

Wer nachhaltig baut, profitiert von einer höheren Lebensqualität.

Interview mit Hanspeter Kurzmeyer, Leiter Privatkunden Schweiz bei der Credit Suisse

Mit den Banken kann man heute über alles reden – nicht nur über Hypothekarmodelle und Steuerfragen, sondern auch über Energieeffizienz und **nachhaltige Renovierungen**. CS-Privatkundenchef Hanspeter Kurzmeyer bestätigt im Interview, dass gerade die Betreuung der Hypothekarkunden ein wichtiges Anliegen der Bank ist.

INTERVIEW: HANS ROHNER

Die Margen im Hypothekergeschäft sind gesunken, und unter den Banken herrscht ein starker Wettbewerb. Lohnt es sich da noch, einen Kunden umfassend zu beraten, der sein Haus umbauen und renovieren will?

Kurzmeyer: Auf jeden Fall. Gerade bei einem sehr intensiven Wettbewerb kann die Credit Suisse sich bei bestehenden und potenziellen Kunden mit einer qualitativ hochstehenden Beratung erfolgreich positionieren. Und gerade die Betreuung unserer bestehenden Hypothekarkunden, die ja oft Umbauten oder Renovierungen in Angriff nehmen, ist uns ein grosses Anliegen. Die langfristigen Interessen des Kunden decken sich in aller Regel mit denjenigen der finanzierenden Bank – beide wollen, dass die Liegenschaft nicht an Wert verliert beziehungsweise ihr Wert erhalten bleibt.

Die Banken sprechen in der Werbung für Hypotheken vor allem jüngere Leute an. Das Traumhaus auf dem Bild ist meist ein Neubau. Unterschätzt die Branche den Markt für Umbauten und Renovierungen?

Kurzmeyer: Nein. Wir sind uns des grossen Potenzials von Umbauten und Renovierungen bewusst. Unser eigenes Economic Research zum Beispiel weist seit Jahren auf den anhaltenden Renovierungstau in der Schweiz hin. Es stimmt, dass mit der klassischen Werbung zumeist Ersterwerber angesprochen werden. Damit wollen wir Neukunden gewinnen. Wir von der Credit Suisse begleiten und beraten aber gleichzeitig unsere Hypothekarkunden entlang der verschiedenen Lebensphasen – und tragen damit auch unseren Teil zu gelungenen Renovierungen und Umbauten bei. Diverse Publikationen zum Thema sowie eine Vielzahl von Informationen im Internet zeugen von unserem Engagement und helfen unseren Kunden, dieses Ziel zu erreichen. Wir unterschätzen die steigende Bedeutung von Renovierungen und Umbauten also sicher nicht, ganz im Gegenteil.

Wenn jemand das nötige Kleingeld hat, soll er die Renovierung aus der eigenen Tasche bezahlen oder die Hypothek aufstocken?

Kurzmeyer: Darauf gibt es keine allgemeingültige Antwort. Die Renovierung aus eigenen Mitteln zu finanzieren kann sinnvoll sein, weil sich die **Zinsbelastung** für den Bauherrn nicht erhöht. Andererseits entgehen ihm **mögliche Erträge** aus bisherigen Anlagen. Ist die Zinsbelastung jedoch tragbar, können andere Punkte wichtiger sein. Die Aufstockung der Hypothek bringt nämlich steuerliche Vorteile mit sich. Die zusätzlichen **Hypothekarschulden** können vom Vermögen abgezogen werden, die zusätzlichen direkten Zinsaufwendungen reduzieren das **steuerbare Einkommen**. Es ist deshalb unerlässlich, die individuelle Situation des Kunden genau zu analysieren – am besten in einem persönlichen Beratungsgespräch. Nur so kann eine optimale Lösung ermittelt werden.

Raten Sie Ihren Kunden bei Renovierungen auch zu Massnahmen, um den Energieverbrauch zu senken?

Kurzmeyer: Unbedingt. Grössere Renovierungen werden im Durchschnitt ja nur alle 25 bis 30 Jahre vorgenommen. In einem solch langen Zeitraum gibt es bezüglich der verwendeten Baumate-

rialien und -technologien enorme Fortschritte, nicht zuletzt im Bereich **Energieeffizienz**. Geeignete energetische Massnahmen erhöhen zwar meist die **Baukosten**, reduzieren aber anschliessend langfristig die Aufwendungen für **Betrieb und Unterhalt** aufgrund des tieferen Energiebedarfs. **Wer nachhaltig baut, profitiert von einer höheren Lebensqualität** und schont erst noch die Umwelt. Wir empfehlen unseren Kunden deshalb auf jeden Fall, **energiesparende Massnahmen zu prüfen**.

Welche Rolle spielt die Energieeffizienz bei einer Aufstockung der Hypothek? Darf das Haus nach der Renovierung noch 15 bis 30 Liter Heizöl pro Quadratmeter verbrauchen?

Kurzmeyer: Ein solch hoher Heizölverbrauch nach abgeschlossener Renovierung ist mehr als eine verpasste Chance. Zum Vergleich: Nach dem energieeffizienten Minergie-Standard erbaute Liegenschaften verbrauchen heute ungefähr noch **4 Liter Heizöl pro Quadratmeter**. Jeder Bauherr muss sich bewusst sein, dass eine **reine Instandstellung** nur die **Altersentwertung**

seiner Liegenschaft verhindert oder zumindest reduziert. **Investitionen**, welche den Energieverbrauch nachhaltig senken – wie beispielsweise **Zusatzisolationen** – sind jedoch **zumindest teilweise wertvermehrend**. Sie erhöhen den Marktwert der Liegenschaft und führen zu einer grösseren Werthaltigkeit. Das wiederum vergrössert tendenziell den Spielraum für die Aufstockung der Hypothek.

Wenn die Kinder ausgeflogen sind, kaufen sich heute viele eine neue Eigentumswohnung. Das Energieproblem ist damit gelöst. Was muss aber jemand beachten, der vor der Pensionierung steht und weitere 20, 30 oder 40 Jahre in seinem Einfamilienhaus leben möchte?

Kurzmeyer: Mehrere Zimmer langfristig ungenutzt leer stehen zu lassen, ist nicht sinnvoll – nicht nur aus energetischer Sicht. Die zentrale Frage lautet: **Wie kann ich das Eigenheim an meine veränderten Wohnbedürfnisse anpassen?** Unsere Erfahrungen zeigen, dass sich in einem Einfamilienhaus oft mit **kleinen Umbauten** Einliegerwohnungen

erstellen lassen. Diese können anschliessend vermietet werden. Grössere, **mehrstöckige Einfamilienhäuser** mit grosszügigen Grundrissen können sich sogar für einen **Umbau in ein Mehrfamilien- oder Generationenhaus** eignen. Für die Beurteilung des Machbaren ist jedoch der **Beizug eines Baufachmanns unabdingbar**. Zudem empfiehlt es sich, die **Planung und Finanzierung frühzeitig mit einem Experten**, zum Beispiel der Credit Suisse, zu besprechen.

Die Politik hat den Renovierungstau bei Altbauten erkannt und fördert die Gebäudesanierung mit zusätzlichen Millionenbeträgen. Erwarten Sie einen Boom für Renovierungen und Umbauten?

Kurzmeyer: Beiträge an Gebäudesanierungen lösen sicherlich positive Impulse für **Renovierungsarbeiten** aus. Mit einem **eigentlichen Boom rechnen wir jedoch nicht**. **Rein finanziell lohnt sich eine Sanierung erst, wenn das entsprechende erneuerungsbedürftige Bauteil – sei es die Heizung, die Fassade oder das Dach – seine erwartete Lebensdauer erreicht hat und abgeschlossen**

ist. **Vorgezogene Sanierungen** wird es aber typischerweise nur geben, wenn die **Summe aus erwarteten Einsparungen und Förderbeträgen die erlittene finanzielle Einbusse durch dieses vorzeitige Handeln übertrifft**.

Wann werden die Preise für nicht sanierte Altbauten deutlich zurückgehen oder sogar zusammenbrechen?

Kurzmeyer: Wohnungen verlieren wie andere langlebige Güter mit zunehmendem Alter kontinuierlich an Wert. **Hohe Energiepreise** oder die **Erwartung künftiger hoher Energiepreise** können diesen Prozess beschleunigen. **Einen Preiseinbruch bei nicht sanierten Altbauten – insbesondere bei Mehrfamilienhäusern – halten wir aber eher für unrealistisch**. Zahlreiche Haushalte in der Schweiz können sich eine **neugebaute oder komplett sanierte Mietwohnung nicht leisten** und werden auch in Zukunft günstigen Wohnraum nachfragen.

Gibt es aus Ihrer Sicht noch grosse Hindernisse, die aus dem Weg geräumt werden müssen, damit möglichst viele Hausbesitzer die dringend notwendigen Renovierungen an die Hand nehmen?

Kurzmeyer: In den letzten Jahren ist viel zur **Sensibilisierung und Aufklärung** bezüglich Energiefragen getan worden. **Ein Label** wie zum Beispiel **Minergie** ermöglicht heute auch ohne grosse fachspezifische Kenntnis die **Auswahl von umweltbewussten Materialien** und leistet einen grossen Beitrag zum **Energiesparen**. Ein weiterer Hebel liegt sicher in einer **besseren Verbreitung der Effizienztechnologien** unter Architekten und Baufachleuten. Das grösste Hindernis für eine **schnellere und stärkere Ausweitung von Energieeffizienzmassnahmen bleibt jedoch, dass die meisten Hausbesitzer die Renovierung erst an die Hand nehmen, wenn sich diese auch finanziell lohnt**.

An den Banken liegt es also nicht. Speziell die Credit Suisse verfügt bei den Hypothekprodukten über ein breites Angebot. Was muss der interessierte Laie unbedingt darüber wissen?

Kurzmeyer: Dank unserem breiten Angebot an **Hypothekarmodellen** kann die Credit Suisse für jedes individuelle **Kundenbedürfnis** die passende **Finanzierungslösung** bieten. Nicht jeder kann und will die gleichen Risiken eingehen. Deshalb umfasst unsere **Produktpalette** zum einen Modelle für eher **sicherheitsorientierte Kunden**, wie beispielsweise unsere **Fix-Hypothek**, die über einen vertraglich festgelegten Zeitraum **keinerlei Zinsschwankungen** ausgesetzt ist. Aber auch **dynamischere Lösungen**, wie die auf den kurzfristigen **Geldmarktzinsen** basierende **Flex-Rollover-Hypothek**, gehören zum Sortiment. Die **klassische, variable Hypothek** und weitere **Spezialmodelle** komplettieren die Palette.



Hanspeter Kurzmeyer, Leiter Privatkunden Schweiz bei der Credit Suisse: «Ein hoher Heizölverbrauch nach einer abgeschlossenen Renovierung ist mehr als eine verpasste Chance.»