Ausgabe 1 – Februar 2024

www.poolworld-magazin.de

POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister

Ein ganzes Universum für Ihren Erfolg

Wir nehmen Sie mit auf eine Reise zu den Technikstern

Frühjahrsputz
Wischen Sie unnötige Courtageabrechnungen einfach beiseite!

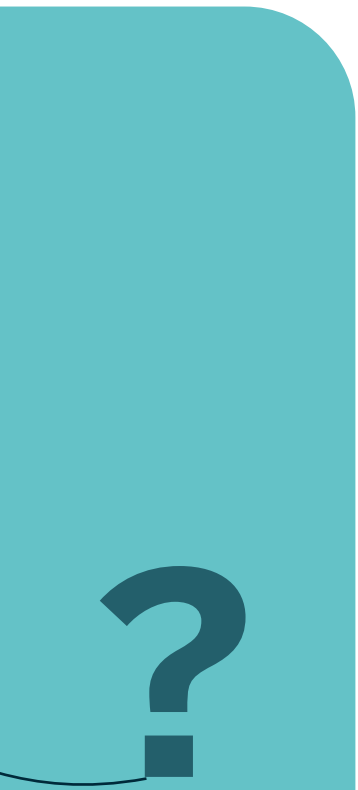
Lieblingsspielzeug Drohne
Im Frühjahr geht es wieder hoch hinaus – Hauptsache, gut versichert!

Versicherungskunst
So ist auch die ausgefallenste Kunstsammlung ganz sicher

Showstopper im Finanzierungsgespräch – nicht mit uns!

Eine Immobilienfinanzierung muss zur aktuellen und künftigen Lebenssituation des Kunden möglichst genau passen, damit der Traum von den eigenen vier Wänden dauerhaft gelebt werden kann. Doch was ist, wenn im ersten Beratungsgespräch bereits Zweifel aufkommen, ob die aktuelle Lebenssituation des Mandanten auch zu einer Finanzierung passt?

Oft ergeben sich erste vermeintliche Tücken für eine positive Kreditentscheidung bereits bei der Aufnahme der persönlichen Daten. Um Sie im Umgang mit sogenannten „Showstoppern“ sattelfest zu machen, haben wir mal die häufigsten von ihnen benannt und mit lösungsorientierten Ideen versehen.



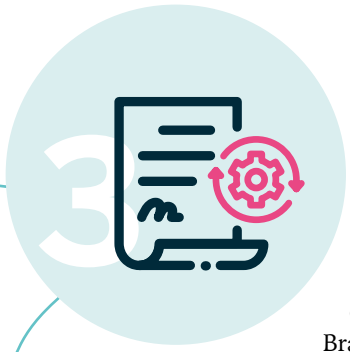
1 IHR KUNDE BEFINDET SICH IN DER PROBEZEIT

Arbeitnehmern und Arbeitgebern steht eine Probezeit von in der Regel sechs Monaten zu, wenn ein Arbeitsverhältnis neu beginnt. Für die finanzierende Bank ist dies aber ein totaler Showstopper, da das Arbeitsverhältnis ohne eine Frist enden und damit auch das monatliche Einkommen entfallen kann. Anders ist es jedoch, wenn der Arbeitgeber die vorzeitige Beendigung der Probezeit schriftlich bestätigen kann. Kunden sollten also aktiv danach fragen.

2 SELBSTSTÄNDIGKEIT WENIGER ALS DREI JAHRE

Grundsätzlich werden Selbstständige, die noch keine 36 Monate im Geschäft sind, bei den Banken als Existenzgründer gesehen. Eine kurze Selbstständigkeit von 24 Monaten und weniger ist tatsächlich ein echtes No-Go für eine Finanzierung. Aber alles, was darüberliegt und mit einer guten Geschäftsentwicklung überzeugt, kann bei einigen wenigen Banken schon auf offene Ohren stoßen. Spiegelt sich zudem der ursprüngliche Businessplan in den tatsächlichen Ergebnissen wider, dann steigen die Chancen für eine positive Entscheidung. Vielleicht hat Ihr Kunde auch einen laufenden Betrieb mit Kunden bzw. Aufträgen übernommen, dann kann die kurze eigene Selbstständigkeit auch mit Geschäftszahlen des Vorgängers unterfüttert werden. In so einem Fall sind die 36 Monate Selbstständigkeit kein Muss und die Finanzierung ist eher wahrscheinlich. »

Foto: insta_photos /elements.envato.com



BEFRISTETER ARBEITSVERTRAG

Heutzutage ist der befristete Arbeitsvertrag ein Klassiker in einigen Branchen wie beispielsweise in der Forschung oder bei projektbezogenen Jobs. Auch Ärzte haben oft eine Befristung im Vertrag. Was erst schlecht klingt, findet aber bei Kreditentscheidern oft Verständnis. Wichtig ist der Plan nach dem Fristende und gegebenenfalls wie häufig der Arbeitsvertrag beim selben Arbeitgeber schon verlängert wurde. Hier sollte für die Prüfung der Finanzierbarkeit der Arbeitsvertrag der Bank vorgelegt werden.

FRISCHGEBACKENE ELTERN

Der Trieb des Nestbaus, noch während der Familienzuwachs auf dem Weg ist, führt nicht selten dazu, dass Kunden in dieser Zeit mit Nachdruck ihre Traumimmobilie suchen. Aber was ist, wenn das perfekte Objekt nun ausgerechnet kurz nach der Geburt des Kindes gefunden wird? Das Einkommen aus Elterngeld ist in jedem Fall nachhaltig und wird von den Banken auch immer akzeptiert. Aber vielerorts braucht die Ausstellung des Elterngeldbescheides einige Monate. Hier heißt es nun für Ihre Kunden, beim Amt gesondert und hartnäckig nachzufragen, am besten mit Hausexposé oder Finanzierungsangebot, um schneller an den Bescheid zu kommen. Möglicherweise reicht auch das Einkommen eines Antragstellers für die Finanzierbarkeit aus. Dies sollte in jedem Fall ebenfalls geprüft werden.

Kathleen Rajkov,
Finanzierungsspezialistin,
MAXPOOL

ZU VIELE RATENKREDITE

Hat Ihr Kunde schon eine Vielzahl monatlicher Ratenverpflichtungen, die die Haushaltskasse stark belasten, ist es ratsam, sie zu minimieren. Es kann durchaus sinnvoll sein, einen Teil des vorhandenen Eigenkapitals dafür zu verwenden, um einige Belastungen vorab zu tilgen und der Bank einen entsprechenden Nachweis vorzulegen. Möglicherweise führt aber auch die Zusammenfassung aller Ratenkredite durch Umschuldung in einen neuen zur nachhaltigen Reduzierung der Monatsbelastung und schafft gleichzeitig einen besseren Überblick über die finanzielle Situation.

ERBPACHTGRUNDSTÜCK

Das Traumhaus ist gefunden, aber es steht auf einem Erbpachtgrundstück. Das gibt es auch heute in der Tat noch häufig. Wichtig ist in so einem Fall, den Kaufpreis der Immobilie genauer zu prüfen, denn das Grundstück kauft man ja nicht mit. Eine Finanzierung ist immer dann darstellbar, wenn die Erbpacht noch mindestens zehn Jahre länger als die Finanzierung selbst läuft. Ist das nicht der Fall, kann man prüfen, ob der Erbpachtgeber das Grundstück gegebenenfalls auch zum Kauf anbieten würde oder der Pachtvertrag vorzeitig neu verhandelt werden kann. Andernfalls ist die Finanzierungslaufzeit an den Pachtvertrag anzupassen, was aber zulasten der Zinssicherheit und der langfristigen Kalkulierbarkeit der Ratenbelastung geht.

Sie sehen, nicht immer ist ein vermeintlicher Showstopper in der Immobilienfinanzierung am Ende auch wirklich einer. Unser Finanzierungsservice steht Ihnen mit einem großen Erfahrungsfundus und mit vielen weiteren hilfreichen Tipps gern zur Verfügung. ‹