

Der Zinspapst lüftet sein Geheimnis

Interview mit Kurt Neuwirth von „Neuwirth Finance“



STARNBERG – Die Finanzwelt präsentiert sich derzeit ziemlich stürmisch. Kunden wie Berater halten Ausschau nach Verlässlichkeit und versuchen, Gefahren und Risiken zu vermeiden. Doch der Zinsmarkt folgt ganz eigenen Gesetzen. „Zinssätze und Zinslaufzeiten können kalkuliert und genutzt werden“, erklärt Kurt Neuwirth, Geschäftsführender Gesellschafter von Neuwirth Finance. Das in Starnberg ansässige Unternehmen ist ein unabhängiges Beratungshaus für Immobilienfinanzierungen und überwiegend im südbayerischen Raum tätig. Hier bekommen die Kunden eine Finanzierung mit System, die sich dem Zinszyklus anpasst und somit hilft, Finanzierungskosten zu reduzieren.

Wir sprachen mit Kurt Neuwirth in seinen Geschäftsräumen in der Gautinger Straße.

Die FreizeitSchrift: Herr Neuwirth, Sie sagen selbst: Wenn es um das Finanzieren einer Immobilie geht, denken viele Leute zuerst an Geld. Doch es gibt einen Wert, der weit aus wichtiger ist: Vertrauen. Wie lassen sich aus Ihrer Sicht in der heutigen Zeit materielle und moralische Werte überhaupt noch vereinbaren?

Kurt Neuwirth (lacht): Eine hoch-

komplizierte Frage. Das Schwierige für die Menschen ist, dies insofern zu unterscheiden, weil sie ziemlich von Konsum und Statussymbolen getrieben sind. In den letzten Jahren hat sich eine Gier entwickelt, bei der die Leute mehr auf's Geld schauen als auf wahre Werte wie zum Beispiel Ehrlichkeit oder Fairness. Ein ehrlicher Kaufmann zu sein, ein „g'standener“ Geschäftsmann sozusagen, setzt auf Ehrlichkeit, Fairness und Glaubwürdigkeit. Ich sehe in der Krise eine Chance, dass im Chaos etwas Neues entsteht. Wobei ich mir sicher bin, dass diese Krise ein bisschen länger dauern wird. Es ist eine Bereinigung, ein Gesundkon-solidieren - allerdings auf hohem Niveau - so schöne Autos wie heute sind wir noch nie gefahren.

Die FreizeitSchrift: Ihr Unternehmen, Neuwirth Finance, ist spezialisiert auf Immobilienfinanzierungen im privaten und gewerblichen Bereich. Nun könnte man sagen, das ist meine Hausbank auch. Warum, denken Sie, macht es trotzdem

Sinn, sich zusätzlich mit Ihrem Angebot auseinanderzusetzen?

Kurt Neuwirth: A, ist es immer gut, sich ein Gegenangebot geben zu lassen beziehungsweise sich auch mal eine andere Idee abzuholen. Und B, weiß man, wenn man bei der Bank sitzt, gar nicht so recht, ob man auch wirklich unabhängig beraten wird. Die Bank bietet zwar individuelle maßgeschneiderte Darlehen an, vergisst jedoch zu sagen, dass die Darlehen für die Bank maßgeschneidert sind. Ich will auf keinen Fall gegen die Banken sprechen, das wäre mir unangenehm, doch vom System her wurde uns einfach gelehrt, dass man zwei, drei Banken abklappert und sich auf eine zehnjährige Zinsbindung einlässt. Es ist uns einfach nicht bewusst, dass es ein Fehler sein kann, immer nur die „Zehnjährige“ zu vergleichen und dann fest zu machen. Für die Banken ist das System ganz recht, aber es gibt auch andere Möglichkeiten, Immobilien zu finanzieren. Großkunden zum Beispiel finanzieren generell nur auf 3-Monat-Euribor-Basis, sprich mit variabler Zinsbindung. Und diese variable Zinsbindung bringt langfristig gesehen einen Vorteil von circa 2% p.a. Dieser Vorteil ist unserer Meinung nach die große Sicherheit, nicht die zehnjährige Zinsbindung. Denn wenn der Kunde diese 2% Zinsersparnis in die

ten Ihren Kunden eine Betreuung über die gesamte Darlehenslaufzeit. Letztendlich spiegelt Ihr Unternehmen das komplette System eines Geldinstitutes.

Kurt Neuwirth: Ja, das ist fast richtig. Jede Bank hat den Berater, der dem Kunden eine Finanzierung anbietet. Und es gibt den Risk-Manager in der Marktfolge, der die Finanzierung prüft. Doch die dritte Säule wird von den Banken eigentlich nicht abgedeckt. Und das ist genau unsere Marktlücke. Ein Kunde im Anlagebereich wird von seiner Bank umfassend betreut. Doch der Kreditnehmer erfährt diese Betreuung leider nicht. Mit dem hohen Know-how eines Private Bankers im Anlagebereich beraten und betreuen wir unsere Kunden im Zins-, Währungs- und Tilgungsbereich von A bis Z.

Die FreizeitSchrift:

Aber mit Banken arbeiten Sie trotzdem zusammen...

Kurt Neuwirth: Die Banken sind für uns enorm wichtig, keine Frage, wir schätzen sie sehr. Wir vermitteln den Kunden nach dem best-offer Prinzip an diejenige Bank, die ihm das beste Angebot macht. Das heißt, wir holen für den Kunden den besten Zins ab. Der Kunde macht einen Vertrag bei der Bank und wir betreuen ihn im Anschluss mit unserem hohen Know-how. Denn für die Bank ist nach Kreditvertragsunterzeichnung die Beratung vorbei. Die Akte kommt in den Schrank und wird kurz vor Ablauf der Zehn-Jahres-Bindung wieder hervorgeholt. Wenn der Kreditvertrag gemacht ist, fängt unsere Arbeit erst wirklich an. Wir nehmen den Kunden über die gesamte Darlehenslaufzeit an die Hand.

Die FreizeitSchrift: In der Immobilienbranche rund um München und bis weit hinein ins bayerische Oberland gibt es nicht wenige, die Sie den „Zinspapst“ nennen. Sie scheinen die Gesetze und Polaritäten des Zinsmarktes aus dem FF zu kennen....

Kurt Neuwirth: Ich beschäftige mich schon seit über 20 Jahren mit Zinsen und Zinsmechanismen. Es gibt ganz klare, eindeutige Signale, die zu erkennen sind. Man sagt

Beispielfalle Bindung	Euro-Finanzierung mit langfristiger Zinsbindung	Euro-Flex-Darlehen
Finanzierungsvolumen	€ 500.000,-	€ 500.000,-
Zinsen	4,0 %	2,0 %
Tilgung	1,0 %	3,0 %
Monatliche Rate	€ 2.083,-	€ 2.083,-
Laufzeit	40 Jahre	20 Jahre
Gesamtaufwand	€ 1.007.578,-	€ 578.354,-

In Vorteil: Eine um 17 Jahre verkürzte Laufzeit spart eine Ersparnis von € 429.224,-

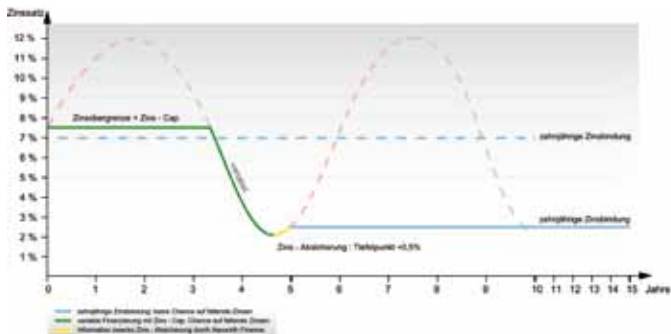
Tilgung steckt, hat er nach zehn Jahren statt 10% schon 30% getilgt und fühlt sich natürlich bei der nächsten Zinserhöhung wohler.

Die FreizeitSchrift: Ihr Finanzierungssystem beruht auf den Säulen „Markt“, „Marktfolge“ und „Kundenbetreuung“. Sie arbeiten mit Finanzierungsberatern, mit einer eigenen Kreditabteilung und bie-

Mechanismus der Zins-Signale



Kurzfristige Zinsen sind im Durchschnitt 2% p.a. niedriger als langfristige Zinsen.



ja auch am Stammtisch, dass alle sieben bis zehn Jahre eine Hochzinsphase kommt. Das weiß man einfach aus der Erfahrung heraus. Wir haben uns das mal genauer angesehen und erkannt, dass es sogenannte inverse Zinsstrukturen gibt, in denen die variablen Zinsen höher sind als die 10-Jährigen. Dies waren in der Vergangenheit immer Hochzinsphasen, die einen massiven Zinsrückgang zur Folge hatten. Ursache hierfür war, dass die Wirtschaft künstlich abgebremst und eine künstliche Rezession hergestellt wurde. Das zweite wichtige Signal ist, wenn nach einer Niedrigzinsphase der Zeitpunkt kommt, an dem die Zinsen wieder steigen. Natürlich versucht jeder den tiefsten Punkt zu finden. In den meisten Fällen werden zu früh die Zinsen festgemacht. Die Leute lesen irgendeine Prognose und denken, jetzt könnte der tiefste Punkt erreicht sein, die Zinsen steigen wieder. Nebenbei bemerkt, es gibt eine Zinserwartungskurve von Experten, die für die letzten 10 Jahre immer steigende Zinsen prognostiziert hat. Sogar in der Zeit von 2001 bis 2004, wo die Zinsen massiv von 5% p.a. auf 2% p.a. gefallen sind. Wir empfehlen unseren Kunden, hört bloß auf mit dem Zinsraten! Es gibt eindeutige Signale, die einen Zinsanstieg ankündigen. Bis dahin können Sie den Abwärtstrend voll mitnehmen. Erst wenn die Notenbank den ersten, spätestens den zweiten Zinsschritt nach oben macht, erst dann darf man, sollte man die Zinsen festmachen. Das

zeigen langfristige Charts wunderbar. Wir sagen immer lustigerweise: Sie haben Mitarbeiter bei der EZB (Europäische Zentralbank) in Frankfurt sitzen, die Monat für Monat



Neuwirth Finance informiert zusätzlich durch Vorträge für Immobilienmakler

die Geldmenge messen. Wenn die Kreditvergaben und Geschäftsaktivitäten wieder stärker zunehmen, wird die EZB präventiv die Zinsen das erste Mal erhöhen. Spätestens nach der zweiten Erhöhung ist der optimale Zeitpunkt gekommen, um sich die niedrigen Zinsen zu sichern.

Die FreizeitSchrift: Stellen wir die Rechnung doch einfach mal auf: Ich benötige ein Darlehen von 500.000 Euro zur Finanzierung eines Eigenheimes. Inwiefern kommt mir Ihr Zinsmodell bei der Tilgung des Kredites zugute?

Kurt Neuwirth: Genau das ist diese berühmte Säule, Herr Ruck. Die Säule des Darlehensmanagements, die das Zins-, Währungs- und Tilgungsmanagement beinhaltet. Damit garantieren wir unseren Kunden eine

performance-orientierte Finanzierung, indem wir für sie Zinsvorteile generieren. Unsere Aufgabe ist es, die Signale am Markt zu erkennen und die Kunden zu informieren. Beispielsweise wenn wir sehen, dass der zweite Zinsschritt nach oben erfolgt ist, erhalten unsere Kunden von uns automatisch ein Anschreiben, dass sie sich die günstigen Zinsen sichern sollen.

Die FreizeitSchrift: Wir sprechen die ganze Zeit von Zinsanstieg und der Möglichkeit der Absicherung – damit meinen Sie den sogenannten Zins-Cap. Was genau darf sich der Leser darunter vorstellen?

Kurt Neuwirth: Ok, jetzt gehen Sie ganz schön in die Tiefe (lacht). Also wir sagen, dass es generell besser ist, kurzfristig auf 3-Monats-Euribor-Basis zu finanzieren. Das würde bedeuten, dass, wenn beim nächsten Zinszyklus die Zinsen wieder steigen sollten, wir zwei Möglichkeiten haben: Die eine ist die Zinsabsicherung über eine normale Zinsbindung auf zehn Jahre. Oder Sie bleiben, und das ist die Alternative, variabel finanziert und kaufen bei der Bank ein zusätzliches Produkt, das man Zins-Cap nennt. Mit diesem Zins-Cap können Sie sich eine Obergrenze einbauen. Derzeit würde diese Obergrenze bei etwa 4% p.a. liegen. Das bedeutet, ihre Zinsbindung würde nicht über 4% p.a. gehen. Selbst wenn die variablen Zinsen auf 10% p.a. steigen, haben Sie maximal 4% p.a. plus der Kosten für das Zins-Cap zu bezahlen.

Die FreizeitSchrift: Fassen wir kurz zusammen. Ich benötige ein Darlehen zur Immobilienfinanzierung und wende mich an Sie. Was passiert?

Kurt Neuwirth: Sie beauftragen uns, Herr Ruck. Sie geben uns eine

Neuwirth
Finance
Finanzieren mit System

Selbstauskunft, damit wir Ihre Bonität prüfen können. Wir geben Ihnen eine Checkliste anhand derer Sie uns alle nötigen Unterlagen zur Verfügung stellen. Diese bereiten wir komplett in Bankensprache auf, um der Bank eventuelle Risiken darzustellen und eine schnelle Entscheidung zu bekommen. Wir gehen zu mehreren Banken und holen das beste Angebot für Sie ab. Nach Unterzeichnung des Kreditvertrages ist unsere Arbeit als Finanzierungsvermittler abgeschlossen. Doch wie bereits gesagt, geht unsere Dienstleistung dann mit dem Darlehensmanagement weiter. So lange bis das Darlehen vollständig zurückgezahlt ist.

Die FreizeitSchrift: Herr Neuwirth, ganz unabhängig vom Bereich der Immobilienfinanzierung, die Finanzwelt blickt einer ungewissen Zukunft entgegen. Trauen Sie sich zu, anhand der momentanen „Wetterlage“ eine Prognose zu wagen, wo die Reise hingehen wird?

Kurt Neuwirth: Tja, wo geht die Reise hin? Anders als andere Experten meinen wir, dass wir in den nächsten drei bis fünf, eher zehn Jahren eine deflationäre Phase bekommen bzw. schon haben. Dies sehen wir ganz einfach begründet durch das aktuell schwache Kreditwachstum. Schwaches Kreditwachstum bedeutet schwaches Wirtschaftswachstum bedeutet Deflation anstatt Inflation. Und Deflation bedeutet nun mal fallende bzw. niedrige Zinsen. Das haben wir entgegen der allgemein gültigen Meinung unseren Kunden schon vor zwei Jahren prognostiziert ... und wir sollten Recht behalten. Auch wenn uns das damals kaum einer geglaubt hat. Wir haben Kunden, die vor zwei Jahren mit ca. 5% p.a. festgemacht hätten und aktuell variabel für 1,95% p.a. finanzieren. Sie können sich vorstellen, wie zufrieden sie heute mit dieser Entscheidung sind.

Die FreizeitSchrift: Vielen Dank, Herr Neuwirth.

Kurt Neuwirth: Gerne!

(www.neuwirth.de)