



Hüttig & Rompf

PRESSEMAPPE

PRESSEKONTAKT

Hüttig & Rompf AG

Jörg Weisenberger

Hanauer Landstraße 126 – 128

D-60314 Frankfurt am Main

T: +49 (69) 907 46 66 44

F: +49 (0) 907 46 66 66

E: presse@huettig-rompf.de

www.huettig-rompf.de

Kerl & Cie Gesellschaft für Kommunikationsberatung GmbH

Jan Karpinski

Hamburger Allee 45

60486 Frankfurt am Main

T: +49 (69) 870 021 512

M: +49 (0) 176 240 875 30

E: j.karpinski@kerlundcie.de

www.kerlundcie.de

INHALT

- 1. Unternehmensportrait**
- 2. Die Hüttig & Rompf AG auf einen Blick**
- 3. Interview mit Ditmar Rompf**
- 4. Die Hüttig & Rompf Marktreports**
- 5. Gründer & Vorstand**
 - a. Ditmar Rompf, Gründer & Geschäftsführer
 - b. Paul Hüttig, Gründer & Geschäftsführer
 - c. Dominic Rompf, Vorstand
- 6. Was möchten Sie noch wissen?**

UNTERNEHMENS PORTRAIT ÜBER DIE HÜTTIG & ROMPF AG

Die Hüttig & Rompf AG bietet seit 1988 ganzheitliche Bau- und Immobilienfinanzierungskonzepte und vermittelt passende Darlehen von über 300 Partnerbanken und –sparkassen in Deutschland.

GRÜNDUNGSGESCHICHTE

Zunächst als GbR, wurde Hüttig & Rompf 1988 in Hanau am Main gegründet. Das Ziel der beiden Gründer Paul Hüttig und Ditmar Rompf war und ist es, Baufinanzierungskonzepte anzubieten, die individuell auf die finanzielle und die Lebenssituation der Kaufinteressenten zugeschnitten sind.

2001 erfolgte die Eintragung Hüttig & Rompfs als Aktiengesellschaft. Seither nennt sich das Unternehmen Hüttig & Rompf AG.

ZAHLEN & FAKTEN

Im vergangenen Jahr wurden durch Hüttig & Rompf deutschlandweit 7.000 Darlehensverträge vermittelt. Das Finanzierungsvolumen lag insgesamt bei über 2,4 Milliarden Euro. Damit gehört Hüttig & Rompf zu den drei größten Baufinanzierungsvermittlern in Deutschland.

Derzeit sind bei Hüttig & Rompf 275 Mitarbeiter und Geschäftspartner beschäftigt, davon 170 Baufinanzierungsberater. Das Unternehmen ist mit Filialen an 31 Standorten in Deutschland vertreten. Für die Kunden ist die Baufinanzierungsberatung bei Hüttig & Rompf kostenlos.

Innerhalb von 48 Stunden, nachdem ein Kaufinteressent mit Hüttig & Rompf Kontakt aufgenommen hat, erfolgt ein Termin bei einem persönlichen Betreuer. Weitere 48 Stunden nachdem alle notwendigen Unterlagen vorliegen, kommt der finale Darlehensvertrag zur Unterschrift.

UNTERNEHMENS PHILOSOPHIE

Hüttig & Rompf ist nach seiner eigenen Unternehmensphilosophie weder an Kreditinstitute, noch an Fondsgesellschaften oder Versicherungen gebunden. Stattdessen arbeiten die Finanzierungsberater von Hüttig & Rompf unabhängig, im Sinne des Kunden und greifen dabei frei auf ein Partnernetzwerk aus über 300 Banken und Sparkassen zurück.

Weil eine Baufinanzierungsberatung auch immer ein Stück weit eine Lebensberatung bedeutet, hat sich Hüttig & Rompf auf eine persönliche Beratung spezialisiert, von der ersten Kontaktaufnahme bis über den Finanzierungsprozess hinaus.

BAUFINANZIERUNGS-EXPERTISE

Über den Finanzierungsprozess hinaus veröffentlicht Hüttig & Rompf weiterhin regelmäßig Markt-reports in denen über wichtige Entwicklungen bei der Baufinanzierung und auf dem Immobilienmarkt berichtet wird.



HÜTTIG & ROMPF

EINER DER DEUTSCHLANDWEIT FÜHRENDEN BAUFINANZIERER AUF EINEN BLICK

Gründungsdatum 01. Januar 1988

Firmensitz Frankfurt am Main

Rechtsform Aktiengesellschaft

Eigentümerstruktur Jeweils 50% der Aktien bei Paul Hüttig & Ditmar Rompf

Finanzierungsvolumen 2019 2,4 Mrd. €

Marktstellung Top 3 der Baufinanzierer in Deutschland
(nach Finanzierungsvolumen)

Vorstand Ditmar Rompf
Paul Hüttig
Dominic Rompf

Aufsichtsrat Boris Hüttig (Vorsitzender)
Stephanie Gollnest (stellvertretende Vorsitzende)
Reinhold Hermann, Kaufmann

Mitarbeiterzahl 275

Anzahl der Standorte **31 Standorte**
Aachen, Berlin, Bonn/Rhein-Sieg, Bremen, Bruchköbel, Darmstadt,
Dortmund, Düsseldorf 2x, Eschborn, Essen, Frankfurt 2x, Gießen,
Hamburg 2x, Hanau, Hannover, Heilbronn, Karlsruhe, Köln, Leipzig,
Mannheim, Mönchengladbach, München, Nürnberg, Oldenburg,
Regensburg, Stuttgart, Wiesbaden und Würzburg

Meilensteine

- 1988** Unternehmensgründung
- 1995** Eröffnung der ersten Filiale in Frankfurt
- 2000** Erste Filiale außerhalb von Hessen (Köln)
- 2001** Umfirmierung zu einer AG
- 2014** Finanzierungsvolumen erreicht 1 Mrd. €
- 2015** Erscheinung des ersten Marktreports für München und Frankfurt
- 2018** 30-jähriges Jubiläum
Finanzierungsvolumen erreicht 2 Mrd. €
- 2019** Dominic Rompf tritt in Vorstand ein
- 2020** Eröffnung der Filiale in Darmstadt

Kerngeschäft

Vermittlung von Immobilienfinanzierungen

Mission / Vision

Kunden werden hochqualitativ, persönlich, gesamtheitlich und langfristig auch über den Baufinanzierungsprozess hinaus beraten – auch vor Ort bei 31 Filialen.

Kunden & Zielgruppen

Immobilienkäufer

- Käufer von eigengenutztem Wohnraum
- Kapitalanleger
- Bauherren
- Investoren

Immobilienbesitzer

- Anschlussfinanzierung
- Energieeffiziente Sanierung
- Modernisierung / Renovierung / Anbau / Umbau

Immobilienvertriebe

- Makler
- Bauträger und Bauträgervertriebe
- Massiv- und Fertighausanbieter
- Sanierer und Aufteiler
- Architekten

Kernaktivitäten

- Baufinanzierungsvermittlung
- Anschlussfinanzierungsvermittlung
- Annuitätendarlehen
- Festdarlehen
- Darlehen der KfW
- Landesfördermittel
- Bauträgerfinanzierungen
- Investorenfinanzierungen
- Finanzierungen für Großprojekte



INTERVIEW MIT DITMAR ROMPF HÜTTIG & ROMPF STELLT SICH VOR

WER IST DIE HÜTTIG & ROMPF AG?

Die Hüttig & Rompf AG ist ein Kreditvermittler für Bau- und Immobilienfinanzierungen in Deutschland, das heißt, wir vergeben selbst keine Immobilienfinanzierungen, sondern vermitteln Darlehen von Partnerbanken und –sparkassen. Für unsere Kunden ist die Baufinanzierungsberatung kostenlos. Derzeit arbeiten wir mit 175 zumeist freien Beratern zusammen, verteilt auf 31 Standorte in ganz Deutschland.

AN WEN RICHTEN SICH DIE BAUFINANZIERUNGSKONZEPTE?

Wir erarbeiten individuelle Finanzierungskonzepte für Privatpersonen. Darunter fallen Immobilienkäufer, vornehmlich Erstkäufer aber auch Immobilienbesitzer. Beide Gruppen lassen sich noch in Eigennutzer und Kapitalanleger unterteilen. Dazu aber in geringerem Maße auch Hausbauer. In den letzten zehn Jahren durften wir über 60.000 Kunden auf ihrem Weg zur Traumimmobilie begleiten. Das durchschnittliche Finanzierungsvolumen betrug hierbei 300.000 EUR.

WELCHE FEHLER KÖNNEN SIE BEI IMMOBILIENKÄUFERN OFT BEOBACHTEN?

Ein großer Fehler ist es sicherlich, nicht genug **Eigenkapital** einzubringen. Doch die meisten haben davon mehr, als sie glauben. Neben dem Ersparten auf Giro-, Tagesgeld-, Festgeldkonto, Sparbuch oder Bargeld akzeptieren Banken auch Bausparverträge, Aktiendepots oder Fondssparpläne

Viele sind sich der Höhe der **(Bau-) Nebenkosten** nicht bewusst, die im Zusammenhang eines Immobilienerwerbs anstehen. Das sind beispielsweise Grunderwerbssteuer, Notarkosten und Maklercourtage. Im Schnitt belaufen sich diese auf etwa 15% der Gesamtkosten.

Ein weiterer beliebter Fallstrick ist, dass Kunden „gern“ einen zu niedrigen **Tilgungssatz** ansetzen. Damit dauert es unnötig lange, bis ein Kredit abgezahlt ist. Mit einem höheren Tilgungssatz kann man von Anfang an einen größeren Anteil seines Darlehens tilgen. Außerdem sind so günstigere Konditionen bei einer Anschlussfinanzierung drin. Eine geringere Restschuld vermindert weiterhin das Risiko höherer Raten, wenn zum Zeitpunkt der Umschuldung das Zinsniveau gestiegen ist.

Wenn sich Kaufverhandlungen und Hausbau hinziehen, verlangen Banken oft **Bereitstellungszinsen**, da sie das Geld, das sie für das Bauprojekt zurückhalten, nicht anders gewinnbringend nutzen können. Hauskäufer sollten von Anfang an im Blick behalten ab wann Bereitstellungszinsen anfallen. Durch

unsere weitreichenden Bankkontakte können wir bis zu 24 Monate Bereitstellungszinsen freie Zeit anbieten.

Als Immobilienkäufer sollte man auch immer prüfen ob [staatliche Förderungen](#) genutzt werden können. Mit KfW, Baukindergeld und anderen Förderungen lässt sich viel Geld sparen. Das sollte man sich nicht entgehen lassen. Was möglich ist und zur jeweiligen Lebens- und Finanzierungssituation passt, wissen unsere Baufinanzierungsberater/innen genau.

Zu guter Letzt möchte ich sagen, dass Baufinanzierungskonzepte in der Regel recht komplex sind und unbedingt individuell abgestimmt werden sollten. Gerade Erstkäufer verlieren sonst schnell den Überblick und damit bares Geld. Daher sollten sie einen [Experten](#) ins Boot holen, der sie professionell bei der Baufinanzierung berät und Angebote verschiedener Banken für sie einholt.

WAS MACHT FÜR HÜTTIG & ROMPF EINE GUTE BAUFINANZIERUNGSBERATUNG AUS?

Bei uns steht seit Tag eins die persönliche Nähe zum Kunden im Mittelpunkt unserer unternehmerischen Tätigkeit. Deshalb beraten wir nicht nur in unseren mittlerweile 31 Filialräumlichkeiten, sondern auch auf Wunsch beim Kunden direkt zu Hause oder gern auch auf telefonischem Wege oder per Mail und Chat. Gemeinsam suchen wir angepasst auf die individuelle Lebenssituation aus einer Vielzahl von Banken, Versicherungen, Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken sowie Bausparkassen das beste Angebot heraus. Unsere Berater sind dabei besonders dafür geschult, auch komplexe und kompliziertere Projekte transparent zu begleiten und beraten auch über den gesamten Kaufprozess, sprich: bis zur letzten Rate der Auszahlung des Kaufpreises. Gerade bei Neubauprojekten kann sich dieser Prozess über bis zu 24 Monate hinziehen.

UNTERSCHIEDET SICH HÜTTIG & ROMPF DAMIT VON ANDEREN BAUFINANZIERUNGSVERMITTLERN?

Unser ganzheitlicher Beratungsansatz kommt nicht von ungefähr. Trotz oberflächlich guter Bewertungen scheinen sich bei einigen Baufinanzierern gerade bei komplizierteren Bau-, Kauf- und Modernisierungsvorhaben Fehler zu häufen und die Beratung zu kurz zu kommen. Bürokratische Prozesse werden dem Kunden oft nur stückweise kommuniziert und erklärt, wodurch der Kunde viel Zeit und im Zweifelsfall den Überblick über seinen eigenen Kaufprozess verliert. Die schlechte Beratungsqualität nimmt dann im Prozess noch weiter ab, insbesondere, wenn der Vertrag einmal unterzeichnet ist. Dann muss der Kunde oft direkt mit der jeweiligen Bank seine Auszahlungsschritte besprechen. Hinzu kommt noch die anspruchsvolle Auswahl der Finanzierungsbausteine bei Teilauszahlungen im Neubaubereich. Sollte der Kunde hier alleine gelassen werden, kann sich schnell eine vermeintlich günstige Finanzierung ins Gegenteil verkehren.

WIE GEWÄHRLEISTET HÜTTIG & ROMPF UNABHÄNGIGE BERATUNG SEINEN KUNDEN GEGENÜBER?

Exklusive Partnerverträge gibt es bei uns nicht. Wir sind weder an Kreditinstitute noch an Fondsgesellschaften oder Versicherungen gebunden. Stattdessen pflegen wir engen Kontakt zu 300 Partnerbanken. Nur so können wir unseren Kunden faire Bedingungen und ein hohes Maß an Unabhängigkeit bieten.

WELCHE MARKTTHEMEN BEWEGEN HÜTTIG & ROMPF 2020 AM MEISTEN?

Jetzt und auch in den kommenden Monaten beschäftigt uns vor allem die Corona-Problematik. Anfang des Jahres erwarteten wir noch, dass es auch 2020 positive Entwicklungen im Immobilienmarkt geben würde. Nun herrscht allorts große Unsicherheit und kurzfristige Auswirkungen auf den Immobilienmarkt werden wahrscheinlicher. Wir gehen Stand jetzt dennoch davon aus, dass der Aufwärtstrend langfristig weitergehen wird, auch wenn viele Entwicklungen sicher erst 2021 richtig spürbar werden.

Ein anderes „Dauerbrenner“-Thema sind die Niedrigzinsen. 2014 führte man zum ersten Mal einen negativen Einlagenzins für Banken ein, die kurzfristig Geld bei der Notenbank parken wollen. Sie sollten stattdessen ihr Kapital für die Kreditvergabe nutzen. Geschäfts- und Privatkunden sollten von den Banken leichter Darlehen erhalten, um mit Investitionen und Konsum das Wirtschaftswachstum zu fördern. Durch die günstigen Refinanzierungszinsen der Banken, die schon seit einigen Jahren im negativen Bereich liegen, können Bauherren längerfristige Darlehen mit Zinsen unter 1% realisieren.

Weitere Informationen gibt es überdies im Baufinanzierungs-Blog unter www.huettig-rompf.de/service/baufinanzierungs-blog

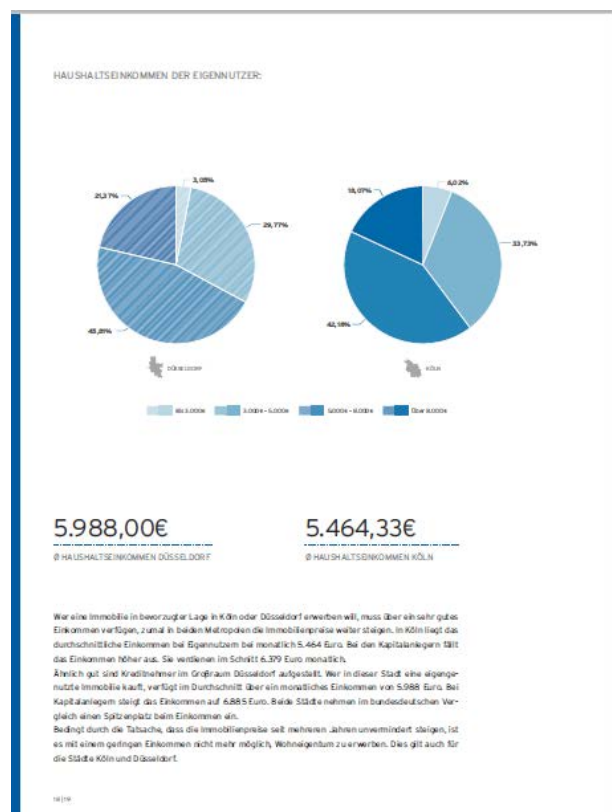


DIE HÜTTIG & ROMPF MARKTREPROTS

AKTUELLE ENTWICKLUNGEN IN DEN IMMOBILIENMÄRKTEN DEUTSCHER METROPOLREGIONEN

In unseren regelmäßig erscheinenden Marktreports informieren wir darüber,

- wie die unterschiedlichen Metropolregionen Deutschlands wirtschaftlich und infrastrukturell aufgestellt sind
- wie sich Immobilienerwerber (Eigennutzer und Kapitalanleger) in den verschiedenen Regionen soziodemographisch unterscheiden
- wie sich die soziodemographischen Unterschiede bei der Baufinanzierung bemerkbar machen
- wie sich die Immobilien in Objektart, Immobilienwert, dem Verhältnis von Neubau zu Bestand, Haushaltseinkommen und Wohnfläche unterscheiden und zwar insgesamt und nach Immobilienerwerber, also Eigennutzer oder Kapitalanleger
- wie sich die Finanzierung typischerweise zusammensetzt (Eigenkapital, Beleihungsauslauf und Tilgungssatz je nach Eigennutzer und Kapitalanleger)
- wie hoch die monatliche Belastung typischerweise ist
- welche Kaufmotive vorherrschen
- Rahmendaten zu Zinsfestschreibungen
- sowie über vorherrschende Darlehensarten



Beispielseite aus einem Marktreport

Sie können unsere regelmäßig Marktreports nachlesen unter:
www.huettig-rompf.de/service/marktreport

Alternativ freuen wir uns jederzeit über Kontaktanfragen an:
presse@huettig-rompf.de

GRÜNDER & VORSTAND



Ditmar Rompf, Jahrgang 1959, ist Kaufmann mit langjährigen Erfahrungen im Finanzdienstleistungsvertrieb mit Schwerpunkt Immobilienfinanzierungen. Er ist Mitgründer und Gesellschafter/Aktionär der Hüttig & Rompf GbR und Hüttig & Rompf AG.

Ditmar Rompf ist verantwortlich für die **Filialen und den Vertrieb** und **Vorsitzender des Vorstands**.



Paul Hüttig, Jahrgang 1955, ist ebenfalls gelernter Kaufmann und hat langjährige Erfahrungen im Vertrieb von Finanzdienstleistungen mit Schwerpunkt Immobilienfinanzierungen. Er ist Mitgründer und Gesellschafter/Aktionär der Hüttig & Rompf GbR und heutigen Hüttig & Rompf AG.

Er ist verantwortlich für sämtliche **innerbetrieblichen Abläufe**.



Dominic Rompf, Jahrgang 1982, arbeitet seit über 20 Jahren bei Hüttig & Rompf und verstärkt seit 2019 die Führungsebene als Vorstand.

Er verantwortet die Unternehmensbereiche **IT, Technik und Personal**.

WAS MÖCHTEN SIE NOCH WISSEN?

HINTERGRUNDWISSEN

Von A wie Annuitätendarlehen bis Z wie Zinsfestschreibung können Sie alle wichtigen Grundlagen zur Baufinanzierung in unserem Lexikon nachschlagen. Schauen Sie sich um auf www.huettig-rompf.de/service/lexikon-baufinanzierung

Grundlagenwissen zu Baufinanzierung und Anschlussfinanzierung können Sie nachschlagen unter www.huettig-rompf.de/baufinanzierung oder www.huettig-rompf.de/bereich-anschlussfinanzierung

UNSERE RECHNER

Egal ob es um die Entscheidung zu mieten oder zu kaufen, die Wahl zwischen kurzfristiger oder langfristiger Zinsbindung oder die Ermittlung der Restschuld geht: nichts geht im Immobilienkäuferleben ohne Zahlen. Damit unsere Kunden die eigene finanzielle Situation besser einschätzen und eine gedankliche Stütze für ihren weiteren Weg bekommen, bieten wir auf www.huettig-rompf.de/rechner drei wichtige Rechner und natürlich die Möglichkeit, entstehende Fragen persönlich zu stellen.

WO SIE UNS FINDEN KÖNNEN

Die Nähe zu unseren Kunden und Partnern ist Teil unserer Unternehmensphilosophie. Daher haben wir ein Standortnetzwerk mit 31 Filialen aufgebaut. Dort können Sie aus erster Hand Informationen zu den regionalen Märkten von unseren ortsansässigen Experten erhalten. Die Kontakte finden Sie auf www.huettig-rompf.de/huettig-rompf/standorte

Unsere Zentrale ist in der Hanauer Landstraße 126-128 in Frankfurt am Main.

