

Expansionsstrategie

Infina steigt in die Immobilienvermittlung ein

News, Immobilien, Finanzen | Redaktion 12.02.2025

Mit der Integration will das Unternehmen einen Schritt in Richtung Expansion setzen. Ziel sei es, Transaktionen für Kund:innen möglichst effizient und barrierefrei zu gestalten.



Christoph Kirchmair © Infina

Am Mittwoch blickte die **Infina Credit Broker GmbH** auf 2024 zurück und gewährte einen Ausblick auf das heurige Jahr.

Neuer Bereich – Immobilienvermittlung

Laut eigenen Angaben erzielte das Unternehmen 2024 ein Wachstum von 13 Prozent mit einem vermittelten Finanzierungsvolumen von 1,16 Milliarden Euro. Zudem erweitert der Kreditvermittler sein Dienstleistungsportfolio gezielt um die Immobilienvermittlung.

"Mit der vollständigen Integration der Immobilienvermittlung machen wir einen entscheidenden Schritt in unserer Expansionsstrategie. Unser Ziel ist es, Immobilientransaktionen für unsere Kund:innen möglichst effizient und barrierefrei zu gestalten. Die Kombination aus digitalen Services, fundierter Beratung und konsequenter Kundenorientierung ermöglicht es uns, heute wie in Zukunft substanzielles Wachstum zu generieren. In unserer Branche waren die Jahre 2023 und 2024 richtungsweisend, es hat sich die Spreu vom Weizen getrennt – und genau in dieser Phase konnten wir uns stärker als der Gesamtmarkt entwickeln", sagt **Christoph Kirchmair**, CEO von Infina.

Ganzheitliche Beratung

Im Mittelpunkt dieser Immobilienvermittlung soll eine umfassende Betreuung stehen. Das soll bei der Suche nach der passenden Immobilie beginnen, die Einschätzung des richtigen Marktwertes umfassen und über die finanzielle Strategie bis hin zur reibungslosen Abwicklung von Kauf oder Verkauf reichen.

Der Anspruch von Infina sei es, laut Kirchmair, den gesamten Prozess für Kund:innen so einfach wie möglich zu gestalten und ihnen in jeder Phase der Transaktion die bestmögliche Beratung zu bieten. "Durch diese Integration positionieren wir uns nicht nur als zuverlässiger Partner für Banken und Immobilienkund:innen, sondern schaffen auch wertvolle Synergien in einem dynamischen Marktumfeld", so Kirchmair.

Strategische Fortschritte und neue Leistungsangebote

Mehrere zentrale Projekte standen im abgelaufenen Geschäftsjahr im Fokus und wurden vorangetrieben.

- **Digitalisierung und Prozessoptimierung:** Die digitalen Abläufe auf der Immobilien- und Finanzierungsplattform wurden weiter verbessert, um den Infina Expert:innen eine standardisierte und rechtssichere Beratung zu ermöglichen.
- **Infina Web-App:** Mit der neuen Web-Anwendung können Netzwerkpartner Finanzierungsanfragen jederzeit und ortsunabhängig an Infina übermitteln – ob über die Web-Plattform oder via App.
- **Exklusives Versicherungsprodukt:** Im Rahmen des Affinity Business hat Infina erstmals ein eigenes Versicherungsangebot entwickelt, das passgenau auf die Bedürfnisse der Infina Kund:innen zugeschnitten ist.
- **Infina Immobilien:** Das Dienstleistungsportfolio wurde um die Immobilienvermittlung erweitert, darunter die Bewertung und Vermarktung von Immobilien. Das Vertriebskonzept wurde 2024 pilotiert und wird 2025 österreichweit ausgerollt.

Marktentwicklung und Kundenorientierung

Das Thema Inflation wirkt sich zwar seit Herbst 2024 kaum mehr auf die Leitzinsentwicklung aus, die Nachwirkungen der vergangenen Hochinflationen belasten allerdings die Mietpreise weiter. Hierzulande stieg die Inflation seit 2021 um über 22 Prozent, was den Traum vom Eigenheim für viele Menschen attraktiver macht: Oftmals sind die Finanzierungskosten für ein Eigentum langfristig günstiger als stetig steigende Mieten. Aktuelle Daten des **KSV1870** zeigen jedoch, dass die finanzielle Situation vieler Haushalte angespannt bleibt. Die Zahl der Privatkonkurse stagnierte zwar im letzten Jahr bei 8.822 Fällen, doch die durchschnittlichen Schulden pro Fall stiegen auf 113.000 Euro. Bei der Generation 60+ liegt dieser Wert bereits bei 164.000 Euro (LEADERSNET berichtete).

"Gerade in diesem herausfordernden Marktumfeld zeigt sich, wie essenziell eine verlässliche und unabhängige Beratung sein kann, um Altersarmut langfristig vorzubeugen. Wir sehen es als unsere zentrale Aufgabe, Menschen in jeder Lebensphase mit zukunftsorientierten Lösungen für ihre Immobilienvorhaben zu unterstützen. Auf diese Weise können sie ihre Wohnkosten nachhaltig stabilisieren und finanzielle Sicherheit gewinnen. Dank unserer konsequenten Kundenorientierung und unserem breiten Netzwerk entwickeln wir passgenaue Strategien für unsere Kund:innen", so Kirchmair.

Ausblick auf 2025

Aktuell wird der Immobilienmarkt vor großen Herausforderungen gestellt. Rückläufige Fertigstellungszahlen im Bereich Neubau bereiten der Branche großes Kopfzerbrechen. Der deutliche Einbruch bei Baugenehmigungen soll in den kommenden zwei bis drei Jahren unvermeidlich zu einer sinkenden Neubautätigkeit führen, ist sich Kirchmair sicher. "Der Immobilienmarkt und das Finanzierungsgeschäft durchlaufen seit nunmehr zwei Jahren eine herausfordernde Phase. Gerade deshalb sehen wir jetzt den idealen Zeitpunkt, beide Bereiche gezielt zu bündeln und unseren Kunden ein durchgängiges, wirtschaftlich attraktives Angebot zu bieten. So nutzen wir gemeinsame Potenziale und schaffen in unsicheren Zeiten einen klaren Mehrwert", sagt der Experte abschließend. www.infina.at