

Vielfalt im Schweizer Finanzierungs- und Hypothekenmarkt

Welche Rolle spielt welcher Player?

Es hat sich einiges getan über die letzten Jahre im Schweizer Finanzierungs- und Hypothekenmarkt. Nebst den vielen neuen Kapitalgebern wie Versicherungen, Pensionskassen und Anlagefonds, die sich neben den klassischen Anbietern, den Schweizer Banken, positionieren konnten, entstand auch eine breite Landschaft an Intermediären, Vermittlern und Beratern. Diese Entwicklung ist auch bei Neu- und Umfinanzierungen im Gesundheitswesen zu beobachten. Es ist also an der Zeit, dass man sowohl bei den Kapitalgebern als auch den Intermediären etwas Ordnung schafft.

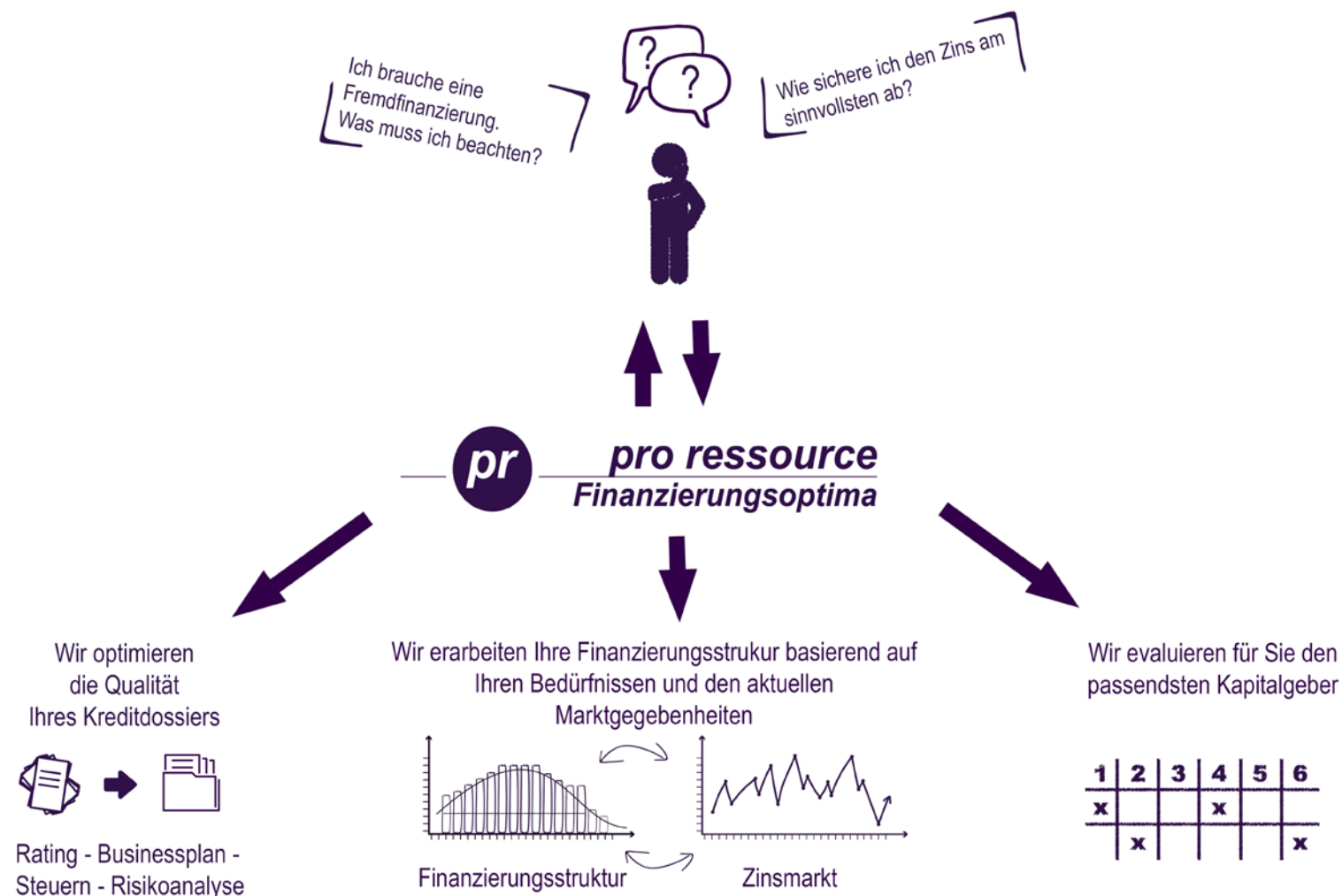
Beginnen wir mit den Kapitalgebern. Banken haben über lange Zeit das Finanzierungsgeschäft in der Schweiz dominiert. Auch heute sind sie noch die klar grösste Gruppe gemessen am ausstehenden Hypothekar- und Finanzierungsvolumen. Gerade aber durch die regulatorische Wel-

le nach der Finanzkrise, vor allem getrieben durch Basel III, bekundeten sie immer mehr Mühe. Zum Einen haben sie Probleme komplexere und teils riskantere Geschäfte zu finanzieren und zum Anderen bei soliden Geschäften mit den Preisen der neuen Konkurrenz mitzuhalten.

Neue Player im Markt

Gerade die Schwierigkeiten im Pricing nutzten erst Versicherungen im Retailgeschäft, und später weitere institutionelle Kapitalgeber, um Marktanteile zu gewinnen. Sie konnten aufgrund

Weil die Komplexität und generell die Möglichkeiten im Finanzierungs- und Hypothekarmarkt in der Schweiz zugenommen haben, ist eine neutrale Beratung wertvoll.



anderer regulatorischer und struktureller Voraussetzung mit tieferen Margen als die Banken kalkulieren. Während der letzten Monate aber kämpften sich Banken durch tendenziell wieder sinkende Margen ins Geschäft zurück, so dass auch Institutionen im Gesundheitswesen heute eine ganze Palette an Kapitalgebern zur Verfügung stehen.

Somit sind bei der Auswahl des Kapitalgebers die Bedürfnisse entscheidend, welche vor allem in die Themen Flexibilität, Preis, Höhe der Belehnung und Laufzeit der gewünschten Finanzierung eingeteilt werden können. Je nachdem, welche Dimensionen höher gewichtet werden, empfehlen sich Kapitalgeber aus unterschiedlichen Sektoren.

Muss denn der Basiszinssatz 0% sein?

Ein Beispiel dafür bieten kurzfristige Hypotheken, bei welchen die Banken eine klare Vorgabe zu einer vertraglichen Untergrenze des Basiszinssatzes bei 0% haben. Diese Vorgabe haben diverse andere Akteure nicht, wodurch sie oftmals sehr opportunistisch handeln können. Somit können hier Spitäler und Heime potentiell einiges an ihren kurzfristigen Zinskosten optimieren – bei einem Neubau oder einer Refinanzierung. Das gleiche gilt auch für langfristige Hypotheken: Institutionelle Anleger, die gerade Fälligkeiten von langen Anleihen oder Darlehen haben und diese wiederum auf eine lange Frist reinvestieren möchten, werden kompetitivere Preise stellen, als Anbieter, die bereits lange Durationen in den eigenen Aktivpositionen haben. Auf solche Details gilt es bei der Auswahl der passenden Gegenpartei zu achten.

Sebastian Angst, CEO und Partner
pro ressource – Finanzierungsoptima



Intermediäre und Berater

Kommen wir nun zum Feld der Intermediäre und Berater. Der Grundsatz, dass man sich nicht vom Produktanbieter direkt beraten lassen soll, sondern durch eine unabhängige Instanz, ist bestimmt nicht neu. Diverse andere Branchen haben bereits seit Längerem gezeigt, dass dieses System nachhaltig sinnvoll ist. Als Beispiele dienen dafür z.B. die Versicherungsbranche mit ihren Maklern oder auch der Bauherrenvertreter für Verhandlungen mit Baufirmen und Produzenten.

Der Schweizer Markt nutzt die Dienstleistungen unabhängiger Intermediäre im Bereich von Finanzierungen und Hypotheken aber noch nicht sehr lange, wie ein Vergleich mit unseren Nachbarländern zeigt. Dennoch spürt man, dass in den letzten Jahren eine klare Dynamik und somit Verlagerung zu den Vermittlern und Beratern erfolgte.

Getrieben wurde dies vor allem durch klassische Eigenheimfinanzierungen im Retailsektor. Hier gibt es diverse Online-Plattformen (bspw. comparis.ch), auf welchen die Anbieter und deren Preise verglichen werden können und welche so den Kreditnehmer im Entscheidungsprozess unterstützen. Nebst den reinen Online-Lösungen entstanden auch grössere Vermittler, welche eine Kombination aus Online-Applikationen und starker physischer Präsenz in Form von Filialen und Vertriebsteams nutzen (bspw. Moneypark).

Ist das Geschäft Standard oder komplexer?

Obwohl einige der genannten Akteure auch Lösungen für Firmenkunden und Institutionen im Gesundheitsbereich anbieten, muss man zwischen den oben beschriebenen Standardgeschäften und komplexeren Spital- und Heimfinanzierungen im Rahmen von Neu- oder Umbauprojekten unterscheiden. Hier agieren klassischerweise Firmen, welche im Corporate Finance-Bereich tätig sind, oder spezialisierte Debt Advisors. Die Spezialisten dieser Anbieter sollten Wissen im klassischen Kreditgeschäft mit Expertise im Kapitalmarkt- und Zinsgeschäft vereinen. Nur so können Speziallösungen strukturiert werden, welche dem Volumen und somit auch den Ansprüchen von grösseren Finanzierungen, wie beispielsweise bei Spitalneubauten, gerecht werden.

Hierbei bietet sich eine Vielzahl an Instrumenten, unter anderem auch im derivativen oder institutionellen Bereich. So können grössere Institutionen im aktuell historisch tiefen Zinsumfeld von

kurzfristigen Finanzierungen nahe 0% und von sehr langfristigen Finanzierungen (>10 Jahre) unter 1% profitieren.

Ein klares Anforderungsprofil

Zusammenfassend sollte ein Debt Advisor / Finanzierungsberater folgende Bedingungen erfüllen:

- Unabhängigkeit: Und zwar richtige Unabhängigkeit. Leider gehören viele Anbieter bereits direkt oder indirekt den Produktanbietern (z.B. Banken oder Versicherungen). Dies führt zwangsläufig zu Interessenskonflikten.
- Keine reine Vermittlung von Standard-Hypothekarprodukten wie bei einem Retail-Broker, sondern Erarbeitung von Speziallösungen in punkto Pricing, Besicherung, Belehnungshöhe, Vertragswerk und Instrumente.
- Verständnis der Refinanzierung einer Bank (Treasury, regulatorische Rahmenbedingungen, Ausgestaltung der Bilanz, usw.) sowie Verständnis des institutionellen Marktes (Pensionskassen, Versicherungen, Anlagefonds, Corporates).

Durch den gezielten Einsatz dieses Wissens können im aktuellen Zinsumfeld äusserst spannende Lösungen umgesetzt werden. Hier einige Beispiele dazu:

- Neubau Spitäler:
 - Bankkredit über 8 Jahre zu 0.366%
 - Emission einer Dual-Tranche über 10 und 15 Jahre von je CHF 150 Mio.
- Neubau Alters- und Pflegeheim:
 - Umsetzung einer Gesamtfinanzierung über CHF 55 Mio. mit einer Absicherung über 25 Jahre
 - Finanzierung über CHF 30 Mio. mit einer LIBOR-Marge von 0.5%.

Zusammenfassend kann man sagen, dass die Komplexität, aber somit auch die Möglichkeiten im Finanzierungs- und Hypothekarmarkt in der Schweiz, zugenommen haben. Auch Firmen mit professionellen CFOs und Verwaltungsräten ist zu empfehlen, sich diese sehr spezifische Expertise einzukaufen, da ein Monitoring und somit ein optimales Verhalten am Kreditmarkt für die operativen Entscheidungsträger aus zeitlichen Gründen fast nicht umsetzbar ist.

Weitere Informationen

www.proressource.ch