Zeitschrift: Wohnen

Herausgeber: Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger

Band: 93 (2018)

Heft: 3: Küche

Artikel: Die Laufzeit ist entscheidend

Autor: Zulliger, Jürg

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-842493

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 10.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Bild: Ikiwaner

Zwar kommen Immobilienfinanzierungen heute immer öfter ohne die klassischen Vertriebswege im Bankbereich zustande. In vielen Fällen sind die Banken aber nach wie vor der beste Partner (im Bild der Paradeplatz Zürich).

Direktdarlehen statt Bankhypothek?

Die Laufzeit ist entscheidend

Während gewisse Geldinstitute bei Wohnbaufinanzierungen vorsichtiger agieren, wollen andere ihre Position ausbauen. In Kombination mit den tiefen Zinsen sind viele Genossenschaften in einer ausgezeichneten Verhandlungsposition. Dennoch sollte man die Finanzierungsanbieter sorgfältig vergleichen.

Von Jürg Zulliger

Steigen die Zinsen nun in der zweiten Jahreshälfte? Oder nächstes Jahr? Niemand kann es zuverlässig vorhersagen. Solange die Notenbanken in Europa und in der Schweiz die Leitzinsen tief halten, bleibt die befürchtete grössere Wende bei Hypotheken wohl aus. Darlehen mit langen Laufzeiten sind zwar Anfang Jahr teurer geworden. Das Tiefzinsumfeld schaffe aber nach wie vor ideale Rahmenbedingungen, sagt Hans Rupp, Geschäftsführer der ABZ: «Verschiedene Gruppen von Investoren interessieren sich für Finanzierungen bei Genossenschaften.» So zeichne sich die Tendenz ab, dass bei Hypotheken mit langen Laufzeiten Player ausserhalb des Bankbereichs sehr attraktive Konditionen anbieten würden.

Zu diesem Kreis von Darlehensgebern zählen namentlich Versicherungen, Pensionskassen, Anlagestiftungen und andere institutionelle Anleger. Dies sorgt offenbar für frischen Wind, wie Giampiero Brundia bestätigt – die aktuelle Einschätzung des Geschäftsführers der Hypothekenbörse AG in Uster lautet nämlich: «Der Wettbewerb spielt derzeit ausgesprochen gut.» Die genannten institutionellen Investoren hätten einen ausgewiesenen Bedarf an längerfristigen und sicheren Kapitalanlagen. «Wohnbaugenossenschaften mit bestehenden, voll vermieteten Liegenschaften bei gleichzeitig tiefer Belehnung sind ausgesprochen gesuchte Darlehensnehmer», so der Finanzierungsexperte.

Neue Form von Direktdarlehen

Auch bei den kurzfristigen Finanzierungen – auf Basis des Geldmarkts oder generell Darlehen mit kurzer Laufzeit – eröffnen sich neue Möglichkeiten. «Das hat offensichtlich mit den Negativzinsen zu tun», so Hans Rupp. Verschiedenste Firmen oder Anleger ziehen es vor, bei einer Genossenschaft für ein bis zwei Jahre Gelder zu platzieren, anstatt eine negative Verzinsung von Bankguthaben in Kauf zu nehmen. Dabei handelt es sich de facto nicht um klassische Hypotheken mit Grundpfandsicherheiten, sondern um Direktdarlehen. Als wichtige Voraussetzung für diese besondere Art von Geldtransaktion gelten die Bonität und die Bilanzstruktur der Genossenschaft. Weist das Rating eine genügende Sicherheit auf, kommen diese Darlehen ohne Absicherung über Schuldbriefe zustande. Je nach den konkreten Umständen sprechen die Finanzierungsspezialisten von festen Vorschüssen oder von Direktdarlehen.

Solange die Konstellation mit sehr tiefen Zinsen fortdauert, handelt es sich dabei wohl um die zinsgünstigste Variante. Wie verschiedene Quellen bestätigen, sind damit Abschlüsse bei zum Beispiel 0,2 Prozent möglich, teils sogar bei null Prozent Zins. Die beiden Parteien kommen natürlich nicht über klassische Vertriebswege im Bankbereich zustande. Entweder handelt es sich um Direktkontakte, oder es sind spezialisierte Finanzintermediäre, die

Darlehensgeber und Darlehensnehmer zusammenbringen. «Alles in allem gehe ich davon aus, dass es infolge dieser Konstellation zu signifikanten Umschichtungen von Hypotheken gekommen ist», so ein erstes Fazit von Hans Rupp. Auch die ABZ weise tendenziell einen sinkenden Anteil von Hypotheken seitens der Banken auf – zugunsten der beschriebenen Alternativen.

Teure langfristige Bankhypothek

Doch welcher Kapitalgeber oder welche Bank ist im Einzelfall der passende Partner? Ein erstes Kriterium ist der konkrete Verwendungszweck des Fremdkapitals. Geht es lediglich um eine vorteilhafte Anschlussfinanzierung bestehender Kredite, öffnet sich der Kreis potentieller Darlehensgeber. Tatsache ist, dass institutionelle Anleger wie Versicherungen oder Anlagestiftungen der beruflichen Vorsorge andere Ziele verfolgen und auch anderen Regulierungen unterstehen als die Banken. Für Projektfinanzierungen, Neubauten oder auch grössere Umbauten fallen sie aber als potentielle Darlehensgeber meist weg. Was ihnen vorschwebt, sind Bestandesliegenschaften, die in ihren Augen kein spezifisches Know-how in der Wohnbaufinanzierung voraussetzen und eine günstige Risikostruktur aufweisen. Für alle anderen Fälle ist man gut beraten, nach wie vor die Beziehungen zu den klassischen Hypothekarbanken zu pflegen. In der Praxis fällt weiter auf, dass Versicherungen und Pensionskassen Wohnbauten oft konservativer bewerten. Oder mit anderen Worten: Wer auf eine ganz bestimmte Kredithöhe angewiesen ist, wird meist einer Bank den Vorzug geben.

Auf der Suche nach dem passenden Finanzierungspartner kommt es weiter darauf an, die unterschiedlichen Geschäftsmodelle und die Besonderheiten der Preisgestaltung zu kennen. Im Grunde genommen ist die Triage recht einfach: Bei den Laufzeiten suchen die Banken vorzugsweise Finanzierungen von kürzerer Dauer. De facto sind dies vor allem Libor-Hypotheken und Festhypotheken mit maximal zehn Jahren Laufzeit. Für längere Fristen, also zehn Jahre und mehr, sind die Banken öfters nicht konkurrenzfähig. Dies hat mit den höheren Refinanzierungs- und auch Absicherungskosten von Bankinstituten zu tun (längerfristige Absicherung gegen Zinsanstieg). Auf Anfrage unterbreiten sie zwar Angebote für 12-, 15-jährige oder sogar noch längere Finanzierungen. Weil diese Varianten aber nicht in das von den Banken angestrebte Portfolio passen, pflegen sie dies über die Zinskonditionen zu steuern. Die institutionellen Investoren wie Versicherungen

Libor-Abschaffung: Wie weiter?

Beim Stichwort Libor denken viele zunächst an günstige Hypothekdarlehen. Doch zwischen 2008 und 2012 erschütterte der «Libor-Skandal» die Finanzwelt: Zahlreiche Banken waren in kriminelle Manipulationen verwickelt. Händler lieferten vorsätzlich falsche Zinsangaben, die in die offiziell publizierten Libor-Zinsen einflossen. Libor steht für London Interbank Offered Rate. Es handelt sich um einen Referenzzins, der in London täglich bei ganz bestimmten Banken als deren Markteinschätzung erfasst und publiziert wird. Der Libor ist die offizielle Referenzgrösse dafür, zu welchem Zins sich Banken untereinander Geld leihen – für unterschiedliche Währungen und Laufzeiten. Die NZZ zitierte Schätzungen, wonach Finanztransaktionen und Kredite von 300 000 bis 400 000 Milliarden Dollar am Libor hangen.
Dazu zählen auch Immobilienfinanzierungen: Libor-Hypotheken sind eine kostengünstige Alternative zu den weit verbreiteten Festhypotheken. Der Zins bleibt immer nur für eine bestimmte kurze Dauer fest – je nach Produkt zum Beispiel für drei oder sechs Monate. Für die nächste Periode wird der Zins neu festgesetzt, und zwar eben nach dem offiziellen Libor-Zins für die entsprechende Frist. Libor-Hypotheken sind mit dem Risiko verbunden, dass sich im Fall steigender Zinsen Kredite rasch verteuern.

Saron: ab 2022?

Die britische Finanzmarktaufsicht FCA teilte offiziell mit, dass es den Libor in heutiger Form nach 2021 nicht mehr geben werde. Grund dafür ist auch, dass oft nicht in allen Währungen und Varianten zuverlässige Daten greifbar sind. Die in der Schweiz zuständige Nationale Arbeitsgruppe für Referenzzinsen in Franken (NAG) hat im Oktober 2017 den Geldmarktzinssatz Saron (Swiss Average Rate Overnight) als neue Referenzgrösse empfohlen. Etliche Fragen sind noch offen, wie Lorenz Heim vom VZ Vermögenszentrum ausführt: «Libor-Hypotheken werden oft auf Basis von Drei- oder Sechsmonatsgeldern abgeschlossen. Der Saron hingegen ist ein Tagessatz.» So sei für ihn noch nicht schlüssig, wie man künftig einen Tagessatz als Referenz für Ausleihungen von drei oder sechs Monaten umrechnen wolle.
Es gibt noch einen anderen wesentlichen Unterschied: Der Libor stützt sich auf Gelder, die sich Banken untereinander unbesichert ausleihen (quasi «blanko»). Der Saron hingegen gilt für besicherte Banktransaktionen. Damit dürfte der Saron zwar die Trends am Geldmarkt abbilden, aber de facto etwas tiefer liegen. «Aus Sicht einer Bank macht es für deren eigene Marge natürlich einen Unterschied, ob Geldmarkt-basierte Hypotheken künftig leicht tiefere Erträge bringen als bisher mit dem Libor», so Lorenz Heim.

Bankeigene Regeln

Bleibt anzumerken, dass jede Schweizer Geschäftsbank dahingehend frei ist, wie sie ihre Produkte gestalten will. So ist nicht ausgeschlossen, dass einzelne Anbieter künftig einen anderen, internen Referenzzins anwenden werden. Schon jetzt sind gewisse Änderungen bekannt. Eine Sprecherin der ZKB erwähnt geänderte Vertragsklauseln: «Neu vereinbaren die Parteien als Ersatz für den Libor denjenigen Basiszinssatz, der vergleichbare Merkmale aufweist, insbesondere bezüglich Verfügbarkeit und Transparenz.» Die ZKB und auch andere Banken haben die üblichen Rahmenlaufzeiten bei Libor-Verträgen verkürzt (früher zum Beispiel vier oder sechs Jahre, neu mit zweijähriger Vertragsdauer). Aus den Stellungnahmen der Banken geht aber auch hervor, dass die Angebotspalette auch künftig vergleichbare Geldmarkthypotheken umfassen wird.

und Pensionskassen ticken anders. Im Grunde genommen bieten sie eine ideale Ergänzung an: In alltäglichen Verhandlungen kommunizieren sie mehr oder weniger offen, dass man sie vor allem für Laufzeiten von zehn Jahren und mehr angehen sollte.

Offerten schwer überprüfbar

Die Preisgestaltung ist alles in allem intransparenter geworden. Insbesondere bei den längeren Laufzeiten gilt nicht mehr die einfache Gleichung, dass sich der effektive Kundenzins aus einem nachvollziehbaren Referenzzins (offizielle Swap-Sätze) und einem individuellen Kundenzins zusammensetzt. «Die internen Refinanzierungssätze vieler Banken sind nicht transparent», so Giampiero Brundia. Ihm sind Fälle bekannt, wo der von einer Bank intern kalkulierte Zins 0,7 Prozent über dem Swap lag. Ein Beispiel: Ist der tagesaktuelle Swap für zehnjährige Gelder bei 0,6 Prozent, würde diese Bank stattdessen einen Zins von 1,25 Prozent als Basis festlegen. Da sich der Kundenzins aus dem Refinanzierungssatz und der individuellen Marge zusammensetzt, würde eine zehnjährige Festhypothek bei einer Marge von zum Beispiel 0,65 Prozent in der Summe 1,9 Prozent Jahreszins kosten (und nicht 1,25 Prozent). Das Resultat bei Verhandlungen hängt noch von etlichen weiteren Faktoren ab. So kommt es durchaus vor, dass einzelne Banken bei den von ihnen kalkulierten Margen strengere Vorgaben machen. Die Kundenberater sind dann gehalten, keine Geschäfte bei einer Bankmarge von weniger als zum Beispiel 0,5 Prozent zu tätigen (die Marge versteht sich als Differenz zwischen dem internen Refinanzierungszins und dem Kundenzins).

Doch je nach Konkurrenzsituation, Strategie und Wachstumszielen einer Bank können auch solche eiserne Prinzipien wieder aufgeweicht werden. Oder es ist zumindest gut möglich, durch das Einholen von Konkurrenzofferten Bewegung in die Verhandlungen zu bringen. Die meisten Experten raten daher in Sachen Finanzierung zu einem zweistufigen Verfahren: Zunächst müssen die verantwortlichen Gremien eine Strategie festlegen. Dazu gehört unter anderem die angestrebte Struktur unterschiedlicher Laufzeiten. Für die konkrete Umsetzung erweist es sich in fast allen Fällen als sinnvoll, mehrere potentielle Darlehensgeber in Betracht zu ziehen und die Angebote zu vergleichen. Giampiero Brundia sagt dazu: «Ohne solche Verhandlungen und Vergleiche ist es gut möglich, dass die Zinskosten unter dem Strich höher liegen, als im heutigen Umfeld an sich möglich wäre.» ■

Anzeige