

## Pressemitteilung

### Generation „Eigenheim ausgeträumt“: Woher kommt das Eigenkapital?

**Lübeck, 20. August 2024. Immobilienpreise? Zwar gesunken, dennoch nicht günstig. Bauzinsen? Wieder auf stabilem Niveau, aber nicht so attraktiv wie vor fünf Jahren. Erwerbsnebenkosten? Der nicht gerade kleine Anteil, der bei einer Baufinanzierung bestenfalls durch Eigenkapital gestemmt werden sollte. Generell sahen die Zeiten für den Immobilienerwerb schon einmal rosiger aus. „Deswegen muss man aber nicht gleich den Kopf in den Sand stecken“, meint Björn Pätzold, Spezialist für Baufinanzierung bei Dr. Klein in Mettmann, und gibt hilfreiche Tipps, wie Kaufwillige ihre Finanzierungskosten und den Faktor Eigenkapital optimieren können.**

Wer heutzutage auf einen Glücksgriff bei Immobilien hofft, braucht Verschiedenes: Geduld bei der Suche, den Willen, Abstriche bei der Lage zu machen, bestenfalls etwas Vitamin B und gut aufgestellte Finanzen. Gar nicht so einfach, insbesondere für Menschen, die noch nicht lange in Lohn und Brot stehen oder zeitgleich eine Familie versorgen müssen. Zumal das Thema „Eigenkapital“ durch die Zinswende deutlich an Gewicht gewonnen hat. Es ist einer der Dreh- und Angelpunkte für die Finanzierung der eigenen Immobilie. Woher also das fehlende Geld nehmen?

#### **Hauskauf? Nicht ohne meine Familie!**

„Ob Schenkung, vorgezogenes Erbe oder ein Kredit von den Eltern mit Rückzahlungsvereinbarung: In der Praxis beobachte ich vermehrt die Tendenz, dass junge Käufer viel finanzielle Rückendeckung von der Verwandtschaft erhalten. Sich Unterstützung aus dem familiären Umfeld zu holen, ist ohne Zweifel eine der besten Optionen, um die Eigenkapitalquote zu erhöhen“, erklärt Björn Pätzold. Auch wenn „Geld“ für viele noch ein Tabuthema ist, rät Pätzold dazu, diese Hemmschwelle zu überwinden, denn: Häufig gibt es innerhalb der Familie eine Immobilie, die komplett oder anteilig abbezahlt ist. „Auf dieses Objekt kann eine Grundschuld eingetragen werden. In welcher Größenordnung dies geschieht, ist im Einzelfall zu besprechen. Der positive Nebeneffekt: Durch den Grundschuldeintrag auf die Immobilie der Eltern oder Großeltern wird die Belastung auf dem Kaufobjekt erheblich gesenkt.“ Grund dafür ist, dass die darlehensgebende Bank ihr Risiko für einen Zahlungsausfall verteilt. „Insbesondere dann, wenn nicht viel oder gar kein Eigenkapital bei Käufern vorhanden ist, ist diese Möglichkeit der Zusatzsicherheit Gold wert. Denn wenn ich es schaffe, den Beleihungswert auf dem Kaufobjekt unter die 80 Prozent-Marke zu drücken, können schnell um die 0,4 oder 0,5 Prozent Zinsersparnis bei der Baufinanzierung im Raum stehen.“ Besonders bei hohen Darlehensbeträgen können einige Prozentpunkte im Zinssatz die Rahmenbedingungen der Finanzierung deutlich verbessern.

#### **Selbst ist der Bauherr!**

Eine weitere Möglichkeit, den Eigenkapitalanteil aufzustocken, ist die sogenannte Muskelhypothek. Sie bezeichnet handwerkliche Tätigkeiten, die Darlehensnehmende selbst, Familienmitglieder oder Freunde erbringen. „In der Regel werden etwa fünf bis zehn Prozent des Kaufpreises oder der Sanierungskosten als Eigenleistung anerkannt“, weiß Björn Pätzold. „Es gibt aber auch Banken, die sich auf bis zu 50 Prozent Muskelhypothek einlassen. Dann muss allerdings ein Profi schriftlich bestätigen, dass der Bauherr die notwendigen Fähigkeiten mitbringt.“ Es ist gesetzlich vorgeschrieben, dass bestimmte Arbeiten wie Elektro- oder Sanitärinstallationen von einem Fachbetrieb abgenommen

werden müssen. Andere Tätigkeiten wie Malerarbeiten oder Tapezieren können auch ungelernete Handwerker erledigen. Eine Muskelhypothek hilft also dabei, die Kosten zu senken, die Darlehenssumme zu reduzieren und somit bessere Konditionen zu bekommen.

Der Spezialist gibt allerdings zu bedenken, dass es Ausgaben gibt, an die häufig nicht gedacht wird: „Viele Bauherren unterschätzen, dass sie keine Rabatte für Materialien bekommen. Ein Handwerksunternehmen, das in großen Mengen abnimmt, hat bei den Händlern andere Rabattmöglichkeiten.“ Auch nicht zu vergessen sind Ausgaben, die für das Leihen notwendiger Maschinen oder Werkzeuge anfallen können. „Hier lohnt es sich, mit Handwerksbetrieben und Bauunternehmen zu klären, ob vor Ort genutzte Maschinen auch für die Eigenleistung eingesetzt werden können“, empfiehlt Pätzold.

### **Aus eins mach zwei: die Darlehenssplitting**

Wer die Finanzierungskosten noch weiter optimieren möchte, kann auch über eine Splitting der Kreditsumme in zwei Darlehen nachdenken. Eine Option ist die Aufteilung des Kreditbetrags in zwei Annuitätendarlehen, die verschiedene Laufzeiten haben, beispielsweise eine 10- und eine 20-jährige. Der Teilbetrag mit der kürzeren Laufzeit wird dabei mit einem niedrigeren Zinssatz belohnt. Beim Vergleich der 10- und 20-jährigen Laufzeit kann die Ersparnis aktuell bei bis zu 0,5 Prozent liegen. Lohnenswert ist die Splitting eines Darlehens beispielsweise dann, wenn innerhalb der Familie ein Elternteil durch die Kinderbetreuung weniger oder vorübergehend gar nicht arbeitet und somit weniger Geld in die private Kasse fließt. Das Modell macht aber auch dann Sinn, wenn absehbar ist, dass ein Erbe ins Haus steht. „Bei solch individuellen Konstellationen kann eine Darlehenssplitting sehr sinnvoll sein, denn die Zinsersparnis bei dem Darlehen mit der kürzeren Laufzeit kann eine Baufinanzierung überhaupt erst ermöglichen oder tragbarer machen. Man sollte den Blick bei solchen Ideen aber auch zehn Jahre vorauswerfen. Da kann die Welt schon wieder ganz anders aussehen: Sind die Gehälter gestiegen? Arbeiten beide Elternteile wieder Vollzeit? Was passiert, wenn sich das Zinsumfeld innerhalb der nächsten zehn Jahre erneut dreht und die Anschlussfinanzierung deutlich teurer wird als die Erstfinanzierung? Kann das Paar die Darlehen, sofern nicht eines abgelöst wird, dann immer noch stemmen?“, gibt Björn Pätzold abschließend zu bedenken.

### **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 550 Beraterinnen und Beratern in deutschlandweit rund 240 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 erhält das Unternehmen immer wieder Auszeichnungen, zuletzt zum zehnten Mal in Folge beim „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

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

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

Facebook: [www.facebook.com/drkleinag](https://www.facebook.com/drkleinag)

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

Lea Schmidt

PR Managerin

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

Tel.: +49 (0)451 / 1408 – 9668