

Geldsegen leicht gemacht?

Autor(en): **Zulliger, Jürg**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Wohnen**

Band (Jahr): **79 (2004)**

Heft 4

PDF erstellt am: **13.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-107260>

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.

Im Hypothekengeschäft haben Baugenossenschaften gute Karten

Geldsegen leicht gemacht?

Das Interesse der Banken am Hypothekengeschäft ist markant gestiegen. Vor allem für kleinere und mittlere Baugenossenschaften bedeutet dies allerdings nicht zwingend bessere Konditionen. In jedem Fall sind das Einholen von Konkurrenzofferten sowie eine fundierte Beratung angezeigt.



Illustration: Max Spring

VON JÜRIG ZULLIGER ■ In den letzten Jahren ist das Interesse der Banken am Hypothekengeschäft wieder deutlich gestiegen; für viele Bauträger ist damit die Finanzierung von Neu- und Umbauten etwas einfacher geworden als in früheren Jahren. Heinz Gut, Verwalter der Baugenossenschaft Kohlplatz in Rheinfelden, sagt zum Beispiel: «Seit unserer Gründung im Jahr 1964 arbeiten wir mit regionalen Banken zusammen, und wir sind im Grossen und Ganzen zufrieden.» Hypothekengeber der Genossenschaft sind die Aargauer Kantonalbank und die Neue Aargauer Bank. Die Rheinfelder Genossenschaft mit 142 Wohnungen gehört zwar unter den gemeinnützigen Bauträgern nicht zu den grossen Playern – trotz-

dem ist sie bei den Banken ein gern gesehener Kunde. Die Genossenschaft pflegt denn auch einen sehr engen Kontakt zu den beiden erwähnten Banken, wie Heinz Gut sagt: «Die Bankenvertreter erhalten selbstverständlich unseren Geschäftsbericht mit allen Kennzahlen und den Revisionsbericht. Sie sind an unsere Generalversammlung eingeladen und wissen immer sehr präzise, was bei uns läuft.» Zur langen Tradition gehört es ferner, dass die Genossenschaft ihre Geschäftskonti bei den beiden regionalen Partnerbanken führt. Relativ neu ist für Heinz Gut, dass er seit rund zwei Jahren von Konkurrenzbanken angegangen wird. So erhalte er Anfragen von anderen Banken, die der Genossenschaft «bei der

Finanzierung behilflich sein wollen». Überrascht hat ihn vor allem, dass Konkurrenzinstitute praktisch ohne Vorbedingungen Hypotheken sprechen würden. «Früher war es zumindest üblich, dass man als Gegengeschäft sämtliche Geschäftskonti bei der gleichen Bank führte», erklärt er. Auch wenn die Genossenschaft Kohlplatz kein grosses Liegenschaftsportfolio vorweisen kann, ist sie aus mehreren Gründen für die Banken attraktiv: Sie ist gut etabliert und verfügt über voll vermietete Wohnungen mit einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis. Die Nachfrage nach ihren Wohnungen ist so gross, dass die Verwaltung eine lange Warteliste führen muss. ▶



Foto: Heinz Gut, BG Kohlplatz

Auch kleinere Genossenschaften sind bei Banken gern gesehen – wenn sie gewisse Bedingungen erfüllen. Im Bild die Liegenschaften Köhlerstrasse und Riburgstrasse der Baugenossenschaft Kohlplatz in Rheinfelden, die seit ihrer Gründung 1964 mit regionalen Banken zusammenarbeitet.

BANKEN «RÖNTGEN» GENOSSENSCHAFTEN.

Jean-Pierre Kuster vom Wohnbaubüro in Uster beobachtet, dass die Banken die Genossenschaften mehr und mehr durchleuchten und nach einem Kreditrating beurteilen: «Damit sind die Banken bestrebt, ihre Kreditpolitik transparent zu machen.» Nebst den «harten» ökonomischen Fakten wie vorhandenes Eigenkapital, Verhältnis von Zinsen und Liegenschaftskosten zu den Erträgen, Spielraum für Rückstellungen usw. interessieren sich die Geldgeber auch für die Organisation und das fachliche Know-how einer Baugenossenschaft (siehe Kasten). «Die Banken», so erklärt Kuster, «wollen wissen, wie eine Baugenossenschaft arbeitet und wie sie organisiert ist.» Wie viel die Banken umgekehrt von der besonderen Kultur und den wirtschaftlichen Gegebenheiten gemeinnütziger Bauträger verstehen, ist allerdings eine andere Frage. Zwar führen einige grössere Kantonalbanken wie die ZKB eine spezialisierte Fachabteilung für Wohnbaugenossenschaften. Aufgrund der genossenschaftlichen Tradition ergibt sich ausserdem eine gewisse Nähe zu Institutionen wie den Raiffeisenbanken oder der Coop Bank. In vielen Fällen pflegen die Genossenschaften auch mit lokal verwurzelten Regionalbanken Geschäftsbeziehungen.

Im Allgemeinen stellt Jean-Pierre Kuster fest, dass Bankenvertreter sehr unterschiedlich mit den Besonderheiten von gemeinnützigen Bauträgern vertraut sind: «Oft ist es je nach Filiale und Kundenberater reine Glückssache, ob sich die Bank in diesem Fachbereich auskennt oder überhaupt bereit ist, zuzuhören.» Esther Peglow, Produktmanagerin Hypotheken bei der Grossbank Credit Suisse, empfiehlt, zunächst mit einem Kundenberater Kontakt aufzunehmen und das Anliegen möglichst präzise zu formulieren. Je nachdem entscheide der Kundenberater, ob bestimmte Fachfragen einer vorgängigen Prüfung bedürfen oder ob Spezialisten beizuziehen sind. «Je besser die Bank im Voraus informiert ist», so betont Esther Peglow, «desto besser kann sie auf die Wünsche des Kunden eingehen und eine individuelle Beratung anbieten.» In grösseren Geschäftsstellen gebe es Fachleute, die sich auf die Finanzierung von grossen Projekten oder auf die Betreuung von Baugenossenschaften spezialisiert haben.

WIE DAS RATING, SO DAS PRICING. Ähnlich äussert sich Axel Langer von der UBS: Wohnbaugenossenschaften empfiehlt er, sich zunächst an das Geschäfts- oder Firmenkundenteam der jeweiligen Geschäftsstelle zu wenden; wo kein derartiges Team angesiedelt sei, werde an die nächstgrössere Filiale verwiesen. Gegenüber Baugenossenschaften gebe es «keinerlei Einschränkungen». «Bei der Gewährung von Hypothekarkrediten», so Axel Langer, «gelten die gleichen Anforderungen wie für andere gewerbliche Kunden.» 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 und je nach Schuldnerbonität und Objektrisiko die Zinskonditionen unterschiedlich gestaltet. «Eine schlechtere Einstufung beim Rating», so sagt Axel Langer, «hat auch schlechtere Konditionen zur Folge.» Nach einem solchen Rating arbeitet auch die Zürcher Kantonalbank. «Jeder Kunde soll für die Kosten aufkommen, die er verursacht», begründet dies Denise Schneeberger. Eine Preisgestaltung nach dem Verursacherprinzip trage massgeblich dazu bei, das Firmenkundengeschäft rentabel zu gestalten. Davon profitiere auch der Kunde, denn nur eine Bank mit starker Ertragslage könne längerfristig Risiken eingehen und die notwendigen Mittel für Wachstum und Investitionen zur Verfügung stellen. Auf die Frage,

Diese Faktoren spielen beim Rating von Baugenossenschaften eine Rolle:


- Ertrags- und Vermögenslage gemäss Jahresrechnung
- Beurteilung der Liegenschaftswerte aufgrund von Eckdaten, wie z.B.:
 - Lage, Marktstandard
 - Mietzinsgestaltung
 - Wohnungsgrundrisse, Wohnungsmix
 - Alter, Erneuerungsbedarf
 - Subventionen, Darlehen der öffentlichen Hand
 - Zusatzsicherheiten, wie z.B. Bürgschaften des Bundes/Kantons, Bürgschaftsgenossenschaften
 - Baurechtsbestimmungen
- Immobilien-Know-how der Entscheidungsträger
- Bildung von Vermögen aus dem laufenden Ertrag für Unterhalt und Investitionen
- Werterhaltung des Immobilienportefeuilles durch eine langfristige Investitions- und Unterhaltspolitik.

Diese Faktoren bestimmen zum Beispiel bei der Zürcher Kantonalbank das Rating einer Wohnbaugenossenschaft. Es handelt sich allerdings nicht um ein «reines» Genossenschaftsrating; die gleichen Kriterien finden auch bei der Beurteilung von Immobiliengesellschaften Anwendung.

(Quelle: ZKB)

ob die kleineren Baugenossenschaften nicht schlechter fahren, antwortet sie: «Ein gutes Rating ist nicht von der Grösse einer Baugenossenschaft abhängig.» Auch kleinere Bauträger könnten die Auflagen, die Voraussetzung für ein gutes Rating seien, erfüllen.

HOHE MARGE FÜR KLEINE GENOSSENSCHAFTEN. Der Finanzierungs- und Hypothekenspezialist Werner Egli kommt allerdings zu anderen Schlüssen: «Eine junge, neu gegründete Baugenossenschaft mit wenig Eigenkapital muss damit rechnen, dass ihr die Bank eine Marge von etwa 1,5 bis 1,75 Prozent in Rechnung stellt.» Das heisst: Wenn die Bank einen Hypothekarkredit auf dem Geld- und Kapitalmarkt zum Beispiel zu 2 Prozent refinanziert, so verrechnet sie einer jungen Baugenossenschaft dafür 3,5 bis 3,75 Prozent Zins. Diesen relativ hohen Aufschlag begründen die Geldgeber mit ihrem Modell «risikogerechter Preise». Angesichts der Hypothekendarlehen in Milliardenhöhe tätigen die Banken bei einer solchen Marge enorme Rückstellungen und es stellt sich die Frage, ob diese tatsächlich durch Kreditausfälle gerechtfertigt sind. Werner Egli weiss aber,

dass grössere und sehr etablierte Baugenossenschaften in den Genuss einer tieferen Marge kommen: «Die Marge bei grossen Bauträgern liegt sicher unter einem Prozent.» Jean-Pierre Kuster vom Wohnbaubüro empfiehlt kleineren und jungen Baugenossenschaften, sich beraten zu lassen: «Sie können sich zum Beispiel an den Beratungsdienst des SVW oder an ihre Sektion wenden.» Ihre Konditionen können kleine Baugenossenschaften auch verbessern, indem sie angemessene Erträge erwirtschaften und ihre Eigenkapitalbasis verbessern. So boten die in den letzten Monaten und Jahren anhaltend tiefen Zinsen manchen Baugenossenschaften Spielraum, Kreditamortisationen zu leisten – eine tiefere Belehnung der Liegenschaften verbessert das Rating. Laut Jean-Pierre Kuster können kleine Baugenossenschaften ihre «Nachteile» auch dadurch reduzieren, dass sie weitere Optimierungsmöglichkeiten in Anspruch nehmen. Dazu zählen Unterstützungsbeiträge beziehungsweise Subventionen des jeweiligen Kantons, Mittel aus dem Fonds de Roulement des SVW oder günstige Anleihsquoten der Emissionszentrale gemeinnütziger Wohnbauträger EGW. 

Der Gang zur Bank ist heute für viele Bauträger wieder einfacher geworden.



Anzeigen

Ihr Schlüssel zum richtigen Partner

**SUN
plus**

Schellenberg & Schnoz AG
Architekten Generalunternehmer



8006 Zürich
7000 Chur
01/368 88 00

info@sunds.ch
www.sunds.ch

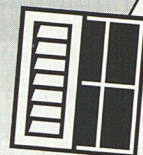


Rolladen-, Storen- oder Fensterladen-Probleme?

Die TSCHANZ-Fachmänner lösen sie!
Permanente Ausstellung!
Auch Samstag 9 – 13 Uhr

TSCHANZ AG
Sonnen- und Wetterschutz

Murtenstrasse 116 Tel. 031 926 62 62
3202 Frauenkappelen Fax 031 926 62 63



Wir machen aus Hypotheken Ihr Zuhause.

Wir rechnen. Sie wohnen. Die Hypo-Experten.
© 0800 80 20 20, www.credit-suisse.com/hypotheiken

**CREDIT
SUISSE**