****

 **Pressemitteilung:**

**Town & Country-Verbrauchertipp**

**Massivhaus ohne Eigenkapital finanzieren**

*Nach wie vor sind die Hypothekenzinsen historisch günstig. Deshalb ist die Finanzierung eines Massivhauses bisweilen auch ohne Eigenkapital möglich. In diesem Fall „sollte die Bauherrenfamilie einen versierten Experten an ihrer Seite haben, der eine langfristig wetterfeste Finanzierungsstrategie entwickelt“, empfiehlt Jürgen Dawo, Gründer von Town & Country Haus, Deutschlands meistgebautem Markenhaus.*

Nach wie vor könnte das Umfeld für den Bau und die Finanzierung eines Massivhauses nicht besser sein. Deutschland hat ein robustes Wirtschaftswachstum mit vergleichsweise geringer Arbeitslosigkeit und einem spürbaren Anstieg der Reallöhne. Vor allem aber können insbesondere Familien mit Durchschnittseinkommen ihr Wohneigentum, vorzugsweise den Bau eines Massivhauses, zu sehr günstigen Konditionen finanzieren. Auch bei längeren Zinsbindungen ab 15 Jahren kostet Baugeld selten mehr als 2 Prozent effektiv. „Darlehensnehmer sollten darauf achten, dass die Geldinstitute in der Regel mit ihren Best-Konditionen werben. Die aber bekommt nicht jeder Kunde“, erklärt Jürgen Dawo.

Üblicherweise lautet die Faustformel bei der Finanzierung selbst genutzten Wohneigentums: So viel Eigenkapital wie möglich, so wenig Fremdkapital wie nötig. Aus Sicht der Banken und einer langfristig soliden Finanzierung zuliebe sind 20 bis 30 Prozent Eigenkapital der reinen Baukosten wünschenswert. Überdies sehen es die Institute gern, wenn der Bauherr und seine Familie die Erwerbsnebenkosten wie Grunderwerbssteuer, Notargebühren und gegebenenfalls Maklercourtage ebenfalls mit eigenem Geld bezahlt. „Doch diese Vorgaben sind nicht in Stein gemeißelt. Denn wie viel Eigenkapital, falls überhaupt, der Bauherr benötigt, hängt stets vom Einzelfall, also von den finanziellen und wirtschaftlichen Umständen der Familie ab“, sagt Town & Country-Gründer Jürgen Dawo.

Das wichtigste Kriterium für die Finanzierung eines Massivhauses ohne Eigenkapital ist die Bonität des Bauherrn. Mit ihrer Bonitätsprüfung will die Bank oder Sparkasse letztlich klären, ob der Darlehensnehmer langfristig seine finanziellen Verpflichtungen erfüllen kann. Dies ist bei der Vollfinanzierung eines Massivhauses umso wichtiger, da die finanzielle Belastung hier höher ist als bei einer Massivhaus-Finanzierung mit 20 oder 30 Prozent Eigenkapital.

Pluspunkte beim Bonitätscheck durch seine Bank sammelt die Bauherrenfamilie zum Beispiel durch den, nach menschlichem Ermessen, sicheren Job des Hauptverdieners/der Hauptverdienerin mit gutem Einkommen sowie zusätzliche Einkünfte der Partnerin/des Partners etwa aus einer Teilzeitbeschäftigung. Vorteilhaft ist überdies, wenn der Bankkunde keine laufenden finanziellen Verpflichtungen etwa aus einem Auto- oder Konsumentenkredit hat. Vergleichbares gilt für vorhandene Vermögenswerte und Ersparnisse, die nicht als Eigenkapital verwendet werden, weil sie anderweitig investiert attraktive Erträge versprechen.

„Eine Standardstrategie für die Massivhaus-Finanzierung ohne Eigenkapital gibt es nicht“, weiß Jürgen Dawo. Gleichwohl einige wichtige Eckpunkte, die allgemein von Finanzierungsexperten empfohlen werden. Dazu zählt beispielsweise eine angemessen hohe Jahrestilgung, um den Darlehensstand während eines akzeptablen Zeitraums zu drücken. Mindestens genauso wichtig, wenn nicht wichtiger, ist eine größtmögliche Flexibilität bei der Tilgung. Etwa indem die Bauherrenfamilie eine kostenfreie jährliche Sondertilgung von mindestens 5, besser 10 Prozent des Anfangsdarlehens mit dem Geldinstitut vereinbart.

Auch die mehrmalige, ebenfalls gebührenfreie Änderung des Tilgungssatzes pro Jahr sollte Standard sein bei Hypotheken-Darlehensverträgen, weil „dies den üblichen beruflichen Biografien insbesondere junger Familien entspricht, sobald der Hauptverdiener auf der Karriereleiter vorankommt und deshalb mehr verdient“, erklärt Town & Country-Gründer Jürgen Dawo.

Bei der Darlehensvergabe an eine Bauherrenfamilie legen Kredit gebende Banken und Sparkassen zudem großen Wert auf die Qualität des jeweiligen Baupartners. Wichtige Qualitätsmerkmale sind dessen Ruf, die Unternehmenshistorie und die wirtschaftliche Solidität. „Vor allem aber schauen sich die Geldinstitute sehr genau an, welche Sicherheitsleistungen und -vorkehrungen der jeweilige Baupartner seinen Kunden bietet, damit keine zusätzlichen Kosten anfallen, die den Finanzierungsrahmen möglicherweise sprengen“, sagt Jürgen Dawo.

In puncto Sicherheit beim Hausbau nimmt Town & Country traditionell mit seinem „Hausbau-Schutzbrief“ branchenweit die Vorreiterrolle ein. Dieser bietet nämlich weitestgehende Sicherheit vor, während und nach dem Hausbau. Die im Kaufpreis eines jeden Town & Country-Hauses enthaltenen Finanzierungssumme-Garantie, Fertigstellungsgarantie sowie Gewährleistungsbürgschaft „können erheblich dazu beitragen, eine Massivhaus-Finanzierung ohne oder mit sehr wenig Eigenkapital zu erleichtern“, ist Town & Country-Gründer Jürgen Dawo überzeugt.

**Über Town & Country:**

Das 1997 in Behringen (Thüringen) gegründete Unternehmen Town & Country Haus ist die führende Massivhausmarke Deutschlands.
Im Jahr 2016 verkaufte Town & Country Haus mit über 300 Franchise‐Partnern 4.188 Häuser und erreichte einen Auftragseingang  von 772,5 Mio Euro. Town & Country Haus ist Deutschlands meistgebautes Markenhaus.

36 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 bereits 2004 mit der Einführung des im Kaufpreis eines Hauses enthaltenen Hausbau‐Schutzbriefes, der das Risiko des Bauherrn vor, während und nach dem Hausbau reduziert.
Für seine Leistungen wurde Town & Country Haus mehrfach ausgezeichnet: So erhielt das Unternehmen zuletzt 2013 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.

Zudem wurde Town & Country Haus bei zahlreichen Wettbewerben nominiert.

***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*[*www.HausAusstellung.de*](http://www.HausAusstellung.de)