

## Pressemitteilung

### Mehr Geld im Alter: Auch Senioren können ihr Eigenheim beleihen

**Lübeck, 5. November 2020. „Best Ager“ statt Oma oder Opa: Rentner sind fitter denn je – und sie wollen ihr letztes Lebensdrittel genießen. Viele besitzen zwar eine eigene Immobilie, mit einer kleinen Rente sind trotzdem keine größeren Sprünge möglich. Wer die Immobilie zu Geld machen möchte, muss sie nicht verkaufen: Die Beleihung – oder die Aufnahme einer Hypothek auf die Immobilie – ist auch für Senioren möglich. Und immer beliebter: Mehr als drei Mal so viele Über-60-Jährige nutzten im vergangenen Jahr diese Art der Kapitalbeschaffung als noch 2010.**

Laut Udo Zimmermann, Spezialist für Baufinanzierung von Dr. Klein in Buchholz, suchen immer mehr Eigentümer im Rentenalter nach einer Möglichkeit, sich besondere Wünsche zu erfüllen – seien es Reisen, größere Geschenke für die Kinder oder umfangreiche Modernisierungsmaßnahmen: „Während die Leute früher eher gespart und möglichst viel vererbt haben, beobachte ich inzwischen den Trend, das Leben im Alter zu genießen. Und dafür auch Geld auszugeben.“ Fragen sie ihre Hausbank, ob sie ihre Immobilie beleihen können, hören Senioren aber oft: „In Ihrem Alter ist das nicht mehr möglich.“ Gerade kleinere Regionalbanken legen die Wohnimmobilienkreditrichtlinie von 2016 sehr streng aus und gewähren älteren Kunden keinen Baukredit mehr.

#### **Beleihen ist oft sinnvoller als der Verkauf**

Ein gängiges Modell ist die Leibrente, bei der die Noch-Eigentümer die Immobilie verkaufen und dafür eine Einmalzahlung oder eine Rente erhalten – teilweise inklusive eines lebenslangen Wohnrechts. „In einigen Fällen ist das eine gute Lösung“, so Udo Zimmermann, „aber dieses Modell rechnet sich erst relativ spät. Wer unter 75 Jahre ist, erhält in der Regel nur niedrige Beträge.“ Auch von einem Teilverkauf, bei dem ein Teil der Immobilie im Besitz bleibt, rät der Spezialist für Baufinanzierung ab, denn die Modelle sind oft komplex und die Kosten nicht immer transparent. Seine Empfehlung: Die Aussage der Hausbank zu hinterfragen. Denn es gibt durchaus Kreditinstitute, die älteren Kunden ein Darlehen auf ihre Immobilie geben – zum Teil selbst dann, wenn diese noch nicht vollständig abbezahlt ist. Der Vorteil: Die Immobilie bleibt im Besitz und der aktuelle Wunsch lässt sich finanzieren.

#### **Nicht alle Banken haben eine Altersgrenze**

Dass auch ältere Darlehensnehmer die Option haben, ihre Immobilie zu beleihen, ist laut Udo Zimmermann von Dr. Klein kaum bekannt. „Viele erkundigen sich nach einer Absage ihrer Hausbank nicht weiter und belassen es dabei. Aber wir arbeiten mit sehr vielen Banken zusammen und kennen einige, die das möglich machen. Daher ist nicht das Alter der begrenzende Faktor, sondern die Kapitaldienstrechnung der Bank“, erklärt der Spezialist für Baufinanzierung. Dabei müssen die Einnahmen über den Ausgaben – inklusive der zu zahlenden Monatsrate – liegen. So hat er kürzlich einem über 80-Jährigen Kunden eine Finanzierung für ein Vermietungsobjekt vermittelt und einem älteren Ehepaar Kreuzfahrten ermöglicht, die mit der regulären Rente nicht drin gewesen wären.

## **Niedrige Monatsrate und lange Laufzeit**

Wie das Darlehen genau aussieht, richtet sich nach dem Wunsch und den Plänen der Immobilienbesitzer. Üblich sind Zinsbindungen zwischen 10 und 20 Jahren und die Darlehenshöhe beträgt meistens zwischen 50.000 Euro und 250.000 Euro, in Einzelfällen sogar mehr. Dem Großteil der älteren Kunden sind laut Udo Zimmermann niedrige Monatsraten wichtig – und die sind auch realistisch: „Mit einer Tilgung zwischen einem und zwei Prozent und niedrigen Beleihungsausläufen erhalten die Eigentümer zurzeit einen Zins von rund einem Prozent, zum Teil auch weniger.“ Dass die Kredite damit eine Gesamtlaufzeit haben, die die Lebenserwartung der Darlehensnehmer bei weitem übertrifft, ist für die finanzierenden Banken kein Problem – denn die Immobilie dient ihnen als Sicherheit.

## **Risiken ausschließen**

Damit die Kapitalbeschaffung ohne Risiko bleibt und die Immobilie nicht doch ungeplant verkauft werden muss, ist eine solide Finanzierung wichtig. Das unterscheidet die Kapitalbeschaffung aber nicht von Erst- oder Anschlussfinanzierungen, so der Spezialist von Dr. Klein: „Wir nähern generell keine Kredite auf Kante, sondern achten auf sichere Lösungen. Mir ist auch wichtig, dass die Kunden sich sehr bewusst dafür entscheiden und wissen, was sie tun – aber das gilt natürlich ebenso für alle anderen Finanzierer.“ Wenn die Immobilie relativ hoch beliehen wird, empfiehlt Udo Zimmermann immer, die zukünftigen Erben mit ins Boot zu holen und das Vorhaben im Familienrat zu besprechen. „Oft höre ich, dass die Kinder ohnehin kein großes Interesse an der Immobilie haben und sich für die Eltern freuen, die sich damit Wünsche erfüllen können“, so seine Erfahrungen.

### **Kapitalbeschaffung über die Immobilie: Ein Beispiel aus der Praxis**

Helge R. (Name geändert), Mitte 60, möchte nach einer schwereren Erkrankung die Zeit nutzen, um Schönes zu erleben und es sich gut gehen zu lassen. Sein Haus am Rande einer Metropolregion ist abbezahlt. Er beleih es zu 60 Prozent und erhält damit 200.000 Euro zur freien Verfügung. Mit einer 20-jährigen Zinsbindung, einem Prozent Tilgung und einem Zinssatz von 1,1 Prozent beträgt seine monatliche Rate 352 Euro. Nach Ablauf der Zinsbindung wird er Mitte 80 sein und er plant, die Restschuld von 155.000 Euro mit dem Verkauf des Hauses zu tilgen und in eine kleinere Wohnung umzuziehen.

## **Über die Dr. Klein Privatkunden AG**

Die Dr. Klein Privatkunden AG ist einer der größten Finanzdienstleister Deutschlands und bereits seit 1954 am Markt etabliert. Mit mehr als 600 Beratern in deutschlandweit über 200 Büros hat das Unternehmen die meisten Standorte der Branche. Die Spezialisten von Dr. Klein beraten in den Bereichen Baufinanzierung, Versicherung und Ratenkredit. Dr. Klein arbeitet mit über 400 Kredit- und Versicherungsinstituten zusammen und berät umfassend, anbieterneutral und kostenfrei. So erhalten die Kunden maßgeschneiderte Finanzierungen und günstige Konditionen. Dafür wird das Unternehmen immer wieder ausgezeichnet, zuletzt zum siebten Mal in Folge mit dem „Deutschen Fairness-Preis“. Dr. Klein ist eine 100%ige Tochter des an der Frankfurter Börse im SDAX gelisteten technologiebasierten Finanzdienstleisters Hypoport SE.

# DR. KLEIN

Die Partner für Ihre Finanzen.

## Pressekontakt

Dr. Klein Privatkunden AG

Internet: [www.drklein.de](http://www.drklein.de)

Blog: [www.drklein.de/hausgemacht](http://www.drklein.de/hausgemacht)

Facebook: <http://www.facebook.com/drkleinag>

Instagram: [www.instagram.com/drklein\\_privatkunden\\_ag](http://www.instagram.com/drklein_privatkunden_ag)

Twitter: [www.twitter.com/dr\\_klein\\_de](http://www.twitter.com/dr_klein_de)

Susanne Kerstan

Leiterin Presse & PR

E-Mail: [presse@drklein.de](mailto:presse@drklein.de)

Tel.: +49 (0)451 / 1408 – 9632