

Beratung Hypothek

Ausgangslage

Bis vor einiger Zeit war es selbstverständlich: Wer eine Hypothek benötigt, geht zu seiner Hausbank. Hypothekendarnehmer realisieren heute immer mehr, dass neutrale Beratung und der Vergleich verschiedener Angebote wichtig ist und dass dadurch über mehrere Jahre oft zehntausende von Franken gespart werden können. Dieses Bewusstsein und das Suchen nach alternativen Beratungsmöglichkeiten hat seine Gründe: Bei vielen Banken und

sogenannten unabhängigen Beratern ist die Hypothekendarberatung verknüpft mit dem Verkauf von Hypothekendarprodukten. Wirklich neutrale Honorarberatung für Immobilienfinanzierungen ist immer noch wenig verbreitet. Wer sich beraten lassen will sollte wissen, dass es drei von Grund auf unterschiedliche Beratungsmodelle gibt: Klassische Bankberatung, Maklerberatung und Honorarberatung.

Klassische Bankberatung

Immer noch der grösste Teil der Hypotheken wird direkt bei einer Bank abgeschlossen. Wer sich selber detailliert informiert und das nötige Fachwissen besitzt, alle Stolpersteine kennt und mehrere Offerten einholt und auf Herz und Nieren prüft und vergleicht, kann damit gut fahren. Eigeninitiative und ein relativ grosser Zeitaufwand dürften jedoch unumgänglich sein. Denn eines ist klar: Eine Bank ist gleichzeitig Berater und Ver-

käufer. Dies kann zu Interessenkonflikten führen. Ob eine neutrale Beratung und ein gleichzeitiger Vertrieb von Hypotheken sinnvoll ist, muss jeder Bankkunde für sich selber entscheiden. Zudem muss man sich bewusst sein: Eine Bank profitiert von möglichst hohen, der Kunde von möglichst tiefen Hypothekenzinsen. Spätestens bei der Zinsverhandlung sitzt man somit nicht mehr im selben Boot wie sein Bankberater.

Maklerberatung

Ein traditioneller Makler holt Hypothekendarofferten verschiedener Anbieter ein und präsentiert diese seinen Kunden. Er verdient üblicherweise an der Provision, die er bei erfolgreicher Vermittlung einer Hypothek von der Bank oder der Versicherung erhält. Das Konzept ähnelt dem Vertrieb von Versicherungen durch externe Makler. Bezüglich Unabhängigkeit und Beratungsqualität gibt es grosse Unterschiede zwischen den einzelnen Maklern. Während einige auch umfassende Beratung anbieten, haben sich andere nur auf die Vermittlung von Hypotheken spezialisiert. Eines ist jedoch klar: Sobald Provisionen fliessen, können bei der Bera-

tung genau gleich wie bei Banken Interessenkonflikte auftauchen. Sie können beispielsweise bei der Höhe des Zinssatzes (Institute, die höhere Zinsen verlangen, können höhere Provisionen bezahlen) oder bei der Höhe der Hypothek (Provisionen werden meist in Prozent der Hypothekensumme bezahlt) auftreten. Ähnlich wie bei der Vermittlung von Lebensversicherungen kann es auch bei der Beratung bezüglich Laufzeit zu Interessenkonflikten kommen. Je länger die Laufzeit einer vermittelten Hypothek ist, desto höher sind oftmals die Provisionen für den Makler.

Honorarberatung

Wer eine nachweislich neutrale Hypothekendarberatung wünscht, kann sich von einem spezialisierten Beratungsunternehmen unterstützen lassen. Wichtig dabei ist, dass das Unternehmen genau gleich viel an jeder Beratungsempfehlung verdient. Gut geeignet ist die Vereinbarung eines Stundenhonorars (allenfalls mit Kostendach), ähnlich wie bei einem Anwalt. Um eine neutrale und kundenorientierte Analyse zu garantieren, ist es sinnvoll, wenn das Unternehmen keine Provisionen für die Vermittlung der Hypotheken erhält. Bei einem nachweisbar neutralen Beratungsunternehmen ist die reine Vermittlung der Hypothek meist losgelöst von der Beratung. So kann bei einer Hypothekdar-

beratung beispielsweise auch die Hausbank des Kunden bei der Suche nach dem günstigsten Zins berücksichtigt werden. Der Berater macht für seinen Kunden das, was für diesen unter Berücksichtigung aller Faktoren wirklich am besten ist. Wenn ein Beratungsunternehmen zusätzlich zum Hypotheken-Knowhow noch ein grosses Netzwerk von Hypothekendaranbietern pflegt und die Hypothekendarofferten standardisiert und effizient «bewirtschaften» und vergleichen kann, sind sehr konkurrenzfähige Zinsen für den Endkunden möglich. Das Honorar für die Beratung wird dadurch oftmals mehr als kompensiert.

Mögliche Berater-Kriterien

Wichtig ist, dass die Rolle eines Hypothekenberaters richtig definiert wird. Fragen Sie sich deshalb, was Sie sich genau von einer Hypothekenberatung versprechen. Meist brauchen Sie keinen Verkäufer, sondern einen Berater – und zwar einen unabhän-

gigen. Wichtig ist eine umfassende und fundierte Analyse, die eine transparente Entscheidungsgrundlage bietet. Folgende Kriterien sind bei der Beraterwahl wichtig:

Spezialisierung/ Ausrichtung

- Kennt der Berater Ihre Situation und Bedürfnisse und geht er darauf ein?
- Ist die Beratung umfassend und professionell?
- Ist eine entsprechende Ausbildung vorhanden?
- Ist der Berater auf Hypothekenberatung spezialisiert?
- Ist die Stellvertreter-Regelung gewährleistet?
- Wie wird auf Sonderwünsche reagiert?

Transparenz

- Wird eine nachvollziehbare Hypothekarstrategie aufgrund der Ausgangslage und der Bedürfnisse des Kunden hergeleitet?
- Werden Provisionsabrechnungen der einzelnen Hypothekergeber auf Wunsch offen gelegt?
- Wird die Entschädigung des Beraters klar vereinbart und in einer Offerte festgehalten? Wird klar definiert, was mit allfälligen Provisionen passiert?

Interessenlage

- Steht die Vermittlung einer Hypothek oder die neutrale Beratung im Vordergrund?
- «Muss» der Berater Hypotheken seines Arbeitgebers vertreiben?
- Profitiert ein «unabhängiger» Berater unter Umständen davon, wenn er Hypotheken einer spezifischen Bank vertreibt (Provisionen)?
- Kann auch die Hausbank des Kunden bei der Einholung der Offerten berücksichtigt werden? Wenn nicht: Wieso nicht?

Kosten Hypothekar- beratung

- Wie hoch sind bei einer Beratung gegen Honorar der Stundenaufwand und das Gesamthonorar?
- Wie gut ist der Zins der angebotenen Hypothek wirklich?
- Werden Provisionen an den Kunden zurück erstattet oder fliessen sie in die Kasse des Beraters?
- Gibt es versteckte Kosten?

Bei der Suche nach dem richtigen Hypothekenberater sollte systematisch vorgegangen werden. Überlegen Sie sich, welche Kriterien für Sie am

wichtigsten sind und fragen Sie potenzielle Berater, wie diese bei den entsprechenden Punkten vorgehen.

Beratung in Ihrem Sinne

Die VermögensPartner AG ist ein unabhängiges Honorarberatungs- und Vermögensverwaltungsunternehmen. Im Gegensatz zu den meisten anderen Finanzdienstleistern arbeiten wir ohne Provisionen. Es bestehen daher nachweisbar keine falschen Anreize bei der Beratung oder bei Anbieter- und Hypothekarempfehlungen. Um den günstigsten Zinssatz für Ihre Hypothek zu finden, haben wir eine ausgeklügelte online-Hypothekenversteigerungsplattform entwickelt. Ein erstes Gespräch

mit uns ist für Sie kostenlos. Für Ausarbeitungen und individuelle Beratung verrechnen wir unseren Stundenaufwand – fair und transparent.

Mehr Informationen und unsere Beratungsstandorte finden Sie unter folgenden Links:
www.hypotheken-versteigerung.ch
www.vermoegens-partner.ch
www.123-pensionierung.ch

VermögensPartner AG | Oberer Graben 2 | CH-8400 Winterthur
Tel. 052 224 43 43 | Fax 052 224 43 44 | mail@vermoegens-partner.ch

www.vermoegens-partner.ch | www.123-Pensionierung.ch | www.kickbacks.ch