

Torsten Brezina sucht und findet maßgeschneiderte, unabhängige Lösungen

## Zentraler Ansprechpartner für alle Fragen rund um die Immobilienfinanzierung

### Herr Brezina, was macht einen guten Finanzierungsberater aus?

Torsten Brezina: Er sollte vor allem gut zuhören können. Letztlich definiert sich ein guter Berater durch zufriedene Kunden. Grundlagen sind aber sicherlich eine gute Ausbildung, jahrelange Erfahrung und Marktkenntnis, Fokussierung auf das Kerngeschäft und natürlich das Wissen um die Wünsche und vielleicht auch Ängste seiner Kunden.

### Für viele Kunden ist die Hausbank wahrscheinlich erste Anlaufstelle für eine Baufinanzierung?

Brezina: Nicht unbedingt. Viele Kunden sind heute durchaus informierter und nutzen das Internet als erste Informationsquelle. Die Bindung zu den Institu-

ten, bei denen das Girokonto unterhalten wird, lässt mehr und mehr nach. Das ist nicht zuletzt dadurch bedingt, dass die Banken immer mehr Filialen schließen und die Mitarbeiterfluktuation hoch ist. Die Beratung wird als beliebig und undifferenziert wahrgenommen. Und wer Kunde bei einer Direktbank ist, merkt spätestens bei der Baufinanzierung, dass er sich darüber nicht unbedingt am Telefon unterhalten möchte.

### Welchen Vorteil hat der Kunde, direkt zu Ihnen zu kommen?

Brezina: Bei uns gibt es keine Angebote von der Stange, sondern ausschließlich maßgeschneiderte Lösungen. Immerhin handelt es sich bei Erwerb und Finanzierung einer Immobilie um die

wahrscheinlich größte finanzielle Einzelentscheidung im Leben. Wir vergleichen Preise und Leistungen einer Vielzahl an Banken und ermöglichen unseren Kunden damit überhaupt erst, eine fundierte Entscheidung zu treffen.

### Kann der Kunde das nicht auch selber?

Brezina: Sicherlich, wer viel Zeit mitbringt und genau weiß, was er möchte, der kann selber verschiedene Angebote einholen und prüfen. Aber auch diese Arbeit nehmen wir dem Kunden gerne ab. Wir beraten persönlich, in der Regel bei unseren Kunden zu Hause und zu einer ihnen angenehmen Zeit – das ist gerade bei Berufstätigen oder falls Kinder zu betreuen sind, ein wichtiger Aspekt. Der Kunde hat mit uns einen zentralen Ansprechpartner für alle seine Fragen und braucht nicht unterschiedliche Kreditinstitute selbst aufzusuchen. Komplex wird das Thema in dem Moment, wo unterschiedliche Konzepte miteinander verglichen werden sollen und sich die Frage stellt: Was ist denn nun der richtige Weg? Spätestens dann suchen die meisten den Rat eines Experten.

### Ist die Kreditkondition der wichtigste Aspekt?

Brezina: Die Konditionen einer Finanzierung sind selbstverständlich ein wesentliches Kriterium. Unsere Leistungen gehen aber weit darüber hinaus, lediglich den (vermeintlich) günstigsten Anbieter zu identifizieren. In unseren Beratungsgesprächen erstellen wir zu-



Foto: shutterstock.com/ ESB Professional

**Der Erwerb einer Immobilie ist die wahrscheinlich größte finanzielle Einzelentscheidung – gerade für junge Familien ist hierbei fundierter Expertenrat wichtig, den HausundZins bieten kann**



Foto: AdobeStock

# HausundZins

Immobilienfinanzierungen GmbH

---

**HausundZins Immobilienfinanzierungen GmbH**  
**Geschäftsführer: Dipl.-Kfm. (FH) Torsten Brezina, CFP**  
**Sülzburgstr. 104–106**  
**50937 Köln**  
**Telefon: +49 221 379973-15**  
**[www.hausundzins.de](http://www.hausundzins.de)**

nächst gemeinsam mit dem Kunden einen Finanzierungsplan, sprechen über Wünsche und Ziele, über Fördermöglichkeiten, steuerliche und rechtliche Aspekte und natürlich über Risiken, insbesondere über Zinsänderungsrisiken. Das alles mündet dann in einem optimalen Finanzierungskonzept, welches die Basis für unsere weiteren Überlegungen bildet.

Ebenfalls nicht zu unterschätzen ist die bankenspezifische Aufbereitung der Finanzierungsunterlagen, also die nachvollziehbare Darstellung des Finanzierungsprojekts, sowie die Aufbereitung der Einkommens- und Vermögensverhältnisse. Das ist die Visitenkarte des Kunden, aufgrund derer die Bank ihre Angebote abgibt und die in der Folge eine schnelle Kreditentscheidung ermöglichen soll.

### **Anhand welcher Kriterien wählt der Kunde den Bankpartner aus?**

Brezina: Wir erstellen einen Gesamtkostenvergleich, der auch die Restschulden nach Ablauf einer ersten Festzinsbindung sowie verschiedene Anschlusszins-Szenarien berücksichtigt. Anhand dessen wählen wir mit dem Kunden den für ihn passenden

Bankpartner aus. Die individuell günstigste Kondition ergibt sich durch den Marktvergleich im Übrigen von ganz alleine. Dabei muss nicht notwendigerweise die allergünstigste Bank den Zuschlag erhalten, sondern vielmehr diejenige, die „funktioniert“ und den besten Service bietet – also diejenige, die ihren Preis wert ist.

### **Viele Kunden haben bestehende Darlehensverträge mit noch hohen Festzinssätzen. Was können Sie für diese Kunden tun?**

Brezina: In der Tat machen sich mehr und mehr Darlehensnehmer darüber Gedanken, wie sie von dem derzeit historisch niedrigen Zinsniveau profitieren können. Hier bieten wir sogenannte Forward-Darlehen an, deren Zinssatz bereits heute vereinbart, aber erst bei Auslaufen der alten Festzinsbindung zum Tragen kommt. Der Zins orientiert sich dabei an den derzeitigen Kapitalmarktsätzen sowie den vorherrschenden Erwartungen über die künftigen Zinsen. Ein Abschluss ist auch dann möglich, wenn die alte Festzinsbindung erst in einigen Monaten oder gar Jahren ausläuft.



**Diplom-Kaufmann (FH), Finanzökonom (ebs) Torsten Brezina berät seit mehr als 20 Jahren Kunden bei der Finanzierung von Immobilienprojekten. Als ehemaliger Private-Banking-Berater kennt er das Geschäft auch aus Perspektive der Bank und verfügt über beste Kontakte zu den wichtigsten Kreditinstituten. Seine Beratung zeichnet sich durch Offenheit, Individualität und Fairness aus. Er ist als Certified Financial Planner (CFP®) und als European Financial Advisor (EFA®) lizenziert.**