

# Gelungener Start für Clientis

**Kürzlich lud die Clientis BS Bank Schaffhausen erstmals ins neue Beratungszentrum im Haus der Medizin zu einem Vortragsabend ein. Das Thema war «Mein Weg zum Eigenheim».**

**Neunkirch** Zugegeben, in einem «Haus der Medizin» erwartet man per se kein Bankenberatungszentrum. Und trotzdem passt es hierhin, weiss Leiterin Andrea Streuli. Es bietet finanzielle Beratung in allen Lebensbereichen und hat zum Ziel, den Kunden das anzubieten, was sie wirklich brauchen. Am vergangenen Donnerstag fand der erste öffentliche Anlass im Beratungszentrum statt. Mit dabei waren neben Streuli und Finanzierungsleiter Martin Studer auch drei externe Netzwerkpartner. Das Thema des Anlasses war der Weg zum Eigenheim. Es sei ein wenig wie eine Wanderung, erklärte Andrea Streuli. Nach der Idee folgt die Suche nach dem Ziel, also dem Eigenheim, danach die Finanzierung und schlussendlich sollte man sich wohl und gut beraten fühlen.

## Tücken beim Immobilienkauf

Als Einstieg erklärte Martin Studer, der seit zwanzig Jahren für die Regionalbank tätig ist, die finanziellen Rahmenbedingungen für ein Eigenheim. Jeder Fall sei unterschiedlich, trotzdem gebe es wichtige Punkte, die man nicht vernachlässigen darf. Auch im Bereich der Immobiliensuche gebe es solche Punkte, führte Hans Graf von Graf & Partner aus. Beispielsweise erklärte er die Kniffe bei der Schaltung von Inseraten, in der seiner Meinung nach der altmodische Weg eines analogen Inserats oft effektiver sei, als die Suche per Internet, die meistens die erste Wahl ist. Auch bei einer Besich-

tigung komme es auf die Details an, beispielsweise könne ein abfälliger Kommentar direkt das Aus für einen Immobilienkauf bedeuten. Mariano Mottola von der Firma Fimmot gab den rund zwanzig Gästen einen Einblick in die verschiedenen Immobilienbewertungen, die Preise und über die Werttheorie im Immobilienbereich. Zwischen Kaufpreis und den effektiven Wert einer Liegenschaft liegen oft grosse Unterschiede, die es zu berücksichtigen gilt.

## Erfolgreicher Startschuss

Als Schlussetappe besagter Wanderung erklärte Marcel Büchler von HRM Bau und Invest den Prozess des Immobilienkaufs. Dazu gehörten beispielsweise die Details eines Kaufvertrages oder auch die Eigentumsübertragung auf dem Grundbuchamt. Ebenfalls waren die Eigenschaften eines Generalunternehmers ein Thema. Als Abschluss des informativen Abends lud die Clientis BS Bank die Gäste zu einem Apéro auf die sonnige Terrasse ein und klärte letzte Unklarheiten mit den potentiellen Eigenheimbesitzern. Es war ein gelungener Startschuss für das Beratungszentrum, davon sind neben Andrea Streuli vor allem auch die Gäste überzeugt: Man müsse derartige Anlässe unbedingt öfters machen. (bap)



Martin Studer erklärte den Gästen die verschiedenen Finanzierungsmodelle. (Bild: bap)