DR. KLEIN

DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN

Pressemitteilung

Veranstaltungshinweis

Dr. Klein startet bundesweite Informationsinitiative: Wohnfühl-Seminare zeigen wie Wohneigentum richtig geht!

Lübeck, 25. September 2011: In der großangelegten Veranstaltungsreihe unter dem Titel „Dr. Klein Wohnfühl-Seminare“ informiert Dr. Klein alle interessierten Bürger über die Möglichkeiten, die Immobilien bieten, und die Anforderungen, die an deren Besitzer im Laufe des Lebens gestellt werden. Mit dieser Offensive fordert Dr. Klein auf, die Immobilie als langfristigen Lebensbegleiter wahrzunehmen. Damit will der Finanzdienstleister zeigen, wie der Traum vom Eigenheim wahr und gelebt werden kann. Gleichzeitig sollen überstürzte Kaufaktionen ebenso verhindert werden wie Finanzierungsschwierigkeiten oder mangelnde Vorsorge im Alter.

Nahezu jeder Deutsche wünscht sich ein Eigenheim, und selten war die Nachfrage nach Immobilien so groß wie heute. Der Wissensstand über Erwerb und Erhalt von Wohneigentum ist bei vielen Nachfragern aber verhältnismäßig gering. Angebote, die unabhängige Aufklärung zu Prozessen rund um die Immobilie bieten, sind selten. „Wir stellen fest, dass Immobilienbesitzer und solche, die es werden wollen, oft auf Basis von wenigen Informationen ein vermeintliches Traumobjekt ins Auge fassen oder es schon erworben haben“, sagt Stepan Gawarecki, Vorstandssprecher der Dr. Klein & Co. AG. Um die volle Attraktivität der Immobilie erfahren zu können, sollten neben vertieften Finanzierungsinformationen auch Vorsorge- und Versicherungsthemen in die Entscheidungen einfließen. Auch langjährige Eigentümer könnten von vertieftem Wissen über die Modernisierung, Entschuldung oder Vererbung ihrer Immobilie profitieren, so der Vorstandssprecher.

Um die Vorteile wie Mietfreiheit, Altersvorsorge oder Inflationsschutz, die Immobilien bieten, nachhaltig genießen zu können, rät Dr. Klein zur wohlüberlegten, langfristigen und ganzheitlichen Planung. Dass der Hauskauf ins Wasser fällt, weil die Finanzierung zu kurzfristig beantragt wurde, soll damit ebenso verhindert werden wie der Verlust des Hauses, der eintreten kann, wenn die Raten aufgrund von nicht versicherter Berufsunfähigkeit nicht mehr zu bedienen sind. Als Gründe für die oft kurzfristigen Perspektiven nennt Gawarecki die Komplexität des Themas und den Mangel an praxisnahen Informationsangeboten. Die mangelhafte Grundlage, auf der Entscheidungen zur Immobilie getroffen werden, betrachten die Beratungsspezialisten von Dr. Klein mit Sorge und haben sich nun entschieden, eine Initiative zur unabhängigen Information zu starten.

Ab sofort startet Dr. Klein eine bundesweite Veranstaltungsreihe, in der sich Interessierte zugeschnitten auf ihre Lebenssituation praxisnah informieren können. Der Fokus aller regionaler Veranstaltungen liegt auf der Ganzheitlichkeit: Die Immobilie wird als Lebensbegleiter betrachtet, der in den vier typischen Lebensphasen des Menschen jeweils unterschiedliche Entscheidungen fordert. Jeder Lebensphase widmet die Veranstaltungsreihe ein spezielles Programm. Während sich das erste

DR. KLEIN
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN

Seminar mit dem grundsätzlichen Immobilienwunsch befasst, beantwortet der zweite Teil Fragen zum konkreten Immobilienerwerb. In der Mitte des Lebens interessieren meist Themen rund um die Sanierung oder Absicherung, und der Generation 50+ werden im vierten Programm Optionen zur Wertsteigerung, Vererbung oder Verrentung aufgezeigt.

Alle Seminare werden von Baufinanzierungs- und Versicherungsexperten durchgeführt, die ihr Wissen aus der langjährigen Beratungspraxis weitergeben. Die Teilnahme steht gegen eine Gebühr von zehn Euro pro Person allen Interessierten offen. Die Auftaktveranstaltung macht Hans-Peter Schöne, Inhaber des Dr. Klein-Franchisebüros in Chemnitz, am 18. November mit dem „Grundstein-Programm“ für den Immobilienwunsch. Am 24. November beantwortet Christan Roth, Inhaber des Franchisebüros in Karlsruhe, Fragen zum Immobilienwunsch und berichtet sowohl über Stolper- als auch über Grundsteine. Im Großraum Hamburg findet ebenfalls am 24. November eine Veranstaltung zum konkreten Immobilienerwerb mit Volker Jeschke, Mitarbeiter des Franchisebüros in Pinneberg/Norderstedt, statt. Zum Monatsende hin, am 29. November wird Timo Handwerker, Inhaber des Franchisebüros Hagen, Interessierten aus der Umgebung Dortmund allgemeine Fragen rund um den Immobilienwunsch beantworten und über sein Praxiswissen dazu informieren. Am 13. Dezember führt Peter Bales, Inhaber des Franchisebüros in Würzburg, die erste Veranstaltung im Süden – ebenfalls zum Grundsteinprogramm – durch. Alle weiteren Veranstaltungen werden frühzeitig regional angekündigt. Der detaillierte Veranstaltungsplan sowie die Möglichkeiten zur Anmeldung sind unter http://www.drklein.de/wohnfuehl-seminare.html zu finden. Weitere Informationen zu den verschiedenen Programmen finden Sie auf der nächsten Seite.

Übersicht der ersten fünf Veranstaltungen

Datum	Veranstalter	Ort	Seminar
18.11.2011	Hans-Peter Schöne	Chemnitz	Grundstein-Programm
24.11.2011	Christian Roth	Karlsruhe	Grundstein-Programm
24.11.2011	Volker Jeschke	Pinneberg/Nordstedt	Meine eigenen vier Wände
29.11.2011	Timo Handwerker	Hagen	Grundstein-Programm
13.12.2011	Peter Bales	Würzburg	Grundstein-Programm

Über die Dr. Klein & Co. AG

Dr. Klein ist unabhängiger Anbieter von Finanzdienstleistungen für Privatkunden und Unternehmen. Privatkunden finden bei Dr. Klein zu allen Fragen rund um ihre Finanzen die individuell passende Lösung. Über das Internet und in mehr als 180 Filialen beraten rund 600 Spezialisten anbieterunabhängig und ganzheitlich zu den Themen Girokonto und Tagesgeld, Versicherungen und Geldanlagen sowie Immobilienfinanzierungen und Ratenkredite. Schon seit 1954 ist die Dr. Klein & Co. AG wichtiger Finanzdienstleistungspartner der Wohnungswirtschaft, der Kommunen und von gewerblichen Immobilieninvestoren. Dr. Klein unterstützt seine Institutionellen Kunden ganzheitlich mit kompetenter Beratung und maßgeschneiderten Konzepten im Finanzierungsmanagement, in der Portfoliosteuerung und zu gewerblichen Versicherungen. Die kundenorientierte Beratungskompetenz und die langjährigen, vertrauensvollen Beziehungen zu allen namhaften Kredit- und Versicherungsinstituten sichern den Dr. Klein Kunden stets den einfachsten Zugang zu den besten Finanzdienstleistungen. Dr. Klein ist eine 100%ige Tochter des an der Frankfurter Börse gelisteten internetbasierten Finanzdienstleisters Hypoport AG.

Pressekontakt

Dr. Klein & Co. AG
Hansestraße 14
23558 Lübeck
www.drklein.de

Michaela Reimann
Group Communications Manager
Tel.: +49 (0) 30 / 4 20 86 1936
E-Mail: michaela.reimann@drklein.de

DR. KLEIN

DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN

Die Wohnfühl-Seminare von Dr. Klein

1. **Seminar: Das Grundstein-Programm für meinen Immobilienwunsch**

Hier werden allgemeine Fragen zum Immobilienwunsch beantwortet. Das Seminar richtet sich an Menschen die sich eine eigene Immobilie wünschen.

- Welche Vorteile bietet die eigene Immobilie?
- Welche Finanzierungsmöglichkeiten gibt es?
- Wie viel Eigenkapital sollten Sie besitzen?
- Wie kann ich Eigenkapital ansparen?
- Wie läuft ein Immobilienkauf/-neubau ab?
- Welche Absicherungen braucht ein Eigentümer?

2. **Seminar: Meine eigenen vier Wände – finanzieren, absichern und finanzielle Freiräume schaffen**

Das Seminar richtet sich an Menschen, die sich im Erwerbsprozess befinden. Hier werden Fragen zur Finanzierung und Absicherung beantwortet:

- Welche Finanzierungen, Tilgungsarten und Förderungen gibt es?
- Wie sichern Sie Ihre Familie und Ihr Eigentum richtig ab?
- Welche Kosten sind mit einer Immobilie verbunden?
- Warum ist ein finanzieller Puffer so wichtig?

3. **Seminar: Ich habe eine Immobilie – Werterhaltung und Altersvorsorge**

Dieses Seminar richtet sich an Immobilienbesitzer. Hier werden Fragen von der Umschuldung bis hin zur Absicherung des Ruhestands beantwortet.

- Wie erhalten oder steigern Sie den Wert Ihrer Immobilie?
- Wie sichern Sie sich für den Ruhestand richtig ab?
- Welche Anschlussfinanzierungen gibt es?
- Was ist bei Modernisierungen zu beachten?
- Wie können Sie Kapital ansparen?

4. **Seminar: Meine Finanzen und meine Immobilie – sicher in den Ruhestand**

Zielgruppe dieses Seminars ist die Generation „50+“. Hier werden Fragen zur konkreten Vorsorge und Rente beantwortet.

- Haben Sie für das Alter richtig vorgesorgt?
- Welche Möglichkeiten der Entschuldung gibt es?
- Was ist beim Verschenken und Vererben zu beachten?
- Was tun, wenn Ihr Haus zu groß für Sie geworden ist?