

MY HOME IS MY CASTLE

Wie eine Immobilien-Beratung bei der Generation Y gelingt

Von Stephan Busch, Claudia Roch und Tom Wonneberger

08.07.2020 03:56, aktualisiert am 08.07.2020 03:56

Hausbau – Ja oder nein?

Bevor es um das „Wie“ geht, sollten Sie mit ihren Kunden das „Ob“ klären. Der Hausbau ist eine Finanzentscheidung der allermeisten Kunden und Kundinnen. Nur weil die Zinsen niedrig sind, niemand überstürzt das Projekt. Besprechen Sie mit ihren Kunden, ob sie sich überhaupt leisten können.

Als Faustregel sagen wir:

1. 20 Prozent Eigenkapital für die etwa 20 Prozent Baunebenkosten,
2. Tilgung des Kredits bis 50, damit ausreichend Zeit für die übrige Altersvorsorge bleibt,
3. Maximal 30 Prozent des Haushaltsnettoeinkommens für die Rate, um sich nicht zu überne-
4. Ein Notgroschen von sechs Monatsausgaben, um kurzfristige Schwankungen der Einkünfte abzufangen.

Danach kann der Kredit derzeit rund 85 Monatsnettoeinkommen betragen. Klar, daran ist eine höhere Rate, weniger Eigenkapital. Meist rächt sich das jedoch über kurz oder lang. Nicht überdimensionierte Immobilie. Die Folge sind zu lange Laufzeiten, Anschlusskredite, z.B. bei Häuslebauer oder der Notverkauf. Eine ergebnisoffene Beratung werden ihre Kunden nicht bei Ihnen. Machen Sie das deutlich und leisten Sie es dann auch!

Probephase vereinbaren

Ist die Entscheidung pro Immobilie gefallen, geht es daran, möglichst viel Eigenkapital zu mobilisieren. Bei den Produktdetails geht, sollten Sie das grundsätzliche Vorgehen mit Ihren Kunden besprechen.

„Probephase“. Wir probieren gewissermaßen, wie es ist, jeden Monat einen beträchtlich (Kunden ja gewöhnt haben) nicht zur Verfügung zu haben. Die Sparrate sollte so hoch sein wie die Annuität des späteren Kredits abzüglich der aktuellen Kaltmiete. Diese Sparpläne laufen drei bis fünf Jahre.

Ergebnis der Probephase

Nach drei bis fünf Jahren wissen die Kunden, ob sie die hohe Belastung auf Dauer nach Kreditabschluss auf, dass die regelmäßigen Restaurantbesuche und Städtereisen es wert sind. Stellen sie das in der Probephase fest, ist das kein Problem. Dann ist die Immobilie, die Sie haben Ihre Kunden vor diesem Irrtum bewahrt. Wenn die hohe Belastung und Einschränkung sind Ihre Kunden wahrlich bereit für die eigenen vier Wände.

Schaffen es Ihre Kunden jeden Monat zum Beispiel 800 Euro zur Seite zu legen, sind das hier keine Rolle) 48.000 Euro. Das ist als Eigenkapital schon nicht schlecht. Wenn ihre Kunden mehr bauen oder kaufen wollen, können sie es als Startkapital zur Altersvorsorge oder zur Finanzierung der Immobilie verwenden. Sie haben sich in jedem Fall an die Einschränkung des Konsums gewöhnt und sind auch Sparerinnen und Sparer.

Diese Produkte kommen (nicht) infrage

Für die Probephase sind mögliche Zinsen beziehungsweise die Rendite des Produkts irrelevant: Sicherheit und Verfügbarkeit. Das Geld muss zu einem Tag X in drei bis fünf Jahren verfügbar sein, wenn ihre Kunden zu Baubeginn nicht, oder nur mit Verlusten, ans Geld kämen. Außerdem müssen die Produkte in der Probephase zur Verfügung stehen, also keinen Wertschwankungen unterliegen. Es wäre auch schlecht, wenn aufgrund einer Wirtschaftskrise und Aktienbaisse halbiert hat.

Insofern kommen nur zwei Produkte wirklich infrage: Tagesgeldkonto und Banksparplan. Als Makler verdienen Sie nichts. Sie müssten also eine andere Art der Vergütung mit ihren Kunden vereinbaren.

Nicht infrage kommen aus unserer Sicht: Bausparverträge, Fondssparpläne, Versicherungen. Diese sind entweder zu teuer oder nicht zum Tag X verfügbar. Gerade Bausparverträge lohnen sich oft nicht.



Stephan Busch, Claudia Roch und Tom Wonneberger

Stephan Busch, Claudia Roch und Tom Wonneberger sind Versicherungsberater in Dresden.



MEHR ZU

▶ [BUNTES](#) ▶ [GENERATION Y](#) ▶ [KOLUMNEN](#) ▶ [KUNDENBERATUNG](#) ▶ [VERTRIEB](#) ▶ [WOHNEIGENTUM](#)

▶ [VORSORGE](#)
