Zeitschrift: Wohnen

Herausgeber: Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger

Band: 59 (1984)

Heft: 7-8

Artikel: Neue Wege im Hypothekargeschäft

Autor: Studer, Hans

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-105307

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: 07.01.2026

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

Fürsprecher Hans Studer,
Zentraldirektor
der St.Gallischen Kantonalbank

Neue Wege im Hypothekargeschäft

Der schweizerische Hypothekarmarkt kann im Überblick als bewährt und leistungsfähig bezeichnet werden. Im allgemeinen werden die Finanzierungsbedürfnisse der Wirtschaft und der Privaten ausreichend befriedigt. Es ist entgegen allen anderslautenden Äusserungen eine zunehmend starke Konkurrenz am Markt festzustellen. Diese spielt sich in verschiedenen Bereichen ab: im Zinssatz, in der Höhe der Belehnung, in der Leistung von Amortisationen oder, anders ausgedrückt, im Verzicht auf Abzahlungen. Ferner werden vermehrt Nebendienstleistungen zusätzlich zur reinen Finanzierung angeboten.

Ganz allgemein ist also eine Wandlung im Hypothekargeschäft zu erkennen. Kurz zusammengefasst heisst das: Es werden immer höhere Belehnungen zu möglichst günstigen Bedingungen gefordert und im Konkurrenzdruck oft gewährt. Folglich werden auch grössere Risiken eingegangen. Der Markt hat sich zusehends vom Verkäufer- zum Käufer-Markt gewandelt.

Das heute hauptsächlich zur Anwendung gebrachte System der variablen Zinssätze im Hypothekargeschäft hat neben vielen Vorteilen auch einige Nachteile. Insbesondere werden die unkalkulierbare Grösse der Schwankungen und die Hektik am Markt besonders empfunden. Ein Bereich, der die Banken allgemein und die Kantonalbanken als öffentlich-rechtliche Anstalten besonders berührt, ist der Hypothekarzinssatz. Das grosse Interesse an diesem Zinssatz ist verständlich, trifft er doch praktisch jeden: den Landwirt, den Gewerbetreibenden und den Industriellen, den Hauseigentümer direkt und seine Mieter indirekt über den Mietzins sowie den Wohnungseigentümer.

Ein weiterer Problemkreis ergibt sich aus der veränderten Refinanzierung der Hypotheken, also aus der Umstrukturierung der Passivgelder der Banken. Bei der St. Gallischen Kantonalbank hat der Anteil der klassischen Hypotheken-Refinanzierungsmittel, der Spargelder inklusive Depositen, bei einem Anteil 1977 von rund 55% auf 45% im Jahre 1983 abgenommen. Überdies verteuerten sich die Spargelder durch höher verzinsliche Sparguthaben.

Hypothekargeschäft «nach Mass»: Konkurrenzdruck, die wirtschaftliche Bedeutung des Hypothekarzinses und die Veränderungen bei den Passivgeldern zwangen uns, nach neuen Wegen im Hypothekargeschäft zu suchen. So haben oder wollen wir:

- den Kunden rasch und kompetent beraten und bedienen;
- einzelnen Kunden, insbesondere privaten Eigentümern und Bauherren, Beratungshilfen (Kurse für Bauherren, Orientierungsschriften; Liegenschaftsschätzungen usw.) anbieten;
- in Belehnungshöhe und Konditionen den Anforderungen des Marktes gerecht werden;
- bei der Festsetzung von Abzahlungen den Bedürfnissen der Kunden weitgehend entsprechen und diese selbst bei hohen Belehnungen aufschieben oder vorübergehend aussetzen, was zu einer finanziellen Entlastung der Schuldner führt;
- durch verschiedene Hypothekarmodelle auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnittene Belehnungen offerieren, wobei wir hier das Schwergewicht auf eine verantwortbare Abschwächung der Zinssatzschwankungen legen oder die hohe Anfangsbelastung besonders der Wohneigentümer senken;
- unsere Anstrengungen in der Beschaffung von günstigen Passivgeldern verstärken und zusätzlich das Bausparen fördern.

All dies erfordert natürlich die Bereitschaft des Kunden, uns seine persönlichen Verhältnisse darzulegen. Wir besprechen mit ihm die Tragbarkeit von Zins und Abzahlung. Von buchführungspflichtigen Schuldnern benötigen wir Betriebsbudgets und gegebenenfalls eine Finanzplanung.

Drei Finanzierungsarten werden neben der Standard-Hypothek angeboten:

Die Zinsstufen-Hypothek: Das Ziel der Zinsstufen-Hypothek ist eine anfängliche Entlastung beim Zinsaufwand. In den ersten fünf Jahren wird nur ein Teil des Zinses wirklich bezahlt, während der Rest durch entsprechende Erhöhung der Kapitalschuld umgelagert, also kapitalisiert wird. Die Erhöhung der Schuld durch Kapitalisierung liegt gesamthaft bei rund 5% des ursprünglichen Kapitalbetrages.

Im Vergleich zum normalen Hypothekarzinssatz ergibt sich im ersten Jahr eine Entlastung von 1½%. Diese Entlastung vermindert sich jährlich um ¼%, Ende des fünften Jahres um ½%, womit der normale Hypothekarzinssatz im sechsten Jahr wieder erreicht ist. Mit der Zinsstufen-Hypothek wird folglich die Verwirklichung eines Bauvorhabens durch die anfängliche Entlastung erleichtert und dadurch die Wohneigentumsbildung gefördert.

Die Stabil-Hypothek: Mit der Stabil-Hypothek wird dem Kunden durch die Vereinigung einer festen, unabänderlichen Annuität die langfristige Stabilisierung der Zinskosten ermöglicht. Durch generelle Zinssatzerhöhungen können die aktuellen Zinsbetreffnisse zeitweise die vereinbarte Annuität übersteigen. Trotzdem erfolgt keine Erhöhung der zu Beginn festgesetzten Annuität. Zinssatzsenkungen bewirken eine Erhöhung des Amortisationsteils an der Annuität. Die Belehnung wird vorübergehend rascher amortisiert.

Mit der Stabil-Hypothek erreichen wir folglich eine stabile Belastung für den Schuldner über Jahre hinweg. Die Ungewissheit beim Kunden über den künftigen Zinsverlauf entfällt.

Fest-Hypothek: Für bestimmte Kunden, in begrenztem Umfang und bis auf weiteres gewähren wir auch Fest-Hypotheken. Als Fest-Hypotheken bezeichnen wir eine Hypothek, die zu einem festen Zinssatz auf eine bestimmte Laufzeit gewährt wird.

Fest-Hypotheken beinhalten immer ein Beurteilungsrisiko über die künftige Entwicklung der Zinssätze. Diese Kreditart ist deshalb in der Regel lediglich für Kunden geeignet, die in der Lage sind, sich hierüber ein eigenständiges Urteil zu bilden.