

Foto: micha360



Der Erwerb einer Immobilie ist für die meisten Menschen die größte Investition im Leben. Dementsprechend wichtig ist es, eine stabile Finanzierung sicherzustellen. Was kann ein Finanzdienstleister in diesem Bereich leisten, was beispielsweise ein Kundenbetreuer bei der Hausbank nicht kann?

Es macht in allen monetären Angelegenheiten des Lebens Sinn, mehrere Angebote einzuholen – und bei einer so weitreichenden Investition wie einem Eigenheim gilt das natürlich in einem besonders hohen Maß. Da den meisten Kunden nicht nur das Know-how, sondern auch die Zeit und der Zugang fehlen, ist es die einfachste und effizienteste Vorgangsweise, sich an einen ungebundenen Kreditvermittler zu wenden, der per definitionem auf eine Vielzahl von Kreditinstituten zurückgreifen kann.

Gibt es denn da so gravierende Unterschiede?

Das kann im Einzelfall schon gravierend sein! Man darf nicht vergessen, dass sich Banken in einem harten Wettbewerb befinden und daher – auch was die Kreditkonditionen betrifft – immer wieder temporäre „Aktionen“ oder marktstrategische Schwerpunkte setzen, die man nutzen kann. Noch wichtiger ist jedoch, dass die Dienstleistung eines Kreditvermittlers ja wesentlich mehr umfasst als das Einholen und Vergleichen ver-

schiedener Angebote. Das beginnt bei einem umfassenden Erstgespräch, in dem die ganz individuellen Wünsche, Bedürfnisse und Möglichkeiten des Kunden abgesteckt werden, um auf deren Basis ein maßgeschneidertes Gesamtkonzept zu erstellen – und dieses dann auch während der gesamten Umsetzung zu begleiten.

Eine möglichst günstige Finanzierung ist die eine Sache – eine möglichst sichere Finanzierung eine andere. Wie erreicht man hier die optimale Balance?

Auch dabei geht es um individuelle Entscheidungen – vor allem bei der Frage, ob fix oder variabel verzinst. Aktuell haben wir zwar die ungewöhnliche Situation, dass die Fixzinssätze teils niedriger sind als die variablen, aber die Zinskurve wird sich wieder in ein „normales“ Verhältnis drehen. Wichtig ist, alle Varianten transparent aufzubereiten und dann gemeinsam mit dem Kunden abzuwägen. Da spielen natürlich auch mögliche Finanzspritzen während der Kreditlaufzeit – wie

etwa auslaufende Ansparverträge oder Erbschaften – eine nicht unerhebliche Rolle. Solange die Zinsspannen zwischen fix und variabel nicht allzu groß sind, empfehle ich persönlich die sichere, also fixe Variante.

Neben der sicheren Finanzierung einer Immobilie ist auch eine entsprechende Absicherung wichtig. Verfügt ein Finanzdienstleister auch in diesem Sektor über die nötige Expertise?

Prinzipiell ja, da auch Lebens- und Unfallversicherungen in der vollumfänglichen Gewerbeberechtigung von Vermögensberatern liegen. Dazu kommt, dass viele Vermögensberater parallel auch als Versicherungsmakler bzw. -agenten fungieren oder in enger Kooperation mit solchen arbeiten, sodass in den meisten Fällen alles aus einer Hand abgedeckt ist – was aus meiner Sicht extrem wichtig ist, da auch die Absicherung von Sachwerten bei einer so großen Investition existenziell ist.

Der Dschungel an möglichen Förderungen von Wohnraum ist für Laien schwer zu durchblicken. Darf man von einem Finanzdienstleister erwarten, dass er sämtliche Optionen auf dem Radar hat?

Hier muss man differenzieren: Auf der Ebene der Landesförderungen kann man sich darauf verlassen, dass ein professioneller Finanzdienstleister alle Förderungskomponenten im Blick hat und diese auch ins Finanzierungskonzept miteinbezieht. Bei spezifischen Einmalzuschüssen oder Bundesförderungen – etwa im thermischen Bereich – sollte man auch immer den ausführenden Professionisten zu Rate ziehen.

Wie kann ich mich als Kunde vergewissern, dass ich es mit einem professionellen Finanzdienstleister mit entsprechender Qualifikation zu tun habe?

Der erste Schritt: eine sogenannte GISA-Abfrage. Das ist das Gewerbeinformationssystem Austria, wo man sich via Namens- oder Firmenabfrage ganz genau

ansehen kann, welche Gewerbeberechtigung vorliegt. Dort ist auch klar ausgewiesen, ob es sich um einen ungebundenen oder gebundenen Kreditvermittler handelt. Der zweite Schritt: Auf der Homepage der WKO kann man sich – aufgeschlüsselt nach Bundesländern – darüber informieren, ob ein Finanzdienstleister über ein Gütesiegel verfügt, das u.a. garantiert, dass sich dieser – sowohl was die laufende Weiterbildung als auch die ethischen Standesregeln betrifft – über das vom Gesetzgeber vorgesehene Ausmaß hinaus engagiert.

Ein Finanzdienstleister kostet natürlich auch Geld. Gibt es eine Faustregel, ab welcher Investitionssumme sich die Dienste eines Finanzexperten unterm Strich rechnen?

Das lässt sich seriös so nicht beantworten, da die Vergütung von Finanzdienstleistern unterschiedlich geregelt ist. Die einen arbeiten auf Honorarbasis, hierfür gibt es zwar Richtlinien seitens der WKO, auf welchen Stundensatz man sich einigt, ist schlussendlich aber Verhandlungssache. Andere arbeiten auf Provisionsbasis, das heißt, sie werden nur dann vergütet, wenn es zu einem erfolgreichen Abschluss kommt. In beiden Fällen gilt jedoch, dass Finanzdienstleister dazu verpflichtet sind, im besten Interesse des Kunden zu

Die Dienstleistung eines Kreditvermittlers umfasst wesentlich mehr als das Einholen und Vergleichen verschiedener Angebote.

Um Wohneigentum für junge Familien wieder leistbar zu machen, muss an mehreren Stellschrauben gleichzeitig gedreht werden.

handeln. Und gerade bei großen Investitionen verliert man da leicht die Dimensionen aus den Augen. Ein Beispiel: 0,25% Unterschied beim Zinssatz klingen jetzt nicht sehr spektakulär. Bei einem Finanzierungsvolumen in der Höhe von 300.000 Euro ergibt sich daraus – gerechnet mit dem aktuellen Zinsniveau – auf 25 Jahre jedoch die beachtliche Differenz von 12.000 Euro.

Viele Experten sehen in der KIM-Verordnung einen der wesentlichen Mitverursacher für die aktuell schwierige Lage am Immobilienmarkt. Sehen Sie das auch so? Und welche Auswirkungen erwarten Sie vom Auslaufen der KIM-VO mit Ende Juni 2025?

Erlauben Sie mir, mit einem Bild zu antworten: Die KIM-VO hatte unter den gegebenen Umständen der Branche ungefähr die Wirkung, wie wenn man in ein Haus, das ohnehin schon in Flammen steht, einen Brandbeschleuniger wirft. Die grundsätzliche Intention, die Kreditvergabe bei Immobilien zu regulieren, ist durchaus nachvollziehbar, die pauschale Ausführung war aber völlig praxisfremd und marktwirtschaftlich kontraproduktiv. Wir Finanzdienstleister begrüßen daher das Auslaufen der KIM-VO, sind aber gleichzeitig skeptisch, da die FMA

(Finanzmarktaufsicht) ihre stringenten Empfehlungen ja aufrecht erhält. Ich erwarte mir daher lediglich eine Lockerung bei den Ausnahmeregeln, die es schon bisher gab, die aber von den Bankinstituten kaum ausgeschöpft wurden.

Welche Maßnahmen seitens der Gesetzgebung wären notwendig, um den Erwerb von Wohneigentum – vor allem für jüngere Menschen – zu erleichtern?

Das ist die vermutlich wichtigste Frage, aber auch die schwierigste. Tatsache ist, dass es aufgrund der aktuellen Marktsituation gerade für die meisten jungen Menschen und Familien nahezu unmöglich ist, Wohneigentum zu erwerben. Um das zu ändern, muss aus meiner Sicht – neben den Kreditrichtlinien – an mehreren Stellschrauben gleichzeitig gedreht werden: steuerliche Erleichterungen schaffen, Sanierungen massiv fördern, Erweiterungen und Umwidmung attraktivieren und vieles mehr. Das reicht also über die reine Finanzierungsfrage weit hinaus – hier geht es um dringende gesamtgesellschaftliche Antworten.



Foto: Carina Walter

ZUR PERSON

Martin Trettler, MFP (50) ist selbstständiger Vermögensberater und Versicherungsmakler. Seit 27 Jahren Finanzdienstleister im Bereich Investment, Vorsorge und Finanzierung. Seit 2025 Obmann der Fachgruppe Finanzdienstleister in der Wirtschaftskammer Niederösterreich.