Ein finanzieller Engpass

Was gilt es zu beachten, wenn Sie das Darlehen Ihrer Immobilie nicht mehr bedienen können?

Eine Informationsserie von Gerhardts Immobilien

Immobilienmakler Arndt Gerhardts gibt Tipps bei finanziellen Engpässen

Wenn das Leben anders kommt, als man es eigentlich geplant hat, dann sind meistens finanzielle Schwierigkeiten vorprogrammiert. Die Corona-Pandemie beispielsweise kam mehr als unerwartet und richtet bis heute erheblichen Schaden an. Neben vielen Menschen in Kurzarbeit haben einige ihren Arbeitsplatz verloren oder ihr Geschäft schließen müssen. Aber auch ein Unfall oder eine Erkrankung können zu einem unvorhergesehenen finanziellen Engpass führen.

Egal durch welche Umstände Ihre finanzielle Not aufgetreten ist, Sie müssen sofort und in jedem Fall aktiv werden und handeln - so schwer und aussichtslos es Ihnen auch erscheinen mag.

Verschaffen Sie sich zunächst einen Überblick über Ihre Einnahmen und Ausgaben. Stellen Sie Ihre Budgetplanung neu und realistisch auf!

Gehen Sie Punkt für Punkt Ihre Ausgaben durch und streichen Sie alles, was Sie derzeit nicht brauchen. Abos bei Streamingdiensten, die Tageszeitung sowie Mobilfunkverträge und überflüssige Versicherungen sind nicht lebensnotwendig und können gekündigt werden. Brauchen Sie unbedingt mehr als einen Pkw? Wie sehen Ihr Dachboden, Ihr Keller und Abstellraum aus? Hilft vielleicht ein Hausträdel, bei dem Sie den ganzen gesammelten Rummel zum Verkauf anbieten?

Setzen Sie Ihre Prioritäten neu!

Wenn Ihre Bank schon mit der Kündigung Ihres Hausdarlehens und der damit verbundenen Zwangsversteigerung droht, dann sollten Sie sofort das Gespräch mit Ihrem Bankberater suchen. Nehmen Sie Ihren überarbeiteten Budgetplan mit und sprechen Sie mit ihm über Ihre geplanten Sparmaßnahmen. Zeigen Sie Verantwortung und machen Sie klar, dass Sie das Problem nicht auf die leichte Schulter nehmen.

Die Bank verdient nur dann, wenn Sie Ihre Darlehensverträge erfüllen. Zudem ist der Bank bewusst, dass eine Zwangsversteigerung nahezu immer mit einem Verlustgeschäft verbunden ist. Also wird man in jeder Hinsicht offen für Gespräche sein und Ihnen helfen, Lösungen zu suchen. Vor allem dann, wenn man sehen kann, dass Sie aktiv handeln und agieren wollen.

Eine Lösung, um einen vorübergehenden finanziellen Engpass möglichst gut zu überstehen, könnte die zeitweise Aussetzung der Tilgung für Ihr Darlehen sein. Der Anteil der Tilgung ist heutzutage in der Regel deutlich höher als der Zins. Diese könnte die Bank Ihnen für eine gewisse Zeit stunden. Eine Stundung über ein Jahr oder zumindest über 6 Monate ist keine Seltenheit und verschafft Ihnen Zeit zum Handeln und etwas Entspannung auf dem Konto.

Bei einer drohenden Zwangsversteigerung ist das oberste Ziel, mehr Zeit zu gewinnen.

Bleiben Sie aber auf jeden Fall realistisch: Wissen Sie genau, dass Ihr Einkommen nach dem von der Bank gewährten Zeitraum der Stundung wieder wie vorher sein wird und Sie Ihren Zahlungsverpflichtungen dann entsprechend nachkommen können? Wenn Sie diese Frage mit „Ja“ beantworten können, dann kann eine Aussetzung der Tilgungsleistung durchaus eine realistische Lösung für Sie sein. Sprechen Sie mit Ihrem Bankberater über diese Möglichkeit.

Ist die Sachlage deutlich komplizierter und Sie haben beispielsweise nach der Kurzarbeit die Kündigung erhalten oder Sie können Ihr Restaurant, Ihr Ladenlokal oder Ihr Gewerbe nicht mehr wirtschaftlich betreiben?

Sie haben alles versucht und dennoch können Sie Ihr Darlehen nicht mehr bedienen? Dann sprechen Sie mit Ihrem Darlehensgeber und legen Sie Ihre Situation offen dar. Bitten Sie um mehr Zeit!

Bei einer drohenden Zwangsversteigerung ist das oberste Ziel, mehr Zeit zu gewinnen.

Machen Sie, auch wenn es schwerfällt, eine Marktrecherche und finden Sie den Verkehrswert Ihrer Immobilie heraus. Auf dem heutigen Immobilienmarkt ist es durchaus möglich, dass Sie mit einem Verkauf aufgrund der gestiegenen Marktpreise trotz aller anfallenden Kosten und der Schulden am Ende noch ein Plus für sich selbst erwirtschaften könnten.

Präsentieren Sie Ihre Recherche der Bank und wenn möglich auch bereits ein Verkaufsexposé oder zumindest eine realistische Marktpreiseinschätzung von einem Immobilienmakler. Ist Ihre Situation aus beruflichen Gründen problematisch, dann zeigen Sie auch hier neue Perspektiven auf. Wo haben Sie sich bereits beworben oder vielleicht schon persönlich vorgestellt?

Wir können Ihnen nicht versprechen, dass diese Strategie aufgeht, aber in vielen Fällen konnte mit aktivem Handeln und Ehrlichkeit mehr Zeit gewonnen werden. Je nachdem wie großzügig oder auch knapp bemessen dieser neue Handlungsspielraum ist, können und sollten Sie diesen dann sinnvoll für sich nutzen.

Wenn Sie trotz aller Bemühungen und Vorschläge weder mehr Zeit erhalten, noch auf einen gemeinsamen Nenner mit Ihrem Darlehensgeber kommen, sollten Sie möglichst schnell versuchen, Ihre Immobilie zu verkaufen. Sie sollten sich gut überlegen, ob Sie selbst den Verkauf angehen oder ob Sie Hilfe bei einem Immobilienmakler suchen.

Welchen Weg Sie auch einschlagen, versuchen Sie die drohende Zwangsversteigerung in jedem Fall zu umgehen.

Wenn auch Sie gerade finanzielle Schwierigkeiten haben und nicht genau wissen, wie Sie das Darlehen Ihrer Immobilie zukünftig tragen sollen, dann stehen wir Ihnen gern beratend zur Seite. Ob Sie eine Immobilienbewertung benötigen oder einen Partner für den schnellen Verkauf vor der Zwangsversteigerung suchen, das Team von Gerhardts Immobilien ist für Sie da!

Boerholzer Str. 26 | 41379 Brüggen
Tel.: +49 (0) 2157-9474
Fax: +49 (0) 2157-124690
E-Mail: info@im-g.de
Web: www.im-g.de