

## Ratgeber Finanz

### **Erschwerung der Finanzierung von Liegenschaftskäufen mit PK-Geldern**

Das der Liegenschaftsmarkt in einigen Gebieten (Grossraum Zürich, Genfersee, Tourismusgebiete und Agglomerationen von Städten wie Basel, Zug usw.) sich in eine Preisübertreibung hineinbewegt wird nicht nur Suchenden klar. Auch diverse Experten waren vor einer Preisblase. Diese hat drei Hauptkomponenten: 1. Massive Zuwanderung in den letzten 10 Jahre. 2. Extrem tiefe Zinsen heizen die Nachfrage an. 3. Vertrauensverlust ins „Papiergeld“. Viele Leute haben lieber einen Sachwert aus Backsteinen als irgend fiktives Papiergeld. Diese Preisblase trifft aber nicht für die ganze Schweiz zu. Der Markt ist extrem heterogen und es gibt sehr viele Gebiete, in welchen die Preise nach wie vor sehr moderat sind und wo es manchmal immer noch richtige „Schnäppchen“ gibt. Selbst das relativ kleine Fricktal hat innerhalb von wenigen Kilometern relativ grosse Preis- und auch Nachfrageunterschiede. Wenn wir zum Beispiel Kaiseraugst und Schwaderloch vergleichen möchten, dann stellen wir fest, dass beide Gemeinden schön am Rhein liegen. Das ist aber wahrscheinlich fast die einzige Gemeinsamkeit. In Schwaderloch bekommt man noch voll erschlossenes Bauland für teilweise unter Fr. 200.-/m<sup>2</sup>, wohin gegen in Kaiseraugst kaum noch etwas verfügbar ist und wenn, dann auch nur 4 – 5 teurer. Wie soll man nun eine solche, nur teilweise auftretende Preisblase bekämpfen? Markteingriffe sind immer schwierig und gefährlich. Eigentlich müsste man nur in den Gebieten, in welchen eine massive Uebertreibung stattfindet eingreifen. Wo zieht man die Grenze und wer kontrolliert das? Für die Banken kommt ein weiteres Dilemma. Die Leute an der Front müssen Kreditwachstum generieren, sonst erfüllen sie die ihnen von oben gesetzten Zielen nicht. Gleichzeitig möchte eine Bank kaum ihr Hypothekenrisiko massiv erhöhen. Ein Schritt in Richtung Vorsicht kann nun der etwas vorsichtiger Einsatz von PK Geldern bei der Liegenschaftsfinanzierung darstellen. Bis vor kurzem war es noch fast problemlos möglich, die verlangten Eigenmittel von mindestens 20 % für selbst bewohntes Wohneigentum vollumfänglich durch einen PK-Bezug oder durch einen PK-Teilbezug sowie Restverpfändung zu tätigen. Nun verlangen fast alle Banken neben der PK mindestens 5 % in Form von Bargeld oder 3. Säulegeldern. Einige Banken haben auch diese Hürde schon auf 10 % erhöht. Die Berner Kantonalbank akzeptiert seit kurzem PK Gelder gar nicht mehr als Eigenkapital. Für mich ist das ein Bisschen eine „Rasenmäher-Lösung“. Es wird nicht mehr differenziert, ob die Liegenschaft einen vernünftigen und realistischen Preis hat und ob der Schuldner über eine solide Finanzkraft verfügt. Natürlich bin auch der Meinung, dass man zuerst sparen und dann kaufen soll. Das müsste man dann aber auch bei Autokäufen und weiteren Konsumkrediten konsequent so handhaben. Ich habe einige Beispiele gesehen, in welchen kaufwillige Suchende über erhebliche PK-Guthaben verfügt haben, darüber hinaus aber nur über wenig Bargeld verfügten. Nicht immer war mangelndes sparen der Grund. Teilweise wurde zusätzlich in die PK einbezahlt, teilweise genau aus der Ueberlegung später ein Eigenheim zu kaufen oder man gründete früh eine Familie, welche kaum Platz zu sparen lies.

Persönliches Fazit: Es ist richtig, dass Banken bei der Finanzierung von Objekten in den Boomregionen vorsichtiger werden. Undifferenzierte „Rasenmäher-Methoden“ bekämpfen nicht das Grundübel und sind teilweise auch unfair. Wichtig bleibt das

Gesamtbild. Das Objekt muss einen irgendwie noch vertretbaren Preis haben und der Käufer sollte die Möglichkeit besitzen, das Objekt auch bei kleineren Preisschwankungen sowie bei grösseren Zinserhöhungen (welche garantiert wieder kommen) problemlos halten zu können. Das heute durch die extrem tiefen Zinsen gesparte Geld, sollte man konsequent zur Schuldenreduktion auf die Seite legen und sukzessive die Schulden so reduzieren, dass auch ein stärkerer Gegenwind (ausgelöst durch höhere Zinsen oder fallende Immobilienpreise) keine unlösbaren Schwierigkeiten auslöst.

Haben Sie Fragen oder Probleme? Bitte nehmen Sie Kontakt unter 062 871 66 96 oder [lukas.ruetschi@ruetschi-ag.ch](mailto:lukas.ruetschi@ruetschi-ag.ch) auf. Schriftliche Fragen an Lukas Rüetschi c/o Rüetschi Zehnder AG, eidg. dipl. Vermögensverwalter, Hauptstrasse 43, 5070 Frick. Fragen werden selbstverständlich diskret behandelt.