

Risikofalle Anschlussfinanzierung

Im Gespräch mit Kurt Neuwirth, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der Neuwirth Finance GmbH



Herr Neuwirth, eine Immobilie in der derzeitigen Phase sehr niedriger Zinsen zu finanzieren ist doch ein Geschenk. Viele freuen sich, die günstigen Konditionen für mindestens 10 Jahre zu sichern. Sie halten das für falsch. Warum?

Natürlich gab es, so lange wir denken können, kein solch niedriges Zinsniveau. Es wird Finanzierern suggeriert, dass sie jetzt besonders profitieren, wenn sie ein 10-jähriges Festzinsdarlehen abschließen. So jedenfalls sieht die Standard-Immobilienfinanzierung in Deutschland aus. Welche Gefahr aber in dieser Zinsfestschreibung liegt, wird dem Kunden in der Regel nicht mitgeteilt. Er selbst hinterfragt es vor Freude über die vermeintlich tollen Konditionen auch nicht. Dabei übersieht er die große Gefahr am Ende der 10 Jahre in eine Hochzinsphase zu geraten. Die Bank könnte dann erneut eine Bonitätsprüfung durchführen. Bereits nach dem ersten Drittel der durchschnittlichen Immobilien-Finanzierungszeit von ca. 30 Jahren ist der Kreditnehmer eventuell nicht mehr in

der Lage den Kredit zu bedienen. So manchen Häuslebauer kostet dies seine Immobilie.

Aber eine zehnjährige Zinsbindung schützt doch auch vor steigenden Zinsen. Wer sagt, denn, dass das Zinsniveau in 10 Jahren deutlich höher liegt?

Wer eine zehnjährige Zinsbindung eingetht ist für mich ein Spekulant. Ich halte mich lieber an Fakten und gehe auf Nummer sicher. Für die Banken lohnt sich der Run auf lange Zinsbindungen wahrscheinlich, für die Kunden sehe ich in diesem Modell eine große Gefahr. Die Erfahrung der letzten Jahrzehnte zeigt, dass nach einer langen Niedrigzinsphase irgendwann eine Hochzinsphase folgt. Wer sich heute für 10 Jahre Zinsbindung entscheidet geht ein großes Risiko ein, dass er in einer Hochzinsphase rauskommt.

Können Sie uns das an einem konkreten Beispiel erläutern?

Aber gerne. Nehmen wir an, der Kunde finanziert mit zehnjähriger Festzinsbindung

ein Volumen von 500.000 Euro bei einem Zins von 1,5 Prozent und einer monatlich zu zahlenden Rate von knapp 1.458 Euro. Er tilgt dabei mit 2%, bedeutet 108.000 Euro auf 10 Jahre. Nach Ablauf von zehn Jahren beläuft sich seine Restschuld auf rund 392.000 Euro und er hat 67.000 Euro Zinsen bezahlt. Darauf folgt eine Anschlussfinanzierung in einer Hochzinsphase mit einem neuen Zinssatz von 6,4 Prozent. Mit einer monatlichen Rate von 1.458 Euro kommt er da nicht weit. Einmal angenommen, er würde wieder eine zehnjährige Laufzeit eingehen, bedeutet das Zinskosten i. H. v. 280.875 Euro. Noch nicht einmal dafür würde die mtl. Rate reichen, geschweige denn, dass er einen Cent tilgen könnte. Das ist einfach nicht bezahlbar und schlichtweg ruinös.

Sie bieten eine ganz andere Lösung bei der Immobilienfinanzierung an. Was machen Sie besser oder anders?

Wir haben mit FlexSafe eine innovative, strategische Zinsberatung entwickelt, die dem Kunden bei optimaler Sicherheit, den günstigsten Zins ermöglicht. Wie eingangs erwähnt, unterstützen wir das vorherrschende äußerst spekulative System nicht, sondern bieten eine Immobilienfinanzierung an, mit der sich unsere Kunden immerhin um die 50 Prozent der Kosten sparen kann. So arbeiten wir bereits seit 14 Jahren sehr erfolgreich.

Das klingt zu schön, um wahr zu sein. Was steckt genau dahinter?

Wir empfehlen eine Immobilienfinanzierung mit variabler Zinsbindung auf Basis des 3-Monats-Euribor. Das, was unsere Kunden auf diese Weise an Geld sparen, können sie zusätzlich in die Tilgung investieren und sind mit der Finanzierung schneller fertig.

Hört sich vielversprechend an, aber wie arbeiten Sie genau?

Unser Grundgedanke ist, dass eine mehrjährige Zinsbindung nur bei einer tatsächlichen Zinswende als Absicherung sinnvoll ist. Diesen Punkt erkennen wir und informieren umgehend unsere Kunden, damit sie ent-

sprechend handeln können. Eine Festfinanzierung berücksichtigt nicht die Mechanismen eines Zinszyklus, will heißen, dass nach Jahren der relativen Zinsseitwärtsbewegung immer eine Hochzinsphase kommt.

Aber wie erkennen Sie eine Zinswende?

Wir berufen uns hier auf unseren eigens entwickelten Wirtschafts-Indikator, der bei einer echten Zinswende anschlägt. Eine Zins-trendwende kommt ja nicht über Nacht. Sie ist das Ergebnis von strategischen Entscheidungen der Notenbanken. Diese steuern die Geldmengen. Dabei gelten zwei unumstößliche Grundregeln. Erstens: In wirtschaftlich schwachen Zeiten sollen fallende Zinsen das Wachstum anregen. Zweitens: In wirtschaftlich starken Zeiten sollen steigende Zinsen das Wachstum bremsen, um Überhitzung und Inflation zu vermeiden. Diese Zinszyklen sind Basis unserer Arbeit.

Wie funktioniert Ihr Wirtschafts-Indikator?

Unser Indikator ist ein Pulsmesser der konjunkturellen Lage. Eine Grundlage unserer Arbeit ist, die Analyse der Zinsschritte der Europäischen Zentralbank (EZB). Hebt diese den Leitzins an und unser Indikator zeigt parallel stärkstes Wirtschaftswachstum, dann deutet alles auf eine Zinstrendwende hin. Zeigt unser Indikator jedoch eine Rezession wie 2011 an, dann ist das Zinsplus der EZB lediglich ein Fehlsignal, aber keine nachhaltige Zinstrendwende.

Wie geht es für den Kunden weiter, wenn sie eine Zinswende ermittelt haben?

Wir informieren unsere Kunden umgehend darüber und empfehlen Ihnen ihr Darlehen mit einer fünfjährigen Zinsbindung abzuschließen. Aber das allein macht unsere Zinsberatung FlexSafe nicht aus. Unsere Kunden sollen die Sicherheit haben, immer aktuell informiert zu sein. Dies gewährleisten wir mit einem jährlichen, persönlichen Strategiegespräch sowie mit unserem regelmäßigen Zinskommentar über die aktuelle Zinsentwicklung, den wir per E-Mail versenden.

Was denken Sie, wann die Zinsen wieder steigen werden?

Also vorhersagen kann ich das nicht und Zinsprognosen sind für mich Spekulation. Bei Neuwirth Finance halten wir uns lieber an die Fakten. Die Statistik zeigt, dass es etwa alle sieben bis zehn Jahre zu einer Hochzinsphase kommt, die dann zwischen zwei und drei Jahre dauert.

Wenn sie Ihre Kunden über eine Zinswende informiert haben, wie viel Zeit bleibt diesen, sich vor steigenden Zinsen zu schützen?

Der Zinssatz wird von der EZB nie in großen, sondern in kleinen Schritten angehoben. Da bleibt genügend Zeit, aus dem 3-Monats-Euribor-Darlehen in eine fünfjährige Festzinsbindung zu wechseln.

Ist Neuwirth Finance an bestimmte Banken gebunden?

Wir sind ein unabhängiger Dienstleister und nur unseren Kunden verpflichtet. Wir beraten unsere Kunden auf Honorarbasis was die optimale Zinsstrategie anbelangt und vermitteln für gewerbliche und private Kunden Darlehen zu so genannten Großkundenkonditionen. Die Basis sind Konditionen, die sich sonst nur Banken untereinander gewähren und die damit für unsere Kunden besonders günstig sind.

Herr Neuwirth, was raten Sie Immobilienfinanzierern?

Wir empfehlen entweder innerhalb der Festlaufzeit das Darlehen voll zu tilgen oder variabel zu finanzieren mit einer Zinsabsicherung! Der Vorteil bei letzterem ist klar: deutlich geringere Zinskosten und eine geringere Laufzeit und damit eine deutliche Gesamtersparnis – und das ganze unter der Prämisse der professionellen Zinssicherung. Ach ja, und wer meint, dass er für die Anschlussfinanzierung einen Bausparer mit vermeintlich gedachten günstigen Zinsen bespart, sollte sich nicht in Sicherheit wiegen! Bausparkassen müssen ein Bauspardarlehen bei Zuteilung nicht ausbezahlen. ■

Kurt Neuwirth:

„Der große Irrglaube sicherer Bausparverträge“

nachgefragt

Die großen Bausparkassen füttern den Volksglauben der großen Sicherheit von Bausparverträgen. Sie werben mit Werbeaussagen wie „Du kaufst keinen Bausparvertrag – Du kaufst Ruhe und Gelassenheit“ oder „Jetzt historisch niedrige Darlehenszinsen für später sichern“ oder „Anschlussfinanzierung – für eine sichere Zukunft“. Sie verschweigen dabei gerne, dass in Hochzinszeiten, der dann suggerierte niedrige Zins mit Zuteilung des Bausparvertrags in die weite Ferne rückt.

Natürlich haben auch Bausparkassen eine unternehmerische Aufgabe und müssen Gewinne machen. Kein Unternehmen kann es sich leisten mehr auszusparen, als es erwirtschaftet. Die Bausparkasse lebt von der Zinsdifferenz. Einerseits gibt es da die Bausparer, die fleißig einzahlen und Einlagen aufbauen. In der Regel erhalten Sie in der Ansparphase eine kleine Zinszahlung für das sich aufbauende Guthaben. In einer Niedrigzinsphase wie jetzt erhalten Sie jedoch wenig bis gar keinen Zins. So wie jetzt. Andererseits zahlen diejenigen, die sich ihr Bauspardarlehen haben auszahlen lassen ganz klassisch Zinsen. Das Geld wird also mit den Zinszahlungen der Darlehensnehmer verdient.

Die Crux liegt auch hier wieder in einer Hochzinsphase. Warum?

Der Bausparkunde ist unserer Erfahrung nach in dem tiefen Glauben, dass – unabhängig davon, wie sich die Zinsen am Markt entwickeln – seinen zum Abschluss des Bausparvertrags abgeschlossen Zinssatz garantiert bekommt. Würde er in einer Niedrigzinsphase, so, wie wir sie jetzt haben, einen Bausparvertrag abschließen, suggerieren ihm die Werbeversprechungen beispielsweise 1,5% Zins. Der Clou ist, dass die Bausparkasse niemals eine Zinszahlung garantieren darf. Das wäre nämlich gerade in einer Hochzinsphase von z. B. 6,4 Prozent ruinös für das Unternehmen.

Wie soll das denn funktionieren? Einerseits muss die Bausparkasse für neu abgeschlossene Verträge, die noch in der Ansparphase sind, Zinsen zahlen und auf der anderen Seite verdient sie an einem Bausparvertrag, der ausgezahlt wurde nur 1,5% Zinsen.

Also, was macht sie? Sie zahlt den Kredit einfach nicht aus. Und das ist in einer Phase, wo der Kredit i.d.R. benötigt wird, z.B. bei einer Anschlussfinanzierung eine Katastrophe! Tja, und wer jetzt noch dachte, das Ganze ist nicht rechtens, auch der darf Neues lernen. Die Bausparkassen dürfen dem Kunden eine Zuteilung nicht garantieren – und dennoch suggerieren ihm genau das die aktuellen Werbeaussagen. Die Werbung hat also im Laufe der letzten Jahrzehnte gute Arbeit geleistet und den Glauben an den sicheren Bausparvertrags zementiert.

Es ist also Vorsicht geboten. Neuwirth Finance rät dazu, dass Kunden mit einem Finanzierer zusammenarbeiten, dessen Expertise darin liegt, das Richtige in der entsprechenden Zinsphase zu empfehlen. So gehören böse Überraschungen dem Gestern an und die Finanzierung basiert auf den modernen und hochprofessionellen Mechanismen der Zinszyklen. ■

Anzeige

Neuwirth Finance – Experte für die Bauträgerfinanzierung

- Fokus auf wohnwirtschaftliche Objekte
- Finanzierungsvolumen zwischen 1 und 50 Millionen Euro
- Individuelle Finanzierungsformen mit flexiblen Laufzeiten
- Beste Kontakte für Kapitalbeschaffung für Investition und Wachstum

Neuwirth Finance ist der Experte für Ihre Bauträgerfinanzierung im Ballungsraum München. Mit unserer fundierten Fach- und Marktkenntnis sind wir ein zuverlässiger Partner für alle Phasen der Bauträgerfinanzierung. Bei der Kapitalbeschaffung verfügen wir über exzellente Kontakte, die wir auch in der Entwicklung einer tragfähigen Finanzierungslösung unterstützen. Unsere Kunden schätzen unsere maßgeschneiderten Lösungen in der Bauträgerfinanzierung.

Ihr Nutzen:

- Ein starker Partner bei komplexen Anforderungen
- Individuelle und persönliche Betreuung
- Exzellente Bankkontakte
- Zinsberatung für eine zinsoptimale Finanzierung
- Schnelle und kompetente Entscheidungen

„Unsere Zinsstrategie hat sich seit 14 Jahren bewährt“, betont Neuwirth. Mit dieser Strategie habe man innerhalb der vergangenen zehn Jahre eine jährliche Ersparnis um bis zu 50 Prozent der Zinskosten im Vergleich zu den bankenüblichen Langfristbindungen für die Neuwirth-Kunden generieren können. Gerade die Zinskosten machen den größten Kostenblock im Rahmen eines Immobilienportfolios aus. Das ist ein relevanter, wenn nicht sogar der relevante Kalkulationsposten einer Bauträgerfinanzierung. Dieses Erfolgsmodell hat sich insbesondere bei Bauträgerfinanzierungen bewährt. „Wir erarbeiten für unsere Kunden eine klare, professionelle und exklusive Zinsstrategie, die sie dann mit ihren jeweiligen Banken umsetzen“, sagt Neuwirth.