PROPERTY PARTNERS

IMMOBILIENFINANZIERUNG

Warum die Hypothek für Ihr Eigenheim individueller ist, als man denkt, und worauf es ankommt.

RATGEBER

Liebe Immobiliensuchende, lieber Immobiliensuchender

Es gibt den Spruch, dass jeder im Laufe seines Lebens eine Immobilie abbezahlt – die eigene oder die seines Vermieters.

Wir wollen Sie dabei unterstützen, dass es Ihre eigenen vier Wände sind. Wenn Sie privat Wohneigentum besitzen und im Laufe der Jahre die Hypothek amortisieren, kommen Sie in den Genuss vieler Vorteile. Sie leben unabhängig und selbstbestimmt und brauchen keine Angst wegen einer Wohnungskündigung zu haben. Mit dem eigenen Haus sinken im Alter Ihre Ausgaben und Sie haben Immobilienvermögen erworben, das Sie an Kinder und nahestehende Personen vererben können.

Wenn Sie auf der Suche nach Ihrer Traumimmobilie sind, sollten Sie sich aus zwei Gründen frühzeitig mit der Finanzierung befassen. Erstens: Sie sollten wissen, welchen maximalen Immobilienpreis Ihre Bank mitträgt, damit Sie keine Zeit mit der Besichtigung unpassender Häuser verschwenden. Zweitens sollten Sie, wenn Sie eine Wunschimmobilie gefunden haben, bereits eine Finanzierungsbestätigung in der Tasche haben. Sonst kann es in einem knappen Markt passieren, dass Ihnen ein anderer Ihr Traumobjekt vor der Nase wegschnappt. Wir beraten Sie gerne bei der Suche nach einer massgeschneiderten Finanzierung, sowie wir Sie grundsätzlich bei Ihrer Immobiliensuche unterstützen.

Wir haben versucht, die wichtigsten Finanzierungsaspekte in dieser Broschüre zu behandeln. Aber nicht alle konnten berücksichtigt werden. Falls Sie darüber hinaus Fragen haben, wenden Sie sich gerne an uns!

Herzlichst,
Property Partners AG

Inhaltsverzeichnis

I. ERSTFINANZIERUNG 6

1. Wie sich eine Immobilienfinanzierung aufbaut 6
2. Die einzelnen Bausteine einer Immobilienfinanzierung 8
   - 2.1. Belehnungswert 8
   - 2.2. Bonität 9
   - 2.3. Aufteilung Fremdkapital und Eigenkapital 11
   - 2.4. Was ist der maximal mögliche Kaufpreis? 12
   - 2.5. Wie sieht das Kreditgesuch konkret aus? 13
   - 2.6. Unterschied Festhypothek und SARON-Hypothek 15
   - 2.7. Amortisationen 16
   - 2.8. Steuerliche Folgen 17
3. Besonderheiten und Ausnahmen 18
   - 3.1. Fragen zur Pensionierung: Was, wenn es eng wird? 18
   - 3.2. Immobilie im Baurecht 20
   - 3.3. Eigenleistungen nicht überschätzen 22
   - 3.4. Warum die Banken nicht jeden Preis finanzieren 24
4. Vorfälligkeit von Hypotheken 26
5. Wohneigentumsförderung: Finanzspritze aus der Pensionskasse 28
   - 5.1. Gesetz und Mindeststandards 28
   - 5.2. Verpfändung als attraktive Alternative 30

II. UM- UND ANSCHLUSSFINANZIERUNG 32

1. Hypothek ablösen: Abzahlen oder verlängern? 33
2. Wechsel in ein anderes Produkt 34
3. Hauskauf: Hypothek kündigen? 35
4. Ablösung durch einen anderen Anbieter? 36
5. Ablösung: Der richtige Zeitpunkt 37
6. Ablösung: Alle Optionen prüfen 38

III. FINANZIERUNG VON ANLAGEIMMOBILIEN 40

IV. IHRE FRAGEN BEIM FINANZIERUNGSGESPRÄCH 44

V. CHECKLISTE: So bereiten Sie sich auf ein Finanzierungsgespräch vor 46

1 FALLBEISPIEL: SEITE 6

Das erste Mal ein Eigenheim finanzieren

Das Ehepaar Eva und Nils, beide Mitte 30, wollen ein Haus kaufen und selbst einziehen. Sie fragen sich, wie viel ihre Traumimmobilie kosten darf, sodass sie diese problemlos finanzieren und weiterhin in den Urlaub fahren können. Unklar ist ihnen, wie eine Hypothek aufgebaut sein soll, wie hoch ihre Ersparnisse sein müssen und ob ihr Einkommen ausreicht. Sollten sie sich an ihre Hausbank wenden oder an einen Berater? Oder im Internet suchen?

*Diese und weitere Fragen werden in **Kapitel I** beantwortet.*

2 FALLBEISPIEL:

SEITE 32

Eine Anschlussfinanzierung finden

Claudia und Andreas haben vor 15 Jahren für ihre Eigentumswohnung eine Hypothek aufgenommen. Die Laufzeit endet in einigen Monaten; sie brauchen eine Anschlussfinanzierung. Sie fragen sich, ob sie das Angebot der bisherigen Bank annehmen oder nach einem anderen, vielleicht besseren Angebot Ausschau halten sollen. Claudia hat Geld geerbt: Ob man das für die Reduzierung der Restschuld einsetzen kann? Und fallen beim Wechsel des Finanzinstituts extra Gebühren an?

*Diese und weitere Fragen werden in **Kapitel II** beantwortet.*

3 FALLBEISPIEL:

SEITE 40

Eine vermietete Wohnung als Geldanlage kaufen

Annette und Martin, verheiratet und beide Anfang 50, möchten in Zeiten niedriger Zinsen auf ihre Bankguthaben ihr Erspartes lieber in eine vermietete Wohnung als Kapitalanlage investieren. Sie haben gehört, dass auch kleine Mehrfamilienhäuser einen sicheren Wert darstellen und langfristig Erträge versprechen.

*Diese und weitere Fragen werden in **Kapitel III** beantwortet.*

I. ERSTFINANZIERUNG

1.

WIE SICH EINE IMMOBILIENFINANZIERUNG AUFBAUT

Schon die Griechen und Römer wussten, was eine Hypothek ist. Der Begriff «Hypothek» stammt ursprünglich aus dem Altgriechischen und enthält die Wortbestandteile «unter» («hypo») und «legen» («tithénai»); gemeint war also eine «Unterlage» in Form eines Pfandes für einen Kredit. Analog im Latein: «Hypotheca» heisst in der Sprache der Römer wörtlich Unterpfand oder Pfand.

Im Kern handelt es sich um ein Darlehen, das durch ein Grundpfandrecht gesichert ist. Sollte der Kunde seinen finanziellen Verpflichtungen nicht nachkommen, sind die Forderungen der Bank über dieses Grundpfandrecht gedeckt. Bei einem Zahlungsausfall steht der Bank das Recht zu, die Liegenschaft zu «verwerten», also zu verkaufen.

Hypotheken sind in der Schweiz sehr weit verbreitet. Denn die wenigsten Privatpersonen sind finanziell in der Lage, den Kauf oder Bau einer Immobilie zu hundert Prozent mit eigenen Ersparnissen zu finanzieren. Wenn jemand sagt, er müsse eine «Hypothek aufnehmen», heisst das, dass er den Kredit einer Bank benötigt.

Bei einer Immobilienfinanzierung müssen viele Dinge entschieden werden. Dazu zählen die Wahl bestimmter Finanzierungsprodukte oder auch die grundsätzliche Frage, ob und wie Sie den benötigten Finanzierungsbedarf auf mehrere (Teil-) Hypotheken verteilen. Sie müssen sich Gedanken machen, welche Zinsbindung für Sie Sinn ergibt (kurz- oder langfristig), was Ihre Erwartung bei den Zinsen und welches die für Sie optimale Strategie ist.

In der Praxis wünschen sich viele Darlehensnehmer eine gewisse Flexibilität: Was, wenn sich das Einkommen aus wirtschaftlichen Gründen verändert, oder wenn Sie nach der Geburt eines Kindes Teilzeit arbeiten möchten? Flexibilität wäre auch wünschenswert, wenn der Kunde in einem Jahr ein gutes Einkommen erzielt hat oder durch Erbschaft zu zusätzlichem Vermögen gekommen ist. Lässt die vertragliche Vereinbarung mit der Bank Spielraum, kurzfristig Schulden zu tilgen?

Wer die optimale Finanzierung sucht, sollte sich einen Überblick über den Hypothekenmarkt verschaffen und verschiedene Anbieter kontaktieren. Als Darlehensgeber kommen heute ganz unterschiedliche Partner infrage, vor allem Banken, aber immer mehr auch Versicherungen und Pensionskassen. Zuwachsraten verzeichnen auch zahlreiche Onlineplattformen, die Zinsvergleiche ermöglichen und den ganzen Prozess online abwickeln. Die Digitalisierung hat den Vorteil, dass Sie zu jeder beliebigen Zeit von zu Hause aus Hypotheken abschliessen und verwalten können.

Für viele Kundinnen und Kunden haben aber nach wie vor klassische Banken einen hohen Stellenwert. Für die meisten Regionalbanken und Sparkassen, Kantonalbanken, Raiffeisen- und Grossbanken in der Schweiz zählen Hypotheken zum Kerngeschäft. Deren Kreditabteilungen und Filialen bieten eingehende Beratungen und eine grosse Vielfalt an Finanzierungsinstrumenten an. Auch spezialisierte Berater und unabhängige Vermittler auf dem Markt werben mit dem Argument einer individuellen Kundenberatung und Begleitung.

2.

DIE EINZELNEN BAUSTEINE EINER IMMOBILIENFINANZIERUNG

2.1. BELEHNUNGSWERT

Im Zusammenhang mit Hypotheken tauchen oft Fachbegriffe wie Belehnung und Belehnungswert auf. **Der Belehnungswert ist der Betrag, mit dem die Bank rechnet, falls die finanzierte Immobilie schlimmstenfalls zwangsversteigert oder veräussert werden muss, weil der Kreditnehmer seinen Verpflichtungen nicht nachkommt.** Sie dient der Bank als Sicherheit. Weil sie auch eventuelle Wertminderungen bei der Ermittlung des Belehnungswertes einkalkuliert (Sicherheitsabschlag), liegt der Belehnungswert oft unterhalb des Kaufpreises oder – bei Neubauten – unterhalb der Baukosten.

Die Belehnung bezeichnet das Verhältnis von Hypothek und Belehnungswert einer Immobilie und wird meist in Prozent angegeben. Je grösser die Hypothek und je kleiner der Belehnungswert, desto grösser die Belehnung.

Nehmen wir ein Beispiel:
Eine 40-jährige Personalfachfrau kauft für 850'000 Franken eine Eigentumswohnung in sehr guter Lage. Die Bank schätzt den Wert leicht tiefer ein als den Kaufpreis: Der Geldgeber geht von einem objektiven Immobilienwert von 800'000 Franken aus und gewährt der Kundin eine Hypothek über 640'000 Franken. Das entspricht der in der Schweiz üblichen Belehnung von 80 Prozent des Banken- bzw. Belehnungswertes (80 Prozent von 800‘000 Franken).

Gemäss Swiss-Banking-Richtlinien gilt seit 2014 das sogenannte Niederstwertprinzip. Wenn unterschiedliche Schätzungen und abweichende Werte vorliegen, nimmt die Bank immer den tiefsten Wert als Ausgangslage für die Belehnung. Das heisst aber auch: Wenn der von der Bank geschätzte Wert unter dem tatsächlichen Kaufpreis bzw. unter den abgerechneten Baukosten liegt, muss der Käufer selbst mehr Eigenkapital einbringen. Die Differenz – im Beispiel 50'000 Franken – muss die Kundin selbst liquid halten. Je nach Preiskategorie und Objekt ist es denkbar, dass die Käuferschaft sogar einen noch höheren Betrag selbst einschiessen muss.

2.2. BONITÄT

Bonität ist der finanztechnische Fachausdruck für die Zahlungsfähigkeit oder Kreditwürdigkeit einer Person. Im Kreditgeschäft kommt der Bonität eine zentrale Bedeutung zu. Banken vergeben nur dann Kredite, wenn sie überzeugt sind, dass der Kunde alle vertraglichen Verpflichtungen pünktlich erfüllen wird. Bei Hypotheken gilt natürlich ebenfalls die Regel: Die Bank wird dem Kunden das Geld dann zur Verfügung stellen, wenn sie das Risiko eines Kreditausfalls für sehr unwahrscheinlich hält. Der Kunde bzw. die Kundin muss in der Lage sein, die laufenden Zinsen und die vereinbarten Rückzahlungen tragen zu können. Dabei ist es üblich, die finanzielle Tragbarkeit für einen Fall deutlich höherer Zinsen durchzuspielen. Für die Beurteilung der Bonität spielen die Einkommenssituation und die bisherige Zahlungsmoral des Kunden eine wesentliche Rolle.

Wenn aus objektiver Sicht Zweifel an der Zahlungsfähigkeit eines Kunden aufkommen, wirkt sich dies nachteilig aus: Entweder lehnt die Bank das Kreditgesuch ab oder verlangt zusätzliche Sicherheiten (etwa die Verpfändung anderweitiger Vermögenswerte, eine Bürgschaft etc.). Denn sonst erscheint aus der Sicht der Bank das Risiko als zu gross, dass es zu einem Kreditausfall kommen könnte.

Je nach Bonität können bei vielen Schweizer Hypothekarbanken die Kreditkosten erheblich variieren. Banken und andere Darlehensgeber nehmen dabei eine individuelle Einstufung vor: Das hängt davon ab, ob Sie ein sicheres Einkommen und allenfalls sogar ein Zweiteinkommen erzielen. Verfügen Sie über Anlagegelder, weitere Vermögenswerte oder vermietete Wohnungen, verbessert sich dadurch Ihre Bonität. Anderweitige Schulden und insbesondere mehrere laufende Konsumkredite wiederum verschlechtern ihre Kreditwürdigkeit.

Beim Antrag für eine Hypothek ist es üblich, der Bank einen Auszug aus dem Betreibungsregister vorzulegen. Im Kreditgeschäft und unter Profis reicht es aber nicht, einen blütenweissen Auszug vorzulegen. Denn dieses etablierte System hat gewisse Lücken. Es gibt Hunderte von Betreibungsämtern, die untereinander nicht vernetzt sind. So ist es in der Praxis relativ einfach, sich an einer anderen Wohnadresse einen einwandfreien Auszug zu beschaffen, während anderswo für die gleiche Person Betreibungen und Schulden vermerkt sind. Dies ist einer der Gründe dafür, dass die meisten Banken heute auch andere – oft digitale – Auskünfte zum Zahlungsverhalten einholen.

Oft taucht die Frage auf, ob grundsätzlich auch Gewerbetreibende und selbstständig Erwerbende Hypotheken zugesprochen erhalten oder nicht.

Die Antwort ist klar: Selbstverständlich finanzieren Banken und andere Anbieter auch Immobilien von selbstständig Erwerbenden. Die Anforderungen sind die gleichen, nämlich ein detaillierter Nachweis zum Eigenkapital und zum Einkommen. Die Gesamtkosten der Liegenschaft dürfen wie bei allen anderen Antragstellern ebenfalls nicht mehr ausmachen als ein Drittel des nachgewiesenen Einkommens (zum Beispiel erzieltes und abgerechnetes Einkommen nach Steuererklärung). Die meisten Banken verlangen bei selbstständig Erwerbenden Nachweise und Unterlagen für die letzten drei Jahre, inklusive die Jahresabschlüsse für die letzten drei Jahre.

2.3. AUFTEILUNG VON EIGEN- UND FREMDKAPITAL

Eine wichtige Stellschraube bei einer Finanzierung ist das Verhältnis von eigenen Mitteln und Fremdkapital (Hypotheken der Bank). Für die Finanzierung durch die Bank gibt es zwei wichtige Voraussetzungen:

Das Verhältnis zwischen Fremd- und Eigenkapital beträgt meist 80 : 20. Seit 2012 müssen mindestens zehn Prozent «echte» Eigenmittel eingebracht werden. Dafür kommen beispielsweise Ersparnisse, Erbschaften, Schenkungen, Rückkaufswerte von Versicherungspolicen, der Erlös aus veräusserten Wertschriften oder Kapitalien aus der privaten Vorsorge (Säule 3a) infrage. Zusätzlich darf Kapital aus der Pensionskasse (2. Säule) verwendet werden.

Die finanzielle Tragbarkeit eines Eigenheims liegt vor, wenn die regelmässigen Kosten für Zinsen, Amortisationen und Nebenkosten nicht mehr als einen Drittel des Bruttoeinkommens ausmachen. Entscheidend in der Tragbarkeitsrechnung ist, mit welchem Zinssatz man rechnet. In der Regel setzt die Bank nicht den aktuellen Zins, sondern den kalkulatorischen Zins von 4,5 oder 5 Prozent ein. Für die Nebenkosten geht sie von einem Prozent des Immobilienwerts aus.

Ein Beispiel: Wer eine Immobilie zu einem Preis von 1 Million Franken erwirbt, muss ein jährliches Brutto-Einkommen von über 150'000 Franken nachweisen. Diese Zahl ergibt sich, wenn wir von einem Anteil Fremdkapital von 800'000 Franken und 200'000 Franken Eigenkapital ausgehen. Die Banken setzen bei der Verzinsung der Hypothek über 800'000 Franken einen kalkulatorischen Zins von 4,5 oder 5 Prozent ein. Allein die Zinskosten machen also 36'000 bis 40'000 Franken aus. Hinzu kommen die Amortisationsraten sowie die Auslagen für Nebenkosten und Gebäudeunterhalt. Die in dieser Rechnung ermittelten Gesamtkosten pro Monat liegen folglich relativ hoch. Entsprechend muss der Antragsteller ein Haushaltseinkommen in der erwähnten Grössenordnung nachweisen.

An sehr teuren Wohnlagen wie etwa in Zürich, Zug oder Genf bewegen sich die Immobilienpreise mittlerweile auf einem Niveau, das für den Mittelstand kaum noch erschwinglich ist. Die meisten Fachleute vermuten, dass viele Familien und Haushalte sich nur deshalb ein Eigenheim leisten können, weil sie innerhalb ihrer eigenen Familie zusätzliche Mittel beschaffen können. Mit einer Schenkung oder einem Erbvorbezug lässt sich der Anteil eigener Mittel erhöhen. Wenn dann die Belehnung bei nur 60 oder 70 Prozent liegt, lassen sich die Tragbarkeitsregeln leichter erfüllen. Doch Vorsicht: Nach den geltenden Standards für Immobilienfinanzierungen gelten solche Mittel nur dann als Eigenkapital, wenn sie nicht rückzahlbar und nicht verzinst sind.

2.4. WAS IST DER MAXIMAL MÖGLICHE KAUFPREIS?

Die Situation jedes Kunden gestaltet sich individuell. Deshalb ist es wichtig, dass Sie sich zunächst selbst einen Überblick über Ihre finanziellen Möglichkeiten verschaffen. Die meisten Banken bieten auf ihren Websites sogenannte Hypothekenrechner an. Damit haben Sie ein einfaches Instrument zur Hand, um die wichtigsten Parameter selbst einzugeben und die Machbarkeit zu prüfen. Sie benötigen dazu die «Basics» zu Ihrem Kreditbedarf und zu Ihren finanziellen Verhältnissen:

- Baukosten oder Kaufpreis des Objekts
- Höhe der beantragten Hypothek, Anteil Eigenkapital
- das verfügbare Bruttoeinkommen
  (als Grundlage für die Prüfung der Tragbarkeit)

Natürlich können Sie sich auch an einen Finanzierungs- oder Bankberater wenden. Er wird Sie mit seiner Expertise beraten und Ihnen aufzeigen, welcher Kaufpreis aus Bankensicht realistisch wäre.

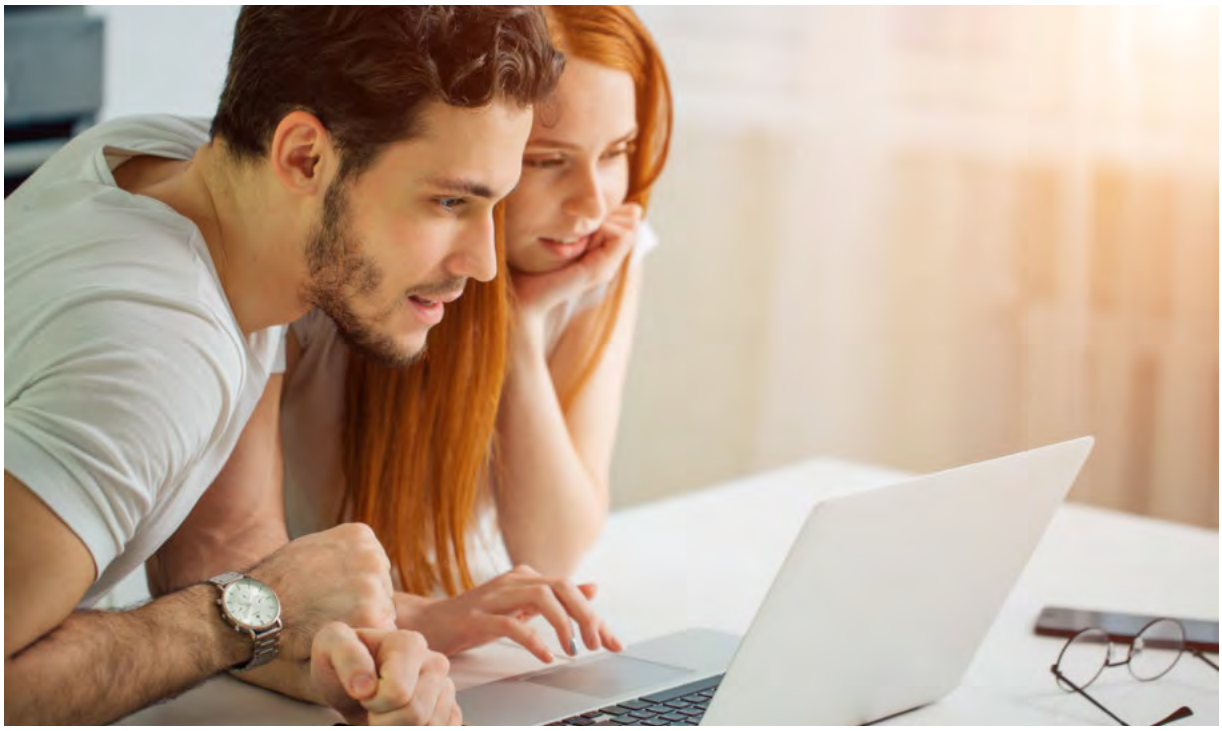
Was Sie sich leisten können, hängt von zwei Komponenten ab: dem Einkommen und dem verfügbaren Vermögen.

2.5. WIE SIEHT DAS KREDITGESUCH KONKRET AUS?

Um ein Kreditgesuch zu prüfen, wird sich die Bank eine Übersicht über Ihre finanzielle Situation machen, etwa anhand der Steuererklärung, aufgrund von Lohnausweis und weiteren Unterlagen. Hinzu kommen die Dokumente zu Ihrer Traumimmobilie, also Bau- und Grundrisspläne, Grundbuchauszug usw. Jeder Darlehensgeber kennt seine eigenen Standards; spezielle und weitere Unterlagen sind oft auch verlangt, wenn es nicht um ein Einfamilienhaus, sondern um eine Wohnung im Stockwerkeigentum geht. Halten Sie sich an die Liste der Bank und übergeben Sie die vollständigen Unterlagen persönlich dem zuständigen Kundenberater. Natürlich können Sie ein Kreditgesuch und die geforderten Unterlagen auch per Post einreichen. Bei Online-Anbietern läuft der Prozess über die entsprechende Plattform (Dokumente hochladen oder über E-Banking einreichen).

Wovon hängen die Wahl der Hypothek, der Mix von Laufzeiten und die Finanzierungsstrategie ab?

Die Finanzierungsplanung wird individuell auf den einzelnen Kunden und seine Lebenssituation abgestimmt. Ausserdem spielt die Immobilienstrategie des Kunden eine wesentliche Rolle: Möchten Sie das Eigenheim selbst nutzen, verkaufen oder verschenken? Je nachdem ergibt eine längerfristige Strategie oder eine Lösung mit erhöhter Flexibilität Sinn.



Das individuelle Hypothekarprofil hängt massgeblich ab von den finanziellen Verhältnissen sowie der individuellen Risikobereitschaft und -fähigkeit. Legen Sie grossen Wert auf ein fixes Budget und auf Sicherheit, wird das Hypothekarprofil komplett anders ausfallen als bei einer Person, die sich aktiv mit der Zinsentwicklung auseinandersetzt und über finanzielle Reserven verfügt.

Je stärker das Schwergewicht auf Planbarkeit und Sicherheit liegt, umso eher werden bei der Finanzierung Festhypotheken im Vordergrund stehen. Die meisten Banken führen Festhypotheken standardmässig mit Laufzeiten von einem Jahr bis zu zehn Jahren. In letzter Zeit kamen immer mehr Finanzierungen mit noch längerer Zinsbindung auf, d. h. Festhypotheken mit zum Beispiel 12- oder 15-jähriger Vertragsdauer. Der Vorteil besteht darin, dass der Zins über die gesamte Laufzeit eben «fix» bleibt. Auch wenn sich wichtige Zins- und Wirtschaftsindikatoren ändern – die Bank garantiert während der ganzen Laufzeit, dass der Zins gleich bleibt. Dies stellt die beste Absicherung gegen allenfalls steigende Zinsen dar.

2.6. UNTERSCHIED FESTHYPOTHEK UND SARON-HYPOTHEK

Als Alternative zu den Festhypotheken haben sich die sogenannten SARON-Hypotheken etabliert. SARON steht für Swiss Average Rate Overnight. Dies ist ein täglich publizierter Referenzzins. Zur Bestimmung des zu bezahlenden Zinssatzes kommt der Referenzzinssatz «Compounded SARON» zur Anwendung. Die Abrechnung erfolgt jeweils für einen Zeitraum von drei Monaten. **Im Unterschied zu einer Festhypothek ist der Zins dieser Finanzierung also variabel.** SARON-Hypotheken können jederzeit und unbefristet abgeschlossen werden. In Zeiten tiefer Zinsen sind diese sogenannten Geldmarkthypotheken (früher unter dem Namen LIBOR bekannt) besonders interessant. **Ein weiterer Vorzug ist die grössere Flexibilität im Vergleich zu Festhypotheken mit vordefinierter Laufzeit.**

Die meisten Banken halten es so, dass der Kunde eine SARON-Hypothek praktisch jederzeit in eine Festhypothek umwandeln kann. Es gilt aber die Einschränkung: Sie bezwecken damit einen Wechsel des Produkts, bleiben aber bei der gleichen Bank bzw. dem gleichen Darlehensgeber. Auch hinsichtlich von Amortisationen oder anderen Änderungen bieten die SARON-Hypotheken mehr Flexibilität als die Festhypotheken.

2.7. AMORTISATIONEN

Unter Amortisation versteht man die ratenweise Rückzahlung der Hypothek. Viele Leute denken, sie hätten eine gewisse Wahlfreiheit und Gestaltungsspielraum, ab wann und wie rasch sie ihren Hauskredit tilgen wollen. Seit dem 1. September 2014 gelten verschärfte Mindeststandards der Bankiervereinigung: Während eine Hypothek früher innerhalb von 20 Jahren auf zwei Drittel des Immobilienwertes reduziert werden musste, gilt jetzt eine kürzere Frist von nur noch 15 Jahren. Die Praxis sieht so aus: Der Kunde muss den Fremdkapitalanteil bzw. die Hypothek innerhalb dieser Frist auf zwei Drittel des von der Bank festgelegten Verkehrswertes reduzieren. Weiter ist es Usanz, dass der Kredit zum Zeitpunkt der Pensionierung ebenfalls nicht mehr höher liegen darf als zwei Drittel des von der Bank festgelegten Wertes. Eine weitergehende oder gar vollständige Amortisation der Hypothek ist in der Schweiz allerdings nicht vorgeschrieben.

Die Amortisationen sind natürlich Bestandteil des Vertrags zwischen der Bank und dem Kunden. Der Kunde leistet die entsprechenden Zahlungen jeweils quartalsweise oder jährlich. Amortisationen dürfen nicht aufgeschoben werden und müssen (bei direkten Amortisationen) spätestens am Quartalsende zwölf Monate nach der Auszahlung beginnen.

Aus steuerlichen Gründen lohnt sich in vielen Fällen der Weg einer indirekten Amortisation. Dabei zahlen Sie als Eigenheimbesitzer die vereinbarten Beträge in die 3. Säule ein. Die Einzahlungen und das Vorsorgekonto sind steuerbegünstigt. Die Gelder werden gegenüber der Bank verpfändet und sind später für Amortisationen verfügbar.

2.8. STEUERLICHE FOLGEN

Eigentümer einer selbstbewohnten Immobilie müssen den Eigenmietwert des Objekts als Einkommen versteuern. Dafür sind Hypothekarzinsen, Amortisationszahlungen über die Säule 3a sowie Unterhalts- und Nebenkosten steuerlich abziehbar. Renovationen und insbesondere energetische Sanierungen sollten auch unter steuerlicher Optik geplant werden – ein grosser Teil dieser Auslagen senkt die steuerliche Belastung.

Ob mit dem Erwerb von Wohneigentum Steuererleichterungen erzielt werden, hängt vom konkreten Einzelfall ab. Daher ist es wichtig, sich beraten zu lassen und die steuerlichen Folgen der einzelnen Schritte zu berücksichtigen.

3.

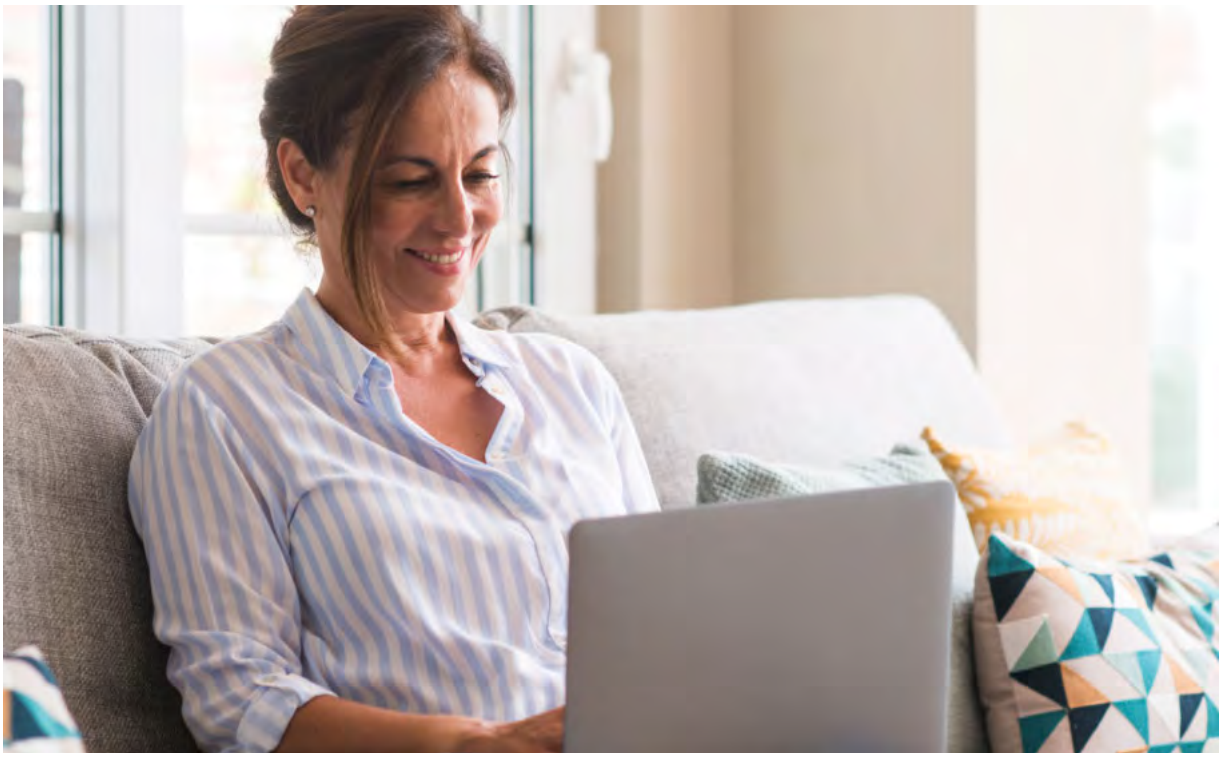
BESONDERHEITEN UND AUSNAHMEN

3.1. FRAGEN ZUR PENSIONIERUNG: WAS, WENN ES ENG WIRD?

Immobilienkäufer ab einem gewissen Alter haben bei der Finanzierung oft die schlechteren Karten. Ein Beispiel: Wenn eine Privatperson im Alter 55+ oder 60+ eine Hypothek beantragt, muss sie die Hypothek sehr zügig amortisieren. Üblich ist eine Frist für die Amortisation der zweiten Hypothek innerhalb von 15 Jahren oder bis zur Pensionierung. Wer also wenige Jahre vor dem Übergang in den Ruhestand eine Hypothek aufnimmt, kommt unter dem Strich auf eine etwas höhere Belastung (Summe aus Zinsen und Amortisationen).

Hinzu kommt aber noch ein anderer Punkt: Die Banken schauen generell bei allen Kreditgesuchen genauer hin. Da die Altersrenten meist erheblich tiefer liegen als das Erwerbseinkommen, spielen die Banken für diese Altersgruppe das Szenario für die nächsten Jahre durch: Wie würde die finanzielle Tragbarkeit des Kredits nach der Pensionierung aussehen? Sind die garantierten, in Aussicht gestellten Renten und die Wohnkosten noch in einer guten Balance? In der Praxis ist es gut möglich, dass die Hypothek und die Nebenkosten für die Immobilie während der Erwerbsphase gut tragbar sind. Nach der Pensionierung könnte es allerdings enger werden.

Doch es gibt durchaus Lösungsmöglichkeiten – am besten wird der Antragsteller offen mit der Bank über die finanziellen Möglichkeiten und die zu erwartende Entwicklung diskutieren. Ideal ist es natürlich, wenn der Antragsteller dieser Altersgruppe einen detaillierten Finanzplan vorlegen kann. Wenn der Kunde nachweist, dass die Verschuldungsquote bis zur Pensionierung nachhaltig sinkt, stehen die Chancen schon wesentlich besser.



- Wer über eine solide Altersvorsorge in der Pensionskasse und vielleicht zusätzlich über Ersparnisse in der 3. Säule verfügt, wird zum Zeitpunkt der Pensionierung einen wesentlichen Teil dieser Gelder beziehen können. Im Idealfall ist damit eine gute Grundlage gegeben, um die Hypothek auf einen Schlag massgeblich zu reduzieren. Dann wird das Eigenheim im Alter auch bei tieferer Altersrente tragbar.
- Denkbar ist natürlich auch, dass der Antragsteller schon von Anfang an mehr als die sonst geforderten 20 Prozent an eigenen Mitteln beisteuert.
- Hinzu kommen noch viele weitere Varianten, etwa die Verpfändung anderweitiger Sicherheiten wie Wertschriften oder eine Solidarhaftung von weiteren Schuldnern.

Empfehlung: Gehen Sie das Thema Pensionierung beizeiten an.

Die meisten Fachleute halten es auch für ratsam, die Zinsbindung, die Vertragslaufzeiten und die ausgewählten Finanzierungsinstrumente mit der Pensionierung abzustimmen.

3.2. IMMOBILIE IM BAURECHT

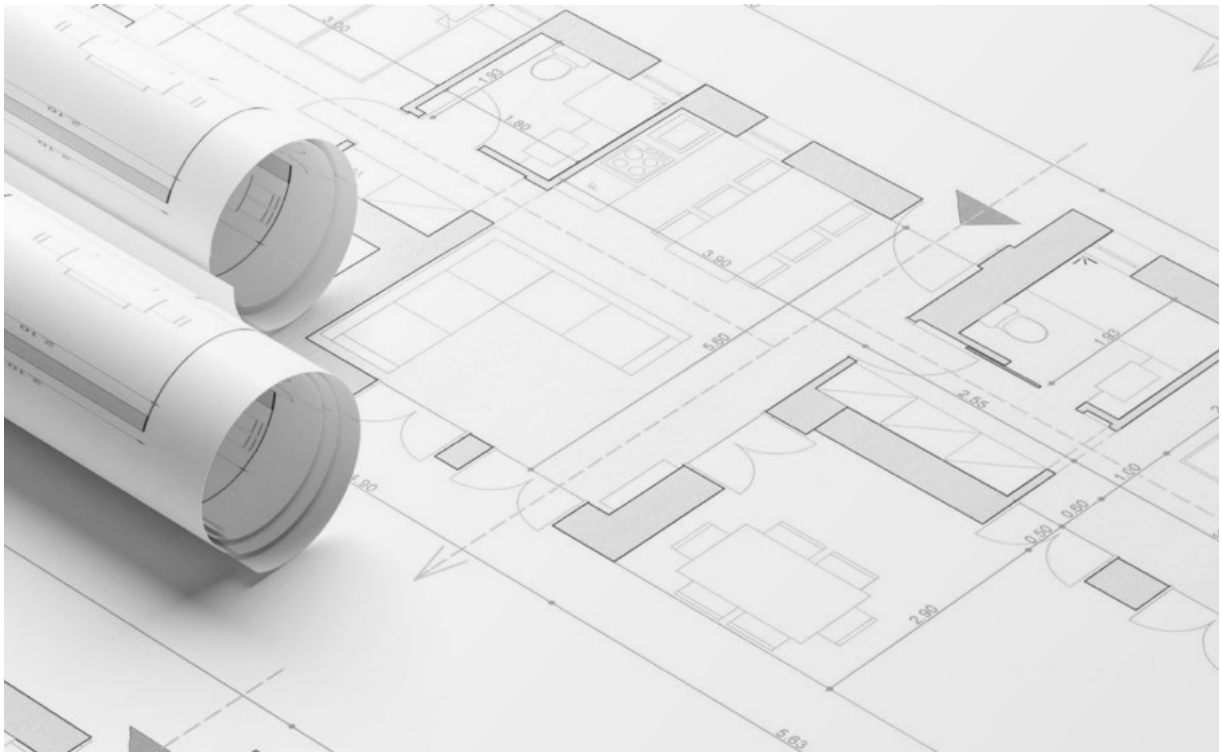
In der Praxis kommt das gar nicht so selten vor: Sie haben Ihre Traumimmobilie gefunden, stellen aber bei der genaueren Betrachtung der Unterlagen fest, dass das Gebäude im Baurecht erstellt wurde. In manchen Regionen der Schweiz kommt es recht häufig vor, dass entweder ein freistehendes Haus oder auch eine Stockwerkeinheit auf einem Grundstück im Baurecht steht.

Was heisst Baurecht? Mit dem Baurecht räumt der Eigentümer eines Grundstücks einer anderen Person das Recht ein, auf seinem Grundstück zu bauen. Das Baurecht bedarf einer öffentlichen Beurkundung und wird im Grundbuch als eigenständiges Grundstück eingetragen. Baurechtsverträge werden auf eine sehr lange Dauer abgeschlossen, das Gesetz sieht eine Frist von bis zu 100 Jahren vor. Als Entschädigung für die Nutzung des Landes verlangt der Baurechtsgeber üblicherweise einen Baurechtszins. Der Vorteil des Baurechts: Sie können eine Immobilie respektive eine Wohnung erwerben, ohne selbst das Land besitzen und finanzieren zu müssen. Dies reduziert den Kapitalaufwand, ist aber dennoch mit laufenden Kosten verbunden. Denn der Baurechtsgeber verlangt als Gegenleistung wie erwähnt den Baurechtszins.

Wenn das Baurecht eines Tages ausläuft, steht es beiden Parteien in der Regel frei, den Vertrag entweder zu verlängern oder das Baurecht zu beenden. In letzterem Fall spricht man von einem Heimfall. Das Haus geht in das Eigentum des Baurechtgebers zurück. Im Vertrag ist genauer zu regeln, nach welchen Kriterien oder in welcher Höhe dafür eine Entschädigung zu entrichten sein wird.

Da Immobilien im Baurecht recht verbreitet sind, finden sich grundsätzlich auch Hypothekarbanken, die solche Geschäfte finanzieren. Doch die mit dem Baurecht verbundenen Restriktionen werfen in der Praxis viele Fragen auf. Laien sind zum Beispiel oft nicht in der Lage, die wichtigsten Parameter wie Baurechtszins, Teuerungsausgleich und Heimfallentschädigung richtig einschätzen zu können. Damit gestaltet sich auch die Finanzierung komplexer als im Normalfall.

Für diese Sonderfälle ist es ratsam, sich von einem Notar oder einer anderen Fachperson kompetent beraten zu lassen. Auch ein neutraler Finanzierungsberater oder Vermittler wird Sie bei der Einschätzung von Baurechtsverträgen begleiten und unterstützen können. Gerade weil das Baurecht von den sonst üblichen Standardfällen abweicht, ist es sinnvoll, mehrere potenzielle Hypothekarbanken anzufragen.



3.3. EIGENLEISTUNGEN NICHT ÜBERSCHÄTZEN

Viele Käufer, die ein Haus bauen oder eines bauen lassen, möchten einen gewissen Anteil an Eigenleistungen einbringen. Der private «Bautrupp» traut sich dabei öfters umfangreiche Arbeiten zu. Naheliegend sind zum Beispiel Maler- und Tapezierarbeiten oder auch das Verlegen von Bodenbelägen. Manche Leute gehen noch wesentlich weiter und möchten auch an der Haustechnik, beim Dachausbau, bei der Installation der Küche oder der Ausstattung des Bades selbst ans Werk gehen. Populär ist die Variante Eigenbau und Eigenleistungen auch bei Altliegenschaften, die einen erheblichen Renovationsbedarf aufweisen. Doch selbst wenn Sie als Bauherrin oder Bauherr über einiges handwerkliches Geschick verfügen, müssen Sie zwei Aspekte bedenken: Sie sollten Ihre eigenen Fähigkeiten nicht überschätzen und den erforderlichen Zeitaufwand sowie die Materialkosten nicht unterschätzen.

Problematisch sind Detailfragen rund um Versicherung und Haftung. Bevor Sie im Freundes- und Verwandtenkreis fleissige Helferinnen und Helfer suchen, sollten Sie die Haftung genauer abklären. Sind die beteiligten Personen und Handwerker ausreichend gegen Unfall versichert? Denken Sie auch an die Gebäude- und Bauversicherungen: Wer käme für den Schaden auf, wenn beim Bauen und Heimwerken etwas schiefgeht? Hinzu kommt, dass für die selbst erbrachten Leistungen meist auch niemand irgendeine Gewährleistung für eine tadellose Qualität und schon gar nicht für Garantiearbeiten bei Baumängeln übernimmt. Zusammen mit Ihrem Baupartner (Unternehmer, Generalunternehmer, Architekt etc.) müssen Sie die Schnittstellen klären und sich vergewissern, ob für die übrigen Handwerkergattung und Bauteile alle Garantien und fix geplanten Budgets eingehalten werden können. Diese teils kniffligen Fragen können oft einfach gelöst werden, wenn die Eigenleistungen erst ganz am Schluss und separat von den übrigen Arbeiten am Haus ausgeführt werden.

Vor lauter Freude, selbst mit Hammer und Bohrmaschine ans Werk zu gehen, sollten Sie die finanzielle Bedeutung nicht überschätzen. Denn schliesslich sind es ohnehin der Landerwerb, der Baugrund und der Rohbau, die den Löwenanteil bei den Kosten ausmachen. **Daraus folgt, dass viele Banken Eigenleistungen oft in einem wesentlich tieferen Umfang als erwartet als Eigenleistung und damit als Eigenkapital anerkennen.** Am besten treffen Sie dazu mit der Bank klare Vereinbarungen und erkundigen sich im Voraus, welche Spielregeln dabei zu beachten sind.

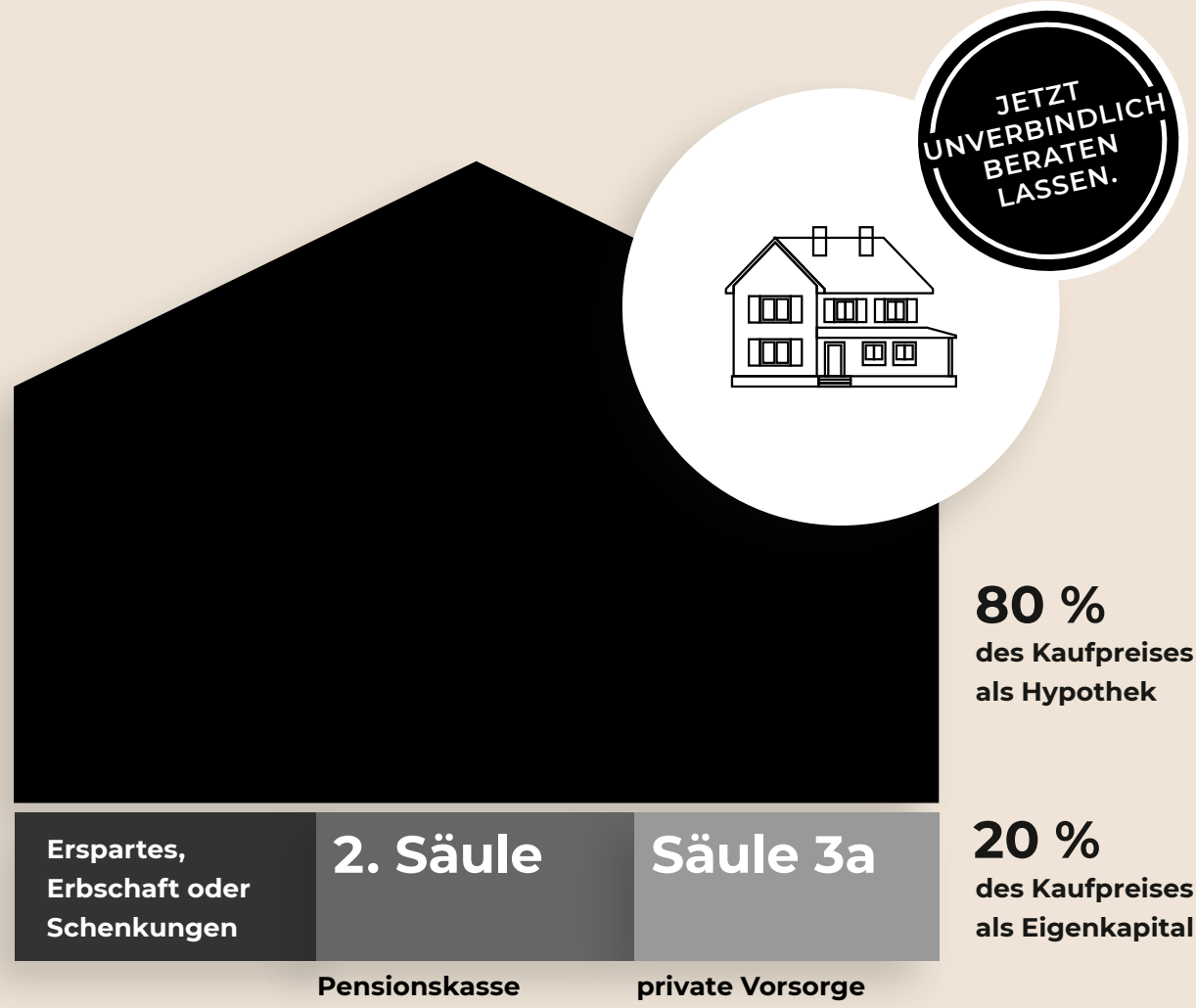
3.4. WARUM DIE BANKEN NICHT JEDEN PREIS FINANZIEREN

Die Banken und andere Darlehensgeber haben in den letzten Jahren sehr viel investiert, um eigene Marktdaten und Bewertungsmethoden verfügbar zu haben. **Eine der häufigsten Irrtümer in der Praxis besteht darin, dass die Käufer in jedem Fall mit einer 80-prozentigen Belehnung durch Bankkredite rechnen.** Tatsache ist allerdings, dass die Bank in jedem Fall eine eigene Beurteilung vornimmt. Für den Schätzwert der Bank sind letztlich deren eigene Schätzmethoden und Vergleichsdaten massgeblich. Die Schwarz auf Weiss abgerechneten Baukosten oder auch ein notariell beglaubigter Kaufpreis sind bei dieser Betrachtung nicht ausschlaggebend.

In den letzten Jahren ist es vor allem in den Städten und in einigen Ballungsräumen öfters zu regelrechten «Bietergefechten» zwischen mehreren Kaufinteressenten gekommen. Wenn die Immobiliennachfrage sehr hoch und das Angebot knapp ist, werden immer wieder Spitzenpreise erzielt. Die finanzierende Bank behandelt allerdings eine überteuerte Immobilie anders als ein Haus oder eine Wohnung, die zu einem nachhaltigen und realistischen Preis erworben werden. **De facto wird die Bank nicht mehr als 80 Prozent ihres bankinternen Schätzwertes finanzieren.** Eine allfällige Differenz muss der Käufer selbst einschiessen. Wer also gegenüber einem Makler oder Verkäufer verbindliche Zusagen machen will, sollte sich vorgängig bei der Bank erkundigen. Welches ist der maximal mögliche Preis, den eine Bank finanzieren würde? Wie eingangs beschrieben, sind dazu das verfügbare Einkommen und die finanzielle Tragbarkeit des Kunden massgeblich.

Dieses Vorsichtsprinzip sollten Sie sich natürlich dann zu Herzen nehmen, wenn Sie selbst an einer Bieterrunde teilnehmen wollen. Nichts wäre unangenehmer, als den Zuschlag für eine Immobilie zu bekommen, die dann doch den finanziellen Rahmen sprengt.

ÜBERSICHT BAUSTEINE IMMOBILIENFINANZIERUNG



In der Schweiz kann die Finanzierung einer Immobilie durch die Nutzung der Mittel aus der beruflichen und privaten Vorsorge unterstützt werden, was eine besondere Möglichkeit für den Erwerb von Wohneigentum darstellt. Diese Optionen gehören zu den sogenannten 2. und 3. Säulen des schweizerischen Vorsorgesystems.

Bei Fragen können Sie gerne eine telefonische Beratung bei uns buchen. Entweder Sie scannen ganz einfach diesen QR-Code, oder Sie schauen vorbei auf:

www.propp.ch

4.

VORFÄLLIGKEIT VON HYPOTHEKEN

In den letzten Jahren erfreuten sich in der Schweiz vor allem Festhypotheken grosser Popularität. Für die meisten Leute haben die Budgetsicherheit und der quasi «garantierte» Festzins einen hohen Stellenwert.

Dabei zeichnet sich ein Trend ab, nicht nur fünfjährige Festhypotheken, sondern oft auch solche mit zehn Jahren oder noch längerer Laufzeit abzuschliessen. Was dabei nicht immer bedacht wird, ist das Risiko einer nicht geplanten Kündigung durch den Darlehensnehmer.

Was, wenn eines Tages ein nicht geplanter Wohnortwechsel ansteht? Oder wenn jemand in der Familie schwer erkrankt oder erwerbsunfähig ist und sich die Einkommenssituation ändert? Rein statistisch gesehen kommt es oft zu einem Verkauf einer Immobilie und zur Kündigung von Hypotheken, wenn sich Paare trennen (Scheidung bzw. Trennung von Ehepaaren und Paaren ohne Trauschein).

Bevor Sie eine Hypothek mit sehr langer Vertragsbindung abschliessen, sollten Sie sich ins Bild setzen – was sehen die Geschäftsbedingungen bzw. das «Kleingedruckte» im Vertrag für solche Fälle vor? Ist es klug, sehr lange Kreditverträge über 12 oder 15 Jahre abzuschliessen?

Der technische Fachbegriff in diesem Zusammenhang heisst Vorfälligkeitsentschädigung. Wenn der Kunde den Vertrag nicht einhalten kann oder will, ist die Bank zu Schadenersatzforderungen berechtigt. Weil die Bank die Hypothek langfristig refinanziert hat, darf sie laut der gängigen Rechtsprechung bei vorzeitiger Auflösung des Kredits eine Entschädigung verlangen.

Die Höhe der Ausstiegskosten hat immer etwas mit einer Zinsdifferenz zu tun. Die Höhe der Entschädigung hängt von mehreren Faktoren ab:

- der Höhe der zurückbezahlten Hypothek
- der Zinsdifferenz zwischen dem vertraglichen Hypothekarzins und dem aktuell noch realisierbaren Zinssatz am Geld- und Kapitalmarkt (Wiederanlagezins)
- der verbleibenden vertraglichen Laufzeit

Im konkreten Einzelfall ist die Vorfälligkeitsentschädigung, auf welche die Bank ein Anrecht hat, nicht einfach herzuleiten. Im Einzelnen kommt es auf den Wortlaut im jeweiligen Vertrag und auf die Geschäftsbedingungen an. Und in der Praxis können oft nur Fachleute beurteilen, was an einem bestimmten Stichtag der realistische Wiederanlagezins sein könnte.

5.

WOHNEIGENTUMSFÖRDERUNG: FINANZSPRITZE AUS DER PENSIONSKASSE

Bei der Verwirklichung des Wohntraums ist das Eigenkapital eine hohe Hürde. Daher ist es weit verbreitet, dass Käufer von Immobilien Vorsorgeguthaben einsetzen.

In der Schweizer Bundesverfassung ist der Grundsatz verankert, dass privates Wohneigentum zu fördern ist. Doch kennen weder die Kantone noch der Bund ein eigentliches Bausparmodell, wie es in anderen Ländern verbreitet ist.

Es hat sich aber ein anderes populäres Instrument zur Förderung des Wohneigentums etabliert: Wer die eigenen vier Wände kauft oder baut, darf Alterskapital der Pensionskasse (PK) beanspruchen. Dasselbe gilt für Mittel, die eine Privatperson im Rahmen der freien Vorsorge gespart hat (Säule 3a). Es gibt keine offiziellen Zahlen dazu. Fachleute gehen aber davon aus, dass rund die Hälfte der Eigenheimkäufer solche Finanzierungshilfen einsetzen. Die Gründe sind naheliegend: Vor allem an teuren Wohnstandorten in den Städten reichen die verfügbaren Ersparnisse oft nicht, um einen Immobilienkauf schultern zu können. Für viele Haushalte stellt diese Wohneigentumsförderung eine willkommene Hilfe dar, um den Wohntraum verwirklichen zu können.

5.1. GESETZ UND MINDESTSTANDARDS

Es ist aber die Einschränkung zu beachten, dass heute mindestens zehn Prozent eigene Mittel notwendig sind, die nicht aus der PK stammen (sogenannt hartes Eigenkapital).

Im Weiteren sind folgende Punkte zu beachten:

- **Vermerk:** Es gibt einen entsprechenden Vermerk im Grundbuch. Wenn das Eigenheim später verkauft wird, muss das PK-Geld zurückerstattet werden. Nach dem Gesetz gibt es aber sonst keine Verpflichtung, vorbezogene Vorsorgegelder zurückzuzahlen.
- **Steuern:** Der Kapitalbezug muss versteuert werden. Hinzu kommt: Wenn Sie zum Beispiel 100'000 Franken von der PK beanspruchen, wird auch das steuerbare Vermögen um diesen Betrag steigen.
- **Leistungen in der Vorsorge:** Je nach PK muss sich der Versicherte im Klaren sein, dass die PK-Leistungen geschmälert werden. Wenn eine Lücke in der Vorsorge klafft, führt dies später zu einer tieferen Altersrente – es fehlt ja nicht allein der vorbezogene Betrag, es fehlen dann auch die Zins und Zinseszinsen auf dem BVG-Guthaben. Je nach PK würden auch die Risikoleistungen tiefer ausfallen (Invalidität, Leistungen an Hinterbliebene in einem Todesfall). Sie sollten sich genau erkundigen, bevor Sie Geld von der PK beziehen.
- **Betrag:** Ein PK-Bezug ist dann möglich, wenn Sie einen Mindestbetrag von 20'000 Franken benötigen.
- **Einkäufe:** Freiwillige Einkäufe bzw. Einzahlungen in die PK sind erst wieder möglich, wenn Sie das PK-Geld zurückbezahlt haben.
- **Betrag limitiert:** Bis zum Alter von 50 Jahren darf das gesamte PK-Guthaben für den Immobilienkauf vorbezogen werden. Ab 50 gibt es Einschränkungen.

Wer PK-Geld vorbezieht, sollte sich einen klaren Sparplan zurechtlegen und das Geld in den nächsten Jahren wieder zurückzahlen. Denn wenn später Lücken in der Pensionskasse klaffen, sind reduzierte Altersrenten die Folge. Es wäre kein gutes Finanzszenario, im Alter zwar Eigentum zu besitzen, aber mit reduzierten Renten leben zu müssen. Wer die Rückzahlung nicht «stemmen» kann, muss noch einmal über die Bücher. Vielleicht ist die Traumimmobilie doch schlicht zu teuer.

5.2. VERPFÄNDUNG ALS ATTRAKTIVE ALTERNATIVE

Doch es gibt noch eine interessante Alternative: Anstelle eines PK-Bezugs ist es auch möglich, gegenüber der Bank Vorsorgekapital zu verpfänden. Das Geld bleibt in der PK, die Verpfändung bedeutet für die Bank aber eine zusätzliche Sicherheit. Der potenziell mögliche Hypothekarbetrag wird um die verpfändete Summe erhöht (zum Bespiel 90 Prozent Fremdkapital anstatt wie sonst üblich 80 Prozent).

Damit kann sich die Bank gegen einen möglichen Verlust schützen – für den seltenen Fall, dass der Kunde seinen Kreditverpflichtungen nicht nachkommt. Tipp: Banken behandeln solche Gesuche unterschiedlich. Am besten lassen Sie sich beraten und vergleichen mehrere Angebote.

Die Verpfändung bringt für Sie einen grossen Vorteil: Das Geld in der PK bleibt unangetastet und wird eben nur verpfändet. Somit bleiben alle PK-Leistungen ohne Einschränkungen erhalten. Es fallen auch keine Steuern an, und Sie haben meist Spielraum, jederzeit freiwillige Einzahlungen in die PK zu tätigen (wenn es Ihre Finanzen und das Reglement der PK zulassen). Im Übrigen betrachten die Banken PK-Geld als zusätzliche, gut akzeptierte Sicherheit. **Fazit zu diesem Punkt: In vielen Fällen gilt die Verpfändung unter Berücksichtigung von Zinsen, Steuern und Vorsorge als die vorteilhaftere Variante.**

II. UM- UND ANSCHLUSS-FINANZIERUNG

Hauseigentümer müssen ihre Finanzierung regelmässig anschauen und auslaufende Hypothekentranchen neu finanzieren oder ablösen. Wichtig ist, die Fristen und Termine stets im Blick zu haben!

Die meisten Hypotheken laufen irgendwann dem Ende der vertraglich vereinbarten Laufzeit zu. Wann genau dieser Stichtag bevorsteht, ist je nach Produkt sehr unterschiedlich. Bekanntlich gibt es Hypotheken von kürzerer Dauer oder Festhypotheken, die über einen sehr langen Zeitraum laufen.

Am besten prüft man regelmässig, ob mit den Laufzeiten, der Produktwahl und der Höhe des Betrags alles stimmt. Dazu gehört auch, sich wichtige Termine zu notieren. Wer das Laufzeitende und die Kündigungsfristen verpasst, ist im Nachteil. Im ungünstigsten Fall bleibt nicht genügend Zeit, um die für den Kunden optimale Lösung zu finden.

1.

HYPOTHEK ABLÖSEN: ABZAHLEN ODER VERLÄNGERN?

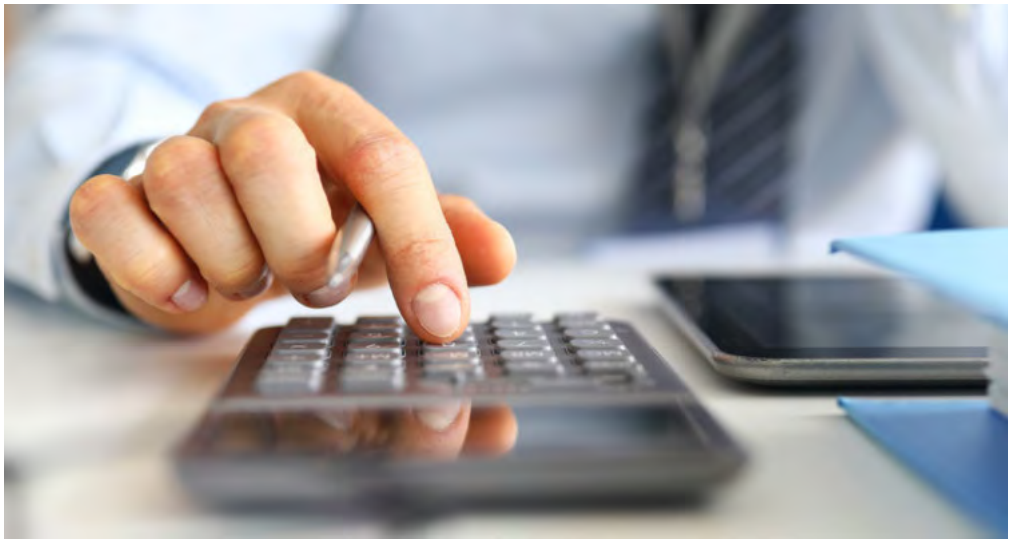
Dabei sind gleich mehrere Punkte zu klären. Soll die Hypothek nahtlos fortgeführt werden? Wäre die Hypothek zurückzahlen eine Option? Wer über frei verfügbare Mittel verfügt, wird eine Reduktion der Gesamtschuld in Betracht ziehen. Die Fälligkeit der Hypothek wird dann zum Anlass genommen, die Hypothek zu kündigen und abzuzahlen. Doch auch der umgekehrte Fall kommt vor: Vor allem bei älteren Liegenschaften erweist es sich oft als kluge Variante, mit einer Aufstockung der Hypothek Renovationen und Umbauten zu finanzieren.

2.

WECHSEL IN EIN ANDERES PRODUKT

Die Fälligkeit der Hypothek kann ein willkommener Anlass sein, die Finanzierung zu optimieren und sogar Zinsen zu sparen!

Für viele Kunden hat es keine Priorität, auslaufende Hypotheken ganz oder teilweise zurückzuzahlen – zumindest dann nicht, wenn die Hypothekarzinsen tief sind. So oder so muss sich der Kunde eine Meinung zur aktuellen und zur erwarteten Zinsentwicklung bilden. Bei einer Anschlussfinanzierung ist dieselbe Frage zu klären wie bei der Erstfinanzierung: Der Kunde hat die Wahl, eher langfristigen Festhypotheken den Vorzug zu geben oder eine kürzere Zinsbindung anzustreben. Wenn die Zinsen tief sind oder noch sinken könnten, wäre dies ein klares Indiz für eher kürzere Laufzeiten. Festhypotheken mit langer Zinsbindung sind vorteilhaft, wenn der Kunde Wert auf Sicherheit und ein klares Budget legt. Produkte auf kürzerer Basis (SARON Hypothek) sind dann angezeigt, wenn der Kunde mit anhaltend tiefen Zinsen rechnet.



3.

HAUSKAUF: HYPOTHEK KÜNDIGEN?

Ähnliche Fragen stellen sich, wenn man neuer Eigentümer einer bestehenden Liegenschaft wird. Der neue Eigentümer muss einen Grundsatzentscheid treffen: Will er das Objekt mitsamt einer schon bestehenden Hypothek übernehmen? Oder wäre es klüger, wenn der Verkäufer die Hypothek kündigt? Dabei ist daran zu erinnern, dass vertragliche Bindungen nicht ohne Weiteres aufgelöst werden können. Wer eine Hypothek vor dem Laufzeitende kündigt, wird schadenersatzpflichtig (siehe Kapitel Vorfälligkeit).

Im Idealfall verhandeln Käufer und Verkäufer offen darüber, welche Variante einer Ablösung oder Kündigung für alle Seiten am besten aufgeht. Die weitaus meisten Banken bieten im Übrigen an, eine bestehende Hypothek von einem Eigentümer auf den neuen Eigentümer zu überschreiben. **Das hat den Vorteil, dass keine Vorfälligkeitsentschädigung anfällt.**

4.

ABLÖSUNG DURCH EINEN ANDEREN ANBIETER?

Sobald die Fälligkeit einer Hypothek ansteht, wird sich ein Teil der Darlehensnehmer Gedanken über eine Ablösung durch ein anderes Institut machen. Das wohl häufigste Motiv: Ein Vergleich verschiedener Offerten oder ganz einfach generell tiefe Marktzinsen legen den Schluss nahe, durch eine Ablösung zu einem besseren Angebot zu kommen. Umgekehrt zeigen auch praktisch alle Banken ein Interesse daran, auf entsprechende Anfragen Offerten für eine Ablösung der Hypothek zu unterbreiten. Der Eigentümer erhofft sich damit das bestmögliche Angebot, die Bank gewinnt einen neuen Kunden.

Bei einer Ablösung der Hypothek durch ein anderes Institut sind allerdings einige formelle Einschränkungen zu beachten. So ist es branchenüblich, dass die Banken innerhalb von ein bis zwei Jahren die Gesamtschuld übernehmen wollen. In der Praxis ist es auch wegen der geforderten Sicherheit nicht einfach, die Immobilie gleichzeitig über zwei Banken zu finanzieren (jede Bank verlangt als Sicherheit möglichst einen Schuldbrief im 1. Rang).

Wenn Sie nachträglich zusätzliche Schuldbriefe errichten lassen, ist das mit Gebühren verbunden. Dabei ist zu beachten, dass die technischen Dinge und die geforderten Sicherstellungen am besten von den beteiligten Banken direkt geklärt werden. Apropos Gebühren: Spezialfälle für Umfinanzierungen, Aufstockungen von Hypotheken, Bearbeitungen etc. werfen immer wieder die Frage auf, ob Banken für den Aufwand Gebühren in Rechnung stellen. **Heute ist dies ein Stück weit auch Verhandlungssache.**

5.

ABLÖSUNG: DER RICHTIGE ZEITPUNKT

In der Regel sollte der Kunde eine Anschlussfinanzierung sechs bis zwölf Monate vor Ende der Laufzeit an die Hand nehmen. Im Einzelnen hängt dies vom Vertrag und den Kündigungsfristen ab. Teils sind sich die Kunden nicht im Klaren darüber, dass auch kurzfristige Finanzierungsprodukte (SARON-Hypotheken oder früher abgeschlossene Libor-Hypotheken) eine vertragliche Laufzeit vorsehen. So ist ein Kunde mit einer solchen sogenannten Geldmarkthypothek zwar in der Regel frei, auf die nächste Fälligkeit hin in eine Festhypothek zu wechseln. Eine Kündigung oder Ablösung der Hypothek ist aber nur unter Einhaltung der Vertragsdauer möglich.

Eine ausserordentliche Kündigung wäre auch hier mit einer Vorfälligkeitsentschädigung verbunden. Was im Einzelnen bei Fest- oder SARON-Hypotheken gilt, lässt sich kaum pauschal beantworten. Massgeblich sind immer die im Vertrag aufgeführten Bestimmungen und Kündigungsfristen. **Im Allgemeinen bieten Geldmarkthypotheken punkto Ablösung mehr Flexibilität als sehr langfristige Festhypotheken.**

6.

ABLÖSUNG: ALLE OPTIONEN PRÜFEN

In der Praxis ist es übrigens üblich, dass die Bank bzw. der zuständige Kundenberater von sich aus das Gespräch mit den Kunden sucht. Dabei werden auch anstehende Fälligkeiten und die Fristen besprochen.

Je nach der aktuellen Zinseinschätzung kann es sich lohnen, bereits Monate vor Vertragsende eine Verlängerung zu einem bestimmten Zinssatz abzuschliessen. Praktisch alle Banken haben dazu sogenannte Forward- oder Termin-Hypotheken im Angebot; damit lässt sich der Zins für die Anschlussfinanzierung vor der tatsächlichen Fälligkeit fixieren.

Was ist eine Forward-Hypothek im rechtlichen Sinne? Im Grunde genommen handelt es sich um eine Festhypothek. Der Zins ist fix vereinbart und nicht variabel. Der Unterschied liegt nur darin, dass die Vertragsunterzeichnung und die Zinsfixierung einerseits und die Auszahlung des Kredits andererseits zeitlich auseinanderfallen. Üblich sind solche Forwards mit 3, 6, 12 oder 24 Monaten Vorlaufzeit. Einzelne Banken bieten Forward-Hypotheken bis zu 36 Monate im Voraus an.

Wie bei einer Festhypothek geht der Kunde eine fixe vertragliche Bindung ein. Falls das erwartete Zinsszenario nicht eintrifft, haftet der Kunde dennoch für den Vertrag. Anschlussfinanzierungen oder auch ein voraussichtlicher, geplanter Fertigstellungstermin für ein Haus sind typische Anwendungen. Nehmen wir an, ein Hypothekarkunde hat eine Festhypothek abgeschlossen, die in zwölf Monaten ausläuft. Wenn der Kunde mit steigenden Zinsen rechnet, kann er die Anschlussfinanzierung im Voraus absichern. Die Absicherungskosten hängen davon ab, wie die Zinserwartungen im Markt sind und welche Vorlaufzeit mit dem Produkt abgedeckt ist. Ein Stück weit ist es immer eine Wette, die der Kunde eingeht. Empfehlung: Die Konditionen und Angebote sind je nach Bank sehr unterschiedlich; am besten vergleichen Sie mehrere Angebote und wägen genau ab, ob das Zinsrisiko wirklich Mehrkosten für Sie rechtfertigt. Manche Anbieter – etwa auch Versicherungen als Hypothekargeber – bieten gewisse Forwards ohne Zuschlag an.

III. FINANZIERUNG VON ANLAGEIMMOBILIEN

Seit einigen Jahren erfreuen sich vermietete Wohnungen und Häuser einer grossen Popularität. Für viele Investoren – auch für Privatpersonen – stellen Immobilien eine tragende Säule der Kapitalanlage und Altersvorsorge dar. Wer dazu eine Hypothek aufnimmt, sollte die wichtigsten Einschränkungen kennen.

Für Mehrfamilienhäuser und Renditeimmobilien, die von Privaten gehalten werden, gelten im Bankgeschäft besondere Bestimmungen. Da die Nachfrage nach solchen Investments stark zugenommen hat, sind Banken und Aufsichtsbehörden bestrebt, Risiken zu begrenzen und insbesondere das Risiko von Überschuldungen möglichst zu vermeiden.

Seit dem 1. Januar 2020 gelten nach den Mindeststandards der Bankiervereinigung folgende Eckpunkte für Renditeimmobilien:

- Bei Hypothekarfinanzierungen von Renditeobjekten beträgt der Mindestanteil an Eigenmitteln am Belehnungswert inzwischen 25 Prozent (bislang zehn Prozent). Eine allfällige Differenz zwischen höherem Kaufpreis und tieferem Belehnungswert ist vollständig aus Eigenmitteln zu finanzieren («Niederstwertprinzip»).
- Bei Renditeobjekten ist die Hypothekarschuld inzwischen innert maximal zehn Jahren auf zwei Drittel des Belehnungswertes der Liegenschaft zu amortisieren (früher 15 Jahre).

Weiter ist zu beachten, dass die Käufer von solchen Objekten keine Vorsorgegelder als Finanzierungshilfe einsetzen dürfen (das gilt übrigens auch für Ferienimmobilien).

Grundlage der Finanzierung ist für diese Fälle der Schätzwert der Bank. Es spielt keine Rolle, zu welchem Preis der Anleger die Immobilie erworben hat. Die Bank finanziert gemäss den Bestimmungen maximal 75 Prozent ihres bankinternen Schätzwertes.

Wer eine Eigentumswohnung als Kapitalanlagen hält und nicht selbst bewohnt, kann davon ausgehen, dass die Bank dieses Objekt nach ihrem sonstigen Bewertungsverfahren einstuft. Der Schätzwert der Bank ergibt sich aus ihren eigenen Modellen und Vergleichszahlen vom Markt (so genannt hedonische Methode bei Immobilienbewertungen).

Handelt es sich aber um ein Mehrfamilienhaus mit mehreren vermieteten Wohnungen ist für die Bank rein der Ertragswert massgeblich. Dazu benötigt die Bank detaillierte Angaben zur Liegenschaft und zu den abgeschlossenen Mietverträgen. Die gesamten Jahreseinnahmen werden nach der Ertragswertmethode in einen Kapitalwert umgerechnet. Nehmen wir ein Beispiel mit 74'000 Franken Mieteinnahmen und setzen einen Zins von 3,25 % ein:

$$\textbf{Ertragswert Liegenschaft} = \frac{\textbf{74'000 x 100}}{\textbf{3,25 \%}} = \textbf{2,27 Mio.}$$

Renditeimmobilien werden in der Praxis konservativ finanziert. Aus Bankensicht ist der Grundsatz wichtig, dass der Kunde respektive Kleinanleger seinen finanziellen Verpflichtungen jederzeit nachkommen kann (Tragbarkeit der Hypothek). Etwas vereinfacht gesagt: Die laufenden Einnahmen aus der Vermietung müssen alle Kosten der Liegenschaft, inklusive Zinsen und Amortisationen, decken. Dabei ermittelt die Bank die Zinskosten mit einem längerfristigen Durchschnittszins von 4,5 oder 5 Prozent. Wenn die Liegenschaft in diesem Sinne "kostendeckend" ist, wird die Bank eine Hypothek bewilligen (wie erwähnt bis 75 Prozent des Ertragswertes).

Da die Preise für Mehrfamilienhäuser an beliebten Stadtlagen oftmals hoch liegen, gilt das Investment aus Bankensicht möglicherweise nicht als kostendeckend. Auch dann ist eine Bankfinanzierung möglich. Bloss muss der Käufer beachten, dass die Bank vielleicht nur 50 oder 60 Prozent des Kaufpreises finanzieren wird.

Fazit: Investments in Renditeimmobilien sind für viele Private nach wie vor sehr reizvoll und versprechen vergleichsweise sichere Erträge. Doch ein Stück weit wird der Eigentümer von Renditeimmobilien selbst «Unternehmer» und muss sich um viele Fragen kümmern. Der Traum von einer hohen Rendite bei einer weitgehenden Finanzierung mit Bankdarlehen ist heute aber unrealistisch. Die Banken agieren vorsichtig und finanzieren aus Risikoüberlegungen keine Spitzenpreise.

IV. IHRE FRAGEN BEIM FINANZIERUNGSGESPRÄCH

V. CHECKLISTE: SO BEREITEN SIE SICH AUF EIN FINANZIERUNGS-GESPRÄCH VOR

- Kennen Sie die Fachbegriffe, damit Sie mit der Finanzierungsexpertin auf Augenhöhe reden (Wenn Sie diesen Ratgeber gelesen haben, sollte dies kein Problem sein.).
- Fragen Sie im Vorfeld nahe Verwandte (z. B. Ihre Eltern), ob sie Ihnen eine Finanzspritze (Schenkung oder Erbvorbezug) für den Erwerb eigener vier Wände geben.
- Klären Sie im Voraus, wer den Darlehensvertrag mitunterschreiben soll. Bei Paaren unterschreiben in der Regel beide: Ist das Risiko auf mehreren Schultern verteilt, verbessern sich die Konditionen.
- Machen Sie einen Kassensturz und belegen Sie Ihre Eigenmittel (Lohn- und Sparkonto, Wertschriften und andere Kapitalanlagen, allenfalls Versicherungen mit Rückkaufswert etc.) mit Ausdrucken und Kopien.

- Kopieren Sie Ihre Lohnausweise der zurückliegenden Monate sowie die Steuererklärungen der letzten drei Jahre und bringen Sie diese mit.
- Denken Sie beim Erstgespräch an Ihren Personalausweis oder Pass, um sich auszuweisen.
- Nutzen Sie vorab kostenlose Hypothekenrechner im Internet. So bekommen Sie ein Gefühl dafür, was Sie sich leisten können und wie Banken die Tragbarkeit eines Kredits kalkulieren.
- Sondieren Sie im Vorfeld den Immobilienmarkt. Schauen Sie sich bei Maklerunternehmen und auf Online-Plattformen Immobilienangebote an. So verschaffen Sie sich einen Überblick über Preise und Lagen. Wollen Sie ein Haus oder lieber eine Wohnung? Soll es ein Neubau sein oder eine Gebrauchtimmobilie?

Haben Sie Ihre Traumimmobilie gefunden und führen Gespräche mit der Bank oder dem Finanzierungsexperten, sind detaillierte Angaben zum Objekt gefordert. Je nach Art des Objekts oder je nach Ihrem Finanzierungsbedarf sind dazu unterschiedliche Unterlagen und Dokumente notwendig. Dazu gehören etwa Planunterlagen, Grundrisse, Situationsplan, Grundbuchauszug, Objektfotos, Flächenangaben, teils auch kubische Berechnungen (d. h. Rauminhalt). Hinzu kommen je nach Einzelfall Kauf- oder Bauvertrag, Reservationsvereinbarung, Nachweis Gebäudeversicherung und spezifische Unterlagen – etwa zum Stockwerkeigentum, sofern es sich um eine Eigentumswohnung handelt. Keine Sorge – die Maklerin oder der Makler wird Ihnen vieles abnehmen und kümmert sich um die Unterlagen. Damit es mit dem Kreditgesuch klappt, ist es eine grosse Hilfe, wenn Sie ein vollständiges Dossier parat haben!

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg beim Abschluss der passenden Immobilienfinanzierung sowie der Suche nach Ihrem Traumhaus oder Ihrer Traumwohnung. Ergeben sich rund um Ihr Vorhaben weitere Fragen, helfen wir Ihnen gerne weiter. Rufen Sie uns einfach an!

Ausserdem finden Sie auf unserer Website weitere, kostenlose Ratgeber, die zahlreiche Bereiche des Immobilienerwerbs vertiefen. Dazu zählen Informationen zum Umgang mit einer geerbten Immobilie, der Wertermittlung oder Hinweise zur Sanierung für Gebäude. Schauen Sie einfach vorbei auf:
www.propp.ch

NOTIZEN

Wissen, woran man ist.

KENNEN SIE DEN WERT IHRER IMMOBILIE?

Bewerten Sie jetzt Ihre Immobilie unverbindlich online unter:

www.propp.ch

Einfach mit der Kamera-App Ihres Smartphones scannen und direkt zur Immobilienbewertung gelangen.

Inhaber

PROPERTY PARTNERS

078 403 33 23 | m.kathrein@propp.ch

SIE HABEN FRAGEN?

Vereinbaren Sie jetzt einen persönlichen Termin!

Wir nehmen uns gerne für Sie Zeit.

Property Partners AG

Ueberlandstrasse 109

8600 Dübendorf

Telefon: 078 403 33 23

E-Mail: m.kathrein@propp.ch

www.propp.ch

Hinweis:

Sämtliche Hinweise im Rahmen dieses Ratgebers stellen keine Rechts- und/oder Steuerberatung im konkreten Einzelfall dar und können eine solche auch nicht ersetzen. Sie sind lediglich als allgemein gültige Hinweise und als grobe Orientierungshilfe zu verstehen. Eine weitergehende Beratung durch uns umfasst ebenfalls keine rechtlichen und/oder steuerrechtlichen Fragen in Ihrem konkreten Einzelfall. Bei (steuer-)rechtlichen Fragen zu Ihrem konkreten Fall, holen Sie sich bitte rechtliche Beratung bei einer/einem fachlich hierfür qualifizierten Rechtsanwältin/Rechtsanwalt und/oder Steuerberaterin/Steuerberater ein.

PROPERTY PARTNERS AG

Ueberlandstrasse 109
8600 Dübendorf

Telefon: 078 403 33 23
E-Mail: m.kathrein@propp.ch

www.propp.ch