

Pressemitteilung:

Verbrauchertipp: Die passende Finanzierung für Ihr Massivhaus

Maßgeschneidert und nicht von der Stange

(Behringen, 19. Juli 2016) Studien legen nahe, dass die Mieten in Ballungsräumen trotz Mietpreisbremse weiter steigen. Doch für Normalverdiener gibt es eine gute Nachricht: Weil die Hypothekenzinsen niedrig sind, ist die Finanzierung eines Massivhauses so einfach wie selten zuvor. „Zu mietähnlichen Konditionen oder sogar noch günstiger“, sagt Jürgen Dawo, Gründer von Town & Country Haus, Deutschlands führendem Massivhausanbieter. Wichtig: Die gesamte Finanzierungsstrategie muss maßgeschneidert sein.

Bauherren können derzeit (Anfang Juli 2016) ihr Glück kaum fassen. Im Gegensatz dazu sind Sparer und Anleger verärgert. So bringen Tages- und Festgeldkonten praktisch keine Verzinsung mehr. Und wer eine Bundesanleihe mit 10 Jahren Restlaufzeit kauft, bekommt wegen des Negativzinses am Ende weniger heraus, als er investiert hat. Zur Freude der Bauherren. So kosten Hypotheken-Darlehen mit 10-jähriger Zinsbindung nach Erkenntnissen der Frankfurter FMH-Finanzberatung nur wenig mehr als 1,0 Prozent Zins, bei 15 Jahren sind es rund 1,5 Prozent, bei 20 Jahren um die 1,8 Prozent und bei 30 Jahren Zinsbindung gerade einmal 2 Prozent. Dies bedeutet: Bei einem Baukredit von angenommen 300.000 Euro, 15 Jahren Zinsfestschreibung und 2 Prozent Anfangstilgung beträgt die Monatsrate gerade einmal rund 850 Euro. Das ist oft so viel oder gar noch weniger als die Miete, die eine drei- oder vierköpfige Familie in einer größeren Stadt zahlen muss. „Auf Dauer viel vernünftiger wäre es, dieses Geld in die Finanzierung eines Massivhauses zu investieren“, ist Town & Country-Gründer Jürgen Dawo überzeugt.

Massivhaus-Finanzierung möglichst flexibel gestalten

Niedrige Hypothekenzinsen sind zwar ein sehr wichtiges, aber nicht das ausschlaggebende Kriterium für eine langfristig solide Finanzierung. „Insbesondere Familien mit Kindern und durchschnittlichem Einkommen sollten darauf achten, dass sie mit ihrem Geldgeber, also der Bank, Sparkasse oder Versicherung, eine größtmögliche Flexibilität vereinbaren“, erklärt Jürgen Dawo. Dazu zählt insbesondere die Möglichkeit, die anfängliche Tilgungsrate mindestens einmal im Jahr gebührenfrei zu erhöhen oder zu verringern. So können vorübergehende Schwankungen beim Haushaltseinkommen gut abgefangen werden. Zum Standard bei Immobilien-Darlehensverträgen gehören auch, ebenfalls kostenfreie, jährliche Sondertilgungen zwischen 5 und 10 Prozent vom Anfangsdarlehen.

„Eine stimmige Finanzierungsstrategie müssen beide, Bauherr und Kreditgeber, gemeinsam entwickeln. Das setzt Vertrauen voraus, Offenheit, Transparenz sowie Kompetenz“, weiß Town & Country-Gründer Jürgen Dawo. So müsse der Bauherr seine Vermögensverhältnisse und finanziellen Möglichkeiten ehrlich und ungeschönt präsentieren. Der Berater gestaltet auf dieser Grundlage eine maßgeschneiderte Finanzierungsstrategie, die dem Kunden langfristige Kalkulationssicherheit ermöglicht und die auf vorübergehende Änderungen seiner wirtschaftlichen Verhältnisse eingehen kann.

Erfahrungsgemäß stehen insbesondere Normalverdiener regelmäßig vor der Frage, ob sie durch einen hohen jährlichen Tilgungssatz möglichst schnell ihr Massivhaus entschulden wollen oder aber eine niedrige jährliche Tilgung entsprechend ihrer finanziellen Möglichkeiten bevorzugen und dies durch Sondertilgungen ausgleichen.

Massivhaus-Finanzierung: Tilgung nach eigenen finanziellen Möglichkeiten gestalten

Bauherren sollten beachten: Je niedriger der Nominalzins eines Hypotheken-Darlehens, desto länger dauert die Entschuldung. Beispiel: Der Bauherr vereinbart ein Hypotheken-Darlehen über 300.000 Euro. Der Nominalzins beträgt 2,0 Prozent für die kommenden 20 Jahre, die jährliche Tilgung 1,0 Prozent. Für die Anschlussfinanzierung in zwei Jahrzehnten wird ein Zinssatz von 5 Prozent angenommen. Ergebnis: Das Massivhaus ist fast auf den Tag genau nach 40 Jahren entschuldet. Wird die jährliche Tilgung auf 2 Prozent verdoppelt, dauert die Entschuldung 11 Jahre weniger. Bei einer Verdreifachung auf 3 Prozent jährlicher Tilgung sind der Bauherr und seine Familie schon nach knapp 24 Jahren schuldenfrei.

Eine jährliche Anfangstilgung von 3 Prozent des Anfangsdarlehens können sich in den ersten Jahren nicht alle Bauherren-Familien leisten. Deshalb gehen beim genannten Beispiel viele Bauherren auf Nummer sicher, indem sie mit einer vergleichsweise geringen jährlichen Tilgungsrate von 1 Prozent starten und eine jährliche Sondertilgung von 6.000 Euro, umgerechnet 2 Prozent der Darlehenssumme, vereinbaren. Wer diese Sondertilgung durchhält, kann ebenfalls nach rund 24 Jahren schuldenfrei sein.

Tipp von Town & Country-Gründer Jürgen Dawo: “Bei der Finanzierung eines Massivhauses gibt es nicht die eine einzige Strategie, die immer passt, aber sinnvolle Stellschrauben, die der Bauherr gemeinsam mit seinem Berater bedienen kann. Ausschlaggebend ist, dass die Belange aller Beteiligten berücksichtigt werden, damit das Eigenheim unter dem Strich langfristig solide finanziert werden kann.“ Extra-Tipp: Die erfahrenen Berater des Town & Country-Finanzierungsservice entwickeln gemeinsam mit dem Bauherrn eine maßgeschneiderte Strategie für die Finanzierung des Massivhauses: zinsgünstig, flexibel, langfristig kalkulationssicher.

Über Town & Country:

Das 1997 in Behringen (Thüringen) gegründete Unternehmen Town & Country Haus ist der führende Massivhausanbieter in Deutschland mit über 300 Franchise‐Partnern. Seit 2007 ist Town & Country Haus der Anbieter mit den meistgekauften Markenhäusern. Im Jahr 2015 verkaufte Town & Country Haus 3.859 Häuser und erreichte einen Systemumsatz von 684 Mio. Euro. Über 30 Typenhäuser bilden die Grundlage des Geschäftskonzeptes, die durch ihre Systembauweise preisgünstiges Bauen bei gleichzeitig hoher Qualität ermöglichen. Für neue Standards in der Baubranche sorgte Town & Country Haus mit der Einführung des im Kaufpreis eines Hauses enthaltenen Hausbau‐Schutzbriefes, der das Risiko des Bauherrn vor, während und nach dem Hausbau reduziert. Mit der Entwicklung von Energiesparhäusern trägt Town & Country Haus der Kostenexplosion auf den Energiemärkten Rechnung.Für seine Leistungen wurde Town & Country Haus mehrfach ausgezeichnet: 2013 erhielt das Unternehmen den „Deutschen Franchise‐Preis“. Für seine Nachhaltigkeitsbemühungen wurde Town & Country Haus zudem mit dem „Green Franchise‐Award“ ausgezeichnet. 2014 wurde Town & Country Haus mit dem Preis „TOP 100“ der innovativsten Unternehmen im deutschen Mittelstand ausgezeichnet.

Firmenkontakt:  
Sebastian Reif   
Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH   
Hauptstr. 90 E   
99820 Hörselberg-Hainich OT Behringen   
Tel. 036254-7 5 0   
Fax 036254-7 5 140  
E-Mail [sebastian.reif@towncountry.de](mailto:sebastian.reif@towncountry.de)  
[www.HausAusstellung.de](http://www.HausAusstellung.de)