

Finanzierungsmöglichkeiten für die Generation 60+: Eigenheimfinanzierung in der zweiten Lebenshälfte

Nicht nur der Finanzdienstleister Dr. Klein & Co. AG ist dieses Jahr 60 Jahre alt geworden. Auch in der Gesamtbevölkerung wächst der Anteil der Generation 60+ und liegt nach Angaben des Statistischen Bundesamts inzwischen bei rund 22 Prozent. Tendenz steigend: 2060 wird der Anteil der über 60-jährigen bereits 39,2 Prozent betragen. Durch den demographischen Wandel und die steigende Lebenserwartung spielt die „Silver-Generation“, wie sie mittlerweile im Konsum- und Wirtschaftsmarkt genannt wird, auch eine wachsende Rolle im Immobiliengeschäft. Die Finanzdienstleistung hat das Potenzial der Generation 60+ erkannt und bietet für sie spezielle Finanzierungskonzepte an. Ältere Jahrgänge müssen aber auf einige grundlegende Voraussetzungen achten, um im fortgeschrittenen Alter den Traum vom Eigenheim erfolgreich umzusetzen.

Nicht nur der Finanzdienstleister Dr. Klein & Co. AG ist dieses Jahr 60 Jahre alt geworden. Auch in der Gesamtbevölkerung wächst der Anteil der Generation 60+ und liegt nach Angaben des Statistischen Bundesamts inzwischen bei rund 22 Prozent. Tendenz steigend: 2060 wird der Anteil der über 60-jährigen bereits 39,2 Prozent betragen. Durch den demographischen Wandel und die steigende Lebenserwartung spielt die „Silver-Generation“, wie sie mittlerweile im Konsum- und Wirtschaftsmarkt genannt wird, auch eine wachsende Rolle im Immobiliengeschäft. Die Finanzdienstleistung hat das Potenzial der Generation 60+ erkannt und bietet für sie spezielle Finanzierungskonzepte an. Ältere Jahrgänge müssen aber auf einige grundlegende Voraussetzungen achten, um im fortgeschrittenen Alter den Traum vom Eigenheim erfolgreich umzusetzen.

Best Ager auf der Suche nach Anlagemöglichkeiten

Die Lebensplanung der heutigen Generation 60+ befindet sich im Umbruch. Ihre Ansprüche an Aktivität, Lifestyle, Komfort und Unabhängigkeit sind gestiegen und werden zunehmend durch zielgruppengerechte Wohnungen im Immobiliensegment befriedigt. Das Motto der neuen Best Ager lautet: Auch über 60 ist fast alles möglich! Zum Beispiel eine Weltreise, der Fallschirmsprung oder der Erwerb einer eigenen Immobilie in der zweiten Lebenshälfte. Möglich macht dies das angesparte Vermögen dieser Altersklasse. Laut der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) besitzen die heutigen 60-jährigen mit einem geschätzten Vermögen von rund 400 Milliarden Euro nicht nur viel Lebenserfahrung, sondern auch eine enorme Kaufkraft. Anlagen in Tages- oder Festgeld haben an Attraktivität eingebüßt und bewegen angesichts des derzeitigen Niedrigzinses für Finanzierungen zunehmend auch ältere Menschen zur Immobilieninvestition. Kreditinstitute und Finanzierungsportale bieten mittlerweile spezielle Angebote für die gesetztere Generation an.

Finanzierungskonditionen für die Generation 60+

Im Vergleich zu den Vorjahren bietet der Markt eine deutlich größere Auswahl von Baufinanzierungsangeboten für ältere Kunden. Obwohl dieser Jahrgang mehr Eigenkapital besitzt als jüngere Immobilieninteressenten, wollen sich Finanzierungsanbieter absichern und knüpfen teilweise gesonderte Bedingungen an Kreditverträge. Für die Kreditvergabe ist die Bonität jedoch entscheidender als das Alter. Für die meisten Immobilienkäufer Anfang 60 stellt dies keine Schwierigkeit dar, da sie sich noch im Arbeitsalltag befinden und häufig ein höheres Einkommen beziehen als später beim Renteneintritt.

Bei Angeboten für die Silver-Generation ist ein erhöhter Eigenkapitaleinsatz von mindestens 30 bis 40 Prozent üblich. „Besserverdienende können aber auch über eine Volltilgung nachdenken. Die Darlehensraten sind bei dieser Finanzierungsform zwar höher, aber angesichts des

anhaltenden Niedrigzinsniveaus dennoch für eine zunehmende Zahl von Darlehensnehmern finanzierbar. Wer sich in seinen 60ern für den Immobilienerwerb entscheidet, kann mithilfe einer Volltilgung verhältnismäßig schnell schuldenfrei sein“, so Stephan Gawarecki, Vorstandssprecher der Dr. Klein & Co. AG. „Damit der Kreditgeber seinen Ruhestand uneingeschränkt genießen kann, sollte die Darlehenshöhe außerdem an die Rentenzahlungen angepasst sein und niemals mehr als 30 Prozent der Nettobezüge einnehmen. Für Darlehensnehmer im höheren Alter, für die eine Volltilgung nicht realisierbar ist, können längere Laufzeiten von 15 Jahren und mehr mit einer festen Zinsbindung durchaus attraktiv sein“, fügt Gawarecki hinzu.

Besonderheiten für Darlehensnehmer über 60 Jahre

Wer mit 60+ eine Vollfinanzierung abschließt, muss sich auf spezielle Bestimmungen einstellen. Der Tilgungssatz wird im Durchschnitt bei den Best Agern auf mindestens zwei Prozent festgelegt. Bei einigen Finanzierungsanbietern müssen Kunden der Generation 60+ die Rückführung der Restschuld bis zum 80. Lebensjahr begleichen.

Lohnenswerte Investition auch im Alter

Mit Blick auf die aktuelle Mietpreisentwicklung, insbesondere in Metropolregionen, ist es sinnvoll, auch im fortgeschrittenen Alter in Eigentum zu investieren und die derzeitigen Zinskonditionen zu nutzen, vorausgesetzt die Rahmenbedingungen sind erfüllt. Wichtig bleibt hierbei laut Vorstandssprecher Stephan Gawarecki: „Eigenheimkäufer im Alter von 60+ sollten bei der Immobilienfinanzierung den Schwerpunkt der Tilgung auf die Jahre vor dem Renteneintritt legen und mit einem höheren, variablen Tilgungssatz beginnen, den sie erst mit Eintritt ins Rentenalter minimieren. Zusätzlich dazu ist es oftmals attraktiv, Sondertilgungen mit einzukalkulieren.“

Pressekontakt

Sven Westmattmann
Manager Communications
Tel.: +49 (0) 30 / 42086 -1935
Mail: presse@drklein.de

Dr. Klein & Co. AG
Hansestraße 14
23558 Lübeck
Internet: www.drklein.de

Über Dr. Klein

Dr. Klein ist ein unabhängiger Anbieter von Finanzdienstleistungen für Privatkunden und Unternehmen. Privatkunden finden bei Dr. Klein zu allen Fragen rund um ihre Finanzen die individuell passende Lösung. Über das Internet und in mehr als 200 Filialen beraten rund 600 Spezialisten anbieterunabhängig und ganzheitlich zu den Themen Immobilienfinanzierung, Versicherungen und Vorsorge.

Schon seit 1954 ist die Dr. Klein & Co. AG wichtiger Finanzdienstleistungspartner der Wohnungswirtschaft, der Kommunen und von gewerblichen Immobilieninvestoren. Dr. Klein unterstützt seine Institutionellen Kunden ganzheitlich mit kompetenter Beratung und maßgeschneiderten Konzepten im Finanzierungsmanagement, in der Portfoliosteuerung und zu gewerblichen Versicherungen. Die kundenorientierte Beratungskompetenz und die langjährigen, vertrauensvollen Beziehungen zu allen namhaften Kredit- und Versicherungsinstituten sichern den Dr. Klein Kunden stets den einfachsten Zugang zu den besten Finanzdienstleistungen. Dr. Klein ist eine 100%ige Tochter des an der Frankfurter Börse gelisteten internetbasierten Finanzdienstleisters Hypoport AG.

dr_klein