

PASCH & KRUSZONA

KONZEPTION VOR KONDITION

Der Kauf einer Immobilie ist eine der wichtigsten und weitreichendsten Entscheidungen im Leben. Kauft man ein Haus oder eine Wohnung zur Eigennutzung, entscheidet man sich nicht nur langfristig für ein Lebensmodell und einen Ort, sondern bindet sich auch finanziell für viele Jahre. Auch ein Kauf als Kapitalanlage sollte wohlüberlegt sein. An einer Finanzierung führt in beiden Fällen für den durchschnittlich situierten Käufer kein Weg vorbei. Umso wichtiger ist es deshalb, einen umfassenden Überblick über verschiedene Finanzierungsmöglichkeiten zu haben, um eine informierte und weitsichtige Entscheidung treffen zu können. Die Baufinanzierungsexperten von Pasch & Kruszona stehen ihren Kunden seit Jahrzehnten bei diesem wichtigen Schritt zur Seite und verhalfen so bereits zahllosen Menschen am Niederrhein erfolgreich zu ihrer Immobilie.



Geschäftsführer Thomas Paeßens und Dieter Pasch

„VIELE KUNDEN ACHTEN NUR AUF DIE ZINSKONDITIONEN. SELBSTVERSTÄNDLICH SUCHEN AUCH WIR NACH DEN BESTMÖGLICHEN KONDITIONEN. DAS ALLEINE IST JEDOCH KEINE KUNST UND UNSERE FINANZIERUNGSKONZEPTE UMFASSEN WEIT MEHR“



„Unser Geschäftsmodell basiert darauf, verschiedene Finanzierungsmodelle für unsere Kunden transparent vergleichbar zu machen. Dabei agieren wir unabhängig und ganzheitlich, anders als zum Beispiel eine Bank, die naturgemäß stets versucht, ihre eigene Finanzierung zu verkaufen“, erklärt Dieter Pasch, Geschäftsführer und Gründer des Finanzierungsdienstleisters und ergänzt: „Wir möchten unsere Kunden in die Lage versetzen, eine fundierte Entscheidung zu treffen. Dazu vergleichen wir eine Vielzahl von Finanzierungsangeboten, stellen ihre Vor- und Nachteile verständlich gegenüber und konzipieren gemeinsam mit unseren Kunden eine ideale Lösung.“ Was in den Worten des Finanzierungsexperten so einfach klingt, ist tatsächlich ein kompliziertes Unterfangen, das bei Pasch & Kruszona durch ein großes Team von erfahrenen Finanzierungsprofis bewältigt wird. Im Laufe der Jahre perfektionierte Arbeitsweisen, gewachsene Netzwerke und eine spezielle, selbstentwickelte Vergleichssoftware kommen dabei zum Einsatz.

„Unser Grundsatz lautet Konzeption vor Kondition. Viele Kunden achten nur auf die Zinskonditionen. Selbstverständlich suchen auch wir nach den bestmöglichen Konditionen. Das alleine ist jedoch keine Kunst. Unsere Finanzierungskonzepte umfassen weit mehr“, erklärt Thomas Paeßens, der seit dem Ruhestand von Firmengründer Jochen Kruszona als zweiter Geschäftsführer die Geschicke des Unternehmens leitet. „Sparverträge, staatliche Förderun-

gen, steuerliche und erbrechtliche Gestaltungsmodelle – Wir werfen alles in die Waagschale, was mit zu einer Finanzierung beitragen kann und kreieren den perfekten Baustein-Mix“, ergänzt der sympathische Quereinsteiger, der vor seiner Karriere in der Finanzierungsbranche bereits Bezirksleiter mehrerer Lidl-Filialen war. Um diesen ganzheitlichen Ansatz zu ermöglichen, greift Pasch & Kruszona neben dem eigenen 13-köpfigen Team auch auf ein großes Netzwerk an Bankern, Steuerberatern, Notaren und Rechtsanwälten zurück, das während des gesamten Finanzierungszeitraums im Sinne der Kunden aktiviert werden kann.



Fotos: Simon Erath



„Im Idealfall kommen Kunden bereits vor der eigentlichen Immobiliensuche zu uns. Interessenten, die von uns vorberaten wurden, haben auf dem Immobilienmarkt bessere Chancen. Zum einen sind sie schneller handlungsfähig und zum anderen sparen sie viel Zeit und Nerven, weil sie realistisch beraten wurden“, empfiehlt Dieter Pasch, der vor der Firmengründung im Jahr 1991 zunächst nebenberuflich in der Baufinanzierung tätig war und sich später aufgrund des großen Erfolgs beruflich neu orientierte. Egal ob vor oder nach der Immobiliensuche – am Anfang einer jeden Beratung steht bei Pasch & Kruszona ein ausführliches persönliches Gespräch über die Wünsche und Möglichkeiten des Kunden. „Die Frage ist: Was will und was kann der Kunde wirklich? Eine Finanzierung muss bequem tragbar und der individuellen Verdienst-, Vermögens- und Lebenssituation angepasst sein“, sagt Finanzierungsberater Pasch und ergänzt: „Diese kostenfreie Erstberatung dauert etwa zwei Stunden und ist ergebnisoffen. Da wir unseren Mitarbeitern keine Zielvorgaben machen, kann das Ergebnis einer solchen Beratung auch sein, aufgrund finanzieller Risiken besser ganz von einer Finanzierung abzusehen.“ Bleibt der Finanzierungswunsch nach der Erstberatung bestehen, folgt eine umfassende Analyse der Einkommensverhältnisse, und die Finanzierungsberater beginnen, die ideale Finanzierung zu konzipieren – stets gemeinsam mit den Kunden. „Es gibt viele kleine Hebel, die eine große Wirkung entfalten können. Wir kennen die Tricks und Kniffe und schöpfen stets alle Möglichkeiten aus“, sagt Thomas Paeßens mit Blick auf die umfassende Beratung. Ist das Finanzierungskonzept erstellt, endet keinesfalls die Betreuung der

Kunden, denn Pasch & Kruszona bleibt ansprechbar. „Wir gehen gemeinsam mit unseren Kunden zur Bank, zum Notar und weisen auf mögliche Risiken und Fallstricke hin. Auch während der gesamten Abwicklungsphase der Finanzierung bleibt eine Spiegelakte bei uns vor Ort, und wir stehen jederzeit für Fragen und Probleme bereit“, verspricht Dieter Pasch. Dass das Geschäftsmodell des modernen Krefelder Unternehmens funktioniert, beweist sowohl ein Blick in die eindrucksvollen Geschäftszahlen, als auch der Umstand, dass Pasch & Kruszona verschiedene Krisenzeiten der Immobilienbranche gut überstanden hat und organisch immer weitergewachsen ist. Jährlich vermitteln die Finanzierungsprofis heute ein Kreditvolumen von beeindruckenden 140 bis 160 Millionen Euro, verteilt auf etwa 800 Neukunden. Und ein Ende der Erfolgsgeschichte ist nicht in Sicht, wie Firmengründer Pasch ausführt: „Derzeit befindet sich das Unternehmen im Umbruch. Alte Hasen wie ich treffen auf junge engagierte Finanzierungsberater, die frischen Wind ins Unternehmen bringen. Wir arbeiten derzeit an unserer Außerdarstellung, an unseren EDV-Systemen und wachsen weiter – ohne dabei unsere Grundsätze zu vernachlässigen. Wir sind uns sicher, dass wir so auch in Zukunft viele Menschen bei dem wichtigen Schritt hin zur eigenen Immobilie begleiten können.“ //mpa

Immobilien und Baufinanz-Vermittlung GmbH Pasch und Kruszona
Heideckstraße 104, 47805 Krefeld
Telefon: 02151-377 377, www.p-k.de

HELD WOHNKOMFORT
Exklusives Design für Individualisten

HELD Wohnkomfort Schwittay GmbH
Dießemer Bruch 170 - 172
47805 Krefeld
Telefon: 02151 - 54 00 44
Telefax: 02151 - 54 00 47
www.held-wohnmfort.de

vitra.

ÖFFNUNGSZEITEN:
Mo-Fr 10:00 - 18:30 Uhr
Sa 10:00 - 16:00 Uhr