

## Immobilienfinanzierung gut vorbereiten

W&W Standort in Stuttgart

© Wüstenrot & Württembergische AG

**Darlehenszinsen sind derzeit noch günstig, wenn auch ein erster Trend hin zu steigenden Kapitalmarktzinsen wieder zu beobachten ist. Angesichts der Situation am Kapitalmarkt ist es daher naheliegend, gerade jetzt über das eigene Haus oder die Eigentumswohnung nachzudenken. Potenzielle Erwerber und Bauherren sind dennoch gut beraten, vor einer Immobilienfinanzierung zunächst die eigene finanzielle Lage mit Bedacht zu prüfen. Dazu rät die Wüstenrot Bausparkasse AG.**

Für erfahrene Baufinanzierer steht fest: Eine Immobilienfinanzierung muss so gestaltet sein, dass noch Reserven zum Leben bleiben, auch wenn die Kapitalmarktzinsen wieder steigen sollten. Denn zumindest bei Hypothekendarlehen werden nach Auslaufen der Zinsbindungsfrist – in der Regel nach 10 bis 15 Jahren – die Darlehenszinsen an dann gültige Marktkonditionen angepasst. Endet also eine eingegangene Zinsbindung in einer Phase höherer Kapitalmarktzinsen, wird die monatliche Belastung durch das aufgenommene Darlehen teurer: Je nach Höhe des aufgenommenen Betrags kann die pro Monat zurückzuzahlende Summe durchaus beträchtlich ansteigen. Darauf müssen sich Bauherren und Immobilienerwerber einstellen und ihre Finanzierung mit ausreichend „Luft nach oben“ versehen.

Eine idealtypische Immobilienfinanzierung wird – da nahezu niemand ein eigenes Haus oder eine eigene Wohnung aus dem Stand bezahlen kann – in der Regel durch eine Kombination verschiedener Bausteine aufgebracht: im Wesentlichen aus Eigenkapital und Darlehen.

Ein seit Jahrzehnten bewährter Weg, um das benötigte Eigenkapital anzusparen, führt über das Bausparen. Bausparer profitieren nicht nur von absoluter Zinssicherheit, sondern auch von einem weiteren systembedingten Pluspunkt: der Unabhängigkeit dieses Zwecksparinstruments vom Kapitalmarkt. Denn Bauspardarlehen werden im Gegensatz zu Hypothekendarlehen in der Regel nicht über den Kapitalmarkt refinanziert, sondern über Einzahlungen aller Bausparer in einen gemeinsamen Topf. Es entsteht so ein geschlossener Spar- und Entnahmekreislauf, der es erlaubt, Bausparern günstige Darlehenskonditionen über die gesamte Vertragslaufzeit zu gewähren. Bei Wüstenrot betragen diese beispielsweise in der aktuellen Tarifvariante ab einem Prozent. Ein weiterer wichtiger Pluspunkt: Bausparen wird innerhalb bestimmter Einkommensgrenzen mittels Wohnungsbauprämie und Arbeitnehmersparzulage staatlich gefördert – und das bereits ab dem 16. Lebensjahr.

Steht ausreichend eigenes Geld zur Verfügung, lässt sich der Rest einer Finanzierung – in der Regel ein Hypothekendarlehen – leichter stemmen. Banken gewähren das benötigte Darlehen bevorzugt, wenn der Darlehensinteressent bereits Eigenkapital auf einem Bausparvertrag vorweisen kann – hat er doch seinen Willen und seine Fähigkeit zum Sparen und zur sorgsamsten Einteilung seines Einkommens bereits unter Beweis gestellt.

### Pressekontakt:

Rebecca Roesger

Telefon: 0711 662-724461

Fax: 0711 662-824461

E-Mail: [rebecca.roesger@ww-ag.com](mailto:rebecca.roesger@ww-ag.com)

### Unternehmen

Wüstenrot & Württembergische AG  
Gutenbergstraße 30  
70176 Stuttgart

Internet: [www.wuerttembergische.de](http://www.wuerttembergische.de)

### **Über Wüstenrot & Württembergische AG**

Die Wüstenrot & Württembergische-Gruppe ist „Der Vorsorge-Spezialist“ für die vier Bausteine moderner Vorsorge: Absicherung, Wohneigentum, Risikoschutz und Vermögensbildung. Im Jahr 1999 aus dem Zusammenschluss der Traditionsunternehmen Wüstenrot und Württembergische entstanden, verbindet der börsennotierte Konzern mit Sitz in Stuttgart die Geschäftsfelder BausparBank und Versicherung als gleichstarke Säulen und bietet auf diese Weise jedem Kunden die Vorsorgelösung, die zu ihm passt. Die rund sechs Millionen Kunden der W&W-Gruppe schätzen die Service-Qualität, die Kompetenz und die Kundennähe des Vorsorge-Spezialisten, für den rund 13.000 Menschen arbeiten. Dank eines weiten Netzes aus Kooperations- und Partnervertrieben sowie Makler- und Direkt-Aktivitäten kann die W&W-Gruppe mehr als 40 Millionen Menschen in Deutschland erreichen. Die W&W-Gruppe setzt auch künftig auf Wachstum und hat sich bereits heute als größter unabhängiger und kundenstärkster Finanzdienstleister Baden-Württembergs etabliert.