

Senioren und Baufinanzierung – Teil 2

Für Baufinanzierungen von 55plus lieber zum Vermittler



Kreditanträge werden meist nach einem Standardverfahren vorgeprüft. Viele Antragsteller fallen so schon durch das Raster, ohne je zur Prüfung bei einem echten Kundenberater auf dem Tisch zu landen. Für Immobilienkäufer ab 55 ist ein guter Vermittler deshalb oft die bessere Anlaufstelle.

Was nützt der schönste Plan, wenn der andere ihn nicht mittragen will oder kann? So geht es vielen Antragstellern für Ratenkredite oder Baufinanzierungen, die in keine Standardschublade passen. Auch die Personengruppe ab einem Alter von 55 Jahren gehört bei vielen Banken zu diesen Sonderfällen.

Für die Antragsteller ist das oft unverständlich: Da hat man ein gutes Einkommen, bereits ein ansehnliches Eigenkapital angespart und weiß auch schon, was man insgesamt an Rente aus der staatlichen und privaten Rentenversicherung, gegebenenfalls auch der Betriebsrente erhält. Zudem hat man das überzeugende Angebot eines Bauträgers für ein altersgerechtes Objekt vorliegen. Und dennoch erhält man keine Finanzierung.

Weshalb fallen Immobilienkäufer über 55 durch das Raster der Kreditvergabe?

Wie in einem Praxisfall, den wir unlängst geschildert bekamen: Das gut situierte Ehepaar über 55 konnte über wenig erfreuliche Gespräche mit der Hausbank und einem Vermittler berichten. Der Vermittler zeigte dem Ehepaar sogar auf dem Bildschirm eine Ergebnisliste, in der eine ganze Latte von Banken rot markiert war – das eindeutige Zeichen einer pauschalen Ablehnung auf Basis der oben genannten Voraussetzungen. Zwar signalisierten auch einige Banken durch grüne Markierung die Bereitschaft zur Kreditvergabe, allerdings zu großen Teilen auch mit deutlichen Konditionsnachteilen. Die Hausbank dagegen versteckte sich hinter der Wohnimmobilienkreditrichtlinie, die hier angeblich rigorose Vorgaben für die Finanzierung im Seniorenalter mache, aber man wolle

sich die Sache noch einmal überlegen.

Das zugrunde liegende Problem: Viele Banken, Versicherer und Vermittler arbeiten heute in Anbindung an Finanzierungsplattformen. Die Kundendaten werden in Eingabemasken eingetragen, ein Computer entscheidet über die Finanzierbarkeit. Für einen Teil der Finanzierungsfragen mag dieses Raster gegebenenfalls noch passend sein, für Senioren oder kurz vor dem Rentenalter Stehende passt es jedoch nicht immer. Denn hier ist die individuelle Situation entscheidend.

Der Schlüssel zum Kredit: Persönlicher Kontakt und ein wasserdichter Finanzierungsplan

Laut Manfred Hölscher, Seniorberater bei dem Vermittler Enderlein in Bielefeld, ist es wichtig, dem Geldgeber einen tragbaren Finanzierungsplan vorzulegen. „Es ist Aufgabe eines guten Vermittlers, dem Geldgeber die Unterlagen und vor allem den Finanzierungsplan so aufzubereiten, dass dieser ihn mittragen kann.“

Die tragbare Belastung aktuell und im Rentenalter zu berechnen, ist dabei der leichteste Teil der Übung. Schwierig wird es bei der Kreditlaufzeit, denn die Wohnimmobilienkreditrichtlinie verlangte den Banken und Versicherungen einen Finanzierungsplan ab, der eine komplette Tilgung bis zum durchschnittlichen Sterbealter vorsah. Die neue Immobiliar-Kreditwürdigkeitsprüfungsleitlinien-Verordnung (ImmoKWPLV) dagegen hebt genau diese Einschränkung auf.

Denn in der Tat ist die Frage: Weshalb nicht die monatliche finanzielle Belastung zu Lebzeiten so gering wie möglich halten, anstatt den Erben eine schuldenfreie Immobilie zu hinterlassen? Konkret:

Weshalb nicht mit einer 65 jährigen Person eine Zinsbindung von 25 oder 30 Jahre fest bei nur 1 oder 2% Tilgung vereinbaren? Bei einem Kaufpreis von 300.000 Euro und 150.000 Euro Kredit würde dies bei einer Zinsbindung von 25 Jahren und 2% Tilgung lediglich eine monatliche Belastung von 500 Euro bedeuten. Zwar wären in 25 Jahren noch rund 50.000 Euro Restdarlehen vorhanden. Bei einem denkbaren späteren Objektwert von 400.000 €

jedoch eine nahezu lächerliche Restschuld.

Derlei Überlegungen sind nun auch für den Geldgeber möglich – eine Tatsache, die kaum in den standardisierten Bewertungsprogrammen berücksichtigt sein dürfte.

Weshalb Vermittler für die Zielgruppe 55plus eine gute Anlaufstelle sind

Möglichkeiten auszuloten, unterschiedliche Szenarien durchzurechnen und dafür schließlich die passenden Geldgeber zu finden, das ist die Kernaufgabe eines Vermittlers.

„Grundsätzlich“, so Hölscher, „ist es einfach wichtig, den Zahlungsplan den Einkommensentwicklungen anzupassen und den einen oder anderen Teil der Eigenmittel bewusst als Reserve für Unvorhergesehenes auszuweisen“.

Auch eine lange Zinsbindung mit Volltilger-Vereinbarung helfe oft als Argument, da in diesem Fall eine garantiert gleichbleibende Belastung verwendet werden könne. Jede Rentenanpassung senkt so die prozentuale Belastung, weshalb später mehr Geld fürs Leben bleibt - oder auch für Sondertilgungen. Gerade Senioren benötigen (natürlich je nach Bonitätssituation) eine niedrige verpflichtende Rate, um auf veränderte Lebensumstände besser reagieren zu können bzw. damit bei Veränderungen nicht das ganze Finanzierungskonzept in sich zusammenfällt.

Diese Berechnungen sind für den Laien jedoch schwierig. Der Vermittler bietet zudem den Vorteil, dass er unterschiedliche Finanzierer an der Hand hat – und zu vielen einen persönlichen Kontakt. Der ist insbesondere von Vorteil bei Kunden, die durch das pauschale Bewertungsgrundraster fallen.

Lesen Sie passend zum Thema:

- » [Weshalb sich der Vermittler trotz Provision lohnt](#)
- » [Senioren und Baufinanzierung Teil 1](#)

Quelle: FMH-Finanzberatung. Dieser Text ist urheberrechtlich geschützt.