

KANN ICH MIR (M)EINE IMMOBILIENFINANZIERUNG NOCH LEISTEN?



DARLEHEN & HERZ

WAS HAT DAS EINE MIT DEM ANDEREN ZU TUN?



NESTBAU!

Der Wunsch nach einem eigenen Dach überm Kopf kommt bei vielen Menschen schon früh auf.





WIR LIEBEN UNS UND BAUEN UNS EIN HAUS

susanne_nies



Insights ansehen [Hervorheben](#)

Gefällt **martinlichtl** und **115 weiteren Personen**

susanne_nies Und wieder einer Familie zum eigenen Häuschen verholfen.... mehr

Alle 6 Kommentare ansehen

blumenalberth Klasse!!!

pinklisamarie
Vallendar



Gefällt **kernhaus.de** und **89 weiteren Personen**

pinklisamarie Das Beste an 2018 - die Schlüssel zum eigenen Haus ❤️ #Abenteuerbeginn#Eigenheim... mehr

Alle 10 Kommentare ansehen

rene_reutzi_schmaleschulter Sau geil, wünsch euch ganz viel Spaß im eigenen Haus meine lieben

pinklisamarie @rene_reutzi_schmaleschulter Danke 🙏 im Sommer kommt ihr zum Grillen mit

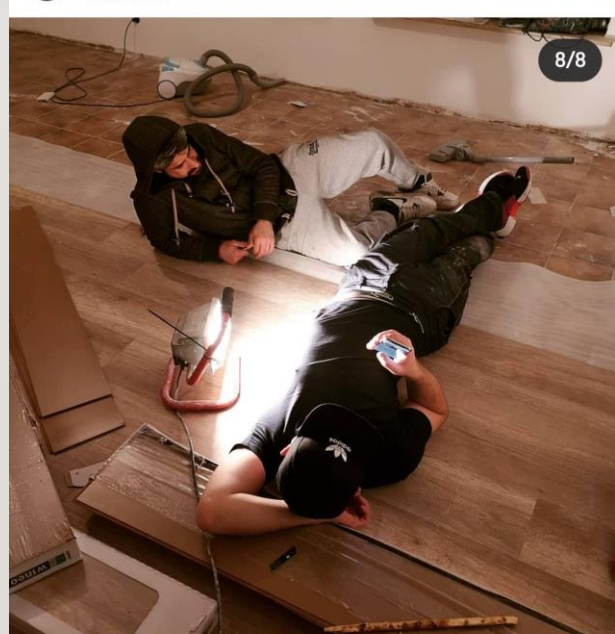
pinklisamarie
Vallendar



5/8

Gefällt **kernhaus.de** und **89 weiteren Personen**

pinklisamarie
Vallendar



8/8

Gefällt **kernhaus.de** und **89 weiteren Personen**

ES IST NICHT EINFACHER GEWORDEN

- Inflationsrate von über 10%
- Explodierende Energiekosten
- Steigende Darlehenszinsen
- Nahezu unverändert hohe Kaufpreise und Baukosten von Immobilien
- Angehobene Lebenshaltungskostenpauschalen
- Angehobene Bewirtschaftungskostenpauschalen
- Finanzierungen mit wenig oder gar keinem vorhandenem Eigenkapital kaum mehr möglich
- Finanzierungen für mittlere Einkommenschichten nur noch schwer darstellbar

VERGLEICH 2020 / 2022

BELEIHUNGS AUSLAUF 92%

2019	
Darlehenshöhe:	220.000 €
Zinsbindung:	15 Jahre
Nominalzins:	1,82%
Tilgung:	2,5%
Monatliche Annuität:	792,00 €

2022	
Darlehenshöhe:	220.000 €
Zinsbindung:	15 Jahre
Nominalzins:	4,82%
Tilgung:	2,5%
Monatliche Annuität:	1.342,00 €

ZINSENTWICKLUNG DER LETZTEN 15 JAHRE



WISSENSWERTES ZUR VORHABENUMSETZUNG

- Gute Vorbereitung ist das A&O
- Nicht jede Bank begleitet jedes Vorhaben
- Nicht jede Bank bietet identische Finanzierungsmodelle an
- Eine Absteckung des möglichen Kreditrahmens bedeutet noch keine Finanzierungszusage
- Niedrigere Tilgungssätze bei manchen Banken möglich (unter 2%) = leistbare Raten
- Förderdarlehen (zinsverbilligt oder als nicht zinsverbilligtes Nachrangdarlehen)
- Einbringung von Zusatzsicherheiten
- Volltilgerdarlehen mit langer Zinsbindung (interessante Konditionen + Sicherheit)

BEISPIELHAFTE FRAGEN VON MIR AN MEINE KUNDEN

DIE SICH AUCH JEDER KAUFINTERESSENT / BAUHERR STELLEN SOLLTE

- Was ist Ihnen am wichtigsten im Hinblick auf die Finanzierung?
- Wie können Sie ruhig schlafen?
 - Lange Zinsbindung und somit Sicherheit, was die Belastung angeht?
 - Wunsch-Rate?
 - Rasche Tilgung?
 - Bestmögliche Kondition?
 - Einbindung von Förderdarlehen?
- Wünschen Sie ein Finanzierungsangebot oder ein Finanzierungskonzept?

AUSARBEITUNG DER PASSENDEN LÖSUNG

Welche Finanzierungsform passt zu Wünschen und Situation des Kunden?

- ✓ Annuitätendarlehen
- ✓ Endfälliges Darlehen mit Tilgungssurrogat
- ✓ Volltilger
- ✓ Variables Darlehen
- ✓ Bauspardarlehen
- ✓ Einbindung EK-Ersatzdarlehen
- ✓ Einbindung KfW, ISB
- ✓ Mix aus verschiedenen Varianten, u.a.
- ✓ Einbindung Nachrangdarlehen macht manche Finanzierung erst möglich, bzw. leistbar

WIE HILFT DIE ISB (INVESTITIONS- UND STRUKTURBANK RLP)

- ✓ Die ISB bietet sogenannte Nachrangdarlehen an
- ✓ Diese zählen für den Hauptfinanzierer wie zusätzliches Eigenkapital
- ✓ Einkommensunabhängige und WFL-unabhängige Darlehen bis 100.000 € für Bau / Kauf / Modernisierung mit marktüblichem Zinssatz
- ✓ In den letzten Jahren oft genutzt um Differenz zwischen Kaufpreis und Markt- bzw. Beleihungswert auszugleichen
- ✓ Aktuell genutzt um Konditionen beim Hauptfinanzierer zu verbessern, durch besseren Beleihungsauslauf
- ✓ Einkommensabhängige Darlehen (Summe hängt von pers. Situation und Vorhaben ab) mit WFL-Begrenzung mit verbilligtem Zinssatz und Tilgungszuschuss (auch ungeborene Kinder zählen schon beim Tilgungszuschuss, ebenso wie ein Schwerbehindertengrad)
- ✓ Voraussetzung: 10% der gesamten Vorhabenkosten müssen aus Eigenkapital bestritten werden (kann auch durch EK-Ersatzdarlehen oder bezahltes Grundstück abgebildet werden)
- ✓ Antragstellung übernehme ich gerne. Diese erfolgt je nach Programm digital oder über entsprechenden Antrag bei zuständiger Stadt- oder Kreisverwaltung

WAS TUT SICH BEI DER KFW?

- ✓ Laut ersten vorliegenden Informationen sollen ab 2023 auch hier Familien mit kleinen und mittleren Einkommen durch die Zurverfügungstellung zinsverbilligter Darlehen unterstützt werden
- ✓ Das ist genau die Zielgruppe denen es aktuell nahezu unmöglich ist, zu bauen oder zu kaufen
- ✓ Programme für energieeffizientes Bauen werden neu aufgelegt
- ✓ Sanierung – Förderung über BAFA und KFW – Immer Energieberater hinzuziehen

WAS TUN, WENN DIE ANSCHLUSSFINANZIERUNG ANSTEHT?

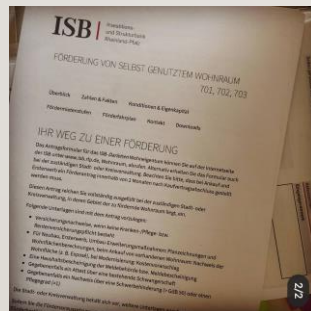
- ✓ Zinsbindung läuft aus, aber es muss noch eine gehörige Restschuld anschlussfinanziert werden?
- ✓ Zinssätze haben sich heute schon teils verdreifacht
- ✓ Bis zu 5 Jahren vor Ablauf der Zinsbindung kann man Zinsen schon sichern
- ✓ Forwardaufschläge zw. 0,000 % und 0,025 % p. Monat je nach Vorlauf
- ✓ Manchmal Aktionen der Banken ohne oder mit verringertem Forwardaufschlag
- ✓ Vergleich der Konditionen lohnt – es muss nicht die Prolongation beim bisherigen Finanzierer sein, sondern es kann auch eine Anschlussfinanzierung bei einer anderen Bank erfolgen
- ✓ Bausparvertrag zur Zinssicherung (scheitert aber oft an der zus. monatl. Sparbelastung)

WAS TUT DER VERMITTLER FÜR DEN KUNDEN

- ✓ Über 500 Banken – sofortige Angebotseinsicht über Plattform
- ✓ Regionale Banken (oft Hausbank der Kunden) sind auch vertreten, Vermittler übernimmt alle Anfragen für den Kunden und schätzt Machbarkeit vorab ein. Kunde kann sich zurücklehnen
- ✓ Vermittler hat Erfahrung welche Bank für die Vorhabenbegleitung infrage kommt
- ✓ Übernahme der Beantragung von Förderdarlehen bei der ISB
- ✓ Unterstützung auch nach Beurkundung (Auszahlung Darlehensmittel, Nachweise Baufortschritt ggüb. der Bank, Hilfe bei Vorbereitung Teilung von Wohneigentum u.v.m.)

WAS KOSTET DAS (MEINE) KUNDEN?

- ✓ Zunächst mal: Jede Menge Kaffee... ☺
- ✓ Provisionen werden im Erfolgsfall von den Banken an die Vermittler gezahlt
- ✓ Für die vorangegangene Beratung und anschließende Einreichung von sogenanntem schrankfertigem Geschäft



WAS ERWARTE **ICH** VON MEINEM KUNDEN?

- ✓ Vertrauen
- ✓ Fairness
- ✓ Ehrlichkeit

Das sollte übrigens auch die Bank vom Kunden erwarten können, wenn er sich dafür entscheidet, direkt anzufragen.

WAS DÜRFEN MEINE KUNDEN VON **MIR** ERWARTEN?

- ✓ Absolute Loyalität
- ✓ Sehe ich realistische Möglichkeiten zur Umsetzung, dann setze ich alles daran, das Vorhaben meines Kunden möglich zu machen, auch wenn uns Steine in den Weg gelegt werden
- ✓ Nahezu 24/7 Erreichbarkeit für meine Kunden
- ✓ Rasche Kommunikation / Hilfe über bspw. WhatsApp, ZOOM, TeamViewer etc.
- ✓ Digitales Antragsmanagement – Finanzierungen bundesweit möglich

UND WAS IST MEIN SCHÖNSTER LOHN?

Wenn sie einfach Danke sagen, wie z.B. hier mit einem Glas selbstgekochter Marmelade...



DANKE FÜR EURE AUFMERKSAMKEIT!

Euch und euren Lieben schöne Feiertage und einen gesunden Rutsch ins neue Jahr!

Mobil: +49 160 90102961

hallo@finanzierungsberatung-neuwied.de

