



Damit die Hypothek nicht zur «Hypothek» wird

Von Urs Kneubühler

Der Volksmund spricht immer dann von einer «Hypothek», wenn heutiges Handeln zu morgigen Belastungen führt. Es wird damit suggeriert, dass die heutige Handlungsweise eher unüberlegt und kurzfristig erfolgt, was sich langfristig rächen könnte. Bei der Hypothek zur Finanzierung des Eigenheims muss der Volksmund nicht zwingend richtig liegen: Die wohlüberlegte Finanzierungs-Konzeption im Vergleich zum kurzfristigen Zinsminimierungs-Entscheid kann deshalb über längere Zeit viele Zusatzkosten und damit Unbill ersparen.

Strategisch geschicktes Vorgehen im Rahmen der Eigenheimfinanzierung umfasst verschiedene Aspekte, die es systematisch zu berücksichtigen und zu optimieren gilt. Auszugsweise wollen wir hier die drei wichtigsten vorstellen.

Finanzielle Verhältnisse des zukünftigen Eigenheimbesitzers

Das optimale Verhältnis des Eigenkapitals zum Fremdkapital und die Beibringung von Zusatzsicherheiten (z.B. Verpfändung der 2. oder 3. Säule, Wertschriftendepot, etc.) können dem Eigenheimbesitzer bei richtiger Dosierung substantielle Vorteile bringen.

Banken rechnen bei einem «guten Risiko», also bei einem vernünftig finanzierten und gut abgesicherten Hypothekar-Kredit durchaus $\frac{1}{4}$ bis $\frac{1}{2}$ % weniger Risikomarge in den Zinssatz ein. Das zahlt sich aus, vor allem über längere Finanzierungs-Laufzeiten. Auch die Höhe der geforderten Amortisationen auf der 2. Hypothek (die Rückzahlung des Hypotheken-Teils über $\frac{2}{3}$ des Objektwerts wird in der Regel auf die Pensionierung hin berechnet und verlangt) kann stark variieren und somit die Liquidität direkt beeinflussen.

Risikoanalyse und Produktwahl

Von grosser Bedeutung ist anschliessend die Wahl der Kredit-Modelle und der Laufzeiten. Der zukünftige

Eigenheimbesitzer sollte seine persönliche Risikofähigkeit und -neigung am besten zuvor in einem Gespräch mit seinem Berater klären. Die Risikofähigkeit bedeutet im Bank-Jargon, in wie weit die gesamten finanziellen Verhältnisse des Kunden ihm mehr oder weniger künftige Zinsänderungs-Risiken einzugehen erlauben. Bei wenig vorhandenem Eigenkapital und eher hoher monatlicher Belastung des Budgets durch die gesamten Eigenheimkosten sind wohl eher künftige Budgetsicherheit mit Festzins-Kreditarten oder Absicherungs-Konstruktionen («Cap») opportun, auch wenn diese Strategien kurzfristig teurer sind. Die Risikoneigung hingegen hat mehr mit der persönlichen Werthaltung und Einstellung gegenüber finanziellen Chancen und Risiken zu tun und muss individuell ermittelt und gewichtet werden. Bei langfristigen Finanzierungen können Ersparnisse oder Mehrkosten von gut 1% je nach gewählter Produkte- und Laufzeiten-Strategie resultieren.

Wahl des Hypotheken-Anbieters

Bewusst erst zur Abrundung kommt die Wahl der finanzierenden Bank oder Versicherung. Die Markt-Konditionen sind dank des derzeitigen starken Wettbewerbs im Hypothekarebereich sehr attraktiv. Die offiziell publizierten Preise sind im Einzelfall häufig verhandelbar. Da kommt es sowohl auf die anfangs erwähnten Kreditqualitäten wie auch auf das Verhandlungsgeschick und die Verhandlungs-Position an. Je nach Bonität und Attraktivität des Kundengeschäfts liegen nochmals $\frac{1}{4}$ % bis $\frac{1}{2}$ % drin.

Fazit: Durch professionelles Vorgehen und umfassende Analysen der individuellen Situation des Kunden und des Marktes können bei der Finanzierung des Eigenheims Kosten eingespart werden. Deshalb kann es sich lohnen, einen neutralen Profi zur Unterstützung beizuziehen.

Würth Finance Group

Zürcherstrasse 66–68

CH-8800 Thalwil

Telefon +41 44 723 44 44

Telefax +41 44 723 44 66

urs.kneubuehler@wueth-fg.com

www.wueth-fg.com



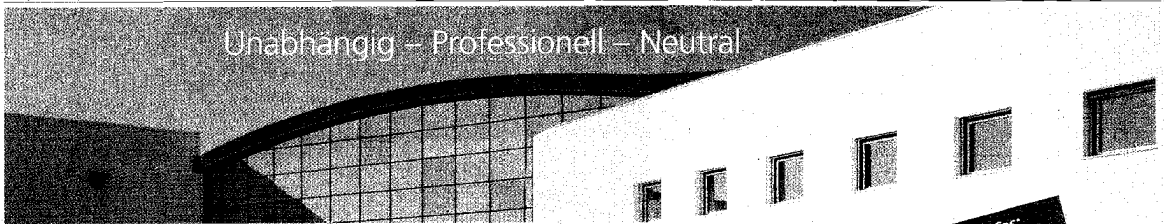
Argus Ref 29846626



Urs Kneubühler ist Leiter des
Competence Center Hypotheken
bei der **Würth Finance Group**

ANZEIGE
PubliREPORTAGE

Unabhängig – Professionell – Neutral



Weitere Infos:
[www.wuerth-fg.com/
eigenheimfinanzierung](http://www.wuerth-fg.com/eigenheimfinanzierung)