

## Per Mausklick zum eigenen Haus

**INTERNET** Immer mehr Banken wollen die Kunden mit günstigen Online-Hypotheken locken. Doch die schnelle Finanzierung ist nicht für jedermann geeignet.

NELLY KEUNE  
nelly.keune@luzernerzeitung.ch

Ein paar Minuten Zeit, einige Dateneingaben im Internet, dann die Dokumente einsenden, und schon hat man ein verbindliches Angebot für die Finanzierung des Eigenheims. Zukunftsmusik? Nein, seit dieser Woche kann man genau so seinen Hypothekarkredit bei der Migros-Bank beantragen. Auch die Glarner Kantonalbank bietet seit letztem Jahr Online-Hypotheken an.

Auch bei der Zürcher Kantonalbank (ZKB) sollen im Verlaufe des Jahres Hypotheken im Internet erhältlich sein. Und die Luzerner Kantonalbank (LUKB) kann sich ebenfalls ein ähnliches Angebot vorstellen. «Allerdings nur für die Erneuerung von auslaufenden Festhypotheken oder die Ablösung von bestehenden Hypotheken», erklärt Roger Müller, Pressesprecher der LUKB. Skeptisch ist man noch bei der Zuger Kantonalbank. Sie plant kein Angebot von Online-Hypotheken. Der Grund: «Online-Portale erfüllen einen wesentlichen Dienst nicht: die persönliche und individuelle Beratung», erklärt Pressesprecher Melanie Unternährer-Wermelinger.

### Wachstum weiter ankurbeln

Die Migros-Bank selbst weist für das Jahr 2011 ein Wachstum der Hypothekarkredite von 5,9 Prozent aus. Damit liegt sie über dem Marktwachstum. Sie begründet dies mit den im Vergleich zur Konkurrenz besseren Konditionen. Noch ist der Hunger nicht gestillt. Nun soll das Internet noch mehr Kunden bringen. «Die Migros-Bank hat bereits mit Erfolg den Online-Privatkredit lanciert. Diese Führungsrolle im Internet streben wir auch bei den Hypotheken an», sagt Harald Nedwed, Chef der Migros-Bank. Seit der Einführung des Online-Privatkredits im Jahr 2009 hat sich das Kreditvolumen der Bank nahezu verdreifacht und erreicht nun 1,1 Milliarden Franken. Die gesamten Hypothekenausleihungen der Migros-Bank betragen aktuell 29,3 Milliarden Franken.

Bei der Migros-Bank kann man nun online sowohl auslaufende Hypotheken ablösen als auch neue abschliessen. «Die Prüfung der Dokumente erfolgt aber ergänzend zur Online-Anmeldung immer noch manuell», sagt Albert Steck, Mediensprecher der Migros-Bank. Den Kunden der Online-Plattform steht das gesamte Hypothekensortiment zur Verfügung: feste, variable und Libor-Hypotheken. Bei der Einführung von hypomat.ch, dem Online-Hypothekenportal der Glarner Kantonalbank, sprach Armin Landerer, Leiter Privatkunden der Bank, von der Zielgruppe der preisbewussten Kunden, die keinen Wert auf eine persönliche Beratung legen.

Ebenfalls an die preisbewussten Kunden wendet sich das wachsende Angebot der Hypothekenvermittler in der Schweiz. Statt selbst von Bank zu Bank

zu laufen und Offerten einzuholen, überlässt eine steigende Zahl von Kunden diese Aufgabe heute Vermittlern. Während in Deutschland beispielsweise Interhyp im Jahr 2011 ungefähr 7,6 Milliarden Euro Finanzierungsvolumen vermittelt hat, sind die Volumina in der Schweiz derzeit noch recht gering. Der Vermittler MyMoneyPark ist seit vergangener Herbst in der Schweiz aktiv, genauso wie HypoPlus. Beide bauen zurzeit ein Filialnetz auf.

Doch welche Auswirkung wird das neue Angebot auf den Preis der Hypotheken haben? «Der Markt per se wird sich insofern verändern, als die Trans-

parenz durch die Hypothekenvermittler und Online-Hypotheken weiter zunimmt und dadurch der Preiskampf möglicherweise noch ausgeprägter werden könnte», sagt Andreas Dietrich, Professor für Banking an der Hochschule Luzern.

### Vorschriften kosten

Die Vorteile der Hypothekenvermittler liegen, so Dietrich, auf der Hand: «Man kriegt verschiedene Angebote aus einer Hand und muss nicht zu verschiedenen Banken gehen. Dadurch steigt die Wahrscheinlichkeit, den günstigsten Anbieter

zu erwischen», so Dietrich. Auch, weil einige Anbieter bei Vermittlern «mitmachen» würden, die man sonst nicht auf dem Radar habe. Trotzdem sieht Dietrich nicht, dass die Preise für Hypotheken nun wegen der Konkurrenz durch die Vermittler und die Online-Hypotheken klar fallen werden. So würden die neuen Vorschriften für die Banken zu Kosten, die letztendlich der Kunde bezahlt.

Die Banken müssen mehr Eigenkapital vorweisen, sie haben die Kriterien

### Online-Hypothek

**TIPPS** Die Vorteile der Online-Hypothek liegen auf der Hand. Der Kunde kann rund um die Uhr eine Offerte eingeben. Allerdings darf nicht vergessen werden, dass solche Tools Grenzen haben, wenn es um kompliziertere Finanzierungen geht oder um den Kauf eines Eigenheims. Für Leute, die bereits eine Hypothek haben, diese verlängern wollen oder sich über die Preise informieren möchten, eignet sich das neue Angebot aber.

Zur Hand haben muss man: die aktuelle Steuererklärung und den Lohnausweis, den Grundbuchauszug/Kaufvertragsentwurf, eine Schätzung der Kantonalen Gebäudeversicherung und die Verkaufsdokumentation sowie Grundrisspläne.

für die Vergabe von Hypotheken verschärft und müssen in Zukunft Provisionen, die sie bei der Vermögensverwaltung bekommen, an die Kunden abgeben. Statt eines Zinsanstiegs als Folge einer Gesundung der Wirtschaft in Europa bekommen die Kunden zurzeit die Rechnung für mehr Regulierung im Bankengeschäft.

Mit dem Weg in die Online-Hypotheken wollen sich die Banken aber auch einen ganz neuen Markt erschliessen. Waren regionale Banken wie die Kantonalbanken sonst meist an ihren Kanton gebunden, will man nun auch ausserhalb Kunden suchen. Sowohl die Glarner als auch die Zürcher Kantonalbank wollen mit den Online-Hypotheken auch ihre angestammte Region verlassen. Die Glarner Kantonalbank bewirbt ihren Hypomat beispielsweise bereits in Zürich. Das kann den Banken durchaus neue Geschäftsmöglichkeiten erschliessen, sagt Dietrich. Es berge aber auch Konfliktpotenzial, gerade bei den Kantonalbanken, deren Aktien zum grossen Teil den Kantonen gehören, die den Banken wiederum die Staatsgarantie bieten. «Will man ausserhalb seines angestammten Gebiets mitmischen, ist das Geschäft in der Tendenz etwas risikoreicher», sagt Dietrich. Auf der anderen Seite verringere sich so aber das Klumpenrisiko der Banken. Platzen in einer Region die Immobilienpreise, könne es helfen, wenn nicht alle Finanzierungen dort gemacht wurden.

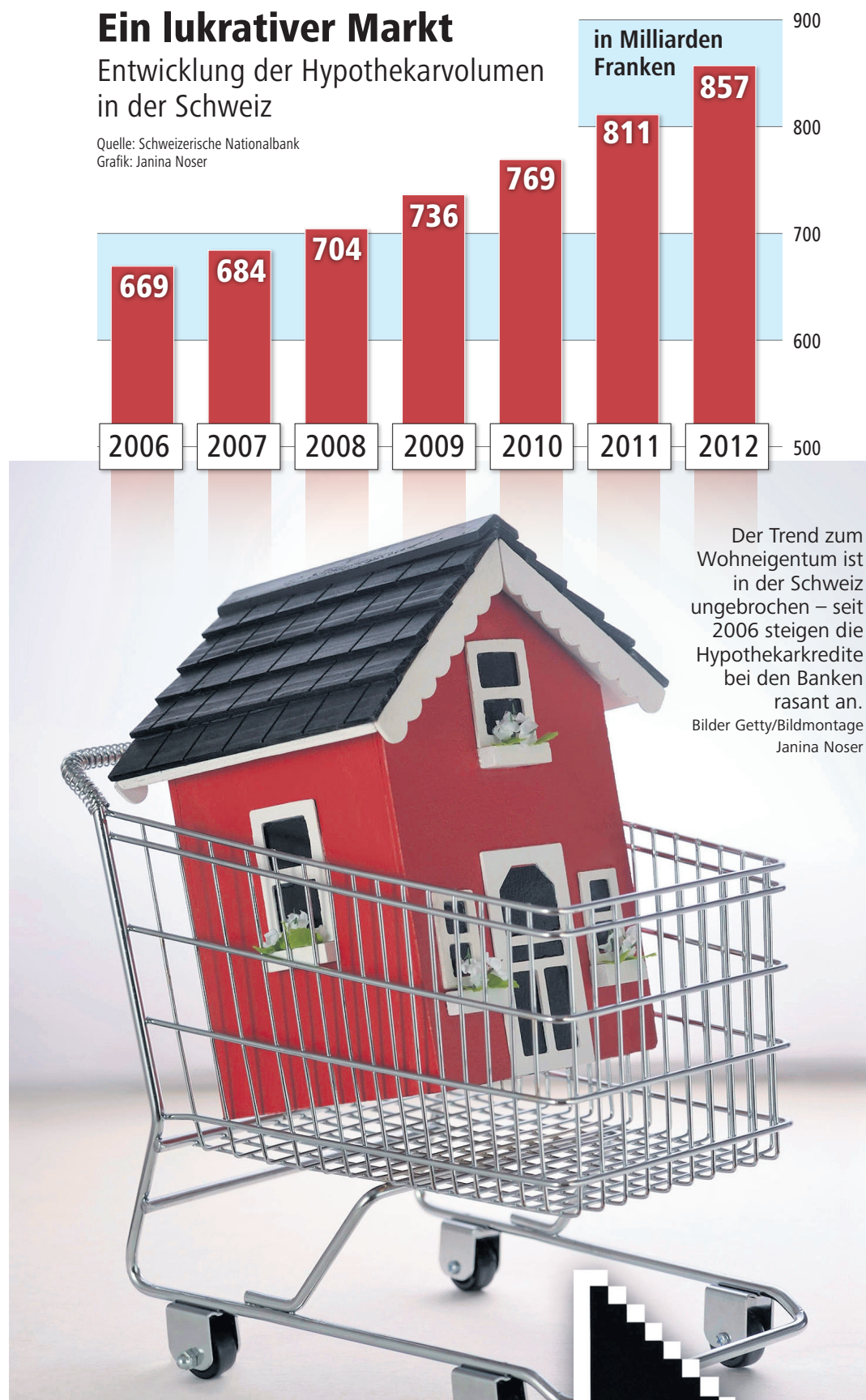
### Beratung bleibt wichtig

Auf die Risiken weist auch Roger Müller von der Luzerner KB hin. «Den Beratungsbedarf, den Kunden im Zusammenhang mit Hypotheken haben, darf man jedoch nicht ausser Acht lassen. Dies gilt besonders für neue Hypotheken und in einem unsicheren Zinsumfeld auch bei der Erneuerung von Festhypotheken», betont Müller. «Das Kaufen eines Eigenheims ist etwas, das die meisten Personen nur einmal im Leben machen. Deshalb ist es mit vielen sehr persönlichen und auch emotionalen Themen verbunden, die Kunden gerne mit ihrer Bank besprechen», fügt er an.

### Ein lukrativer Markt

Entwicklung der Hypothekarkreditvolumen in der Schweiz

Quelle: Schweizerische Nationalbank  
Grafik: Janina Noser



## «Ein Symbol für alles Negative zu werden, ist schwer»

**VASELLA** Der ehemalige Novartis-Präsident Daniel Vasella sucht in den USA die Anonymität.

sda. In der Schweiz «ein Symbol für alles Negative zu werden, ist schwer», sagte er in einem Interview mit der Zeitung «Blick» vom Freitag. Der Auswanderungsentscheid sei zum Abschluss

seiner Zeit bei Novartis, er habe der Schweiz nicht den Rücken gekehrt. Die USA würden viel bieten und ihm persönlich Anonymität. Zudem habe er dort Verwaltungsratsmandate (Pepsico, American Express). Seinen neuen Wohnsitz in den USA macht er nicht bekannt, da es in der Vergangenheit zu Übergriffen «durch sogenannte Tierschützer» kam, so Vasella.

Die Kritik in der Schweiz stimme ihn traurig. Vergessen gehe dabei seine Leistung für den Basler Pharmakonzern

und damit die Schweiz. Die viel kritisierte Abgangsentschädigung von 72 Millionen Franken sei 2008 ausgehandelt worden. Damals hätte er gemäss Vertrag mit drei Jahreslöhnen und ohne Konkurrenzverbot gehen müssen, der Verwaltungsrat aber liess ihn nicht. So sei der Abgangsvertrag entstanden. Die sechs Jahre Konkurrenzverbot seien ein Kompromiss gewesen und einem Berufsverbot gleichgekommen.

Auch bei Versicherungen würden derartige Zahlungen ohne Gegenleistung

getätigt, da man ja gerade wolle, dass etwas nicht geschieht, sagte der frühere Topmanager.

### «Wirtschaftlich keine Vorteile»

Zum Verzicht auf die Zahlung sagte Vasella: «Ich hatte wirtschaftlich sowie keinen Vorteil und musste lediglich auf die Verteilung des Geldes verzichten.» Spenden wollte er der Berghilfe, der Herzstiftung, für Kinder in Entwicklungsländern und die Wissenschaft. Die Empörung über den goldenen Fall-

schirm versteht Vasella, teilt sie aber nicht. Er sei aber über die Reaktionen schon erschrocken. Zurückzuführen sei der Aufschrei auf die Summe selbst, die Kampagne zur Abzockerinitiative und die Aufrechnung seiner früheren Bezüge.

Dass sein Fall der Abzockerinitiative zum Durchbruch verholfen hat, bestreitet Vasella. Bereits vor Bekanntwerden der Zahlung hätten Economiesuisse-Umfragen hohe Zustimmungswerte erbracht.