Keine Bindungsängste beim Immobilienkauf

Haferkamp Immobilien über Chancen und Risiken kurz- und langfristiger Darlehen

Dank nach wie vor günstiger Kreditzinsen ist selbstgenutztes Wohneigentum noch immer so erschwinglich wie kaum jemals zuvor. Doch auch wenn sich die Banken und Finanzierungsvermittler mit Darlehensangeboten gegenseitig über- bzw. unterbieten - wer Wohneigentum bauen oder kaufen möchte, sollte die langfristige Kreditrückzahlung nicht aus den Augen verlieren.

Auch wenn es Immobiliendarlehen mit einer Zinsbindung von fünf Jahren schon ab circa 1,05* Prozent Zinsen gibt und Kredite mit zehnjähriger Zinsbindung für circa 1,35* Prozent - wenn die Zinsen mittelfristig wieder anziehen, können auch aktuell attraktive Konditionen schnell zum Problem werden. Wird ein Darlehen über fünf Jahre standardmäßig getilgt - also ohne Sondertilgungen - liegt bei einer Tilgung von 1 % die Restschuld beim Ablauf der Zinsbindung noch immer bei 95 Prozent. Steigen die Zinsen nur drei Prozentpunkte über das derzeitige Zinsniveau, können sich damit die Darlehensraten rasch verdoppeln. Entsprechend langfristig sollten Eigentumsinteressenten planen und auch eine Zinsbindung von 15 bis 20 Jahren in ihre Überlegungen einbeziehen. Diese sind bei 20 Jahren schon mit Zinssätzen ab ca. 2,1 Prozent erhältlich, nur minimal teurer als kurzfristige Darlehen, bringen jedoch langfristige Planungssicherheit.

Eine hohe Anfangstilgung verhindert außerdem, dass sich die Gesamtlaufzeit des Kredites unnötig in die Länge zieht. Wer eine Standardtilgung von einem Prozent wählt, dehnt die Gesamtlaufzeit des Kredites auf knapp 50 Jahre aus und muss entsprechend länger und mehr Zinsen zahlen. Angesichts der aktuell niedrigen Zinsen empfehlen Experten deshalb mindestens zwei Prozent für eine kürzere Laufzeit des Darlehens. Vereinbaren Käufer dann noch Sondertilgungen mit dem Kreditgeber oder erhöhen die Tilgungsraten, können sie die Laufzeit weiter verkürzen.

Schon heute an morgen denken - das sollten Käufer tun, deren Kreditzinsbindung in den nächsten Jahren ausläuft. Für sie kommt unter Umständen ein Forward-Darlehen in Frage, denn es sichert ihnen für die Anschlussfinanzierung den derzeit niedrigen Zinssatz. Zu lange im Voraus sollte ein solches Darlehen jedoch auch nicht abgeschlossen werden, denn wenn bis dahin noch vier oder fünf Jahre vergehen, kann in der Zwischenzeit noch viel passieren. Ein neuer Job in einer anderen Stadt, eine Scheidung oder andere Ereignisse können zum Beispiel dazu führen, dass das Haus oder die Wohnung verkauft werden muss und das Forward-Darlehen somit überflüssig wird.

Bei Haferkamp Immobilien finden Eigentumsinteressenten eine große Auswahl attraktiver Immobilien sowie vielfältige Leistungen rund um den Kauf. Die Experten finden die Immobilie, die genau zu den Wünschen der Interessenten passt und vermitteln auf Wunsch auch gern renommierte Ansprechpartner für eine maßgeschneiderte Finanzierung.

Auf http://www.haferkamp-immobilien.de finden interessierte Leser alle Informationen zum Unternehmen sowie zu zahlreichen weiteren Themen wie zum Beispiel Wohnungen Hamburg , Wohnung Hamburg und Hausverkauf Hamburg .

*Darlehen von 100.000 Euro, Beleihung 80 %, Tilgung 1 %

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Claudia Proske
Moosweg 2
51377 Leverkusen

wavepoint.de
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

Haferkamp Immobilien GmbH

Herr Jens-Hendrik Haferkamp
Bremer Str. 181
21073 Hamburg

haferkamp-immobilien.de
info@haferkamp-immobilien.de

Haferkamp Immobilien bietet eines der größten Immobilienangebote in Hamburg und der gesamten Region. Seit 1966 überzeugen wir als inhabergeführtes Unternehmen durch erfolgreiche Immobilienvermarktungen und eine schriftliche Leistungsgarantie. Haferkamp Immobilien besitzt drei Filialen in Hamburg und wird überregional durch kompetente Netzwerk-Partner vertreten. Um Eigentümern einen passgenauen Service zu bieten, vereint Haferkamp die Geschäftsbereiche Wohnen, Miete, Commercial, Investment und Neubau unter einem Dach. Durch die enge Vernetzung der Kompetenzen bietet Haferkamp bereichsübergreifende, auf die Wünsche der Kunden abgestimmte Vermarktungsmöglichkeiten, die von individuellen Vermarktungsstrategien begleitet werden. Eigentümer profitieren von erstklassigem fachlichen Know-how, innovativem Prozessmanagement, transparenter Leistungsdokumentation und einem Netzwerk starker Partner. Der größte Vorteil für Haferkamp-Kunden ist ein im Großraum Hamburg bislang einzigartiges Matching-Tool, das die Interessen von Anbietern und Bewerbern abgleicht und optimal verbindet.