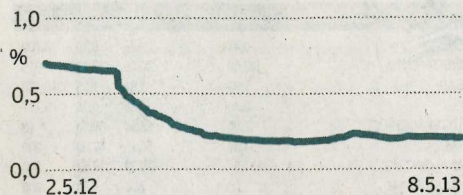
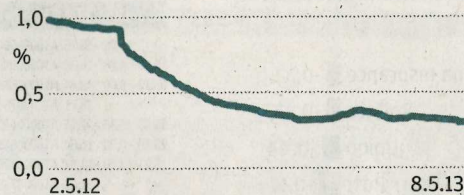


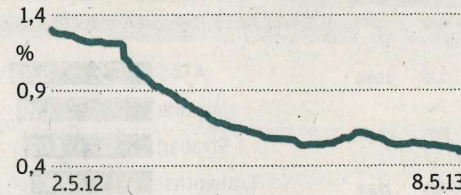
Euribor 3 Monate



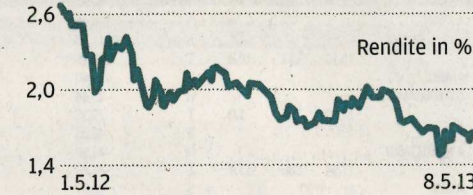
Euribor 6 Monate



Euribor 12 Monate



Staatsanleihen 10 Jahre



BANKKONDITIONEN

Frühlingserwachen für Kreditnehmer

Häuslbauer haben derzeit leicht lachen: Das Wetter ist milde und die Zinsen liegen am Boden. Von Fixzinsen und Zinscaps rät der Finanzexperte Hermann Stöckl dennoch ab.

Nachdem die EZB in der Vorwoche die Leitzinsen von 0,75 auf 0,5 Prozent gesenkt hat, geht es auch mit den Sparzinsen nach unten. Diesmal sind unter anderem die für ihre guten Konditionen bekannten Banken Denizbank und Vakifbank an der Reihe.

Erfreulich ist das tiefe Zinsniveau aber für Kreditnehmer, wengleich der Spielraum nach unten bei einem Drei-Monats-Euribor von 0,2 Pro-

zent nun schon sehr begrenzt ist. Von Fixzinsvereinbarungen, um sich das rekordtiefe Niveau zu sichern, rät Geschäftsführer Hermann Stöckl von der VPI Vermögensplanung dennoch ab. Gleiches gilt für die Absicherung mittels kostenintensiver Zinscaps.

Provision für Berater

Da Kreditkonditionen immer von Bonität, Finanzierungsobjekt, Eigenmitteln und anderer Faktoren abhängen, dienen die im WirtschaftsBlatt wöchentlich abgedruckten Zinssätze nur als Richtschnur für die Orientierung. Dennoch kommen sie der Realität sehr nahe.

Stöckl beziffert die durchschnittliche Angebotslegung bei variablen Hypothekarkrediten in der Praxis mit 1,5 bis

1,75 Prozent, plus Drei-Monats-Euribor. Die VPI vermittelt in der Regel keine Einzelprodukte, sondern berät auf Vollmandatsbasis. Sollte sich herausstellen, dass „ein Haushalt saniert werden muss“, holt der Experte für die Kunden Angebote von drei Banken ein, wobei auch die Hausbank einbezogen wird.

„Unsere Erfahrung ist: Wenn der Kunde ohne professionelle Unterstützung zu seiner Bank geht, fühlt er sich meist als Bittsteller“, sagt Stöckl. Dass die Bank in so einer Situation nicht die besten Konditionen herausrückt, sei auch klar.

Doch was kostet es eigentlich, wenn man ein Unternehmen wie die VPI beauftragt, Konditionen zu vergleichen und einen beim Canos-



Beigestellt

„
Wenn ein Kunde ohne professionelle Unterstützung zur Bank geht, fühlt er sich meist als Bittsteller

HERMANN STÖCKL
VPI VERMÖGENSPANUNG

sagang zum Bankbetreuer zu begleiten? „Wir verlangen für Finanzierungen bis zu einer Million € 1,5 Prozent der Kreditsumme“, sagt Stöckl. Darüber hinaus gebe es Pauschalvereinbarungen. Ab drei Millionen € etwa sinke die Provision auf 0,5 Prozent, wobei derartige Großprojekte keine Seltenheit seien.

„Provisionen von den Banken bekommen wir bei Krediten keine“, beteuert er. Verneint wird auch die Frage, ob es in seinem Unternehmen in der Vergangenheit auch vorkam, den Kunden zur Aufnahme überhöhter Kreditbeträge zu raten und gleichzeitig einen Tilgungsträger abzuschließen, damit die Erträge daraus angeblich die Kreditzinsen übersteigen. „Derartige Hebelgeschäfte lehne

ich strikt ab“, sagt Stöckl. Andere Berater haben das sehr wohl getan. Aufgegangen ist die Rechnung übrigens nicht.

Fremdwährungskredite wurden in der Vergangenheit von der VPI aber sehr wohl vermittelt. Bestehenden Frankenkreditnehmern, bei denen die Restlaufzeit länger als fünf Jahre beträgt, rät er zwingend davon ab, umzuschulden, weil er davon ausgeht, dass sich der Euro wieder Richtung 1,4 Franken entwickeln wird.

Häuslbauern empfiehlt er eine Eigenmittelquote von mindestens 30 Prozent. Und wenn man irgendwann in die Bredouille komme, sei es ganz wichtig, rechtzeitig zur Bank zu gehen oder sich Hilfe von einem Berater zu holen.

MANFRED HAIDER
manfred.haider@wirtschaftsblatt.at