

Beratung bleibt auf der Strecke

Der Kampf um neue Kunden spielt sich derzeit vor allem über den Preis ab. Renner sind lang laufende Festhypotheken. Über Risiken spricht man kaum. *Von Fritz Pfiffner*

Der Mann kennt den Schweizer Hypothekenmarkt. «Wer heute einen Hypothekarkredit aufnehmen will, ist in einer sehr komfortablen Lage», sagt Lorenz Heim, Geschäftsleiter der HypothekenZentrum AG in Zürich. Tatsächlich hat sich der Wettbewerb im Hypothekarbereich seit über einem Jahr spürbar akzentuiert. «Der Kampf spielt sich», so Heim, «primär an der Preisfront ab.» Roger Wiesendanger, der Leiter Produktmanagement Hypotheken bei der Zürcher Kantonalbank, drückt sich noch etwas plastischer aus: «Der Kampf um Kunden hat mittlerweile Dimensionen angenommen, die an die Discountstrategie der Detailhandelsbranche erinnern.» Auf einen ruinösen Preiskampf lasse sich die ZKB – mit 48,4 Milliarden Franken Hypotheken Marktleader im Kanton Zürich – nicht ein, hat kürzlich Hans F. Vögeli, CEO der Zürcher Staatsbank, betont.

Der Markt spielt

Doch offensichtlich spielt der Markt, und jeder Anbieter versucht, sich ein Stück vom Kuchen abzuschneiden. Den Kunden kann es auf den ersten Blick nur recht sein. «Die veröffentlichten Richtsätze (vgl. Tabelle) und die tatsächlichen Offerten gehen auseinander», weiss Heim. Wer Konkurrenzofferten einholt, wird aber feststellen, dass sich die Angebote bis auf 10 oder 20 Basispunkte gleichen. Wer aber als Kunde weitere für die Bank interessante Geschäfte – etwa ein Wertschritendepot – auf die Hypo-Waagschale legen kann, bekommt heute Traumkonditionen.

Hypotheken-Nehmer tun indes gut daran, auch die Kreditgeber etwas unter die Lupe zu nehmen. Wer bietet

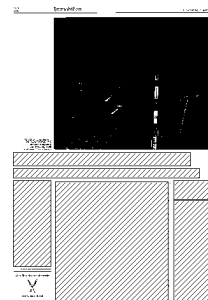
langfristig in einem anderen Marktumfeld Gewähr für eine stabile Geschäftsbeziehung? Gerade bei diesem Punkt haben zum Beispiel die Versicherungen Pluspunkte, weil sie heute etwas vorsichtiger Hypotheken finanzieren als gewisse Banken.

Unterschätzte Risiken

Bei Preiskampf und Preisvergleich als dem massgeblichen Kriterium bleibe die Beratung auf der Strecke, weiss Heim aus vielen Kundengesprächen. Bei manchen Banken ist der Leitsatz «Qualität kommt vor Volumen» eben nicht viel mehr als ein Lippenbekenntnis. Man geht punkto Belehnungsgrenzen und Tragbarkeitsrechnungen über vorsichtige Regeln hinaus und nimmt es mit der Objektprüfung nicht immer genau. Man spricht auch kaum von Risiken wie Berufswechsel, vorübergehendem Job-Verlust, möglicherweise nur noch eineinhalb statt zweier Einkommen oder Scheidung.

Heim hat Kenntnis von einem Hauskauf am linken Zürichseeufer: der Preis 1,35 Millionen Franken, die Finanzierungszusage der Bank auf dieser Basis, obwohl die bankeigene Schätzung nur 1,15 Millionen Franken ergab. Der Kunde läuft ein Risiko, so dass er je nach Marktentwicklung unter Umständen in einigen Jahren, wenn die Bank ihre Kreditschraube wieder anzieht, nachfinanzieren muss.

Gerade Erstkäufer von Eigenheimen sollten einen Experten, zum Beispiel einen Bautreuhänder, beziehen, um das Preis-Leistungs-Verhältnis eines Objektes beurteilen zu können. Oft lassen Käufer auch mit Baukostenüberschreitungen oder Sonderwünschen viel mehr Geld liegen, als es bei profes-

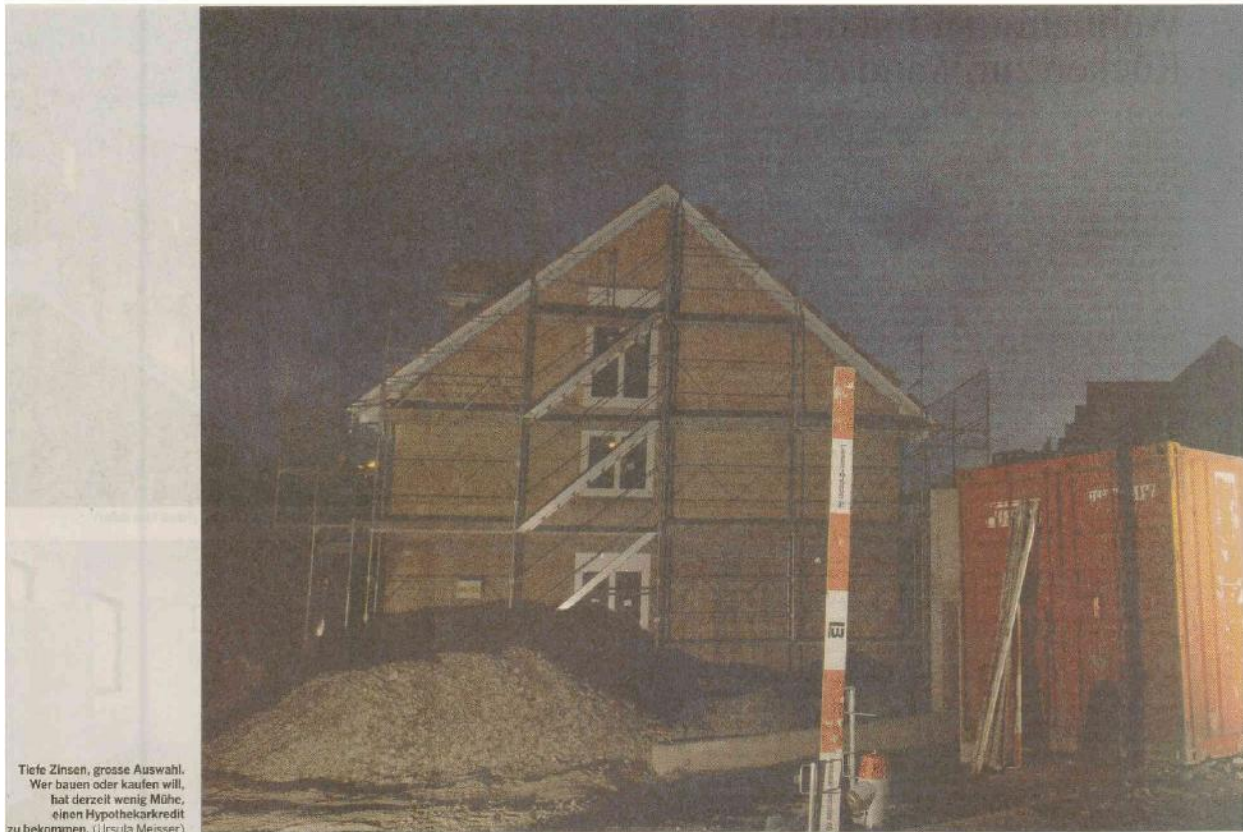


Hypothekarzinsätze im Vergleich

Richtsätze für Kredite im 1. Rang in Prozent, bis 65 Prozent Belehnung, Stichtag: 4. April 2006

	1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre	7 Jahre	8 Jahre	10 Jahre	15 Jahre	Aufpreis 2. Hypo	Zinstermine
Aargauische KB (AKB)		3,550	3,750	3,950	4,000	4,100	4,250	1	4x p.a.
Allianz Suisse		3,300	3,550	3,700	3,750	3,850		1	2x p.a.
Appenzeller KB	2,500	3,000	3,250	3,375	3,500	3,625		0,5	2x p.a.
Bäloise Bank SoBa		3,400	3,650	3,900	4,000	4,100		1	4x p.a.
Bank Coop	3,200	3,350	3,600	3,800	3,900	4,000		1	4x p.a.
Basellandschaftliche KB		3,375	3,625	3,875	3,875	4,000		1	2x p.a.
Basler KB (BKB)	2,900	3,300	3,600	3,800	3,900	4,050	4,300	1	4x p.a.
Berner KB (BEKB)		3,375	3,625	3,750	3,875	3,875		1	2x p.a.
Credit Suisse (CS)	3,300	3,500	3,750	3,950	4,050	4,200	4,350	0,75	4x p.a.
Glarner Kantonalbank		3,450	3,650	3,850	3,850	3,950		1	2x p.a.
Graubündner KB (GKB)	3,100	3,550	3,800	3,950	4,050	4,150		1	4x p.a.
Helvetia Patria		3,330	3,560	3,730	3,790	3,890		1	2x p.a.
Hypothekarbank Lenzburg		3,500	3,750					0,5	4x p.a.
Lienhardt & Partner AG, Zürich	2,250	3,375	3,625					1	4x p.a.
LLB, Vaduz		3,125	3,375					0,75	1x p.a.
Luzerner KB	3,050	3,350	3,600	3,750	3,850	3,950		0,75	4x p.a.
Migrosbank		3,200	3,450	3,600	3,650	3,800		1	2x p.a.
Neue Aargauer Bank		3,500	3,750	3,950	4,000	4,150		1	4x p.a.
Postfinance		3,400	3,650	3,850	3,950	4,050		Rating	4x p.a.
Schw. Verb. d. Raiffeisenbanken		3,450	3,750	3,900	4,000	4,100		1	2x p.a.
Schweiz. Hauseigentümergeverband		3,197	3,489	3,653	3,685	3,760	4,136	0,6	4x p.a.
Schwyzner KB		3,470	3,730	3,900	3,960	4,060		1	4x p.a.
St. Galler KB		3,450	3,700	3,850	3,950	4,050		1	4x p.a.
Swiss Life		3,310	3,565	3,730	3,795	3,895		1	4x p.a.
Thurgauer KB		3,450	3,600	3,700	3,750	3,850		0,75	4x p.a.
UBS	3,250	3,550	3,800	3,950	4,000	4,100		1	4x p.a.
Valiant	2,875	3,250	3,500	3,750	3,875	4,125		1	4x p.a.
Winterthur Leben	2,550	3,150	3,400	3,550	3,650	3,750		0,5	4x p.a.
Zuger KB		3,410	3,660	3,830	3,890	4,000		1	4x p.a.
Zürcher KB (ZKB)		3,500	3,750	4,000	4,000	4,125		1	2 bzw. 4x p.a.
«Zürich»		2,975	3,250	3,375	3,425	3,500	3,750	1	2x p.a.
Durchschnitt der Angebote	2,898	3,358	3,607	3,785	3,856	3,966	4,157		
Vorwoche	2,850	3,273	3,509	3,678	3,749	3,873	4,047		

Quelle: VZ Vermögenszentrum



sioneller Beratung und Begleitung nötig wäre. Auch die Bonitätsprüfung eines Generalunternehmers, eines Architekten sollten potenzielle Käufer selber an die Hand nehmen und sich nicht allein auf die Bank verlassen. Bei der gegenwärtigen Goldgräberstimmung fehlen oft die beim Immobilienkauf nötigen Checks and Balances. Welcher Bankberater rät vom Kauf ab, wenn die Finanzierung stimmt?

Lange Festhypotheken

Bei der Finanzierung spielen die variablen Hypotheken praktisch keine Rolle mehr. Ihr Anteil macht bei der ZKB nicht einmal mehr 10 Prozent aus. Die Nachfrage hat sich zur Hauptsache auf Festhypotheken verlagert. Auch der Anteil der kurzfristigen Geldmarkt-Hypotheken (auch bekannt unter dem Begriff Libor-Hypotheken) liegt unter 10 Prozent.

Generell ist bei den Festhypotheken ein Trend zu immer längeren Laufzeiten festzustellen. Dies zeigt das Hypotheken-Barometer, das der Internet-Vergleichsdienst Comparis berechnet. In den letzten Monaten hat der Anteil der Hypotheken mit Laufzeiten von 7 und 10 Jahren auf Kosten der mittleren (4 bis 6 Jahre) und kurzen Laufzeiten (1 bis 3 Jahre) weiter zugenommen und lag zu Jahresbeginn bei über 50 Prozent. Die beliebtesten Finanzierungsformen für privates Wohneigentum sind bei den Benutzern der Hypotheken-Börse die Festhypotheken mit Laufzeiten von 5 und 10 Jahren. Der Chef des HypothekenZentrums kann das aufgrund der Sätze nicht nachvollziehen. «Relativ gesehen, sind die 10-jährigen eindeutig billiger», sagt Heim. Innert Jahresfrist haben sich vor allem die kurzen Laufzeiten verteuert. Neu im Angebot sind bei diversen Anbietern gar Festhypotheken mit einer unüblich langen Laufzeit von 15 Jahren.

Ganz klar zeigen beim Trend zu langen Laufzeiten der Zinsanstieg und die Angst vor noch höheren Zinsen Wirkung. Zinsprognosen sind indes ein schwieriges Geschäft, vor allem auf längere Frist. Die Zürcher Kantonal-

bank spiegelt mit ihrem Zins-Szenario 2006 in etwa die vorherrschende Meinung: «Nach den kleinen Zinsschritten im Dezember und März sehen wir eine weitere Zinserhöhung der Schweizerischen Nationalbank um 25 Basispunkte bis Ende 2006. Die Hypothekenzinsen für lange Laufzeiten werden sich im laufenden Jahr stabil verhalten. Kurze und mittlere Laufzeiten haben dagegen leichtes Erhöhungspotenzial.» Andere Marktbeobachter sehen allerdings für jedes kommende Quartal eine kleine Zinserhöhung von 0,25% durch die Nationalbank. Klar ist: Die Immobilienfinanzierung wird teurer.

Die Vorteile langer Festhypotheken sind offensichtlich: Anbinden historisch tiefer Zinsen und Budget-Sicherheit. Doch es gibt auch Nachteile: Die gesamte Neufinanzierung betrifft den gleichen Zeitpunkt. Dem kann man mit einer Schuldbrief-Stückelung und verschiedenen Laufzeiten begegnen. Bei Festhypotheken kann eine vorzeitige Auflösung der Verträge aus unterschiedlichsten Gründen ins dicke Tuch gehen. «Über die Risiken einer Finanzierungsstrategie wird heute zu wenig gesprochen», betont Heim.

Laufzeit als Handicap

Und bei der in der Vergangenheit billigsten Finanzierung mit Libor-Hypotheken, welche an die Geldmarktsätze gebunden sind und alle 3 oder 6 oder 12 Monate neu fixiert werden und meist mit einer Zinsobergrenze (einem Cap) abgeschlossen werden, ist heute die feste Vertragsdauer von 3 oder 5 Jahren ein Handicap.

Die UBS ist als Erste dazu übergegangen, Libor-Hypothek und Zinsabsicherung zu trennen. Damit kann eine Libor-Hypothek für eine vorher bestimmte Laufzeit auf einem gewünschten Zinsniveau abgesichert werden. Und bei der vorzeitigen Vertragsauflösung hat man auch kein Problem, denn es gibt einen Markt für die Absicherungen, die sogenannten Cap-Warrants. Lorenz Heim glaubt, dass weitere Anbieter der UBS folgen und Hypothek und Absicherung trennen werden.