



## Ein Immobilienmakler hat keine Ahnung von Finanzierung!

... damit wir das richtig stellen können, lesen Sie wichtiges Infos in diesem Merkblatt zum Thema Finanzierung von Luxus- und Liebhaberobjekten.

### Die Finanzierung im Allgemeinen

Bei der Prüfung der Eigenheimfinanzierung prüfen die Schweizer Kreditinstitute die Kundenbonität sowie die Objektqualität. Die Finanzierungsstruktur sowie die Tragbarkeitsanalyse spielen dabei eine wichtige Rolle.

Die Belehnung von Wohneigentum erfolgt im Normalfall mit 80% (Risiko-) Kapital. Daher muss ein Eigenheimbesitzer normalerweise mindestens 20 % des Kaufpreises in Form von Eigenkapital beisteuern oder als Sicherheit hinterlegen. Dieses kann dem Eigenheimbesitzer u.a. in Form von Sparkapitalien, Wertschriften, Anwartschaften oder Pensionskassenguthaben zur Verfügung stehen. Im Falle sehr hoher Einkommen kann das Eigenkapital belehnt, anstatt dem Kaufpreis angerechnet zu werden. In einer solchen Konstellation können die Hypotheken durchaus 90-100 % des Kaufpreises erreichen.

Üblich ist aber meist eine klassische Finanzierungsstruktur, wobei das Finanzierungsinstitut 80 % des Kaufpreises hypotheziert, meistens aufgeteilt in eine 1. Hypothek (65 %) und eine 2. Hypothek (15 %). Die restlichen 20 % des Kaufpreises steuert der Eigenheimbesitzer mit seinem Eigenkapital bei. Die Hypotheken müssen in der Schweiz, ganz im Gegensatz zu anderen Ländern in Europa, nicht vollständig zurückgezahlt werden. Normalerweise wird die 2. Hypothek mittels direkter oder indirekter Amortisation bis zum Pensionsalter, längstens aber in 20 bis 25 Jahren zurückgezahlt. Die 1. Hypothek besteht demgegenüber oft über das Rentenalter hinaus.

Daneben spielt die Tragbarkeit, sowohl bei Beginn der Finanzierung wie auch im Pensionsalter, eine wichtige Rolle.

Die Tragbarkeitsrechnung misst die Höhe der Wohnkosten (Hypothekarzinsen, Amortisation und Nebenkosten für den Unterhalt) im Verhältnis zum Einkommen. Je nach Finanzierungsanbieter wird eine maximale Belastungsgrenze von rund einem Drittel des Brutto- bzw. Nettoeinkommens festgelegt. Einzelne Institute setzen die Grenze bereits bei 28 % des Nettoeinkommens an, während andere Wohneigentum bei Wohnkosten von bis zu 33 % im Verhältnis zum Bruttoeinkommen finanzieren. Diese unterschiedliche Beurteilung der Tragbarkeit kann einem Einkommensunterschied von rund 10 % gleichkommen.

### Luxus- und Liebhaberobjekte (ab CHF 2.0 Mio.)

Die Finanzierung von Luxusimmobilien unterscheidet sich erheblich von einer traditionellen Finanzierung. Es lohnt sich, die speziellen Richtlinien und Belehnungsgrundsätze von Kreditinstituten (Banken und Versicherungen) genauer zu betrachten:

**Was sind exklusive Immobilien? Je nach Kreditinstitut sind die Beurteilungskriterien vielfältig. Generell sprechen folgende Objekteigenschaften für die Beurteilung als Luxusobjekt:**

- n Teure Ausbauten wie z. B. Schwimmbäder oder Badelandschaften
- n Aufwendige, überdurchschnittliche Architektur
- n Grosszügiger, einladender Grundriss (Wohnfläche bei Wohnungen ab 250 m<sup>2</sup>, bei Häusern ab 300 m<sup>2</sup>)

- n Spezielle, teure Materialien (was einen hohen m<sup>3</sup>-Preis bei der Erstellung zur Folge haben kann)
- n Sehr viel Umschwung, sehr aufwendig gestalteter und gepflegter Garten
- n Erstklassige Aussichtslage, vornehmes Wohnquartier
- n Steuergünstige Gemeinde mit hohem Sozialprestige
- n See- oder Flussuferanstoss
- n Verkehrswert über CHF 1.5 Mio (Wohnungen) und CHF 2.0 Mio (Häuser)

Selbstverständlich ist die Objektlage das wichtigste Kriterium bei der Beurteilung einer exklusiven Immobilie. An Lagen mit teuren Bodenpreisen (z. B. Genf-Colligny, Lausanne-Ouchy, Meggen, Zürichberg, Zürcher Goldküste, Region March im Kanton Schwyz, Zug, Gstaad oder St. Moritz) wird oft aufwendiger und teurer gebaut. Der Gesamtpreis (Grundstückkosten und Baukosten) ist sicher massgebend, variiert jedoch je nach Region stark.

## Die Liebhaberobjekte

Einige Kreditinstitute haben eine zusätzliche Kategorie geschaffen, die Liebhaberobjekte, welche nach speziellen Grundsätzen finanziert werden. Ein Liebhaberobjekt ist ein spezielles Wohnobjekt, welches unüblich ist und folgende Eigenschaften haben kann:

- n Objekt, welches früher eine andere Nutzung hatte (Bauernhaus wird zum Wohnhaus ausgebaut, Industriebau wird in Wohnlofts umgebaut)
- n Bauten mit historischem Wert und/oder denkmalgeschützte Bauten
- n Schwer veräusserbares Objekt (z. B. auf Landwirtschaftsparzelle)
- n Auffallendes Missverhältnis von Land- und Liegenschaftswert

- n Sehr teures und exklusives Objekt an einer Lage mit eher günstigen Wohnbauten (geringe Marktgängigkeit)
- n Ausbauten, die sehr individuell sind und nicht automatisch einen Wert für den neuen Besitzer bedeuten (z. B. eigenes Heimkino, ganzes Haus mit HiFi-Anlage verkabelt, grosse Badelandschaft mit übergroßem Schwimmbad, mehr als 4 Garagenplätze für ein Einfamilienhaus)

Oft sind die Verkehrswerte bei Liebhaberobjekten rechnerisch nicht nachvollziehbar. Beispielsweise kostet eine aufwendige Renovation eines Bauernhauses oft viel mehr als ein Neubau. Für das kreditfinanzierende Institut ist die Verkehrswertbeurteilung oft Ermessenssache, da traditionelle Verkehrswertbeurteilungen (z. B. mit Vergleichswert- oder hedonischen Modellen) keine richtigen Ergebnisse erzielen.

**Welche Faktoren sind in der Finanzierung von Luxus- oder Liebhaberobjekten im Vergleich zu traditionellen Finanzierungen unterschiedlich? Die nachfolgenden Erläuterungen zeigen die Unterschiede auf:**

## Die veränderte Finanzierungsstruktur:

Luxus- und Liebhaberobjekte werden weniger hoch belehnt. Der Eigentümer muss mindestens 35 % bis 40 % des Belehnungswertes in Form von Eigenkapital zur Finanzierung beisteuern. Die 1. Hypothek deckt nur rund 50 % des Objektwertes ab, die 2. Hypothek oft nur weitere 10–15 %. In den meisten Fällen muss bis zur Pensionierung die 2. Hypothek amortisiert werden, in vielen Fällen sogar ein Teil der 1. Hypothek. Damit reduziert sich der Fremdfinanzierungsanteil auf 50 % des Objektwertes oder sogar noch tiefer.

## Die veränderte Tragbarkeitsrechnung:

Inhaber von exklusiven Immobilien verfügen oft über hohe Einkommen und ausreichend Eigenkapital. Die wertmässig hohe Hypothekierung erfolgt oft aus steuertechnischen Überlegungen. Zudem können die nicht verwendeten Bar-mittel in Anlagen investiert oder in einem Unternehmen eingesetzt werden. Die Tragbarkeitsrechnung kann bei

guten Einkommens- und Vermögensverhältnissen auch mehr als 33 % des Bruttolohns ausweisen. Je nach Einkommensverhältnissen ist ein Anteil der Wohnkosten am Gesamteinkommen von 35-40 % keine Seltenheit bei der Finanzierung von Luxusobjekten.

## Die veränderten Bankbeziehungen

Finanzierungen werden von Kreditinstituten oft unter Berücksichtigung der gesamten Kundenbeziehung beurteilt. Weitere Geschäftsfelder, welche der Kunde mit dem Kreditinstitut pflegt (z. B. Anlagen, Versicherungen, Geschäftsbeziehungen), werden in Betracht gezogen. Der Kunde muss bei einer Finanzierung davon ausgehen, dass er vom Kreditinstitut gesamthaft beurteilt wird und „Gegengeschäfte“ für gute, wohlwollende Konditionen gefordert sind.

## Die veränderten Zinskonditionen

Inhaber von Luxusobjekten werden meist als AAA-Kunden beurteilt und geniessen dank ihrer Bonität sowie der oft hohen Hypothekarsumme gute Kreditkonditionen. Je nach Situation (Beleihungshöhe, Einkommensverhältnisse, weitere Kundenbeziehungen) kann mit einer Kundenmarge von 0.6 % bis 0.8 % auf dem jeweiligen Refinanzierungssatz (Geld- oder Kapitalmarktsätze) gerechnet werden. Normalerweise liegen die Kundenmargen bei traditionellen Finanzierungen bei rund 1.0 % bis 1.3 % und damit deutlich höher.

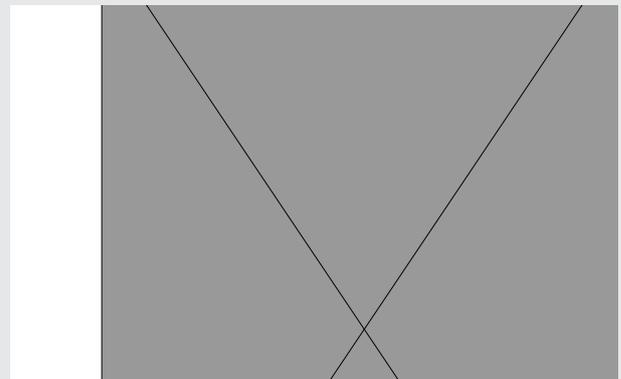
**Zusammengefasst kann festgestellt werden, dass die Finanzierung von Luxusimmobilien und Liebhaberobjekten sehr differenziert betrachtet werden sollte. Abschliessend einige Tipps für die erfolgreiche Finanzierung von Luxus- oder Liebhaberobjekten:**

- n Erkundigen Sie sich bei Ihrem Kreditinstitut, ob Ihr Objekt einer normalen Finanzierung unterliegt oder als Luxus- bzw. Liebhaberobjekt taxiert wird. Mit der Forderung von mind. 80 % Fremdkapital ohne weitere Sicherheiten können Sie gut herausfinden, wie die Bank Ihr Objekt beurteilt.
- n Vergleichen Sie die unterschiedlichen Konditionen und Kreditkriterien. Einige Kreditinstitute sind nicht an der Finanzierung von Luxus- oder Liebhaber-

objekten interessiert und unterbreiten unattraktive Konditionen.

- n Lassen Sie sich von unabhängiger Stelle beraten. Es gibt professionelle Hypothekar- und Kreditberater, welche gegen ein Honorar die für Sie optimale Finanzierung mit den besten Zinskonditionen eruieren. Sie sparen Zeit und erhalten das bezahlte Honorar oft mehrfach in Form von günstigen Zinskonditionen zurück. Besonders bei Luxusobjekten ist das Einsparungspotential erheblich.
- n Messen Sie der Gesamtbeziehung mit dem Kreditinstitut Bedeutung bei. Vermeiden Sie jedoch goldene Fesseln und achten Sie darauf, sich nicht mit „Haut und Haaren“ dem Kreditgeber zu verkaufen.

## Autor: Claude Ginesta



Claude A. Ginesta ist Eidg. dipl. Immobilientreuhänder und CEO / Inhaber von Ginesta Immobilien AG. Das Unternehmen wurde 1944 gegründet und ist auf den Verkauf von Immobilien im Wirtschaftsgebiet Zürich und Graubünden spezialisiert. Für Objekte mit überregionalem Charakter ist das Unternehmen mit Niederlassungen in Küsnacht, Horgen und Chur schweizweit als Makler tätig.

## Herausgeber der Illusionen-Reihe

Ginesta Immobilien AG, [www.ginesta.ch](http://www.ginesta.ch)