

POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister

Die unterschätzten Risiken Wenn Mutter Natur die Muskeln spielen lässt!

Das gute „B“

Bars, Bier, BBQ und Bestandsübertragung – und was Sie dazu wissen sollten!

Assekuradeurgeschäft

Ein Plädoyer über die Vorteile für die Versicherungsbranche und deren Umsatzpotenzial!

Grüner wird's nicht

Wie nachhaltige Versicherungen die Welt ein klein wenig besser gestalten und Umsatz versprechen!

Aus „Och nö!“ mach „Oh ja!“

Wie ein kleiner Perspektivwechsel ein halb leeres
Glas ganz schnell halb voll werden lässt

Der Erwerb einer eigenen Immobilie und die damit verbundene Finanzierung sind emotional meist hoch brisante Themen. Viele Kunden bewegen sich dabei auf völligem Neuland und haben schlichtweg keine Erfahrungen, die aber in der Entscheidungsfindung hilfreich sein können. Die Befürchtungen, Fehler zu machen, sind mit Blick auf die finanziellen Größenordnungen, in denen man sich bewegt, vielfältig. Da geht der eine oder andere Kunde schon mal nervlich auf dem Zahnfleisch, sodass es zu verzweifelten „IMMER“- oder „NIE“-Äußerungen kommt. Natürlich laufen die Dinge mal anders als geplant, sodass die Wut im Bauch oder die Träne im Auge entsteht – aber vielleicht gibt es ja doch noch Hoffnung.

Lassen Sie Ihren Kunden in diesen Situationen nicht im Regen stehen, sondern packen Sie die schlechte Stimmung aktiv an und drehen Sie sie ins Gegenteil.

NIE IST NOCH EIN GRUNDSTÜCK FREI, WENN WIR UNS BEWERBEN!

Ja, der Grundstücksmarkt ist heiß umkämpft, ohne Frage gibt es weniger Grundstücke als Interessenten. Also muss man ein wenig kreativ und vor allen Dingen aktiv werden. Ihre Kunden sollten sich an die Gemeinden oder Bauämter wenden, die für die Wunschregionen zuständig sind. Der Ausschreibung eines Baugebiets geht meist eine längere Planung voraus. Die Kollegen im Bauamt könnten also durchaus im Vorfeld schon Informationen zum Wann, Wo und Wie haben. Diese ermöglichen es Ihren Kunden vielleicht, beim nächsten Mal zu den Ersten zu gehören.

Eine weitere Idee könnten Baufirmen sein. Diese kaufen häufig Großgrundstücke aus privatem Eigentum, teilen sie auf und suchen dann Bauherren für diese einzelnen Bauparzellen. Meist natürlich mit einer Baubindung, aber Ihre

Kunden brauchen ja ohnehin eine Baufirma. Vielleicht sucht man sich einfach eine aus, die das Grundstück gleich mitliefern kann.

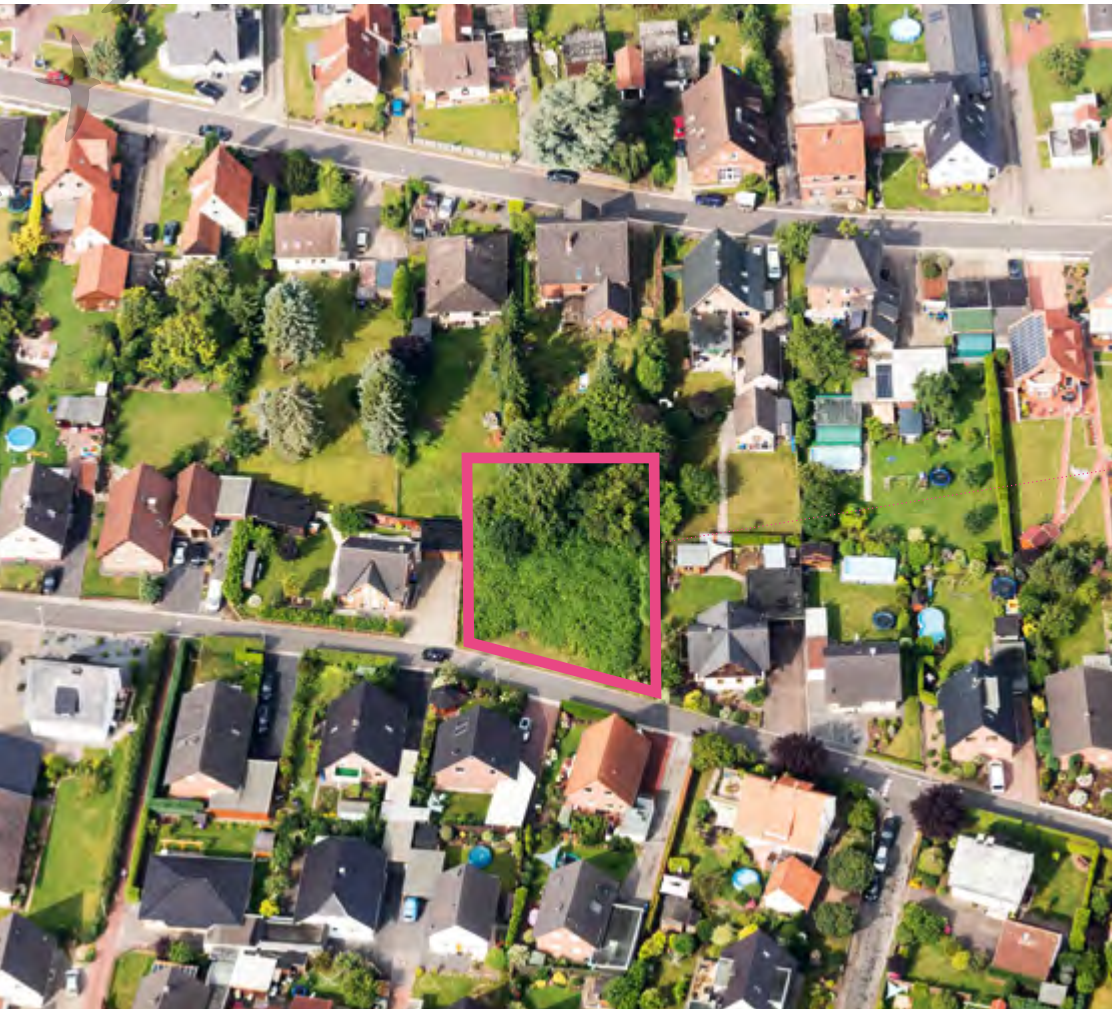
Der dritte Tipp ist eher etwas für die Unerschrockenen, kann aber insbesondere in weniger dicht besiedelten Gebieten durchaus zum Ziel führen. Wie wäre es mit einem kleinen Ausflug in die Ortsteile, die zum Wohnen gefallen könnten, und das Ganze mit einem wachsamen Auge für Baulücken? Da finden sich nicht selten ungepflegte Gartengrundstücke, verfallene Häuser oder schnuckelige Ortsränder. Natürlich muss man sich dann trauen, mal beim Nachbarn zu klingeln oder einen Passanten beim Gassigehen anzusprechen, um herauszufinden, wem das Grundstück gehört. Doch vielleicht wird die Detektivarbeit belohnt. Es ist vermutlich nicht die Regel, aber es gibt Eigentümer oder insbesondere auch Erbgemeinschaften, die manchmal ein wenig zu ihrem Verkäufer-Glück „gezwungen“ werden müssen.

IMMER BEKOMMT EIN ANDERER INTERESSENT DEN ZUSCHLAG, WENN WIR EIN HAUS BESICHTIGEN!

Das könnte daran liegen, dass Ihre Kunden nicht optimal vorbereitet in die Besichtigung gehen. Sich eine Immobilie anzugucken ist nichts für mal eben nebenbei, denn diese halbe Stunde kann entscheidend sein. Grundsätzlich sollte eine Immobilienbesichtigung immer mit dem Hintergedanken stattfinden, dass man gegebenenfalls an diesem Tag ein Haus oder eine Wohnung kauft. Dafür ist es hilfreich, schon vorher zu wissen, ob man sich das Vorhaben auch leisten kann. Lassen Sie Ihre Kunden am besten nie ohne Finanzierungszusage zur Besichtigung gehen. Wenn das Objekt gefällt, sollten sie in der Lage sein, direkt zuzusagen und den Nachweis ihrer grundsätzlichen Finan-

»Wenn das Objekt
gefällt, sollten
Ihre Kunden in
der Lage sein,
direkt zuzusagen.«





Während des Spaziergangs durch einen Wunschwohnoort lassen sich durchaus Baugrundstücke entdecken.

zierungsfähigkeit sowie eine Liste der noch benötigten Unterlagen auf den Tisch zu legen. So vermittelt man klare Absichten und Struktur im Vorhaben – beides erhöht die Zuschlagswahrscheinlichkeit enorm. Das MAXPOOL-Finanzierungsteam unterstützt Sie gern bei diesen Vorbereitungen – holen Sie uns also so früh wie möglich mit ins Boot.

WIR KÖNNEN DOCH JETZT NOCH KEINE IMMOBILIE KAUFEN – ES KANN DOCH IMMER MAL PASSIEREN, DASS WIR BERUFLICH WEGZIEHEN MÜSSEN.

Gerade jüngere Menschen, die beruflich noch flexibel bleiben wollen, tun sich mit der Standortfestlegung durch eine eigene Immobilie schwer. Was soll man auch mit einem Einfamilienhaus, wenn man in wenigen Jahren am anderen Ende Deutschlands oder gar im Ausland lebt? Eine sinnvolle Zwischenstufe kann da der Erwerb einer Wohnung sein. Gerade wenn die Wohnfläche zwischen 70 und 90 Quadratmetern liegt, ist dies nicht nur finanziell ein guter Einstieg, sondern auch ein erster Baustein für den Vermögensaufbau und die Rentenabsicherung. Solche Wohneinheiten haben die besten Chancen auf eine gute Vermietbarkeit – egal ob man wirklich wegzieht oder sich einfach irgendwann vor Ort vergrößert.

DAS WAR UNSER ABSOLUTES TRAUMHAUS – WIR WERDEN NIE WIEDER ETWAS FINDEN, WAS SO TOLL ZU UNS PASST.

Doch! Die meisten Kunden, die auf der Suche nach einer Immobilie sind, müssen vermeintliche Rückschläge hinnehmen. Die Gründe können vielfältig sein. Manchmal ist das Exposé deutlich ansprechender als die Immobilie selbst, in einem anderen Fall sind die notwendigen Modernisierungen voraussichtlich aufwendiger als gehofft. Aber jeder gefühlte Rückschlag bringt die anfangs angesprochene Erfahrung, und nicht selten bekommt der Begriff „Traumhaus“ dadurch eine unerwartete Flexibilität. Möglichkeiten werden deutlicher und Unmöglichkeiten werden kompromisslos. Häufig fällt so am Ende die Entscheidung für ein Objekt, das anfangs gar nicht in Sichtweite war, und der Satz „Dieses Haus ist viel schöner als unsere erste Wahl – das sollte wohl so sein“ geht nicht selten damit einher. ◀

Kontakt:
Team Finanzierung
040 29 99 40-860
finanzierung@maxpool.de