

Hypothekenrechner filtert nach 250 Parametern

hypotheke.ch Die Digitalisierung schafft mehr Transparenz: Die neue Plattform bietet Tiefzinsen – ohne Umwege über konventionelle Vertriebswege, ohne Provisionen und Makler.

JÜRIG ZULLIGER

Das geht nicht, unmöglich.» Das war eine der häufigsten Reaktionen, die Florian Schubiger in den letzten zwei Jahren bei all seinen Gesprächen in der Bankbranche gehört hat. Vor zwei Jahren startete er mit seinem Geschäftspartner Damian Gliott von Vermögenspartner (Zürich) und einem IT-Spezialisten das Online-Projekt Hypotheke.ch.

Die Idee in aller Kürze: Kreditnehmer einerseits und Hypothekenanbieter andererseits treffen sich auf einer neutralen Plattform. Viele Banken brachten den Einwand vor, es sei technisch zu komplex. Und überhaupt gebe es Widerstände gegenüber so viel Transparenz.

Kein Makler

Das ambitionierte Ziel lautete: von Grund auf etwas Neues entwickeln. Dabei setzen die Macher auf modernste digitale Algorithmen. Es geht ihnen nicht darum, schlicht und einfach tagesaktuelle Richtzinsen miteinander zu vergleichen. «Wir verstehen uns auch keineswegs als klassische Hypothekmakler», betont Florian Schubiger. Als Erstes erfasst ein potenzieller Hypothekenkunde in einem geführten Prozess detailliert seine Bedürfnisse. Dabei fließen rund 250 Parameter ein, Angaben zur Person, zum Objekt, zum finanziellen Hintergrund und zu individuellen Anforderungen.

Auf der anderen Seite sind die Finanzierungsprodukte und die spezifischen Kreditrichtlinien verschiedener Banken, Versicherungen und Pensionskassen hinterlegt. Manche Anbieter machen zum Beispiel ein abgestuftes Pricing, je nach Anteil des Eigenkapitals, je nach Schuldner, je nach Objekt oder Standort. Schliesslich ist es längst üblich, dass die Anleger im Kreditgeschäft risikogerechte Preise kalkulieren. Ein Objekt an einer 1a-Lage, bei guter finanzieller Tragbarkeit und tie-

fer Belehnung (zum Beispiel nur eine erste Hypothek über 65 Prozent) rechtfertigt Zinsvergünstigungen. «Entscheidend ist nun, dass unsere Software ein ideales Matching für beide Seiten ermöglicht», erläutert Schubiger.

Anders als alle anderen

Die digitale Plattform hebt sich damit von konventionellen Vergleichen und Vertriebswegen ab. Denn bisher lautete die Devise für die Antragsteller: zig Filialen vor Ort aufsuchen, sämtliche Websites

und Online-Angebote durchforsten und stundenlang Offerten, Geschäftsbedingungen und Kleingedrucktes durchackern. Hypothekenbörsen im Netz sind bisher konventionelle Maklermodelle oder dienen primär den Zwecken eines ganz bestimmten Anbieters (siehe Box).

Schubiger vergleicht seinen Ansatz mit dem Wandel bei Hotelbuchungen: Seit die Digitalisierung und Websites wie booking.com die ganze Branche revolutioniert haben, sind Direktbuchungen bei Hotels nicht mehr «in». Als wesentlich einfacher erweist sich eine digitale Plattform. Mit wenigen Klicks gibt der User seine Wunschbuchung ein und findet im Nu das passende Angebot – und meist zu optimalen Konditionen.

Attraktiv auch für Investoren

Laut Schubiger ist die digitale und ausschliesslich IT-gestützte Plattform bisher einzigartig. «Inzwischen haben Anbieter wie Banken, Versicherungen und weitere Darlehensgeber die Vorzüge erkannt», so Schubiger. Denn der Weg über klassische Vertriebskanäle und Hypothekmakler ist für die Anleger im Hypothekemarkt mit einigen Nachteilen verbunden: Sie erhalten täglich Anfragen, Offerten auszustellen. Grob geschätzt flattern aber für zehn konkret ausgearbeitete Angebote acht oder neun Absagen ins Haus. Hypotheke.ch bedeutet im Gegensatz dazu eine wesentlich höhere Conversion Rate. Im Gegensatz zu einem konventionellen Hypothekmakler kommt die Plattform auch ganz ohne Cross-Selling aus (Verkauf von Anlageprodukten, Gegengeschäfte, Lebensversicherungen und so weiter).

Ein weiterer entscheidender Unterschied sind die Finanzierung und das Businessmodell der Plattform. Während praktisch alle klassischen Vergleichsplattformen und Hypothekmakler mit Provisionen Geld machen, sind bei Hypotheke.ch irgendwelche Vertriebsentschädigungen und Zahlungen ausgeschlossen. Denn solange das Geschäft über

Provisionen gesteuert wird, ist jeder Makler mehr oder weniger befangen. Es ist ein offenes Geheimnis, dass zum Beispiel die Banken für eine erfolgreiche Vermittlung einer längerfristigen Hypothek gutes Geld zahlen. Die Vertriebsprovisionen liegen in einer Grössenordnung von 0,1 Prozent des Kreditbetrags und pro Jahr Laufzeit. Einfach gesagt: Je höher der Betrag und je länger die Laufzeit, umso höher der Ertrag

Bei Hypotheke.ch sind Player dabei, die gute Nettozinsen offerieren und keine Kosten einkalkulieren müssen.

für den Makler. Damit erfolgt die Vermittlung aber weder frei von Geschäftsinteressen noch «unabhängig», wie zum Teil behauptet wird. Denn jeder Makler wird zum Beispiel versucht sein, Anbieter mit höheren Provisionsansätzen zu favorisieren. Und er hat ein natürliches Interesse daran, die Kunden von möglichst langen Vertragsbindungen zu überzeugen, beispielsweise für eine zehnjährige Festhypothek.

Bewusste Einstiegshürde

«Da wir auf jede Art von Provision verzichten», so Schubiger, «haben wir sehr interessante Finanzierungspartner für unser Projekt gewonnen.» Denn manche Player ausserhalb des klassischen Bankbereichs konnten oder wollten den Vermittlern keinerlei Provisionen zukommen lassen. Bei Hypotheke.ch sind Player dabei, die höchst attraktive Nettozinsen offerieren und abgesehen von ihren angestrebten Ertragszielen keinerlei Kosten einkalkulieren müssen.

Das Projekt von Vermögenspartner finanziert sich nach einer anderen Philosophie: Ein erster Einstieg und die Eingabe der wichtigsten Parameter sind grundsätzlich öffentlich und kostenlos. Sobald der Prozess aber vorangeht, ist eine Pay-

wall von 119 Franken eingebaut. Erst gegen diese Gebühr werden die Namen der ausgewählten Anbieter offengelegt.

Laut Schubiger sollte das Erfassen der Eckdaten zur Liegenschaft und zum Kunden sehr flüssig vorangehen: «Wir schätzen, dass dafür nicht mehr als 10 bis 15 Minuten nötig sind.» Die Navigation erfolgt über Kacheln; das Programm fragt gezielt Angaben ab, die für das spezifische Dossier wirklich nötig sind (je nach Alter, Belehnung, Art der Liegenschaft und dergleichen). Allzu umfangreiche Unterlagen muss der User nicht bereithalten. In aller Regel genügen der Gebäudeversicherungsausweis und eine aktuelle Steuererklärung mit den wesentlichen Angaben zu Vermögen und Einkommen.

Da in diesem Prozess eine aktuelle Verkehrswertschätzung gefordert ist, hat der Antragsteller eine Wahlmöglichkeit. Entweder verfügt er über eine aktuelle Schätzung, oder er entscheidet sich für eine hedonische Schätzung direkt auf der Plattform. Vermögenspartner arbeitet dazu mit dem für hedonische Schätzungen spezialisierten Institut Iazi zusammen.

Schon ab 0,49 Prozent

Die digitale Plattform bietet Finanzierungen von sämtlichen Varianten privaten Wohneigentums in der Schweiz, inklusive Einfamilienhäuser, Stockwerkeigentum, ein Ersterwerb, Ferienobjekte, Anschlussfinanzierungen, Ablösungen bestehender Hypotheken und so weiter. Ob ein einzelner Anbieter Objekte im Baurecht finanziert, sieht der Antragsteller dank dem detaillierten Matching wie von selbst.

Die Finanzierung von Renditeliegenschaften ist aber derzeit nicht möglich. Laut den Initianten sind seit dem Start in diesem Monat rund zehn Banken, Versicherungen und Pensionskassen aufgeschaltet, etwa die Pensionskasse BVK oder die Basler Versicherungen. Die günstigsten Angebote: zehnjährige Festhypotheken sind bereits ab 0,49 Prozent im Angebot (Stand Oktober 2019).

HYPOTHEKENVERGLEICHE

Eine Auswahl an Vermittlern

Moneypark Der grösste Hypothekenvermittler in der Schweiz. Poolt und verbrieft auch Gelder von Dritten, etwa der US-Bank Goldman Sachs. Moneypark ist mehrheitlich im Besitz der Helvetia Versicherung und finanziert sich durch Provisionen und Beraterhonorare.

Comparis Etablierter Vergleichsdienst, auch für Hypotheken. Abwicklung über die Tochter Hypoplus. Finanziert durch Abschlussprovisionen.

Credit Exchange Joint Venture und Hypothekenbörse einiger Anbieter wie Mobilair und Vaudoise, zusammen mit Swisscom und Ernst & Young.

Atrium Plattform der UBS, speziell für Renditeliegenschaften; Refinanzierung über institutionelle Anleger. Die UBS plant ähnliche Plattform für Eigenheime.

VZ Vermögenszentrum Pooling institutioneller Gelder und Vertrieb unter anderem unter dem eigenen Namen HEV-Hypothek.