

Was Sie im Erstgespräch erwartet – und was nicht

Damit Sie ohne Bauchgefühl in den Termin gehen

WAS PASSIERT

Wir sprechen über Ihr Vorhaben und über Ihre Zahlen. Am Ende wissen Sie, welcher Kaufpreis für Sie realistisch ist, welche monatliche Rate zu Ihrem Leben passt und was als Nächstes zu tun ist. Das Gespräch dauert etwa eine Stunde.

WAS NICHT PASSIERT

- **Sie unterschreiben nichts.** Im Erstgespräch wird kein Vertrag geschlossen und kein Antrag gestellt.
- **Es wird keine Abfrage bei der SCHUFA gestartet.** Das passiert erst, wenn Sie einen Antrag ausdrücklich freigeben.
- **Es gibt kein Drängen.** Wenn die Zahlen nicht passen, sage ich Ihnen das. Auch wenn dabei kein Geschäft für mich herauskommt.
- **Sie bekommen keine feste Zinszusage.** Zinsen ändern sich täglich und hängen von Ihrer persönlichen Situation und vom Objekt ab. Verbindlich wird das erst im Angebot der Bank.

WAS ICH SIE FRAGEN WERDE

Manche Fragen sind unangenehm direkt. Sie sind es nicht aus Neugier – die Bank stellt sie später auch, nur ohne Erklärung.

- Wie hoch ist Ihr Nettoeinkommen, und ist die Stelle unbefristet?
- Wie viel Eigenkapital haben Sie, und wie viel davon wollen Sie wirklich einsetzen?
- Welche Kredite laufen noch – auch Leasing, Ratenkauf, Dispo?
- Gab es in der Vergangenheit Zahlungsprobleme?
- Was geben Sie im Monat aus, ohne Miete?

WAS SIE MICH FRAGEN SOLLTEN

- Wie viel Haus kann ich mir wirklich leisten – nicht rechnerisch, sondern im Alltag?
- Was passiert, wenn einer von uns beiden ausfällt?
- Was kostet mich das insgesamt, nicht nur monatlich?
- Wie werden Sie bezahlt?

WIE ICH VERGÜTET WERDE

Beratung und Vermittlung sind für Sie kostenlos. Ich erhalte eine Provision von der Bank, die Ihre Finanzierung am Ende auszahlt – und nur dann. Die Höhe nenne ich Ihnen, sobald ein konkretes Angebot auf dem Tisch liegt. Sie steht außerdem im Europäischen Standardisierten Merkblatt der Bank.

Dass ich von der Bank bezahlt werde, heißt nicht, dass ich für die Bank arbeite. Ich bin an keine gebunden und vergleiche über den Marktzugang von Qualitypool rund 600 Finanzierungspartner. Aber Sie sollen wissen, wie das Geld fließt, bevor Sie mir Ihre Zahlen anvertrauen.

WAS SIE DANACH IN DER HAND HABEN

- Eine schriftliche Zusammenfassung unseres Gesprächs mit allen vereinbarten Schritten
- Eine Unterlagenliste, die genau auf Ihre Situation zugeschnitten ist
- Einen Termin für die Vorstellung der Finanzierungsvarianten

Wenn Ihnen im Gespräch etwas zu schnell geht oder ein Begriff unklar ist: sagen Sie es. Es gibt keine dumme Frage – es gibt nur Berater, die zu schnell reden.