



# Auf dem Teppich geblieben

Allzu teuer sollte es nicht sein, das Haus der fünfköpfigen Familie Homberg. Ein Wunsch, der sich auch heute durchaus noch erfüllen lässt – und das offenbar in hoher Qualität.



**Familie Homberg: (von links) Vater Dirk mit Fiona, Florentine, Maximilian und Mutter Elke mit Hund Boomer (Streuner) freuen sich auf dem Sofa über ihr neues Haus. Ein ganz anderes Lebensgefühl als in der alten, engen Wohnung!**

Prinzipiell kommt Familie Homberg auch mit wenig Raum zurecht. Sonst könnte es kaum sein, dass ein 3 m<sup>2</sup> großer Teppich im Wohnzimmer zu ihren Lieblingsplätzen zählt. „Erst neulich saßen wir dort fünf Mann hoch plus Hund“, erinnert sich Dirk Homberg, während Ehefrau Elke erläutert: „Auf dem Boden zu sitzen bietet sich für uns eben an – schon wegen der Kleinen.“ Natürlich brauchen die Eltern und vor allem die Kinder Maximilian (10), Florentine (8), Fiona (2) zunehmend mehr Raum für sich. Deshalb verließ die Familie Anfang dieses Jahres ihre alte Wohnung, um in ein komfortableres Eigenheim zu ziehen. „Als das dritte Kind unterwegs war, zeichnete sich ab, dass unsere alte Wohnung endgültig zu eng werden würde“, erinnert sich Elke Homberg.

Also machte sich das Ehepaar im Frühjahr 2007 auf die Suche nach einer geeigneten Hausfirma, recherchierte in Zeitschriften und im Internet, fragte dort Bauherren nach ihren Erfahrungen. Dass es sich schließlich für ein Haus von Heinz von Heiden entschied, hatte auch damit zu tun, dass diese Firma der Familie ein attraktives Grundstück mit unverbaubarem Blick über Felder und Wiesen bieten konnte. Und damit, dass dieses Grundstück Teil einer kleinen Wohnsiedlung in der Nähe von Bielefeld ist, die Heinz von Heiden schon vor Jahren erschlossen und bebaut hatte: „Die Leute wohnen

teilweise schon seit 12 Jahren hier und sind allesamt mit ihren Häusern sehr zufrieden“, erläutert Dirk Homberg.

### **Der Haus-Preis war „konkurrenzlos günstig“**

Den eigentlichen Ausschlag gab aber, dass die Häuser des Unternehmens im Vergleich mit anderen sehr preiswert waren. Das war der Familie wichtig, denn sie wollte auch bei den Baukosten „auf dem Teppich“ bleiben. Dabei kam ihr zu Gute, dass das Land Nordrhein-Westfalen Familien beim Eigenheimbau großzügig fördert: „Wir wurden mit einem praktisch zinslosen Darlehen in Höhe von 87000 Euro unterstützt“ so Dirk Hom-

berg. „Die Zinsen sind einkommensabhängig, die Laufzeit nach hinten offen. Für uns günstiger als die Eigenheimzulage.“

Im Juni 2007 machte sich die Familie auf zum ersten Beratungsgespräch bei Heinz von Heiden, im November des gleichen Jahres unterschrieb sie dort ihren Hausvertrag: „Wobei wir uns zwar für einen preiswerteren Haustyp entschieden, dafür aber in einen Schornstein für den Holzofen, ein zusätzliches Dämmpaket für Dachstuhl und Außenwand, eine Solar- und eine Lüftungsanlage investierten. Schließlich wollten wir vermeiden, dass uns die Unterhaltskosten davonlaufen. Fenster mit Dreifachglas waren

bereits im Preis enthalten.“ Klar war, dass die Familie fünf Zimmer brauchte, außerdem kamen bei den Besprechungen noch bodentiefe Giebel Fenster und Jalousien an allen Fenstern hinzu. So schlug das fast fertige 135-m<sup>2</sup>-Haus am Ende mit 130923 Euro zu Buche. Für dieses Geld gab es allerdings schon den damaligen KfW-60-Standard, weshalb Dirk Homberg, der etliche Hersteller miteinander verglichen hat, bis heute davon überzeugt ist, dass die Preise bei Heinz von Heiden „konkurrenzlos günstig sind.“

Die Beratung rund um den Hauskauf empfanden Elke und Dirk Homberg als sehr angenehm, man fühlte sich nie zum Hauskauf gedrängt, dafür aber gut informiert. „Der Verkäufer riet uns zum Beispiel zu einer Lüftungsanlage, was ich angesichts der heutigen luftdichten Bauweise für die beste Lösung halte – schließlich war der Blower-Door-Test für unser Haus schon im Preis enthalten.“

Etwas langwierig wurden die Verhandlungen, weil der Verkäufer damals ganz frisch bei Heinz von Heiden eingestiegen war. „Deshalb musste er die Ausstat-



**Großzügiges und vor allem helles Wohnen war den Hombergs wichtig. Der offen gestaltete Bereich ist Familientreffpunkt und Übergang auf die freundliche Terrasse, die im Sommer zum zweiten Wohnzimmer wird.**



In der Küche mit praktischer Verbindung zur Diele findet auch der Esstisch der Familie Platz. Der Übergang vom Wohnbereich ist zwar fließend, aber optisch getrennt durch eine dunkle Wandscheibe mit breitem Durchgang.



tungspreise mehrmals in der Zentrale nachfragen. Sonst hat er uns aber super unterstützt und zum Beispiel mit den Versorgern vorab Kontakt aufgenommen, um die etwas komplizierte Leitungsführung zu klären, oder eine Voranfrage bei der Baubehörde gemacht. Die Bauantragsunterlagen wurden dann in der Zentrale erstellt.“

### Flexibilität bei Grundriss und Innenausstattung

Am 22. Februar 2008 ging es zur „Baudurchsprache“ nach Isernhagen. Hier wurde festgelegt, wo die Fenster und Innenwände des Hauses platziert werden sollten. „Die Wände konnte man ziemlich frei verschieben, aber wir haben nur eine leicht geändert.“ Anschließend ging man daran,

die Ausstattungsdetails festzulegen: Fassaden- und Dachfarbe, Dachrinnen, Treppe, Türen und Türklinken, Fensterrahmen und Rollläden. „Da wurden wir schier vom Angebot erschlagen, zumal wir nur drei Stunden Zeit hatten, uns durchzuarbeiten“, erinnert sich Dirk Homberg. Ehefrau Elke ergänzt: „Allein bei der Fassade standen über zwanzig Farbtöne zu Wahl, hier haben wir am längsten gebraucht.“

Auch die Sanitärobjekte hätte das Ehepaar an diesem Tag noch aussuchen sollen, aber hier hatte es Glück: „Der zuständige Mitarbeiter war gerade krank, so konnten wir in zwei Wochen wiederkommen.“ Was sich lohnte, denn auch hier bot Heinz von Heiden eine große Auswahl: „Alles Markenhersteller und schon im Standard sehr hochwertig. Wir hatten bereits im Internet gelesen, dass es so ein Angebot zu diesem Preis nirgendwo anders gibt.“

Die Familie entschied sich größtenteils für Standard und ging zum nächsten Kapitel ihrer Hausbemusterung über. Das hieß „Fliesen“ und handelte bei einem Baustoffhändler vor Ort,

was den Vorteil hatte, dass man keine weiten Strecken fahren musste. So konnte man die Fliesenausstellung mehrmals besuchen, denn auch hier gab es eine große Auswahl: „Zwar wussten wir genau, was wir wollten, aber es gab ein breites Angebot an Farb- und Oberflächennuancen zu unterschiedlichen Preisen.“

20 Euro pro Quadratmeter waren im Hauspreis enthalten, und obwohl sie sich für ein teureres Produkt entschieden, hielten Elke und Dirk Homberg diese Vorgabe nahezu ein: „Die teure Fliese im Wohnbereich wurde einfach mit der billigeren im Hausanschlussraum verrechnet, außerdem hatten wir den Fliesenspiegel im Bad nur teilweise ausgeschöpft. Auch hier gab's eine Gutschrift. Wir fanden das super. Auswahl und Qualität ließen keine Wünsche offen.“

### „Wir mussten uns um nichts kümmern“

Am 9. Juli 2008 war Ortstermin auf der Baustelle. Eineinhalb Wochen später begann der Tiefbauer mit dem Aushub. Dirk Homberg, der bis dahin immer noch „nach dem Haken





Unterm Dach sind die Rückzugsräume angesiedelt – das Schlafzimmer, das Familienbad (links) und zwei Kinderzimmer (Beispiel rechts). Wenn das dritte Kind später ein eigenes Reich verlangt, wird das Arbeitszimmer im Parterre einfach umfunktioniert.



gesucht“ hatte, wurde in dieser Phase endgültig überzeugt: „Das Beste war, dass wir uns um nichts kümmern mussten. Das war supergenial. Der einzige Mangel am Bau war eine schief eingesetzte Fensterbank, die sofort gerichtet wurde. Unser anfängliches Misstrauen war da ganz schnell weg, schließlich haben wir uns nicht mehr eingemischt, die Handwerker machen lassen und ihnen höchstens Brötchen gebracht.“

Ein Verwandter des Bauherrn, der früher selbst als Bauleiter gearbeitet hatte, bestätigte diesen positiven Eindruck. Obwohl er den Bau mehrmals inspizierte, hatte er nie etwas auszusetzen.

Am 28. August war Richtfest, und dann kamen die Elektriker und Installateure. Jetzt war noch einmal Gelegenheit, Steckdosen, Lampen und Sanitärobjekte im Raum zu platzieren – bequem im Rohbau, wo man die Wirkung

1:1 begutachten konnte. Die Familie packte bei Elektro noch eins drauf, wollte an Schaltern und Steckdosen nicht geizen.

### Tapeten, Laminatboden und Küche in Eigenleistung

Der Innenausbau dauerte noch einmal drei Monate. In den Weihnachtsferien tapezierten Elke und Dirk Homberg die Wände, verlegten den Laminatboden und bauten die neue Küche ein, die sie sich zum Abschluss noch spendiert hatten. Denn bei ihrem Hausbau waren sie tatsächlich „auf dem Teppich geblieben“, sodass am Ende noch etwas Geld übriggeblieben war.

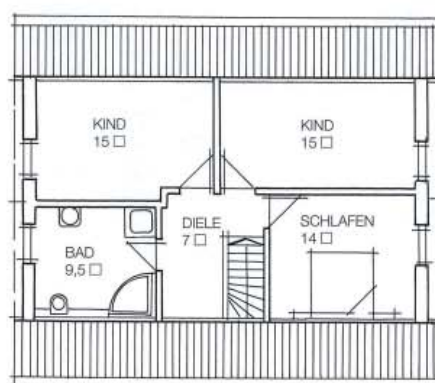
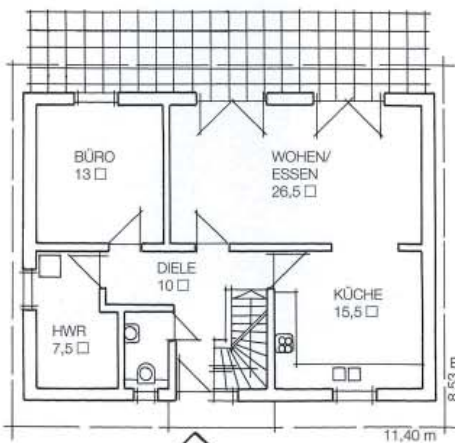
Im Januar 2009 zog die Familie dann in ihr neues Eigenheim ein. Bei der Frage, wie es ihr seither ergangen sei, packt den Bauherrn für einen Augenblick die Rührung. Und dann erzählt er, wie schön es war, im Winter mit

Frau und Kindern im Wohnzimmer zu sitzen, wenn der Schnee die Landschaft vor den Fenstern in eine endlose weiße Fläche verwandelt. Oder im Sommer, wenn der Raps blüht, und alles gelb ist, so weit das Auge reicht (auch die Rollläden und die Fenster, aber das ist eine andere Geschichte). Und er erinnert sich an einen tiefen Moment des Glücks, „einfach so, ich stand im Wohnzimmer, meine Frau saß draußen im Garten, und die Kleine lief zu ihr

hinaus. Da sah ich mit einem Mal ganz deutlich, wie gut wir es hier haben.“

Klar, ein paar Sachen würde man heute anders machen, zum Beispiel am Essplatz eine zusätzliche Glastür in den Garten einbauen. Aber das hat nur wenig Bedeutung, weil „wir uns so rundum wohl fühlen. Schade ist höchstens, dass das alles viel zu schnell Normalität wird.“ Aber eine schöne.

■ djm



**Fakten**

**Hersteller:** Heinz von Heiden, 30916 Isernhagen, Tel. 00511/7284-0, [www.fertighauscout.de/vonheiden](http://www.fertighauscout.de/vonheiden)

**Entwurf:** Homberg („Modicus M53.D“)

**Maße:** 11,40 x 8,53 m

**Wohnfläche:** EG 75 m², OG 60,5 m²

**Bauweise:** Massivbauweise (Stein auf Stein), 45 Grad Satteldach, Putzfassade, Gastherme, Solaranlage, Lüftungsanlage, Primärenergiebedarf 59,89 kWh/m²a, KiW-60-Standard (nach EnEV '07)