

Mit «Uber»-Hypotheiken auf Investorenjagd

Für viele Schweizer sind die Hürden bei der Hypothekenvergabe zu hoch. Das ruft alternative Kreditvermittler auf den Plan. Doch für Hauskäufer und Investoren ist gleichermassen Vorsicht angebracht.

Aktualisiert um 07:48

Von Ivo Ruch



Ein Wohnhaus im Rohbau.

Bild: pixabay.com

Das Motto von Hyposcout lautet: "Wir vermitteln den richtigen Partner für ihre Traumimmobilie". Die Online-Plattform des ehemaligen Investmentbankers Jean-Pierre Pfenninger bringt Hauskäufer und Investoren für eine Hypothekenvergabe zusammen und verlangt dafür eine Gebühr.

Auch das neue Startup Hypotheko will laut Medienmitteilung vom Dienstag den Schweizer Hypothekemarkt aufmischen: Es vermittelt private Wohnkredite ab 0,6 Prozent Zins "von Menschen für Menschen statt Banken".

Zwei Beispiele, ein Hintergedanke: Weil viele Schweizerinnen und Schweizer - seien es junge Familien oder Pensionäre - aufgrund hoher Hypotheken-Vergabehürden bei Banken abblitzen, tut sich ein Markt für alternative Anbieter auf.

Privatpersonen zusammenbringen

"Bei Hypotheko kommen auch Kunden an Kapital, die bei Banken unter Umständen nicht zum Zug kommen", sagt CEO Stephan Locher im Gespräch mit cash. Locher war vor der Gründung mehrere Jahre lang im Aktienhandel der UBS tätig. Nun versucht er, über das Prinzip Peer-to-Peer-Lending eine Nische zu finden. Wie zum Beispiel beim Fahrdienst Uber werden Privatpersonen über eine Technologie-Plattform zusammengebracht.

Der zur Anwendung kommende Zinssatz hängt dabei mit der Bonität des Hypothekarschuldners, der Laufzeit und dem Angebot des Investors zusammen. Hypotheko gibt zwar Zinsempfehlungen bekannt,

beim Abschluss einer Hypothek können die Zinsen aber deutlich höher sein. Die derzeit vorgeschlagenen Zinsen für eine Festhypothek von neun Jahren betragen – je nach Bonität – zwischen 1,49 und 0,85 Prozent.

Im Vergleich mit herkömmlichen Hypothekeninstituten sind diese Konditionen für Kreditnehmer sehr attraktiv, und es stellt sich die Frage, welche Investoren auf der Gegenseite auf einen solchen Deal einsteigen. Zumal der Hypothekgeber noch eine jährliche Managementgebühr von 0,39 Prozent an Hypotheko abgeben muss. "Wir sehen uns als Konkurrenz zu Festgeldanlagen - von den angebotenen Zinsen her wie auch vom Risiko", sagt CEO Locher dazu.

Skepsis von Expertenseite

Finanzprofessor Andreas Dietrich von der Hochschule Luzern ist skeptisch, ob dieses Modell genügend grosse Volumen von Investorensseite her generieren kann. "Bei Crowdfunding-Investments müssen sich Anleger fragen, welche Rendite sie anstreben. Und dann, ob das risikoadjustiert ein gutes Investment ist", sagt er gegenüber cash. Denn im Bereich Crowdfunding gibt es einige Alternativen. Zum Beispiel Investments in KMU oder in Konsumkredite. Diese bieten unter Berücksichtigung des Risikos teilweise deutlich höhere Renditen.

Abschreckend für viele Anleger dürfte auch sein, dass Hypotheko mit Informationen über die Firma zurückhaltend ist. Auf der Homepage findet sich kein Hinweis auf die Besitzer und auch Eintrag im Handelsregister fehlt noch. "Unsere Firma ist derzeit noch in Gründung. Der Eintrag im Handelsregister folgt demnächst", sagt Gründer Stephan Locher. Auf eine persönliche Präsenz auf der Homepage habe er bewusst verzichtet, weil er das Produkt in den Mittelpunkt stellen wolle.

Bei Hyposcout, das auf Zweithypothesen spezialisiert ist, variieren die Zinssätze abgeschlossener Verträge zwischen 2 und 9,5 Prozent, wie CEO Jean-Pierre Pfenninger sagt. Möglich seien aber alle gesetzlich zugelassenen Werte. Pfenninger ist bereits zufrieden mit dem Geschäftsgang. "Die Geschäfte laufen sehr gut und wir haben sowohl auf Kapitalnehmer - als auch Kapitalgeberseite viele Anfragen", äusserte er kürzlich gegenüber cash.

Steigende Zinsen als Problem

Einer Regulierung unterstehen beide Startups nicht. Weil sie nur Vertragspartner vermitteln und kein Geld entgegennehmen, sind sie weder der Finanzaufsicht Finma noch der Schweizerischen Nationalbank (SNB) unterstellt. "Dazu haben wir das Einverständnis der Finma", sagt Hypotheko-Chef Locher. Aber die Investorengelder seien gesichert durch einen Schuldbrief und die belastete Immobilie.

Das Konsumentenmagazin Beobachter kritisierte kürzlich, solche Institute nützten eine Regulierungslücke, weil sie weniger streng auf die Eigenmittel achteten. Doch genauso wichtig ist die Frage nach der Wahrscheinlichkeit eines Kreditausfalls. Bis anhin zeigt sich der Schweizer Crowdfunding-Markt als sicher. "Kreditausfälle sind die Ausnahme, weil die meisten Plattformen vorsichtig vorgehen und die Zinsen allgemein tief sind", sagt Fintech-Experte Andreas Dietrich.

Spannend wird es jedoch, wenn die Zinsen deutlich zu steigen beginnen. Dann dürften alternative Fixed Income Investitionen in Obligationen automatisch wieder attraktiver werden. "Und auch die Ausfallrate beim Crowdfunding dürfte zunehmen", so Dietrich. Schliesslich zeigen sich auch die traditionellen

Hypothesenvermittler zusehends bereit, den Verdrängungskampf anzunehmen. Trotz Bedenken der SNB und der Finma [kündigte die Raiffeisen Bank unlängst an](#), die Hypothesen-Vergabekriterien für weniger begüterte Kreditnehmer zu senken.

Thema

[Immobilien](#)

Weitere Informationen

[Hypothesen in der Schweiz werden deutlich...](#)

[Raiffeisen macht Ernst mit Lancierung von...](#)

[Die hohen Renditen der Direkt-Kredite](#)
