

Seit alters her träumen Menschen vom eigenen Heim. Im vergangenen Jahr lag das Transaktionsvolumen nach Angaben des Statistikportals Statista am deutschen Immobilien-Investmentmarkt bei 65,7 Milliarden Euro. Für 2017 rechnen die Experten mit 60 bis 65 Milliarden Euro. Neben einer Vielzahl von Investoren nutzen auch private Käufer das aktuelle Rekord-Zinstief, um sich den Wunsch nach Wohneigentum zu er-

VON CHRISTINA ANASTASSIOU

füllen. Doch wer diesen Schritt gehen will, braucht eine solide Finanzplanung. Und diese hängt vom Alter, der finanziellen Situation sowie den Zielen fürs Leben ab. Immobilienberater und -vermittler erklären anhand von Fallbeispielen, worauf Interessenten in unterschiedlichen Lebensphasen achten sollten.

BERUFSEINSTEIGER

Ein 22-jähriger Berufseinsteiger mit Bachelor-Abschluss möchte eine Immobilie kaufen, die er selbst nutzen will. Er verdient 1600 Euro netto und hat 5000 Euro auf dem Tagesgeld-Konto. Vermittler Stefan Friedland von Friedland Finanz rät zunächst von einer Finanzierung ab: „Er sollte erst Eigenkapital ansparen, zum Beispiel monatlich 250 bis 300 Euro. Oder über einen Bausparvertrag nachdenken.“ Außerdem könnte er prüfen, ob ihn die Familie finanziell unterstützen kann. Für Friedland wäre es ein Fehler, „im überhitzten Markt eine überpreisurte Immobilie zu kaufen, nur um sich niedrige Zinsen zu sichern“.

Auch für Jörg Martin Strack, Berater bei Dr. Klein Privatkunden AG, steht der Aufbau von Eigenkapital im Vordergrund: „Sofern er keine familiäre Hilfe bekommt, kann er erst mal Vermögen aufbauen – durch Tagesgeld oder einen Bausparvertrag.“ Zudem wäre es vorteilhaft, das Einkommen noch zu verbessern. Für die freie Beraterin Gabriela M. Keinert von Keinert Finanzstrategie stellen sich bei dem 22-Jährigen zusätzliche Fragen: „Will er weiter studieren und den Master machen, vielleicht auch ins Ausland gehen?“ Für das Ansparen empfiehlt Keinert Investmentfonds. Da komme er jederzeit an sein Geld heran. Das sei gerade für einen jungen Menschen sinnvoller als ein Bausparvertrag, „denn dort legt er sich fest in Richtung Immobilien“, so Keinert. Und bevor der Berufseinsteiger über einen Kauf nachdenke, solle er sein Gehalt verdoppeln.

UNVERHEIRATETES PAAR

Ein unverheiratetes Paar (34 und 32 Jahre alt) mit einem gemeinsamen Kind interessiert sich für ein Baugrundstück für 150.000 Euro. Hinzu kämen etwa 290.000 Euro für den Hausbau. Sie verdienen zusammen 4000 Euro netto und haben ein frei verfügbares Vermögen von 100.000 Euro. Für Finanzberater Jörg Martin Strack wäre es günstig, wenn der Verkäufer des Hauses und des Grundstücks keine wirtschaftliche Einheit bilden. „Denn in dem Fall wird die Grunderwerbsteuer von bis zu 6,5 Prozent nur auf das Grundstück berechnet – das macht 9750 statt 28.600 Euro Steuern.“ Der unterstellte Gesamtpreis für Bauland, Haus und Erwerbsnebenkosten beträgt mit Notar, Gericht und Makler somit circa 463.000 Euro. Strack würde möglichst viel Eigenkapital einbringen – umso geringer sei der Zins. Setze das Paar seine 100.000 Euro komplett ein, müsste es rund 363.000 Euro finanzieren. „Wir empfehlen dafür ein Annuitäten- in Verbindung mit einem KfW-Förderdarlehen mit langfristiger Zinsbindung von 15 bis 30 Jahren. Eine Alternative wäre ein zehn- bis 15-jähriges Darlehen, das dann mit einem Bausparvertrag abgelöst wird“, so Strack.

Gabriela M. Keinert regt an, die Möglichkeit einer fünf- bis zehnprozentigen Sondertilgung pro Jahr in den Kreditvertrag aufzunehmen: „Ein Tilgungsänderungsrecht gehört ebenfalls in den Vertrag. So lässt sich die Rate senken, falls Einnahmen wegbrechen, etwa durch Kündigung, Krankheit oder Scheidung.“ Sie warnt, neben der monatlichen Rate für Zins und Tilgung die übrigen Kosten zu unterschätzen. „Dazu zählen u.a. die Grundsteuer, die Instandhaltungskosten des Hauses, Strom und Heizung“, so Keinert. Der freie Honorarberater Ralf Schütt schwimmt sprichwörtlich gegen den Strom: „Die meisten Banker raten jetzt zu einer langfristigen Zinsbindung. Ich sage: Das Paar sollte nur eine zehnjährige Bindung vereinbaren, dann ist der Zinssatz geringer.“ Und die Käufer sollten ihr Ersparnis für eine höhere Tilgung verwenden. Es sei sinnvoll, anfangs so viel zu tilgen wie möglich. Ideal seien 2,6 oder sogar drei Prozent. Detlef Lüder von Detlef Lüder Finanzmanagement und Wohneigentum zielt auf den Familienstand ab: „Sofern das Paar nicht in Kürze heiraten will, sollte der wirtschaft-



Immer noch eine gängige Methode: Durch Aushänge in den Banken finden viele Immobilien ihre Käufer

KOMPAKT

DISAGIO

Steuern sparen durch Zinszahlungen

Bei Darlehen zur Finanzierung vermieteter Immobilien kann es sich lohnen, Zinszahlungen vorzuziehen. Denn das sogenannte Disagio kann sofort abzugsfähige Werbungskosten darstellen, die zu einer unmittelbaren Steuererstattung führen. Sinnvoll ist dieses Vorgehen, wenn absehbar ist, dass in den kommenden Jahren der Steuersatz wegen geringerer Einkünfte niedriger ausfallen dürfte. Eine sofortige Abzugsfähigkeit ist möglich, wenn das Disagio marktüblich ist. Für die Finanzverwaltung war das bislang der Fall, wenn für ein Darlehen mit festen Zinsen für einen Zeitraum von mindestens fünf Jahren ein Disagio in Höhe von maximal fünf Prozent vereinbart wurde. Der Bundesfinanzhof (Az. IX R 38/14) entschied mittlerweile zugunsten der Steuerpflichtigen und vertritt die Auffassung, eine Zins- und Disagiovereinbarung mit einer Geschäftsbank, die wie unter fremden Dritten geschlossen wurde, ist ein Indiz für die Marktüblichkeit. Dann wäre auch ein Disagio von mehr als fünf Prozent als sofort abzugsfähige Werbungskosten zu berücksichtigen.

TRENNUNG

Wenn das Haus zum Streitfall wird

Für unverheiratete Paare kann ein Hauskauf unangenehme Folgen haben – sollten sie sich trennen. Während Verheiratete auch ohne Vertrag streiten können, wer künftig im Haus bleiben kann und der Ausziehende mindestens den Zugewinn später zur Hälfte ausgezahlt bekommt, gibt es bei Unverheirateten nur zwei Konstellationen,

bei denen die Verhältnisse klar geregelt sind: Beide zahlen jeweils die Hälfte aller Kosten und stehen mit je 50 Prozent im Grundbuch. Doch sollte man sich nicht einigen können, wer im Haus bleiben darf und wie der andere ausgezahlt wird, droht die Zwangsversteigerung. Sollte nur ein Partner alleiniger Kreditnehmer sein und mit 100 Prozent im Grundbuch stehen, gehört ihm das ganze Haus. Selbst dann, wenn der andere die Hälfte der ortsüblichen Miete als Bewohner gezahlt hat.

KREDITE

Bank setzt auf private Baufinanzierung

Die Commerzbank will nach Angaben von Privatkunden-Vorstand Michael Mandel das Neugeschäft mit privaten Immobilienkrediten bis zum Jahr 2020 um bis zu 40 Prozent auf knapp 17 Milliarden Euro steigern. Das Kreditvolumen würde dann bei etwa 75 Milliarden Euro liegen. Im vergangenen Jahr waren es noch 58 Milliarden Euro. „Wir gehen davon aus, dass der Markt für Immobilienfinanzierung kontinuierlich weiter wachsen wird“, sagt Mandel. Das sei ein nachhaltigerer und langfristiger Prozess, als viele glauben. Für das laufende Jahr geht das Geldinstitut beim Neugeschäft wie 2016 von mindestens zwölf Milliarden Euro aus, hofft aber mehr als 14 Milliarden erzielen zu können. Laut Mandel war die Baufinanzierung neben dem Wertpapier-Geschäft im ersten Quartal 2017 einer der Wachstumstreiber. Um Neukunden zu gewinnen sowie als zusätzlichen Service für Bestandskunden bietet die Bank eine Internet-App zur Baufinanzierung. Kunden können sich so nicht nur Finanzierungszusagen für den Makler auf das Smartphone schicken lassen, die Bank bewertet auch das potenzielle Objekt.

Drum prüfe, wer sich BINDET

Ob und wie sich ein Immobilienkauf lohnt, hängt von Alter, Einkommen und weiteren Faktoren ab. Berater und Vermittler geben Tipps, was man in unterschiedlichen Lebensphasen beachten sollte

lich Stärkere die Immobilie alleine kaufen und finanzieren. Dann sollten beide eine Vermögensgleichs-Regelung beim Notar aufsetzen, über die der wirtschaftlich Schwächere an der Wertsteigerung der Immobilie partizipiert. Damit ist bei einer Trennung das Eigentumsverhältnis geklärt.“

VERHEIRATETES PAAR

Ein verheiratetes Paar, Mitte 40, mit zwei Kindern hat vor sieben Jahren eine Baufinanzierung für eine Neubauwohnung abgeschlossen. Der Nettodarlehensbetrag lag anfangs bei 350.000 Euro, und die Zinsbindung läuft in drei Jahren aus. Die beiden haben ein Netto-Haushaltseinkommen von 5200 Euro sowie 50.000 Euro in Form von Tagesgeld, einer Rentenversicherung und Aktienfonds. Finanzierungs-Experte Strack schlägt hier vor, ein Forward-Darlehen abzuschließen, das die derzeitigen Zinsen festschreibt, aber erst zum Ablösetermin zur Auszahlung kommt. Hierfür wird in der Regel ein Aufschlag von 0,02 Basispunkten pro Monat auf die heutigen Zinskonditionen berechnet: „Auf Sicht von drei Jahren entspricht das etwa 0,75 Prozentpunkte.“ Das Forward-Darlehen ist möglich bis zu fünf Jahre vor Ablauf der Zinsbindung. Es ist sozusagen eine Wette gegen die Zinsentwicklung. In diesem Fall geht das Paar davon aus, dass die Zinsen am Gesamtmarkt in drei Jahren höher sind als der vereinbarte Forward-Zins. Die Wette geht jedoch nicht immer auf. Wer dieses Darlehen vor fünf Jahren abgeschlossen hat, dürfte sich ärgern, weil er trotz der aktuellen Niedrigzinsphase durch einen höher verzinsten Vertrag gebunden ist.

Auch Finanzierungsvermittler Friedland rät, über ein Forward-Darlehen nachzudenken, das zum Ablauf der Zinsbindung in drei Jahren bei der bisherigen oder einer anderen Bank weiterläuft: „Dann weiß ich heute genau, welche Rate auf mich zukommt. Nachteile entstehen, wenn die Zinsen noch weiter sinken und man den Vertrag nicht mehr ändern kann.“ Er empfiehlt, das Darlehen vor der Rente zu tilgen. „Dann ist die Immobilie eine perfekte Altersvorsorge“, sagt Friedland.

Detlef Lüder hält ein Forward-Darlehen aktuell für verfrüht: „Der Zinsaufschlag ist zu hoch. Ich rechne zunächst weiter mit äußerst günstigen Finanzierungsbedingungen. Ich empfehle, erst freies Kapital anzusammeln und Sondertilgungen zu leisten oder das Kapital anzusparen, um dann in einer Summe das Kreditvolumen bei Zinsablauf zu reduzieren.“ Ein bis eineinhalb Jahre vor Ablauf der Zinsbindung sollten sie laut Lüder über die Neuausrichtung der Baufinanzierung nachdenken.

DIE BESTEN BAUFINANZ-VERTRIEBE

Platz	Finanzvertrieb
1	Postbank Finanzberatung AG
2	FORMAXX
3	Deutsche Bank Mobiler Vertrieb
4	Mayflower Capital
5	MLP Finanzdienstleistungen
6	Swiss Life Select
7	Deutsche Vermögensberatung

Laut den Bewertungen der Kunden bei WhoFinance haben diese Finanzvertriebe die meisten Berater mit einem Top-Ranking. Der WhoFinance-Liste der besten Baufinanzierungs-Berater in Deutschland liegen mehr als 90.000 geprüfte Kundenbewertungen über Finanzberater zugrunde

QUELLE: WHOFINANCE

ANZEIGE

Deutsche Bank

Leben heißt Veränderung.

Beratung, die das Ganze sieht. Damit Ihre Baufinanzierung zu Ihren Plänen passt.

Verwirklichen Sie Ihren Immobilienwunsch. Im Deutsche Bank FinanzCheck betrachten wir Ihre Finanzsituation im Ganzen und entwickeln auf dieser Basis Ihre persönliche Finanzierung. Damit Sie sich mit Ihrer Entscheidung heute und morgen wohlfühlen.

Ihre Deutsche Bank Baufinanzierung¹

0,98%

effektiver Jahreszins

Nettodarlehensbetrag	100.000 EUR	Anfängliche monatliche Rate	321,50 EUR
Fester Sollzinssatz p. a.	0,98%	Anzahl der Raten	360
Laufzeit	30 Jahre	Zu zahlender Gesamtbetrag	115.447,08 EUR
Sollzinsbindung	5 Jahre	Effektiver Jahreszins	0,98%

Repräsentatives Beispiel für die Finanzierung des Erwerbs von Immobilien (mit monatlicher Tilgung); Stand: 01.06.2017. Finanzierungsbedarf bis max. 50% des Kaufpreises, nur für Neugeschäft. Bonität vorausgesetzt. Verbraucherdarlehen für Immobilien sind durch die Eintragung einer Grundschuld besichert. Im Zusammenhang mit der Finanzierung fallen zusätzliche Kosten an. Zum Beispiel Notarkosten für die Grundbucheintragung sowie Kosten für die Gebäudeversicherung. Anbieter: Deutsche Bank AG, Taunusanlage 12, 60325 Frankfurt am Main und Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG, Theodor-Heuss-Allee 72, 60486 Frankfurt am Main.