

14. JULI 2020

McMakler GmbH

Franka Schulz

Head of Public Relations

E-Mail:

presse@mcmakler.de

Telefon:

+49 (0)30 555 744 917

Immobilienfinanzierung während der Corona-Krise – Banken passen Kreditvergabekriterien an

- *Immobilienkäufer sind in der Regel auf Finanzierungen angewiesen, um ihre Kaufvorhaben in die Tat umzusetzen*
- *Jede Kommastelle beim Finanzierungszins kann bis zu mehrere hundert Euro Differenz in der jährlichen Zinsbelastung ausmachen*
- *McMakler arbeitet eng mit mehr als 400 Finanzierungspartnern zusammen, um für Kunden das zu deren Lebensplanung und finanzieller Situation am besten passende Finanzierungsangebot für den Immobilienkauf zu finden*

Berlin, 14. JULI 2020 – Ins eigene Heim ziehen oder in Kapitalanlagen investieren – es ist kein Geheimnis, dass sich Sachwerte lohnen. Immobilien sind und bleiben dabei besonders beliebt. Gerade jetzt, während der Corona-Pandemie, da viele Arbeitnehmer gezwungen sind, von zuhause zu arbeiten, hat sich die Bedeutung des Wohlfühlfaktors im Eigenheim weiter erhöht. Besonders die ländlichen Lagen und Speckgürtelregionen erfahren einen unerwarteten Nachfrageschub. Aber wie wird der Traum vom Eigenheim in Krisenzeiten finanzierbar? Die Finanzierungsexperten des Full-Service-Immobiliendienstleisters McMakler (www.mcmakler.de) haben dafür die passenden Antworten.

Fakt ist: Der Immobilienkauf ist eine signifikante Investition. Denn insbesondere in den Ballungsgebieten steigen die Kaufpreise seit mehr als zehn Jahren unaufhörlich. Käufer müssen daher in der Regel auf Immobilienfinanzierungen zurückgreifen. „Vor dem Hintergrund der aktuellen Situation ist interessant, dass es während wirtschaftlicher Krisen gelegentlich unerwartete, interessante Kaufgelegenheiten geben kann. Krisen regen Immobilienbesitzer dazu an, ihre finanzielle Planung und Geldanlage sorgfältig zu reflektieren, was durchaus zu Verkaufsentscheidungen führen kann,“ erläutert Lam Son Nguyen, Vice President bei McMakler Finance.

Wer also mit dem Gedanken spielt, Bauherr oder Besitzer einer Eigentumswohnung zu werden, sollte nach interessanten Kaufgelegenheiten Ausschau halten. Der jetzige Zeitpunkt könnte dafür ideal sein. Auch für jene, die in naher Zukunft eine Anschlussfinanzierung benötigen, lohnt es sich. Forward-Darlehen beispielsweise machen es möglich, sich niedrige Zinsen für die Zukunft zu sichern. „Seit April 2019 ist die Umlaufrendite, eine Referenz für Bauzinsen, kontinuierlich im negativen Bereich geblieben. Betrachten wir einen 20-Jahres-Zeitraum, liegt die Umlaufrendite heute auf einem historisch niedrigen Niveau. Es ist nicht zu erwarten, dass sich das innerhalb der nächsten

sechs Monate dramatisch ändert. Tendenziell erwarten wir über die nächsten Wochen wieder ein leichtes Sinken des Zinsniveaus. Den Immobilienkauf sollten Interessenten, gerade im aktuellen Niedrigzinsumfeld, aber nicht primär von Zinsentwicklungen abhängig machen,“ fasst der Finanzierungsexperte von McMakler zusammen. „Bei einem angenommenen Finanzierungsvolumen von 250.000 Euro und einem Zins von 1,1 Prozent, ergibt sich eine monatliche Zinsbelastung von etwa 230 Euro. Fällt der Zins auf 1,0 Prozent, wären es ungefähr 210 Euro. Diese Ersparnis summiert sich natürlich über die Zeit, allerdings ist es nicht ratsam, sich aufgrund der Hoffnung auf niedrigere Zinsen die Wunschimmobilie entgehen zu lassen,“ rät Nguyen von McMakler.

Grundsätzlich ist es für Käufer wegen der aktuellen Pandemie und Wirtschaftskrise nicht unbedingt einfacher geworden, eine Immobilienfinanzierung bewilligt zu bekommen. Tatsächlich beeinflussen verschiedene Faktoren eine positive Kreditentscheidung. Ein Faktor ist der Gesetzgeber – und der hat schon 2016 mit Inkrafttreten der Wohnimmobilienkreditrichtlinie dafür gesorgt, dass die Regeln zur Kreditvergabe strenger sind als noch zur Jahrtausendwende. Die Corona-Pandemie hat zwar an diesen Regeln nichts geändert, allerdings haben Banken auf die stärkere Unsicherheit im Finanzierungsumfeld reagiert.

„Kaufinteressenten können sich daher aktuell auf flexiblere Angebote seitens der Banken freuen. Beispielhaft seien hier kulante Regelungen zum Tilgungssatzwechsel oder die Anrechnung von Kurzarbeitergeld in der Haushaltsrechnung,“ klärt Nguyen auf. „Banken waren vor der Krise noch regelmäßig bereit, 100 Prozent des Beleihungswertes zu finanzieren. Die Kreditvergabekriterien haben sich seit Anfang der Corona-Krise aber deutlich verschärft. Bei bestehender Kurzarbeit verschlechtert sich beispielsweise die Haushaltsrechnung von Darlehensnehmern und es könnte ein höherer Eigenkapitaleinsatz gefordert werden. Ausgewählte Banken finanzieren aktuell prinzipiell nur Darlehen bis maximal 70 bis 80 Prozent des Beleihungswertes“, bewertet Nguyen von McMakler Finance die aktuelle Lage.

Generell ist es für angehende Immobilienbesitzer ratsam, die Finanzierung möglichst flexibel zu gestalten, um auf unvorhergesehene Entwicklungen reagieren zu können. Darlehensnehmer sollten sich dabei mehrere Fragen stellen: Welche Finanzierung bietet den niedrigsten Zins? Und welche Finanzierung passt am besten zu meiner aktuellen Situation sowie Lebensplanung? Angesichts der aktuellen Ungewissheit ist es komplizierter geworden, diese Fragen genau zu beantworten. Versuchen Käufer selbst das am besten zu ihnen passende Angebot zu finden, muss nicht nur finanzielles Know-how vorhanden sein, sondern auch einiges an Kommunikationsgeschick vorliegen. Für einen effektiven Vergleich ist es ratsam, mehrere Finanzierer gleichzeitig anzusprechen.

Wer beim Immobilienkauf aber auf die Dienste eines Immobilienmaklers und Finanzierungsberaters setzt, kann auf Unterstützung hoffen. Kommen beide Leistungen aus einer Hand, ist es für Käufer besonders komfortabel, da sich die Anzahl der Gesprächspartner reduziert. Zusätzlich kommt die Größe des Netzwerks an Finanzierern zum Tragen, mit denen Makler und Berater kooperieren. Je größer das Netzwerk, desto eher findet sich ein passgenaues Finanzierungsmodell. Das McMakler Finance Team arbeitet mit über 400 Finanzierern, darunter namhafte Banken wie die ING Deutschland, in einem engen Partnernetzwerk zusammen. Ein weiterer Vorteil ist, dass die hauseigenen Finanzierungsexperten im gesamten Bundesgebiet aktiv sind. Ihre Aufgabe: Dem Kunden aus diesem umfangreichen Partnernetzwerk die passenden und zinsgünstigen Angebote nach einem Vergleich schnell und transparent vorzustellen. Sie begleiten Kunden dabei von der Beantragung bis zur Vertragsunterzeichnung und übernehmen wichtige Gespräche und Verhandlungen mit dem ausgewählten Finanzierungspartner.

Schließlich spielt vor allem der Faktor Zeit eine wichtige Rolle beim Immobilienkauf. Covid-19 hat das Ganze noch beschleunigt. Denn bevor Experten eine Finanzierung empfehlen, muss erst klar sein, wie die persönliche finanzielle Situation und die Lebensplanung des Kunden aussehen. Erst dann kann ermittelt werden, welche Angebote am besten passen. Finanzierungsexperte Nguyen findet deutliche Worte: „Eines ist klar: Der Zinssatz ist wie bei jedem Kredit eine wesentliche Größe, aber er sollte nicht das einzige Entscheidungskriterium sein. Ein erfahrener Finanzierungsspezialist kann hier helfen die Komplexität für Darlehensnehmer deutlich zu reduzieren.“

Die Vorteile, die eine nahtlose Zusammenarbeit von Makler, Finanzierungsexperte und Finanzierern mit sich bringen – wie es auch McMakler anbietet – liegen auf der Hand. Kunden profitieren von einem nahtlosen Erlebnis beim Immobilienkauf. Insbesondere ist es im Kaufprozess nicht vonnöten mit zahlreichen Parteien gleichzeitig zu kommunizieren. Stattdessen gibt es einen einheitlichen Ansprechpartner – für den Immobilienkauf und für die Finanzierung. Aus denselben Gründen ergeben sich zahlreiche Vorteile für Eigentümer und Käufer, wenn Makler und Finanzierungsexperten die Transaktionen in enger Zusammenarbeit professioneller und effizienter abwickeln können. „Letztendlich ist es immer unser Ziel, dass Eigentümer und Käufer nach dem Notartermin gleichermaßen mit der Transaktionsabwicklung zufrieden sind. Das spornt uns Tag für Tag an,“ unterstreicht Nguyen.

Mehr Information zu McMakler Finance gibt es unter: www.mcmakler.de/finanzierung

Über McMakler

McMakler (www.mcmakler.de) ist ein in Deutschland, Österreich und Frankreich aktiver Full-Service Immobiliendienstleister und verbindet seit 2015 modernste digitale Analyse-, Vermarktungs- und Kommunikationstechnologien mit der persönlichen Beratung seiner Kunden durch eigene Makler vor Ort. Mit diesem hybriden Geschäftsmodell hat sich McMakler zu einem Pionier der Digitalisierung in der Maklerbranche und zu einem der schnellst wachsenden Immobilienunternehmen Deutschlands entwickelt. Das Unternehmen, mit Hauptsitz in Berlin, beschäftigt aktuell mehr als 570 Mitarbeiter, davon 290 eigene Makler. Felix Jahn startete den Hybrid-Immobilienmakler als Gründungsinvestor und Executive Chairman und übernahm 2018 zusätzlich die CEO-Funktion.