



Individuell verhandeln

Im Vorfeld einer geplanten Darlehensumschuldung sollten ausführliche Bankgespräche geführt werden. Wir zeigen, was es dabei zu beachten gilt.

Es ging einfach nicht mehr. Nach einem wahren Verhandlungsmarathon, der sich mittlerweile fast zwei Monate hinzog, war für Hans-Peter M. klar, dass er den bevorstehenden Ablauf der Zinsbindung seines Immobiliendarlehens, mit dem er Investitionen in die Geschäftsräume seines mittelständischen Betriebes finanzierte, zu einem Bankwechsel nutzen wird. Zwar bleibt das Geschäftskonto zunächst noch bei seiner bisherigen Hausbank, so dass er die derzeitige Hausbankverbindung nicht vollständig

Umschuldung | Finanzierungszusage einholen

Bei einer geplanten Umschuldung sollte das übernehmende Kreditinstitut verbindlich erklären, dass es zur Darlehensgewährung zu den mit seinem Neukunden fest vereinbarten Konditionen bereit ist. Erst dann kann der Kreditnehmer grundsätzlich davon ausgehen, dass es keine Probleme im weiteren Verlauf der Abwicklung geben wird. Dazu werden beide Banken vereinbaren, den fälligen Darlehensbetrag Schritt für Schritt gegen Bereitstellung oder Abtretung der jeweiligen Sicherheit wie der bei Immobilienfinanzierungen üblichen Grundschuld an den bisherigen Kreditgeber zu überweisen. Liegt dagegen wie im dargestellten Fall eine solche Übernahmeerklärung zunächst nicht vor, kann der Kreditnehmer erhebliche Probleme bekommen, falls er kurzfristig kein Bankinstitut findet. Bei einer Entscheidung unter zeitlichem Druck kann – wenn überhaupt – häufig nur zu ungünstigen Bedingungen abgeschlossen werden.

beenden wird. Allerdings bestehen bei M. erhebliche Zweifel über den weiteren Verlauf dieser Geschäftsbeziehung, mit denen er sich im Einzelnen in den kommenden Monaten auseinandersetzen will.

Der Grund für den beabsichtigten Darlehenswechsel liegt letztlich zwar im Effektivzins, der bei seiner jetzigen Bank im Vergleich zu den Angeboten anderer Kreditinstitute um rund ein Prozent höher liegt. Das war aber nur der letzte, wenn auch ausschlaggebende Punkt für seine Entscheidung. Bereits im Vorfeld der verschiedenen Gespräche hatte M. nie das Gefühl, dass seine Hausbank an einer Verlängerung der Finanzierung ernsthaft interessiert ist. Erst ging es um eine angebliche Verringerung des Verkehrswertes der Immobilie, dann kam es zu Diskussionen über die zu erwartende wirtschaftliche Situation des Betriebes in den kommenden Jahren und, zu „guter“ Letzt, gab es unterschiedliche Auffassungen zwischen seinem Kundenberater und ihm über die Höhe seiner Privatentnahmen, die M. als nach wie vor angemessen erschienen, seiner Bank dagegen nicht.

Im Ergebnis fühlt sich M. einfach nicht mehr wohl, so dass ihm die Entscheidung zu einem zunächst teilweisen Bankwechsel auch nicht mehr schwer fiel. Nach dieser Entscheidung, die er seinem Ansprechpartner bei der Bank auch sofort mitteilte, erfolgte der nächste Schritt, die zunächst fernmündliche Kontaktaufnahme mit seiner Zweit-

bank, die bisher kaum von seinen betrieblichen Umsätzen profitierte. Zur Überraschung von M. wurde er auch hier nicht mit offenen Armen empfangen, womit er eigentlich rechnete. Immerhin bemühte sich dieses Kreditinstitut seit Jahren mehr oder weniger intensiv, mit M. ins Geschäft zu kommen. Umso überraschter war er, dass ihm noch nicht einmal eine grundsätzliche Finanzierungszusage gegeben wurde. Er müsse, so machte ihm sein Gesprächspartner deutlich, erst einmal „sämtliche wirtschaftlichen Daten seines Betriebes“ offenlegen. M. war natürlich klar, dass es zu einer erneuten Prüfung seiner Kreditwürdigkeit kommen würde. Was ihm aber sehr merkwürdig erschien, war die eher unpersönliche Gesprächsführung, die ihm von dieser Seite bisher nicht entgegengebracht wurde.

Im Verlauf der weiteren Verhandlungen wuchs seine Nervosität, da M. allmählich klar wurde, dass er sich gegenüber seinem derzeitigen Kreditgeber recht weit aus dem Fenster gelehnt hatte. Im Vertrauen auf eine problemlose Übernahme der Finanzierung hat er, wie erwähnt, dort ja bereits seine Wechselabsichten erklärt. Eine entsprechende schriftliche Bestätigung einschließlich der Höhe der zum Ablauftermin fälligen Darlehenszahlung hat er ebenfalls schon erhalten, so dass er hier nicht mehr zurückrudern kann. Er ist also auf die Zusage eines anderen Kreditgebers angewiesen. Vor diesem Hintergrund und dem damit

mittlerweile verbundenen Zeitdruck fiel es M. auch schwer, seine ursprünglichen Forderungen durchzusetzen. Neben einem mittelmäßigen Effektivzins, der schließlich nur geringfügig besser war als beim Angebot seiner Hausbank, musste er eine Restschuldversicherung abschließen, die weitere Kosten verursachen wird. Immerhin hat sich die Bank mittlerweile bereit erklärt, die Finanzierung auch tatsächlich zu übernehmen. Darüber hinaus konnte sich M. in einem für ihn sehr wichtigen Punkt durchsetzen: Er lehnte es kategorisch ab, neben dem Darlehen weitere Geschäftsumsätze mit dem neuen Bankinstitut abzuwickeln. Denn eine Lehre wird er aus dieser Aktion, von der er sich ursprünglich weitaus mehr versprochen hat, zweifellos ziehen. M. wird zukünftig jedes einzelne Bankgeschäft, einerlei, ob es sich um eine geschäftliche oder um eine private Transaktion handelt, individuell verhandeln. Dabei beschränkt er sich nicht mehr auf Banken, mit denen er bisher zusammenarbeitet. M. wird sich bei verschiedenen Instituten nach dem jeweiligen Preis-/Leistungsverhältnis erkundigen. Er macht im Übrigen vor allem die derzeit schwierige Situation vieler Banken dafür verantwortlich, dass die persönlichen Kontakte offensichtlich darunter leiden. Er ist jedoch nicht bereit zu akzeptieren, dass das einseitig zu seinen Lasten gehen soll.

Michael Vetter

Das dalango Prinzip: SPRACHE, DIE SPASS MACHT!

NEU
im www!

Schon 15 Minuten Training täglich reichen aus, um deine Lieblingsfremdsprache auf Vordermann zu bringen. Mit unterhaltsamen Videos, praktischen Übungen und vielen Vokabeln. Überzeuge dich selbst und teste jetzt dalango zum einmaligen Einführungspreis von 9,95 Euro im Monat.

www.dalango.de

 **dalango**
genau deine Sprache