

**Zeitschrift:** Wohnen

**Herausgeber:** Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger

**Band:** 78 (2003)

**Heft:** 4

**Artikel:** Spielraum nutzen

**Autor:** Zulliger, Jürg

**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-107158>

### 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](#)

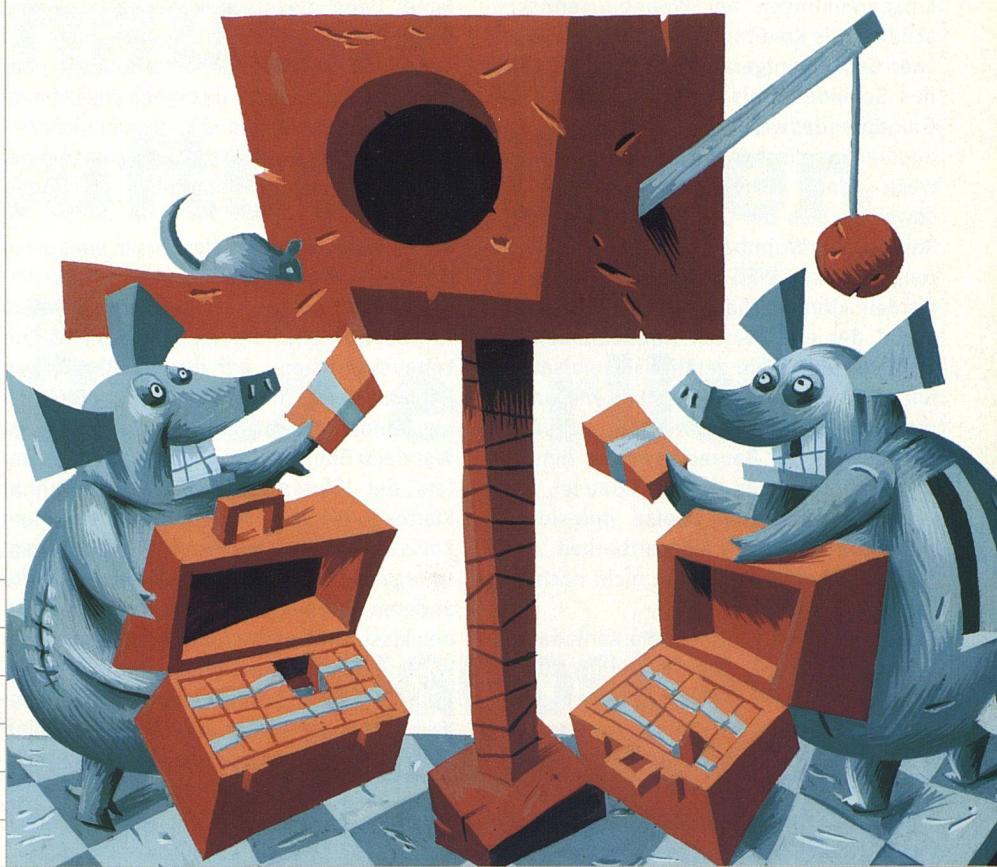
### Terms of use

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:** 11.02.2026

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

Hypothekarschuldner sind heute in einer ausgesprochen komfortablen Situation – sie profitieren nicht nur von tiefen Zinsen, sondern sind auch als Bankkunden umworbener als auch schon.



Hypothekarschuldner sind bei den Banken wieder hoch im Kurs

## Spielraum nutzen

**VON JÜRG ZULLIGER** ■ Eine Zeitlang machte es den Anschein, als ob sich die Banken kaum mehr für das einheimische Hypothekargeschäft interessieren würden. Doch in jüngster Zeit hat sich das Blatt wieder gewendet. Werner Egli, Finanzierungsberaterin Binz ZH, stellt fest: «Heute buhlen die Banken wieder um Hypothekarkunden.» Angesichts der konjunkturellen Schwäche und dem Crash in Raten an der Börse blüht die Finanzierung von Wohnbauten wieder zu einem geschätzten und überdies Ertrag bringenden Geschäft auf. Weil der Wettbewerb spielt, geraten auch die Bankmargen unter Druck; während früher die Gewinnmarge der Bank durchschnittlich mit etwa 1,3 Prozent beziffert wurde, liegt sie heute tiefer – deutliches Zeichen eines harten Konkurrenzkampfes unter den Banken.

Je nach Bonität und Verhandlungsgeschick des Schuldners wird die Marge auf ein Prozent oder noch weiter gesenkt. Das heißt für Baugenossenschaften wie für alle anderen Kategorien von Hypothekarkunden, dass sie aus einer starken Verhandlungsposition agieren können. «Viele Kunden», so beobachtet Werner Egli, «sind sich jedoch nicht

gewohnt, mit der Bank zu verhandeln.» Heute ist es aber durchaus angebracht, mit den Geldgebern über bessere Konditionen zu verhandeln und nötigenfalls auch Konkurrenzofferten einzuholen.

**DER WETTBEWERB SPIELT.** Auf Anfrage bestätigen die meisten Banken ihr ausdrückliches Interesse an Finanzierungen für Wohnbau- genossenschaften. Sogar die Grossbanken dementieren, dass es grundsätzliche Vorbehalte gegenüber gemeinnützigen Bauträgern gebe. Axel Langer, Sprecher der UBS, sagt zum Beispiel: «Es gibt keinerlei Einschränkungen. Wir haben auch Baugenossenschaften unter unseren Hypothekarkunden.» Bei der Gewährung von Hypothekarkrediten gelten die gleichen Anforderungen wie für andere gewerbliche Kunden, erläutert

er. Die UBS achtet dabei vor allem darauf, dass die Mietzinseinnahmen im richtigen Verhältnis zum Investitionswert liegen, weiter sind jährliche Amortisationen von *mindestens* einem Prozent des Investitionswertes sowie ausreichend Rückstellungen für Erhaltungsmassnahmen erforderlich. Zu Problemen bei der Finanzierung könne es dann kommen, wenn diese Anforderungen nicht erfüllt würden. Weiter ist zu berücksichtigen, dass die UBS das risiko-adjustierte Pricing anwendet. Je nach Schuldnerbonität und Objektrisiko sind die Zinskonditionen unterschiedlich gestaltet (siehe Kasten zum Thema Rating). «Eine schlechtere Einstufung beim Rating», so sagt Axel Langer, «hat auch schlechtere Konditionen zur Folge.» Fast gleich lautend die Stellungnahme der Credit Suisse: Es gebe «grundsätzlich keine

Einschränkungen bei Wohnbaugenossenschaften als Kreditnehmer», betont CS-Sprecher Georg Söntgerath. Sowohl die Bonität des Schuldners als auch die Qualität des Grundpfandes werde genauso geprüft wie bei anderen juristischen Personen. Der Sprecher weist jedoch auf eine Einschränkung hin, soweit es sich um Objekte handelt, die im Rahmen des Wohnbau- und Eigentumsförderungsgesetzes WEG des Bundes finanziert werden: «Neugeschäfte mit WEG werden aufgrund der erschwerten Handelbarkeit der Objekte keine mehr getätigten.» Grundsätzlich finanziert die CS aber auch Liegenschaften, die im Baurecht genutzt werden – zumindest so weit, als der Baurechtsvertrag hinsichtlich Vertragsdauer, Heimfallklausel, Bau-rechtszins beziehungsweise Indexierung, Handelbarkeit und Verwertbarkeit, Nut-zungsbeschränkungen usw. nicht nachteilig ausgestaltet ist.

Traditionell sind vor allem die Kantonalbanken stark in der Finanzierung von Wohnbaugenossenschaften vertreten. Marcel Rose, Leiter Hypotheken bei der Zürcher Kantonalbank (ZKB), weist auf die besonderen Dienstleistungen in der Beratung hin: «Bei der ZKB haben wir sowohl in der Zentrale als auch in vielen Filialen eigene Spezialisten, die mit den Wohnbaugenossenschaften vertraut sind.» Im Allgemeinen wendet jedoch auch die ZKB gewisse Grundsätze an, die für Baugenossenschaften ebenso wie für andere Kreditnehmer Geltung haben. «Im Prinzip ist eine Baugenossenschaft eine Unternehmung wie eine andere auch», führt Marcel Rose aus. Sie müsse Erträge und einen kommerziellen Nutzen erwirtschaften, um ihren Fortbestand zu sichern. Die Erträge könnten aber auch gerin-ger sein als bei einer anderen Unternehmung, fügt der Vertreter der Kantonalbank an. Vor allem bei jungen, neu gegründeten Genos-senschaften nimmt die Kantonalbank die massgeblichen und verantwortlichen Perso-nen genauer unter die Lupe. Weiter achtet die Bank auf eine einwandfreie Planung, eine ausreichende Reservebildung für Renovatio-nen, Umbauten und Unterhalt.

**ALTERNATIVEN ZUR BANK.** In der Schweiz sind die Banken nach wie vor unangefochtene Leader im Hypothekargeschäft – ihr Marktanteil liegt bei rund 90 Prozent. Oft übersehen wird dabei, dass es daneben zahlreiche Al-tersativen gibt: Aktiv wird das Hypothekar-ge-schäft nämlich auch von vielen Versicherun-gen und Pensionskassen betrieben. Dank einer schlanken Verwaltung ohne weit ver-zweigtes Filialnetz können sie oftmals mit guten Konditionen aufwarten. Die Finanzie-rungen von Lebensversicherungen und Pensionskassen sind außerdem etwas unab-hängiger von der Zinsentwicklung auf den Geld- und Kapitalmärkten, was vor allem in Phasen steigender Zinsen interessant sein

kann. Denn diese Geldgeber refinanzieren ihre Hypothekarausleihungen ja nicht auf dem Geld- und Kapitalmarkt, sondern platzieren ihr Vermögen – das ihnen aus Lebens-versicherungsprämien und Pensionskassen-beiträgen stetig zufließt – im Rahmen einer gewissen Quote in Immobilien und Hypo-theken.

In der jetzigen Phase tiefer Zinsen sind diese Geldgeber allerdings benachteiligt – die Zin-sen für Hypotheken bewegen sich auf tiefem Niveau, während Vorsorgeeinrichtungen und Lebensversicherer auf ihren Guthaben im Rahmen der Beruflichen Vorsorge (BVG) ei-nen Mindestzinssatz erwirtschaften müssen. Wendelin Brand, Leiter des Hypotheken-Cen-ters der Winterthur-Versicherung, spricht Klartext: «Wenn wir Hypotheken unter einem Zinssatz von etwa 3,5 Prozent herausgeben, so legen wir drauf.» Weil sich aber auch mit anderen Anlagen derzeit kaum Geld verdie-nen lässt, sind institutionelle Anleger wie die Winterthur-Versicherung gleichwohl am Hy-pothekargeschäft interessiert. «Eine Hypo-thek ist für uns immer noch besser als eine tiefer verzinsliche Obligation», meint Brand.

Wohnliegenschaften belehnt die Winterthur Versicherung bis zu 80 Prozent, mit Zusatz-sicherheiten bis 85 Prozent. Bei gewerbli-chen Liegenschaften lassen die Aufsichtsbe-hörden aber nur Belehnungen bis höchstens 65 Prozent zu. Zu berücksichtigen ist aber auch, dass die Produkteauswahl bei institu-tionellen Anlegern weniger gross ist als bei einer Universal- und Hypothekarbank. Günstige Finanzierungsinstrumente bietet auch die Emissionszentrale gemeinnütziger Wohnbauträger (EGW) an. Der Zweck der EGW besteht darin, gemeinnützigen Bauträgern Anleihensquoten zu vermitteln und damit zinsgünstige Finanzierungen zu ermöglichen. Mit den neusten Anleihen Serie 19 und Serie 20 bietet die EGW eine Finanzierung mit einer Laufzeit von zehn Jahren und einem Zins von unter drei Prozent an – der Zinssatz für die Serie 20 liegt bei 2,6 Prozent (All-in-Kosten). Diese Anleihensquote kann sowohl als An-schlussfinanzierung als auch als Neugeld ver-wendet werden. Für die weiteren in die-sem Jahr fälligen EGW-Darlehen sollen eben-falls günstige Anschlussfinanzierungen angeboten werden.



### Das Rating der Banken

Seit der Immobilienkrise der Neunziger-jahre und Kreditausfällen in Milliarden-höhe – in erster Linie nicht im Wohnungsbau, sondern bei gewerblichen Objekten – haben die Banken ein System individu-eller, risikogerechter Zinsen eingeführt. Im Rahmen dieses Ratings wird jeder Kunde auf Herz und Nieren geprüft: Massgeblich sind Faktoren wie freie Cashflows, über mehrere Jahre stabile Erträge und die Qualität des Manage-ments. In Bezug auf das finanzierte Ob-jekt wird darauf geachtet, dass die Miet-erträge nachhaltig gesichert und kein Rückstau an Renovationen gegeben ist. Je nach Beurteilung erhalten die Schuld-nner ein unterschiedliches Rating. In Bezug auf Baugenossenschaften bedeutet dies, dass vor allem grössere Bau-genossenschaften, die reichlich mit Eigenkapital und finanziellen Reserven ausgestattet sind, privilegiert sind. «Demgegenüber müssen vor allem klei-nere und junge Baugenossenschaften für ein besseres Rating kämpfen», sagt

Finanzierungsberater Werner Egli. Es kann sich für die Kunden durchaus lohnen, die Bank nach ihrer Einstufung beziehungs-weise ihrem Rating zu fragen. Möglicher-weise können zusätzliche Unterlagen und Argumente das Rating positiv beeinflus-sen. Laut Zürcher Kantonalbank (ZKB) sind für das Rating einer Baugenossenschaft vor allem folgende Punkte massgeblich:

- professionelle Geschäftsführung
- voll- und nebenamtliche Vor-standsmitglieder mit fachlichen Qualifikationen
- Reglemente und Statuten mit ge-nügend Entscheidungskompetenz bei der Verwaltung und beim Vorstand
- saubere langfristige Finanzplanung unter Berücksichtigung der Unter-halts- und Erneuerungsinvestitionen
- ausgewogener Finanzierungsmix variabel/fest für den gesamten Finanzierungsbedarf
- günstiger Wohnungsmix (Grösse, Lage, Ausbaustandard)
- angemessene Mieten