

# Auf- und Abschläge bei Hypothekarzinsen

## Individuelle Zinsabschläge von bis zu 40 Basispunkten

Analyse von MoneyPark, August 2020

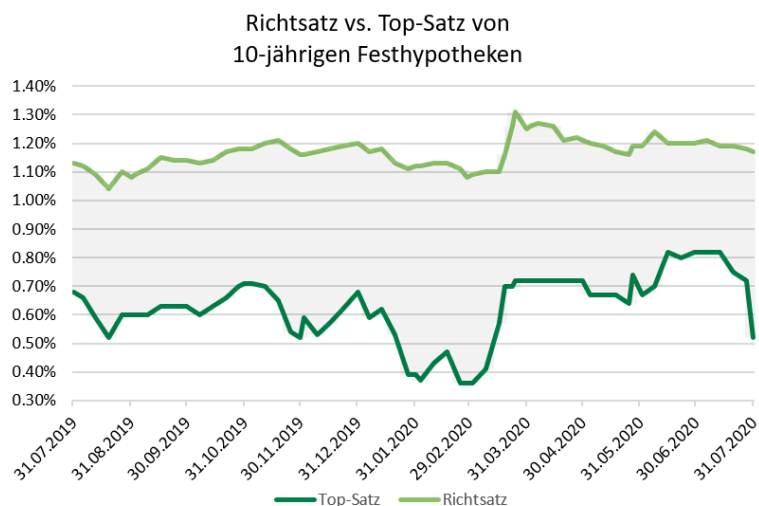
### Schaufensterpreise sorgen für Intransparenz

Hypothekarnehmerinnen und Hypothekarnehmer haben es schwer, sich bei der Finanzierung des Eigenheims einen Überblick über die verschiedenen Angebote zu verschaffen. Die Bandbreite der in der Werbung angepriesenen Hypothekarzinsen – sogenannte «Schaufensterpreise» – der Schweizer Anbieter ist gross: Bei langen Laufzeiten von beispielsweise 10 Jahren liegt die Differenz zwischen den günstigsten und den teuersten Finanzinstituten bei über einem Prozent (Stand Q2 2020: 1,06 Prozent). Bei einem Kreditvolumen von 800'000 Franken macht das einen Kostenunterschied von 8'480 Franken pro Jahr! Oder anders gesagt ist der teuerste Anbieter rund zweieinhalbmal so teuer wie der günstigste.

### Vergleichen von verschiedenen Anbietern ist ein Muss

Wer die so genannten Schaufensterpreise (auch Richtzinsatz genannt) vergleicht, ist auf dem richtigen Weg. Allerdings gilt es zu beachten, dass diese oft wenig mit den effektiven Preisen zu tun haben, weil sie die sogenannten Risikofaktoren nicht berücksichtigen. In der Deutschschweiz wird eher versucht mit einem tiefen Preis für gute Risiken auf Kundenzugang zu gehen, während in der Westschweiz häufig höhere Preise publiziert werden und dann im Gespräch Abschläge angeboten werden. Dieses «Spiel» ohne klare Regeln macht die Verhandlung für den Hypothekarnehmer schwierig. Kommt hinzu, dass einige Institute, insbesondere Banken, Preise nur auf Anfrage bekannt geben und so das Vergleichen zusätzlich erschweren. Wer Offerten für seine Hypothek bei verschiedenen Anbietergruppen wie Banken, Versicherungen und Pensionskassen einholt, stellt schnell fest, dass es häufig auf Anhieb deutlich günstigere Angebote gibt, als es die Richtzinsen vermuten liessen.

Grund dafür sind die sogenannten Abschläge, welchen eine Reihe von Risikofaktoren zugrunde liegen, die zu kundenindividuellen Zinssätzen führen. Gegenüber Kundinnen und Kunden werden diese Risikofaktoren von kaum einem Anbieter transparent ausgewiesen. Bei der Anbietergruppe der alternativen Kapitalgeber wie Pensionskassen herrscht die grösste Transparenz. Ihre Schaufensterpreise liegen am nächsten bei den effektiven Preisen und beinhalten nur vereinzelt kundenindividuelle Auf- bzw. Abschläge.



Richtsatz: Durchschnitt von 100 Anbietern (Banken, Versicherungen und Pensionskassen).  
 Top-Satz: Günstigster Anbieter unter den 100 Banken, Versicherungen und Pensionskassen.  
 Stand: 31.07.2020

*Für Hypothekarnehmer ist und bleibt es schwierig, die Preise für eine Hypothek zu vergleichen. Dennoch lohnt es sich mehrere Offerten von verschiedenen Anbietergruppen wie Banken, Versicherungen und Pensionskassen einzuholen und miteinander zu vergleichen.*

## Risikofaktoren und Gewinnmarge können beeinflusst werden

Wer versteht, wie sich der Preis einer Hypothek zusammensetzt und welche Faktoren zu Auf- und Abschlägen führen, kann geschickter verhandeln. Grundsätzlich besteht der Preis einer Hypothek aus den Refinanzierungskosten, den Verwaltungskosten, dem Risikozuschlag und der Gewinnmarge. Die beiden letzteren lassen sich vom Hypothekarnehermer direkt beeinflussen.



- **Refinanzierungskosten:** Kosten des Finanzierungsinstituts, um sich selber mit den erforderlichen Geldern einzudecken. Die Refinanzierung kann im Fall einer Bank am Kapitalmarkt geschehen und/oder über Spargelder. Zudem verlangt der Gesetzgeber von Banken und Versicherungen, dass Hypotheken mit Eigenmitteln unterlegt werden. D.h., dass diese Mittel nicht für andere Transaktionen eingesetzt werden können. Bei Versicherungen und alternativen Kapitalgebern wie Pensionskassen werden zumeist langfristig gebundene Vorsorgegelder in Form von Hypotheken vergeben.
- **Verwaltungskosten:** Kosten für Vertrieb, Informatik, Beratung, Dokumentation, Abwicklung, Kreditprüfung, Personalkosten, etc.. Die Verwaltungskosten variieren auch je nach Angebotspalette und Vertriebsmodell.
- **Risikozuschlag:** Vergibt das Finanzierungsinstitut einem Eigenheimbesitzer einen Kredit (Hypothek), geht es damit das Risiko ein, dass der Hypothekarnehermer beispielsweise aufgrund von Arbeitslosigkeit den Kredit nicht mehr bezahlen kann. Das Finanzierungsinstitut trägt also das Ausfallrisiko des Hypothekarnehermers und verlangt für die gewährte Sicherheit Geld. Hinzu kommt das Risiko, dass sich der Wert der Immobilie verändert. Sei es beispielsweise durch Bautätigkeiten im unmittelbaren Umfeld, nicht sichtbare Schäden, eine Umzonung oder einen regionalen Nachfrageeinbruch.
- **Gewinnmarge:** Das Finanzierungsinstitut möchte mit einer Hypothek nicht nur die Kosten decken und für das eingegangene Risiko entschädigt werden, sondern daran auch noch etwas verdienen. Der tatsächliche Preis abzüglich der Kosten gibt also die Gewinnmarge. Sie wird beeinflusst von der Anlagestrategie mit entsprechenden Margen- und Volumenzielen. So kann es sein, dass ein Finanzierungsinstitut in einem bestimmten Marktgebiet Marktanteile gewinnen will und entsprechend bereit ist, die Marge zu senken.

*Hypothekarnehermerinnen und Hypothekarnehermer können an zwei von vier Kostenschrauben drehen – einerseits beim Risikozuschlag und andererseits bei der Gewinnmarge. Für erstere hilft das Wissen über die eigene finanzielle Lage für letzteres gute Argumente und etwas Verhandlungsgeschick.*

## EXKURS

# Anlagestrategie und Konkurrenzsituation haben ebenfalls Einfluss auf den Preis

Banken, Versicherungen und Pensionskassen verfolgen unterschiedliche Ziele mit der Herausgabe von Hypotheken. Für Retailbanken sind Hypotheken ein Kernelement des Geschäftsmodells. Sie verdienen über viele Jahre Geld, indem sie Spargelder zu einem höheren Zins als Hypothek weitervergaben. Das altbewährte Zinsdifferenzgeschäft funktioniert heute jedoch nur noch beschränkt. Im Tiefzinsumfeld bevorzugen Kunden langfristige Festhypotheken, die nicht mehr nur mit Spargeldern unterlegt werden können. Stattdessen refinanzieren sich Banken vermehrt am Kapitalmarkt (Swap-Satz), sprich nehmen selbst einen Kredit auf. Zudem sind Banken dazu verpflichtet aufgrund der Eigenmittelunterlegungsvorschriften des Bundes sowie des aktuell geforderten antizyklischen Kapitalpuffers für jede abgeschlossene Hypothek einen entsprechenden Anteil an Eigenmitteln zu unterlegen. Diese Blockierung der eigenen Mittel kostet, weil nicht anderweitig damit gearbeitet werden kann, und stellt einen integralen Bestandteil der Refinanzierungskosten dar.

Für Versicherungen und alternative Kapitalgeber hingegen sind Hypotheken nicht strategischer Kern des Geschäftsmodells, sondern primär ein Anlageinstrument. Sie wollen die Vorsorgegelder ihrer Versicherten langfristig, risikoarm und dennoch renditereich investieren. Dies führt dazu, dass sie sich zumeist auf standardisierte und risikoarme Hypothekengeschäfte fokussieren, während Banken eher bereit sind, auf Spezialfälle und risikobehaftetere Geschäfte einzugehen, dafür aber auch einen entsprechenden Zinsaufschlag verlangen. Beispiele dafür wären ein Hypothekendarlehmer mit einer befristeten Anstellung oder einer Solidarhaftung, oder eine Immobilie mit Altlasten, Wohnrecht oder einem Standort ausserhalb der Bauzone. Versicherungen und alternative Kapitalgeber schlagen solche Geschäfte oft aus, es sei denn, sie versuchen bewusst eine Nische zu besetzen, um nicht zu stark dem Preisdruck ausgesetzt zu sein. So kann sich ein alternativer Kapitalgeber beispielsweise auf Kunden mit erhöhter Tragbarkeit fokussieren oder nur erstrangige Hypotheken (bis max. 67% Belehnung) mit höherer Sicherheit vergeben.

## Individuelle, Risiko-abhängige Preise sind insbesondere bei Banken verbreitet

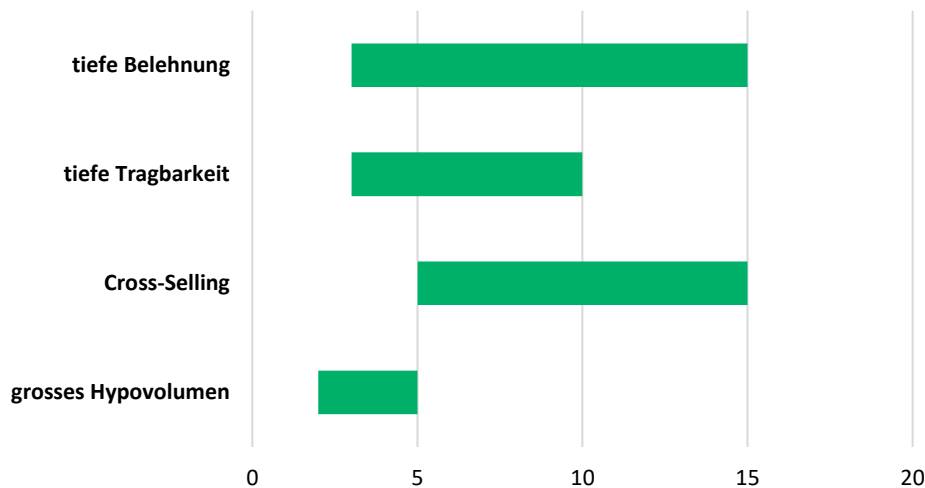
Auf den einzelnen Kunden bezogenes, risikoadjustiertes Pricing wird im Hypothekemarkt insbesondere von den Banken praktiziert. Versicherungen und alternative Kapitalgeber berücksichtigen bei der Vergabe von Hypotheken in der Tendenz weniger weitgehende kundenspezifische Informationen zur Preisfestlegung. Vielmehr versuchen sie mittels eines standardisierten Ratings allen Kunden die gleiche Dienstleistung zum gleichen Preis anzubieten.

- **Banken** haben die ausgeklügeltsten Rating-Systeme aller Anbietergruppen und stellen damit das risiko-gerechteste Pricing. Sie berücksichtigen teilweise weitgehende kundenspezifische Informationen (wie beispielsweise Transaktions- und Vermögensdaten) und tragen damit den individuellen Risiken am meisten Rechnung.
- **Versicherungen** platzieren sich zwischen Banken und alternativen Kapitalgebern. Es geht bei kundenspezifischen Auf- und Abschlägen weniger um die individuellen Risiken eines Kunden als vielmehr um den Verkauf von weiteren Produkten (Cross-Selling).
- **Alternative Kapitalgeber** wie Pensionskassen und Anlagestiftungen kennen kaum kundenspezifische Auf- und Abschläge, sondern haben meist verbindliche Regeln, die für alle Kundinnen und Kunden gleich sind.

## Zinsabschlag von bis zu 40 Basispunkten (0,4 Prozent) möglich

Die gängigsten Abschläge sind:

**Abschläge für gute Risiken (in Basispunkten)**

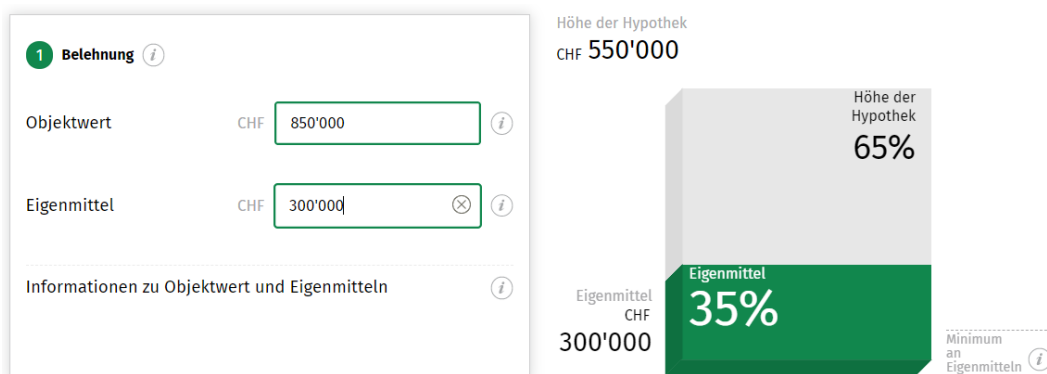


Angegeben ist die Bandbreite der Abschläge, in welcher sich die meisten von den über 100 Banken, Versicherungen und Pensionskassen befinden.

Hinweis: Anbieter, welche keine Abschläge aufweisen, einen Pauschalabschlag offerieren oder die Risikofaktoren nicht separat ausweisen, wurden bei der Auswertung nicht berücksichtigt. Anbieter, welche nur einzelne Abschläge gewähren, wurden hingegen einbezogen.

### 1. Eine tiefe Belehnung

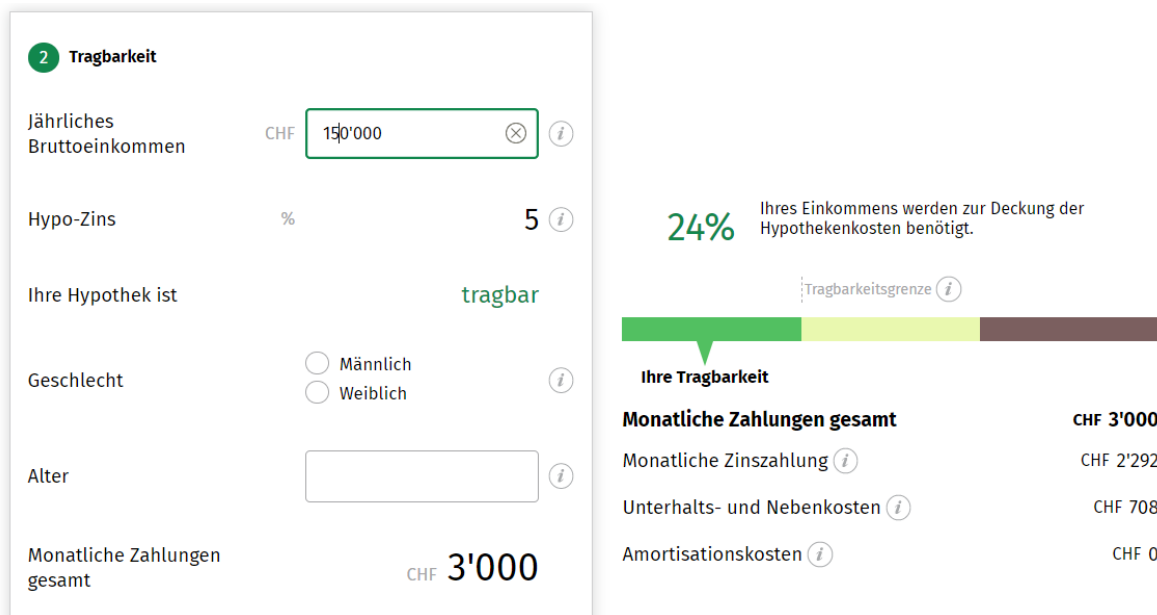
Die Höhe der Belehnung und die Tragbarkeit bilden die beiden wichtigsten «Risikofaktoren» zur Preisfestlegung einer Hypothek. Je höher die Belehnung ist, desto grösser wird das Risiko für das Finanzierungsinstitut. Im Fall einer Zahlungsunfähigkeit des Hypothekarnehmers oder einem Wertverlust der Immobilie werden immer zuerst die Eigenmittel des Hypothekarnehmers als Sicherheit beigezogen. Je mehr davon vorhanden sind, desto kleiner ist die Belehnung und desto geringer das Risiko, dass das Finanzierungsinstitut einspringen muss. Deshalb kennen praktisch alle Anbieter Abschläge für eine tiefe Belehnung, sprich einem Wert von maximal zwei Drittel Fremdkapital. Der Abschlag dafür bewegt sich im Rahmen von 5 bis 15bps. Einige Anbieter weisen Abstufungen mit entsprechend kleineren Abschlägen aus (z.B. <75% mit Abschlägen von 3-5bps). Je nach Anbieter werden auch zinslose Darlehen zum Fremdkapital hinzugerechnet, womit die Belehnung steigt. Auch gibt es Anbieter, welche nur erstrangige Hypotheken vergeben, sprich nur Objekte mit einer Belehnung von maximal 67 Prozent finanzieren.



*Wer die Belehnung tief halten kann, profitiert nicht nur von einem niedrigeren Zinssatz, sondern auch von einer breiteren Auswahl an Anbietern. (siehe auch Kapitel Tipps)*

## 2. Eine tiefe Tragbarkeit

Die Tragbarkeit bildet den zweiten zentralen «Risikofaktor» der Preisfestlegung. Je höher die Tragbarkeit eines Kunden ausfällt, desto höher ist seine finanzielle Belastung, was ein höheres Ausfallrisiko mit sich bringt. Als Faustregel gilt, dass maximal ein Drittel des Haushaltseinkommens fürs Wohnen aufgebracht werden darf. In der Praxis gibt es bei der Tragbarkeitsberechnung grosse Unterschiede, weshalb sich die Abschläge der verschiedenen Anbieter kaum miteinander vergleichen lassen. Einige Anbieter bilden auf Basis der Tragbarkeit und weiteren Faktoren wie Belehnung und Objektzustand ein eigenes Rating, das dann zu einem entsprechenden Abschlag führt. Grundsätzlich kann man sagen, dass es bei Tragbarkeiten unter 30 Prozent rund 3 bis 5bps Abschlag geben kann und bei einer Tragbarkeit unter 25 Prozent sogar in der Grössenordnung von 5 bis 10bps. Umgekehrt ist bei einer erhöhten Tragbarkeit (>33%) mit einem Zuschlag zu rechnen.



*Das gleiche Hypothekengeschäft kann bei einem Anbieter aufgrund der Tragbarkeit abgelehnt werden, während es bei einem anderen Anbieter noch nicht mal mit einem Aufschlag für eine erhöhte Tragbarkeit angesehen wird. Bei einer Absage oder einem Aufschlag also keinesfalls den Kopf in den Sand stecken, sondern andere Anbieter bitten, das Hypothekengeschäft zu prüfen.*

## 3. Den Abschluss/Kauf weiterer Dienstleistungen (Cross-Selling)

Gerade Versicherungen aber auch Banken kennen Abschläge, wenn der Kunde neben der Hypothek auch weitere Produkte oder Dienstleistungen in Anspruch nimmt. Hier lohnt es sich als Kunde nachzufragen. Bei Versicherungen sind Abschläge im Rahmen von 10bps für Sach- und/oder Lebensversicherungen möglich. Bei Banken wird oft ein Asset-Transfer belohnt. Dieser reicht beispielsweise von 5bps für CHF 100'000 bis zu 15bps für Beträge über CHF 1 Mio..

*Besteht bereits eine Lebensversicherung, sollte das Institut in einen Hypothekervergleich miteinbezogen werden. Es könnte sich lohnen.*

#### 4. Ein grosses Hypovolumen

Die Höhe der Hypothek kann bei einem grossen Volumen ebenfalls zu einem Abschlag führen. Auch wenn ein Kunde mehrere Hypotheken beim gleichen Anbieter besitzt. Gängige Schwellen sind Volumen über CHF 750'000 oder über CHF 1 Mio. und ein dazugehöriger Abschlag um 5bps. Das Finanzierungsinstitut profitiert bei höheren Hypothekervolumen von gleichbleibenden Verwaltungskosten und erzielt damit einen höheren Ertrag.

*Abschläge für grosse Hypovolumen sind immer im Kontext der regional unterschiedlichen Liegen-  
schaftspreise zu sehen. Auf dem Land kann eine Hypothek über CHF 750 Tsd. für ein Finanzier-  
ungsinstitut sehr interessant sein, während sie in der Stadt nur Durchschnitt ist.*

#### 5. Ein grosses Restvermögen

Die Höhe des Restvermögens nach Abschluss der Hypothek kann ebenfalls einen Einfluss auf den Preis haben. Ein finanzielles Polster wird gerne gesehen, oft aber nur dann mit einem Abschlag honoriert, wenn es zum Finanzierungsinstitut transferiert wird. (siehe «Cross-Selling»). Bleiben nach dem Kauf einer Immobilie hingegen weniger als CHF 20'000-25'000 übrig, führt dies oft zu einem schlechteren Rating und damit auch zu einem kleinen Aufschlag.

*Ein Vermögenstransfer kann sich lohnen, sollte aber immer auch aus dem Blickwinkel der Abhän-  
gigkeit betrachtet werden.*

#### 6. Den Kauf eines Spezialproduktes

Viele Banken und Versicherungen kennen spezielle Hypothekar-Produkte beispielsweise für Familien, für Neukäufer (Start-Hypothek) oder für den energetischen Zustand des Hauses (Minergie). Erstere sind insbesondere als Marketinginstrumente zu sehen und dienen der Kundengewinnung. Abschläge für energieeffiziente Liegenschaften sind in der besseren Werthaltigkeit des Objektes begründet.

*Spezialprodukte können interessant sein, sollten den Hypothekenehmer aber nicht davon abhal-  
ten, sie mit einem Standardprodukt eines anderen Anbieters zu vergleichen.*

### Aufgepasst auf Aufschläge

Die gängigsten Aufschläge sind:

- **hohe Belehnung** (>80%)
- **erhöhte Tragbarkeit** (>33%)
- **sehr tiefe Hypothekarsumme** (<CHF 100'000)
- **weit im Voraus fixierter Zinssatz / Forward** (> 6-12 Monate)

#### Forward Aufschlag

Wer mit steigenden Zinsen rechnet, kann den Zinssatz für eine zukünftige Hypothek bis zu 24 Monate vorab absichern. Man spricht dabei von einer Forward-Hypothek (auch Termin-Hypothek genannt), welche normalerweise einen Aufschlag enthält. Im derzeitigen Negativzinsumfeld sind viele Anbieter bereit, den Zinssatz bis zu 12 Monate im Voraus kostenlos zu fixieren. Darüber hinaus steigt der Aufschlag mit zunehmender Vorlaufzeit.

*In der aktuellen Niedrigzinsphase ist es attraktiv sich frühzeitig mit der Verlängerung oder  
Ablösung der Hypothek auseinandersetzen. Die kostenlose Zinsfixierung im Voraus kann sich  
bei einem erwarteten Zinsanstieg lohnen.*

## Tipps für Hypothekarnehmer

### 1. Eigene finanzielle Lage beurteilen und mehrere Offerten einholen



Nutzen Sie im Internet verfügbare Tragbarkeits- und Belehnungsrechner, um sich bereits vor dem ersten Beratungsgespräch über die eigenen finanziellen Rahmenbedingungen zu informieren. Mit einer Tragbarkeit unter 30 Prozent und/oder einer Belehnung unter 67 Prozent profitieren Sie von einer grossen Auswahl an Anbietern und haben sehr gute Chancen auf günstige Konditionen, sofern Sie Offerten bei verschiedenen Anbietern einholen.

### 2. Belehnung mittels Verpfändung/Bezug von Vorsorgegeldern senken



Wer seine Immobilie über 67 Prozent belehnt hat, sollte prüfen, ob er mit dem Bezug oder besser der Verpfändung von Vorsorgegeldern aus der Pensionskasse oder der Säule 3A unter 67 Prozent kommt. Damit profitiert man von einer breiten Auswahl an Anbietern und einem niedrigeren Zinssatz. Steigen die Immobilienpreise weiter, kann es gut sein, dass sich die Verpfändung nach ein paar Jahren automatisch erübrigt, weil die Belehnung mit steigendem Preis sinkt.

### 3. Achtung bei Hypo-Splitting



Eine Staffelung der Festhypothekartranchen macht – völlig unabhängig vom Zinsumfeld – kaum je Sinn. Hypothekarkunden geben sich dadurch in eine denkbar schlechte Verhandlungsposition, wenn die erste Tranche verlängert werden muss. Da praktisch kein Anbieter einen Rangrücktritt akzeptiert, sind sie für die Verlängerung an das bisherige Institut gebunden. Kommt hinzu, dass kein Finanzierungsinstitut am Schweizer Markt zu jedem Zeitpunkt und für jede Laufzeit die attraktivsten Konditionen stellt. Also Finger weg von Splitting, es sei denn, Sie erwarten beispielsweise eine (Vor-)Erbschaft und möchten damit die fällige Tranche zurückzahlen.

## Kontakt

Dr. Stefan A. Heitmann  
CEO und Gründer MoneyPark  
stefan.heitmann@moneypark.ch  
079 890 27 77

**Mediananfragen**  
MoneyPark Medienstelle  
press@moneypark.ch  
044 200 75 65

## Über MoneyPark

MoneyPark bietet die modernste Hypothekarberatung der Schweiz mit maximaler Transparenz, grösster Auswahl und besten Zinsen. Dank des Vertrauens von mehr als 100'000 Kunden ist MoneyPark der führende unabhängige Hypothekar- und Immobilienspezialist in der Schweiz. MoneyPark offeriert Hypothekar- und Vorsorgelösungen von mehr als 100 Partnern, darunter Banken, Versicherungen und Pensionskassen. Die Beratung erfolgt entweder in einer der über 25 Filialen oder ortsunabhängig via Telefon. Seit Juli 2017 gehört mit DL der Westschweizer Branchenführer im Hypothekarbereich zu MoneyPark. Die hundertprozentige Tochtergesellschaft finovo AG bietet darüber hinaus institutionellen Investoren eine Rundum-Lösung aus leistungsfähigem Vertrieb und effizienter Portfoliobewirtschaftung.