

Pressemitteilung

Betongold mit Seeblick? Was beim Kauf einer Ferienimmobilie zu beachten ist

Lübeck, 25. Juli 2018. Egal ob romantische Finca auf Mallorca oder gemütliches Ferienhaus an der Ostseeküste: Die Finanzierung eines eigenen Urlaubsdomizils ist dank der niedrigen Zinsen so günstig wie nie. Doch: Sie weist im Vergleich zur Eigenheimfinanzierung einige Besonderheiten auf. Welche das sind, erklärt der Finanzdienstleister Dr. Klein.



© Shutterstock / Patryk Kosmider

Henning Ludwig arbeitet als Spezialist für Baufinanzierung bei Dr. Klein in Lübeck. Sein Kollege Ulrich Gold hat im Mai 2017 den ersten Auslandsstandort von Dr. Klein eröffnet: in Santa Ponsa auf Mallorca. Im Beratungsalltag bemerken beide seit einigen Jahren einen deutlichen Trend: Immer mehr Menschen spielen mit dem Gedanken, sich ein eigenes Ferienhaus zu kaufen. „Ähnlich wie bei anderen Wohnungen und Häusern gibt es auch hier diejenigen, die die Immobilie vorwiegend selbst nutzen möchten und Kapitalanleger, die auf Mieteinnahmen spekulieren. Was viele allerdings nicht wissen: Die Art der Nutzung spielt eine große Rolle für die Finanzierung der Ferienimmobilie“, erklärt Henning Ludwig.

Urlaub in den eigenen vier Wänden: die selbst genutzte Ferienwohnung

Vieles spricht für eine eigene Ferienimmobilie: keine Reiseplanung mehr, keine Gewöhnung an eine neue Unterkunft und das Wissen, sich auch im Urlaub zuhause zu fühlen. In der restlichen Zeit des Jahres lässt sich das Haus an weitere Gäste vermieten und kann so später als Altersvorsorge dienen – oder sogar als Ort, um den Ruhestand zu erleben. So oder so ähnlich denken viele Kunden, die zu Henning Ludwig kommen. Ihr Plan geht nicht immer auf: „Es gibt Immobilien, die in Erholungsgebieten liegen und ausschließlich als Ferienimmobilie genutzt werden dürfen. Ein fester Wohnsitz ist dort nicht möglich und als Altersruhesitz fallen sie daher aus,“ erklärt Ludwig. Der Grund dafür: Wohngebiete müssen deutlich strengere Anforderungen an die Infrastruktur erfüllen als Ferienhausgebiete und auch die Bauordnungen unterscheiden sich teilweise.

Eine weitere Besonderheit von Ferienhäusern: Selbst innerhalb Deutschlands setzen die Banken strengere Regeln bei der Kreditvergabe an. Die Kreditinstitute befürchten, dass der persönliche und emotionale Bezug zur Urlaubsimmobilie geringer ist als zum Eigenheim und sehen daher die Gefahr, dass eine Ferienwohnung zum Beispiel bei finanziellen Engpässen schneller verkauft wird. Oft verlangen sie daher mehr Eigenkapital oder fordern zusätzliche Sicherheiten.

Für Interessenten ohne prall gefülltes Sparbuch hat Henning Ludwig einige Tipps: „Viele Kunden, die zu uns kommen, unterschätzen ihre eigenen finanziellen Mittel. Da Sparen aufgrund der niedrigen Zinsen ohnehin kaum rentabel ist, lassen sich Rücklagen aus Tagesgeld- und Festgeldkonten guten Gewissens in die eigene Immobilie investieren. Auch fällige Bausparverträge, Erbschaften oder Privatkredite aus dem Familienkreis erhöhen die eigenen Geldmittel. Und: Verfügen Interessenten über wenig eigene Mittel, aber besitzen bereits ein lastenfreies Eigenheim, können sie ihre Immobilie beleihen und so eine zusätzliche Sicherheit in die Finanzierung einbringen.“

Das Ferienhaus als Kapitalanlage: Was Vermieter in spe beachten sollten

Schwieriger wird die Finanzierung reiner Ferienimmobilien. Da die Immobilie als fester Wohnsitz nicht infrage kommt, liegt der Fokus auf der Vermietung. Das bedeutet für die Bank: Falls die Immobilie wieder verkauft werden muss, stehen weniger potentielle Käufer zu Verfügung. „In der Regel finden wir auch für solche Objekte eine passende Finanzierung, meistens bei einer regionalen Bank“, erklärt Henning Ludwig. „Sie kennen den lokalen Markt und wissen, mit welchen Mieteinnahmen und Kosten zu rechnen ist.“ Entscheidend für die Rendite ist dabei die Lage der Ferienwohnung: Direkt am Meer erreicht sie beispielsweise eine deutlich höhere Belegungsquote als in zweiter und dritter Reihe.

Grundsätzlich lässt sich sagen, dass die Chancen für einen Kredit höher sind, wenn die Abhängigkeit von den Mieteinnahmen gering ist. „Kreditnehmer sollten nicht auf eine Vermietung angewiesen sein, um die monatliche Rate aufbringen zu können, sodass auch buchungsschwächere Jahre kein Grund zur Sorge sind. Die Auslastung ist schließlich stark vom Wetter und anderen externen Faktoren abhängig und lässt sich somit nicht zuverlässig voraussagen,“ meint Henning Ludwig.

Kapitalanleger sollten daher viel Eigenkapital einbringen und über ein hohes Nettoeinkommen sowie ausreichende Rücklagen verfügen. Zudem ist es allen Interessenten zu empfehlen, sich bereits im Voraus über die rechtlichen Bestimmungen der Ferienregion zu informieren. In einigen Kommunen muss beispielsweise vor der Vermietung eine Genehmigung eingeholt werden.

Finanzierung im Ausland: Ein zweites Zuhause auf den Balearen?

Eine Immobilienfinanzierung im Ausland ist allein schon aufgrund der Sprachbarriere und der abweichenden rechtlichen Bedingungen eine Herausforderung. Und auch hier gilt: Interessenten sollten sich gut über den lokalen Immobilienmarkt, die Preisentwicklung und die gesetzlichen Bestimmungen informieren. Die Kunden, die auf Mallorca zu Ulrich Gold und seinem Team kommen, bringen in der Regel viele Fragen mit: Wie viel Eigenkapital brauche ich? Soll ich mit einer deutschen oder einer spanischen Bank finanzieren? Welche bürokratischen Hürden gibt es bei der Kreditvergabe?

Die Antworten sind – wie so oft beim Thema Baufinanzierung – individuell. „Spanische Banken kennen in der Regel den regionalen Markt und bieten seit einiger Zeit zusätzlich zu variablen Darlehen auch Kredite mit festen Zinsfestschreibungen an. Mögliche Nachteile bei der Finanzierung sind allerdings zum einen die anfallenden Nebenkosten, wie die Eröffnungsgebühr, Gutachtergebühren oder notwendige Zusatzprodukte. Zum anderen haben spanische Banken oft höhere Anforderungen an die Bonität des Kreditnehmers“, erklärt der Spezialist Gold. „Mit einem deutschen Bankpartner hat der Interessent in der Regel mehr Transparenz. Der Darlehensvertrag ist in der eigenen Sprache verfasst und unterscheidet sich nicht wesentlich von Verträgen, die man aus Deutschland kennt. Für alle Kunden rechnen wir daher im Vorfeld mehrere Szenarien durch – sowohl mit spanischen als auch deutschen Bankpartnern,“ so Ulrich Gold weiter.

Wer sich nicht sicher ist, ob er sich eine Ferienimmobilie leisten kann oder Beratung zur richtigen Finanzierungslösung benötigt, ist bei Ulrich Gold und seine Kollegen in Santa Ponsa gut aufgehoben. Die Spezialisten haben den Überblick über den gesamten Markt und verfügen über ein großes Netzwerk an spanischen und deutschen Bankpartnern. Sie finden genau den Bankpartner, der zum individuellen Vorhaben am besten passt und kümmern sich um sämtliche Bürokratie.

Über Dr. Klein

Die Dr. Klein Privatkunden AG ist einer der größten Finanzdienstleister Deutschlands und seit über 60 Jahren erfolgreich am Markt etabliert. Anfänglich in der Vermittlung von Finanzierungen in der kommunalen Wohnungswirtschaft in Lübeck baut Dr. Klein seine Expertise kontinuierlich aus und ist mittlerweile deutschlandweit mit rund 550 Beratern vor Ort an über 200 Standorten bundesweit vertreten. Die Spezialisten von Dr. Klein beraten nachhaltig, allumfassend und verständlich in den Bereichen Baufinanzierung, Versicherung, Ratenkredit und Geldanlage. Dank kundenorientierter Beratungskompetenz und vertrauensvollen Beziehungen zu rund 400 Kredit- und Versicherungsinstituten sichert Dr. Klein seinen Kunden stets den einfachsten Zugang zu individuellen Finanzlösungen. Dafür wird das Unternehmen immer wieder ausgezeichnet. Zuletzt als „vorbildlicher Finanzvertrieb“ und zum vierten 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 AG.

Pressekontakt

Dr. Klein Privatkunden AG
Hansestraße 14
23558 Lübeck

Kim Runge
PR & Social Media Managerin

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

Tel.: +49 (0)451 / 1408 – 9643
Fax: +49 (0)451 / 140828- 9643
E-Mail: presse@drklein.de