

proontra **proontra**

Thema



Ein Traum - vier Wände

Wie Vermittler vom Potenzial der Baufinanzierung profitieren
und was sie darüber wissen müssen.

In Kooperation mit:

PLANETHOME



Kompetenz in Immobilien

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,



Matthias Hundt
Redaktionsleiter
procontra

noch immer ist der Finanzmarkt unruhig und in Bewegung. Solide und zukunftsfähige Kapitalanlagen sind daher gefragt. Aktien erscheinen mittelfristig zu riskant, klassische Anlageformen bringen kaum Ertrag: Da kommt das aktuelle Rekordzinstitief bei Immobilienkrediten gerade richtig. Auch vorher waren die eigenen vier Wände bereits für viele der große Traum – aber die jüngsten Entwicklungen verhelfen dem Betongold bei Eigennutzern wie Kapitalanlegern zu ganz neuem Glanz. Gerade für Finanzvermittler war die Gelegenheit nie größer, sich neue Geschäftspotenziale zu eröffnen. In der Baufinanzierung locken kräftige Provisionen und wachsendes Cross-Selling-Potenzial. Denn die Finanzierung der eigenen vier Wände ist für Käufer eine Entscheidung von enormer Tragweite – wer ein gutes Händchen beweist, legt den Grundstein für stabile Kundenbeziehungen und den Vertrieb weiterer Produkte.

Was viele nicht wissen: Der Aufwand bei der Vermittlung von Immobilienkrediten hält sich in Grenzen. Und die nötigen Fachkenntnisse sind leichter und schneller zu erwerben als oft gedacht. Finanzierungsvermittler unterstützen durch profunde Beratung und vereinfachen die Abwicklung von Anträgen per webbasierter Finanzierungsplattform. Binnen Sekunden können dem Kunden auf Basis seiner Angaben die günstigsten Angebote vorgelegt werden.

In diesem procontra-Thema erfahren Sie, wie Sie den Weg der erfolgreichen Vermittlung von Baufinanzierungen einschlagen oder auf diesem Feld weiter expandieren. Lernen Sie die wichtigsten Grundbegriffe kennen. Und erfahren Sie, wie Sie die aktuelle Marktsituation optimal nutzen, wie Sie Potenziale bei Kunden erkennen und wie Sie individuell zugeschnittene Darlehen finden.

Inhalt

Komplex, aber nicht kompliziert Warum der Makler vor der Baufi-Beratung keine Angst haben muss.....	3
Das ABC der Baufinanzierung Die wichtigsten Begriffe in der Übersicht.....	5
„Wachsendes Potenzial beim Vermittler“ Interview mit Ralf Smolak, Leiter Finanzvermittler PlanetHome.....	6

Impressum

procontra-Thema ist eine Verlags-Sonderveröffentlichung der Alsterspree Verlag GmbH Schumannstraße 17, 10117 Berlin
Telefon: +49 (0)30 21 96 08 30
Fax: +49 (0)30 21 96 08 32
Web: www.procontra-online.de

Chefredakteur:
Philipp B. Siebert

Redaktionsleitung: Matthias Hundt

Gestaltung: Niels Flender

Textbeiträge:
Matthias Hundt, Lenard von Stockhausen

Lektorat: Sebastian Brass (TextSchleiferei.de)

Anzeigenverkauf: Daniel Ravensberger
d.ravensberger@procontra-online.de
+49 (0)30 21 96 08 30

Anzeigendisposition: Marcel Berno

+49 (0)30 21 96 08 30
m.berno@procontra-online.de

Verlagsgeschäftsführer: Philipp B. Siebert
Verantwortlich für diese Ausgabe i. S. d. P.:
Philipp B. Siebert

Herstellung: impress media GmbH
Heinz-Nixdorf-Straße 9
41179 Mönchengladbach

© 2009 für alle Beiträge: procontra Verlags-Spezial, procontra Sonderteile, procontra Sonderdrucke (im Heft, Beileger, Beihefter). Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, Aufnahme in Online-Dienste, Internet und Vervielfältigung auf Datenträger oder durch andere Verfahren (auch auszugsweise) nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags.

Komplex, aber nicht kompliziert

Baufinanzierungen sind für viele Berater ein Buch mit sieben Siegeln.

Dabei kann das Geschäft ganz einfach sein.



■ Die Finanzkrise und der Zusammenbruch der weltweiten Kapitalmärkte haben den Wunsch nach einer Immobilie zur Altersvorsorge weiter gestärkt. Die eigenen vier Wände bringen höhere Lebensqualität, Freiheit und nicht zuletzt Sicherheit. Einer aktuellen Umfrage des Markt- und Meinungsforschers Ipsos zufolge beurteilen 87 Prozent der Befragten die Immobilie als sichere Anlage, um für das Alter vorzusorgen. Damit landet das Eigenheim auf Platz eins, deutlich vor den Instrumenten des Aktienmarkts, denen der Großteil der Befragten in dieser Erhebung die nötige Sicherheit absprach.

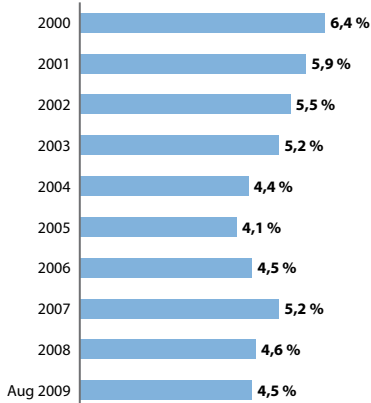
Marktsituation nutzen. Das Kundenbedürfnis nach einer Immobilie paart sich momentan mit historisch günstigen Marktbedingungen, die den Beratern und Vermittlern als Argumente in die Karten spielen. „Obendrein hat die Finanzkrise das Bedürfnis nach Sachwerten extrem erhöht“, fügt Jürgen Michael Schick, Vizepräsident des Immobilienverbands Deutschland (IVD), an. Diese Orientierung wird Schicks Ansicht nach durch die Sorge um eine kommende Inflation zusätzlich verstärkt. Aus Kostensicht begünstigt das sehr niedrige Zinsniveau alle Bauwilligen. Der Leitzins der Europäischen Zentralbank

(EZB) notiert unverändert bei 1 Prozent, analog dazu fallen die Bauzinsen. Je nach Zinsbindung und Bonität sind Baukredite aktuell mit Zinssätzen unter 4 Prozent darstellbar. Das heißt, die finanzielle Belastung aus einem Darlehen, die für viele Kunden in den vergangenen Jahren einen Hausbau verhinderte, sinkt nun. Für den Berater ein guter Grund, mit dieser Kundengruppe erneut Kontakt aufzunehmen. Vielleicht wohnt die ja auch noch zur Miete. Denn betrachtet man die Mietpreisentwicklung in Deutschland, so wird klar, dass sich die Schere zwischen einer möglichen Baufinanzierungsrate und der monat-



Baufinanzierung

Durchschnittlicher Effektivzins für Hypothekarkredite mit 10 Jahren Zinsbindung (jeweils Jahresende)



Quelle: Bankenverband



Teure Mieten

Anstieg der Wohnungsmieten im Vergleich zum Vorjahr in Prozent – mittlerer Wohnwert – Nachkriegsbau (Fertigstellung nach 1949)

	€/m ²	€/m ²	Anstieg
Potsdam	5,20	5,80	+11,54 %
Koblenz	5,50	6,00	+9,09 %
München	8,90	9,70	+8,99 %
Gelsenkirchen	3,50	3,80	+8,57 %
Frankfurt/Main	7,20	7,80	+8,33 %
Dresden	5,00	5,40	+8,00 %
Düsseldorf	7,00	7,50	+7,14 %
Heidelberg	7,60	8,00	+5,26 %
Leipzig	4,80	5,00	+4,17 %
Hannover	4,85	5,00	+3,09 %
Köln	7,35	7,50	+2,04 %
Hamburg	7,00	7,10	+1,43 %

Quelle: IVD 2009

► lich zu zahlenden Miete immer weiter schließt. Wohnen zur Miete wird teurer. So ermittelte der IVD in seinem Wohnpreisspiegel 2008/2009, dass besonders in deutschen Großstädten die Mietpreise stark angestiegen sind (siehe Grafik). „Der Wohnraum wird sich vor allem in Ballungszentren weiter verknappen, folglich steigen die Preise“, schlussfolgert Schick und prognostiziert für diese Gebiete einen Anstieg, der über der allgemeinen Preissteigerung liegen wird.

Potenziale im Bestand. Durch diese aktuellen Sachverhalte vergrößert sich die Gruppe potenzieller Baufinanzierungskunden schlagartig. Dennoch trauen sich viele Berater nicht an das Thema heran. Hintergründe: Zum einen haben sie ein falsches Bild von den Anforderungen, die die Baufinanzierung an den Berater stellt, zum anderen verkennen sie die Signale ihrer Kunden oftmals. „Kunden, die finanzielle Zuflüsse in der Zukunft erwarten, beispielsweise durch die Fälligkeit von Versicherungsverträgen, Fondsaufösungen oder eine Erbschaft, haben ein sehr hohes Baufinanzierungs-Potenzial“, erklärt Ralf Smolak, Vertriebsleiter der PlanetHome AG (siehe auch Interview). Weiter unterstreicht auch Smolak das Argument der steigenden Mieten. Gerade in Großstädten wird die Eigenheim-Alternative für immer mehr Mieter seiner Einschätzung nach zunehmend zu einer lohnenden Investition, da Monatsmiete und Darlehensrate sich aufeinander zu entwickeln. Als Musterkunden für die eigenen vier Wände nennt Smolak berufstätige junge Familien in den Dreißigern ebenso wie Gutverdiener, die auf der Suche nach einer neuen Kapitalanlage seien. Das bedeutet im Umkehrschluss, dass fast jeder Berater in seinem Bestand Kunden führt, die für das Thema Baufinanzierung in Frage kommen.

Grundlage für einen erfolgreichen Einstieg ins Bau-Geschäft ist es, eventuelle Wissenslücken zu schließen. Die Grundbegriffe (siehe auch Glossar) sind Voraussetzung, um etwa die Zusammenhänge zwischen Tilgung und Zins nachvollziehen

und dem Kunden entsprechend erklären zu können. Zudem bringt der Markt ständig Produktinnovationen hervor sowie Kombinationsmöglichkeiten aus verschiedenen Kreditformen. „Der Berater muss aber kein ausgemachter Experte sein, um sich das Geschäftsfeld zu erschließen – viel wichtiger ist anfangs, dass er ein guter Zuhörer ist. Die zukünftige Lebensplanung mit Kinderwünschen, Eheschließungen oder berufliche Veränderungen spielen in der Planung einer Baufinanzierung eine viel größere Rolle als bei anderen Beratungsthemen, da sie die Kreditbedingungen bzw. -voraussetzungen ganz sensibel beeinflussen können“, ergänzt Smolak.

Individualität bei der Umsetzung. Stellt sich nun die Frage nach der Umsetzbarkeit. Wer sind die Anbieter? Wo bekommt mein Kunde die besten Zins- und Kreditkonditionen? Welche Fördermöglichkeiten passen zum jeweiligen Kundenwunsch? Der Markt hat mittlerweile eine ganze Reihe von Fi-

Jürgen Michael Schick, IVD


„Die Finanzkrise hat das Bedürfnis nach Sachwerten extrem erhöht.“

finanzierungsplattformen hervorgebracht, die die Klärung dieser Fragen gebündelt übernehmen. So etwa die in München ansässige PlanetHome AG. Der Baufinanzierungsvermittler stellt als Schnittstelle zwischen Kreditproduktion und -vertrieb dem Berater einen Zugang zu über 70 Banken, Versicherungen und Bausparkassen zur Verfügung, die wiederum ihre Finanzierungsprodukte anbieten. Über diese webbasierte Plattform werden sämtliche Konditionen und Darlehensbedingungen täglich aktualisiert – so können Finanzvermittler oder Bankberater auf Basis der Kundendaten binnen Sekunden die individuell günstigsten Kreditangebote finden. Die Bündelung einer solchen Vielzahl an Produktgebern erhöht zwangsläufig die Darstellbarkeit der individuellen Kreditlösungen für den Kunden. Auch das kann

 **Baufi-ABC**

ein erneuter Ansatz für den Berater sein, mit Klienten, die einst eine Finanzierungsabsage erhielten, zu prüfen, ob nun doch eine Alternative möglich ist. Denn neben dem nahezu marktumfassenden Überblick hinsichtlich der Konditionen eröffnet sich über einen Finanzierungsvermittler auch die gesamte Bandbreite an Kreditformen und -kombinationsmöglichkeiten. „Die individuelle Anpassung der Kreditmodelle trägt erheblich dazu bei, dass der Finanzierungswunsch auch erfolgreich umgesetzt werden kann“, so Smolak.

Förderungen ausschöpfen. Nicht nur Eigenkapital – Smolak bezeichnet eine Quote von 20 Prozent vom Gesamtdarlehen als ideale Voraussetzung bei den Kreditgebern – mindert den Finanzierungsbedarf. Berater, die sämtliche Fördermittel berücksichtigen, können beim Kunden punkten. Aber auch hier kapitulieren viele Berater. Mit der Verabschiedung des Eigenheimrentengesetzes (Wohn-Riester) können die meisten noch etwas anfangen. Doch die Förderung einer erworbenen Wohnimmobilie beinhaltet noch lange nicht alle Zuschüsse, die dem Bauherrn womöglich zustehen. So unterstützen zum Beispiel die Förderprogramme der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) unter anderem die Nutzung Erneuerbarer Energien. Und da dies auch bei der Sanierung und Modernisierung bestehender Wohngebäude der Fall ist, spielt die Baufinanzierung nicht nur beim Neukauf eine Rolle. Der Umfang der Fördermöglichkeiten ist ebenso groß wie unüberschaubar. Hier unterstützt eine Fördermittelabfrage den Berater. PlanetHome greift dabei auf eine Datenbank von über 4.700 Programmen zurück, die die individuelle Kundensituation berücksichtigt.

Das Thema der Baufinanzierung umfasst wesentlich mehr als nur die Kreditbereitstellung für einen Neubau oder eine bestehende Immobilie. Dennoch sollten Berater nicht zögern, sich die daraus resultierenden Potenziale zu erschließen, denn Finanzierungsvermittler bieten eine optimale Vertriebsunterstützung – und zwar vor, während und nach der Beratung. 

Annuitätendarlehen Kreditnehmer zahlt konstante Raten zurück. Diese setzen sich aus Zins- und Tilgungsanteil zusammen. Mit zunehmender Laufzeit verringert sich der Zinsanteil. Der Tilgungsanteil erhöht sich dabei in gleichem Maße, sodass die Kreditrate gleich bleibt. Diese Darlehenform ist weit verbreitet, da sie aufgrund ihrer konstanten Tilgungsrate eine gute Kalkulationsgrundlage bietet.

Anschlussfinanzierung/Prolongation Ist das Darlehen nach Ende der Zinsbindung noch nicht abbezahlt, muss der Kreditnehmer eine erneute Zinsfestschreibung abschließen. Auch ein Anbieterwechsel ist möglich. Die



Anschlussfinanzierung kann bereits bis zu fünf Jahre vor dem Ende der Zinsfestschreibung über ein Forward-Darlehen abgeschlossen werden.

Das ist in Zeiten

niedriger Zinsen sinnvoll bzw. wenn mit steigenden Zinsen zu rechnen ist. Gegenüber der Bank ist in der Regel dann ein Forward-Aufschlag zu zahlen.

Festdarlehen (tilgungsfrei) Während der Laufzeit werden nur die Kreditzinsen gezahlt. Am Ende der Zinsbindung wird die Darlehenssumme – oft durch freiwerdendes Kapital aus Bausparverträgen oder Lebensversicherungen – auf einen Schlag zurückgezahlt.

Finanzierungsvermittler Vermittler von Darlehen verschiedener Anbieter an Kreditinstitute oder Finanzvermittler mittels webbasierter Finanzierungsplattformen.

Flexdarlehen (variabel) Der Zinssatz wird in regelmäßigen Abständen an den Geldmarkt angepasst. Diese Darlehensform ist vor allem dann interessant, wenn man auf niedrige oder fallende Zinsen spekuliert.

Grundbuch In diesem amtlichen und öffentlichen Verzeichnis werden alle Eigentumsverhältnisse eines Grundstücks dokumentiert. Ebenso sind hier etwaige in Verbindung mit dem Grundstück stehende Nutzungsrechte oder Lasten vermerkt.

Grunderwerbssteuer Ist beim Kauf eines Grundstücks zu entrichten. Der Satz beträgt 3,5 Prozent der Bemessungsgrundlage, i. d. R. des Kaufpreises, zuzüglich eventuell erworbener Rechte (z. B. Grundpfand, Nießbrauch, Erbbaubau). Seit 2006 dürfen die Bundesländer den Steuersatz selbst festlegen. In Berlin und Hamburg werden demnach 4,5 Prozent fällig.

Grundschuld Wird als Kreditsicherheit verwendet. In der Regel sind Grundschuld und Darlehenssumme gleich hoch. Um eine höhere Forderung mit abzusichern kann das Institut die Eintragung eines Grundschuldzinses verlangen.

KfW-Darlehen Die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) fördert den Bau oder Erwerb von Wohneigentum. Diese Förderung ist unabhängig vom Einkommen, Alter und Familienstand und kann gleich mit dem normalen Darlehen mitbeantragt werden. Die KfW-Förderbank bietet dazu günstige Finanzierungskosten sowie -bedingungen. Für einen Kredit mit 35 Jahren Laufzeit, fünf tilgungsfreien Anlaufjahren und einer Zinsbindung von fünf Jahren verlangt die KfW derzeit einen effektiven Jahreszins von 3,49 Prozent. Förderfähig sind bis zu 30 Prozent der Gesamtsumme, maximal aber 100.000 Euro.

Sondertilgung Zahlungen an den Kreditgeber über die monatliche Rückzahlung hinaus. Meist wird ein solches Recht jährlich vereinbart. Damit kann der Kreditnehmer einmal im Jahr mittels Sonderzahlung seine Gesamtschuld verringern und somit die Restlaufzeit verkürzen.

Tilgungsaussetzung Es werden keine Zahlungen zur Tilgung, sondern lediglich die anfallenden Zinsen geleistet. Im Gegenzug werden zum Beispiel Ansprüche aus anderen Vermögen abgetreten.

Volltilger-Darlehen Kreditnehmer zahlt eine gleichbleibende Rate (Annuität). Er bestimmt den Zeitraum bis zur vollständigen Rückführung/Schuldenfreiheit. Eine höhere Rate verkürzt die Laufzeit und wird von Banken aufgrund der besseren Kalkulierbarkeit oft mit einem Zinsvorteil begünstigt. Eine kurze Laufzeit mit höheren Rückführungsraten nutzt die aktuelle Marktlage.

Vorfälligkeitsentschädigung (VFE) Zahlt der Kreditnehmer außerplanmäßig das Darlehen während der Zinsfestschreibung zurück, ist



eine Vorfälligkeitsentschädigung an die Bank zu zahlen. Da die Bank mit Zinsen aus dem Darlehen über die ursprüngliche Zinsbindung hinweg kalkuliert und sich entsprechend refinanziert

hat, werden so entstehende Mindereinnahmen ausgeglichen. Die VFE entfällt bei Darlehen mit einer Zinsbindung von über zehn Jahren. Hier kann der Kreditnehmer per Sechs-Monats-Frist kündigen (Sonderkündigungsrecht).



„Wachsendes Potenzial beim Vermittler“

Viele Makler und Vermittler überlassen den Bankberatern das große Feld der Baufinanzierung.

Im Interview mit procontra zeigt Ralf Smolak von der PlanetHome AG die Vorteile der Baufinanzierung durch den freien Berater. So kann er seinen Kunden besser und individuell beraten und ihm so den Traum vom Eigenheim erfüllen.

procontra: Herr Smolak, wenn Immobilienkäufer die Baufinanzierung planen, wenden sie sich meist zuerst an die Hausbank. Welche Chancen bleiben da für freie Finanzberater?

Ralf Smolak: Der Berater kann Baufinanzierungen ebenso gut vermitteln wie Banken – und hat sogar einen Vorteil: Er ist viel näher am Kunden. Leider wissen das viele Kunden nicht. Daher muss der Vermittler aktiv werden und sie darauf ansprechen. Berater, die mit PlanetHome zusammenarbeiten, haben es leichter, höchste Kundenzufriedenheit zu gewährleisten. Über unsere Finanzierungsplattform können sie aus Krediten von über 70 Anbietern das für ihren Kunden optimal Passende

heraussuchen. Das bieten Hausbanken oftmals nicht.

procontra: Wie profitiert der Berater von der Plattform?

Smolak: Anfragen von Kunden können binnen Sekunden beantwortet werden. Der Berater muss lediglich die wichtigsten Daten auf der Finanzierungsplattform eingeben. Das wären die Darlehenshöhe, der Objektwert und die Höhe des Einkommens. Sekunden später hat er ein verbindliches Angebot in den Händen, das er dem Kunden vorlegen kann.

procontra: Wie sieht die weitere Abwicklung mit PlanetHome aus?

Smolak: Denkbar einfach – das merken gerade Finanzvermittler, die bisher Bedenken hatten Baufinanzierungen anzu-

bieten. Jeder Vermittler bei PlanetHome bekommt einen fest zugeordneten Betreuer, der ihm telefonisch stets mit Rat und Tat zur Seite steht. Das heißt im Endeffekt: Der Vermittler kümmert sich nur um den Vertrieb. Unsere Experten bereiten die Unterlagen so auf, dass sie direkt an die Banken und Versicherungen weitergegeben werden können.

procontra: Wie viel Potenzial steckt denn für den Berater im Beratungszweig der Baufinanzierung?

Smolak: Die Provisionen sind lukrativ. Darüber hinaus können Berater ihr Cross-Selling-Geschäft ankurbeln: Beim Antrag für eine Baufinanzierung erhält der Vermittler wertvolle Informationen. Zum Beispiel können die Angaben aus der obligatorischen Selbstauskunft für ein sehr ausführliches Beratungsgespräch genutzt werden. Das macht Baufinanzierung zu einem Geschäftsfeld mit großem Potenzial.

„Wenn Fragen auftauchen, die sie nicht beantworten können, greifen sie einfach zum Telefonhörer.“

procontra: Sie sprachen das Thema Cross-Selling an: Welche Produkte lassen sich im Zusammenhang mit einer Baufinanzierung anbieten?

Smolak: Da gibt es eine Vielzahl von Produkten – in erster Linie solche, die direkt mit der Baufinanzierung zusammenhängen. Ich denke da an Bausparverträge, Lebensversicherungen oder Rentenversicherungen, die direkt zur Finanzierung eingesetzt werden und eventuell eine Tilgungsaussetzung erlauben. Darüber hinaus können Versicherungen rund um die Immobilie, aber auch Sachversicherungen oder weitere Kapitalanlagen angeboten werden.

procontra: Ein weiterer Mehrwert wäre ja eher emotionaler Natur. Der Berater als Partner für die Realisierung des Eigenheims. Wenn das gut klappt, ist der Kunde doch auf ewig dankbar, oder?

Smolak: Das sehe ich genauso. Man kann ruhigen Gewissens davon sprechen, dass die Baufinanzierung ein Ankerprodukt ist. Wir bekommen regelmäßig Feedback von unseren Vertriebspartnern, die das bestätigen. Vermittler bauen mit Baufinanzierungen eine sehr gute langfristige Kundenbeziehung auf – deutlich stärker als bei anderen Produkten.

procontra: Was muss man wissen, um Baufinanzierungen zu vermitteln?

Smolak: Berater sollten Grundkenntnisse mitbringen. Wenn allerdings Fragen auftauchen, die sie nicht selbst beantworten können, greifen sie einfach zum Telefonhörer. Alle Mitarbeiter von PlanetHome sind Fachleute, die langjährig im Baufinanzierungsbereich ausgebildet wurden und die richtigen Antworten geben können. Vermittler müssen auch nicht mit den Banken verhandeln – das übernehmen PlanetHome-Mitarbeiter.

Ralf Smolak, Leiter Finanzvermittler bei PlanetHome zählt die vielen Vorteile einer freien Beratung auf.



procontra: Welche Unterschiede gibt es bei der Finanzierung von Wohn- und Gewerbeimmobilien?

Smolak: Vor allem die Kriterien für eine Zusage sind unterschiedlich: Bei Gewerbeobjekten sind vor allem die Erträge aus Mieteinnahmen entscheidend. Dagegen geht es bei der Wohnimmobilie insbesondere um die drei bekannten L's: Lage, Lage und nochmals Lage – und somit um

den Wiederverkaufswert.

procontra: Wie kann ein Berater komplexere Finanzierungen von Gewerbeimmobilien meistern?

Smolak: PlanetHome hat eine eigene Abteilung für das Individualgeschäft gegründet. Diese arbeitet mit Partnern zusammen, die sich auf komplexe Finanzierungen spezialisiert haben – so können entsprechende Darlehen zur Verfügung gestellt werden. Zudem bringen die Mitarbeiter von PlanetHome gerade auch bei Gewerbeimmobilien mit höheren Anforderungen ihr fachliches Know-how ein und kümmern sich um die gesamte Abwicklung.

procontra: Welche innovativen Finanzierungsprodukte haben Sie zurzeit?

Smolak: Eine ganze Reihe. Ich möchte zwei oder drei herausgreifen, die sich ideal zur Kundenansprache eignen. Zum einen haben wir einen Bankpartner, der eine sogenannte Familienhypothek anbietet. Das bedeutet, dass Familien mit Kindern deutlich günstigere Konditionen bekommen. Ein anderes Produkt ist die sogenannte Rentenhypothek. Diese ist für ältere Kreditnehmer interessant, die bereits eine Immobilie besitzen. Sie können einen zweckungebundenen Kredit bekommen, wenn sie eine Grundschuld auf ihr Haus oder ihre Wohnung eintragen. Außerdem haben wir einige Bankpartner, die staatliche KfW-Kredite noch günstiger anbieten als die Hausbank.



PlanetHome AG Fakten und Hintergründe

- Führender Immobiliendienstleister mit den Kernbereichen Vermittlung und Finanzierung von Immobilien
- 420 Mitarbeiter und einer der zwölf kundenorientiertesten Dienstleister Deutschlands
- Mit über 70 Produktpartnern im Bereich Immobilienfinanzierung einer der drei größten Vermittler privater Baufinanzierungen in Deutschland
- Angebot einer TÜV-geprüften Finanzierungsplattform, professionelles Produktmanagement sowie Multi-Channel-Vertriebsunterstützung
- Betreuung von mehr als 2.000 Filialen und Marktführer in der partnerbasierten Baufinanzierung
- Weitere Informationen unter **www.planethome.com**

Jetzt abonnieren und eine Prämie sichern! **

proontra

Antwort

proontra Kundenservice
Alsterspree Verlag GmbH
Schumannstraße 17
10177 Berlin

Fax: 030/ 2196 08 32

Telefon: 030/ 2196 08 30

Internet: www.proontra-online.de

Ja, ich möchte das Jahres-Abo (6 Ausgaben) der proontra für nur 20,00 € bestellen. *

Ja, ich möchte das 2-Jahres-Abo (12 Ausgaben) der proontra für nur 38,00 € bestellen. *



1. Laguiole Korkenzieher

- Abmessung: 14 x 8 x 3 cm
- silberfarben braun
- Material: Metall, Kunststoff, Holz

2. Eins von vier Klaus-J. Fink Büchern

- 1. Bei Anruf Termin
- 2. Empfehlungsmarketing
- 3. Vertriebspartner gewinnen
- 4. 888 Weisheiten und Zitate für Finanzprofis



3. ALPHA Saphir Uhren



- 1. Alpha 224B**
3 Zeiger Uhr mit Datum, qualitativ hochwertiges Quartzwerk, Gehäuse aus massivem Edelstahl, hochwertiges Lederband, Mineralglas, Durchmesser 38mm, wasserdicht bis 3ATM
- 2. Alpha 249F**
3 Zeiger Uhr mit Datum aus hochwertigem Kunststoff, Mineralglas, Durchmesser 40mm, wasserdicht bis 5ATM

Firma

Name, Vorname

Straße, Hausnummer

PLZ

Wohnort

Telefon

E-Mail

Ja, ich bin damit einverstanden, künftig per E-Mail über interessante Angebote von proontra und Partnerunternehmen informiert zu werden.

Ja, ich möchte den kostenlosen Online-Branchendienst „proontra report“ ein mal die Woche erhalten.

Bitte senden Sie mir folgende Prämie:

1. Laguiole Korkenzieher

2.4 Buch von Klaus Fink

2.1 Buch von Klaus Fink

3.1 Uhr Alpha 224B

2.2 Buch von Klaus Fink

3.2 Uhr Alpha 249F

2.3 Buch von Klaus Fink

Ich bezahle bequem und bargeldlos

per Überweisung

per Bankeinzug

Geldinstitut

BLZ

Kontonummer

Datum

Unterschrift

* Das Abonnement verlängert sich um ein weiteres Jahr, wenn nicht sechs Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes gekündigt wird.

** Alle Prämien sind kostenlos verfügbar solange der Vorrat reicht.