

Medieninformation

Rubrik: NEWS / WIRTSCHAFT / FINANZEN / START-UP / DIGITAL / ZÜRICH
Anlass: Hyposcout: Neue Anbieter wälzen Hypothekarmarkt um
Aufhänger: CEO vom Zürcher Online-Hypothekervermittler Hyposcout im Interview / Tragbarkeitsregelung wird von Banken nicht eingehalten / Neue Anbieter krepeln Schweizer Hypothekarmodell um
Link: www.hypo-scout.ch

20.07.2018 – for immediate release

Neue Anbieter wälzen Hypothekarmarkt um

Hyposcout: «Das Schweizer Hypothekarmodell ist veraltet»

Nach dem Crash des US-Immobilienystems 2007 wurde in der Schweiz die Tragbarkeitsregelung eingeführt. Sie besagt, dass die Kosten einer Immobilie bei einem Hypothekarzinsatz von 5 Prozent einen Drittel des Einkommens des Hypothekenehmers nicht überschreiten dürfen. Damit soll eine Blase verhindert werden, wie es sie in den USA gab. Nun will die Nationalbank die Hypothekervergabe noch stärker regulieren, weil sich Banken nicht konsequent an die Tragbarkeitsregelung halten.

Doch der Trend, den neue Anbieter am Hypothekarmarkt vorgeben, geht in eine andere Richtung. Viele von ihnen sind nicht von der Tragbarkeitsregelung betroffen, da sie, wie im Falle von Hyposcout, das Kapital nur vermitteln. Die Konditionen, zu denen die Hypothek vergeben wird, werden direkt zwischen dem Geldgeber und dem Geldnehmer ausgemacht. Was würden noch strengere Regulierungen für solche neuen Anbieter bedeuten? Wo sehen sie Chancen und wo Risiken?

Wir haben mit Jean-Pierre Pfenninger, CEO der Hyposcout AG, gesprochen.

Herr Pfenninger, braucht es Ihrer Meinung nach eine striktere Einhaltung der Tragbarkeitsregelung?

Die Tragbarkeitsregelung wurde zu einem Zeitpunkt eingeführt, als der Zusammenbruch des US-Immobilienystems Auswirkungen auf die gesamte Weltwirtschaft hatte. Eine gerechtfertigte Massnahme. Doch das ist nun über ein Jahrzehnt her. Die Zinsen liegen unterdessen bei tiefen ein bis zwei Prozent. Viele Personen könnten sich unter diesen Bedingungen eine Hypothek leisten, erfüllen sie die besagte Regelung. Dies ist aus meiner Sicht eine heikle Situation, denn so wird der Hypothekarmarkt behindert und der Geldfluss verringert. Was auch Folgen für die Immobilienbranche hat.

Wo sehen Sie die Problematik im Schweizer Hypothekarmodell?

Das Schweizer Hypothekarmodell ist noch stark auf die Banken fixiert und darum veraltet. Über sie läuft die Geldvergabe, wobei sehr hohe Abgaben an die Banken geleistet werden müssen, in erster Linie vom Geldnehmer. Diese fallen vor allem wegen einem enorm hohen administrativen Aufwand an, den die Banken betreiben. Die Hypothek wird also teurer und die Banken profitieren. Dabei ginge es auch anders. Das dänische Modell zum Beispiel weist den Banken nur eine Vermittlerrolle zu. Mittels eines Hypothekenpfandbriefes werden die Konditionen direkt zwischen

dem Kreditnehmer und dem Geldgeber ausgemacht. Die Finanzinstitute bündeln die Anträge zu Obligationen und verkaufen diese weiter an die Investoren. Diese werden dann direkt oder in Form allgemeiner oder spezialisierter Fonds übernommen. Das ermöglicht viel bessere Konditionen für beide Seiten.

Wie funktioniert das Modell der Hyposcout AG?

Ganz ohne Bank. Hyposcout übernimmt mit seiner Online-Plattform die Vermittlerrolle. Von beiden Seiten, den Kreditsuchenden und den Investoren, erhält das Unternehmen Anfragen zu einem gewünschten Kredit beziehungsweise einem Investment. Diese Anträge werden von Hyposcout geprüft und mit einem passenden Angebot zusammengeführt. Die genauen Konditionen machen Geldgeber und Geldnehmer direkt untereinander aus. So verläuft auch der Geldfluss. Das Investment ist zusätzlich über das Grundpfand abgesichert.

Ist ein solches Modell nicht riskant gerade im Rückblick auf die US-Immobilienkrise?

Nein, unsere Geldnehmer werden sehr genau geprüft auf ihre Kreditwürdigkeit und Bonität. So kommt es auch nicht bei allen Anfragen, die über unsere Online-Plattform eingereicht werden, zu einer Kreditvermittlung. Mit anderen Worten, auch wenn wir der Tragbarkeitsregelung nicht unterliegen, ist es natürlich in unserem und auch im Interesse der Geldgeber, nur Kredite zu vermitteln, die von den Geldnehmern zu vertretbaren Konditionen zurückbezahlt werden können. Darum wird die Kreditwürdigkeit und Bonität nicht nur von unseren internen Finanzexperten geprüft, sondern auch noch von externen Partnern bewertet.

Über Hyposcout

Das Zürcher Start-up Hyposcout ist eine Online-Peer-to-Peer-Plattform, auf der Kapitalnehmer und Investoren Angebote platzieren können. Hyposcout unterstützt die Parteien dabei, den Kredit mit einem Grundpfand abzusichern, womit das Investment im Falle eines Zahlungsausfalls geschützt ist. Hyposcout übernimmt auch den Screening-Prozess (Prüfung der Verfügbarkeit des Kapitals). Gegründet wurde das Unternehmen 2016 und konnte innert weniger Monate eine Vorreiterrolle im Bereich Online-Kreditvermittlung einnehmen. CEO von Hyposcout ist der erfahrene Investmentbanker Jean-Pierre Pfenninger. Die Hyposcout AG hat ihren Sitz in Zürich und beschäftigt 12 Mitarbeiter.

Für weitere Informationen und Interviewanfragen wenden sich Medienschaffende bitte an:

Fanny Anderson, BLOFELD Communications AG, +41 44 245 40 10, fanny.anderson@blofeld.ch