

HSB | Haus-Selber-Bauen.com

# Arbeitshilfe

“Mustertext als Vorlage für das  
erste Kreditgespräch bei Ihrer Hausbank“

Ausdrucken und händisch bearbeiten ...

Mehr Erfolg beim Hausbau!



*Ihr Wilfried Ritter*

Autor, Herausgeber

& Produktentwickler

## Mustertext

„Wie sollte das Kreditgespräch über die Finanzierung meines Bauprojektes ablaufen?“

Aus dem folgenden Mustertext können Sie genau herauslesen, worauf es ankommt und was wichtig ist. Halten Sie sich am besten an die Reihenfolge der im Mustertext angeführten Punkte. Verwenden Sie aber Ihre eigenen Worte und passen Sie den Inhalt des Mustergesprächs bei Bedarf Ihrem eigenen Wortschatz an. Sprechen Sie so, wie Sie auch sonst sprechen. Wenn Sie sich in Ihrem Dialekt wohler fühlen, sprechen Sie im (gut verständlichen) Dialekt. Verstellen Sie sich nicht, bleiben Sie möglichst natürlich.

Ihr Gespräch mit dem Bankberater sollte so ähnlich verlaufen...

„ ... lieber Bankberater,

*ich habe Vertrauen in Ihre Bank, weil ich schon seit Jahren hier Kunde bin. Sie kennen meine privaten Konten und wenn es Probleme geben sollte, können wir das jederzeit persönlich und unkompliziert abklären. Das sehe ich als großen Vorteil. Ich möchte Sie daher ersuchen, mir Ihren bestmöglichen Service und Ihre bestmöglichen Kondition zu gewähren. Wenn Ihre Konditionen auch meinen persönlichen Vorstellungen entsprechen, würde ich die Finanzierung meines gesamten Bauprojektes daher gerne über Ihre Bank machen.*

**(Hinweis: Ersetzen Sie die angeführten Muster-Zahlen mit IHREN eigenen Werten)**

***Hier meine Vorstellungen und meine Daten:***

- *Meine geplante Gesamtinvestition beträgt 330.000,--Euro.*
- *Insgesamt verfüge ich über 80.000,-- Euro Eigenmittel.*

- *Vom Land XY werde ich 40.000,-- Förderdarlehen bekommen.*
- *Mein Familieneinkommen beträgt insgesamt 3.600,- Euro.*
- *Ich benötige einen Kredit in Höhe von 210.000,-- Euro.*
- *Der Zinssatz für den Kredit darf maximal 4% betragen.*
- *Bei den Kreditgebühren erwarte ich mir, dass Sie mir größtmöglich entgegen kommen.*
- *Das Haus mitsamt Grund werde ich bei XY bestellen, wobei ich nach der Finanzierungszusage als fachkundigen Berater Herrn Architekt XY (oder den Baubetreuer XY) damit betrauen werde, das gesamte Projekt in meinem Namen vollständig abzuwickeln.*
- *Der Kaufpreis muss mit einer Bankgarantie sichergestellt werden.*
- *Ich werde in XY Monaten ins fertige Haus einziehen können.*
- *Damit es zu keiner Doppelbelastung für mich kommt, möchte ich erst frühestens nach Beendigung meines bisherigen Mietvertrages mit der Kreditrückzahlung beginnen.*

*Hier habe ich meine Vorstellungen schriftlich festgehalten:*

(Legen Sie dem Bankberater Ihre vorbereiteten Dokumente und Unterlagen einzeln vor)

- *Hier ist die aktuelle Haushaltsrechnung.*
- *Hier sind die Lohnabrechnungen der letzten 3 Monate.*
- *Hier habe ich eine Aufstellung über meine Eigenmittel.*
- *Hier habe ich schon mal ein Kaufvertragsmuster.*
- *Hier habe ich das Architekten – Auftragschreiben.*
- *Das hier ist der Mustertext der erforderlichen Bankgarantie.*
- *Als Treuhänder wird übrigens Herr XY fungieren.*

- *Den Kaufvertrag habe ich noch nicht unterschrieben, weil ich zuvor gerne eine Finanzierungszusage haben möchte.*
- *Möglicherweise werde ich das Haus noch etwas günstiger bekommen, das stellt sich in den nächsten Tagen heraus.*
- *Die Finanzierungszusage benötige ich spätestens in zwei Wochen.“*

## **Erledigt!**

Lassen Sie sich jetzt nicht anmerken, dass Sie innerlich soeben so aufgeregt waren wie schon lange nicht mehr. Immerhin haben Sie in finanzieller Hinsicht gerade Ihre wichtigsten Augenblicke Ihres Lebens absolviert. Aber das muss der Bankberater ja nicht unbedingt wissen. Soll er doch ruhig glauben, Sie hätten alles ganz cool aus dem Ärmel geschüttelt.

## **So geht es weiter**

Vermutlich wird der Bankberater nach Ihren Ausführungen für einen Moment etwas sprachlos gewesen sein, weil Sie ihm nämlich bereits alle Informationen geliefert haben, die seine Bank für eine Kreditentscheidung benötigt. Und damit sind Sie ein absoluter Ausnahmefall! Eine derartige Vorgangsweise ist nämlich nicht die Regel.

Den Kredit bzw. die Finanzierungszusage haben Sie damit aber natürlich noch nicht in der Tasche. Die Entscheidung über die Kreditvergabe erfolgt nämlich nicht durch den Bankberater. Häufig sogar nicht einmal durch den Bankdirektor, welcher in Wirklichkeit nur ein Befehle empfangender Filialleiter ist.

Die Entscheidung über die Kreditvergabe wird jedenfalls meistens in einer zentralen Kreditabteilung gefällt. In „den oberen“ Etagen. Dort sitzen analytisch denkende Banker, die keine andere Aufgabe haben, als das Kreditrisiko zu beurteilen. Auch Ihres. Daher werden diese Leute auch Risikomanager genannt. Diese Banker - schwarzer Anzug, weißes Hemd, Krawatte oder Business-Style-

Kostüm - haben dabei nur sehr selten ein Gespür für persönliche Befindlichkeiten.

Entscheidend sind vielmehr fast ausschließlich verschiedene Zahlenreihen, welche miteinander verkettet am Ende zu einer bestimmten Risikozahl führen. Mit dieser Zahl werden Sie bewertet. Eine sehr nüchterne Angelegenheit.

Sie brauchen aber keine Angst zu haben: Wenn Ihre Daten richtig sind, können Sie fast sicher sein, den Kredit auch zu bekommen. Davon lebt die Bank schließlich. Außerdem wird Sie trotzdem auch Ihr Bankberater unterstützen. Dieser wird jedenfalls die Zentrale auch darüber informieren, dass Sie die Kreditanfrage bis ins kleinste Detail ordentlich aufbereitet und dass Sie alles professionell vorbereitet haben.

Warten Sie jetzt einfach ab, bis Sie der Bankberater kontaktiert und Sie darüber informiert, ob Sie eine Baufinanzierung bekommen würden oder nicht. Wenn nicht, fragen Sie unbedingt nach den Gründen, damit Sie bei der nächsten Finanzierungsanfrage (bei einer anderen Bank) erneut gut vorbereitet vorsprechen können.

Und wie geht es jetzt weiter?

Führen Sie mindestens ein weiteres Kreditgespräch mit einer anderen Bank. Gehen Sie dabei genauso vor, wie bei Ihrem ersten Kreditgespräch mit Ihrer Hausbank. Ihr Ziel sollte jedenfalls sein, mindestens zwei Finanzierungszusagen bzw. schriftliche Baufinanzierungsangebote zu bekommen.

### **Nicht vergessen:**

Ihre Kreditgespräche bei Ihrer Hausbank und bei anderen Banken haben (vorerst) nur einen einzigen Zweck:

- Herauszufinden, ob Sie überhaupt eine Baufinanzierung für den berechneten Kreditbedarf bekommen.

Wenn Sie später die Baufinanzierungs-Angebot von den verschiedenen Banken in Händen haben, werden Sie diese (vorerst) nur für spätere Vergleichszwecke verwenden.

Mehr Erfolg beim Hausbau!