

Zeitschrift: Wohnen

Herausgeber: Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger

Band: 89 (2014)

Heft: 3: Hauswartung

Artikel: Banken werden im Kreditgeschäft vorsichtiger

Autor: Zulliger, Jürg

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-585856>

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: 23.02.2026

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

Eigenkapital grosse Hürde für junge und kleine Wohnbaugenossenschaften

BANKEN WERDEN IM KREDIT- GESCHÄFT VORSICHTIGER



Bild: iStockphoto

Strengere Finma-Auflagen, rigorosere Kontrollen der Bankenrevisionsstellen und die Erhöhung des antizyklischen Kapitalpuffers machen Banken zurückhaltender. Sie erhöhen ihre Margen und weichen Festhypotheken auf. Betroffen ist auch die Wohnbaufinanzierung.

Von Jürg Zulliger

Flexibel und in der Balance bleiben heißt derzeit die Devise auch in der Wohnbaufinanzierung.

Gläubiger als auch Schuldner wohl noch lange beschäftigen.

Die Marge der Bank ist ein wichtiger Kostenfaktor: Liegt der offizielle Swap-Zins für 5-Jahres-Geld auf dem Kapitalmarkt bei 0,5 Prozent, schlägt die Bank zum Beispiel 0,8 Prozent Marge drauf. Der Zins für eine fünfjährige Festhypothek beträgt also für den Kunden 1,3 Prozent. Konnten früher solide finanzierte grössere Bau- genossenschaften bei tiefen Margen von 0,3 bis 0,5 Prozent operieren, machen Banken heute höhere Margen geltend: Für viele Genossenschaften liegt der Zuschlag aktuell vermutlich in einer Bandbreite von 0,6 bis 1 Prozent.

Als Kunden willkommen

Nur wenige Beobachter kommen aber zum Schluss, dass die Banken ganz aus der Wohnbaufinanzierung aussteigen könnten. Mag sein, dass auserlesene Einzelobjekte oder Luxusliegenschaften heute kaum noch von einer Bank zu hoher Belehnung finanziert werden. Aber

Die Margen der Banken sind seit mehr als einem Jahr im Steigen begriffen. Als Gründe dafür führen die Geldinstitute die allgemein strengerer Auflagen im Rahmen der Bankenregulierung Basel III, den antizyklischen Kapitalpuffer und weitere regulatorische Massnahmen an. Entsprechend passen sie ihre Preispolitik an, wie Jutta Mauderli, Geschäftsführerin der Logis Suisse AG, feststellt: «Hypothekarkredite sind zwar für Genossenschaften und gemeinnützige Bauträger unverändert gut zugänglich. In den Gesprächen künden aber die Bankvertreter an, dass sie ihre Margen anheben werden.» Diese Diskussionen sind nun schon einige Zeit im Gang, werden aber sowohl

bei den meisten gängigen Liegenschaften, Mehrfamilienhäusern und Bauprojekten kann die Finanzierung wie gewohnt abgewickelt werden. Balz Christen, Finanzchef bei den beiden Zürcher Wohngenossenschaften Frohes Wohnen und Neuzeitliches Wohnen, sagt dazu: «In vielen Fällen sind die Genossenschaften nach wie vor sehr gesuchte Partner für Darlehen.»

In Einzelfällen, etwa bei Neubauten an weniger guter Lage mit eher schwacher Nachfrage auf dem Wohnungsmarkt, seien die Banken aber heute deutlich vorsichtiger. «Nach meinen Informationen stellen die Banken bei neuen Projekten deutlich mehr kritische Fragen und verlangen mehr Unterlagen, bevor sie eine Finanzierung in grösserem Umfang sprechen», sagt Balz Christen.

Höhere Hürde beim Eigenkapital

Jutta Mauderli von der Logis Suisse AG bestätigt, dass bei Kreditgesuchen für Neubauten oder Sanierungen natürlich einwandfreie Dossiers und gute Zahlen vorgelegt werden müssen. Dazu gehört vor allem ein genügender Anteil Eigenkapital: «Der Bauträger sollte heute schon mindestens 25 Prozent aus eigenen Mitteln beschaffen können.» Bei höheren Belehnungen werde die Abwicklung wesentlich schwieriger und vor allem auch teurer – die Banken haben schon in den 1990er-Jahren angefangen, die Zinskonditionen je nach Qualität oder Lage des Projekts, aber auch in Abhängigkeit von der Einstufung des Bauträgers und dessen Bonität individuell festzulegen.

Die Erfahrung zeigt aber auch: Mit etwas Verhandlungsgeschick und Einholen von Konkurrenzofferten lassen sich die Konditionen positiv beeinflussen. Einen schweren Stand haben aber oft junge und kleine Wohnbaugenossenschaften, schon allein die Anforderungen in Sachen Eigenkapital stellen für sie eine hohe Hürde beim Wohnungsbau dar. Sie müssen oft auf Instrumente wie den Fonds de Roulement oder andere Finanzierungshilfen des Dachverbandes und des Bundesamtes für Wohnungs- wesen zurückgreifen. Mittlere und grössere Genossenschaften mit schon bestehenden, teilweise abbezahlten Siedlungen können hingegen diese als Sicherheit heranziehen und auf diesem Weg Hypotheken aufstocken.

Aufweichung der Festhypotheken

Giampiero Brundia von der Hypothekenbörse in Uster macht auf eine einschneidende Änderung bei den Kreditverträgen aufmerksam: «Bei fast allen Banken waren die Zins- und Vertragskonditionen für eine vereinbarte Laufzeit fix. Das wird zusehends aufgeweicht, was vielen Darlehensnehmern aber noch nicht bewusst ist.» Im Zug der laufend erhöhten Eigenmittelanforderungen und aufgrund der generell geänderten Bankenregulierung enthalten heute viele Verträge einen Passus, wonach allfällige Mehrkosten durch erhöhte Eigenmittel-

vorschriften überwältzt werden können. Das «Kleingedruckte» in den Verträgen lässt oft einen gewissen Interpretationsspielraum offen. Doch de facto könnte das heissen, dass der Zins einer Festhypothek künftig auch während der vertraglichen Laufzeit erhöht werden darf. Aufgrund der geänderten Rahmenbedingungen besteht kein Zweifel, dass sich der Wandel in diese Richtung fortsetzen wird.

In der Konsequenz müssen also Darlehensnehmer darüber verhandeln und sich schriftlich zusichern lassen, für welche Dauer eine bestimmte Marge beziehungsweise ein bestimmter Preis tatsächlich fix ist. Ansonsten erleben sie später ihr blaues Wunder, weil sie irrtümlich darauf vertrauten, dass der Preis von Festhypotheken fix bleibt. Das Beispiel illustriert aber auch, dass ein Finanzierungsangebot unter verschiedenen Aspekten bewertet werden sollte: «Den einen liegt vielleicht vor allem am günstigen Zins, die anderen prüfen auch die Vertrags- und Änderungsmöglichkeiten», sagt Experte Giampiero Brundia.

Flexibel bleiben

Heute arbeiten die meisten gemeinnützigen Bauträger nach einer definierten Strategie, die den Rahmen für die Hypothekenwahl und die Bewirtschaftung des Fremdkapitals setzt. «Wir verfolgen aktiv einen ausgewogenen Mix an kurzen, mittleren und langen Laufzeiten», sagt Jutta Mauderli von der Logis Suisse AG. Um flexibel handeln zu können, lautet das Ziel, rund zehn Prozent des Hypothekarvolumens pro Jahr zu drehen und neu abzuschliessen. «Das hat sich in den letzten Jahren sehr bewährt und wir sind immer wieder im Kapitalmarkt drin», so die Geschäftsführerin. So ergibt sich ein ausgewogenes, gut diversifiziertes Hypothekenportfolio. Insgesamt bewirtschaftet die Logis Suisse AG nach diesem System Hypotheken und EGW-Darlehen im Umfang von rund 400 Millionen Franken.

Muss zu einem bestimmten Zeitpunkt eine grössere Anschlussfinanzierung unter Dach und Fach gebracht werden, lädt die Logis Suisse AG einige ausgewählte Banken ein, exakt auf den gewünschten Stichtag eine Offerte zu unterbreiten. Bei der Grösseordnung solcher Geschäfte ist es selbstverständlich, dass die Hypothek nicht einfach bei der «Hausbank» abgeschlossen wird, sondern dass es eine Ausschreibung unter mehreren Partnern gibt.

Genug Eigenkapital ist der Schlüssel bei Kreditgesuchen für Neubauprojekte wie «Ceres living» in Pratteln, das Logis Suisse AG und Sammelstiftung Nest derzeit realisieren.



Bild: Logis Suisse AG

Viele unabhängige Fachleute weisen darauf hin, dass sich eine Genossenschaft eigenes Know-how aufbauen oder mit externen Experten zusammenarbeiten sollte: «Ich sage Genossenschaftsvorständen immer wieder, dass Hypotheken für die Bank wie jedes andere Geschäft funktionieren. Sie wollen Produkte so verkaufen, dass ihren eigenen Interessen am besten gedient ist», warnt Günther Ketterer vom Berner Treuhandbüro TIS GmbH. Also gilt es grundsätzlich immer, die Vorschläge der Vertriebs- und Hypothekarabteilungen kritisch zu hinterfragen.

Günstige EGW-Anleihen

Balz Christen geht bei der Bewirtschaftung des Fremdkapitals ähnlich vor wie die Logis Suisse AG: «Wir achten darauf, jedes Jahr ein gewisses Volumen der Kredite neu zu disponieren. Grundsätzlich gehören alle Laufzeiten und Varianten dazu, angefangen bei den Libor-Hypotheken über die sehr langfristigen Festhypotheken bis zu den langfristigen EGW-Anleihen.»

EGW-Anleihen sind heute besonders interessant, weil mit dieser Finanzierung das heute tiefe Zinsniveau auf sehr lange Sicht abgesichert werden kann. Im Übrigen sind die EGW-Anleihen nicht wie die Kredite seitens der Banken von erhöhten Eigenmittelvorschriften tangiert.

Risiko Zinsanstieg

Weil nun schon länger das Risiko eines Zinsanstiegs in der Luft liegt, überlegt sich Balz Christen, laufende Festhypotheken mit Laufzeitende 2015 jetzt zu kündigen und mit einer sehr langfristigen Tranche neu zu fixieren. Falls bis dann die Zinsen steigen, liesse sich so sehr viel Geld sparen. Die ausserordentliche Kündigung eines Hypothekenvertrags ist zwar mit Schadeneratzkosten verbunden (Vorfälligkeitsentschädigung); doch in längerer Perspektive kann sie sich bezahlt machen (siehe *Wohnen* 03/2013).

Eine etwas andere Strategie verfolgen Bauträger, die in den letzten Jahren unverändert auf Libor-Hypotheken setzten. Der Referenzzins Libor der Schweizerischen Nationalbank verharrt seit Jahren nahe bei Null und bietet so interessante Finanzierungsmöglichkeiten. «Eine Libor-Strategie kann guten Gewissens empfohlen werden, sofern die Entwicklung der Markt-zinsen überwacht wird und eine Wechselmöglichkeit besteht, also zum Beispiel ein Switch in Festhypotheken», sagt Giampiero Brundia von der Hypothekenbörse. In den letzten Jahren konnten Schuldner dank konstant tiefer Libor-konditionen beim Zinsendienst enorme Einsparungen erzielen. Über mehrere Jahre ge-rechnet waren Liborhypotheken im Vergleich zu konventionellen, oft gewählten 5-Jahres-Festhypotheken um die Hälfte billiger. ■

ANZEIGE

Für Hypotheken sind wir erste Adresse!

Und dies seit 15 Jahren!

Wir beraten Baugenossenschaften in Finanzierungsfragen und verwalten ihre Hypothekenportfolios – bankenunabhängig und fachmännisch.
Das spart Geld. Und Zeit.



Clever finanzieren.

HYPOTHEKEN BÖRSE AG
www.hypotheken-boerse.ch

Uster-West 18, Postfach 430, CH-8610 Uster, Telefon 043 366 53 53