Hypothekarschuldner sollten die Marge der Bank im Auge behalten

Was verdient eigentlich eine Bank an einem Hypothekarkredit? Schuldnern werden oft intransparente Modelle angeboten. Es lohnt sich immer, zu verhandeln und zu vergleichen.

VON REMI BUCHSCHACHER

Die Finanzkrise und das Verhalten der Hypothekarschuldner haben sich verändert. «Zwingende Ausgaben für die Rechtsabteilungen haben die Margen halbiert und führten zu Gewinnspannen zwischen 60 bis 80 Basispunkten», analysiert Michael Hartmann vom Finanzdienstleister Mymoneypark in Zürich. Bei sogenannten gebundenen Positionen, wo nur eine Tranche fällig und eine Ablösung zu einer anderen Bank tendenziell erschwert ist, mussten bestehende Kunden allerdings schon früher schlechtere Konditionen gegenüber Neukunden annehmen. Sie erhielten im Schnitt um rund 25 Basispunkte schlechtere Angebote zur Verlängerung der frei werdenden Tranche. Die Bank profitierte also.

Margen unter Druck

Für den Grossteil der Ausleihungen sprudelte der Margenquell für die Kreditgeber aber deutlich dünner, er wurde zum Rinnsal. Eine Situation, die für die erfolgsverwöhnten Banken zu internen Problemen, teils sogar zu Umstrukturierungen führte.

Michael Hartmann erklärt: «Das Wegfallen der Zinskonvenien, also der Zinsabsprachen unter den Banken, Ende der 1980er-Jahre bewirkte einen starken Verdrängungskampf

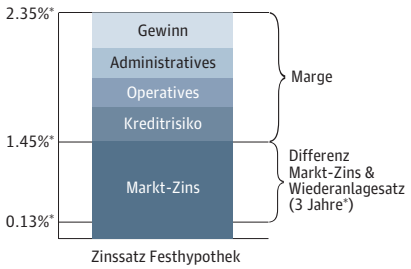
innerhalb des Bankwesens, was sich negativ auf die Zinsmargen auswirkte.» Um Skalenerträge generieren zu können, verfolgten die Banken deshalb eine volumenorientierte Kreditvergabepolitik – also mehr Hypotheken und mehr Risiken, damit die Margenverluste wieder ausgeglichen werden konnten. Doch diese Blasen bildende Volumenausdehnung blieb nicht ohne behördliche Reaktion: Nationalbank und Finma sahen sich Ende 2011 dazu motiviert, die Überhitzungshandbremse in Form von neuen Eigenmittelvorschriften für Verleiher und Kreditnehmer zu ziehen.

Marktanteile erkauft

Die Grossbanken entdeckten das Retailgeschäft anfangs 2000 neu, kehrten aktiv in diesen Markt zurück und erkauften sich durch tiefe Margen den Markt. Bestandene Retailbanken kamen unter Druck und verloren Marktanteile. «Zudem veränderte sich das Kundenverhalten in dieser Zeit. Der Kunde wurde kritischer, fordernder, preissensitiver, und die neuen Medien lieferten die Transparenz, die er für die Verhandlung mit den Banken brauchte», ergänzt Hartmann.

Wer heute eine Neuhypothek abschliesst, zahlt den Banken fast doppelt so viel Geld für ihre Aufwendungen wie noch vor einem Jahr. Zwar sind die in den Vertragsabschlüssen definierten Gesamtkosten für den Kreditnehmer immer noch attraktiv, doch das kommt daher, weil die Zinsen nach wie vor historisch tief sind. Die Margen sind es allerdings nicht mehr. Diese sind äusserst intransparent und fast so gehütet, wie das Bankgeheimnis. Kundenbonität und Lage des Objekts beeinflussen die Marge. Es lohnt sich, neben dem Zins auch die Bankmarge zu beachten und zu verhandeln. Sie besteht aus dem Kreditrisiko, den operativen und den administrativen Aufwendungen und dem Gewinn für die Bank.

Was im Hypo-Zins steckt



Kosten erhöht

Die Banken begründen höhere Kosten mit den neuen Eigenkapital-Regulierungen nach Basel III. Die Vorschriften der Finma hätten die Margenerhöhungen nötig gemacht. Doch Basel III wird erst in Schritten zwischen 2013 und 2018 umgesetzt. Aber die Banken sind auf mehreren Ebenen gefordert. Das Anlagegeschäft dümpelt vor sich hin und die tiefen Zinsen belasten das Zinsengeschäft. «Die Regulierung verteuert das Aktivgeschäft. Anstatt dass aber die Banken ihre Hausaufgaben machen und die Industrialisierung vorantreiben, Geschäftsmodelle überdenken und Wertschöpfungsketten aufbrechen, versuchen sie, ihre Pfründe mit aller Macht zu verteidigen und drücken die Margen wieder nach oben», betont Hartmann. Auslaufende Libor-Hypotheken zum Beispiel werden nicht selten mit einer Verdoppelung der Margen zur Weiterführung angeboten. Kunden, die nicht verhandeln oder vergleichen, haben das Nachsehen.

Kompetitiver Markt

Der Hypothekenmarkt ist immer noch sehr kompetitiv. Der Wettbewerb unter den Kreditinstituten ist gross, so gesehen erscheinen die Kostenüberwälzungen der letzten Monate anachronistisch. Die Margenerhöhungen erfolgten nicht in der gesamten Angebotsbreite, sondern ▸▸

Konservative Finanzierung

Das Bedürfnis nach Budgetsicherheit steht hier im Vordergrund. Deshalb enthält die Finanzierungsstruktur einen **hohen Anteil an Festhypotheken** (mindestens 80 Prozent). Die Tragbarkeit und die Belehnung sind an der Belastungsgrenze. Zudem ist die persönliche Risikofähigkeit oder Risikofreude nicht darauf ausgerichtet, Zinssatzänderungen hinzunehmen. In dieser Kategorie befinden sich zum Beispiel junge Familien oder Senioren mit **bescheidenen Einkommensverhältnissen** ohne Aussicht auf eine Verbesserung der Einkommenssituation. Die Tragbarkeit liegt bereits bei 35 Prozent und die Belehnung bei über 80 Prozent. Es sind keine weiteren Ersparnisse vorhanden.

Moderate Finanzierung

Das Bedürfnis nach Kalkulierbarkeit der Finanzierung steht hier im Vordergrund. Die Finanzierungsstruktur enthält einen **Mix aus langfristigen Festhypotheken und kurzfristigen Finanzierungen** (Libor). Die Tragbarkeit und die Belehnung sind moderat und liegen bei 30 respektive 75 Prozent. Zudem besteht noch zusätzliches Finanzierungspotenzial. Die persönliche Risikofähigkeit ist vorhanden und der Kreditnehmer kann mit Zinsänderungsrisiken bewusst umgehen. In dieser Kategorie befinden sich zum Beispiel Haushalte mit **komfortablen Einkommensverhältnissen** oder mit Aussicht auf eine Verbesserung der Einkommenssituation. Auch steht noch weiteres Vermögen zur Verfügung.

Aggressive Finanzierung

Das Bedürfnis nach Flexibilität der Finanzierung steht hier im Vordergrund. Die Finanzierungsstruktur besteht vorwiegend aus **kurzfristigen Finanzierungen** (Libor). Die Tragbarkeit und die Belehnung sind komfortabel und liegen bei unter 30 respektive unter 75 Prozent. Es besteht eine hohe persönliche Risikofähigkeit, und der Kreditnehmer kann mit Zinsänderungsrisiken umgehen. Er informiert sich regelmässig. In dieser Kategorie befinden sich zum Beispiel Haushalte mit komfortablen Einkommensverhältnissen wie Doppelverdiener ohne Kinder mit stabilen oder **zunehmenden Einkommensströmen** (gute Ausbildung, beruflich etabliert). Es steht noch weiteres Vermögen zur Verfügung und die Vorsorge ist ebenfalls gut dotiert.

nur in einzelnen Kundensegmenten, bei einigen Hypothekartypen und Risiken. So sind Versicherungen sehr kompetitiv bei einzelnen Hypothekentypen – wie bei langlaufenden Festhypotheken –, aber häufig nicht bei anderen Typen. Auch bei Banken fallen die Offerten wieder differenzierter aus. Tendenziell sind gute Risiken überall sehr gefragt und stark umkämpft, zweifelhafte Bonitäten finden nur noch erschwert Zugang zu Finanzierungen. Heute können Margen von 0,75 bis 0,90 Prozent als attraktiv bezeichnet werden. Manche Banken verlangen aber Margen von 1,1 bis 1,3 Prozent. Der Hypothekenkunde merkt das meistens nicht oder zu spät. Die Quintessenz: aktiv vergleichen und unabhängig beraten lassen.

Vergleichen ist wichtig

Vergleichen bringt Einsparungen. Deutlich treten sie bei Terminhypotheken hervor. Dort herrscht eine grosse Intransparenz, was das Vergleichen für den Kunden noch schwieriger und aufwendiger macht. Unterschiede können sowohl bei der Marge beträchtlich sein – nicht selten 30 Basispunkte im Schnitt –, aber auch bei der Höhe der Amortisation, was im Budget des Kunden ebenfalls stark zu Buche schlagen kann. Konkret: Die Differenz rechnet sich jährlich mal die Vertragslaufzeit. Dabei können für Kunden gut und gerne substanzielle Summen von mehreren zehntausend Franken zusammenkommen – wohlgemerkt ohne Unterschiede bei Produkt oder Leistung des Anbieters.

Vorsicht mit Laufzeiten

Der Entscheid, wie eine Hypothek am besten strukturiert wird, ist nicht einfach. Die Banken raten in der Regel Hauskäufern zu einer Diversifizierung bei Finanzierungsformen und Laufzeiten. Doch mit diesem Vorgehen bindet sich der Hypothekarschuldner an das jeweilige Institut, was nicht nur Vorteile bietet. ■