

# "Die Phase der extrem tiefen Abschlüsse dürfte vorüber sein"

Autor(en): **Läubli, Matthias / Zulliger, Jürg**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Wohnen**

Band (Jahr): **88 (2013)**

Heft 3: **Entsorgung**

PDF erstellt am: **26.06.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-390577>

## **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.



Matthias Läubli von der Raiffeisenbank Zürich über Trends im Hypothekarbereich

# «DIE PHASE DER EXTREM TIEFEN ABSCHLÜSSE DÜRFTE VORÜBER SEIN»

Die Raiffeisenbanken sind genossenschaftlich organisiert und kennen deshalb die Strukturen der Wohnbaugenossenschaften. Trotzdem gibt es keine Vorzugskonditionen. Warum dies so ist, erklärt Matthias Läubli, Chef der Raiffeisenbank Zürich. Und er rät, eine Finanzierung nie bloss wegen eines gerade günstigen Angebots über eine bestimmte Laufzeit abzuschliessen.

Interview: Jürg Zulliger

**Die Raiffeisenbanken und die Baugenossenschaften haben ähnliche Strukturen: An den Generalversammlungen (hier einer Raiffeisenbank) werden basisdemokratische Entscheide gefällt.**

**Wohnen:** Herr Läubli, was sind für Sie persönlich die Gemeinsamkeiten von Raiffeisen und den Wohnbaugenossenschaften?

Matthias Läubli: Ein gewisses Grundverständnis von Wirtschaft verbindet uns. Wir wissen, wie eine Genossenschaft funktioniert. Um wirtschaftlich operieren zu können, müssen wir nicht den letzten Rappen aus allem herauspressen. Die Maximierung von Rendite ist nicht oberstes Ziel. Eine enge Verwandtschaft sehe ich auch in den demokratischen Prinzipien. Eine Generalversammlung einer Wohnbaugenossenschaft läuft ähnlich ab wie die einer Raiffeisenbank. Wer so eine Versammlung einmal erlebt hat, weiss, dass hier basisdemokratische Entscheide gefällt werden. So hat eine Genossenschaft ein breites Fundament.

---

*«Wir kennen die Prozesse innerhalb einer Genossenschaft.»*

---

**Hat dies auch einen konkreten Einfluss auf die Finanzierung von Projekten?**

Wir sind uns im Klaren darüber, dass Projekte in einem gewissen Stadium innerhalb der Genossenschaft einfach noch breiter diskutiert werden müssen. Als Finanzierungspartner kennen wir die Prozesse innerhalb einer Genossenschaft. Das hat für beide Seiten Vorteile.

**Das starke Wachstum im Hypothekenbereich sowie die vielerorts massiv gestiegenen Immobilienpreise beschäftigen die Öffentlichkeit. Wie schätzen Sie die Lage ein? Ist der Schweizer Immobilienmarkt überhitzt?**

Die Nachfrage nach Immobilien ist nach wie vor intakt und auch die Rahmenbedingungen wie Zuwanderung, wirtschaftliche Entwicklung und auch das nach wie vor attraktive Zinsniveau begünstigen eine anhaltende Entwicklung im Immobilienmarkt. Ich beobachte jedoch, dass in gewissen Regionen, und dort insbesondere im obersten Segment, Sättigungserscheinungen eintreten. Ich erwarte deshalb – eine für die Entwicklung durchaus angebrachte – Stabilisierung beziehungsweise Normalisierung des Marktes.

**Die Raiffeisenbanken sind in den letzten Jahren stark gewachsen. Kann der Anspruch in Sachen Demokratie noch eingelöst werden?**

Ja, jedes Mitglied von Raiffeisen genießt in der Genossenschaft Mitspracherechte.

**Raiffeisen Zürich ist aber nicht in dem Sinne eine Genossenschaft, oder?**

Raiffeisen Zürich ist eine Niederlassung von Raiffeisen Schweiz. Und diese wiederum ist eine

Genossenschaft, die sich demokratisch organisiert. Demokratische Prinzipien bedeuten mehr Reflexion, das ist überall sichtbar und erlebbar.

**Kommen Wohnbaugenossenschaften in den Genuss von Vorzugskonditionen?**

Vorzugskonditionen für Wohnbaugenossenschaften gibt es nicht. Wir haben unsere Richtlinien für die Vergabe von Krediten, diese müssen von allen Kunden eingehalten werden.

**Bei Raiffeisen gibt es keine überrissenen Zahlungen an Verwaltungsrat und Management oder hochriskante Geschäfte. Müssen Sie da nicht ganz besonders konkurrenzfähig sein?**

Wir haben aufgrund unseres Geschäftsmodells eine andere Kostenstruktur. Ein wesentlicher Vorteil von Raiffeisen ist, dass wir unsere Kunden kennen. Wir sind mit unserem schweizweiten Geschäftsstellennetz nah beim Kunden und wissen, wo der Schuh drückt. Entsprechend schnell können wir reagieren. Was die

Refinanzierung von Krediten betrifft, haben aber alle Banken gleich lange Spiesse.

**Wovon hängen die Zinskonditionen einer Genossenschaft ab?**

Matchentscheidend ist sicher die Frage, wie solid und mit welcher Bonität eine Genossenschaft dasteht. Wir schauen uns die Substanz des Bauträgers an, durchaus auch unter den spezifischen Gesichtspunkten einer gemein-

---

## ZUR PERSON



Der 43-jährige **Matthias Läubli** ist verheiratet und hat zwei Töchter. Er wohnt in Uznach (SG). Er studierte an der Universität St. Gallen Betriebswirtschaft und war danach bei einer Grossbank im Firmenkundengeschäft tätig. Er war unter anderem Regionalleiter Linthgebiet/Glarus. Seit 2008 ist er Vorsitzender der Bankleitung der Raiffeisenbank Zürich.

nützigen Baugenossenschaft. Weitere Faktoren sind das Projekt an sich, die Höhe der Belehnung mit Hypotheken oder die Professionalität des Managements. Wir sind auch gerne bereit, auf die spezifischen Eigenheiten des Milizsystems einer Genossenschaft einzugehen.

**Wie können Genossenschaften oder ganz allgemein Bankkunden das Rating bei der Bank positiv beeinflussen?**

Immobilien-gesellschaften inklusive der Baugenossenschaften haben den grössten Hebel im Bereich des Eigenkapitals. Mit einer soliden Basis an eingesetzten Eigenmitteln können das Rating und folglich der Zinssatz positiv beeinflusst werden. Zudem tragen regelmässig vorgenommene Renovationen zur Werterhaltung der Liegenschaften bei, und dies ist ein nicht unwesentlicher Faktor in der Beurteilung einer Gesellschaft.

**Haben Sie aktuell grössere Finanzierungsvorhaben für Zürcher Wohnbaugenossenschaften in der Pipeline?**

Zu einzelnen Finanzierungsgeschäften kann ich aus Bankgeheimnisgründen nichts sagen. Uns liegt aber viel daran, dass wir intern eigene Fachleute haben, die Projekte von Wohnbaugenossenschaften begleiten und sich vertieft damit befassen. Die Begleitung durch unsere Fachleute kann sich oft über die ganze Phase einer Planung und Realisierung eines Projekts erstrecken. Grössere Genossenschaften haben nicht nur eine Strategie für Bau und Raumentwicklung, sondern auch eine Finanzstrategie: Meist gibt es die Vorgabe, mit zwei oder drei verschiedenen Finanzierungspartnern zusammenzuarbeiten. Bei den ganz grossen Bauvorhaben würde es ein Klumpenrisiko bedeuten, wenn eine Bank allein die ganze Finanzierung übernehmen würde.

**Wie beurteilen Sie die Qualität der genossenschaftlichen Projekte?**

Viele Projekte sind ausgesprochen überzeugend. Die Genossenschaften gelten im Wohnungsbau zu Recht als Innovationsträger. Das rechtfertigt aber keinen «Superzins». Mit Innovationen geht man ein Stück weit Risiken ein, und diese Risiken sollten in der Finanzierung mitberücksichtigt und abgegolten werden.

**Könnten Sie sich persönlich vorstellen, in einer Genossenschaft zu wohnen?**

Ja. Für jemanden, der bei einer Genossenschaftsbank arbeitet, würde das ganz sicher passen. Wir teilen die gleichen Grundwerte. Das Wohnen in einer Genossenschaft sollte über die eigenen vier Wände hinausgehen. Dieser Ansatz hat Zukunft.

**Wie meinen Sie das?**

Genossenschaft bedeutet Solidarität. Die kurzfristige Optimierung steht nicht im Vordergrund, sondern es gelten andere wichtige Prinzipien wie Nähe, Offenheit, Solidargemeinschaft.

**Seit rund zwei Jahren bewegt sich der Geldmarktzins um null Prozent oder war sogar negativ. Was bedeutet das im Hypothekengeschäft?**

Negative Zinsen sind die Folge davon, dass manche Banken gar keine Spargelder mehr entgegennehmen wollen. Bei der Abfassung von Kreditverträgen hat früher kaum jemand daran gedacht, dass der Referenzzins Libor einmal negativ sein könnte. Wie andere Banken passen wir die Verträge so an, dass kein negativer Referenzzins Anwendung für Kredite findet. Die extrem tiefen Zinsen verleiten zum einen zu erhöhten Risiken im Immobiliensektor. Andererseits wird es für die Banken zusehends schwierig, bei dermassen tiefen Zinsen überhaupt kostendeckend oder gewinnbringend zu operieren. Wir refinanzieren ja die Hypotheken zu einem guten Teil aus Spargeldern unserer Mitglieder, die beispielsweise zu 0,3 Prozent verzinst werden. Ich glaube aber, dass wir bei den Zinsen jetzt wirklich die Talsohle erreicht haben.

**Der Zins für den Kunden setzt sich oft aus einem Referenzzins wie Libor oder Swap zusammen, zuzüglich einer Marge als Kostendeckung für die Bank. Steigen die Margen?**

In den letzten Jahren sahen sich alle Banken mit immer neuen Auflagen konfrontiert, so steigen die Anforderungen punkto Liquidität,

«Wichtig ist, dass eine Genossenschaft eine übergeordnete Strategie hat.»

und die Banken müssen für Hypotheken mehr eigene Mittel unterlegen. Es ist völlig klar, dass diese Anpassungen der Behörden Auswirkungen auf die Preise haben.

**Bei manchen Banken sanken die Margen zuvor auf 0,3 bis 0,6 Prozent. Ist dies heute noch möglich?**

Vertragsabschlüsse bei unter 0,6 Prozent werden jetzt kaum noch möglich sein.

**Bietet Raiffeisen auch Liborhypotheken an?**

Wir haben Liborhypotheken im Angebot. Sie entsprechen klar einem Kundenbedürfnis.

**Wird das Interesse an Liborhypotheken weiter hoch bleiben, oder rechnen Sie eher mit einem Rückgang?**

Im aktuellen Zinsumfeld, mit einer im langfristigen Zeitraum betrachteten flachen Zinskurve, sehe ich eine Stabilisierung der Nachfrage – auf einem verhältnismässig hohen Niveau notabene. Zudem nutzen derzeit Gesellschaften, aber

auch private Immobilienbesitzer die Möglichkeit, von einer Libor- in eine Festhypothek zu wechseln und die Zinsen mittel- bis langfristig anzubinden.

**Seit Ende letzten Jahres sind die längerfristigen Zinsen, zum Beispiel für acht- oder zehnjährige Kredite, etwas gestiegen. Sehen Sie dies als Trendwende?**

Ich denke, die Phase der extrem tiefen Zinsabschlüsse dürfte vorüber sein. Angesichts der positiven Wirtschaftsentwicklung, Entspannung beim Wechselkurs zum Euro und der Erholung im Euroraum ist mittelfristig mit moderat steigenden Zinsen zu rechnen.

**Eine Genossenschaft hält ja Liegenschaften sehr langfristig im Eigentum. Ist es klug, jetzt auch sehr langfristige Finanzierungen abzuschliessen?**

Man sollte nie bloss wegen eines gerade günstigen Angebots eine bestimmte Laufzeit abschliessen. Wichtig ist, dass eine Genossenschaft eine übergeordnete Finanzierungsstrategie entworfen hat, zum Beispiel mit einer bestimmten, regelmässigen Staffelung von Laufzeiten. Wenn lange Laufzeiten im Rahmen der Strategie Sinn machen, ist dies jetzt ohne Zweifel eine Überlegung wert.

«Lange Laufzeiten sind eine Überlegung wert.»

**Stimmt es, dass die Banken bei längeren Kreditverträgen höhere Margen verlangen als zum Beispiel bei kurzfristigen Liborhypotheken?**

Das kommt im Einzelnen auf die Bankbilanz an. Wenn die Bank langfristige Gelder hat, wird sie diese fristenkongruent ausleihen wollen. Tendenziell ist es aber richtig, dass sehr lange Laufzeiten eine höhere Marge rechtfertigen können. Denn die Bank nimmt ja bei einem langjährigen Kreditvertrag ein grösseres Zinsänderungsrisiko in Kauf. ■

ANZEIGE

## pro ressource Finanzierungsoptima

Seit 2006 **helfen wir Wohnbaugenossenschaften**, neue und bestehende Finanzierungen bei Kreditgebern und Finanzinstituten zu optimieren. Im Durchschnitt haben wir unseren 46 Wohngenossenschaftskunden ...

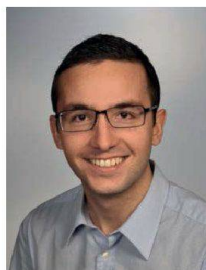
- die **Zinskosten um 35% reduziert** (ohne Markteffekt).
- die **Zinsrisiken gesenkt** mit Zinsabsicherungen bis 40 Jahre.
- die **Amortisationen auf freiwillige Basis** gestellt und jederzeit möglich gemacht.
- die **Flexibilität hergestellt** (Vorfälligkeitsentschädigungen/Penalties vermeiden).
- die **volle Transparenz hergestellt und den Aufwand verringert**.



Stefan Mühlemann  
Tel. 061 643 9593



Maximilian Mülke  
Tel. 044 204 9000



Sebastian Angst  
Tel. 055 210 7200

- Baufinanzierungen ab 0.73%
- Libor ab 0.71%
- 2 Jahre ab 0.86%
- 5 Jahre ab 1.08%
- 10 Jahre ab 1.76%
- 20 Jahre ab 2.20%
- 30 Jahre ab 2.29%

per 18.02.13

**Kostenlose Einsparanalyse:** [genossenschaft@proressource.ch](mailto:genossenschaft@proressource.ch) [www.proressource.ch](http://www.proressource.ch)