

NETWORK-KARRIERE

20 JAHRE EUROPAS WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB

Initiative 20
Nebentätigkeit 26 | *mach es einfach!*

DIE MARKUS MILLER TITELSEITENSTORY:
REICHTUM IST RELATIV

Deutschland steht bei der materiellen Lebensqualität besser da, als es manche Diskussion über hohe Steuern und Lebenshaltungskosten vermuten lässt. Hohe Preise allein bedeuten nicht automatisch einen niedrigen Lebensstandard. Entscheidend ist das Verhältnis aus Einkommen, Preisen, Steuern, staatlichen Leistungen und verfügbaren finanziellen Spielräumen.



**Patrick Bacher,
CEO PM-Europe**

PM International setzt mit Nationalem Kongress neue Maßstäbe für das außergewöhnliche Wachstum und globale Reichweite



PM-International Group:
500 weitere Autoübergaben
in nur acht Monaten



LR
MEETS
DR. JUCHHEIM

**LR Health & Beauty
& Dr. Juchheim**
starten strategische
Partnerschaft für
internationales Wachstum



**proWIN
Brustkrebsprävention:**
Spenden-Aktion
„PINK FOR GOOD“



IMMOBILIEN VERFLÜSSIGEN

WARUM DER SENIORENKREDIT FÜR SENIOREN MEIST NICHT FUNKTIONIERT

Der Seniorenkredit gilt vielen Immobilieneigentümern als naheliegendste Lösung: Die abbezahlte Immobilie dient als Sicherheit, die Bank gibt Kredit, und der Eigentümer bleibt in seinem Haus wohnen – ohne Einschnitte in das gewohnte Leben. Das Versprechen klingt schlüssig, weil es auf einer realen Grundlage beruht: Der Immobilienwert existiert, er ist erheblich, und er liegt in der Hand des Eigentümers.

In der Praxis scheitert dieser Weg für die meisten Rentner jedoch – und zwar nicht an bürokratischen Hürden oder unko-

operativen Banken, sondern an strukturellen Rechtsvorgaben, die der Gesetzgeber bewusst eingeführt hat. Die Ursache liegt nicht im Verhalten der Institute, sondern im Gesetz selbst.

Dieser Artikel erklärt, warum das so ist, was § 505b BGB und die ImmoKWPLV konkret bedeuten, wo es ausnahmsweise Alternativen gibt – und welche gesetzliche Sonderform der Gesetzgeber als Lösung vorgesehen hat, die in Deutschland aber kaum verfügbar ist.

Was der Seniorenkredit verspricht

Das klassische Modell ist strukturell simpel: Ein Immobilieneigentümer, dessen Haus oder Wohnung abbezahlt ist, belastet das Objekt mit einer Grundschuld und erhält im Gegenzug ein grundschuldbesichertes Darlehen. Das Kapital steht sofort zur Verfügung – für Pflegeleistungen, Renovierungen, Schenkungen an Kinder, oder schlicht zur Verbesserung der monatlichen Liquidität. Das Wohnen bleibt gesichert, der Eigentumsübergang erfolgt nicht.

Die Marketingbotschaft der Anbieter lautet in variierenden Formulierungen: „Ihre Immobilie ist Ihr Kapital.“ Diese Aussage ist nicht falsch – aber sie ist irreführend.

Sie suggeriert, dass der Immobilienwert unmittelbar in Kreditwürdigkeit umgewandelt werden kann. Das Immobiliendarlehensrecht funktioniert in Deutschland anders.

Die gesetzliche Realität – § 505b BGB und die ImmoKWPLV

§ 505b BGB regelt die Kreditwürdigkeitsprüfung bei Immobilien-Verbraucherdarlehensverträgen. Die Norm schreibt vor, dass der Kreditgeber die Kreditwürdigkeit des Darlehensnehmers vor Vertragsschluss umfassend prüfen muss – und zwar auf Grundlage der laufenden Einkommens- und Ausgabensituation des Antragstellers.

Der entscheidende Punkt: Der Wert der Immobilie allein genügt nach dieser Vorschrift nicht als Rückzahlungsgrundlage, solange die Rückzahlung aus laufenden Einkünften erwartet wird. Konkretisiert wird § 505b BGB durch die Immobilien-Kreditwürdigkeitsprüfungs-Leitlinien-Verordnung (ImmoKWPLV): Die Einkommensprüfung darf nicht durch eine günstige Immobilienwertbewertung substituiert werden. Maßgeblich ist die Kapitaldienstfähigkeit aus regelmäßigen Einkünften.

Die praktische Konsequenz: Ein Rentner mit einer schuldenfreien Immobilie im Wert von 400.000 € und einer monatlichen Rente von 1.400 € erhält keinen Kredit – nicht, weil die Bank unkooperativ ist, sondern weil das Gesetz einer solchen Kreditvergabe entgegensteht.

Warum Rentner systematisch abgelehnt werden

Die Ablehnung ist kein Einzelfall und kein Ermessensspielraum der Institute. Sie ergibt sich aus drei strukturellen Gründen, die für die typische Rentnerbiografie regelhaft zutreffen.

Gesunkenes Einkommen

Die Rente liegt regelmäßig deutlich unter dem letzten Erwerbseinkommen. Die Bank berechnet die Kapitaldienstfähigkeit als Verhältnis von monatlichem Einkommen zu den laufenden Belastungen aus Zins und Tilgung. Bei einer typischen Altersrente zwischen 1.200 und 1.800 € ergibt diese Rechnung bei jedem nennenswerten Kreditbetrag ein negatives Ergebnis.

Das folgende Rechenbeispiel zeigt, wie die Ablehnung konkret entsteht: Immobilienwert 400.000 €, Kredit-

wunsch 80.000 €, Laufzeit 15 Jahre bei 4,5 % Zinsen – die resultierende Monatsrate übersteigt die verfügbare Liquidität nach Lebenshaltungskosten deutlich.

Zukunftsperspektive der Laufzeit

Banken kalkulieren Kreditlaufzeiten regelmäßig über zehn bis zwanzig Jahre. Bei einem 72-jährigen Antragsteller ist die statistische Wahrscheinlichkeit einer vollständigen Rückzahlung zu Lebzeiten aus laufenden Einkünften gering. Das Szenario eines Erbfalls, in dem Zahlungen ausbleiben und Verwertungsverfahren über Jahre laufen, wird von den Risikoabteilungen eingepreist – oder führt schlicht zur Ablehnung.

Keine gesetzliche Ausnahme

Anders als beim Immobilienverzehr-kredit, für den § 505a Abs. 3 BGB eine ausdrückliche Sonderregelung vorsieht, existiert beim klassischen grundschuldbesicherten Darlehen keine gesetzliche Öffnungsklausel für eine rein besicherungsbasierte Kreditvergabe. Der Weg über die Grundschuld als alleinige Rückzahlungsgrundlage ist beim Standarddarlehen nicht vorgesehen.

Aus der anwaltlichen Praxis: Fälle, in denen Banken Rentnern ohne ausreichendes Einkommen im Rahmen eines regulären Immobiliendarlehens Kredit gewährt haben, sind nicht bekannt. Die einzige Konstellation, in der dieser Weg in der Praxis funktioniert, ist das Privatdarlehen innerhalb der Familie – mit notarieller Beurkundung, Grundschuldeintrag und klarer erbrechtlicher Regelung.

Der Immobilienverzehr-kredit – § 505a Abs. 3 BGB als gesetzliche Alternative

Der Gesetzgeber hat das strukturelle Problem erkannt und mit § 505a Abs. 3 BGB eine Sonderform geschaffen: den Immobilienverzehr-kredit. Die Rückzahlung erfolgt nicht aus laufenden Einkünften des Darlehensnehmers, sondern aus dem Verkaufserlös der Immobilie – nach dem Ableben oder dem dauerhaften Auszug des Kreditnehmers. Dadurch entfällt die strenge laufende Einkommensprüfung.

Theoretisch ist dies das systemkonforme Modell für die beschriebene Konstellation: kein Kapitaleinsatz zu Lebzeiten, das Eigentum verbleibt beim Eigentümer, Liquidität wird freigesetzt. In Deutschland ist dieses Produkt nahezu nicht verfügbar – die regulatorischen Anforderungen an die Risikobewertung sind hoch, der potenzielle Markt gilt als zu klein für standardisierte Produkte.

Der internationale Vergleich zeigt, dass dies kein strukturelles Schicksal ist, sondern eine Marktentscheidung. In Großbritannien existiert der Equity Release als geregeltes Finanzprodukt seit 2004. In den USA ist die Reverse Mortgage (HECM) seit 1989 staatlich über die Federal Housing Administration abgesichert. Deutschland hat die gesetzliche Grundlage – aber keinen funktionierenden Markt.

Wann funktioniert der Weg zur Bank ausnahmsweise doch?

Es wäre ungenau zu behaupten, der klassische Kredit sei für alle Senioren in allen Konstellationen ausgeschlossen. Es gibt sehr enge Fallgruppen, in denen die Einkommensprüfung bestanden werden kann.

Wer neben der gesetzlichen Rente über substantielle Kapitaleinkünfte verfügt – aus Zinserträgen, Dividenden oder Mieteinnahmen weiterer Objekte – kann die monatliche Kapitaleinsatzfähigkeit nachweisen. Die Immobilie als Sicherungsobjekt tritt dann an ihre gewohnte Stelle. Diese Konstellation betrifft jedoch eine zahlenmäßig kleine Gruppe.

Bei nachweisbarem, zeitnahe Liquiditätszufluss – etwa durch eine fällige Lebensversicherung oder eine sich in der Abwicklung befindliche Erbschaft – kann eine kurzfristige Kreditlinie möglich sein, wenn die Laufzeit entsprechend kurz bemessen ist.

Das Privatdarlehen in der Familie: Ein Darlehen von Kindern oder Ge-

schwistern, notariell beurkundet, mit Grundschuld als Sicherheit und klarer erbrechtlicher Regelung, kann rechtssicher konstruiert werden. Es unterliegt nicht der ImmoKWPLV in gleicher Weise. In der richtigen familiären Konstellation ist dies die praktikabelste Lösung – mit dem Vorteil, dass das Kapital innerhalb der Familie verbleibt.

Was das für Eigentümer bedeutet

Wer auf den Seniorenkredit setzt, ohne die gesetzliche Ausgangslage zu kennen, riskiert eine Enttäuschung – oft in einer ohnehin belastenden Lebenssituation, in der schnelle Liquidität gebraucht wird. Die Abklärung der eigenen Einkommenssituation sollte vor intensiven Gesprächen mit Anbietern erfolgen. Die Frage ist simpel: Reichen die monatlichen Einkünfte aus, um Zinsen und Tilgung für den gewünschten Kreditbetrag zu bedienen? Ist die Antwort nein, erübrigt sich das Bankgespräch für ein Standarddarlehen.

Wer die Einkommensprüfung nicht besteht, hat dennoch Optionen – allerdings mit anderen rechtlichen Strukturen und anderen Abwägungen. Die Informationsasymmetrie zwischen Anbietern und Eigentümern ist beim Seniorenkredit besonders



© Adobe Stock | Lumos sp

ausgeprägt. Anbieter haben ein wirtschaftliches Interesse an einem Vertragsabschluss. Das gesetzliche Schutzgerüst aus BGB und ImmoKWPLV ist für Laien nicht unmittelbar zugänglich.

Fazit

Der Seniorenkredit ist rechtlich kein Produkt für Senioren ohne ausreichendes Kapitaleinkommen. Er ist ein Immobiliendarlehen wie jedes andere – mit denselben gesetzlichen Prüfstandards und denselben Konsequenzen bei Ablehnung. Der Immobilienwert ersetzt das fehlende Einkommen nicht.

Der Immobilienverzehr-kredit nach § 505a Abs. 3 BGB wäre die systemkonforme Lösung. Das gesetzliche

Instrument existiert – der Markt hat es nicht entwickelt. Während in den USA und Großbritannien vergleichbare Produkte seit Jahrzehnten etabliert sind, fehlt in Deutschland bis heute ein flächendeckendes Angebot.

Sie haben Fragen?

Scheuen Sie sich nicht, uns für ein Kennenlerngespräch anzurufen. Gerne nehme ich mir persönlich Zeit, um Ihren Fall zu prüfen und den ungefähren Aufwand für Ihr Anliegen abzuschätzen.

Danach sind Sie schon einen Schritt weiter!

Sie erreichen uns per Telefon unter der Nummer 089 / 17 90 900



Dr. Johannes Fiala, PhD, MBA, MM

Dr. Johannes Fiala ist seit mehr als 25 Jahren als Jurist und Rechtsanwalt mit eigener Kanzlei in München tätig. Er beschäftigt sich unter anderem intensiv mit den Themen Immobilienwirtschaft, Finanzrecht sowie Steuer- und Versicherungsrecht. Die zahlreichen Stationen seines beruflichen Werdegangs ermöglichen es ihm, für seine Mandanten ganzheitlich beratend und im Streitfall juristisch tätig zu werden.

Rechtsanwaltskanzlei München
Dr. Johannes Fiala, PhD, MBA, MM
Fasolt-Straße 7, 80639 München | T (+49) 89 / 17 90 90 – 0
info@fiala.de | www.fiala.de

© Adobe Stock | Monkey Business



NETWORK-KARRIERE

20 JAHRE EUROPAS WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB

WER MACHT WAS IM DIREKTVERTRIEB?



**Jeden Monat wissen,
was im Direktvertrieb läuft**

www.network-karriere.com · www.initiative-nebentaetigkeit.de