

IMMOBILIENFINANZIERUNG

Warum der Kredit für Ihr Eigenheim individueller ist, als man denkt, und worauf es ankommt.

RATGEBER

Liebe Immobiliensuchende,
lieber Immobiliensuchender,

es gibt den Spruch, dass jeder im Laufe seines Lebens eine Immobilie abbezahlt – die eigene oder die seines Vermieters.

Wir wollen Sie dabei unterstützen, dass es Ihre eigenen vier Wände sind. Mit einem abbezahlten Haus sinken im Alter Ihre Ausgaben und Sie haben Immobilienvermögen erworben, das Sie an Nachfahren vererben können. Auf dem Weg zur eigenen Immobilie ist vor dem Hintergrund deutlich gestiegener Zinsen nicht selten die Finanzierung der größte Stolperstein.

Wenn Sie auf der Suche nach Ihrer Traumimmobilie sind, sollten Sie sich aus zwei Gründen frühzeitig mit der Finanzierung befassen. Erstens: Sie sollten wissen, welchen maximalen Immobilienpreis Ihre Bank mitträgt, damit Sie keine Zeit mit der Besichtigung unpassender Häuser verschwenden. Zweitens sollten Sie, wenn Sie eine Wunschimmobilie gefunden haben, bereits eine Finanzierungsbestätigung in der Tasche haben. Sonst kann es in einem knappen Markt passieren, dass Ihnen ein anderer Ihr Traumobjekt vor der Nase wegschnappt.

Wir beraten Sie gerne bei der Suche nach einer passgenauen Finanzierung, so wie wir Sie grundsätzlich bei Ihrer Immobiliensuche unterstützen.

Wir haben versucht, die wichtigsten Finanzierungsaspekte in dieser Broschüre zu behandeln. Aber nicht alle konnten berücksichtigt werden. Wenn Sie darüber hinaus Fragen haben, wenden Sie sich gerne an uns!

Herzlichst
Kevin Ringeisz
Lang Immobilien GmbH

Inhaltsverzeichnis

I. ERSTFINANZIERUNG 6

1. Wie sich eine Immobilienfinanzierung aufbaut 7
2. Die einzelnen Bausteine einer Immobilienfinanzierung 7
   - 2.1. Beleihungswert 7
   - 2.2. Bonität 8
   - 2.3. Eigenmittel 8
   - 2.4. Laufzeit der Zinsbindung 9
   - 2.5. Tilgungsrate 9
   - 2.6. Besonderheiten und Ausnahmen 10
3. „Muskel-Hypothek“ nicht überschätzen 12
4. Der Wert der Immobilie und warum Banken nicht jeden Preis finanzieren 14
5. Ran an die Fördertöpfe: Zinsgünstige Darlehen, Zuschüsse etc. 17

II. UM-/ANSCHLUSSFINANZIERUNG 20

1. Bei der bisherigen Bank bleiben oder wechseln? 21
2. Warum ein Wechsel mit Zusatzgebühren verbunden ist 22
3. Wann ist nach zehn Jahren eine Umschuldung sinnvoll? 23
4. Forward-Darlehen: Zinssatz sichern, bevor Darlehen startet 24

III. FINANZIERUNG VON ANLAGEIMMOBILIEN 26

1. Unterschiedliche Finanzierung: Investment versus selbstgenutzte Immobilie 27
2. Regelmäßig verkaufen und neu kaufen: die Immobilienleiter erklimmen 28
3. Zwischenfinanzierungen zur Überbrückung der Liquidität 29

IV. IHRE FRAGEN BEIM FINANZIERUNGSGESPRÄCH 30

V. CHECKLISTE 32

So bereiten Sie sich auf ein Finanzierungsgespräch vor

Inhaltsverzeichnis





1 FALLBEISPIEL: SEITE 6

Das erste eigene Appartement kaufen

Daniel, Anfang 30, möchte keine Miete mehr zahlen, sondern lieber in eine eigene, kleine Wohnung investieren. Er fragt sich, welchen Betrag er mit seinem Gehalt als Ingenieur noch gut finanzieren und dabei trotzdem weiterhin in Urlaub fahren kann. Was sind jetzt die ersten Schritte, was muss beachtet werden? Wie lange sollte die Laufzeit seines ersten Darlehens sein? Und soll er seinen Vater als Bürge beim Kredit mit einbinden oder ihn lieber um eine Finanzspritze bitten?

*Diese und weitere Fragen werden in **Kapitel I** beantwortet.*

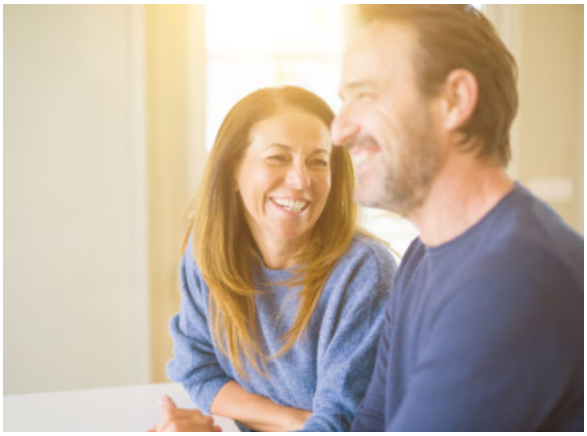
2 FALLBEISPIEL: SEITE 6

Das erste Mal ein Eigenheim finanzieren

Das Ehepaar Eva und Nils, beide Mitte 30, wollen ein Haus kaufen und selbst einziehen. Sie fragen sich, wie viel ihre Traumimmobilie kosten darf, so dass sie diese problemlos finanzieren und bald eine Familie gründen können. Unklar ist ihnen, wie ein Immobilienkredit aufgebaut sein soll, wie hoch ihre Ersparnisse sein müssen und ob ihre Gehälter ausreichen. Sollten sie sich an ihre Hausbank wenden oder an einen freien Finanzierer?

*Diese und weitere Fragen werden in **Kapitel I** beantwortet.*





3 FALLBEISPIEL: SEITE 20

Eine Anschlussfinanzierung finden

Claudia und Andreas haben vor 15 Jahren für ihre Eigentumswohnung einen Kredit aufgenommen. Die Laufzeit endet in einigen Monaten; sie brauchen eine Anschlussfinanzierung. Sie fragen sich, ob sie das Angebot der bisherigen Bank annehmen oder nach einem anderen, vielleicht besseren Angebot Ausschau halten sollen. Claudia hat Geld geerbt: Ob man das für die Reduzierung der Restschuld einsetzen kann? Und fallen beim Wechsel des Finanzinstituts extra Gebühren an?

*Diese und weitere Fragen werden in **Kapitel II** beantwortet.*

4 FALLBEISPIEL: SEITE 26

Eine vermietete Wohnung als Geldanlage kaufen

Annette und Martin, verheiratet und beide Anfang 50, möchten ihr Erspartes lieber in eine vermietete Wohnung als Kapitalanlage investieren. Sie fragen sich, ob sich die Finanzierung einer Mietwohnung von der ihres fast abbezahlten Einfamilienhauses unterscheidet. Sie haben gehört, dass bei Mietwohnungen viele Ausgaben steuerlich geltend gemacht werden können.

*Diese und weitere Fragen werden in **Kapitel III** beantwortet.*



I. ERSTFINANZIERUNG

Wer das erste Mal eine Immobilie kauft, steht vor vielen Fragen. Hinzu kommt, dass in der Branche viele Fachbegriffe verwendet werden. Im Folgenden werden die wichtigsten Begriffe erklärt und erläutert, was auf dem Weg zu einem passgenauen Immobiliendarlehen zu beachten ist. Denn Sie sollten im Finanzierungsgespräch mit dem Berater auf Augenhöhe reden können.

1.

WIE SICH EINE IMMOBILIENFINANZIERUNG AUFBAUT

Bei einer Immobilienfinanzierung müssen viele Dinge entschieden werden: die Laufzeit des Darlehens (Zinsbindung), die Höhe der Tilgung und die Flexibilität des Darlehens: Erlaubt es der Kreditgeber beispielsweise, dass Sie die Tilgung vorübergehend reduzieren oder gar aussetzen, weil Sie nach der Geburt eines Kindes in Teilzeit arbeiten möchten und so das Haushaltseinkommen sinkt? Können Sonderzahlungen geleistet werden, etwa nach einer Erbschaft?

Wer eine Finanzierung sucht, sollte mehrere Anbieter kontaktieren. So existieren Online-Banken, die Darlehen komplett aus der Ferne abwickeln. Zudem gibt es klassische Banken und freie Finanzierer, die im persönlichen Gespräch umfassend beraten.

2.

DIE EINZELNEN BAUSTEINE EINER IMMOBILIENFINANZIERUNG

2.1. BELEIHUNGSWERT

Der Beleihungswert ist der Betrag, mit dem die Bank rechnet, falls die finanzierte Immobilie schlimmstenfalls zwangsversteigert oder veräußert werden muss, weil der Kreditnehmer seinen Verpflichtungen nicht nachkommt. Sie dient der Bank als Sicherheit. Weil sie auch eventuelle Wertminderungen bei der Ermittlung des Beleihungswertes einkalkuliert (Sicherheitsabschlag), liegt der Beleihungswert unterhalb des Verkehrswertes oder – bei Neubauten – unterhalb der Baukosten.

Tipp: Höherer Beleihungswert in Ausnahmefällen
In speziellen Situationen beleiht die Bank die Immobilie höher, zum Teil bis zu 100 Prozent des Verkehrswertes. Dann muss der Kreditnehmer allerdings ein sehr hohes Einkommen haben oder weitere Sicherheiten in die Waagschale werfen können wie eine weitere Immobilie.

Der Beleihungswert liegt bei circa 85 Prozent. Er kann aber je nach Immobilie auch darüber beziehungsweise darunter liegen: Die Differenz zwischen Verkehrs- und Beleihungswert muss aus Eigenmitteln gedeckt werden. Beispiel: Liegt der Verkehrswert einer Eigentumswohnung bei 350.000 Euro, kalkuliert die Bank einen Beleihungswert von circa 297.500 Euro.

2.2. BONITÄT

Ein wichtiger Baustein bei der Finanzierung ist die Bonität der Kreditnehmer. Diese orientiert sich vor allem am Haushaltseinkommen. Es dient als Basis für die Rate, die monatlich bezahlt werden muss. Diese Belastung durch Zins und Tilgung sollte 30 bis 35 Prozent des Haushaltsnettoeinkommens nicht übersteigen.

Tipp: Vor Kreditanfrage Bonitätsauskunft einholen

Vor jeder Finanzierung holt die Bank eine Schufa-Auskunft ein. Manchmal sind die gespeicherten Einträge fehlerhaft. Daher kann es sinnvoll sein, als Kredit-Anfrager vorher eine kostenlose Selbstauskunft einzuholen, um gegebenenfalls falsche oder veraltete Einträge korrigieren zu lassen. Denn eine schlechte Einstufung mindert die Kreditwürdigkeit (Scoring).

Verfügen Sie über angelegte Gelder oder Vermögenswerte wie vermietete Wohnungen, verbessert sich dadurch Ihre Bonität. Mehrere laufende Verbraucherkredite wiederum verschlechtern Ihre Kreditwürdigkeit.

2.3. EIGENMITTEL

Als „Startkapital“ für den Immobilienkauf verlangen Finanzinstitute 20 bis 25 Prozent des Kaufpreises als Sicherheit. Sie muss in Form von Rücklagen vorhanden sein. Auch Kaufnebenkosten wie die Maklerprovision, Grunderwerbsteuer und Notargebühren werden mit Eigenmitteln bezahlt. Sie können nicht mitfinanziert werden. Sie belaufen sich, je nach Region (also Grunderwerbsteuersatz), auf circa zehn bis 15 Prozent. Kostet die Traumimmobilie 300.000 Euro müssen im Normalfall etwa 25 Prozent des Betrags (75.000 Euro) angespart sein.

2.4. LAUFZEIT DER ZINSBINDUNG

Um die richtige Laufzeit der Zinsbindung zu wählen, muss man stets auf das aktuelle Zinsniveau achten: In Zeiten hoher Zinsen tendieren Käufer eher zu geringeren Laufzeiten, um sich die Chance auf günstigere Konditionen bei einer Anschlußfinanzierung nach Ablauf der Zinsbindung zu waren. Dies ist quasi eine Wette auf in der Zukunft sinkende Zinsen. Wenn die Zinskonditionen jedoch sehr günstig sind, dann machen Verträge über Laufzeiten von 15 oder 20 Jahren Sinn. Problematisch können lange Laufzeiten sein, wenn die Immobilie nach sieben Jahren verkauft werden soll, etwa wegen beruflicher Veränderungen. Dann erhebt die Bank eine extra Gebühr, die Vorfälligkeitsentschädigung.

Sie als Immobilienkäuferin oder Immobilienkäufer können außerdem den zu finanzierenden Betrag in mehrere Darlehen mit unterschiedlichen Zinsbindungen splitten. So verteilt sich Ihr Zinsrisiko. Zudem kann es angeraten sein, ein Darlehen über fünf Jahre abzuschließen, wenn Sie in diesem Zeitraum mit einer Erbschaft rechnen, mit der Sie nach Laufzeitende die restliche Darlehensschuld auf einmal abbezahlen können. In der Regel ist die Immobilie nach diesem Zeitraum nicht abbezahlt. Dann muss für die Restschuld eine Anschlussfinanzierung geschlossen werden (siehe Kapitel 2).

2.5. TILGUNGSRATE

Bei gewöhnlichen Immobilienkrediten zahlen die Darlehensnehmer eine monatlich fixe Rate. Mit dieser werden einerseits die Zinsen bezahlt und andererseits der Betrag getilgt. Je höher die Tilgungsrate, umso rascher ist die Immobilie abbezahlt. Nahezu alle Finanzinstitute erlauben es, den Tilgungssatz während der Laufzeit anzupassen.

Tipp: Tilgung nicht zu niedrig ansetzen

Die Tilgungshöhe sollte – als Faustregel – bei mindestens 2,5 liegen. Ist finanziell mehr möglich, also eine höhere monatliche Rate darstellbar, sollte man auf drei oder vier gehen. Dann ist die Immobilie umso schneller abbezahlt.

Das kann sinnvoll sein, wenn das Haushaltseinkommen langfristig steigt, weil es eine Gehaltserhöhung gab. Auch Selbstständige, deren Einkommen Schwankungen unterworfen sind, können so flexibel ihre Hausschulden abtragen.

2.6. BESONDERHEITEN UND AUSNAHMEN

Immobiliensuchende, die ein gewisses Alter überschritten haben, werden von Banken schlechter gestellt, etwa weil sie bis zur Rente nur noch 15 Jahre berufstätig sind. Um dennoch ein Darlehen zu erhalten, können Jüngere den Kreditvertrag mitunterzeichnen. Auch durch überdurchschnittlich hohe Eigenmittel, eine hohe Tilgung oder eine überdurchschnittlich hohe Rente kann das Darlehen ermöglicht werden. Kann ein Testament vorgelegt werden, sieht die Bank, dass die Nachfolge geregelt ist. Dann ist klar, dass beim Tod gegebenenfalls ein Erbe den Kreditvertrag übernimmt, falls die Immobilie vorher nicht abbezahlt wird. Die Banken orientieren sich bei diesen Abwägungen an statistischen Daten, Sterbetafeln etc. Natürlich sollten Sie, falls Sie dieses Thema betrifft, darüber vorab mit Ihren Nachfahren sprechen.

Tipp: Nahe Verwandte mit ins Boot holen

Nur 15 Prozent der Mieter haben mehr als 60.000 Euro auf der hohen Kante. Das heißt, sie können sich aktuell kein Wohneigentum leisten. Entweder müssen sie warten, bis sie mehr angespart haben, während die Preise weiter steigen. Oder sie bitten ihre Eltern oder Großeltern um eine Finanzspritze für den Immobilienerwerb. Nahe Verwandte mit guter Bonität können bei der Bank zudem für das Darlehen bürgen, falls ein Kreditnehmer zu wenig Sicherheiten oder eine schlechte Bonität mitbringt.

Selbstständige müssen zunächst mehrere Jahre erfolgreich tätig sein, um eine Baufinanzierung zu erhalten. Zumeist sichert sich das Institut gegen dieses höhere Ausfallrisiko mit einem höheren Zins ab. Außerdem müssen sie Geschäftszahlen (wie Betriebswirtschaftliche Auswertungen, BWA) der zurückliegenden Jahre vorlegen; bei Angestellten reichen die Einkommensnachweise der letzten drei Monate sowie die Steuerbescheide der letzten drei Jahre.

Selbstständiger ist nicht gleich Selbstständiger:
Bei der Risikoabwägung der Finanzierer kommen Ärzte besser weg als Handwerksbetriebe, weil bei Letzteren die Insolvenzgefahr höher liegt. Ist die Ehepartnerin des selbstständigen Kredit-Anfragers als Angestellte tätig, kann sie den Darlehensvertrag ebenfalls unterschreiben. Somit verteilt sich das Risiko eines Kreditausfalls für die Bank auf mehreren Schultern. Das schlägt sich in günstigeren Konditionen nieder.

Erhält die Darlehensnehmerin staatliche Fördermittel der KfW-Bank (siehe Kapitel I, 5.), sollten diese bei der Darlehensplanung Berücksichtigung finden, weil sie wie Eigenkapital betrachtet werden. Möglicherweise kann ein bevorstehendes Erbe durch eine vorgezogene Schenkung dazu beitragen, die Eigenmittel zu erhöhen.

Sie sehen: Für eine maßgeschneiderte Finanzierung müssen viele Dinge bedacht werden.





3.

„MUSKEL-HYPOTHEK“ NICHT ÜBERSCHÄTZEN

Viele Käufer wollen, um den Eigenkapitalbedarf ihrer Immobilie niedrig zu halten, möglichst viel Eigenleistung erbringen: Über 50 Prozent der Kreditnehmer wählen diesen Weg. Bei einem Neubau wollen sie in Eigenregie, häufig zusammen mit Freunden und Verwandten, die Ausbauarbeiten übernehmen sowie bei einer Gebrauchtimmobilie Sanierungs- und Renovierungsarbeiten durchführen.

Verfügen Sie als Bauherrin oder Bauherr über handwerkliches Geschick, müssen Sie zwei Aspekte bedenken: Sie sollten Ihre Fähigkeiten nicht überschätzen und den notwendigen Zeitaufwand sowie die Materialkosten nicht unterschätzen. Zu beachten gilt, dass Ihre Helfer bei einer Bau-Berufsgenossenschaft gegen Arbeitsunfälle versichert werden müssen und bei selbst erbrachten Leistungen die Gewährleistung entfällt.

Denkbar ist, dass der private Bautrupp einfache Tätigkeiten wie Maler- und Tapezierarbeiten übernimmt und Bodenbeläge verlegt. Die meisten Bauträger und Fertigbauunternehmen nehmen entsprechende Klauseln in ihre Verträge auf, wonach sie die Immobilie „schlüsselfertig“ übergeben und der Erwerber abschließende Arbeiten übernimmt. Eine Minderheit der privaten Bauherren wagt sich auch an Trockenbau sowie Sanitär- und Fliesenarbeiten. Diese sollten aber nur Experten mit einer entsprechenden Qualifikation ausführen.

Die finanzierende Bank verlangt eine Aufstellung der „Muskel-Hypothek“, wenn die Käufer diese als Eigenmittel einplanen. Neben der Qualifikation des Bauherrn und seiner Hilfskräfte sollte in der Liste zwischen dem theoretischen Arbeitslohn und Materialausgaben unterschieden werden.



Tipp: Finanzierung nicht zu knapp kalkulieren

Eine Finanzierung sollte nicht auf Naht genäht sein. Gerade wenn eine Gebrauchtimmobilie erworben wird, die vor dem Einzug saniert oder umgebaut werden soll, müssen solche Zusatzkosten berücksichtigt werden und in die Kredithöhe einfließen. Zwar kann unter Umständen ein extra Darlehen aufgenommen werden, falls das Erstdarlehen nicht ausreicht. Dies ist aber kompliziert und oft nur zu vergleichsweise schlechten Konditionen machbar.

4.

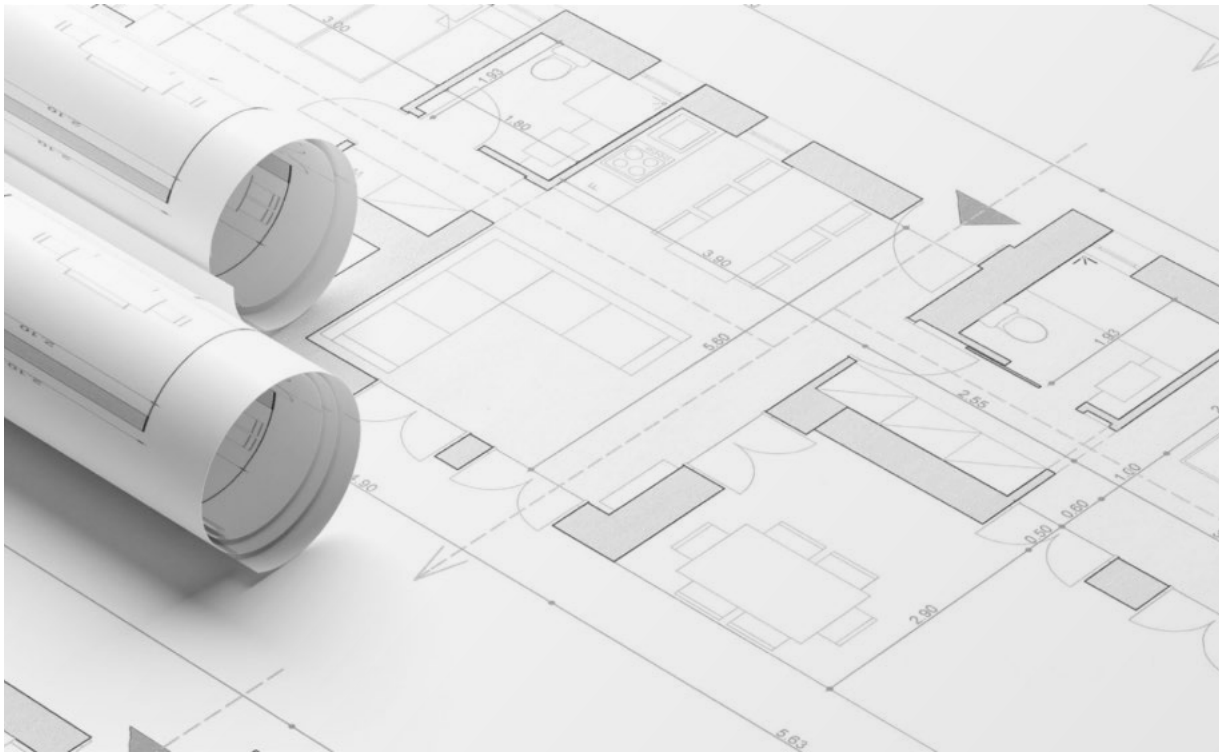
DER WERT DER IMMOBILIE UND WARUM BANKEN NICHT JEDEN PREIS FINANZIEREN

Vor dem Verkauf wird der Wert einer Bestandsimmobilie von einem versierten Makler oder einer Gebäudesachverständigen ermittelt. In diese Analyse fließen Kriterien ein wie die Größe der Wohnung oder des Hauses, die Lage, der Zustand, die Ausstattung und das Baujahr (siehe hierzu Ratgeber: Der richtige Immobilienpreis). Die finanzierende Bank benötigt ein solches Gutachten, das zudem Unterlagen wie Grundrisspläne und Flurkarten enthalten muss. Auch Banken haben Vergleichsdaten, mit denen sie den aufgerufenen Immobilienwert checken.

Seit einigen Jahren kommt es häufiger zu Bietergefechten zwischen zwei oder mehreren Kaufinteressenten, vor allem in Ballungsregionen, in denen die Immobiliennachfrage sehr hoch und das Angebot knapp ist. Die Preise, die diese zu zahlen bereit sind, liegen teilweise mehrere zehntausend Euro über dem eigentlichen Immobilienwert.

Die finanzierende Bank behandelt allerdings eine überteuerte Immobilie anders als ein Haus oder eine Wohnung, die zu einem realen Preis finanziert werden soll. Sie wird nur den Verkehrswert finanzieren. Die Differenz zwischen Verkehrswert und überhöhten Kaufpreis müssen die Erwerber durch Eigenmittel decken. Beispiel: Beläuft sich der Wert einer Eigentumswohnung laut Verkehrswertgutachten auf 400.000 Euro, ist aber ein Interessent nach einem Bietergefecht bereit 480.000 Euro zu bezahlen, kann es sein, dass die Bank (abzüglich des Beleihungswertes) 340.000 Euro finanziert, und er selbst den Rest sowie die Kaufnebenkosten aus Eigenmitteln erbringen muss.





Erst die Finanzierungszusage, dann die Immobiliensuche.

Wer sich auf Immobiliensuche begibt, sollte sich frühzeitig mit seinen finanziellen Möglichkeiten, Rücklagen etc. befassen und bei einem Bankberater oder freien Finanzierungsberaterin einen Termin machen, um eine Finanzierungsbestätigung für den Kauf einer Immobilie zu erhalten. Diese Zusage sollte am Beginn der Immobiliensuche stehen.

Damit wissen Sie als Immobiliensuchender, bis zu welchem Betrag die Bank grundsätzlich bereit ist, Ihr Traumhaus zu finanzieren. Häufig unterschätzen Suchende ihre finanziellen Möglichkeiten, vor allem, wenn ein Paar gut dotierte Jobs hat, kann es sich oft eine höherwertigere Immobilie leisten als gedacht.

Für die Finanzierungsbestätigung werden ähnliche Daten wie für das anschließende Darlehen herangezogen: Die Bonität und die Höhe der Eigenmittel der Anfrager wird gecheckt, eine Bonitätsauskunft wird eingeholt etc. Die frühzeitige Darlehenszusage wird wichtig, wenn die Traumimmobilie gefunden ist, aber mehrere Interessenten sie haben wollen. Wer eine Finanzierungszusage der Bank hat, kann der Maklerin und dem Verkäufer belegen, dass er das Haus wirklich erwerben kann. Unter Umständen bekommt derjenige Kaufinteressent den Zuschlag, der am schnellsten seine Solvenz und eine Finanzierung belegen kann.

Dennoch ist eine Finanzierungszusage kein Muss: Auch ohne dieses Schreiben können Sie auf Immobiliensuche gehen. Zudem ist sie kein Freibrief: Ist die Wunschimmobilie gefunden, wird die Bank nochmals prüfen, ob sie zu den angekündigten Bedingungen finanziert. Aber im Regelfall ist dies keine Hürde. Meistens geht, mit einer Finanzierungszusage in der Tasche, Ihre tatsächliche Darlehenszusicherung schneller. Liegen der Bank alle Objektunterlagen vor, dauert es wenige Werktage.

5.

RAN AN DIE FÖRDERTÖPFE: ZINSGÜNSTIGE DARLEHEN, ZUSCHÜSSE ETC.

Die Art und Anzahl der Fördermittel, die beim Hausbau oder dem Kauf einer gebrauchten Immobilie gewährt werden, sind vielfältig. Weil sie zudem häufig verändert werden beziehungsweise neue Förderprogramme hinzukommen während andere wegfallen, können an dieser Stelle nur allgemeine Hinweise gegeben werden.

Manche Programme werden nur einige Jahre angeboten. Entscheidend ist, dass die Anträge vorab gestellt werden. Wer beispielsweise erst während der Baumaßnahme oder Wohnungssanierung einen Förderantrag für eine effizientere neue Heizung stellt, geht leer aus.

Die **Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)** bietet die meisten Fördermöglichkeiten. Die jeweiligen Programme gewähren Zuschüsse, die nicht zurückgezahlt werden müssen beziehungsweise zinsgünstige Kredite mit tilgungsfreien Anfangsjahren. Gefördert wird von der staatlichen Bank der Bau beziehungsweise Kauf eines selbstgenutzten Einfamilienhauses oder einer Wohnung. Unterstützung gibt es darüber hinaus bei energetischen Sanierungen und bei besonders energieeffizienten und nachhaltigen Investitionen bei Neubauten.

Das **Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)** unterstützt Sie bei Investitionen in erneuerbare Energien wie Solarthermie, Biomasse-Anlagen oder Wärmepumpen.

Fördermittel der Länder und Kommunen. Darüber hinaus fördern die 16 Bundesländer sowie zahlreiche Städte und Gemeinden Wohneigentum; dabei richten sie sich vor allem an Familien. Zumeist ist dies verbunden mit bestimmten Einkommensgrenzen und einer gewissen Anzahl an Kindern. Am besten informieren Sie sich beim jeweiligen Bundesland beziehungsweise der Gemeinde.

Riester-Rente. In Deutschland gibt es über 16 Millionen private Riester-Rentenverträge, die staatlich gefördert werden. Nicht alle Versicherten wissen, dass sie beim „Riestern" die angesparten Beträge auch für den Kauf einer Immobilie beziehungsweise für Modernisierungsarbeiten verwenden können. Dabei wird der bestehende Kontrakt in einen Wohn-Riester-Vertrag umgewandelt.

Finanzierungsexperten, egal ob Bankberater oder freie Finanzierer, kennen sich mit den aktuellen Förderregelungen der einzelnen Anbieter aus und berücksichtigen diese bei der Darlehensplanung.

Aktuelle und detailliertere Informationen zu Fördermöglichkeiten finden sich unter anderem bei:

www.aktion-pro-eigenheim.de
www.bafa.de
www.deutschland-machts-effizient.de
www.kfw.de



Bei Fragen können Sie gerne eine telefonische Beratung bei uns buchen. Entweder Sie scannen ganz einfach diesen QR-Code, oder Sie schauen vorbei auf: www.langimmobilien.de



II. UM-/ANSCHLUSS-FINANZIERUNG

Selten ist nach dem Ende der Zinsbindung nach zehn oder 15 Jahren die Immobilie abbezahlt. Dann muss eine Anschlussfinanzierung gefunden werden. Nun können Sie als Darlehensnehmer entweder beim bisherigen Institut bleiben oder Sie machen sich, einige Monate vor Ablauf der Frist, auf die Suche nach einem neuen Anbieter für die anschließende Kreditperiode.



1.

BEI BISHERIGER BANK BLEIBEN ODER WECHSELN?

Die finanzierende Bank des Erstkredits ist verpflichtet, dem Darlehensgeber drei Monate vor Ablauf der Finanzierung ein Anschlussangebot zu machen (gemäß § 492a des Bürgerlichen Gesetzbuches). Darin muss der künftige Nominal- sowie der Effektivzins genannt werden, mit dem der Darlehensvertrag in eine weitere Runde geht.

Dem Kreditnehmer steht es frei, das Angebot anzunehmen oder nach einer anderen, besseren Offerte bei einem anderen Institut Ausschau zu halten. Zu einer Anschlussfinanzierung kann man sich auf Online-Portalen, bei anderen Banken beziehungsweise freien Finanzierungsberatern informieren.

Weil der Kreditnehmer bereits bewiesen hat, dass er über Jahre hinweg verlässlich seine monatliche Rate bezahlt hat und ein Teil der Immobilie abbezahlt ist, ist er für einen anderen Anbieter ein attraktiver Kreditkunde. Unter Umständen wird ihm ein besseres Angebot unterbreitet als bei der erstfinanzierenden Bank. Beispiel: Mit einem Zins, der 0,5 Prozent unter einem anderen Angebot liegt, kann er in den nächsten Jahren unter Umständen mehrere tausend Euro sparen.

2.

WARUM EIN WECHSEL MIT ZUSATZGEBÜHREN VERBUNDEN IST

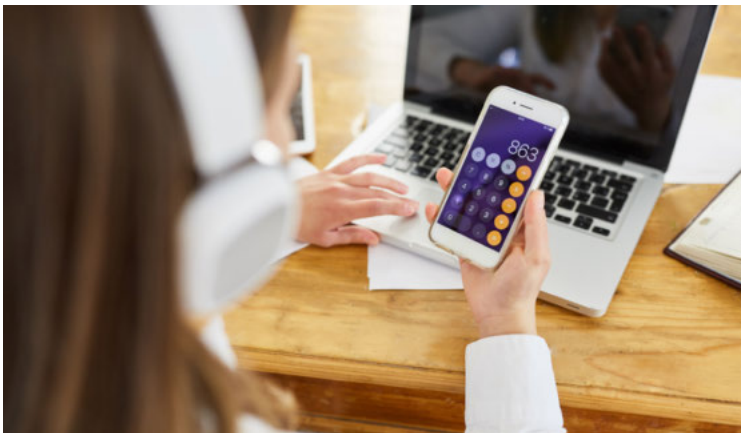
Wird ein Wechsel des Kreditgebers erwogen, etwa weil die Zinskonditionen besser sind als beim Angebot des bisherigen Instituts, muss dennoch abgewogen werden, ob sich der Wechsel lohnt. Dieser ist nämlich mit einer Abtretung der Grundschuld an den neuen Darlehensgeber verbunden. Das ist mit zusätzlichen Kosten verknüpft. Insbesondere wenn der Restschuldbetrag gering ist, steht diese Gebühr möglicherweise in keinem Verhältnis zur neuen Darlehensofferte.

Beide Banken müssen einer solchen Grundschuld-Übertragung zustimmen. Das bisherige Institut erklärt sich bereit, die bestehende Grundschuld an die neue Bank abzutreten. Im Gegenzug zahlt die neue, weiterfinanzierende Bank die offene Restschuld an die bisherige aus. Diese Schuldabtretung muss notariell beurkundet, der neue Gläubiger im Grundbuch eingetragen werden.

Für das Prozedere müssen etwa zwei bis vier Wochen eingeplant werden. Sie als Darlehensnehmerin oder -nehmer müssen beide Banken ermächtigen, diese Übertragung vorzunehmen. Ansonsten brauchen Sie sich nicht weiter zu kümmern.

Tipp: Vor Ablauf der Zinsbindung Sondertilgung leisten

Das Auslaufen der Zinsbindung ist ein guter Zeitpunkt, eine Sondertilgung für das bestehende Darlehen zu leisten, falls mehrere tausend Euro Ersparnisse zur Verfügung stehen. So sinkt die Restschuld, die mit einem Anschlusskredit finanziert werden muss, was wiederum die Konditionen bei der Anschlussfinanzierung verbessert.





3.

WANN IST NACH ZEHN JAHREN EINE UMSCHULDUNG SINNVOLL?

Viele Darlehensnehmer vereinbaren beim Erstdarlehen eine lange Zinsbindung von teils 20, 25 oder gar 30 Jahren. Die wenigsten wissen, dass sie zehn Jahre nach der vollständigen Auszahlung ihres Immobiliendarlehens das laufende Darlehen kündigen können. Sie müssen nur eine sechsmonatige Kündigungsfrist einhalten; die Kündigung muss nicht begründet werden.

Die Bank darf in diesem Fall keine Extrakosten (Vorfälligkeitsentschädigung) in Rechnung stellen. Zu einem solchen Vorgehen ist zu raten, falls die Zinsen in der Zwischenzeit gesunken sind und sich für ein Anschlussdarlehen bessere Konditionen erzielen lassen.

4.

FORWARD-DARLEHEN: ZINSSATZ SICHERN, BEVOR DARLEHEN STARTET

Grundsätzlich ist es sinnvoll, sich nicht erst kurz vor Ablauf der Zinsbindung mit einer Anschlussfinanzierung zu befassen – also nicht erst, wenn ein Schreiben des bisherigen Darlehensgebers mit einem Verlängerungsangebot vorliegt. Besser ist es, sich einige Monate – oder gar Jahre – im Voraus mit dem Thema zu beschäftigen.

Sind die Zinsen zu diesem Zeitpunkt besonders niedrig und ist mit Erhöhungen in der Zukunft zu rechnen, kann ein Forward-Darlehen abgeschlossen werden. Mit diesem können Kredite bis zu 60 Monate vor der Auszahlung zu einem fixierten Zinssatz verlängert (prolongiert) werden. Üblich sind Vorzeit-Kredite, die mit einem Vorlauf von sechs oder zwölf Monaten geschlossen werden.

Banken lassen sich diese langfristige Zinszusage mit einem etwas höheren Zins bezahlen. Wird beispielsweise die maximale Vorlaufzeit von 60 Monaten in Anspruch genommen, muss für die Zinssicherung mit einem Aufschlag von 0,025 Prozent oder höher gerechnet werden. Dieser Prozentsatz kommt auf den regulären Sollzinssatz hinzu.

Tipp: Alternatives Angebot für Anschlussfinanzierung einholen

Jeder Darlehensnehmer sollte sich mit dem Thema Anschlusskredit beschäftigen und Angebote verschiedener Institute einholen. Die Konditionen können stark variieren. Viele Verbraucher verzichten darauf, aus Unwissenheit oder Bequemlichkeit.

Im Übrigen gilt: Ist der Vertrag geschlossen, gibt es kein Zurück, egal wie niedrig beim Start der Forward-Vereinbarung der aktuelle Zins ist. Das Voraus-Darlehen tritt in Kraft, sobald die Zinsbindung des aktuellen Kreditvertrages ausläuft; es ersetzt ihn nicht. Stehen beispielsweise noch zwei Jahre aus, dann beginnt das Forward-Darlehen, etwa mit einer Zinsbindung über

zehn Jahre, erst in zwei Jahren. Der Immobilieneigentümer hat also eine Zinsgarantie über zwölf Jahre ab Abschluss des Vorzeit-Darlehens.

Eine weitere Besonderheit dieser Darlehensform ist die zinsfreie Vorlaufzeit: Bei einem herkömmlichen Kredit werden bereits nach der Darlehenszusage Bereitstellungszinsen fällig. Dies betrifft vor allem Neubauvorhaben, wo der Betrag gemäß Baufortschritt in einzelnen Tranchen ausgezahlt wird. Bei Forward-Darlehen entfallen Bereitstellungszinsen. Stattdessen wird – wie geschildert – ein „Forward-Zuschlag“ auf den Zinssatz erhoben.





III. FINANZIERUNG VON ANLAGEIMMOBILIEN

Seit einigen Jahren sind vermietete Wohnungen und Häuser bei Verbrauchern als risikoarme Anlageform begehrt. Vor allem nach Krisensituationen an den globalen Finanzmärkten erlebt diese Anlageform einen Boom. So war dies nach der Finanzkrise und nach der Euro-Krise zu beobachten.

1.

UNTERSCHIEDLICHE FINANZIERUNG: INVESTMENT VERSUS SELBSTGENUTZTE IMMOBILIE

In einigen Dingen unterscheidet sich die Finanzierung einer fremdgenutzten Immobilie von der einer selbstgenutzten Immobilie. Bei vermieteten Wohnungen oder Häusern können Sie als Vermieterin oder Vermieter zum Beispiel bestimmte Ausgaben steuerlich geltend machen. Dazu zählen Renovierungs- und Sanierungsarbeiten, aber auch Finanzierungskosten. Daher gilt bei Anlageobjekten, dass der Anteil der Eigenmittel nicht höher sein sollte, als das finanzierende Institut dies für einen akzeptablen Zinssatz verlangt: Zumeist sind dies etwa 20 Prozent des Kaufpreises.

Ist die Anlageimmobilie nicht Ihre erste, weil Sie bereits weitere Mietwohnungen besitzen, kann der Eigenmittelanteil möglicherweise weiter reduziert werden, weil die anderen (womöglich abbezahlten) Immobilien als Sicherheit dienen.

Manche Immobilieneigentümer werden überraschend zu Vermietern: Ihr Haus oder ihre Wohnung, die sie gekauft haben, um dort längerfristig zu leben, müssen sie vermieten, weil sie vorübergehend berufsbedingt in eine andere Stadt oder ins Ausland ziehen. Eine Vermietung ist im Vergleich zum Verkauf zumeist die bessere Entscheidung, weil die Eigentümer bei einer Veräußerung nach ihrer Rückkehr, mit höheren Immobilienpreisen rechnen können, solange der Wert der Immobilie in dieser Zeit gestiegen ist. Kaufnebenkosten wie Grunderwerbsteuern sowie der Aufwand einer neuerlichen Immobiliensuche sind nicht eingerechnet.

Tipp: Auf Sondertilgungsmöglichkeiten beim Darlehen verzichten

Bei einer Anlageimmobilie sind Investoren nicht an einem schnellen Abbezahlen des Kredits interessiert. Daher sollten auch keine Sondertilgungsmöglichkeiten genutzt werden. Bei vielen Darlehen erhöht sich der Zinssatz, wenn man Sondertilgungen leisten will. Sind sie nicht nötig, sollten sie von vornherein ausgeschlossen werden.

2.

REGELMÄSSIG VERKAUFEN UND NEU KAUFEN: DIE IMMOBILIENLEITER ERKLIMMEN

Es kann sinnvoll sein, eine vermietete Immobilie nach zehn Jahren zu verkaufen, selbst wenn die Finanzierung noch läuft, um eine größere, wertvollere zu kaufen. Die Möglichkeiten hoher Renditen sind größer, als wenn man eine vermietete Immobilie hält und abbezahlt. Denn so erhöht sich über die Jahre der Vermögenswert. Günstige Zinsen, verbunden mit anhaltend steigenden Immobilienpreisen, sind ein weiteres Argument strategisch und kontinuierlich in „Betongold“ zu investieren. Da das Zinsniveau aber auch kurzfristig steigen kann und Immobilienwerte nicht zwangsläufig steigen, muss hierbei die aktuelle Marktsituation kontinuierlich im Auge behalten und eingepreist werden. In diesem Fall kann die Zinsbindung passgenau auf zehn Jahre angelegt werden.

Tipp: In jungen Jahren beginnen

Dieses Modell eignet sich vor allem für jüngere Anleger, die mehrmals im Zehn-Jahres-Rhythmus kaufen und veräußern können. Sie starten mit Ende 20 mit einer Eigentumswohnung, verkaufen diese und erwerben ein kleines Mehrfamilienhaus, um nach wiederum zehn Jahren, abermals zugunsten einer höherwertigen Immobilie, zu verkaufen. Beim Erklimmen dieser Immobilienleiter steigert sich ihr Immobilienvermögen.

Vermietete Häuser oder Wohnungen können nämlich nach zehn Jahren steuerfrei verkauft werden. Die für die Finanzierung aufgewendeten Zinsen und die Gebäudeabschreibung können steuerlich geltend gemacht werden. In nachgefragten Regionen profitiert der Investor zudem vom Wertzuwachs seiner vermieteten Wohnungen oder Häuser: Vielerorts haben sich die Immobilienpreise in den letzten zehn Jahren erhöht, in manchen Boom-Städten sogar mehr als verdoppelt. Deutlich gestiegene Zinsen und neue gesetzliche Vorgaben zu energetischen Sanierungsmaßnahmen zum Beispiel können aber auch zu einer gegenteilige Entwicklung führen.

Den aus dem Verkauf erzielten Betrag investiert der Anleger in ein größeres Objekt mit höheren Mieteinnahmen.

3.

ZWISCHENFINANZIERUNG ZUR ÜBERBRÜCKUNG DER LIQUIDITÄT

Selten läuft der Verkauf einer Immobilie sowie der Erwerb eines neuen Immobilien-Investments so reibungslos, dass der Ertrag aus dem Verkauf genau dann auf dem Konto eingetroffen ist, wenn er als Eigenkapital für ein neues Investment benötigt wird. Dann hilft ein sogenannter Überbrückungskredit.

Vor allem das knappe Angebot an Immobilien und die hohe Nachfrage erschweren eine genaue zeitliche Planung zusehends: Investoren müssen schnell zuschlagen, wenn sich die Gelegenheit ergibt und sie ein passendes Objekt gefunden haben.

Für einen Überbrückungskredit muss der Kreditnehmer über entsprechende Sicherheiten verfügen. In diesem Fall ist es die Immobilie, die er gerade verkauft. Als Kapital können darüber hinaus auch Bausparverträge, Lebensversicherungen oder Ersparnisse dienen. Steht nach einiger Zeit das Geld aus dem Immobilienkauf bereit, wird der Überbrückungskredit direkt abgelöst.

Überbrückungskredite haben eine Laufzeit von wenigen Monaten bis maximal zwei Jahre. Ein Nachteil ist, dass der Zinssatz und die anfallenden Gebühren zumeist deutlich über denen einer normalen Baufinanzierung liegen.

Einige Banken gewähren nur Überbrückungsdarlehen, wenn der Kreditnehmer auch seine Immobilienfinanzierung bei ihnen unterschreibt.



IV. IHRE FRAGEN BEIM FINANZIERUNGSGESPRÄCH

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Wissen, woran man ist.

KENNEN SIE DEN WERT IHRER IMMOBILIE?

Bewerten Sie jetzt Ihre Immobilie unverbindlich online unter:

www.langimmobilien.de

Einfach mit der Kamera-App Ihres Smartphones scannen und direkt zur Immobilienbewertung gelangen.



V. CHECKLISTE: SO BEREITEN SIE SICH AUF EIN FINANZIERUNGS-GESPRÄCH VOR

- Kennen Sie die Fachbegriffe, damit Sie mit der Finanzierungsexpertin oder dem Finanzierungsexperten auf Augenhöhe reden können? (Wenn Sie diesen Ratgeber gelesen haben, sollte dies kein Problem sein.)
- Fragen Sie im Vorfeld nahe Verwandte, ob sie Ihnen eine Finanzspritze (Schenkung) für den Erwerb eigener vier Wände geben.
- Klären Sie im Voraus, wer den Darlehensvertrag mitunterschreiben soll. Bei Paaren unterschreiben in der Regel beide: Ist das Risiko auf mehreren Schultern verteilt, verbessern sich die Konditionen.
- Machen Sie einen Kassensturz und belegen Sie Ihre Eigenmittel (Tagesgelder, Erspartes, Versicherungen) mit Ausdrucken und Kopien.
- Kopieren Sie Ihre Einkommensnachweise der zurückliegenden drei Monate sowie die Steuerbescheide der letzten drei Jahre und bringen Sie diese mit.

- Denken Sie beim Erstgespräch an Ihren Personalausweis oder Pass, damit Sie sich ausweisen können.
- Nutzen Sie vorab kostenlose Online-Darlehensrechner. So bekommen Sie ein Gefühl dafür, wie hoch Ihre monatliche Darlehensrate im Verhältnis zum Immobilienwert sein kann.
- Sondieren Sie im Vorfeld den Immobilienmarkt. Schauen Sie sich bei Maklerunternehmen und auf Online-Plattformen Immobilienangebote an. So verschaffen Sie sich einen Überblick über Preise und Lagen. Wollen Sie ein Haus oder lieber eine Wohnung? Soll es ein Neubau sein oder eine Gebrauchtimmobilie?

Haben Sie Ihre Traumimmobilie gefunden und kommt es zu einem Zweitgespräch mit dem Finanzierungsexperten, dann müssen Sie – je nach Objektart – verschiedene Unterlagen vorlegen wie Baupläne und Baugenehmigung, Flächenberechnungen, Lagepläne, Baubeschreibung, Grundbuchauszug, Flurkarte, Objektfotos und Versicherungsnachweise. Um diese Unterlagen kümmert sich die Maklerin oder der Makler.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg beim Abschluss der passenden Immobilienfinanzierung sowie der Suche nach Ihrem Traumhaus oder Ihrer Traumwohnung. Ergeben sich rund um Ihr Vorhaben weitere Fragen, helfen wir Ihnen gerne weiter. Rufen Sie uns einfach an!

Außerdem finden Sie auf unserer Website weitere, kostenlose Ratgeber, die zahlreiche Bereiche des Immobilienerwerbs vertiefen. Dazu zählen Informationen zum Umgang mit einer geerbten Immobilie, der Wertermittlung oder Hinweise zum notwendigen Energieausweis für Gebäude. Schauen Sie einfach vorbei auf: www.langimmobilien.de.



Kevin Ringeisz

Leiter Bewertung

069 9200250 | kevin.ringeisz@langimmobilien.de

SIE HABEN FRAGEN?

Vereinbaren Sie jetzt einen persönlichen Termin!

Wir nehmen uns gerne für Sie Zeit.



Lang Immobilien GmbH

Städelstraße 19

60596 Frankfurt am Main

Telefon: 069 9200250

E-Mail: kevin.ringeisz@langimmobilien.de

www.langimmobilien.de

HINWEIS:

Sämtliche Hinweise im Rahmen dieses Ratgebers stellen keine Rechts- und/oder Steuerberatung im konkreten Einzelfall dar und können eine solche auch nicht ersetzen. Sie sind lediglich als allgemein gültige Hinweise und als grobe Orientierungshilfe zu verstehen. Eine weitergehende Beratung durch uns umfasst ebenfalls keine rechtlichen und/oder steuerrechtlichen Fragen in Ihrem konkreten Einzelfall. Bei (steuer-)rechtlichen Fragen zu Ihrem konkreten Fall, holen Sie sich bitte rechtliche Beratung bei einer/einem fachlich hierfür qualifizierten Rechtsanwältin/Rechtsanwalt und/oder Steuerberaterin/Steuerberater ein.

LANG IMMOBILIEN GMBH

Städelstraße 19
60596 Frankfurt am Main

Telefon: 069 9200250
E-Mail: kevin.ringeisz@langimmobilien.de

www.langimmobilien.de