

## Der Bankverhandlungskönig

2009-08-05 16:42:02

(PA) Karlsfeld, 05.08.2009, Obwohl die Schuldenbereinigung durch das Verbraucherinsolvenzverfahren, welches im Januar 1999 in Kraft getreten ist, erleichtert wurde, so ist dennoch eine Schuldenbereinigung ohne Insolvenz besser. Das Zauberwort heißt „Bankverhandlung“.

Die meisten Schuldner wollen ihre Schulden begleichen, doch sie verstricken sich, aus Unwissenheit, in immer weitere Schulden. Wer hier rechtzeitig Hilfe von den richtigen Stellen annimmt, kann bald das Licht am Ende des Tunnels sehen. Johann Tillich ist bei Bankverhandlungen der „König“. Er rettet Familien kurz vor Weihnachten vor der Zwangsräumung, er erzielt einen enormen Nachlass durch geschickte, wirtschaftliche Verhandlungen, gewinnt mit einem Anwalt vor dem BGH.

Was ist es, dass Johann Tillich so geschickt verhandelt?

Hart aber fair, ehrlich und gerecht. Sicherlich ein Grenzgänger, aber immer nach dem Motto: „Leben und Lebens lassen“. Ein Naturtalent im Verhandeln, denn er kann auch nach mehreren Verhandlungen seinen Verhandlungspartnern noch in die Augen schauen.

Was genau verhandelt Johann Tillich?

Hauptsächlich führt er Verhandlungen für Kunden durch, die Immobilien besitzen. Dabei ist es egal, ob es sich um ein vermietetes Objekt oder eine eigengenutzte Immobilie handelt. Gerade in der heutigen Zeit geraten immer mehr Immobilienbesitzer unverschuldet in eine finanzielle Notlage, ob durch Kurzarbeit, Arbeitslosigkeit oder Krankheit. Es nützt nichts, den Kopf in den Sand zu stecken, die Zahlung einzustellen und zu warten, bis man durch die Zwangsversteigerung alles verliert. Durch die jahrelangen, erfolgreichen, wirtschaftlichen Verhandlungen konnten viele Existenzen gerettet werden. Spezialisten, wie Johann Tillich, führen die Gespräche mit den Banken, um eine faire Lösung für beide Seiten zu erarbeiten. Die Lösungen können vielseitig ausfallen. Z. B. Verkauf der Immobilie, Aussetzung der Tilgung, Aussetzung der kompletten Rate, Forderungsverzicht usw.

Warum verhandeln Banken?

Weil das Sprichwort „besser ein Spatz in der Hand als eine Taube auf dem Dach“ auch für Banken zählt. Banken, wie auch alle anderen Geschäftsmänner, einigen sich lieber im Vorfeld auf einen geringen Verlust, als nach einer Zwangsversteigerung leer auszugehen. Zwangsmaßnahmen werden durch die Banken erst eingeleitet, wenn der Kunde nicht kooperativ ist.

Jeder der nicht mehr weiß, wie er seine Schulden begleichen soll, sollte umgehend Johann Tillich aufsuchen, der boxt einen raus.

---

Veröffentlich von PresseAnzeiger.de - <http://www.presseanzeiger.de>