

Pressemitteilung

Immobilienfinanzierung: Diese 5 Tipps gelten nicht mehr

Lübeck, 16. März 2023. Die Zinswende hat den Immobilien- und Baufinanzierungsmarkt gehörig durcheinandergewirbelt und auf den Kopf gestellt – und mit ihm auch einige langwährende Prämissen und Regeln. Welche Tipps rund um Eigenkapital, Tilgung und Zinsbindung nicht mehr gelten und warum der Anspruch, bis zur Rente schuldenfrei zu sein, ins Reich der Mythen gehört, erklärt Udo Zimmermann, Spezialist für Baufinanzierung von Dr. Klein in Buchholz.

Bis zur Rente muss alles abbezahlt sein

„Das ist ein Mythos, der noch aus der Zeit unserer Eltern und Großeltern stammt“, meint Udo Zimmermann und erklärt: „Sie hatten früh Kinder, waren früher im Eigenheim und haben den Kredit bis zur Rente zurückgezahlt. Das verschiebt sich heute alles nach hinten: Die meisten binden sich später, werden später Eltern und haben auch später den Wunsch nach den eigenen vier Wänden.“ Laut einer [Datenerhebung von Dr. Klein](#) sind Immobilienkäufer und Bauherren im bundesweiten Durchschnitt 38 Jahre alt. Da bliebe häufig nicht genug Zeit, um den Kredit für das Eigenheim bis zur Rente abbezahlt zu haben, weiß Udo Zimmermann aus der Praxis. Das stelle aber grundsätzlich kein Problem dar: „Meist sind die Kunden in diesem Alter beruflich etabliert und die Banken sehen für die Finanzierung keine Hürde, wenn sie nicht bis zur Rente zurückbezahlt ist.“ Allerdings ist die Bank verpflichtet zu prüfen, ob sich die Darlehensnehmer sowohl jetzt als auch in Zukunft die Finanzierung leisten können. „Dafür nimmt sie zum Beispiel die Werte der Renteninformation der gesetzlichen Rentenversicherung oder setzt pauschal zwei Drittel des jetzigen Einkommens als Rente an“, erläutert der Spezialist.

20 Prozent Eigenkapital für die Finanzierung mitbringen

Lange Zeit galt die Richtlinie: 20 Prozent des Immobilienpreises sollten aus eigener Tasche bezahlt und nur die restlichen 80 Prozent können finanziert werden. Diese Empfehlung ist durch die stark gestiegenen Zinsen und Immobilienpreise schlichtweg unrealistisch geworden, erklärt Udo Zimmermann von Dr. Klein: „Jemand, der zum Beispiel im Studium keine Möglichkeit hatte, Geld anzusparen, aber jetzt ein tolles Gehalt verdient, hat dennoch die Aussicht auf eine eigene Immobilie. Die Banken haben Interesse an solchen Kunden mit guter Bonität. Es ist dann wahrscheinlich kein Schloss möglich, sondern vielleicht eine Eigentumswohnung – aber die Chance auf Wohneigentum ist da.“ Die Kaufnebenkosten aus eigenen Mitteln zu stemmen, sei allerdings ein Muss bei fast allen Banken, betont der Spezialist: „Immobilieninteressenten sollten mindestens die Nebenkosten – Grunderwerbsteuer, Notar- und Grundbuchkosten, gegebenenfalls noch die Maklercourtage – als Eigenkapital mitbringen. Sonst spielen viele Kreditinstitute bei der Finanzierung nicht mit und auch die landeseigenen Förderbanken machen dies zur Bedingung für die Zuschüsse.“ Alles darüber hinaus ist ein willkommenes Plus, denn je höher der Eigenkapitalanteil ist, umso günstigere Zinsen bietet die Bank.

Nur Bares zählt beim Eigenkapital

Die Möglichkeiten Eigenkapital einzubringen, gehen über die Barreserven unter dem Kopfkissen oder das klassische Sparbuch weit hinaus. Udo Zimmermann erlebt in der Beratung oft, dass die Kunden überrascht sind, wie viele Varianten es gibt: „Die meisten wissen beispielsweise nicht, dass sie – sofern vorhanden – die elterliche Immobilie als Sicherheit einbringen können, um die Konditionen zu verbessern.“ Zudem können auch Banken zum Eigenkapital beitragen. Was paradox klingt, funktioniert über verschiedene Wege: Zum einen gibt es Förderungen einzelner Landesbanken, die andere Kreditinstitute als Eigenkapitalersatz akzeptieren. Zum anderen vergeben manche Banken sogenannte Privatdarlehen, welche die immobilienfinanzierende Bank als Eigenkapital ansetzen kann: „Ein solches Privatdarlehen kann maximal 80.000 Euro betragen mit einer Laufzeit von bis zu 20 Jahren. Das ist deutlich länger als bei einem Ratenkredit. Weil sie für das Privatdarlehen nicht das Risiko tragen, akzeptieren Banken dies zur Immobilienfinanzierung wie Eigenkapital“, erklärt der Spezialist von Dr. Klein, „eine umfassende Beratung ist hier wichtig, um alle Möglichkeiten auszuschöpfen.“

Mit mindestens 2 Prozent tilgen

Eine Tilgung von 2 bis 3 Prozent muss sein, darunter geht es nicht – diese Prämisse galt in der Niedrigzinsphase. Bei den damals günstigen Finanzierungsbedingungen war es sinnvoll, mit einer hohen anfänglichen Tilgung den Darlehensbetrag möglichst schnell zu verringern. Und auf diese Weise auch die Restschuld gering zu halten, auf die Zinszahlungen anfallen. Bei den nun deutlich höheren Zinsen ist der Tilgungssatz eine Stellschraube, um die Monatsrate zu reduzieren. Hier spielt den Darlehensnehmern das sogenannte Tilgungsparadox in die Karten: Bei derselben Anfangstilgung ist das Darlehen mit höheren Zinsen schneller abbezahlt als mit niedrigeren. Auch die Kreditinstitute reagieren auf die veränderte Lage, beobachtet Udo Zimmermann: „Immer mehr Banken bieten eine Tilgung unter 2 Prozent an – teilweise sogar nur 1 Prozent. Im Vorteil sind hier Kunden mit guter Bonität. Ist wenig Eigenkapital vorhanden, fordern die Banken hingegen regelmäßig eine höhere Tilgung, um ihr Risiko abzusichern.“

Kurze Zinsbindung wählen, um Kosten zu sparen

Die alte Regel, nach der kürzere Zinsbindungen immer günstiger sind als lange, stimmt so nicht mehr. Die Zinsaufschläge, die Kreditinstitute als Risikoaufschlag einpreisen, fallen derzeit deutlich geringer aus. Und das Phänomen der „inversen Zinskurve“ führt sogar dazu, dass beispielsweise 20 Jahre Zinsbindung günstiger sein können als 15 Jahre.

Sollzinsbindung	15 Jahre	20 Jahre
monatliche Rate	1.703,33 €	1.697,50 €
Sollzins	3,84 %	3,82%
Restschuld	210.373,86 €	142.811,66 €

[Vergleichsrechnung](#) für eine Finanzierung von 350.000 Euro (Objektwert 400.000 Euro), 2 Prozent Tilgung (Stand: 16.03.2023)

Es lohnt sich also zu vergleichen und eine lange Zinsbindung in Betracht zu ziehen, rät Udo Zimmermann von Dr. Klein: „Wir wissen nicht, ob die Zinsen steigen oder sinken werden. Aber besser

DR. KLEIN

Die Partner für Ihre Finanzen.

ist es, eine langfristige Sicherheit zu haben, um bei steigenden Zinsen ruhig schlafen zu können. Sollten die Zinsen hingegen sinken, gibt es nach §489 BGB die Möglichkeit, 10 Jahre nach Vollauszahlung den Darlehensvertrag jederzeit mit einer sechsmonatigen Frist zu kündigen.“ Ein weiterer Vorteil ist die geringere Restschuld nach Ende der Zinsbindung und damit ein geringerer Betrag, der bei einer Anschlussfinanzierung dem Risiko gestiegener Zinsen ausgesetzt ist.

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 700 Beraterinnen und Beratern in deutschlandweit rund 250 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 600 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 neunten 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.

Pressekontakt

Dr. Klein Privatkunden AG
Hansestraße 14
23558 Lübeck

Anne Rosenstock
Senior PR Managerin

Internet: www.drklein.de
Facebook: www.facebook.com/drkleinag
Twitter: www.twitter.com/dr_klein_de

Tel.: +49 (0)451 / 1408 – 9669
E-Mail: presse@drklein.de