



Pressemitteilung:

Konsumverzicht nicht um jeden Preis

Wahl des verlässlichen Baupartners entscheidet über Finanzierbarkeit eines Hauses und den künftigen Lebensstandard

(Behringen, 20. September 2010) Laut der aktuellen Umfrage eines Darlehens-Brokers und einer Immobilien-Internetplattform rechnen 33 Prozent der Befragten damit, dass sie nach einem Immobilienkauf den Gürtel enger schnallen müssen. Zweifellos sind insbesondere für Durchschnittsverdiener unter den Hauskäufern finanzielle Disziplin und auch Konsumverzicht über Jahre Wegbegleiter des täglichen Lebens. Doch Bauherren können bereits im Vorfeld die richtigen Weichen stellen, insbesondere durch die Wahl eines verlässlichen Baupartners, damit das Ausmaß der Enthaltbarkeit nicht die Freude an den eigenen vier Wänden trübt.

Nach übereinstimmenden Schätzungen wird das typische Eigenheim, insbesondere ein Reihen- oder ein freistehendes Haus, in neun von zehn Fällen mithilfe eines Hypothekendarlehens erworben. Zwar liegt Baugeld derzeit auf einem rekordtiefen Niveau, überdies stagnieren die Immobilienpreise bereits seit zehn Jahren, sind bestenfalls hier und da nur geringfügig gestiegen. Doch „insbesondere für Durchschnittsverdiener sind der Erwerb und die Finanzierung eines Hauses oft eine Herausforderung“, weiß Jürgen Dawo, Gründer von Town & Country Haus. In der Regel müssten über Jahre die Finanzen einer Bauherren-Familie knapp kalkuliert werden. Fast immer sei auch Konsumverzicht nötig, um Zins und Tilgung für den Baukredit zu schultern.

Einer aktuellen Umfrage des Darlehens-Brokers Interhyp und der Internet-Plattform ImmobilienScout24 zufolge will oder muss jeder Dritte der Befragten rund 2.700 Bau- bzw. Kaufinteressenten sparen, um die eigenen vier Wände zu realisieren. Der Verzicht auf den Kauf eines neuen Autos, weniger Urlaubsreisen im Jahr und auch die Begrenzung des Energieverbrauchs im Haushalt zählen dabei zu den häufigsten Sparzielen.

Viele Bauherren aber „machen einen Fehler, indem sie den zweiten vor dem ersten Schritt tun“, warnt Jürgen Dawo. Dies bedeutet: Wer bei seinem „Projekt Eigenheim“ von vornherein mit dem richtigen und deshalb verlässlichen Baupartner zusammenarbeitet, kann in der Regel nicht nur eine langfristig wetterfeste Finanzierung realisieren, sondern auch Baurisiken, die im Einzelfall erheblich ins Geld gehen, weitestgehend ausschließen.

Die Entscheidung für den „richtigen“ Baupartner hängt ab von einer Reihe unterschiedlicher Faktoren. Dazu zählen als erstes die Vielfalt und das Preis-Leistungs-Verhältnis des Hausangebots. Hier geht es vor allem darum, absolut und relativ für sein Geld die bestmögliche Qualität zu bekommen. Überdies „sollte der Baupartner nachweislich erfahren und idealerweise in einem großen und seriösen Firmenverbund integriert sein“, rät Town & Country-Gründer Jürgen Dawo.

Indes gibt es für Bauherren und Käufer nicht nur vor und während der Bauphase finanzielle Risiken, die eine Notwendigkeit auf Konsumverzicht noch verschärfen könnten. Auch in den Jahren danach lauern kostspielige Fallen, Stichwort: Pfusch am Bau, die manch einen Bauherren überfordern können.

Deshalb sind im Kaufpreis jedes Town & Country-Hauses „drei Hausbau-Schutzbriefe enthalten, mit denen die Risiken vor, während und nach der Bauphase weitestgehend ausgeschlossen werden können“, erläutert Firmengründer Jürgen Dawo. So bietet der „Bau-Finanz-Schutzbrief“ unter anderem die Finanzierungssumme-Garantie der R + V Versicherung, Geld-zurück-Garantie, Festpreisgarantie sowie die TÜV-geprüfte Planung.

Der „Bau-Qualitäts-Schutzbrief“ enthält die regelmäßige Baukontrolle durch einen unabhängigen Baugutachter sowie den Blower-Door-Test, bei dem das Haus auf Winddichtigkeit geprüft wird. Auch der „Bau-Service-Schutzbrief“ bietet eine vielfältige finanzielle Risikovorsorge etwa durch die enthaltene Baugewährleistungs-Bürgschaft von 75.000 Euro, die Immobilien-Kredit-Versicherung bei Arbeitslosigkeit für fünf Jahre. Für unverschuldet in Not geratene Bauherren wurde eigens die Town & Country-Stiftung im Jahr 2009 gegründet.

Konsumverzicht um „den Traum von den eigenen vier Wänden zu verwirklichen, ist als solcher nicht negativ. Dass dieser aber aus finanziellen Problemen resultiert, die sich kaum noch lösen lassen, lässt sich durch die Entscheidung für den richtigen Baupartner vermeiden“, sagt Jürgen Dawo.

Über Town & Country:

Das im Jahr 1997 in Behringen (Thüringen) gegründete Unternehmen ist in Deutschland der Marktführer im lizenzierten Hausbau mit mehr als 300 Franchise- und Lizenzpartnern. Das Geschäftskonzept beruht auf über 30 Typenhäusern, die durch ihre Systembauweise preisgünstiges Bauen bei hoher Qualität ermöglichen. Für neue Standards in der Baubranche sorgte Town & Country mit der Einführung von drei im Kaufpreis eines Hauses enthaltenen Schutzbriefen: dem Bau-Finanz-Schutzbrief, dem Bau-Qualitäts-Schutzbrief und dem Bau-Service-Schutzbrief. Mit der Entwicklung von Energiespar- und Solarhäusern trägt das Unternehmen der Kostenexplosion auf den Energiemärkten Rechnung. Im Geschäftsjahr 2009 erreichte das Unternehmen einen Umsatz von 354 Millionen Euro und verkaufte 2.305 Häuser. Town & Country ist somit bereits seit 2007 das meistgekaufteste Markenhaus Deutschlands.

Firmenkontakt**Sebastian Reif**

Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH
Hauptstr. 90 E, 99947 Hörselberg-Hainich
OT Behringen
Tel.: 036254-7 51 20
Fax: 036254-7 52 22
E-Mail: sebastian.reif@towncountry.de
www.HausAusstellung.de

Pressekontakt**BrunoMedia Communication GmbH**

Annette Pfennings
Tel.: 0221/34 80 38 34
E-Mail: pfennings@brunomedia.de
www.brunomedia.de