

der Immo-Boom geht weiter. Das pessimistische: Die Inflation steigt kräftiger als erwartet, die Notenbanken erhöhen die Zinsen, was Kredite und damit die Finanzierung erschwert. Wackelige Projekte lassen die Angst vor einer Immobilienblase wieder aufflammen – der Druck auf die Immo-Preise wird größer.

Sicher sei, dass der Immobilienmarkt auch weiterhin spannend bleibe. Darüber und über den neuen Immobilienservice wollte medianet nun aber mehr wissen und bat Niko Schüler, Head of Real Estate von Swiss Life Select, zum Interview.

medianet: Herr Schüler, warum bietet Swiss Life Select jetzt auch Immobilienservice an?

Niko Schüler: Als Vermögensberater gehen wir auf die persönliche Situation unserer Kunden ein. Das heißt, die Beratung ist individuell auf jeden Einzelnen, auf dessen Wünsche und Möglichkeiten zugeschnitten.

Bei der Veranlagung von Vermögen spielen Immobilien eine große Rolle. Mit unserem neuen Immobilienservice ergänzen wir die bisherigen Dienstleistungen unseres ganzheitlichen Financial Plannings.

medianet: Welchen Service bieten Sie genau an?

Schüler: Das Angebot für unsere über 100.000 Kundinnen und Kunden in Österreich umfasst die Suche, die Bewertung, über die Finanzierung bis zum Kauf oder Verkauf einer Immobilie. Mit unserem neuen Maklerservice sind wir insbesondere auf die Vermittlung von Wohnimmobilien ausgerichtet. Dabei vermitteln wir österreichweit Objekte im Auftrag unserer Kunden.

Über unser neues Kundenportal FiLiP können wir 95 Prozent aller in Österreich angebotenen Immobilien abbilden, gefiltert nach konkreten Suchkriterien. Über ein Bewertungstool kann man sich gleich eine Einschätzung verschaffen, ob die konkrete Immobilie preislich eher günstig oder eher teuer ist.

Zur Person: Niko Schüler

Head of Real Estate

Ausgewiesener Experte mit Know-how und entsprechendem Netzwerk ...

Niko Schüler übernahm vergangenen Sommer die Leitung des neu geschaffenen Geschäftszweigs „Immobilien“ bei Swiss Life Select.

... im Bereich Real Estate und der Finanzbranche

Der gebürtige Deutsche studierte in Marburg, Basel und Krems Betriebs- und Volkswirtschaft und ist seit 2009 im Bereich Real Estate und der Finanzbranche tätig. Berufliche Erfahrungen sammelte er im Banken- und Unternehmensberatungsbereich – zu seinen Stationen zählen unter anderem die UniCredit Bank Austria AG, das Bankhaus Schelhammer & Schattera AG und die PwC. Er zeichnet sich durch langjährige Erfahrungen im Bereich Immobilienprojekte, Transaktionsmanagement und Immobilienfinanzierungen aus. Zudem setzt er als Bauträger selber Projekte um.

medianet: Also rein für private Anleger?

Schüler: Nein, denn zusätzlich bespielen wir auch einen anderen Kanal: Wir bieten Bauträgern die Chance, unseren Kunden attraktive Projekte vorzustellen und anzubieten.

medianet: Von Bauträgern, der Änderung des eigenen Wohnraums und – Gott behüt' – Notlagen jetzt einmal abgesehen: Warum sollte jemand seine Immobilie überhaupt verkaufen?

Schüler: Das kann mit Diversifikation zusammenhängen. Wenn jemand sehr einseitig sein ganzes Vermögen in mehrere Wohnungen investiert hat, kann es sinnvoll sein, eine zu verkaufen und den Betrag in Wertpapieren anzulegen, einfach um eine breitere Streuung in der Veranlagung zu erzielen.

Oder es sind persönliche Gründe, etwa wenn ein Partner stirbt und der andere sitzt alleine in einem großen Haus mit Garten. Da kann es sinnvoller sein, das Haus zu verkaufen und in eine Wohnung in der Stadt zu ziehen.

medianet: Die Österreichische Nationalbank OeNB hatte im vergangenen Herbst vor einem Überhitzen des Wohnimmobilienmarkts gewarnt. Wie schätzen Sie den Immobilienmarkt

ein? Droht nach einem so langen Anstieg der Preise eine Blase?

Schüler: Wenn man vom Platzen einer Blase an den Aktienmärkten spricht, redet man von Kursverlusten von 50 bis 90 Prozent. Eine solche Dimension ist bei Immobilien unrealistisch, zumal die Zinsen niedrig bleiben sollten. Und der Bedarf nach Wohnraum steigt weiter, es wird viel zu wenig gebaut. Und wenn die Inflation stärker werden sollte: Durch indexierte Mieten bieten Vorsorgewohnungen einen intelligenten Inflationsschutz.

medianet: Die OeNB sprach auch von einer schwächer werdenden Preisdynamik. Was glauben Sie, haben wir einen Plafond erreicht oder werden die Immobilienpreise weiter steigen?

Schüler: Ich gehe von Letzterem aus. Vielleicht nicht mehr in dem Ausmaß wie bisher, aber generell werden die Preise weiter nach oben gehen. Für eine Trendumkehr fehlen mir die harten Argumente.

medianet: Sie haben eingangs das neue Kundenportal erwähnt. Was bietet es?

Schüler: FiLiP ist wirklich ein einzigartiges Tool, das es in dieser Form in Österreich bisher nicht gibt. Über ein Dashboard haben unsere Kunden einen kompletten Überblick über ihre Finanzen und ihre Vermögenswerte. Konten und Depots bei verschiedenen Banken, Immobilien mit aktueller Bewertung, Versicherungsverträge, laufenden Kredite – und das alles auf einen Blick.

Das ist ein einzigartiger Service, der unserem ganzheitlichen Ansatz der Finanzplanung entspricht. Viele reden von Digitalisierung, Swiss Life Select hat diese mit FiLiP bereits umgesetzt.