

Bank und Kunde – wer will was und warum?

Ein Newsletter – alle Antworten!

„Die Bank will den Kunden komplett gläsern machen!“ „Warum wollen die das wissen – ich setze kein Eigenkapital ein also hat es die Bank nicht zu interessieren!“ „Aber vdp hat doch den Objektwert bestimmt warum wird die Finanzierung nun wegen dem Objektwert abgelehnt.“ Diese Phrasen haben Sie bestimmt schon mal gehört. Aus diesem Grund möchten wir gerne ein wenig vermitteln und sowohl die Bankenseite erklären als auch Ihnen Argumente für Ihr Verkaufsgespräch liefern, damit Ihr Kunde bestens über sämtliche Eventualitäten abgeholt ist.

Eigenkapital und Bonität

„Warum wollen die das wissen – ich setze kein Eigenkapital ein also hat es die Bank nicht zu interessieren!“ Am besten geben Sie immer das vorhandene Eigenkapital der Kunden im Vorgang an und weisen es nach. Auch wenn das Eigenkapital nicht in die Finanzierung eingebunden wird, so hat es eine vorteilhafte Wirkung. Eine Bank kann deutlich wohlwollender – zu Gunsten Ihres Kunden – entscheiden, sofern dieser eine entsprechende Reserve besitzt. Dies kann durchaus relevant werden bei knappen Kapitaldienst oder einer Vollfinanzierung. Auch beim Bauvorhaben spielt dies eine Rolle – die Bank muss weniger an ein mögliches Risiko der Nachfinanzierung denken! Die Angabe und der Nachweis eines gewissen „Puffers“ ist für Ihre Kunden sehr vorteilhaft!

Objektwert

„Aber vdp hat doch den Objektwert bestimmt warum wird die Finanzierung nun wegen dem Objektwert abgelehnt.“ Zunächst gilt es zu beachten, dass der Objektwert immer erst nach der Bonität des Kunden geprüft wird. Sprich nur bei positiver Bonität nimmt die Bank den Aufwand der Objektbewertung in Kauf. Es kann also zu Nachforderungen von Unterlagen bei der Prüfung der Bonität kommen und ein Fall im Anschluss abgelehnt werden wegen dem Objektwert. Das Objekt wird im Voraus von Ihnen wahlweise über vdp oder Sprengnetter – bankenabhängig- eingewertet. Dieser erste Wert gilt als Indikation. Die letztendliche Einwertung und Festlegung des Beleihungswertes obliegt der Bank. Gerade bei anstehenden Modernisierungen ist eine Bewertung der Immobilie noch verzwickter. Am besten bereiten Sie Ihren Kunden auf diese anstehende Eventualität vor. Nachdem der Kunde auch kein Geld „verschenken“ möchte indem er eine viel zu teure Immobilie kauft, wird er dies auch nachvollziehen können.

Neukunde

„Die Bank will den Kunden komplett gläsern machen!“ Ist der Kunde bei der finanzierenden Bank neu, so wird die Bank vollständige Angaben und Nachweise fordern und deutlich vorsichtiger prüfen, da noch keine Historie vorliegt. Die Kunden möchten sehr viel Geld von der Bank haben, insofern ist es durchaus nachvollziehbar, dass die Bank ein wenig mehr von ihrem neuen potentiellen Kunden in Erfahrung bringen möchte. Im Gegensatz dazu, ist der Kunde bereits bekannt in der Bank, so ist eine vereinfachte Prüfung möglich. Viele Dokumente und Daten liegen der Hausbank bereits vor, weshalb es nicht unüblich ist, dass weniger Unterlagen angefordert werden.

Rentenphase und WIKR

Seit Einführung der WIKR sind die Banken verpflichtet die Haushaltsrechnung des Kunden auch in der Rentenphase zu überprüfen. Die aktuelle Darlehensrate muss sich Ihr Kunde auch noch leisten können, sobald er in Rente geht. Diese Regelung findet nur Anwendung, sofern die Laufzeit des Darlehens das Renteneintrittsdatum überschreitet. Als Nachweis über Einkünfte im Rentenalter kann beispielsweise die gesetzliche Renteninformation, die BAV oder andere private Rentenversicherungen vorgelegt werden. Aber Vorsicht: Sobald Sie eine private Rentenversicherung im Vorgang angeben muss der Kunde den Sparbeitrag in der aktuellen Haushaltsrechnung tragen können. Eine mögliche Unterdeckung im Rentenalter kann durch Tilgungserhöhung umgangen werden, hier wird versucht das Darlehen vor Renteneintritt abzuzahlen. Ist Ihr Kunde im Besitz von Kapitalanlagen geben sich ein paar wenige Bankpartner mit einer Absichtserklärung zufrieden, in der der Kunde beabsichtigt, bei einer möglichen Unterdeckung das Objekt zu verkaufen und so die Unterdeckung auszugleichen. Also gibt es auch hier die ein oder andere Möglichkeit Ihren Kunden auf diese Eventualität hinzuweisen und so einem möglichen Unverständnis aus dem Weg zu gehen.

Restschuld und WIKR

Auch seit Einführung der WIKR sind Banken zur Überprüfung des Kapitaldienstes nach Ablauf der Zinsbindung verpflichtet. Hierbei setzt die Bank eine kalkulatorische Rate zwischen 5-7% an, dies soll einen möglichen Zinsanstieg simulieren. Diese kalkulatorische Rate muss im Kapitaldienst tragbar sein. Ist sie es nicht können Sie mit Ihrem Kunden über eine Umstellung auf einen Volltilger, einer höheren Tilgung oder eine längere Zinsbindung sprechen. Bitte beachten Sie, ist Ihr Kunde bereits Besitzer einer Immobilie gilt die Berechnung der kalkulatorischen Rate auch für das Bestandsobjekt. Sollten Sie eine Ablehnung wegen der kalkulatorischen Rate erhalten sind Sie nun bestens gerüstet um Ihren Kunden die perfekte Alternative zu präsentieren.

Kapitalanleger

Woher kommt eigentlich der Begriff Kapitalanleger? Kapital und anlegen. Sprich will sich Ihr Kunde eine Kapitalanlage beschaffen, so ist es für viele Banken unumgänglich, dass der Kunde Eigenkapital „anlegt“. Das Eigenkapital sollte zumindest für die Nebenkosten ausreichen. Beachten Sie auch unseren ersten Punkt aus diesem Newsletter, hat Ihr Kunde mehr Eigenkapital und möchte es nur nicht in die Finanzierung einbinden – geben Sie es trotzdem an. Auch die Bonität sollte dementsprechend gut sein. Die Bank stellt sich hier folgende Frage: „Was passiert, wenn der Mieter kündigt oder die Wohnung nicht mehr bewohnbar ist?“ Dann hat Ihr Kunde weiterhin die Darlehensrate als Kosten aber es fließt eine Weile keine Mieteinnahme – wie kann Ihr Kunde diesen Gap ausgleichen?

Voranfragen

Grundsätzlich ist es zu empfehlen, je komplexer der Vorgang desto mehr lohnt sich eine Voranfrage über das System. Aber auch hier sollten Sie Ihren Kunden auf der Tonspur mitgeben, dass trotz einer Befürwortung der Voranfrage es trotzdem noch zu einer Ablehnung führen kann. Siehe zum Beispiel Thema Objektwert.

Haben Sie Fragen oder beschäftigt Sie einer Ihrer Finanzierungsvorschläge?
Wir stehen Ihnen gerne zur Verfügung:

Montag bis Donnerstag: 08:00 Uhr bis 18:00 Uhr und Freitag von 08:00 Uhr bis 17:00 Uhr

Telefon: +49 (0)89 15 88 15 - 251

baufinanzierung@fondsfinanz.de

Herzliche Grüße

Ihr Baufinanzierungs-Team der Fonds Finanz.