängerfehler dürfte sein, das Angebot der ersten Bank zu akzeptieren. Findige Vermittler schüren hier die Angst, dass die Bonität des Käufers offenbar gerade ausreichen könnte, um eine Finanzierung zu erhalten. Das bringt erst einmal Unruhe ins Spiel, denn schließlich möchte der Käufer die Immobilie seiner Wünsche nun auch unbedingt erwerben, ein Problem mit seiner Bonität möchte er gar nicht erst identifizieren. So passiert es schnell, dass man das Angebot der ersten Bank akzeptiert und auf einen Zins- und Konditionenvergleich vollständig verzichtet.

Das aber ist ein echter Kardinalsfehler, denn wie bei der selbstgenutzten Immobilie ist es auch bei einer Kapitalanlage von elementarer Bedeutung, die Konditionen zu vergleichen. Hier geht es um den Zins und um alle weiteren Konditionen wie die Gewährung zusätzlicher Sondertilgungen oder die Ablösung eines bestehenden Ratenkredits. Der Verzicht auf einen Bankenvergleich ist letztlich in keinem Fall akzeptabel, vielmehr sollten Sie sich als Kunde immer Angebote von mehreren Banken vorlegen lassen, die Sie konkret miteinander vergleichen. Dies gilt umso mehr, wenn sich Ihr Vermittler um den Abschluss der Finanzierung kümmert. Er wird dann bei seiner angestammten Hausbank bleiben, doch für Sie bedeutet das, den vereinbarten Zins ohne weitere Verhandlung akzeptieren zu müssen. Was aber entgeht Ihnen, wenn Sie den Fehler begehen, auf den Vergleich zu verzichten?

Zum einen akzeptieren Sie vielleicht einen überhöhten Zins, den Sie bei einer anderen Bank noch etwas drücken können. Zum anderen geben Sie sich mit einer Zinsbindung zufrieden, die Ihren Interessen kaum entspricht. Und schließlich verzichten Sie vielleicht auf die Möglichkeit, Ihren Kredit mit Sondertilgungen schnell wieder zurückzuführen. Solche Details im Vertrag sind für Sie als Käufer sehr wichtig, eine Bank wird Ihnen solche Konditionen aber nur auf Anfrage gewähren. Schließlich verkürzt die Sondertilgung die Restlaufzeit und damit die Dauer der Zinszahlung, und auch von einem teuren Zins profitiert die Bank. Der Bankenvergleich wird Ihnen also schonungslos offenbaren, an welcher Stelle Sie eine schlechte Entscheidung mit der Akzeptanz des ersten Angebots treffen.

Gleichzeitig gibt Ihnen der Vergleich der Banken eine gute Möglichkeit, die Konditionen bei Ihrem bevorzugten Kreditinstitut noch einmal zu konkretisieren. Schließlich möchte jede Bank neue Kunden gewinnen. Gehen Sie also mit einem Konkurrenzangebot zu Ihrem bevorzugten Kreditinstitut, haben Sie gute Chancen, das eine oder andere Detail noch zu Ihren Gunsten zu verändern.

Der Angebotsvergleich erweist sich also als äußerst hilfreich auf dem Weg zu Ihren ganz persönlichen besten Konditionen. Sollte ein Vermittler oder gar eine Bank zu dem vordergründigen Argument Ihrer schwachen Bonität greifen, suchen Sie sich bitte wiederum einen anderen Berater der Zukunft. Solange Sie ein regelmäßiges gehobenes Einkommen nachweisen können, sind Sie als Selbständiger und als Arbeitnehmer ein potenzieller Kandidat für eine Denkmalimmobilie. Ihre Bonität zu beurteilen ist dagegen einzig und allein die Sache Ihrer finanzierenden Bank, nicht aber des Vermittlers.

## 9. Die Bank macht Druck,...

... und Sie geben nach! Auf dem Weg zu Ihrer perfekten Finanzierung begegnet Ihnen vielleicht eine Bank, die Sie in verschiedenster Hinsicht unter Druck setzen will. Hier gilt es, sich deutlich zu distanzieren, im besten Fall suchen Sie sich eine andere Bank. Völlig falsch wäre es, überzogene Konditionen eines Kreditgebers zu akzeptieren, damit dieser ein Darlehen gewährt. Hier spielen viele Banken mit der Angst des Immobilienkäufers, keine Finanzierung mehr zu finden. Angesichts des breiten Angebots an Banken ist diese Befürchtung aber recht unrealistisch. Wer ein geregelteres Einkommen hat und eine Schufa ohne negative Eintragungen nachweisen kann, hat in der Regel die besten Chancen, eine Finanzierung zu vernünftigen Konditionen zu finden, selbst wenn es sich um den Kauf einer Kapitalanlage handelt. Deshalb lassen Sie sich bitte keinesfalls unter Druck setzen, wenn eine Bank mit bestimmten Konditionen aufwartet, die Sie ihrer Ansicht nach zwingend akzeptieren müssen.

So wird eine Bank gerne verlangen, dass bestehende Ratenkredite umgeschuldet werden. Damit soll sich der finanzielle Spielraum erhöhen, da Sie mehrere Kredite zu einer Verpflichtung zusammenführen und folglich eine geringere monatliche Belastung nachweisen. Damit erhöhen Sie Ihre Bonität und somit auch die Wahrscheinlichkeit, dass das Darlehen genehmigt wird. Allerdings müssen Sie unbedingt die Konditionen der neuen Finanzierung prüfen, um hier nicht am Ende durch kleine, aber wichtige Details im Vertrag benachteiligt zu werden.

Ebenso wichtig ist der Abschluss einer Risiko-Lebensversicherung als Absicherung des Darlehens. Ein Darlehen wird meist mit Hilfe einer Risiko-Lebensversicherung mit fallender Darlehenssumme abgesichert, dieses Vorgehen ist auch beim Kauf einer Immobilie zur Eigennutzung üblich. Eine Bank ist berechtigt, ein Darlehen für eine Denkmalimmobilie nur dann zu vergeben, wenn zur Absicherung eine Risiko-Lebensversicherung nachgewiesen wird. Allerdings darf sie den Abschluss des Vertrags nicht davon abhängig machen, dass diese Versicherung ausschließlich bei dem von ihr bevorzugten Anbieter abgeschlossen wird. Sie haben als Kunde also die Wahl, Ihre Risiko-Lebensversicherung bei einem Versicherer Ihres Vertrauens abzuschließen. Damit steht es Ihnen gleichzeitig frei, einen Vergleich vor dem Vertragsabschluss durchzuführen, um damit den besten und günstigsten Anbieter zu identifizieren. Verlangt also Ihre potenzielle Bank eine Risiko-Lebensversicherung als Absicherung, können Sie dieser Forderung solange zustimmen, solange Sie die freie Wahl des Versicherers haben. Fordert die Bank den Abschluss bei einem bestimmten Versicherungsunternehmen, sollten Sie von der Finanzierung Abstand nehmen.

Und schließlich kann es Ihnen passieren, dass ein Kreditgeber von Sondertilgungen Abstand nimmt. Auch damit versucht eine Bank Druck aufzubauen. Möchten Sie in Ihrer Finanzierung aber Sonderzahlungen berücksichtigt wissen, bitten Sie Ihren Kreditgeber darum, diese Klausel in die Verträge einzufügen. Stimmt er nicht zu, suchen Sie sich dankend eine andere Bank, denn die Auswahl an Vertragspartnern für eine solide Finanzierung ist auch bei einer Denkmalimmobilie groß genug. Wo auch immer Ihre Bank also versucht, Druck aufzubauen und Sie zum Abschluss des Angebots zu überreden, da Sie angesichts Ihrer vordergründig schwachen Bonität bei einem anderen Anbieter keine soliden Konditionen erhalten werden, beenden Sie bitte das Gespräch und greifen Sie nochmals auf einen sorgfältigen Bankenvergleich zurück. Die Forderung der Bank ungeprüft zu akzeptieren, wäre in jedem Fall ein großer Fehler.

## 11. Auch Immobilien können zum TÜV

Auf dem Weg zu Ihrer denkmalgeschützten Traumimmobilie haben Sie nun eine ganze Menge an potenziellen Fehlern kennengelernt, die Sie besser nicht machen sollten. Vielleicht haben Sie endlich ein vernünftiges Angebot einer seriösen Bank erhalten, vielleicht macht auch Ihr Vermittler insgesamt einen guten Eindruck. Doch wie ist es eigentlich um die Immobilie selbst bestellt? Welche Fehler gilt es, bei der Auswahl zu vermeiden, und worauf müssen Sie achten?

Natürlich schlägt Ihnen der Vermittler eine Immobilie vor, die zu Ihrem Budget passt. Ein seriöser Berater wird Ihre finanzielle Situation erläutern, und er wird Ihnen ein Objekt empfehlen, das auch dauerhaft bezahlbar für Sie bleibt. Doch wie erkennen Sie, dass es sich um eine werthaltige Restaurierung handelt? Schließlich wird der Kaufvertrag einer Denkmalimmobilie meist deutlich vor dem ersten Spatenstich am Objekt abgeschlossen, damit die steuerliche Absetzbarkeit in vollem Umfang greift. Sie haben also keine Chance, Ihre denkmalgeschützte Immobilie auch nur annähernd genauer zu betrachten, wenn Sie den Kaufvertrag abschließen. Deshalb ist zu überdenken, sich für einen Bauträger zu entscheiden, der eine Zertifizierung seiner Baumaßnahmen von offizieller Stelle nachweisen kann. Teilweise lassen sich Bauträger eine Zertifizierung des örtlichen TÜVs oder der Dekra ausstellen. Damit wird die Durchführung aller Maßnahmen nach den geltenden DIN-Normen garantiert, und Sie haben so die Gewissheit, dass Ihr Bauträger mehrfach unabhängig zertifiziert ist und seinen Verpflichtungen nachkommt.

Viele kleine und mittelständige Bauträger verzichten auf eine Zertifizierung, da diese doch kostenintensiv ist und Ihnen nur eine Zusatzsicherheit verschafft, wenn jeder Baufortschritt zertifiziert und bestätigt wird. Schließlich gewinnen Sie wenig, wenn der Bau am Ende zwar pünktlich, aber nicht einwandfrei durchgeführt wird. Sie werden dann Schwierigkeiten mit Ihrem Mieter bekommen, die Wohnung wird kaum zu vermieten sein, und einen akzeptablen Preis erzielen Sie auch nicht. Entspricht die Immobilie nach der Restaurierung also nicht den erforderlichen Qualitätsmerkmalen, ist der Ärger für Sie und für Ihren Mieter groß. Mit einer neutralen Zertifizierung können Sie sich von diesen Problemen dauerhaft schützen.

## 12. Was der Vor-Ort-Termin enthüllt

Entscheiden Sie sich für eine denkmalgeschützte Immobilie, unterschreiben Sie den Kaufvertrag, während das Objekt noch in einem sanierungsbedürftigen Zustand ist. Aus steuerlichen Gründen muss der Vertrag unterschrieben sein, bevor mit der Restaurierung begonnen wird. Deshalb gibt es zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses auch noch nichts zu besichtigen. Seriöse Bauträger entscheiden sich aber dafür, eine Musterwohnung für interessierte Käufer zu restaurieren, diese Musterwohnung müssen Sie schon vor dem Vertragsabschluss unbedingt gesehen haben. So haben Sie schnell einen Eindruck von Ihrer Traumimmobilie, während Sie von einer Unterschrift ohne Besichtigung möglichst Abstand nehmen sollten.

Doch spätestens mit der Abnahme haben Sie dann Ihren ersten Vor-Ort-Termin. Vielleicht sehen Sie Ihr Traumobjekt jetzt zum ersten Mal, vielleicht konnten Sie es auch während der Bauphase beobachten. In jedem Fall aber sollten Sie Ihre Denkmalimmobilie jetzt genauer unter die Lupe nehmen. Vielleicht erhalten Sie ein formales Abnahmeprotokoll, dann sind mögliche Mängel darauf zu dokumentieren. Schließlich wollen sie zu einem späteren Zeitpunkt noch behoben werden. Vielleicht müssen Sie aber auch prüfen, ob alle Anforderungen nach Wunsch erfüllt sind, ob also die Baubeschreibung des Objekts vollständig umgesetzt wurde oder ob Abweichungen zu verzeichnen sind. In jedem Fall ist der Vor-Ort-Termin dazu bestimmt, den Abgleich zwischen Theorie und Praxis durchzuführen, damit Sie von jetzt an verbindlich wissen, dass Ihre Denkmalimmobilie auch im wirklichen Leben aussieht, wie Sie es sich immer erträumt haben. Deshalb dürfen Sie auf einen solchen Vor-Ort-Termin auf keinen Fall verzichten.

Hellhörig sollten Sie werden, wenn Ihr Berater keine Zeit für einen Vor-Ort-Termin hat oder wenn dieser dauerhaft nicht stattfinden soll. Insbesondere bei Bestandsimmobilien ist das für einen Vertragsabschluss völlig inakzeptabel, denn entscheiden Sie sich für eine bestehende Immobilie, müssen Sie schon zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses einen sehr sorgfältigen Blick in die Wohnung werfen. Doch auch bei einer denkmalgeschützten Immobilie ist Wachsamkeit angesagt, wenn der Besichtigungs- oder Abnahmetermin wiederholt verschoben wird. In diesem Fall ist es an der Zeit, dem Berater etwas auf die Finger zu schauen, um zu prüfen, was es mit der Immobilie wirklich auf sich hat. Hier ist also höchste Aufmerksamkeit angesagt, denn in jedem Fall gilt: Kein Kauf ohne Besichtigung.

Jetzt haben Sie also die wichtigsten Todsünden auf dem Weg zu Ihrer denkmalgeschützten Traumimmobilie kennengelernt. Achten Sie darauf, sollte es Ihnen ein Leichtes sein, die Spreu vom Weizen zu trennen und einen wirklich kompetenten Berater am Markt zu finden.

Denn ungeachtet einiger langwieriger juristischer Verfahren rund um die gefürchtete Schrottimmobilie und ungeachtet der häufig kolportierten negativen Erfahrungen mit Denkmalimmobilien sehen die kernsanierten und restaurierten Objekte nicht nur gut aus, sondern sie sind auch eine ideale Beimischung im Portfolio des privaten Vermögens. Inflationssicher und wertstabil dürfte Ihnen eine Denkmalimmobilie langfristig viel Freude machen, denn sie ist eine bequeme Geldanlage, die sich im Lauf der Zeit aus Steuerersparnissen und aus Mieteinnahmen bezahlt. Ihr Eigenanteil bleibt überschaubar, trotzdem erzielen Sie einen erheblichen Wertzuwachs. Prüfen Sie also sorgfältig Ihre Vertragspartner und achten Sie darauf, Ihre Interessen zu wahren. So sollten Sie die schlimmsten Fehler beim Kauf einer denkmalgeschützten Immobilie vermeiden können, damit sich Ihre Erwartung, eine dauerhaft sichere und renditestarke Altersvorsorge zu erwerben, auch tatsächlich erfüllt.

## 10. Die Bank fordert eine Umschuldung

Haben Sie bereits einen oder zwei Ratenkredite abgeschlossen und möchten Sie dennoch eine Denkmalimmobilie erwerben, sehen Sie sich häufig mit der Bedingung der Bank konfrontiert, Ihre bestehenden Verpflichtungen mit Hilfe einer Umschuldung zu konsolidieren. Damit sollen Sie sich vordergründig einen größeren finanziellen Freiraum pro Monat erschaffen, denn mit der Zusammenfassung mehrerer Kredite reduzieren sich häufig die Kreditraten. Was sich zunächst so positiv anhört, ist aber im Detail zu überprüfen, damit Ihre neuen Vertragskonditionen nicht schlechter sind als die Bedingungen des alten Vertrags. Wissen muss man auch, dass einige Banken auf dem deutschen Markt dafür bekannt sind, Kapitalanlagen zu finanzieren, sofern der Darlehensnehmer einer Umschuldung zustimmt. Die neuen Bedingungen sind dann aber deutlich weniger flexibel, so dass der Immobilienkäufer letztlich vor allem Nachteile von einer Umschuldung hat. Prüfen Sie deshalb die Kreditkonditionen sehr sorgfältig und unterschreiben Sie den Vertrag nur, wenn er Ihnen Vorteile bringt. Ihr größter Fehler wäre an dieser Stelle, den Bedingungen der Bank zuzustimmen aus Angst, keine vernünftige Finanzierung für Ihre Denkmalimmobilie mehr zu finden. Genau mit dieser Angst spielen viele Bankberater, deshalb sollten Sie an dieser Stelle sehr aufmerksam sein. Doch auf welche Konditionen ist bei einer Umschuldung besonders zu achten?

Natürlich ist es von Bedeutung, dass Ihre neue Monatsrate niedriger ist als die bestehende Zahlungsverpflichtung. Im besten Fall wird auch Ihr Effektivzins bei dem neuen Angebot günstiger sein als bei Ihrer laufenden Finanzierung. Achten Sie aber bitte darauf, dass auch die Laufzeit des neuen Kredits vergleichbar bleibt. Schließlich gewinnen Sie wenig, wenn Ihr neuer Kredit mit einer deutlich längeren Laufzeit kombiniert ist. Damit strecken Sie letztlich lediglich Ihre Zahlungsverpflichtung, tatsächlich günstiger ist das Angebot deshalb nicht unbedingt.

Auch sollte Ihre Flexibilität erhalten bleiben. Fordert Ihre Bank für eine Umschuldung den Verzicht auf eine vorzeitige Ablösung und können Sie auch keine Sondertilgungen mehr leisten, verlieren Sie diese Flexibilität, die eine bestehende Finanzierung vielleicht bietet. Gerade diese Flexibilität ist aber zwingend erforderlich, wenn Sie schneller wieder schuldenfrei sein möchten. Ist Ihnen also daran gelegen, dass Ihre Finanzierung günstig, flexibel und kurzfristig läuft, müssen Sie sehr genau auf die wichtigsten Details des neuen Angebots achten. Sonst unterläuft Ihnen schnell der Fehler, ein vordergründig günstiges Kreditangebot zu akzeptieren, damit Ihre Bank die Finanzierung der Denkmalimmobilie übernimmt. Kommen Ihnen Zweifel an den Konditionen der Bank, entscheiden Sie sich wiederum für einen alternativen Finanzierer, der Ihnen hoffentlich bessere Vertragsbedingungen vorlegt und einen größeren Freiraum lässt.