



IMMOBILIEN MARKT Aktuell
Ausgabe September/ Oktober 2006

Über Geschmack lässt sich nicht streiten – über eine gute Finanzierung schon

Ein edles Restaurant, teures Porzellan auf dem Tisch, Silberbesteck glitzert im Kerzenlicht. Während die Gedanken bereits um die kommenden kulinarischen Köstlichkeiten kreisen, die gleich kredenzt werden, muss noch die Bestellzeremonie absolviert werden. Doch statt persönlicher Beratung gibt es nur drei Standardfragen: Sie wollen essen? Fleisch? Fisch? Wein? Der erfahrene Restaurantbesucher könnte an dieser Stelle über eine leicht unpassende Betreuung seitens des Kellners stutzen. Mutige Kunden würden sich vielleicht trauen einzuwerfen, dass sie Appetit auf eine Suppe hätten. Schließlich ist es doch so im Nobelrestaurant, da gibt es doch eh keine Karte.

Nun, wer hätte es gedacht, eigentlich macht genau das ein gutes Restaurant aus, dass explizit auf die Wünsche der Kunden eingegangen wird, Karte hin oder her. Allergien, Lebensmittelunverträglichkeiten, Vorlieben und Abneigungen bestimmen geradezu die Wahl des Mahls. Schließlich geht es hier nicht darum, einen weltweit vereinheitlichten Burger zu sich zu nehmen. So individuell und selbstbewusst wie beim Essen sind viele Kunden jedoch nicht, wenn es an ihr Portemonnaie geht. Bei einem wesentlich kosten- und gefühlsintensiveren Thema als Essen, wie Hausbau oder Hauskauf, wird klaglos ein fertig abgepacktes Kantinenmenü verzehrt. Eigentlich unlogisch. Denn gerade bei langfristigen Geldanlagen und Entscheidungen, die das ganze Leben verändern, sollte der Blick über den Tellerrand hinausgehen.

Heutzutage steht dem interessierten Immobilienbesitzer in spe ein riesiges, kaum überschaubares Angebot an Produkten zur Verfügung. Neben Standardware, die seit Jahrzehnten fest zum Speiseplan gehört, gibt es heute Variationsmöglichkeiten, die einer

Finanzierung die besondere Note verleihen. Zum Beispiel bieten Fördermittel in ihrer immensen Vielfalt die Chance, das eigene Darlehen nicht nur günstig, sondern auch schmackhaft zu gestalten. Die Chance, mit wenigen Eigenmitteln zum begehrten Eigentum zu kommen, symbolisierte über lange Zeit die Eigenheimzulage. Nach der Abschaffung der staatlichen Förderung ging ein Ruck durch Deutschland – ohne Zubrot kein Heim. „Dabei war die Eigenheimzulage eigentlich schon immer nur ein Sahnehäubchen, wer sich die Immobilie ohne den Zuschuss nicht leisten konnte, war sowieso fehl beraten mit einem Darlehen“, erklärt Christian Eck, Geschäftsführer des Unternehmens ECK & OBERG. „Heute gibt es viele Förderprogramme, die zu gänzlich unterschiedlichen Kundenbedürfnissen passen – der Staat fördert weiterhin den privaten Hausbau.“

Schwierig wird es auch, wenn Berater vergessen, dass der Wurm nicht dem Angler, sondern dem Fisch schmecken soll. Altbewährtes und Massenware werden mit Floskeln, wie „individuelle und persönliche Betreuung“ oberflächlich aufpoliert. Dieses Motto haben sich die Berater des Familienunternehmens dennoch auf die Fahnen geschrieben. „Wir sind unabhängig. Das bedeutet, dass wir nicht bestimmte Kontingente von Bausparverträgen oder Lebensversicherungen verkaufen müssen, um über die Runden zu kommen. Es bedeutet, dass der Kunde uns seine Wünsche mitteilt und wir sie in Zahlen, Programme und ein exakt passendes Darlehen umsetzen.“ stellt Eck fest. Es ginge nicht darum, vorgefertigte Burger zu verkaufen oder jedem Kunden eine einmalige Delikatesse zuzubereiten, sondern im Rahmen der Möglichkeiten alles auszuschöpfen, was geboten wird.

Und es wird viel geboten. Die Angebote wuchern, Direktbanken, Online-Finanzierungen und die alteingesessenen Häuser wetteifern

miteinander um die Gunst der Kunden bei einem scheinbar austauschbaren Produkt. Lange sorgten das Zinstief und der am Boden liegende Markt für Sonderangebote und Schnäppchen. Dadurch war es leichter, das richtige Angebot zu finden, selbst für unerfahrene Kunden. Die Banken unterboten sich gegenseitig wie wild, die Konditionen erreichten historische Niedrigwerte. Aber das Tief ist vorbei, die Zinsen steigen und es ist nicht mehr so einfach, ein gutes Angebot von einem schlechten zu unterscheiden. Nur auf den Zins zu schießen, ist kaum die beste Strategie. Versteckte Fallen lauern in der Abwicklung, der Beratung, den Warte- und Bearbeitungszeiten. Ganz abgesehen von einem Finanzierungskorsett, welches sich den Änderungen im Leben des Kunden nicht anpasst. Maßarbeit ist hier gefragt, denn schließlich kommt im Leben alles anders, als man denkt. Da sollte die Finanzierung ein fester Grundstein und nicht ein Klotz am Bein sein.

Weitere Informationen unter 0431 / 570 98 30 und www.eck-oberg.com