

## Bauherren und Hauskäufer tilgen ihr Darlehen immer schneller

**- Jeder dritte Kunde tilgt mit mehr als 5 Prozent - Je nach Alter und Region gibt es größere Unterschiede - Allianz baut Marktanteil in der Baufinanzierung weiter aus**

Ein Drittel aller Kunden, die im Jahr 2017 eine Allianz Baufinanzierung neu abgeschlossen haben, setzte auf Tilgungsraten von mehr als fünf Prozent der Kreditsumme. Vor zehn Jahren waren es gerade mal 7 Prozent. Damals finanzierte noch ein Drittel der Kunden mit Tilgungsraten bis zu einem Prozent. Heute nutzen einschließlich 150.000 Euro – jeder Vierte aber auch für höhere Beträge. Der Großteil der Kunden finanziert in Form eines Volltilgerdarlehens, bei dem gleich zu Beginn der Finanzierung die Zins- und Tilgungsraten über die gesamte Laufzeit feststehen.

„Immer mehr angehende Eigentümer sichern sich die heute niedrigen Zinsen für Laufzeiten von 20 bis 40 Jahren“, sagt Stefan Kohler, der Leiter des Fachbereichs Baufinanzierung bei der Allianz Lebensversicherungs-AG. Volltilgerdarlehen bietet die Allianz Baufinanzierung seit dem Frühjahr 2011 an. Auch aufgrund solcher Angebote ist der Marktanteil der Allianz im Bereich Baufinanzierung weiter gewachsen. Im vergangenen Jahr lag der Anteil der Allianz Baufinanzierung am Gesamtmarkt bei mehr als zwei Prozent, und das in einem phasenweise besonders intensiven Wettbewerb.

Grundsätzlich empfiehlt Kohler den Kunden bei den derzeitigen Zinsen mit mindestens drei Prozent zu tilgen. „Wer die Tilgung zu niedrig ansetzt, braucht umso länger und zahlt insgesamt mehr Zinsen“, so der Chef der Allianz Baufinanzierung. 47 Prozent nutzen deshalb zusätzlich ein Sondertilgungsrecht von 5 Prozent. „Das gibt ihnen die Flexibilität, die persönlichen finanziellen Mittel so einzusetzen, wie sie können und dabei schneller schuldenfrei zu werden“, sagt Kohler.

Das Einkommen spielt bei der Entscheidung für den höheren Tilgungssatz bei den Kunden der Allianz nur bedingt eine Rolle. Liegt das Haushalts-Nettoeinkommen unter 1300 Euro, tilgt zwar nur ein Prozent der Kunden das Darlehen mit mehr als fünf Prozent, bei Haushalts-Nettoeinkommen zwischen 1301 und 2600 Euro sind es dagegen schon 21 Prozent. Nach Alter und Region aufgeschlüsselt sind die Unterschiede größer. Auf hohe Tilgungsraten setzen mit 46 Prozent vor allem die 40- bis 49-Jährigen – allerdings nicht überall. Während diese Altersgruppe in Nordrhein-Westfalen, Baden-Württemberg und Niedersachsen am häufigsten hoch tilgt, tut sie das im Saarland und in Bremen kaum.

„Unabhängig davon, für welche Variante der Kunde sich entscheidet. Uns ist wichtig, dass er in uns einen verlässlichen Partner bei der Baufinanzierung hat. Einen Hauskauf zu stemmen, ist schon Herausforderung genug. Und wir möchten, dass noch mehr Kunden diesen Schritt mit uns gehen und dafür die hohe Kompetenz unserer Berater vor Ort nutzen“, so Stefan Kohler. Das tun die Kunden übrigens bereits seit 95 Jahren und die Allianz Baufinanzierung hat sie auf dem Weg in die eigenen vier Wände begleitet, egal ob Hoch- oder Niedrigzinsphase.

### **Kontaktdaten:**

Allianz Deutschland AG  
Unternehmenskommunikation  
Heike Siegl

Telefon: 0711 663 4474

E-Mail: [heike.siegl@allianz.de](mailto:heike.siegl@allianz.de)