

Zeitschrift: Wohnen
Herausgeber: Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger
Band: 83 (2008)
Heft: 4

Artikel: Kühlen Kopf bewahren : bei den Hypotheken deutet alles auf sinkende Zinsen
Autor: Zulliger, Jürg
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-107666>

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: 02.10.2025

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



Wer baut, sollte derzeit auf eine flexible Finanzierung setzen. Das gilt auch, wenn Festhypotheken ablaufen. Denn die Zinsen könnten bald sinken.

Bei den Hypotheken deutet alles auf sinkende Zinsen

Kühlen Kopf bewahren

Steigen sie oder steigen sie nicht? Die Erwartungen und Prognosen über die künftige Zinsentwicklung auf dem Hypothekarmarkt gleichen einem Wechselbad unterschiedlichster Eindrücke und Signale. Also gilt es, kühlen Kopf zu bewahren und strategisch richtig zu entscheiden.

Von Jürg Zulliger

Die Zinsentwicklung der letzten Jahre verzeichnete zweimal einen absoluten Tiefpunkt, und zwar im Mai 2003 und im September 2005. Fünfjährige Festhypotheken als gängiges Produkt unter den Immobilienfinanzierungen konnten jeweils zu Zinsen unter drei Prozent abgeschlossen werden. Vom Herbst 2005 an ging der Trend hingegen wieder nach oben. Innerhalb von

zwei Jahren verteuerten sich fünfjährige Festhypotheken um mehr als 1,5 Prozent. Und im letzten Sommer deuteten viele Erwartungen und Prognosen darauf hin, dass die Zinsen weiter und vielleicht sogar rascher steigen würden. Viele Hypothekarschuldner – darunter natürlich auch Baugenossenschaften – liessen sich verunsichern und suchten die Sicherheit von Festhypotheken (längere Laufzeit, fixer Zins).

Fehlentscheid Terminhypothek

Auffallend war, dass viele Bankberater ihre Kunden kontaktierten und zum Abschluss von Festhypotheken als Schutz vor dem erwarteten Zinsanstieg rieten. In vielen Fällen riefen die Bankberater auch Kunden an, die Festhypotheken mit Laufzeitende im Jahr 2008 abgeschlossen hatten. Ihnen empfahl man häufig, schon im Voraus die Neufinanzierung über eine so genannte Terminhypothek zu regeln; dabei vereinbaren Bank und

Kunde bereits Monate vor der Fälligkeit, dass die Hypothek in eine neue Festhypothek übergeführt und der Zins vorgängig fixiert wird. Eine solche Absicherung kostet den Kunden eine zusätzliche Prämie und verleiht ihm dafür die Sicherheit, dass er den Preis für das neue Produkt noch vor einem erwarteten Zinsanstieg genau kennt und fixieren kann.

Das lohnt sich natürlich, wenn die Zinsen tatsächlich steigen, es kommt aber teurer zu stehen, falls sich die Erwartung als falsch erweist. Genau dieser Fall ist nun eingetreten: Seit dem letzten Sommer sind die Zinsen nicht etwa gestiegen, sondern tendenziell wieder gesunken. Wer den Empfehlungen mancher Geldinstitute gefolgt ist, hat gleich doppelt bezahlt: Zum einen waren die zusätzlichen Absicherungskosten schlicht verschwendet (Zuschlag für Terminhypotheken), zum anderen machen sich nun die Mehrkosten für längere Laufzeiten in keiner Art und Weise bezahlt. Denn Festhypotheken mit gleicher Vertragsdauer sind heute wieder preiswerter.

Bank: An Kundenbindung interessiert

Als Hypothekenschuldner muss man daraus die Lehre ziehen, dass die Empfehlungen und Beratungen der Banken immer

unter verschiedener Optik zu betrachten sind. Zum einen bereiten die volkswirtschaftlichen Abteilungen der Geldhäuser ohne Zweifel fundierte Daten und Prognosen über die Zins- und Wirtschaftsentwicklung auf, zum anderen ist aber nicht zu leugnen, dass die Ratschläge nicht immer frei von Eigeninteressen sind: Während der Kunde Immobilien zu möglichst günstigen Konditionen zu finanzieren sucht, will die Bank das Geld möglichst Ertrag bringend und bei tiefen Risiko anlegen.

Insofern haben die Banken eher ein Interesse daran, mit den Kunden Standardprodukte wie fünfjährige Festhypotheken abzuschliessen. Dies ist wohl nicht deshalb die am häufigsten abgeschlossene Liegenschaftsfinanzierung, weil sie sich im Langzeitvergleich als die günstigste Finanzierung erwiesen hat. Vielmehr hat diese Variante für den Darlehensgeber den Vorteil, dass damit ein geringer Aufwand verbunden ist und für fünf Jahre sichere Zinseinnahmen garantiert sind. Im Sinne der Kundenbindung kommen Festhypotheken mit einer Vertragsdauer von mindestens vier oder fünf Jahren jeder Bank gelegen. Libor-Hypothen, die je nach Produkt zum Beispiel alle drei oder sechs Monate erneuert werden, sind demgegenüber für die Bank weniger

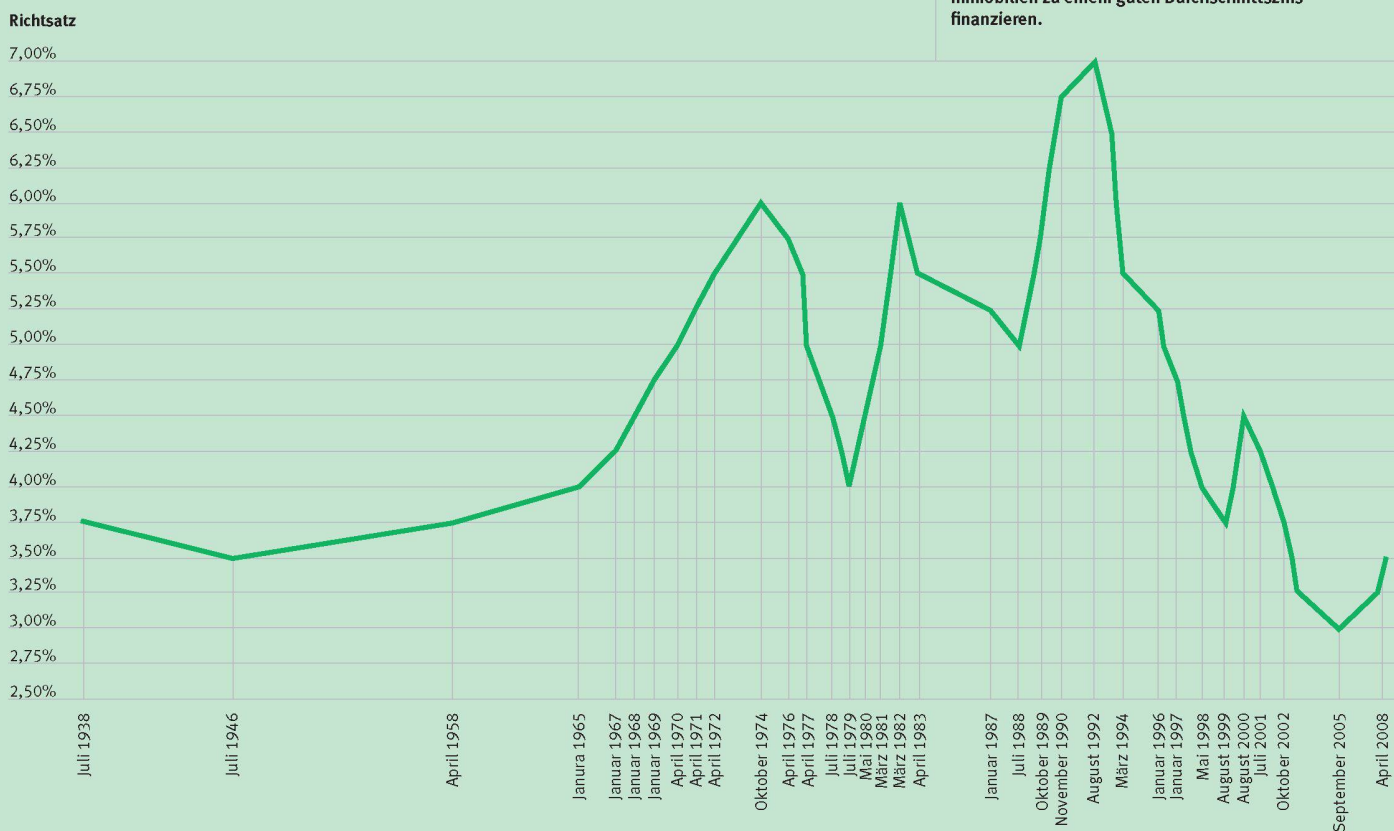
einfach in der Handhabung. Auch die variablen Hypotheken liegen nicht gerade im ureigenen Interesse des Geldinstituts, weil das Produkt dem Kunden eine grosse Flexibilität einräumt: Er kann kurzfristig wechseln und die Finanzierung ablösen, womit die Bank einige Schwierigkeiten hat, die Refinanzierung und Preisgestaltung des Produkts richtig zu steuern.

Deutliche Anzeichen für tiefere Zinsen

Was den Kunden in vielen Fällen ans Herz gelegt wurde, hat sich also rückblickend betrachtet nicht als richtig erwiesen. Die Zinsen sind nicht wie prognostiziert gestiegen, es zeichnet sich stattdessen wieder ein Trend in die andere Richtung ab. Die amerikanische Notenbank hat sogar mehrmals hintereinander die Leitzinsen gesenkt; weit verbreitete Befürchtungen, dass der amerikanische Wirtschaftsmotor ins Stocken kommt, sprechen für sinkende Zinsen. Die amerikanische Notenbank hat allen Anlass, mit billigem Geld die Konjunktur zu stützen. Ähnlich stehen auch im europäischen Umfeld und in der Schweiz die Zeichen eher auf Stabilität oder gar auf Zinssenkungen, zumal viele Wirtschaftsprognosen nach unten korrigiert wurden. Hauptursache der Trendwende war die

Foto: zfg

Die klassische variable Hypothek wird unterschätzt. Die Entwicklung der ZKB-Hypothek seit 1938 beweist: Im längerfristigen Vergleich kann der Kunde damit Immobilien zu einem guten Durchschnittszins finanzieren.



amerikanische Hypothekenkrise, die sich rasch zu einer weltweiten Kreditkrise ausweitete und die Finanzindustrie in Schwierigkeiten brachte.

«Wir rechnen damit, dass im Lauf dieses Jahres Libor- und Festhypotheken wieder günstiger werden», erklärt Giampiero Brundia von der Hypotheken Börse AG in Uster. Er hält gar eine beträchtliche Korrektur bei den Zinsen von 0,25 bis 0,5 Prozent für möglich. Das spricht nach seiner Auffassung für flexible Finanzierungen, d.h. vor allem für Produkte auf Basis des Libor oder aber für variable Hypotheken. Im Gegensatz zu Festhypotheken kann der Kunde mit diesen Varianten profitieren, sofern sich der Trend nach unten tatsächlich bewahrheitet. Etwas verkannt wird nach Einschätzung von Giampiero Brundia die klassische variable Hypothek: «Im längerfristigen Vergleich kann der Kunde damit Immobilien zu einem guten Durchschnittszins finanzieren.»

Verhandlungsspielraum nutzen

Weiter macht er darauf aufmerksam, dass die individuellen Konditionen der Schuldner heute höchst unterschiedlich ausfallen und die offiziellen Richtsätze oft wenig mit dem zu tun haben, was etwa gewichtige Bauträger an Konditionen erwirken können. Auch wenn zum Beispiel der offizielle Richtsatz der Zürcher Kantonalbank (ZKB) für variable Hypotheken bei 3,5 Prozent liegt (Stand März 2008), handeln einzelne Kunden deutlich bessere Zinssätze aus. Laut Brundia ist es auch möglich, auf dem Markt variable Hypotheken zum Preis von 2,8 Prozent zu bekommen. Dabei spielen die Bonität und Professionalität des Bauträgers eine Rolle, freilich auch der Mengeneffekt – wenn ein Schuldner gleich für 50 oder 100 Millionen Franken Hypotheken aufnimmt, kann er ein ganz anderes Gewicht in die Waagschale werfen.

Bauträger, die den Verhandlungsspielraum gezielt nutzen, führen jeweils auf den Stichtag einer nächsten Fälligkeit hin eine Submission unter verschiedenen Geldinstitäten durch. Professionellen Bauträgern stehen im Übrigen noch ganze andere Möglichkeiten offen, wie Roger Wiesendanger, Leiter Produktmanagement Finanzierungen bei der ZKB, ausführt: «Kurze Laufzeiten sind aktuell billiger. Deshalb gibt es bei grösseren Volumen auch die Möglichkeit, feste Vorschüsse mit hypothekarischer Deckung abzuschliessen.» Der Schuldner macht dabei die Konditionen mit dem Key-Account-Manager oder direkt mit der Handelsabteilung der Bank ab und kommt in den Genuss von attraktiven Zinssätzen.

Flexibel bleiben

Beide Parteien stützen sich dabei in der Regel auf einen Rahmenkreditvertrag, innerhalb dessen der Schuldner sehr frei und flexibel Gelder mit unterschiedlichen Laufzeiten aufnehmen kann; dabei wird um jedes Zehntelprozent gefeilscht. Das setzt allerdings auch eine intensive Auseinandersetzung mit der Materie voraus, zumal in kurzen Abständen – meist monatlich – zu entscheiden ist, wie eine auslaufende Tranche neu zu finanzieren ist. Doch eine grössere Flexibilität zeigt sich heute sogar im Privatkundengeschäft: Auch Schuldner mit kleineren Beträgen können heute flexible Libor-Hypotheken abschliessen, die alle drei, sechs oder zwölf Monate fällig sind. Damit hat der Kunde die Möglichkeit, direkt von sinkenden Zinsen zu profitieren, ohne wie früher an mehrjährige Rahmenverträge für Liborhypotheken mit fester Laufzeit gebunden zu sein. Zugleich sind die Verträge meist so flexibel, um im Fall einer Trendwende von einer Libor-Hypothek rasch in ein anderes Produkt zu «switchen».

Bessere Karten als früher haben Schuldner heute auch deshalb, weil sie sich jederzeit über die aktuellen Refinanzierungssätze ins Bild setzen können (Swap-Zinssätze, Libor-Referenzzins sind auf dem Internet, im Wirtschaftsteil von Zeitungen oder auch auf Teletext publiziert). Bei absolut erstklassiger Bonität ist es für Schuldner durchaus möglich, Kredite zu Zinsen zu beschaffen, die teils nur 0,15 oder 0,2 Prozent über den Refinanzierungssätzen liegen. Damit sind die Kundenmargen in den letzten Jahren erheblich unter Druck gekommen. Noch in der Krise der Neunzigerjahre – nach Verlusten in Milliardenhöhe auf dem Hypothekenmarkt – sahen Bankvertreter die kostendeckende Marge in einer Grössenordnung von 1,2 bis 1,3 Prozent. Später sank diese Marge für viele Geschäfte auf 0,7 Prozent, und heute sind sogar Privatpersonen in der komfortablen Lage, sich Geld zu noch günstigeren Konditionen zu beschaffen.

Entwicklung offen

Diese Rabattpolitik hat wohl vor allem damit zu tun, dass in den letzten Jahren die Ausfallquote im Hypothekengeschäft fast vernachlässigbar tief war und insofern wenig Anlass gegeben war, zusätzliche Reserven zu bilden. Zum anderen mag eine Rolle spielen, dass die Banken die Zinsen bei Sparguthaben noch zu wenig der allgemeinen Entwicklung auf dem Geldmarkt angepasst haben und über reichlich günstige Mittel verfügen, um sie in Hypotheken anzulegen. Bei einem Sparheftzins von zum Beispiel 1 Prozent ist es aus der Sicht einer Bank immer noch attraktiv, Hypotheken zu einem Zins von 2,8 oder 3 Prozent auszuleihen. Es ist allerdings offen, wie lange diese Phase anhält und ob die eine oder andere Bank später die Preise im Kreditgeschäft nicht deutlich erhöhen müssen. ☹

Anzeige

«G» wie

- > Gartenbau
- > Genossenschaft

GGZ
Gartenbau Genossenschaft Zürich

Gartenbau Genossenschaft Zürich 044 371 55 55 gg-z-gartenbau.ch