

Wenn andere längst aufgegeben hätten

Wie wir nach drei unpassenden Banklösungen die Finanzierung der Wunschimmobilie ermöglichten

Die Ausgangslage

Eine Mandantin kam mit einem klaren Ziel zu uns: eine weitere Denkmalimmobilie als Kapitalanlage mit besonderen steuerlichen Rahmenbedingungen. Ihre fachliche Qualifikation und ihr Einkommen sprachen für sich, sie ist Fachärztin in leitender Position an einer deutschen Klinik, seit vielen Jahren fest in Deutschland verwurzelt, mit einem sehr guten und stabilen Gehalt.

Auf dem Papier ein Wunschkunde. Und doch zeigte sich schnell: Dieser Fall würde kein Standardfall werden. Jeder der genannten Punkte für sich wäre für eine Bank ein Diskussionspunkt. In der Summe führten sie dazu, dass wir bei den ersten Spezialbanken, die wir ansprachen, keine passende Wunschlösung erhielten.

Der steinige Weg

Nach dem ersten Kennenlerngespräch und einer ausführlichen Erstkundung haben wir gemeinsam eine erste Finanzierungsindikation erstellt, die Basis, mit der wir in die Bankengespräche gegangen sind. Von Anfang an haben wir uns dabei gezielt an Spezialbanken gewandt, die auf anspruchsvolle Finanzierungsfälle ausgerichtet sind. Dann begann die eigentliche Arbeit.

- Bank 1** war grundsätzlich bereit zu finanzieren, allerdings nur für eine kleinere, günstigere Wohnung, nicht für die Wunschimmobilie der Mandantin.
- Bank 2** zögerte aufgrund des Aufenthaltstitels zu lange und positionierte sich nicht klar zu einer Zusage.
- Bank 3** hätte finanziert, schlug auf die Konditionen jedoch einen so hohen Risikoaufschlag auf, dass sich das Investment aus Sicht der Mandantin nicht mehr gerechnet hätte.

Die Lösung

An diesem Punkt hätte man den Fall für erledigt erklären können. Die Mandantin selbst fragte offen, ob es überhaupt noch eine Lösung geben könne.

Wir sagten der Mandantin zu, alle fachlich sinnvollen Finanzierungsmöglichkeiten systematisch zu prüfen, bevor wir den Fall abschließend bewerten. Ziel blieb dabei die Finanzierung der Wunschimmobilie und nicht der vorschnelle Wechsel auf ein kleineres Ersatzobjekt.

Der Beratungsprozess zog sich über mehrere Wochen. Wir haben systematisch weitergesucht, bis wir mit Bank 4, einer Privatbank aus unserem Netzwerk, die passende Partnerin fanden: Die Privatbank bewertete nicht nur die einzelnen Bestandsobjekte isoliert, sondern das vollständige Einkommens, Vermögens und Verschuldungsbild der Mandantin, nicht anhand starrer Ausschlusskriterien, sondern anhand des tatsächlichen Gesamtbonitätsbilds. Die Gesamtbetrachtung zeigte, dass die

Unterdeckungen der Bestandsobjekte durch das stabile Einkommen und den vorhandenen Haushaltsüberschuss ausreichend getragen werden konnten. Auch nach Einbeziehung der neuen Finanzierung verblieb ein angemessener finanzieller Spielraum.

DER FALL IM ÜBERBLICK

Aufenthaltsstatus	Nicht-EU-Staatsangehörigkeit mit unbefristetem Aufenthaltstitel
Alter	Über 50
Bestandsimmobilien	2 vermietete Objekte, Mieten decken Raten nicht vollständig
Objekt	Denkmalimmobilie, höheres Preissegment

Das Ergebnis

- ✓ Die **Wunsch-Denkmalimmobilie** wurde ohne Abstriche finanziert
- ✓ **100 %** des Kaufpreises der Wunschimobilie finanziert
- ✓ Weder die Bestandsverschuldung noch der Aufenthaltstitel noch die Staatsangehörigkeit standen der Lösung am Ende im Weg

Für unsere Mandantin bedeutete das: Nach mehreren unpassenden Banklösungen konnte die gewünschte Grundstruktur schließlich ohne Wechsel auf ein kleineres Ersatzobjekt umgesetzt werden.

Unser Fazit

Dieser Fall zeigt beispielhaft, wofür wir bei AUREUM Financial Service stehen: Wir übernehmen nicht nur die einfachen Fälle. Wenn die ersten angefragten Banken keine wirtschaftlich und persönlich passende Lösung bieten, prüfen wir weitere fachlich sinnvolle Optionen. Erst wenn das vollständige Gesamtbild bewertet und die realistischen Wege ausgeschöpft sind, geben wir eine abschließende Rückmeldung.

Zum Schutz der Privatsphäre wurden Namen, Orte, Institute und weitere identifizierende Angaben unserer Mandantin geändert oder verallgemeinert. Zahlen können gerundet oder als Bandbreiten dargestellt sein bzw. verallgemeinert. Zitate sind sinngemäß wiedergegeben.

IHR ANSPRECHPARTNER

Markus Hoppe

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

