

Attraktive Hypothekarbörse für Ärzte

Die Roth Gygax & Partner AG* lanciert ein neues Angebot für Hypotheken. Das System funktioniert wie eine Börse. Wir wollten mehr dazu wissen und haben bei Sergio Kaufmann nachgefragt.

Herr Kaufmann, was kann man sich unter einer Hypothekarbörse vorstellen?

Bisher hat ein Interessent sein Dossier bei mehreren potenziellen Hypothekengebern zur Prüfung eingereicht. Der Prozess war sehr unstrukturiert. Eingeladen wurden meist die bekannten Grossbanken sowie regional stark verankerte Bankhäuser. Danach wurde um den Zinssatz gefeilscht. Durch die fortschreitende Digitalisierung konnte dieser Prozess stark vereinfacht werden. Unser Angebot funktioniert ähnlich wie eine Börse. Der Berater erfasst die Daten der Kundschaft und der Immobilie.

Die Hypothekenanbieter erfassen ihre Parameter zu Tragbarkeit, Belehnungshöhen, regionalen Bewertungskriterien und natürlich ihre Zinssätze. Gibt es ein Matching, also eine Übereinstimmung zwischen Hypothekennehmer und -anbieter, wird automatisch das beste Angebot angezeigt.



Die Börse dient also vor allem der Steigerung der Effizienz? Oder gibt es noch weitere Vorteile?

Die Effizienzsteigerung ist sicherlich ein grosser Vorteil. Auf der Plattform werden im Hintergrund zudem deutlich mehr Anbieter automatisiert angefragt, als dies beim herkömmlichen sehr aufwändigen Prozess üblich war. Weiter wurden bisher meist Angebote bei Banken eingeholt und verglichen. Je nach Marktsituation kann es aber sein, dass zum Beispiel Versicherungen oder Pensionskassen günstigere Zinsen anbieten. Lässt man bei der Anfrage diese Anbieter generell weg, dann verpasst man möglicherweise das beste Angebot. Zu guter Letzt bieten gewisse Hypothekengeber, oftmals Pensionskassen, aus administrativen Gründen gar keine Hypotheken für einzelne Personen an. Über die Börse sind solche Angebote aber erhältlich, da die gesamte Administration ausgelagert wird.

Ein gutes Angebot steht und fällt schlussendlich mit der Anzahl Anbieter. Wie sieht es diesbezüglich aus?

Aktuell sind mehrere Versicherungen, Banken und Pensionskassen auf der Plattform aktiv. Die Plattform ist erst seit dem Jahr 2020 voll im Einsatz. Die Entwicklung ist jedoch beeindruckend, so konnten bereits im Jahr 2021 Hypotheken im Wert von rund 2 Mia. CHF platziert werden. Daher ist es auch nicht verwunderlich, dass laufend neue Anbieter dazustossen.

Können Sie uns trotzdem einige Anbieter namentlich nennen?

Ja natürlich. Die Mobiliar und die Berner Kantonalbank BEKB sind prominente Vertreter aus dem Bereich Versicherungen und Banken. Bei den Vorsorgestiftungen zählen zum Beispiel die Pensionskassen der SUVA oder der Mobiliar dazu.

Bestehen für den Kunden Risiken in Bezug auf die Aus- bzw. Rückzahlung des Hypothekarkredits oder die jährlichen Zinszahlungen?

Nein, die gesamte Abwicklung übernimmt die Glarner Kantonalbank. Das Geld fliesst immer zwischen Kreditgeber, abwickelnder Kantonalbank und Kreditnehmer hin und her. Weitere Parteien sind in die Zahlungsflüsse nicht involviert.

Wie kann sichergestellt werden, dass die Anbieter auch immer die besten Angebote abgeben?

Das ist eine gute Frage. Die Anbieter kennen die Parameter der Konkurrenz nicht und da alles anonymisiert ist, gibt es keine Möglichkeit zum Feilschen. Daher muss jeder Anbieter von Beginn an das beste Angebot unterbreiten. Ansonsten wird ein Anbieter, insbesondere bei den gesuchten Finanzierungen, kaum zum Handkuss kommen.

Wenn ich ein Angebot bei Ihnen eingeholt habe und mich dann doch für die Konkurrenz entscheide. Hat das für mich Kostenfolgen?

Nein, solange Sie das Angebot nicht definitiv angenommen haben, entstehen keine Kosten. Sie sprechen hier zum Teil andere Hypothekarplattformen an, wo unter Umständen bereits im Offerprozess Kosten entstehen, sollte der Kunde sich schlussendlich für ein anderes Angebot entscheiden. Das ist hier nicht der Fall.

Wie komme ich zu einem Angebot von Ihnen?

Wir haben auf unserer Internetseite einen einfachen Zinsrechner hinterlegt. Mit rund 10 anonymen Angaben wird ein erster indikativer Zinssatz für verschiedene Laufzeiten angezeigt. Ist das Interesse geweckt, können Sie sich bei uns melden. Ein Berater von uns wird anschliessend mit Ihnen gemeinsam die persönlichen Daten erfassen und das günstigste Angebot einholen. Dieses Angebot ist dann 5 Tage lang gültig und wie gesagt, völlig unverbindlich.

Klingt schon fast zu gut. Hat das Ganze auch einen Haken?

Nein, eigentlich nicht. Eine der grossen Stärken der Plattform ist die Standardisierung. Daher kann es Anfragen geben, welche ausserhalb der definierten Bandbreiten liegen. Dies kann zum Beispiel bei sehr teuren Immobilien der Fall sein. Die Börse passt sich aber sehr rasch dem Markt an und wird laufend ausgebaut bzw. erweitert.

Prüfen Sie doch einfach unser Angebot auf unserer Internetseite! Mit nur wenigen Klicks und komplett anonym erhalten Sie einen ersten Richtzinssatz. Gehen Sie auf www.fmhinsurance.ch/hypothek.

Zur Person

Sergio Kaufmann ist Mitglied der Geschäftsleitung der Roth Gyga & Partner AG*.

FMH Services (Insurance)
Roth Gyga & Partner AG*
Moosstrasse 2
3073 Gümligen
Telefon 031 959 50 00
mail@fmhinsurance.ch
www.fmhinsurance.ch

*Von der FMH Services Genossenschaft empfohlenes, rechtlich und wirtschaftlich selbstständiges Beratungsunternehmen.