

IMAGEBROSCHÜRE

Wir sind weiterhin für Sie da!

Persönliche Finanzberatung per
Telefon, Mail und Video.



Die 3T Konzept AG stellt sich vor

Es waren einmal zwei Abteilungsleiter der Standard Life Niederlassung in Frankfurt, die sich bei jeder Gelegenheit intensiv auseinandersetzt haben – man könnte auch gefetzt haben sagen. Diese beiden haben sich persönlich allerdings sehr gut verstanden und konnten die fachliche Auseinandersetzung der teilweise rivalisierenden Abteilungen Hotline und Backoffice perfekt vom persönlichen Verhältnis trennen: tagsüber harte Auseinandersetzung im Führungsmeeting, abends weinselige Feierlaune mit viel Spaß auf dem Weinfest in Mainz.

Thomas Sonntag und Thomas Saar haben auch nach dem Weggang von Standard Life nie den Kontakt verloren und sich gegenseitig über die beruflichen Schritte immer auf dem Laufenden gehalten. So kam es zu einer Veranstaltung im Mai 2014 zum Thema Patientenverfügung im Dr. Klein Franchisebüro in Wiesbaden, dem Thomas Saar zwischenzeitlich als Berater für Versicherungen, Geldanlage und Baufinanzierung angehörte. Der Referent war Rechtsanwalt Thomas Sonntag.

Im Rahmen der Nachbesprechung wurde die Frage diskutiert, mit wem Thomas Saar dieses Franchisebüro übernehmen könnte. Als klar wurde, dass eine Gesellschaft gegründet werden muss, in der auch ein Rechtsanwalt ein Amt übernehmen kann, war die Entscheidung für die gemeinsame Übernahme innerhalb kurzer Zeit getroffen.

Die weitere Entscheidung, eine Aktiengesellschaft zu gründen, hatte gleich mehrere Vorteile: Thomas Saar sollte die operative Führung der Firma übernehmen und wurde somit zum Vorstand ernannt. Thomas Sonntag konnte wegen der Anwaltszulassung nur eine gesellschaftsrechtliche Rolle übernehmen und wurde zum Aufsichtsratsvorsitzenden bestimmt.

Am 01.08.2014 ging es los. Die 3T Konzept AG, Franchisepartner der Dr. Klein Privatkunden AG, war am Start. Zunächst ging es nur darum, ein Vertriebsbüro, das im Begriff war, sich aufzulösen, wieder zusammen zu bringen, einen Teamgeist u.a. durch gemeinsame Festivitäten zu entwickeln und die bestehende Mannschaft erfolgreich zu machen. Durch regelmäßige Treffen, zunächst alle zwei Wochen, wurde aufgrund des ständigen Austauschs mehr Gemeinsamkeiten und mehr Erfolge erzielt.

Was mit diesem Versicherungsteam begann, wurde zu einer steilen Erfolgsgeschichte in der Baufinanzierung, denn Anfang 2019 war die 3T Konzept AG das umsatzstärkste Baufinanzierungsbüro der großen Region West von Dr. Klein.

Auf dieser Basis wurde gegenüber Dr. Klein erläutert, dass die Franchisebereiche Wiesbaden und Mainz unbedingt zusammen gehören. Die 3T Konzept AG war im Versicherungsbereich für Mainz zuständig, im Baufinanzierungsbereich jedoch nicht. Es fanden viele Gespräche

zwischen Dr. Klein und der 3T statt, denn es gab bereits einen Franchisepartner in Mainz, jedoch weder ein Büro, noch weitere Berater – in der Landeshauptstadt!

Es war sicherlich die gute Entwicklung der 3T in der Versicherung wie auch dem erst kleinen aber stark wachsenden BauFi-Bereich in Wiesbaden, was dann auch Dr. Klein motiviert hat, einem Wechsel des Franchisenehmers zuzustimmen. Der damalige Kollege wurde als Berater übernommen, hat sich Anfang 2017 von Dr. Klein wieder getrennt.

Mit der Übernahme des Franchisebereiches Baufinanzierung in Mainz wurde dann die nächste Stufe der 3T-Rakete gezündet. Tarkan Atik konnte als Vertriebspartner gewonnen werden, der die Büros in Rüsselsheim und später in Hofheim selbstständig aufbaute.

Das Büro in Mainz konnte frisch renoviert im Februar 2017 bezogen werden und damit hatte Dr. Klein seit vielen Jahren wieder eine Präsenz in Mainz.

Mit diesen Standorten in Wiesbaden, Mainz, Rüsselsheim und Hofheim konnte die 3T nun auch personell weiter wachsen. Aus der einen Vollzeitkraft hat sich die Gesellschaft auf mittlerweile 10 Baufinanzierungsberater und immer noch 10 Versicherungsberater entwickelt. Und das Volumen stieg von 4,8 Mio. Finanzierungsvolumen insgesamt (Baufi, Ratenkredit, Bausparen) auf über 70 Mio. in 2018. Im Jahr 2019 wurden in Mainz und Rüsselheim 53,5 Mio. EUR und in Wiesbaden und Hofheim 74,5 Mio EUR finanziert. Somit wurde das Ziel von 100 Mio EUR Finanzierungsvolumen für 2019 um mehr als 25% überschritten.



Thomas Sonntag

Aufsichtsratsvorsitzender



Thomas Saar

Vorstand, Spezialist für
Baufinanzierung und Versicherung,
Wiesbaden und Mainz

3T Konzept AG

Kaiser-Friedrich-Ring 82, 65185 Wiesbaden

Telefon: 0611 97450832

Termine: www.drklein.de

Portfolio der 3T Konzept AG

Wir haben nun schon viel über die Erfolge der 3T Konzept AG gelesen. Dabei wurde das Thema Versicherung und insbesondere die Baufinanzierung angesprochen. Was kann die 3T Konzept AG insgesamt für ihre Kunden leisten? Hier wollen wir dazu einen kurzen Überblick geben:

Baufinanzierung

Die BauFi, wie wir diese Sparte intern nennen, war schon immer das Kerngeschäft von Dr. Klein. Das Besondere an der BauFi-Sparte von Dr. Klein für den Kunden besteht darin, dass wir in kürzester Zeit eine zuverlässige Aussage zur Finanzierbarkeit Ihres Vorhabens geben können. Dabei bekommen Sie auch schon einen ersten Hinweis auf die Konditionen und die mögliche Gestaltung der Baufinanzierung. Möglich macht das unsere Finanzierungsplattform Europace, deren Erfinder Dr. Klein war. Über diese Plattform können wir in Sekundenschnelle alle dort vertretenen Banken – und das sind mehr als 300 – zu Ihrem Vorhaben abfragen, wenn die wichtigsten Finanzdaten des Kunden eingegeben wurden.

Möglicherweise finden wir auf diesem Wege bereits *den perfekten Finanzierungspartner für Sie* und wir können nach Vervollständigung der Unterlagen den Antrag einreichen.

Je nach Lage des Falles ist die Besprechung mit einer Bank erforderlich. Auch das übernehmen wir natürlich für Sie. Wir pflegen persönliche Kontakte zu vielen wichtigen Banken der Region, damit wir auch bei schwierigen Fällen ein passendes Angebot für unsere Kunden erstellen können.

Alle Anfragen von uns finden selbstverständlich keinen Niederschlag in Ihrem Schufa-Score.

Wenn Sie selbst mehrere Banken persönlich anfragen, ist das anders, ganz unabhängig von dem erheblichen Zeitaufwand für Sie.

Das Wichtigste sind natürlich die guten Konditionen, die wir für Sie bei den Banken bekommen. Es versteht sich von selbst, dass ein so großer Vertrieb wie Dr. Klein, der arbeitstäglich mehr als 15 Mio EUR Finanzierungsvolumen bei deutschen Banken einreicht, auch beste Konditionen von den Bank für seine Kunden erhält.

Nach der Genehmigung des Finanzierungsantrages durch die Bank begleiten wir Sie selbstverständlich bis zur Auszahlung und stehen auch danach noch jederzeit für eventuelle Fragen zur Verfügung. Sie stehen der Bank nie alleine gegenüber.

Ratenkredit

Sehr häufig haben gerade eher jüngere Menschen einen *kurzfristigen Bedarf an einer höheren Geldsumme*, die gerade nicht zur Verfügung steht. Sei es der Wunsch nach einem neuen Auto, Geld für eine aufwendige Hochzeit oder für eine weitere Ausbildung. In derartigen Fällen können wir recht unkompliziert und für ebenfalls günstige Zinssätze schnell einen Ratenkredit zur Verfügung stellen.

Versicherung

Mit dem Abschluss eines Kreditvertrages ändert sich Ihre persönliche Risikolage erheblich. Sie sind eine finanzielle Verpflichtung für die nächsten 10, 20 oder mehr Jahre eingegangen und das oft in einem erheblichen Umfang. Das Leben hält allerdings auch viele Überraschungen für uns bereit, nicht alle sind dabei erfreulich. Wir können eventuelle Schicksalsschläge zwar leider nicht verhindern, aber wir können dafür sorgen, dass die wirtschaftlichen Folgen von Krankheit, Unfall oder Tod gedämpft oder sogar ganz vermieden werden können.

Natürlich kümmern wir uns auch um die *Absicherung Ihrer neuen Immobilie, Ihres Bauvorhabens und alle privaten Versicherungen*, die man so braucht.

Aus diesem Grund verlangt schon der Gesetzgeber, dass ein Kunde in der Baufinanzierungsberatung auf diese geänderte Risikolage hingewiesen wird und idealerweise hierzu auch eine Beratung erhält. Bei einer BauFi-Beratung in unserem Hause werden Sie immer auf diese Notwendigkeit hingewiesen und von einem unserer Versicherungsexperten eingehend beraten. Dabei treten wir natürlich auch in dieser Sparte als Makler auf, stehen damit auch hier auf Ihrer Seite und nutzen die Möglichkeiten des gesamten Versicherungsmarktes, um für Sie die passende Lösung zu finden.

Geldanlage

Es klingt zunächst überraschend, dass wir uns auch mit diesem Thema auseinandersetzen. Sie als Kunde der BauFi haben sich in der Regel gerade verschuldet, Ihr Eigenkapital in die Finanzierung eingebracht und jetzt wollen wir mit Ihnen über Geldanlage reden? Klar, denn Sie wollen ja wieder Eigenkapital aufbauen. Ob für die nächste Immobilie, die Tilgung der Restschuld in 20 Jahren oder als Vorsorge für die Rente, denn die gesetzliche Rente wird in keinem Fall ausreichen.

Auch für dieses Thema haben wir *Experten mit einer entsprechenden Zertifizierung durch die IHK*.

Sie denken, es gibt sowieso keine Zinsen und Aktien sind Ihnen zu gefährlich. Sprechen Sie uns trotzdem an. Unsere Experten zeigen Ihnen, wie man gerade in der heutigen Zeit mit den Niedrigzinsen die Märkte für sich nutzen, die Risiken sinnvoll managen und damit eine gute Rendite erzeugen kann. Auch hier sind wir Makler und können alle Möglichkeiten der Finanzmärkte nutzen.

Gerade in Zeiten der Niedrigzinsphase wird bei unseren Kunden sehr häufig der Ruf nach einer werthaltigen und beständigen Geldanlage laut. Viele Kunden scheuen die Risiken der Finanzmärkte oder wollen ihrem Portfolio eine besonders sichere Anlage beimischen. Hier kommt dann die Fragen nach einer Anlage in Gold oder anderen Edelmetallen auf.



Gerade der *Markt der Edelmetalle verlangt*, wie eigentlich alle Bereiche der Finanzmärkte, eine *besondere Kenntnis*, hohe Vertrauenswürdigkeit und Anbieter mit einer großen Produktvielfalt. Daher haben wir uns für die Zusammenarbeit mit einem uns seit langem bekannten Produktpartner entschieden, der selbst von der Anlage in Edelmetallen beseelt ist und spannende Produktlösungen anbietet.

Immobilie als Kapitalanlage

Wenn wir mit Ihnen über die Absicherung eines Kredites, Ihre künftige Rente oder eine Geldanlage reden, darf das Thema Immobilie als Kapitalanlage nicht fehlen.

Bei keiner anderen Geldanlage gibt es einen „Dritten“, der die Einzahlung für Sie bei Ihrer Geldanlage vornimmt, nämlich den Mieter. Die Mieter zahlen einen wesentlichen Anteil der Kreditrate und eventuell steigen im Laufe der nächsten 20 Jahre auch noch die Immobilienpreise für Ihre vermietete Immobilie. Spätestens nach 10 Jahren können Sie die Immobilie wieder verkaufen – *der Gewinn bleibt steuerfrei* und eine Vorfälligkeitsentschädigung für den Kredit fällt in der Regel dann nicht mehr an. Ab diesem Zeitpunkt ist die Immobilie eine durchaus flexible Geldanlage, die gemäß Ihren finanziellen Bedürfnissen genutzt werden kann.

Dabei sind die Steuervorteile noch gar nicht berücksichtigt. Die Schwierigkeit bei diesem Thema besteht lediglich darin, eine geeignete Immobilie zu finden, die zum einen hochwertig gebaut oder renoviert wurde und um die sich der Eigentümer eigentlich nicht mehr kümmern muss.

Genau hierfür haben wir eine Kooperation geschlossen mit einer Projektentwicklungsgesellschaft, deren Eigentümer wir bestens kennen. Bei ihm können wir uns auf einen hohen Qualitätsanspruch und ein perfektes rund-um-sorglos-Paket für unsere Kunden verlassen.

Gewerbeversicherung

Der 3T Konzept Gewerbe AG haben wir in diesem Heft einen eigenen Artikel gewidmet. Sie darf allerdings bei der Beschreibung unseres Dienstleistungsangebotes nicht fehlen, denn mit der Gründung dieser Gesellschaft wird deutlich, dass unter dem Dach der 3T Konzept AG tatsächlich alle Bedürfnisse im Bereich der Finanzdienstleistung unserer Kunden erfüllt werden können.

Die 3T Konzept Gewerbe AG

Bereits der Name dieser weiteren Gesellschaft deutet auf eine enge Beziehung zur 3T Konzept AG hin. Aber aus welchem Grund brauchen wir eine weitere Gesellschaft und welche Bedeutung hat der Hinweis auf „Gewerbe“?

Das Geschäft privater Kunden im Bereich Immobilienfinanzierung, Versicherung und Geldanlage wird von der 3T Konzept AG gemeinsam mit Dr. Klein professionell bearbeitet. Im Laufe der Zeit haben wir festgestellt, dass wir immer wieder Anfragen auch aus dem Bereich der Gewerbeversicherungen bekommen. Zunächst ließen wir uns hier in Einzelfällen von einem echten Spezialisten beraten sowie in Kundengesprächen von ihm unterstützen. Relativ schnell wurde jedoch klar, dass dieses Feld der Versicherungen sehr interessant ist aber auch ein besonderes Know-How verlangt. Daher haben wir entschieden, dass Florian Sonntag sich nicht nur in Einzelfällen begleiten lässt, sondern von unserem Coach eine intensive Einarbeitung in das Thema Gewerbeversicherung erhalten soll. Nach ca. zwei Jahren intensiver Einarbeitung, Erstellung unzähliger Konzepte für gewerbliche Sachversicherungen und noch viele weitere Stunden der Seminare und Lehrstunden war uns klar, dass wir für dieses Thema eine eigene Gesellschaft gründen müssen. Nach reichlichen Überlegungen, diversen Business Plänen und noch mehr Meetings war es 2018 im Oktober endlich soweit. Am 1. Oktober konnten wir die 3T Konzept Gewerbe AG im Handelsregister eintragen lassen. Die Kunden der 3T Konzept Gewerbe

AG freuen sich nicht nur darüber, dass wir Ihnen als Makler den Preisvergleich am Markt ermöglichen. Wir erstellen im Vorfeld Risikoanalysen für die Kunden, um die Risiken im Gewerbe transparent herauszuarbeiten und gute Lösungen hierfür zu erstellen.

Gemäß unserem Anspruch an eine professionelle, seröse und kundenorientierte Beratung sind wir mit dieser Gesellschaft nun in der Lage, diesem Anspruch auch gerecht zu werden. Gewerbetreibende, große Vereine aber auch Vorstände und Geschäftsführer können nun in allen Versicherungsfragen beraten werden. Da unsere Gewerbeversicherung eng an die 3T Konzept AG angebunden ist, findet natürlich auch eine Überleitung ins Privatkundengeschäft statt. So konnten bereits mehrere Geschäftsführer, die über die Gewerbe AG versichert wurden, günstige Baufinanzierungen für ihre privaten Vorhaben von uns bekommen.



Florian Sonntag

Vorstand
3T Konzept Gewerbe AG

Dr. Klein

Dr. Klein ist einer der größten Vermittler für Finanzprodukte in Deutschland und seit über 60 Jahren am Markt erfolgreich. Das ursprüngliche Kerngeschäft war die Vermittlung von Finanzierungen im Bereich der kommunalen Wohnungswirtschaft. Im Laufe der Zeit expandierte der Dr. Klein von Lübeck aus, so dass das heutige Leistungsspektrum auch Baufinanzierung und andere Finanzprodukte für Firmen- und Privatkunden umfasst.

Mehr als 650 Kollegen beraten Kunden an über 200 Standorten und sind so deutschlandweit für Sie da. Damit ist Dr. Klein das größte Franchiseunternehmen der Branche. Die Dr. Klein Spezialisten handeln nach den Prinzipien Nachhaltigkeit, Ganzheitlichkeit und Verständlichkeit. Im Gegensatz zu einer Bank haben wir bei Dr. Klein die Möglichkeit, für unsere Kunden Angebote von rund 400 Partnerunternehmen in den Bereichen Baufinanzierung, Geldanlage und Versicherung zu vergleichen. Die Produktbandbreite sowie die lange Zusammenarbeit mit diesen Partnern und das vermittelte Volumen verschaffen Dr. Klein einen Zugang zu besonders günstigen Konditionen. Regelmäßige Auszeichnungen unterstreichen die gute Arbeit des Unternehmens.

So ist Dr. Klein regelmäßig ganz vorne in den Ranking zum Beispiel bei Stiftung Warentest zu finden und hat des weiteren auch mehrfach den Fairness Preis für Beratung und weitere Auszeichnungen erhalten.

DR. KLEIN
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN

Jetzt folgen!



[dr.kleinmainzundwiesbaden](#)



[Durchblick im Finanzdschungel](#)



[Dr.Klein / Wiesbaden / Mainz / Saar](#)



Stiftung Bärenherz

Mit dem Erreichen der Mitgliedschaft im Club der Besten von Dr. Klein wurden wir in die Lage versetzt, einen nennenswerten Geldbetrag an eine Einrichtung unserer Wahl zu spenden.

Dabei fiel unsere Wahl auf die Stiftung Bärenherz in Wiesbaden. Thomas (Saar) hatte von dieser Stiftung gehört. Wir haben daraufhin einen Besuchstermin vor Ort vereinbart und waren von den Emotionen während dieses Besuchs völlig übermannt.

Die Stiftung Bärenherz ist ein Kinderhospiz, das sich um schwer erkrankte Kinder und deren Familien kümmert. Hier ein Zitat von der Homepage der Stiftung:

„Bärenherz hat uns ein Stück Lebensqualität zurückgebracht...“ ein schönes Fazit für die Arbeit im Kinderhospiz Bärenherz Wiesbaden. Es ist die Aussage einer betroffenen Mutter, die genau auf den Punkt bringt, was

ein Kinderhospiz sein möchte: eine Herberge, die Schutz, Geborgenheit und Sicherheit gibt für Familien, deren Kind lebensverkürzend und unheilbar erkrankt ist. Hier finden sie Beratung, qualifizierte Pflege, liebevolle Betreuung, Entlastung und Trost, von der Diagnose bis hin zum Tod des Kindes und darüber hinaus.

Üblicherweise bringen wir Familien in ihre eigenen vier Wände, damit sie eine Familie aufbauen können. Hier können wir Menschen helfen, die den schwersten Schicksalsschlag, den man sich vorstellen kann, verarbeiten müssen. Wir glauben, dass das ein gutes Investment ist. Für weitere Informationen und gerne auch eigene Spenden verweisen wir auf die Homepage:

➔ www.baerenherz.de

Hier machen wir übrigens keine Werbung. Wir werden nur als Sponsoren erwähnt. Da die Spenden feierlich während der Dr. Klein Club-Reise überreicht werden, haben wir den Bären mit auf die Reise genommen.

Projekte der 3T Konzept AG

In diesem Sinne haben wir uns sehr früh entschlossen, uns auch sozial zu engagieren, sobald wir es finanziell darstellen können. Aus diesem Gedanken heraus sind die folgenden Projekte der 3T entstanden.

Sportprojekte der 3T Konzept AG

Da wir als Eigentümer der 3T selbst regelmäßig Sport treiben und uns u.a. für Fußball interessieren (T. Sonntag) bzw. vom Fußball vollkommen begeistert sind (T. Saar), liegt es nahe, dass wir uns auch im Bereich des Sport und damit auch gerade für die Jugend engagieren.

Außerdem bietet ein Engagement im Sport, besonders im Fußball und Handball, sehr gute Marketingmöglichkeiten. Diese Sportarten genießen eine starke Wahrnehmung in den Medien und bei den Bürgern.

TuS Marienborn

Der TuS Marienborn spielt in der Verbandsliga Südwest. Er gehört zu den aufstrebenden Vereinen in der Mainzer Fußballszene.

Mittlerweile sind 3 Mannschaften im Herrenbereich aktiv und auch die Jugendabteilung ist stetig am Wachsen. Der Verein möchte sich langfristig in der Oberliga platzieren. Wir haben einen besonders guten Zugang zu diesem Verein, weil hier der Neffe von Thomas (So) spielt und im Management aktiv ist. Frederik Schulz sorgt hier für eine gute Platzierung unseres Banners und zuverlässige Verteilung unserer Werbemaßnahmen.

Außerdem veranstalten wir auf seine Initiative hin seit dem letzten Jahr in der spielfreien Zeit im Sommer den Dr. Klein Cup.

SV Wehen Wiesbaden

Der SVWW spielt mittlerweile in der 2. Bundesliga und möchte sich auch dort langfristig halten.

Da unser Büro praktisch vor der Haustür des Stadions vom SV Wehen Wiesbaden ist und Thomas Saar mittlerweile wieder in Wiesbaden lebt, war das Interesse an dem Verein mit dieser unglaublichen Entwicklung natürlich groß.

Seit dieser Saison sind wir Partner des Wiesbadener Vereins und freuen uns auf gute Fußballspiele gegen Traditionsvereine wie den Hamburger SV, Nürnberg, Hannover etc. Durch regelmäßige Sponsorentreffen, Teilnahme an den Spielen, Anzeige im Stadionmagazin sowie auf der Anzeigetafel im Stadion können wir unsere Marke regional mit der Strahlkraft eines Zweitligisten weiter etablieren.

Pressemitteilung

Achtung Baustelle: die fünf wichtigsten Neubau-Versicherungen

Lübeck, 19. Juni 2018. Wer sich für einen Neubau entscheidet, kann die eigenen vier Wände selbst gestalten, seine Wohnwünsche umsetzen und sich so ein individuelles Traumhaus errichten. Doch ein Hausbau ist auch mit Risiken verbunden. Wer sich rechtzeitig um die notwendigen Versicherungen kümmert, kann dem Bauvorhaben sorglos entgegenblicken. Welche Versicherungen das sind und auf welche Hausbauer dagegen verzichten können, erklärt Thomas Saar vom Finanzdienstleister Dr. Klein in Wiesbaden.

Bauherrenunfallversicherung: wichtiger Begleiter der Muskelhypothek



© Shutterstock

Henning Holtermann* ist zufrieden. Er hat die günstigen Zinsen genutzt, um sich einen lang gehegten Traum zu erfüllen: Das Eigenheim für sich und seine Frau Barbara. In der Nähe von Wiesbaden baut sich das Paar ein eigenes Haus ganz nach ihren Vorstellungen. Rund 460.000 Euro nehmen sie für den Bau in die Hand. Da die beiden nicht viel Eigenkapital angespart hatten, finanzieren sie den Großteil der Baukosten über einen Kredit.

Ganze 60.000 Euro wollen sie allerdings über Eigenleistungen – die so genannte Muskelhypothek – beisteuern. „Wer dazu in der Lage ist, sollte auf jeden Fall die eigene Arbeitskraft in sein Bauvorhaben einbringen“, rät auch der Spezialist Saar. „Die Banken erkennen selbst erledigte Arbeiten wie Tapezieren, Fliesen legen oder Streichen bis zu einer gewissen Grenze als Eigenkapital an. Dadurch verbessern sich die Zinskonditionen.“ Wichtig sei allerdings, sich selbst und etwaige private Unterstützung aus dem Bekanntenkreis nicht zu überschätzen und alle Bauhelfer richtig abzusichern. Unfälle sind bei einem solchen Vorhaben schließlich nicht ungewöhnlich: Nasse Gerüste, ungesicherte Bauabschnitte oder herumliegende Kabel führen schnell zu Stürzen oder anderen Missgeschicken.

„Bauherren sind verpflichtet, das Bauvorhaben und alle Helfer unverzüglich bei der Berufsgenossenschaft der Bauwirtschaft (BG Bau) anzumelden und entsprechende Versicherungsbeiträge zu zahlen – dazu zählen auch direkte Verwandte, die bei den Arbeiten zur Hand gehen“, weiß Thomas Saar. Der Bauherr selbst und seine Ehefrau sind allerdings nicht über die BG Bau versichert und benötigen daher eine eigene Absicherung, etwa in Form der privaten Unfallversicherung.

Vor dem Baubeginn: Haftpflichtversicherung prüfen

Bei Baumaßnahmen kann es schnell zu hohen Schäden kommen – zum Beispiel, wenn ein herabfallender Dachziegel ein parkendes Auto trifft. Für kleinere Baumaßnahmen wie Anbauten oder eine Modernisierung ist die private Haftpflichtversicherung oftmals ausreichend. Umfangreiche Vorhaben sichert dagegen eine Bauherrenhaftpflichtversicherung ab, deren Deckungssumme mindestens drei Millionen betragen sollte. „Herr Holtermann hatte bereits eine sehr gute private Haftpflichtversicherung inklusive einer unbegrenzten Deckungssumme für das Bauherrenrisiko, sodass für ihn keine zusätzliche Bauherrenhaftpflichtversicherung erforderlich war. Auch wenn das bei einem Kunden einmal nicht möglich ist, bleiben die Kosten einer Bauherrenhaftpflichtversicherung mit rund einem Tausendstel der Bausumme überschaubar. Im Fall von Herrn Holtermann hätte sie einen einmaligen Beitrag von 90 Euro gekostet.“

Selbst bei einem noch unbebauten Grundstück ist der Eigentümer zudem dafür verantwortlich, dass Personen keinen Schaden nehmen. So muss er beispielsweise im Winter seinen Streu- und Räumpflichten nachkommen. Wurde das Grundstück bereits gekauft, der Baubeginn aber noch nicht festgelegt, dann ist der Abschluss einer Haftpflichtversicherung für unbebaute Grundstücke (Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht) ratsam. Sie springt unter anderem ein, wenn auf dem eigenen Grund und Boden ein Unfall passiert oder ein von dort aus umfallender Baum das Nachbarhaus beschädigt.

Vorsicht vor Naturgewalten: die Bauleistungsversicherung

Ein Hausbau dauert normalerweise mehrere Monate, sodass Bauherren sich auf alle Wetter-Eventualitäten einstellen sollten. Die Bauleistungsversicherung kommt für alle Schäden am Bauvorhaben auf, die durch äußere Gewalt verursacht werden. Dazu zählen sowohl gewöhnliche Witterungsverhältnisse wie Starkregen, Sturm, Hagel und Frost als auch außergewöhnliche Ereignisse wie Erdbeben, Überschwemmungen und Hochwasser. „Je nach Tarif sind darüber hinaus Schäden durch menschliches Fehlverhalten versichert. Das können zum einen Folgekosten durch Konstruktions- und Materialfehler sein, zum anderen böswillige Beschädigungen durch Diebstahl oder Vandalismus. Nicht von der Police abgedeckt sind allerdings Feuer und Blitzeinschläge“, erklärt der Spezialist Saar.

Das Extra für Feuer und Blitz: die Feuerrohbauversicherung

Die Feuerrohbauversicherung ist eine wichtige Ergänzung der Bauleistungsversicherung und schützt die Immobilie in der Bauphase vor Brand, Brandstiftung, Blitzschlag sowie Explosion und Implosion. Nicht nur der Rohbau, sondern auch die Baustoffe sind damit gegen alle Schäden durch Feuer und Rauch abgesichert. Darüber hinaus kommt die Versicherung für Folgekosten etwa durch Löschschaum oder -wasser sowie Aufräumarbeiten auf. „Herr Holtermann hat sich anstelle der Feuerrohbauversicherung direkt für einen sehr umfangreichen Schutz über seine Wohngebäudeversicherung entschieden“, so Thomas Saar. „Durch diesen ‚Paket-Schutz‘ waren die Kosten in seinem Fall geringer, als wenn die Familie alle Versicherungen einzeln abgeschlossen hätte.“

Auch bei Streitigkeiten auf der sicheren Seite: Bauherrenrechtsschutzversicherung

Ein Hausbau ist ein umfangreiches Projekt, an dem zahlreiche Unternehmen und Personen beteiligt sind – und bei dem es um nicht unerhebliche Summen geht. Während dieser Zeit kann es zu Streitigkeiten mit Dienstleistern wie Architekten oder Handwerkern kommen. Muss dieser Streit vor Gericht ausgetragen werden, schützt eine Bauherrenrechtsschutzversicherung vor Mehrkosten für Anwälte oder etwaige Prozesskosten.

Die Zusammenfassung aller Versicherungsbeträge zeigt: Für das gute Gefühl gegen wirklich alle Eventualitäten abgesichert zu sein, hat Familie Holtermann gerade einmal 1.233 Euro gezahlt. Das scheint auf den ersten Blick ein hoher Betrag zu sein. Bedenkt man allerdings die Kosten des Bauvorhabens von 460.000 Euro, dann relativiert sich dieser Eindruck: Es sind weniger als 0,3 Prozent der Gesamtkosten.

Bauvorhaben Henning und Barbara Holtermann

(Kredithöhe: 400.000 Euro; Bauzeit: 12 Monate)

Versicherung	Beitrag
Privathaftpflichtversicherung (inkl. Bauherrenhaftpflicht)	59 Euro jährlich
Bauleistungsversicherung	388 Euro einmalig
Bauherrenunfallversicherung	85 Euro für zwei Bauhelfer
Bauherrenrechtsschutzversicherung	400 Euro jährlich für 5 Jahre
Wohngebäudeversicherung (inkl. Feuerrohbau und Elementarschaden)	301 Euro jährlich
Gesamt	1.233 Euro



Tipps zur Neubau- Finanzierung

Thomas Saar (Bild) ist unser Spezialist für Baufinanzierung bei Dr. Klein in Wiesbaden. Den Lesern von „Unser Haus“ verrät er die wichtigsten Tipps

für die Finanzierung eines Neubaus: „Wenn das passende Grundstück gefunden ist, stellt sich Bauherren zunächst eine grundlegende Frage: Welcher Häusertyp soll es sein? Ob Holz- oder Massivbauweise, Fertighaus oder Architektenhaus – die Wahl der Hausvariante hat große Auswirkungen auf die Baukosten sowie die Dauer des Bauvorhabens und damit auch auf die Finanzierung.“

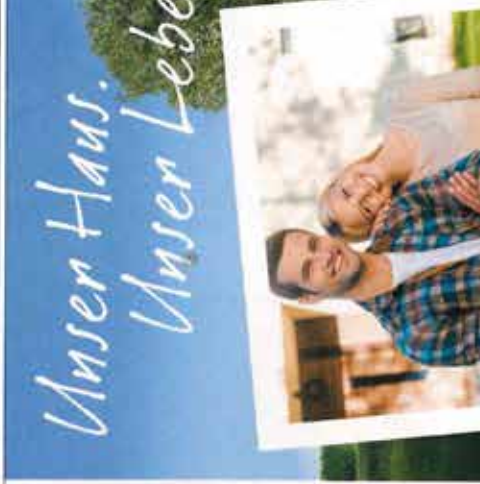
Grundsätzlich ist es daher wichtig, dass Bauherren ihr Vorhaben im Voraus gut planen und sich einen Überblick über die anfallenden Kosten verschaffen. Dazu zählen neben dem Grundstückskauf, Baukosten für Roh-, Innenausbau und Außenanlagen auch die Baunebenkosten, die bis zu 15 Prozent der Finanzierungssumme betragen können. Weitere Kosten entstehen durch die Grunderwerbsteuer, Makler- und Notargebühren sowie Versicherungsbeiträge. Damit wären wir auch beim nächsten wichtigen Thema: Eine Baustelle ist ein Ort, an dem häufig Unfälle passieren. Die richtige Absicherung ist daher ein zentraler Bestandteil jedes Bauvorhabens. Zudem läuft die Finanzierung eines Neubaus anders ab als ein Hauskauf. Bei Letzterem wird der Kaufpreis auf einen Schlag gezahlt und die Bank stellt das Darlehen komplett zur Verfügung. Beim Bau nehmen die Bauherren das Darlehen nach und nach für die verschiedenen Abschnitte in Anspruch. Angehende Bauherren sollten darauf achten, einen Ansprechpartner für ihre Baufinanzierung zu wählen, der auch nach Abschluss des Darlehensvertrages für sie da ist.“

Mehr Infos und Beratung unter www.drklein.de

DR. KLEIN
Die Partner für Ihre Finanzen.



Unser Haus.
Unser Leben.



Natürlich
bauen wir auf
Fingerhut.

Fingerhut Haus erfüllt nicht nur Wohnträume. Fingerhut Haus erwirbt mit Erfahrung, natürlichen Materialien und Know-how aus ganz individuellen Wünschen neue Lebensmittelpunkte – damit sie auch lange lebenswert bleiben.

FINGERHUT
ihr Haus



Fingerhut Haus GmbH & Co. KG
57520 Neunkirchen/WW
Info-Line 02661-9564-0
info@fingerhuthaus.de
www.fingerhuthaus.de



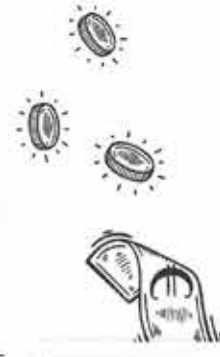
Was kommt zuerst: Hauskauf oder Finanzierung?

Thomas Saar ist Spezialist für Baufinanzierung und Ratenkredit bei Dr. Klein in Wiesbaden. Er berät Kunden zu ihrer individuellen Baufinanzierung und erklärt Begriffe und Abläufe rund um den Immobilienkauf oder den Hausbau. Den Lesern von „Unser Haus“ erklärt er, was beim Timing zu beachten ist: „Auf dem Weg ins eigene Haus tauchen Fragen auf, mit denen man sich vorher noch nie befassen musste. Zum Beispiel zum Vorgehen: Sollte ich erst die Finanzierung unter Dach und Fach bringen oder erst den Kaufvertrag unterschreiben? Im Groben funktioniert der Immobilienkauf so: Nachdem der finanzielle Rahmen ermittelt und das passende Objekt gefunden ist, geht es in die Preisverhandlung mit dem Verkäufer.“

Danach sollte die Finanzierung auf die Beine gestellt werden – direkt mit einer Bank oder mit einem Finanzierungsvermittler, der verschiedene Konditionen miteinander vergleicht und die passende Lösung vorschlägt. Jetzt gibt es zwei Möglichkeiten: Entweder wird erst der Kaufvertrag beim Notar besiegelt und dann das Darlehen beantragt. In diesem Fall ist wichtig, dass die Bank vorher eine verbindliche Finanzierungszusage gegeben hat. Eine andere Möglichkeit ist, die Baufinanzierung vor dem Kaufvertrag abzuschließen. Dann sollte der Notartermin innerhalb der nächsten zwei Wochen stattfinden. Denn so lange beträgt die Widerrufsfrist, innerhalb derer man noch vom Darlehensvertrag zurücktreten kann.“

Mehr Infos und Beratung unter www.drklein.de

DR. KLEIN
Die Partner für Ihre Finanzen.



Unser Haus.
Unser Leben.



Natürlich
bauen wir auf
Fingerhut.

Fingerhut Haus erfüllt nicht nur Wohnträume. Fingerhut Haus erwirbt mit Erfahrung, natürlichen Materialien und Know-how aus ganz individuellen Wünschen neue Lebensmittelpunkte – damit sie auch lange lebenswert bleiben.

FINGERHUT
ihr Haus



Fingerhut Haus GmbH & Co. KG
57520 Neunkirchen/WW
Info-Line 02661-9564-0
info@fingerhuthaus.de
www.fingerhuthaus.de



Mit

2

Darlehen Zinskosten sparen

Thomas Saar ist Spezialist für Baufinanzierung und Ratenkredit bei Dr. Klein in Wiesbaden. Er berät Kunden zu ihrer individuellen Baufinanzierung und erklärt Begriffe und Abläufe rund um den Immobilienkauf oder den Hausbau. Den Lesern von „Unser Haus“ erläutert er, wie man mit der cleveren Kombination von zwei Darlehen Zinskosten sparen kann:



„Anstatt nur ein einzelnes Darlehen aufzunehmen, lässt sich eine Baufinanzierung auch auf zwei (oder noch mehr) Kredite aufteilen. Das kann sich dann lohnen, wenn der Kreditnehmer unterschiedliche Laufzeiten für die beiden Darlehen vereinbart. Denn: Der Kredit mit der kürzeren Laufzeit geht mit einem niedrigeren Zinssatz einher. Sinnvoll ist das allerdings nur, wenn die Restschuld des zweiten Kredits nach Ende der geringeren Laufzeit vollständig getilgt werden kann. Das ist beispielsweise dann der Fall, wenn eine Erbschaft zu erwarten ist oder ein Sparvertrag bzw. eine Versicherung ausgezahlt wird. Eine weitere sinnvolle Kombination ist, ein Annuitätendarlehen mit einem Bausparfordarlehen zu verknüpfen. Wie bei einem Bausparvertrag zahlen Kreditnehmer dann zunächst 40 bis 50 Prozent der Bausparsumme ein. Erst nachdem sie die Mindestsparsumme eingezahlt haben, beginnen sie mit der Tilgung des Bausparfordarlehen. Der Vorteil: Mit dem Bausparen sichern sich Kreditnehmer die Zinsen von heute für die gesamte Laufzeit.“

Mehr Infos und Beratung unter www.drklein.de

DR. KLEIN
Die Partner für Ihre Finanzen.



Bauen ist so easy...



...zumindest mit Danwood.



Man kann wirklich entspannt beim Bauen zuschauen und dann den Schlüssel nehmen und einziehen.

Familie Soares-Meneses aus Epfendorf

Hundert schöne Häuser finden Sie auf www.danwood.de



Sparen bei der Baufinanzierung

Thomas Saar ist Spezialist für Baufinanzierung bei Dr. Klein in Wiesbaden. Den Lesern von „Unser Haus“ verrät er, wie sie bei der Finanzierung des Eigenheims Geld sparen können: „Das Thema ist auf den ersten Blick ziemlich komplex, es gibt verschiedene Stellschrauben bei der Baufinanzierung, die sich individuell anpassen lassen. Wichtig ist, dass das Darlehen zu der Lebenssituation und den zukünftigen Plänen der Hausbauer oder Immobilienkäufer passt. Dazu gehört auch, dass zum Beispiel gewünschter Familienzuwachs und Elternzeiten berücksichtigt werden. Und natürlich sollten die Gesamtkosten für den Kredit möglichst niedrig sein.“

Was bei allen anderen Anschaffungen gang und gäbe ist, gilt erst recht bei Baufinanzierungen: Angebote zu vergleichen zahlt sich immer aus. Das heißt konkret: Nicht immer macht die Hausbank den besten Vorschlag, weil sie im Zweifelsfall lediglich eine eingeschränkte Auswahl an Produkten hat. Wer nicht auf eigene Faust verschiedene Anbieter vergleichen möchte, wendet sich an ungebundene Vermittler. Renommierte Unternehmen können Finanzierungslösungen von mehreren Hundert Bankpartnern tagesaktuell vergleichen. Die Berater kennen nicht nur zusätzliche Spartipps und Fördermöglichkeiten, sondern sie wissen auch, ob zum Beispiel aktuelle Sonderaktionen von einzelnen Banken infrage kommen.“

Mehr Infos und Beratung unter www.drklein.de

DR. KLEIN
Die Partner für Ihre Finanzen.



Illustration: Stock image/rudolf30



Nachhaltige Fenster & Türen



Moderne Holz- und Holz-Alufenster gibt es in vielfältigen Formen und Farben. Das Holz sorgt auch dafür, dass die Wärme am Fensterrahmen nicht verloren geht. Neue Oberflächenverfahren machen die Fenster widerstandsfähig und pflegeleicht. Gleiches gilt für moderne CPL-Innentüren (Continuous Pressure Laminate) mit einer Melaminharz-Beschichtung oder Türen mit einer natürlichen Holz-Oberfläche. Die Stabilität hängt hier vor allem von der Art der Türfüllung ab. So sind Türen mit einer Röhrenspaneinlage oder Vollspanplatte deutlich robuster als Türen mit einer Hohlräumfüllung. Außerdem bieten sie einen besseren Schallschutz. Neben der Qualität sollte beim Kauf auch auf die Herkunft des Holzes geachtet werden. Tragen Türen und Fenster das PEFC-Zeichen, stammen die verwendeten Hölzer aus garantiert nachhaltig bewirtschafteten Wäldern. Weitere Infos gibt's hier:

PEFC-Einkaufsratgeber www.pefc.de/einkaufsratgeber (Fenster/Unternehmen)

Unterdeckbahnen im Hageltest

Schwere Unwetter mit starkem Hagelschlag zerstören immer wieder Tausende Dächer. Mit dem nachfolgenden Starkregen drang Wasser in die Häuser und schädigte Decken, Wände und Böden. Bauder, der Spezialist für sichere Dächer, sieht die Antwort in einem robusten Dachsystem und ließ seine Unterdeckbahnen BauderTOP und BauderPIR Wärmedämmelemente am Süddeutschen Kunststoffzentrum (SKZ) simuliertem Hagelschlag ungeschützt aussetzen.



Das Ergebnis war bestens: Der Hochleistungsdämmstoff spart nicht nur viel Energie, sondern schützt auch, wie die Unterdeckbahn, das Haus vor Hagel und Nässeschäden. Selbst direktem Beschuss mit eher unwahrscheinlichen 200 km/h hielten die Bahnen und Wärmedämmelemente stand. Bei den Testreihen im SKZ wurde BauderPIR/BauderTOP abweichend von der realen Hagelbelastung mit einer definierten Kunststoffkugel und ohne Bedachung direkt härtester Belastung ausgesetzt. Selbst wenn die Bedachung völlig zerstört ist, schützen BauderTOP/BauderPIR noch sicher gegen Hagel und Feuchtigkeit.

Selbst wenn die Bedachung völlig zerstört ist, schützen BauderTOP/BauderPIR noch sicher gegen Hagel und Feuchtigkeit.

Paul Bauder GmbH & Co. KG, Korntaler Landstraße 63, 70499 Stuttgart, Tel.: 07 11/88 07-0, www.bauder.de



Platzsparendes Feuer

Wer sich für ein sichtbares Feuer im Wohnraum entscheidet, wünscht sich Wohnkomfort, Feuergegnuss, Gemütlichkeit, Behaglichkeit und Unabhängigkeit. Kostengünstig, äußerst platzsparend und viele individuelle Einbaumöglichkeiten, das sind die wichtigsten Eigenschaften der Kingfire® Kaminofenmodelle von Schiedel für den modernen und auch kellerlosen Neubau. Das schachtintegrierte Ofensystem mit Schornstein und Ofen in einer Einheit wird bereits in der Rohbauphase mit dem Kran fix und fertig eingehoben und ist sofort betriebsbereit. Mit

nur 2,66 Meter Schornsteinhöhe sind die Kingfire® Kamineinsätze auch ideal für Bungalows geeignet. Für die beiden Modelle Lineare S und die abgerundete Variante Rondo S hat der Hersteller zahlreiche Design-Awards gewonnen. Der dreiseitig einsehbare Kingfire® Grande S eignet sich besonders gut als ästhetischer Raumteiler. Darüber hinaus gibt es noch die klassische Ausführung Classico S (Bild) und der Aqua S mit einem Wasserwärmetauscher zur zusätzlichen Unterstützung des Heizsystems.

Mehr Kingfire®-Infos unter www.schiedel.de

Finanzen früh planen

Das Eigenheim zu finanzieren war nie so günstig wie derzeit, die Bauzinsen sind extrem günstig. Der Bau eines eigenen Hauses bleibt dennoch komplex – und er kann schnell teurer werden als gedacht. Thomas Saar (Bild) ist Spezialist für Baufinanzierung und Ratenkredit bei Dr. Klein in Wiesbaden. Er erklärt den Lesern von „Unser Haus“, was insbesondere beim Neubau zu beachten ist und wie sich Geld sparen lässt: „Zunächst einmal ist wichtig, die Finanzierung von Anfang an mitzuplanen. Bestenfalls entwickelt sie sich sozusagen gemeinsam mit dem Bauvorhaben. Die Finanzierungsberater sollten die Lösung immer wieder anpassen und prüfen, ob der aktuelle Stand der Hausplanung im Kostenrahmen bleibt. So vermeiden die Bauherren, dass sich erst ganz zum Schluss herausstellt, dass die Wünsche nicht realisierbar sind – und alles noch einmal von vorne geplant werden muss. Wer sparen will, sollte auf die bereitstellungszinsfreie Zeit achten. Das ist die Zeit, für die die Bank den Kredit bereithält, ohne dafür Zinsen zu berechnen. Anders als beim Kauf eines Hauses wird das Darlehen beim Neubau nämlich erst Schritt für Schritt – pro Bauabschnitt – benötigt und ausgezahlt. Viele Banken gewähren ein Jahr bereitstellungszinsfreie Zeit, andere sogar bis zu zwei Jahre. Statt sich aber alleine hierauf zu konzentrieren, sollte das Gesamtpaket der Finanzierung stimmen.“

Mehr Infos und Beratung unter www.drklein.de



Illustrationen: getty, AlphasArt, Stock

DR. KLEIN
Die Partner für Ihre Finanzen.



Baum nachhaltig selbst bauen

Wer der Umwelt und unseren Wäldern etwas Gutes tun möchte, kauft einen Weihnachtsbaum aus PEFC-zertifizierter Weihnachtsbaumkultur – oder baut sich seinen Baum mit Hölzern aus nachhaltig bewirtschafteten Wäldern selbst. Doppelt nachhaltig wird ein solcher Baum durch seine alljährliche Wiederverwendbarkeit. Unser Modell wirkt durch die unterschiedlich breiten Bretter unten schön dicht und oben filigran. Es werden Holzplatten gleicher Höhe in unterschiedlichen Breiten benötigt. Die Holzmenge ergibt sich aus der gewünschten Höhe und dem unteren Durchmesser des Baumes. Unser Foto zeigt einen etwa zwei Meter hohen Baum mit einem unteren Durchmesser von einem Meter.

Verbaut wurden insgesamt rund 40 Meter Holz in verschiedenen Breiten (10 cm; 7 cm; 4,4 cm; 3,8 cm) und einer Brettstärke von 2,4 cm. Wichtig ist, auf die Herkunft des Holzes zu achten. Das PEFC-Siegel gibt die Sicherheit, dass das Holz aus garantiert nachhaltig bewirtschafteten Wäldern stammt.

Ausführliche Bauanleitung auf www.pefc.de, „Tipps für Verbraucher“

Illustrationen/Fotos: Stock, Vignette/magyl, Lomax, Lablavin



Baufinanzierung trotz Ratenkredit?

Thomas Saar ist Spezialist für Baufinanzierung und Ratenkredit bei Dr. Klein in Wiesbaden. Zu ihm kommen oft Kunden, die bereits ein Darlehen aufgenommen haben und die wissen wollen, ob sie trotzdem noch eine Baufinanzierung erhalten. Den Lesern von „Unser Haus“ erklärt er, wie das klappt: „Die Niedrigzinsphase haben viele dafür genutzt, sich Wünsche mit einem Ratenkredit direkt zu erfüllen. Wenn jetzt zusätzlich auch ein Darlehen für eine Immobilie aufgenommen werden soll, fehlt natürlich das Geld, mit dem dieser Kredit abbezahlt wird.“

Deshalb gilt es zunächst, die monatliche Belastung zu reduzieren und die bestehenden Darlehen zu überprüfen. Denn mit einer Umschuldung sind fast immer günstigere Konditionen zu bekommen – gerade, wenn man verschiedene Angebote vergleicht oder vergleichen lässt. Mehrere bestehende Verpflichtungen lassen sich zu einem Kredit zusammenlegen. So reduziert sich die monatliche Belastung und der Baufinanzierung steht oft nichts mehr im Weg. Allerdings gibt es hier keine pauschalen Lösungen, jeder Fall ist anders. Und eine gute Beratung ist in diesem Fall Pflicht. Ziel sollte immer sein, eine langfristig solide Finanzierung zu finden, deren monatliche Rate auf Dauer ohne große Einschränkungen tragbar ist.“

Mehr Infos und Beratung unter www.drklein.de

DR. KLEIN
Die Partner für Ihre Finanzen.

