

Steigende Rate bei der Anschlussfinanzierung: Was Eigentümer jetzt tun können

Läuft die Zinsbindung eines Immobilienkredits aus, kann die neue Monatsrate deutlich höher ausfallen als gewohnt. Besonders Eigentümer, die vor Jahren zu sehr günstigen Konditionen finanziert haben, spüren den Unterschied bei der Anschlussfinanzierung. Wird die Belastung dauerhaft zu groß, geraten Rücklagen, Lebenshaltung und andere Verpflichtungen unter Druck. Wer früh reagiert, kann jedoch verschiedene Lösungen prüfen und einen überhasteten Verkauf vermeiden. Dabei geht es nicht nur um die Eile, sondern auch um finanzielle Sicherheit, familiäre Planung und den Erhalt persönlicher Entscheidungsfreiheit.



Foto: © Wordliner/Bild erstellt mit OpenAI's ChatGPT

Nach dem Ende der Zinsbindung wird die Finanzierung neu berechnet

Viele Darlehen wurden nach „Corona“ mit einer Zinsbindung von fünf oder zehn Jahren abgeschlossen. Endet diese Frist im Jahr 2026, gelten für die verbleibende Restschuld die dann verfügbaren Konditionen. Schon ein höherer Sollzins kann die monatliche Rate spürbar anheben, vor allem wenn noch ein großer Kreditbetrag offen ist. Zusätzliche Kosten für Energie, Instandhaltung oder den Alltag verschärfen die Situation. Problematisch wird es, wenn die neue Rate nur noch durch den regelmäßigen Einsatz von Ersparnissen bezahlt werden kann. Dann sollte nicht abgewartet werden, bis Zahlungsverzug entsteht.

Finanzierung neu ordnen oder einen Verkauf sachlich bewerten

Zunächst lohnt sich ein genauer Blick auf den Kreditvertrag, die Restschuld und das verfügbare Haushaltsbudget. Eine Umschuldung bei einer anderen Bank, eine längere Laufzeit oder eine veränderte Tilgung können die monatliche Belastung senken. Auch Sondertilgungen aus vorhandenem Kapital sind denkbar, sofern dadurch keine wichtige finanzielle Reserve verloren geht. Entscheidend ist ein realistischer Vergleich mehrerer Angebote. Je früher die Zahlen auf dem Tisch liegen, desto eher lassen sich tragfähige Lösungen ohne unnötige Verluste entwickeln und umsetzen.

Reichen diese Maßnahmen nicht aus, kann ein geplanter Immobilienverkauf die wirtschaftlich vernünftigere Lösung sein. Ein marktgerechter Verkauf schafft Zeit, verbessert die Verhandlungsposition und verhindert, dass unter akutem Druck schlechte Entscheidungen getroffen werden. Der Erlös kann genutzt werden, um das Darlehen abzulösen und einen finanziellen Neuanfang zu ermöglichen.

Rechtzeitig handeln, bevor aus Druck eine Zwangslage wird

Wer erste Schwierigkeiten erkennt, sollte frühzeitig mit der finanzierenden Bank sprechen und zugleich den aktuellen Marktwert der Immobilie ermitteln lassen. So wird sichtbar, welche Optionen tatsächlich bestehen. Ein professioneller Makler kann den Verkaufspreis einschätzen, die Vermarktung vorbereiten und den zeitlichen Ablauf mit der Kreditablösung abstimmen.

Warten Eigentümer hingegen bis zu Mahnungen oder ausbleibenden Raten, schrumpft der Handlungsspielraum. Ein freiwilliger, gut vorbereiteter Verkauf ist in der Regel vorteilhafter als eine Verwertung unter Zeitdruck. Das Ziel sollte immer sein, Vermögen zu sichern, Schulden kontrolliert zu reduzieren und eine tragfähige Wohnlösung zu finden. Belasten steigende Kreditraten Ihr Budget?

Sprechen Sie mit uns. Gemeinsam prüfen wir, ob eine angepasste Finanzierung oder ein geplanter Verkauf die bessere Lösung ist.



Hinweise: In diesem Text wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit das generische Maskulinum verwendet. Weibliche und anderweitige Geschlechteridentitäten werden dabei ausdrücklich mitgemeint, soweit es für die Aussage erforderlich ist.

Rechtlicher Hinweis: Dieser Beitrag stellt keine Steuer- oder Rechtsberatung im Einzelfall dar. Bitte lassen Sie die Sachverhalte in Ihrem konkreten Einzelfall von einem Rechtsanwalt und/oder Steuerberater klären.