

Darlehensverlängerung bei auslaufender Zinsbindungsfrist



Bänker in Eile

Klaus Linke*

Darlehensverlängerungen sind für viele Banken ein einträgliches Geschäft. Hier haben sie es besonders eilig, die Unterschrift des Schuldners unter den Vertrag zu bekommen. Den erwarten dabei aber oft noch mehr Fallstricke als beim Erstvertrag.

Bei längerfristigen Bankdarlehen wird überwiegend eine Zinsbindungsfrist von 5 oder 10 Jahren vereinbart. In dieser Zeit bleibt der vereinbarte Zins fest. Das kann je nach aktueller Zinsentwicklung für den Darlehensnehmer vorteilhaft oder nachteilig sein. Bevor die Bindungsfrist abgelaufen ist, muß neu verhandelt werden. Die Banken geben ihrem Schuldner dann rechtzeitig Nachricht. Auffällig ist, daß sie es dabei sehr eilig haben, eine entsprechende Darlehensverlängerung in die Wege zu leiten. Die Aufforderungen an den Schuldner lauten häufig, sich „innerhalb der nächsten 14 Tage“ zu entscheiden oder gar den Darlehensverlängerungsvertrag „sofort unterzeichnet zurückzusenden.“ Tatsächlich ist das Angebot der Bank zur Darlehensverlängerung 4 Wochen gültig. Es entsteht der Eindruck, daß der Darlehensgeber

vielleicht deshalb eine übertriebene Eile an den Tag legt, um dem Darlehensnehmer die Chance zu nehmen, den Markt zu testen und möglicherweise einen günstigeren Finanzier zu finden.

Teurer Irrtum

Grundsätzlich bietet eine Darlehensverlängerung für den Schuldner die Chance, das Ende der Zinsbindung für eine Sondertilgung zu nutzen oder aufgrund verbesserter Einkommens- und Gewinnsituation eine schnellere Tilgung zu vereinbaren. Das lohnt ganz sicher den Aufwand, sich auf dem Markt gründlich umzuschauen. Auch die Tatsache, daß gegenwärtig eine Phase

vergleichbar sehr niedriger Zinsen zu registrieren ist, sollte den Schuldner von einer genauen Prüfung nicht abhalten. Viele Schuldner sehen in der Niedrigzinsphase keine Notwendigkeit, neu zu verhandeln oder gar die Bank zu wechseln. Eine solche Unterlassung kann sich als teurer Irrtum herausstellen.

Finanzierungsexperten vertreten die Auffassung, daß die Darlehensverlängerung sich für die Banken als besonders einträgliches Geschäft herausstellt und daß hierbei auf den Schuldner noch mehr Fallstricke warten als beim Erstvertrag. Deswegen raten Sie dem Darlehensnehmer dringend,

Vorsicht Falle

In die folgenden vier hauptsächlichen Fällen kann derjenige, der einen Verlängerungsvertrag über das ihm gewährte Darlehen abschließt, leicht hineintappen. **Standardkonditionen:** Gern nennen die Bankberater dem Schuldner im Verlängerungsgespräch den Zinssatz, der den üblichen Konditionen entspricht. Das ist bei einem Annuitätendarlehen mit Standardtilgung ein Satz von einem Prozent. Die Falle: Der Tilgungsanteil in den konstanten Raten hat sich wegen des schrumpfenden zu verzinsenden Schuldsaldos inzwischen erhöht. Zieht das Geldinstitut die eingehenden Tilgungsraten nicht sofort von der zu verzinsenden Schuld ab – wie es insbesondere von Hypothekenbanken überwiegend gehandhabt wird –, so liegt der tatsächliche Zins über der genannten Kondition. Dabei steigt der kostenerhöhende Effekt der verzögerten Verrechnung mit der Tilgungshöhe. Bei einem Festdarlehen von 125 000 DM auf die Dauer von 10 Jahren wird so bei vierteljährlicher Zahlung und jährlicher Verrechnung aus einem nominalen Zins von 5,75 % ein realer Zins von 5,98 %.

Tilgungserhöhung: Dieser Effekt verstärkt sich noch, wenn der Schuldner die

Tilgungsfrist dadurch verkürzt, daß er höhere Raten zahlt als vertraglich vereinbart. Mit dem Tilgungssatz treibt er dann auch den Effektivzins hoch. Ausweg: Auf einen niedrigeren Nominalzins drängen.

Ursprungsdarlehen: Selbst wenn der Kreditgeber den höheren Tilgungssatz in Form eines niedrigeren Nominalzinses berücksichtigt, stimmt die Kalkulation nicht. Die Banken drücken nämlich den Effektivzins, indem sie ihn auf das Ursprungsdarlehen und nicht auf die verbleibende Restschuld beziehen. Die Basisbedingungen wie Nominalzins, Tilgungssatz und Buchungsmethode werden zu dem höheren anfänglichen Kredit in Beziehung gesetzt – leider gängige Praxis, die der Schuldner nicht hinnehmen sollte.

Niedrige Tilgung: Um einen Schuldner, der eine Darlehensverlängerung anstrebt, von seiner Hausbank abziehen, versucht manche Bank, ihn in ihrem Darlehensangebot mit möglichst niedrigen Tilgungsraten zu locken. Ein Schuldner, der sich darauf einläßt, hat dann eine entsprechend verlängerte Finanzierungsdauer und mithin am Ende der erneuten Zinsbindungsfrist noch einen vergleichsweise hohen Schuldenberg vor sich.

*Dipl.-Volkswirt Klaus Linke ist Marketingberater fürs Handwerk in 21335 Lüneburg, Fax (0 41 31) 6 66 76

sich nicht unnötig unter Zeitdruck setzen zu lassen, um der Gefahr, auf die Zahlentricks der Geldinstitute hereinzufallen, leichter zu entgehen. In diesem Zusammenhang ist ein Urteil des Bundesgerichtshofs (III ZR 281/87) bedeutsam, wonach die Bank dem Kreditnehmer eine angemessene Frist einräumen muß, damit er die ihm mitgeteilten neuen Konditionen mit den aktuellen Angeboten anderer Kreditgeber vergleichen und gegebenenfalls alles für eine Umschulung Notwendige veranlassen kann. Hierfür würde eine Zweiwochenfrist nicht ausreichen. Bei derartig kurzen Fristen sollte der Schuldner seiner Bank mitteilen, daß er die Frist nicht einhalten könne, sich aber vor Ablauf der Zinsbindung entscheiden werde.

Vernebelungstaktik

Nicht selten bieten die Geldinstitute ihren Altkunden bei der Darlehensverlängerung ungünstigere Konditionen an als einem neuen Darlehensnehmer. Und das, obwohl Altkunden nach einem Urteil des Landgerichts Köln (12 S 322/84) Anspruch auf den Zinssatz haben, den die Bank im Darlehensneugeschäft anbietet. Eine offenkundige

„Vernebelungstaktik“ soll dafür sorgen, daß Preisvergleiche so schwer wie möglich gemacht werden. Das fängt bei der Anschlußfinanzierung damit an, daß der Effektivzins „verschleiert“ wird. Er sollte zwar – so die gesetzliche Bestimmung – klar genannt werden, fällt aber de facto höher aus als vertraglich genannt. Das hängt damit zusammen, daß bei einem Annuitätendarlehen mit regelmäßiger Tilgung der Tilgungsanteil in der Rate allmählich ansteigt. Unter Annuität versteht man eine gleichbleibende Zins- und Tilgungszahlung an die Bank. Das Besondere daran: Die Zinsen nehmen im Laufe der Zeit ab, da größere Beträge der Rate zur Tilgung verwendet werden. Der Schuldner tut deshalb gut daran, schon im Verhandlungsgespräch auf Angabe des richtigen Effektivzins zu drängen. Nicht wenige Banken beeilen sich zudem, den Interessenten an einer Anschlußfinanzierung klar zu machen, daß Vergleiche mit den Sätzen anderer Institute nur bedingt möglich sind. Tatsächlich sind exakte Vergleiche stets möglich, wenn auch nicht immer einfach. Wer den Geldgeber wechselt, muß allerdings mit zusätzlichen Nebenkosten rech-

nen, die nicht im Effektivzins enthalten sind. Solche Zusatzkosten bestehen aus Gebühren und Nebenleistungen. Dazu zählen u. a. Bearbeitungsgebühren, Schätzgebühren für das neue Objekt, Verwaltungskosten, Bereitstellungszinsen und Teilauszahlungsaufschläge. Hier sollte der Schuldner als Sondereinbarung mit in den Vertrag aufnehmen lassen, daß Kosten, die nicht genannt sind, auch nicht bezahlt zu werden brauchen. Erfreulicherweise gehen immer mehr Institute dazu über, sich zum Beispiel die Grundschulden vom alten Geldgeber abtreten zu lassen, wodurch einige Gebühren zu ersparen sind.

Auch bei der Zahlungsweise kann der Schuldner sparen: Zins und Tilgung werden in jährlichen, halbjährlichen, vierteljährlichen oder monatlichen Raten gezahlt. Je häufiger die Zahlungen anfallen, desto mehr steigt der Effektivzins. Die nachschüssige Zahlungsweise ist am günstigsten, da hierbei die Raten erst am Ende der jeweiligen Zahlungsperiode fällig werden. Wenn es dem Schuldner gelingt, die Darlehenskonditionen konsequent in seinem Sinne zu verbessern, kann er durchaus einen vierstelligen Betrag einsparen. □