

Chancen und Besonderheiten im Genfer Hypothekarmarkt

Von Dr. Roger Stettler, Michèle Couraudon-Graf, 31.08.2021

Für manche Marktteilnehmer erscheint der Hypothekarmarkt der Grossregion Genf-Lausanne und insbesondere jener in Genf als losgelöst vom Hypothekarmarkt der übrigen Schweiz. In der Praxis beobachten wir aber eine grosse gegenseitige Offenheit und zahlreiche Gelegenheiten für erfolgreiche Geschäfte, sobald sprachliche Barrieren und kulturelle Unterschiede überwunden werden können.

Der Hypothekarmarkt in der Grossregion Genf-Lausanne weicht in verschiedener Hinsicht von der übrigen Schweiz ab. Folgende Besonderheiten gelten:

- Abweichungen im Grundbuchwesen von der übrigen Schweiz und andere Abweichungen zu den meisten Kantonen (insbesondere höhere Transaktionskosten, private Notare, keine kantonale Gebäudeversicherung im Kanton Genf, etc.)
- Relativ geschlossener Refinanzierungsmarkt, es fehlt an einem starken lokalen Ökosystem aus Retailbanken, fokussiert auf den Hypothekarmarkt. (Regionalbanken und Raiffeisenbanken haben in Genf einen sehr niedrigen Marktanteil), die lokalen

Kantonalbanken betreiben umfangreiche Geschäfte ausserhalb des Hypothekarmarktes und die starken Privatbanken bieten oft gar keine Hypotheken an.



Michèle Couraudon-Graf, Leiterin Filiale Genf

- Für den Rest der Westschweiz sehr untypische Objekte (z.B. sehr grosse Bürogebäude, Wohnliegenschaften im Super-Luxus-Segment)
- Sehr mieterfreundliche Gesetze mit dem Nachteil, dass Eigentümer von Mietliegenschaften geringe Anreize haben, diese zu renovieren
- Leicht höhere Kreditmargen als in der Deutschschweiz auf vergleichbare Transaktionen

Aus diesen Gründen nehmen einige national tätige Finanzierer vor allem in Genf keine oder nur sehr zurückhaltend Finanzierungen vor.

Hingegen ist der Markt in verschiedener Hinsicht mit der restlichen Schweiz vergleichbar. Insbesondere waren die Kreditausfälle der letzten 20 Jahre gering

und auch das Volumenwachstum bewegt sich nur leicht über jenem der übrigen Schweiz (Durchschnittliches Hypothekarvolumenwachstum 2010-2020 3.6% in der Gesamtschweiz vs. 4.4% in Genf und 3.9% in der Waadt).¹

Abbildung 1: Unterschiede und Ähnlichkeiten Finanzierungsmärkte

	Genf	Schweiz
Marktanteil Regional- und Raiffeisenbanken	9%	26%
Marktanteil Kantonalbanken	27%	37%
Kosten Errichtung Schuldbrief von CHF 1 Mio.	2%	0.02% (Zürich)
Kosten Liegenschafts Kauf von CHF 1 Mio.	4%	0.02% (Zürich)
Durchschnittliches Wachstum Hypothekarkredite 2010-2020	3.9%	3.6%

Geschlossener Markt oder Selbstbeschränkung?

Wir beobachten, dass vor allem lokale Genfer Kreditnehmer auch bei grossen, komplexen Kreditfällen kaum Anfragen ausserhalb der Grossregion Genf-Lausanne (geschweige denn z.B. in der Deutschschweiz) stellen. Typische genannte Gründe dafür sind gegenseitige Sprachbarrieren und ein fehlendes Netzwerk unter alternativen Refinanzierungspartnern in anderen Wirtschaftsgrossräumen. Auch mussten Kreditnehmer, die in der Vergangenheit versucht haben, solche Transaktionen abzuwickeln, oft erkennen, dass – selbst wenn Kredite genehmigt werden – manche Finanzierungspartner aus der Deutschschweiz sich in der Interaktion

z.B. mit Grundbuchämtern und bei der Ausgestaltung der Verträge schwertun und Hilfe benötigen.

Tiefe des Marktes Problem für Kreditnehmer

In unserer täglichen Arbeit fokussieren wir uns auf komplexe Fälle mit einem Volumen von CHF 5+ Mio., Nachgangsfinanzierungen und Bridge Loans.

Für diese Finanzierungen reicht eine Konzentration ausschliesslich auf lokale Anbieter nicht aus, egal wo dieser lokale Markt ist. Dem einzelnen Markt – egal ob dieser Zürich, Genf, Basel, Bern oder eine kleinere Stadt ist, fehlt es an der notwendigen Tiefe für optimale Lösungen. Insbesondere alternative Refinanzierungspartner (z.B. Pensionskassen, Sammelstiftungen und Privatpersonen) verfügen – oft in Ergänzung zu traditionellen Anbietern – bei diesen Transaktionen über eine starke Stellung.

Insbesondere bei sehr komplexen Fällen und bei Transaktionen mit hohem Zeitdruck ist in unserer Erfahrung oft zumindest eine Ergänzung durch Finanzierungspartner aus der gesamten Schweiz notwendig.

Genfer Kreditmarkt attraktiv für Ausenstehende

Manche Kreditgeber aus der Deutschschweiz haben Vorurteile gegenüber dem Hypothekarmarkt Genf. In unserer Erfahrung hängt dies weniger mit rationalen Risikoüberlegungen zusammen, sondern

¹ Quelle: SNB

mit den bereits erwähnten Sprachbarrieren, einer fehlenden lokalen Präsenz und Schwierigkeiten in der Vergangenheit mit der Kreditabwicklung.

«Objektiv bietet der Genfer Markt sehr attraktive Projekte und Objekte»

Objektiv bietet der Genfer Markt sehr attraktive Projekte/Objekte und erlaubt gleichzeitig aufgrund der abweichenden Wirtschaftsstruktur eine Diversifikation gegenüber den bestehenden Engagements in der Deutschschweiz.

Fazit: Chance für beide Seiten

In unserer Erfahrung besteht bei geeigneten Objekten/Projekten, Überwindung der Sprachbarriere, Einführung in Netzwerke und bei Bedarf Unterstützung in der Abwicklung des Kreditfalls eine grosse Offenheit bei Kreditnehmern aus der Grossregion Genf-Lausanne und auswertigen Kreditgebern für beidseitig nutzbringende Geschäftsbeziehungen.

Wir beobachten in den letzten Monaten eine zunehmende Anzahl solcher Transaktionen, siehe Beispiele von Hyrock in der folgenden Abbildung.

Drei Kreditfälle aus dem 1. Halbjahr 2021

Fall 1:

Durch Schuldbrief besicherte CHF 15 Mio. Nachgangs-Anleihe auf kommerzielles Objekt in Genf über CHF 15 Mio. Platzierung der Anleihe über einen Zürcher Vermögensverwalter.

Fall 2:

Kauf eines Luxusobjekts mit Kaufpreis über CHF 4 Mio. im Raum Genf. Finanzierung über eine Pensionskasse aus dem Grossraum Zürich.

Fall 3:

Kurzfristiger Bridge-Loan für den Erwerb einer grösseren Baulandparzelle in der Region Lausanne, finanziert über eine Bank aus Liechtenstein.

Hyrock ist ein unabhängiger Hypothekarexperte für anspruchsvolle private und institutionelle Kunden in der Schweiz an den Standorten Zürich, Schindellegi und Genf. 2020 hat Hyrock für seine Kunden insgesamt über CHF 850 Millionen Finanzierungslösungen realisiert mit einem durchschnittlichen Volumen von CHF 7 Millionen pro Transaktion. Davon waren rund CHF 250 Millionen Mezzanine und Bridge Loans. www.hyrock.ch