

Spielraum nutzen

Autor(en): **Zulliger, Jürg**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Wohnen**

Band (Jahr): **78 (2003)**

Heft 4

PDF erstellt am: **19.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-107158>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

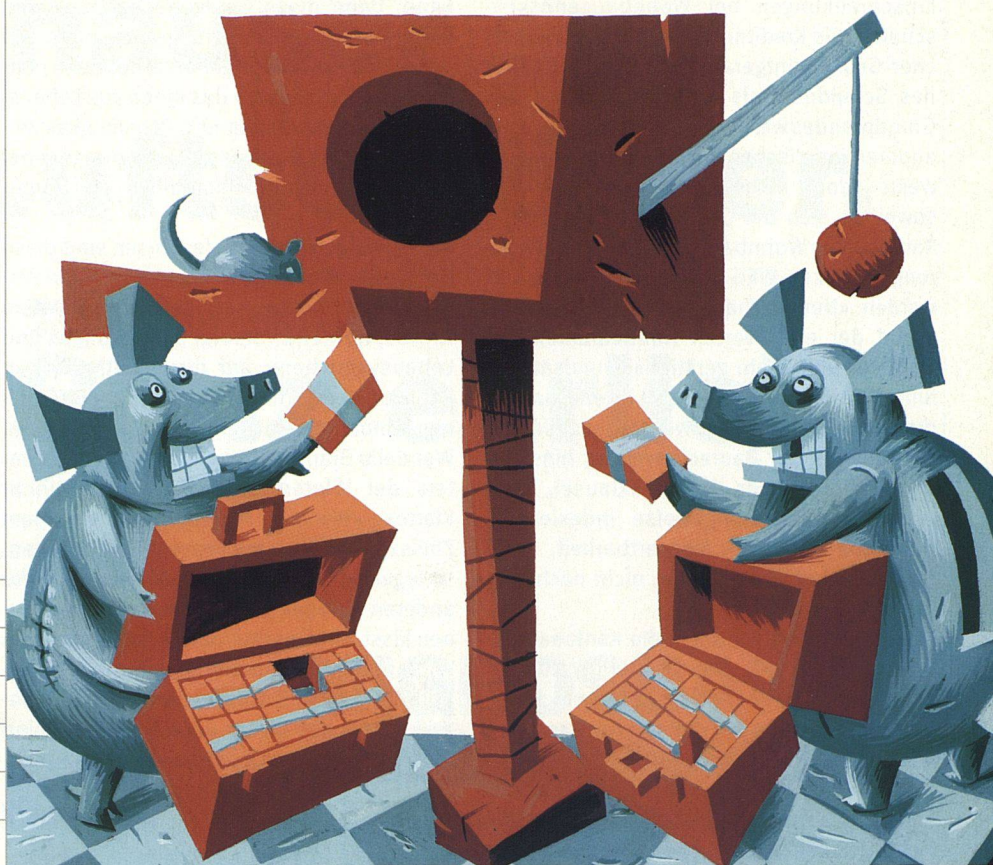
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

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 JÜRIG 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, Finanzierungsberater in 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 beaufert 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 Wohnbaugenossenschaften. 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 Objektisiko 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 getätigt.» Grundsätzlich finanziert die CS aber auch Liegenschaften, die im Baurecht genutzt werden – zumindest so weit, als der Baurechtsvertrag hinsichtlich Vertragsdauer, Heimfallklausel, Baurechtszins beziehungsweise Indexierung, Handelbarkeit und Verwertbarkeit, Nutzungsbeschränkungen 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 geringer sein als bei einer anderen Unternehmung, fügt der Vertreter der Kantonalbank an. Vor allem bei jungen, neu gegründeten Genossenschaften nimmt die Kantonalbank die massgeblichen und verantwortlichen Personen genauer unter die Lupe. Weiter achtet die Bank auf eine einwandfreie Planung, eine ausreichende Reservebildung für Renovierungen, Umbauten und Unterhalt.

ALTERNATIVEN ZUR BANK. In der Schweiz sind die Banken nach wie vor unangefochtene Leader im Hypothekengeschäft – ihr Marktanteil liegt bei rund 90 Prozent. Oft übersehen wird dabei, dass es daneben zahlreiche Alternativen gibt: Aktiv wird das Hypothekengeschäft nämlich auch von vielen Versicherungen und Pensionskassen betrieben. Dank einer schlanken Verwaltung ohne weit verzweigtes Filialnetz können sie oftmals mit guten Konditionen aufwarten. Die Finanzierungen von Lebensversicherungen und Pensionskassen sind ausserdem etwas unabhängiger von der Zinsentwicklung auf den Geld- und Kapitalmärkten, was vor allem in Phasen steigender Zinsen interessant sein

kann. Denn diese Geldgeber refinanzieren ihre Hypothekendarlehen ja nicht auf dem Geld- und Kapitalmarkt, sondern platzieren ihr Vermögen – das ihnen aus Lebensversicherungsprämien und Pensionskassenbeiträgen stetig zufließt – im Rahmen einer gewissen Quote in Immobilien und Hypotheken.

In der jetzigen Phase tiefer Zinsen sind diese Geldgeber allerdings benachteiligt – die Zinsen für Hypotheken bewegen sich auf tiefem Niveau, während Vorsorgeeinrichtungen und Lebensversicherer auf ihren Guthaben im Rahmen der Beruflichen Vorsorge (BVG) einen Mindestzinssatz erwirtschaften müssen. Wendelin Brand, Leiter des Hypotheken-Centers 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 verdienen lässt, sind institutionelle Anleger wie die Winterthur-Versicherung gleichwohl am Hypothekengeschäft interessiert. «Eine Hypothek ist für uns immer noch besser als eine tiefer verzinsliche Obligation», meint Brand.

Wohnliegenschaften belehnt die Winterthur Versicherung bis zu 80 Prozent, mit Zusatzsicherheiten bis 85 Prozent. Bei gewerblichen Liegenschaften lassen die Aufsichtsbehörden aber nur Belehnungen bis höchstens 65 Prozent zu. Zu berücksichtigen ist aber auch, dass die Produktauswahl bei institutionellen Anlegern weniger gross ist als bei einer Universal- und Hypothekbank. Günstige Finanzierungsinstrumente bietet auch die Emissionszentrale gemeinnütziger Wohnbauträger (EGW) an. Der Zweck der EGW besteht darin, gemeinnützigen Bauträgern Anleihsquoten 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 Anleihsquote kann sowohl als Anschlussfinanzierung als auch als Neugeld verwendet werden. Für die weiteren in diesem Jahr fälligen EGW-Darlehen sollen ebenfalls günstige Anschlussfinanzierungen angeboten werden. 



Das Rating der Banken

Seit der Immobilienkrise der Neunzigerjahre und Kreditausfällen in Milliardenhöhe – in erster Linie nicht im Wohnungsbau, sondern bei gewerblichen Objekten – haben die Banken ein System individueller, 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 Managements. In Bezug auf das finanzierte Objekt wird darauf geachtet, dass die Mieterträge nachhaltig gesichert und kein Rückstau an Renovationen gegeben ist. Je nach Beurteilung erhalten die Schuldner ein unterschiedliches Rating. In Bezug auf Baugenossenschaften bedeutet dies, dass vor allem grössere Baugenossenschaften, die reichlich mit Eigenkapital und finanziellen Reserven ausgestattet sind, privilegiert sind. «Demgegenüber müssen vor allem kleinere 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 beziehungsweise ihrem Rating zu fragen. Möglicherweise können zusätzliche Unterlagen und Argumente das Rating positiv beeinflussen. Laut Zürcher Kantonalbank (ZKB) sind für das Rating einer Baugenossenschaft vor allem folgende Punkte massgeblich:

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