



# MODUL 3.3

So präsentierst du dich bei deiner Bank



# WARUM SOLL ICH DIE ARBEIT MACHEN?



## Ziele

- Das Instrument für langfristigen Erfolg mit deiner Bank
- für eine exzellente (Selbst)-Präsentation bei deiner Bank
- großer Unterschied zu unerfahrenen Kapitalanlegern
- Positives Image bei der Bank + Marktfolge erzeugen (Emotionen, Fachwissen, Sympathie)
- Ideale interne Vorbereitung (Was will ich, wo will ich hin: Finanzplanung)

# EMOTIONEN & KOMPETENZ VERMITTELN



## Wichtige Bestandteile

- Einleitung (Ziel der Broschüre etc.)
- Kurzer Lebenslauf
- Ziele mit Immobilien (Altersvorsorge, mehr Reisen, Absicherung für die Kinder)
- Strategie
- Investitionsstandort
- Immobilienportfolio (falls vorhanden)
- Wunschkonditionen Finanzierung (Feste Laufzeiten > 10 Jahre, 2% Tilgung etc.)



## Separat mitschicken

- Haushaltsplan
- Vermögensübersicht
- bei vorhandenem Bestand: Immobiliendarlehen- , und Restschuld
- der Bank deinen “Datenraum” anbieten

# DEIN ERSTES BANKGESPRÄCH

## DAS SIND DEINE SCHRITTE

### 1. Bankanruf

- Sei gut vorbereitet beim Bankanruf
- Wähle die richtige Bankabteilung: Privatkunden-, Firmenkundenabteilung, Gewerbe
- “Ich möchte gerne eine Kapitalanlage-Immobilie finanzieren & bin auf der Suche nach einer langfristigen Partnerschaft mit einer Bank! Gibt es einen Ansprechpartner bei Ihnen? Haben Sie einen Spezialisten für Immobilieninvestitionen?”
- Souverän, kompetent, verbindlich auftreten
- Persönlichen Termin vereinbaren





# DAS SIND DEINE SCHRITTE

## 2. Persönlicher Termin

- Drucke die Investorenbrochure aus (gute Qualität 2x für dich & deinen Banker)
- Präsentiere dich anhand der Investorenbrochure (Ziele, Strategie, Objekte, Finanzierungswunsch)
- Konkrete Fragen an deinen Banker:
  - Was ist mit 100% Finanzierungen: Was für Kriterien muss ein Objekt / ich erfüllen damit eine 100% Finanzierung möglich ist?
  - Was für Objekte sollte ich Ihnen präsentieren, damit Sie mir auch die Kaufnebenkosten mit finanzieren?
  - Bei wie vielen Objekten würden Sie mir am Anfang die Kaufnebenkosten mit finanzieren?
  - Wie viel Geld geben Sie mir perspektivisch im zweiten Jahr?
- Souverän, kompetent, verbindlich auftreten

# DEIN ERSTES BANKGESPRÄCH

## DAS SIND DEINE SCHRITTE

### 3. Weitere Fragen

- “Wo sind bei Ihnen die Bankgrenzen wo es bei Ihnen in die nächste Entscheidungsinstanz geht? Mir ist es wichtig zu wissen, nicht dass ich aus Versehen knapp darüber liege und der Finanzierungsprozess damit ungewollt in die Länge gezogen wird”
- Diese Fragen zeugen von Kompetenz --> Du bist auf Augenhöhe mit dem Banker





# DEIN ERSTES BANKGESPRÄCH

## DAS SIND DEINE SCHRITTE

### 4. Vermeide diese Fehler

- ❌ • Keine Fachbegriffe nehmen, die du nicht kennst
- ❌ • Wenig Eigenkapital vorzuweisen ohne Begründung, obwohl du gut verdienst --> du musst deine Finanzen in Griff haben!
- ❌ • Vermeide Konsumkredite (Autofinanzierung, Fernseherfinanzierung, Kreditschulden etc.)
- ❌ • Danach: Wenn der Banker Unterlagen nachfordert, erst nach 2 Wochen die Unterlagen liefern  
--> beantworte seine E-Mail innerhalb 24h

