

## So verdienen Banken trotz tiefer Zinsen

**HYPOTHEKEN** Nach der Einführung von Negativzinsen durch die Schweizer Nationalbank sank der Libor-Satz unter null. Trotzdem könnten Hypotheken 2015 wieder teurer werden.

MAX FISCHER  
wirtschaft@luzernerzeitung.ch

Viele aktuelle und künftige Hausbesitzer können nicht mehr nachvollziehen, was im Bereich der Immobilienfinanzierung zurzeit abgeht. Die Welt der Hypotheken ist aus den Fugen geraten. Fakt ist: Nachdem die Nationalbank Negativzinsen angekündigt hatte, sanken die Hypothekenzinsen auf neue Rekordtiefstände. Im Schnitt zahlt ein Kunde gemäss Erhebungen des Hypothekenspezialisten Moneypark für eine Festhypothek über zehn Jahre gerade mal noch 1,8 Prozent. Für Kunden mit tiefen Belehnungen realisierte Moneypark gar Angebote von unter 1,3 Prozent.

Komplizierter wird es bei den aktuell günstigsten Angeboten, den Geldmarkt-Hypotheken. Wer einen laufenden Vertrag von August 2011 oder früher hat, darf sich laut Lorenz Heim vom Vermögenszentrum VZ auf einen um 0,1 bis 0,25 Prozentpunkte tieferen Zinssatz freuen. Bei Verträgen nach diesem Zeitpunkt haben die Banken vorgesorgt: Sie enthalten neu eine Klausel, wonach der für die Berechnung massgebliche Libor-Zinssatz nicht unter null fallen kann.

### Regulierung sorgt für Preisaufschlag

Der 3-Monate-Libor-Zinssatz ist der wichtigste Referenzzins für den Hypozins. Libor ist der Zins, zu dem sich in London die Banken gegenseitig Geld leihen. Zurzeit liegt dieser Satz bei 0,06 Prozent. Viele Leute verstehen nun aber nicht, weshalb die Zinssätze für eine neue Geldmarkt-Hypothek um einiges höher sind als diese 0,06 Prozent. Stefan Heitmann, CEO von Moneypark, klärt auf: «Der Hypozins, den die Kunden bezahlen, errechnet sich aus dem Referenzzinssatz und einer Marge, welche die Banken draufschlagen.»

Konkret: Auf den Referenzzinssatz von 0,06 Prozent schlagen die Banken aktuell noch bis 1,25 Prozent dazu. Sie begründen das mit der Zunahme der Regulierungen und dem gesetzlich geforderten höheren Eigenkapitalbedarf.

Bei den aktuell mickrigen Zinssätzen verdienen sie deutlich weniger als vorher und wollen so noch etwas von ihren Gewinnen retten. Doch Mitleid mit den Banken ist fehl am Platz: Sie verdienen an einer Hypothek momentan noch in der Grössenordnung von 30 bis 90 Basispunkten Nettomarge. Dabei ist das Neugeschäft margenschwächer und das Bestandsgeschäft sehr viel margenstärker. Bei einer in der Schweiz durchschnittlichen Laufzeit einer Hypothek von sieben Jahren macht das eine Profitabilität von 2,1 bis 6,3 Prozent auf einem Hypothekarkredit.

### Banken legen Margen selber fest

«Streng genommen kann jede Bank ihre Marge selber festlegen», so Heitmann. Doch spielen vergleichbare Einflussfaktoren eine grosse Rolle: «Wie bei

jedem anderen Nichtfinanzprodukt auch stellen die Banken die Konditionen der anderen Anbieter ihren eigenen gegenüber und passen sich dann in ihrer Preisgestaltung an», sagt Heitmann. «Besonders gut sichtbar ist das am Beispiel der Kantonalbanken», hält er fest. «Diese bieten im Hypomarkt preislich praktisch nie besonders günstige Konditionen an. Sie versuchen, im Mittelfeld mitzuschwimmen.»

Ein weiterer Bestandteil der Margen sind die individuellen Risikokosten der Bank selber. Diese sind unter anderem beeinflusst von der Bilanzstruktur, der Qualität der Schuldner, sprich den (erwarteten) Kreditausfällen, und dem Eigenkapital. In der Praxis sieht das so aus: Kantonalbanken haben beispielsweise extrem hohe Marktanteile in ihren jeweiligen Kantonen, häufig werden über 90 Prozent der Hypotheken für Immobilien in ihrem Kanton vergeben. Wenn nun der Immobilienmarkt im betreffenden Kanton preislich unter Druck gerät, drohen grosse Wertberichtigungen. Dann erhöht das Risk-Management der betroffenen Kantonalbank die Risikoaufschläge – und die Berater können ihre Hypotheken nur noch zu höheren Preisen verkaufen.

### UBS will vermögende Hypokunden

Entscheidend für die Höhe der Marge ist weiter die Strategie der Bank. Die UBS beispielsweise ist gemäss Stefan Heitmann nicht nur im Kreditgeschäft im höchsten Mass intransparent geworden: «Sie will auch bei den Hypotheken nur den Bestand halten oder preislich attraktive Hypotheken offerieren, wenn der Kunde zusätzliches Vermögen in die Bank bringt.» Der Grund liegt auf der Hand: Für ihren Investmentbereich benötigt die UBS riesige Kapitalmengen, das Retailgeschäft ist für sie punkto Margen nicht attraktiv. Das heisst: «Im Marktvergleich zahlt der Neukunde ohne Zusatzvermögen bei der UBS deutlich mehr», weiss Heitmann aus der Praxis.

Eine andere Strategie mit entsprechenden Auswirkungen auf die Preise fahren die Versicherungen. Sie sind ebenfalls stark am Hypothekengeschäft interessiert. Für Kunden sind sie aber nur für Hypotheken mit Laufzeiten von sieben und mehr Jahren lukrativ – «darunter sind sie gewollt preislich nicht kompetitiv», betont Heitmann.

### Moderate Teuerung erwartet

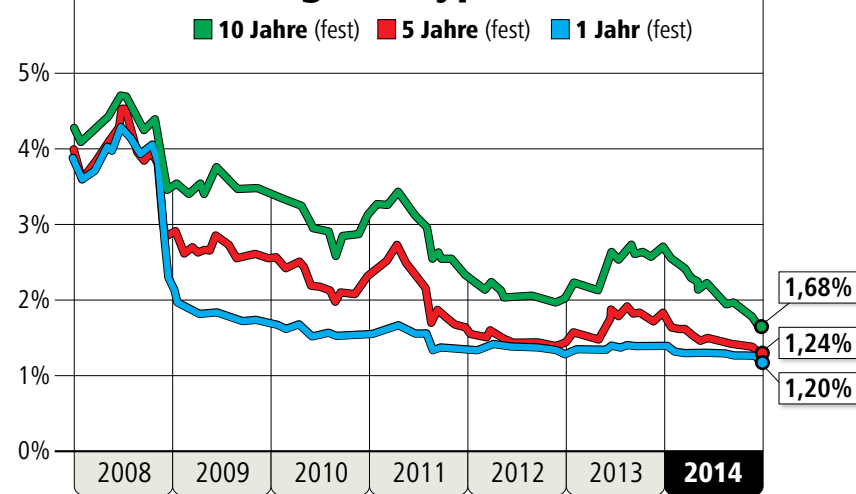
Die Krux: Nicht nur bei den Geldmarkthypotheken verteuern die Margen die Angebote. Das Gleiche könnte sich in diesem Jahr auch bei den Festhypotheken wiederholen: Trotz Negativzinsen müssen die Banken ihren Sparern weiterhin positive Zinsen zahlen, während die Erträge aus dem Hypothekengeschäft kleiner werden. Beobachter gehen davon



Viele nutzen die nochmals gefallen Zinsen zum Kauf eines Eigenheims. Das Bild zeigt eine Überbauung in Wolfenschiessen NW.

Bild Philipp Schmidt

### Entwicklung der Hypothekenzinsen



Grafik: Oliver Marx, Janina Noser / Quelle: Comparis

aus, dass sie deshalb auch in diesem Bereich ihre Margen erhöhen werden. Und das führt zur erstaunlichen Konstellation, dass durch den Negativzinsentscheid der Nationalbank die Hypotheken nicht noch billiger, sondern wieder teurer werden. Immerhin geht Moneypark nur von einem moderaten Anstieg von 0,21 Prozenten bei Festhypotheken mit einer Laufzeit von fünf Jahren aus.

### «Goldene Fessel» für Hypokunden

Doch nicht nur die Margen stossen vielen sauer auf. Viele Banken greifen tief in die Trickkiste, um ihre Kunden zur Kasse zu bitten. Belieb ist laut Heitmann das Tranchieren von Hypotheken.

Hier wird das Volumen einer Hypothek beispielsweise in drei Tranchen gesplittet und mit Laufzeiten von drei, fünf und sieben Jahren finanziert. Mit dieser «goldenen Fessel» bindet sich der Kunde an die jeweilige Bank. Denn wenn im Beispiel die erste Tranche ausläuft, kann er die Hypothek nicht zu einer anderen Bank zügeln, weil die bisherige Bank den Schuldbrief bis zum Ablauf der anderen Tranchen behält und ihre Rangstellung im Grundbuch sichert. Eine Splittung des Schuldbriefes würde zudem hohe Notariats- und Grundbuchgebühren verursachen. In dieser Situation ist die Verhandlungsposition eines Kunden bei einer Verlängerung arg geschwächt. Die Bank weiss, dass solche Kunden den

Wechsel scheuen und die vorgelegten neuen Konditionen akzeptieren. Sie zahlen gemäss Heitmann im Vergleich zu Marktzinsen in der Regel einen happigen Aufschlag. Nach Berechnungen von Moneypark beträgt die Differenz gegenüber Neukunden nicht selten über 0,25 Prozent. Das sieht auf den ersten Blick nach nicht so viel aus. Doch bei einer fünfjährigen Festhypothek von 500 000 Franken ergibt das immerhin Mehrkosten von 6250 Franken.

### Unterschiedliche Bewertung

Noch etwas wird bei der Vergabe einer Hypothek immer wichtiger: die Bewertung der Immobilie durch die Bank. Bei Häusern in der Grössenordnung von 1,5 Millionen Franken stellt Moneypark in der Bewertung des Verkehrswertes Differenzen von mehreren hunderttausend Franken fest. «Das kann einen deutlich grösseren Einfluss auf die Gesamtkosten der Hypothek haben als der Zinssatz», unterstreicht Heitmann. Und es zeigt, dass der Preis für eine Hypothek nur zum Teil mit dem Objekt und nur zum Teil mit dem Kreditnehmer zu tun hat. «Sehr viele Einflussfaktoren liegen völlig ausserhalb des Einflussbereichs des Einzelnen», sagt Heitmann. «Deshalb erhält derselbe Kreditnehmer für dasselbe Objekt in der Schweiz aktuell je nach Anbieter völlig unterschiedliche Zinssätze.»

Für Neukunden und Immobilienbesitzer auf der Suche nach einer Anschlussfinanzierung sei es deshalb unerlässlich, sich zu informieren und die Offerten gründlich zu vergleichen. «Und nicht auf das erstbeste Angebot der Hausbank einzugehen», rät Stefan Heitmann.