



Immobilien- finanzierungsgeschäft

Ertragspotenziale im Immobilienfinanzierungsgeschäft heben!

Das private Immobiliengeschäft boomt!! Aber wie lange noch? Viele Banken und Sparkassen haben in 2016 mit Einführung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie bereits einen Rückgang des Finanzierungsgeschäftes erlebt. Das Niedrigzinsniveau hat in den letzten Jahren beflügelnd auf das Geschäft gewirkt. Durch die hohe Nachfrage haben die Immobilien selber zum Teil erhebliche Preissteigerungen erfahren und sind damit inzwischen für manchen Kunden aus der Finanzierungsfähigkeit herausgerückt. Die Zahl der Baugenehmigungen dürfte in 2017 nicht das Niveau von 2016 erreichen. Im Ergebnis ist das Finanzierungsneugeschäft bei vielen Instituten stagnierend oder sogar rückläufig, der Wettbewerb um den Kunden wird damit für alle härter. Diese und weitere Effekte wirken sich regional natürlich sehr unterschiedlich aus.

Das große Asset der Genossenschaftsbanken und Sparkassen ist hier ihr großer Kundenstamm. In ihm liegen enorme Potenziale für das Finanzierungsgeschäft, die nach unserer Erfahrung häufig leider nicht konsequent gehoben werden. In einer ganzheitlichen Kundenbetreuung ist das Thema „Immobilie“ ein zentrales Bedarfsfeld, das aktiv mit dem Kunden erarbeitet werden muss:

- Hat der Kunde keine Immobilie, möchte aber irgendwann eine besitzen? Dann sollte zwingend ein geeigneter Ansparovorgang mit ihm abgestimmt werden.
- Besitzt der Kunde bereits eine eigene Immobilie? Hat er Modernisierungs- oder Sanierungsbedarf oder wird sich dieser perspektivisch einstellen? Stehen Heizung, Fenster oder dergleichen vor einem Austausch? Soll energetisch saniert werden?
- Ist Familiennachwuchs in Sicht, so dass das Dach ausgebaut werden muss? Möchte sich der Kunde endlich den lang gehegten Wunsch nach einer Außensauna und einem Schwimmteich erfüllen?
- Wenn nicht bei Ihnen, wo hat der Kunde dann seine Immobilie finanziert? Wann läuft die Zinsfestschreibung aus? Dürfen Sie als Kundenberater rechtzeitig auf ihren Kunden zugehen, um ihm das niedrige Zinsniveau zu sichern?
- Was möchte ihr Kunde mit seiner Immobilie machen, wo er doch jetzt in den Ruhestand gegangen ist? Ist es sinnvoll, sie energetisch zu sanieren oder bereits heute einen seniorengerechten Umbau vorzudenken? Um sich in der eigenen Immobilie wohler zu fühlen, um die Umwelt zu schonen, um die laufenden Kosten zu senken oder um den Marktwert stabil zu erhalten?
- Oder möchte ihr Kunde seine Immobilie aus Altersgründen verkaufen? Dann unterstützen Sie diesen Verkauf mit der ganzen Expertise und Professionalität ihrer Kollegen aus dem Maklerbereich.
- Wohnen die Eltern ihres Kunden in einer eigenen Immobilie? Wie ist deren Zustand? Möchten die Eltern sich von ihrer Immobilie trennen, sie ggf. frühzeitig an ihr Kind übertragen bei lebenslangem Wohnrecht? Hier haben Sie als Kundenberater die richtige Lösung zur Hand!

Diese und viele weitere Fragen rund um das Thema „Immobilie“ werden leider viel zu selten und von viel zu wenigen Kundenberatern gestellt. Dieses hat viele Ursachen: geringe Affinität zu dem Thema (da man selbst ja noch keine Immobilie hat oder keine möchte), fehlende unterstützende Medien, fehlende Aufmerksamkeit durch die Führungskräfte, keine Verankerung in der Vertriebssteuerung sind nur einige davon.

Im Ergebnis werden die Potenziale im eigenen Kundenbestand nicht wirklich gehoben. Der Kundenberater erkennt nicht, wann Finanzierungs- oder Vermittlungsbedarf bei seinem Kunden entsteht. Der Kunde deckt seinen Bedarf dann dort, wo er die vermeintlich beste Kondition erhält. Verlierer im Wettbewerb sind dann all die Regionalinstitute, die die Kondition selbst nicht stellen können und die es nicht schaffen, die Finanzierungspotenziale in der eigenen Kundschaft zu heben.



innovent consult hilft Ihnen dabei, zu den Gewinnern zu gehören! Laden Sie uns zum Gedanken- und Erfahrungsaustausch ein. Lassen Sie uns im Gespräch erkunden, wo Ihre Ertragspotenziale im Bedarfsfeld Immobilie liegen. Gemeinsam finden wir einfach, wirksam und erlebbar die Handlungsfelder, die Ihr Institut nach vorne bringen. Ob im stationären Anbahnungsprozess, in den online-Kanälen oder im Kunden-Service-Center. Ob in der ganzheitlichen Kundenbetreuung, in der spezialisierten Finanzierungsberatung oder in der Immobilienvermittlung. Ob in der Optimierung Ihrer Vertriebsprozesse aus vertrieblicher Sicht und unter Effizienzaspekten oder in der passgenauen Ausgestaltung Ihrer Steuerungssystematik.

Wir freuen uns auf das Gespräch mit Ihnen!

Ihre innovent consult aus Münster!