

Von der anonymen Online-Anfrage zur Empfehlung

Wie wir ein Paar durch ein komplexes Einkommensbild, steigende Zinsen und mehrere bürokratische Hürden zur Finanzierung ihrer Wohnung begleitet haben

DIE AUSGANGSLAGE

Michael (37) und Anna (30), ein unverheiratetes Paar aus dem öffentlichen Dienst bzw. Gesundheits- und Rettungswesen, meldeten sich zunächst ganz anonym über das Internet bei uns, ohne Empfehlung, ohne Vertrauensvorschuss. Sie hatten im Rhein-Main-Gebiet die passende Eigentumswohnung gefunden, eine gepflegte Bestandsimmobilie im mittleren sechsstelligen Kaufpreisbereich.

DER FALL IM ÜBERBLICK

Mandanten	Paar (37 & 30), öffentlicher Dienst / Gesundheitswesen
Objekt	Eigentumswohnung, Rhein-Main-Gebiet, mittlerer sechsstelliger Kaufpreis
Ausgangslage	Anfrage über das Internet, komplexe Einkommenssituation, laufende Marktbewegung

Am Ende der Zusammenarbeit sagte uns Michael einen Satz, den man von einem kalten Erstkontakt selten hört:

„Ich würde Sie auch dann weiterempfehlen, wenn ich mich am Ende für eine andere Bank entschieden hätte.“

Er bot sogar an, ein Honorar zu zahlen, selbst falls die Finanzierung am Ende nicht zustande gekommen wäre. Bis dahin war es allerdings ein Weg mit einigen Hürden.

EIN EINKOMMEN MIT VIELEN BAUSTEINEN

Anna befand sich zu Beginn mitten in einer gesundheitsbedingten Auszeit, mit einer mehrmonatigen Wiedereingliederung. Ihr Einkommen bestand aus regulärem Gehalt, Krankengeld und einer pausierten und wieder aufgenommenen Nebentätigkeit mit teils rückwirkenden Zahlungen.

Wir haben aus Kontoauszügen und Gehaltsabrechnungen eine lückenlose Zeitleiste rekonstruiert. Eine zunächst auffällige Zahlungslücke stellte sich am Ende als reine Verwaltungslaufzeit der Krankenkasse heraus. So entstand eine bankfähige Dokumentation, und für das Paar selbst erstmals ein klarer Überblick über die eigene finanzielle Situation.

DIE FINANZIERUNGSSTRUKTUR

Michael hätte viel Eigenkapital einbringen und den Zins drücken können, entschied sich aber dagegen, weil er sein Kapital am Aktienmarkt für rentabler hielt. Wir haben daraufhin zwei Strategiepfade herausgearbeitet:

- Viel Eigenkapital, niedrigster Zins: **maximale Planungssicherheit**
- Wenig Eigenkapital, maximale Flexibilität: **Kapital bleibt investiert**

Als Michael später eine dritte, vermeintliche Zwischenlösung vorschlug, sind wir bei unserer Empfehlung geblieben: lieber eine klare Haltung als zu viele Optionen.

STEIGENDE ZINSEN MITTEN IM PROZESS

Mitten im Prozess verschärfte sich eine geopolitische Krise, die Zinsen sprangen binnen weniger Tage nach oben. Ein bereits fast fixes Angebot verschlechterte sich kurzfristig.

Beim genauen Nachrechnen zeigte sich: Durch einen angepassten Tilgungsverlauf blieb die monatliche Rate praktisch unverändert, nur die Laufzeit verlängerte sich geringfügig. Diese Botschaft haben wir Michael entsprechend vermittelt: Seine Rate bleibt für ihn fast exakt gleich.

Michael reagierte gelassen und hatte volles Verständnis dafür, ein Zeichen für das bereits gewachsene Vertrauen.

WEITERE VERZÖGERUNGEN

Es folgte eine Phase mit mehreren kleineren, aber nervenaufreibenden bürokratischen Hürden:

- Eine falsch zugeordnete interne Notiz der Bank sorgte kurzzeitig für Verwirrung über einen angeblichen dritten Miteigentümer
- Eine geforderte amtliche Unterlage stellte sich als nicht amtlich heraus und musste neu besorgt werden
- Ein bislang unbekannter Nachtrag zu einer 30 Jahre alten Teilungserklärung tauchte auf
- Die Bank verlangte überraschend eine persönliche Vor-Ort-Unterschrift statt der zuvor angekündigten digitalen Abwicklung
- Der Bearbeitungsprozess der Bank sorgte zunehmend für Unmut, der Mandant hielt sich parallel eine Alternative offen

Wir haben in dieser Zeit vorsorglich mit dem Notariat die Möglichkeit einer Vertretungsvollmacht abgestimmt, die einen zweiten Notartermin überflüssig gemacht hätte. Diese Option blieb in der Hinterhand, solange der ursprüngliche Weg funktionierte.

DER ABSCHLUSS

Trotz aller Hürden:

- ✓ Der Notartermin fand statt, das Paar erhielt den Zuschlag für die Wohnung
- ✓ Die Finanzierung wurde final zur besseren Kondition bewilligt
- ✓ Die parallel gehaltene Konkurrenzoption wurde plangemäß storniert

Am Ende bedankte sich Michael wiederholt, auch für Dinge, die über die reine Finanzierungsberatung hinausgingen, etwa eine verständliche Einordnung der nächsten organisatorischen Schritte im Kaufprozess. Er kündigte außerdem an, uns auch bei einer Entscheidung für ein anderes Institut weiterzuempfehlen, genau das Versprechen, das er uns bereits zu Beginn gegeben hatte.

UNSER FAZIT

Ein kompliziertes Einkommensbild, eine plötzliche Marktbewegung und ein zäher bürokratischer Weg: Jede Herausforderung hätte für sich zum Abbruch führen können. Entscheidend war eine offene Kommunikation in jedem Moment, eine unbequeme Zahl lieber früh ansprechen als spät überraschen. Aus einer anonymen Anfrage über das Internet wurde so eine Kundenbeziehung, die weit über die einzelne Finanzierung hinausreicht.

Zum Schutz der Privatsphäre unserer Mandanten wurden alle Namen, Orte und identifizierenden Details in diesem Fallbeispiel geändert bzw. verallgemeinert. Zitate sind sinngemäß wiedergegeben.

IHR ANSPRECHPARTNER

Markus Hoppe

Markus Hoppe · Geschäftsführer, AUREUM Financial Service GmbH
Fetscherstraße 24, 01307 Dresden · fs@aureum.de

AUREUM Financial Service GmbH · aureum.de · Fetscherstraße 24, 01307 Dresden
Registergericht HRB 46473 · Markus Hoppe, zugelassen und beaufsichtigt durch die IHK Dresden

