

angemessen zu vergleichen ist eine komplexe Aufgabe und muss vor allem auf die individuellen Anforderungen des Kunden abgestellt sein“, sagt Stief. Wer etwa eine fertige Eigentumswohnung finanziert und diese auf einen Schlag bezahlt, den interessiert die Höhe von Bereitstellungszinsen im Zweifel wenig. Wer hingegen mit dem Architekten seiner Wahl das Haus für die Familie baut oder ein Mietshaus wohnungsweise saniert und daher einen Kredit erst nach und nach bei der Bank abrufen, für den können sie zum Zünglein an der Waage werden. Und ist es für den einen durchaus von Vorteil, sein Darlehen auch außer der Reihe tilgen zu können – etwa bei Freiberuflern mit stark schwankendem Einkommen, wenn Prämienzahlungen zu erwarten sind oder eine Kapitallebensversicherung zur Auszahlung

ansteht –, so ist es für den anderen kaum sinnvoll, für den eher unwahrscheinlichen Fall der Sondertilgung einen Zinsaufschlag zu akzeptieren, und sei dieser noch so gering. Detailfragen, deren kompetente Beantwortung dem Kunden bei seiner Baufinanzierung in der Regel am wichtigsten sind – wie auch eine MLP-Umfrage gezeigt hat: Demnach legen Kunden den größten Wert auf eine „umfassende und kompetente Beratung“ – ein Abschluss zu „Top-Konditionen“ folgt erst auf Rang vier der Prioritätenliste. MLP bietet beides: „Unser Ziel ist die für jeden Kunden maßgeschneiderte Finanzierung zu den günstigsten Konditionen“, formuliert Stief die Marschroute. Dazu hat MLP jetzt sein Baufinanzierungsangebot ausgebaut und völlig neu konzipiert: Die Berater betreuen den Kunden wie gewohnt persönlich vor Ort. Zusätzlich

Bezahlbare Qualität in Berlin

Stefan Schenck

Eine Familie, vier Kinder, ein altes Haus. Stefan Schenck erinnert sich noch gut: Schon damals, als Student in Mannheim, habe er bei seiner ersten MLP-Beratung Pläne geschmiedet. Heute sind sie Realität. Der Freiberufler, der als professioneller Spendenberater unter anderem für die Telefonseelsorge Berlin-Brandenburg tätig ist, wohnt mit seinen vier Kindern und seiner Frau im eigenen Haus im Berliner Bezirk Weißensee. „Nur neu bauen, das wollte ich eigentlich nie.“ Ein Altbau mit Patina und Charakter hatte ihm vorgeschwebt. „Aber den haben wir nicht gefunden – dafür ein Grundstück, das uns auf Anhieb gefiel“, sagt er heute, ein gutes Jahr nach dem Einzug in die eigenen vier Wände.

Rund 250.000 Euro steckte Stefan Schenck in den Bau seines Hauses, auf 46.000 Euro summierten sich der Kaufpreis für Grundstück, die Grunderwerbsteuer und die Notarkosten. „Gerade wenn man ein Architektenhaus baut, bei dem jedes Gewerk einzeln vergeben wird, ist man froh, wenn die Finanzierung reibungslos und einfach funktioniert“, sagt der Familienvater. Schenck ließ sich seine Finanzierung von MLP-Beraterin Kerstin Knoth auf Maß schneiden. Wer sich nämlich über anderthalb Jahre hinweg täglich zwei Stunden dem Bauen widme, sei froh um jede Erleichterung.

„Wir haben per E-Mail je nach Baufortschritt eine bestimmte Darlehenssumme bei der Bank abgerufen, am nächsten Tag



Nest und Büro in einem: Eigenheimbesitzer Stefan Schenck mit seiner Familie

war das Geld da“, erinnert sich Schenck, der weiß, dass dies nicht selbstverständlich ist. Bei den Nachbarn nämlich zahlte die Bank erst nach Vorlage detaillierter Rechnungen – „ein bürokratischer Aufwand, auf den man allerdings sehr gut verzichten kann“. Auch bei den notwendigen Versicherungen entschied sich Schenck für das MLP-Rundum-Sorglos-Paket. „Für uns optimal.“

Optimal fand auch die Jury des Deutschen Bauherrenpreises 2008 das 170 Quadratmeter große Haus, das Architekt Joachim Hildebrandt und sein Büro Hildebrandt Lay Klippert Architektur auf die besonderen Bedürfnisse der sechsköpfigen Familie zugeschnitten hat. Sie prämierten das Gebäude als herausragendes Beispiel für „hohe Qualität“ zu „tragbaren Kosten“.