

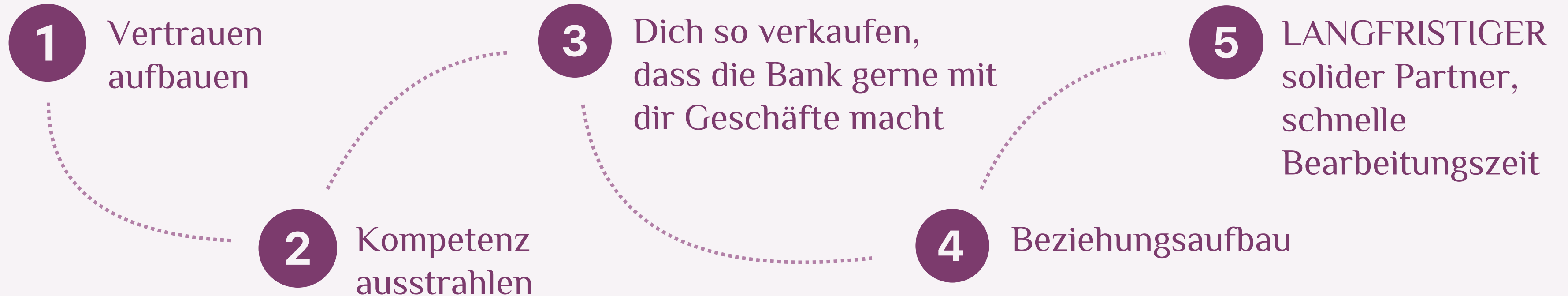


MODUL 3.1

Finanzierung - Wie fängst du an



FINANZIERUNG - WIE FÄNGST DU AN DEINE ZIELE MIT DER BANK





DIE BANK LIEBT IMMOBILIEN!

IHR GESCHÄFT IST ES, DIR EINE FINANZIERUNG ZU VERKAUFEN!

FINANZIERUNG - WIE FÄNGST DU AN

VERMEIDE DIESE ANFÄNGER FEHLER



DISKUTIERE NIE MIT DER
BANK ÜBER IHREN ZINSSATZ

VERGESSE NICHT EINEN LANGEN
TILGUNGSFREIEN ZEITRAUM ZU
VEREINBAREN

FINANZIERUNG - WIE FÄNGST DU AN

VERMITTLER VS. DIREKTANSPRACHE



FINANZIERUNGS-
VERMITTLER

VERSUS



DIREKT-ANSPRACHE
BEI DER BANK

FINANZIERUNGSVERMITTLER



VORTEILE

- ✓ Nimmt dir Arbeit ab
- ✓ Hat über 100 Bankkontakte in der Software & vergleicht gute Angebote für dich
- ✓ Hat bereits bestehende Beziehungen bis zu Bankvorstand (je nach Finanzierungsvermittler)
- ✓ Kann dir die Tür zu bestehenden Banken öffnen
- ✓ Wenn du ganz am Anfang stehst, kann es ein guter Einstieg sein
- ✓ Oder wenn du anfängst in komplexere Sachen reinzugehen:

Grundstücksaufteilung, das erste MFH und deine aktuellen Bankkontakte sind nicht gut, Gewerbe-Anteil in einem Wohn-Geschäftshaus, 1. Kauf in einer vv GmbH etc.

FINANZIERUNG - WIE FÄNGST DU AN

FINANZIERUNGSVERMITTLER



NACHTEILE

- ⊖ Zinssatz etwas höher
- ⊖ kein direkter Kontakt zur Bank
- ⊖ wenig Verhandlungsspielraum mit der Bank

FINANZIERUNG - WIE FÄNGST DU AN

EIGENE BANKKONTAKTE



VORTEILE

- ✓ Kennt dich persönlich versus Vermittler (nur er kennt dich)
- ✓ Kennt deine Strategie
- ✓ Hat Vertrauen zu dir
- ✓ Kann dich langfristig gut begleiten
- ✓ Verhandlungsspielraum (Tilgungsfreie Jahre vereinbaren, rollierendes Eigenkapital, endfälliges Darlehen)
- ✓ für Skalierungen ideal
- ✓ Dein langfristiges Ziel sollte immer sein:
 - *Direkt Bankkontakte aufzubauen*
 - *Beziehungsaufbau zu mehreren Banken*

FINANZIERUNG - WIE FÄNGST DU AN

EIGENE BANKKONTAKTE



SCHAU NACH LOKALEN
BANKEN IN DEINER
STADT:

- VR BANKEN
- LOKALE SPARKASSEN



VERMEIDE

- ONLINE BANKEN
- GROSSEN BANKEN

FINANZIERUNG - WIE FÄNGST DU AN

DEINE TO DOS



1. BEREITE DEINE UNTERLAGEN VOR
(DOWNLOAD BEREICH BANKPAKET)
2. SCHAU NACH EINEM “DUMMY OBJEKT”
3. SCHAU NACH LOKALEN BANKEN IN
DEINER STADT
4. PRÄSENTIERE DICH & DEIN OBJEKT

FINANZIERUNG - WIE FÄNGST DU AN DEINE TO DOS



WENN DU KEINE BANK FINDEST, DANN
KONTAKTIERE MICH.

