

Die Baufinanzierung

©

Zeitung für Freunde, Klienten und Interessenten

Dezember 1999 3 / 99

① Was für ein Typ sind Sie ?



...dies fragte das Kölner Institut psychonomics und gab eine Studie zur Akzeptanz konkreter Alternativen zur gesetzlichen Altersversorgung heraus. Hiernach lassen sich psychologisch vier Vorsorgetypen unterscheiden:

Typ 1: Der Absicherer (40-50%)

Für ihn kommen nur klassische 100prozentssichere Altersvorsorgeformen in Frage. Alles was nicht mit konkreten Auszahlungssummen versehen ist, lehnt er nahezu kategorisch ab. Aus Angst vor Verlusten verzichtet er auf höhere Renditen. Seine bevorzugte Anlage ist die Immobilie, die - als etwas gegenständlich Greifbares - auch gegen Wertverluste abgesichert scheint.

Typ 2: Der Neu-Gierige (35-45%)

Während der Absicherer jede Mark in absolut sichere Anlagen steckt, will der Neu-Gierige von seiner „soliden Basis“ aus experimentieren.

Fortsetzung Seite 2



Dieter Jürgens



② Liebe Leserin, lieber Leser,

Geht es Ihnen auch so? Je älter man wird, desto schneller scheint die Zeit zu vergehen. Schon wieder ein Jahr vergangen....

Galileo Galilei sagte zu diesem Thema: *Solange wir jung sind, arbeiten wir wie die Sklaven, um uns etwas zu schaffen, von dem wir, wenn wir alt geworden sind, bequem leben könnten. Und wenn wir alt sind, merken wir, daß es zu spät ist, zu leben.*

Ich wünsche Ihnen, dass Sie nicht nur an das nebenstehende Hauptthema denken. Und wenn Sie es tun, denken Sie an Ihren Berater, bevor Sie eine Entscheidung fällen.

Für die Weihnachtszeit wünsche ich Ihnen besinnliche Stunden, für das neue Jahrtausend viel Optimismus.

Ein Optimist mag ein Licht sehen, wo keines ist. Aber warum muß es der Pessimist immer wieder ausblasen?
(Michel de Saint-Pierre)

In dieser Ausgabe	Seite
① Was für ein Typ sind Sie ?	1
② Editorial	1
③ Fortsetzung: Thema Was für ein Typ.....	2
④ Änderung des Sparerfreibetrages	2
⑤ Immobilienverkauf von Kunde zu Kunde	3
⑥ Sonstiges	3
⑦ VHS-Termine	4

③ Fortsetzung: Was für ein Typ sind Sie ?

Er muss aber immer das Gefühl haben, das eventuelle Verluste nicht allzu sehr schmerzen. Daher bewegt er sich ständig zwischen Angst und Gier. Die riskanten Geldanlagen sind dabei auch Projektionsfläche für seine Träume vom „grossen Geld“, als Teil der Altersvorsorge werden sie nicht betrachtet. Letztendlich setzt auch der „Neu-Gierige“ auf Sicherheit und würde eher seine Investmentfond-Anteile verkaufen, als eine Lebensversicherung beitragsfrei zu stellen.

Typ 3: Der Unentschlossene (10-20%)

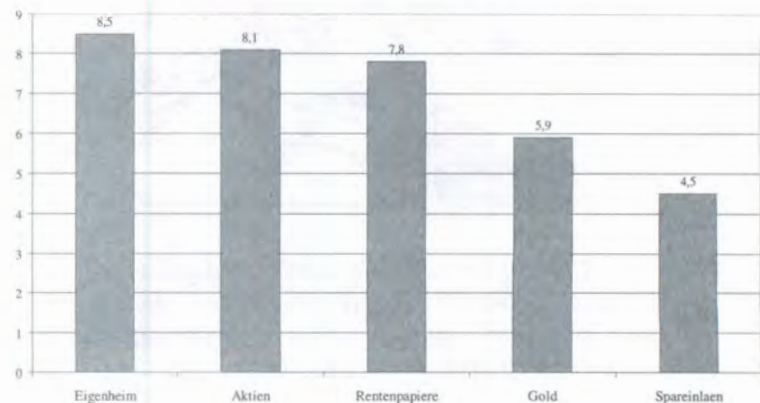
Er hat sich bis jetzt - auch, aber nicht nur aufgrund seiner Lebenssituation- wenig mit Vorsorge beschäftigt. Er sieht seiner finanziellen Zukunft meist sorglos entgegen; er lässt die Dinge auf sich zukommen, anstatt aktiv zu werden; später hat er vielleicht Familie und achtet stärker auf Absicherung. Gegenüber der Lebensversicherung zeigt er sich sehr skeptisch; mit seiner Offenheit gegenüber Aktienfonds könnte er durchaus Kandidat für eine moderne, etwas risikoreichere Form der Altersvorsorge sein, die er dann auch in die Familiengründung einbringt.

Typ 4: Der Gewinnsucher

Er ist im Gegensatz zum Unentschlossenen entscheidungsfreudiger, innovativer und lässt sein Geld gerne arbeiten. Während der Unentschlossene zaudert und zögert, handelt er. Mit dem Unentschlossenen gemein ist ihm, dass er meist keinen festen Partner oder Kinder zu „versorgen“ hat. Er lehnt also die Lebensversicherung oft nicht generell ab, sieht aber für sich in seiner derzeitigen Lebenssituation keine Notwendigkeit für eine konservative Altersvorsorge.

Sie, verehrte Kundschaft sind aufgefordert, sich einzuschätzen (nicht nur weil Weihnachten vor der Tür steht) oder sich bestätigt zu fühlen, wenn Sie die nebenstehende Grafik betrachten. Denn Sie haben Ihre Immobilie bereits, oder stehen vor der Entscheidung ein Haus, eine Wohnung zu erwerben. Und wenn ich Ihnen bei Ihren Fragen zu Ihrer Form der Vorsorge helfen kann, sprechen Sie mich an. In bin nicht weiter entfernt als Ihr Telefon.....

Rendite in Prozent ausgewählter Vermögenswerte



④ Sparer - Freibetrag

Durch das vom Gesetzgeber verabschiedete Steuerentlastungsgesetz wird der bisherige Sparerfreibetrag ab dem Veranlagungszeitraum 2000 neu festgesetzt. Der Sparer-Freibetrag in Höhe von 6.100.- DM bei Alleinstehenden bzw. 12.200.- DM bei Ehegatten, wird auf 3.100.- DM/6.200.- DM halbiert. **Diese Regelung tritt ab dem Jahr 2000 in Kraft.**

Erhält die Bank bis zum 01.01.2000 keinen neuen Freistellungsauftrag von Ihren Kunden, so werden die Beträge der bisher vorliegenden Freistellungsaufträge einfach halbiert. Mögliche Folgen zeigt das folgende **Beispiel:**

Ein Kunde hat bei seiner Bank einen Betrag von 2.000.- DM von der Besteuerung freigestellt. In 1999 erhält er für eine Spareinlage 1.800.- DM Zinsen. Da dieser Betrag unter dem alten noch gültigen Freistellungsauftrag von 2.000.- DM liegt, behält die Bank die Zinsabschlagssteuer nicht ein.

Der Kunde versäumt nun im Jahr 1999 seinen Freistellungsauftrag bei der Bank an die neuen Regelungen anzupassen.

Die Bank halbiert automatisch die Höhe des Freistellungsauftrags auf 1.000.- DM und führt bei der nächsten Zinsgutschrift 25% des Betrags, der über 1.000.- DM hinausgehenden Zinsen, an das Finanzamt als Zinsabschlagssteuer ab.

Es muß also jeder für sich prüfen, bei welchem Geldinstituten ein Freistellungsauftrag in welcher Höhe eingereicht wurde. Die Höhe der jeweiligen Aufträge ist dann ggf. an die veränderten Regelungen anzupassen. Haben Sie von den eingereichten Freistellungsaufträgen keine Durchschriften, erfahren Sie bei den jeweiligen Geldinstituten die aktuelle Höhe der Aufträge.

Haben Sie Fragen zum Freistellungsauftrag?

Preiswert mit dem Telefonnavigator (s. letzte Seite) telefonieren

5 Immobilien von Kunde zu Kunde

Immobilienmakler, nein, das möchten wir nicht sein. Viele von Ihnen haben bereits Erfahrung mit dieser Branche gemacht und sind nicht gerade zu Sympathiekundgebungen bereit. Nun haben aber auch nur wenige Makler einen so netten Kundenkreis wie wir. Auf vielfachen Wunsch unserer Kunden werden wir versuchen, eine kleine Immobilienbörse einzurichten. Auf der einen Seite haben wir nämlich unsere sogenannten Zukunftskunden, die durch unserer Beratung wissen, was sie sich leisten können und nun auf der Suche sind und auf der anderen Seite die "Mehrfachtüter", die das Gelöbnis "nur einmal im Leben" längst gebrochen haben und ihr jetziges Heim verkaufen wollen.

Es sollen allerdings nur Angebote und Gesuche aufgenommen werden, die aus unserem Kundenkreis oder deren Bekannten/Verwandtenkreis stammen. Lassen Sie uns bitte dieses Angebot als Versuch betrachten und auf Reaktionen warten. Die Maklerbranche ist damit nicht zu revolutionieren. Vielleicht läßt sich aber damit unser Dienstleistungskatalog erweitern und wir können das tun, was wir am liebsten tun: Menschen begeistern.

Möchten Sie also Ihre Immobilie verkaufen, oder suchen Sie ein Haus, oder eine Wohnung, können Sie uns die Daten zur Verfügung stellen. Wir stellen die Kontakte her, prüfen die Finanzierbarkeit und betreuen Sie nach bewährtem Konzept. Im Erfolgsfalle fällt **nicht** die übliche Maklercourtage von 4,6% oder 5,75% an, sondern lediglich eine Gebühr von 1% zuzüglich MwSt.

ETW Rodenberg

aber Charakter eines EFH durch 2 separate Eingänge, 6 Zi., Kü., Bad, Du., Sauna, Party/Hobbyräume, großer überdachter Einstellplatz, Wohn-/Nutzfläche ca. 194 qm. 2 Zi auch als Büro nutzbar. Sofort frei. Preisvorstellung: 255000,- DM

Reihenendhaus Hannover-Döhren

sonniges Reihenendhaus, 5 1/2 Zi., Wohnfläche 130 qm, Vollkeller 70 qm, Grundstück 394 qm, Garage, 2 Terrassen, Baujahr 1985. Frei ab Frühjahr 2000.
VB 490000,- DM

Kontaktaufnahme über Jürgens GmbH, Tel. 05033/971666, Fax 971667, Mail Juergens.GmbH@t-online.de

6 Sonstiges

Mehr Vermögensmillionäre




Mehr als 155000 Personen oder Haushalte in Westdeutschland verfügten 1995 über ein Gesamtvermögen von mindestens einer Mio. DM, so das Statische Bundesamt. Dies bedeute eine Steigerung in den letzten 10 Jahren um fast drei Viertel. Insgesamt habe das Vermögen damals 563 Milliarden DM betragen, was zu einer festgesetzten Vermögenssteuer von 3,6 Milliarden DM (plus 133,5% im Zehnjahresvergleich) führte. Das Statische Bundesamt wies darauf hin, daß sich das jeweilige Gesamtvermögen aus unterschiedlichen Vermögensarten zusammen setzte, und auch mehreren Personen gleichzeitig gehören könne. Eine genaue Auskunft über die Zahl der einzelnen Millionäre sei somit nicht möglich.

Anlageberater einer Bank erstmals verurteilt



In einem Pilotverfahren zum bundesweiten Bankenskandal hat das Landgericht Wuppertal erstmals den Kundenberater einer Bank wegen Beihilfe zur Steuerhinterziehung verurteilt. Die Wirtschaftsstrafkammer verwarnte den 42-jährigen Anlageberater der Stadtsparkasse Wuppertal und setzte eine Geldbusse von 7.500,- DM für 2 Jahre zur Bewährung aus. Zusätzlich muss der Bankmitarbeiter 2000,- DM an ein Kinderheim zahlen.

Die Staatsanwaltschaft ermittelt gegen zahlreiche Banken in Deutschland wegen Beihilfe zur Steuerhinterziehung ihrer Kunden. Sie sollen Privatleuten geholfen haben, rund 5 Milliarden DM an der Steuer vorbei auf Konten in Luxemburg und der Schweiz zu schleusen.

Unzufriedenheit ist die Strafe dafür, daß wir nicht mit dem zufrieden sind, was wir besitzen.

	VHS-Termine	
<p>Bauen, Kaufen, Finanzieren! Kann ich mir das leisten? Der Kurs dient der Verbraucheraufklärung und ist für private Bauinteressen/ten/tinnen und Käufer/innen und die, die es werden wollen, gedacht.</p> <p style="text-align: center;">Welche Kosten kommen auf mich zu? Welche Immobilie ist für mich die richtige? Wie finanziere ich das? Welche staatliche Förderung gibt es? Wie finde ich die richtigen Partner für mein Projekt?</p> <p>Dozenten: Dieter Jürgens / Joachim Siejna / 8 Unterrichtsstunden</p> <p>Bei Redaktionsschluß lagen die Termine für das Frühjahrssemester noch nicht vollständig vor. Bitte nehmen Sie bei Interesse Kontakt zu uns auf.</p> <div style="text-align: center; margin-top: 20px;"></div>		

“Wer sich nicht ständig darum bemüht, Neues zu lernen, ist damit beschäftigt, zu sterben.“
(??)

	Impressum	
<p>Text, Grafiken und Layout: Dieter Jürgens, Joachim Siejna</p> <p>Produktion: Drucktechnik Schwarz Langenhagen 625 Exemplare</p> <p>Auflage: ca. 4 Ausg. jährlich</p> <p>Frequenz: Exklusiv</p> <p>Bezug:</p> <p>Herausgeber:</p> <p>Jürgens GmbH Baufinanzierung öffentl. Baubetreuer Kolonie 11 31558 Hagenburg Tel.: 05033/971666 Fax: 05033/971667</p> <p>eMI: Jürgens.GmbH@t-online.de</p>		

⑥ Telefonnavigator

Telefonnavigator						
Damit Sie mich preiswert erreichen						
(werktags in der Zeit von 9:00 bis 18:00 Uhr)						
alle Regionen außer Ortsbereich			ins Funknetz			
Anbieter	Pf/Min	Vorwahl	Anbieter	Pf/Min	Vorwahl	
Telegate	10	01080	01051	45	01051	
01051	10	01051	Teldafax	48	01030	
Drillisch	12	010050	Telegate	50	01080	
Viatel	12	01079	3 U Telekom	50	01078	
Telekom	26		Telekom	97		
Einfach die Vorwahl vor der Vorwahl 05033 und dann die Rufnummer						
971666						
<i>Auszug aus Telefonnavigator der Stiftung Warentest, Stand 1.10.99</i>						