

«Von einer Blase weit entfernt»

Raiffeisen-CEO Pierin Vincenz sieht gesunde Preisentwicklung bei Wohneigentum

Ueli Kneubühler

Pierin Vincenz, keine andere Schweizer Bank steigerte ihre Hypothekenvolumen in den vergangenen Jahren so stark wie die Raiffeisen-Gruppe. Vergibt Raiffeisen zu lasch Hypotheken?

Vincenz: Nein, natürlich nicht. Das Hypothekengeschäft ist unser Hauptgeschäft. Die Spielregeln haben sich, trotz des Tiefzinsniveaus, in den vergangenen Jahren aber nicht verändert. Wir beurteilen jede Anfrage vorsichtig. Wichtig ist für uns speziell die langfristige Kundenbindung. Damit sind wir bereits in der Immobilienkrise der 90er-Jahre gut gefahren, während die übrigen Banken Milliardenverluste verzeichneten.

Die tiefen Zinsen sorgen für starken Wettbewerb. Raiffeisen wirft der UBS vor, mit Dumpingpreisen zu operieren. In den vergangenen vier Jahren steigerte Raiffeisen das Hypothekenvolumen gemäss Nationalbank um gut 28 Prozent, die Grossbanken aber gerade mal 5,5 Prozent. Trifft der Vorwurf nicht gerade auf Raiffeisen zu?

Vincenz: Auf der Hypothekarseite befinden wir uns in einem fairen, auf der Sparsseite allerdings in einem verzerrten Wettbewerb, weil die Grossbanken eine faktische Staatsgarantie haben, deshalb der Vorwurf. Ganz klar spielt der Preis bei der Vergabe einer Hypothek eine wichtige Rolle, besonders in Wachstumsgebieten. Unser Marktanteil in Agglomerationsgebieten wie Zürich und Luzern ist unterdurchschnittlich klein. Dort können wir noch immer stark wachsen.

Sie beantworten die Frage nicht.

Vincenz: Der Konkurrenzkampf ist brutal, viel brutaler als vor 20 Jahren, als es fast nur variable Hypotheken gab. Das stelle ich nicht in Abrede. Und dass die UBS Kunden verliert, sie aber mit aggressiven Angeboten zu halten versucht, ist bekannt.

Raiffeisen offeriert also ähnliche Kampfangebote?

Vincenz: Kunden kommen bei uns mit drei Vergleichsofferten an. Das ist ein neues Phänomen. Natürlich können wir dann nicht schlechtere Konditionen anbieten. Preislich müssen wir dann mindestens gleichziehen, da kommen wir nicht drumherum. Das überdurchschnittliche Wachstum beruht ausserdem auf unserem Geschäftsmodell wie Nähe zum Kunden, lokale Verankerung und Entscheidungen vor Ort sowie auf unserer starken Marke.

Das tiefe Zinsumfeld für Wohneigentum ist verlockend, die Eigenfinanzierung kommt oft zustande. Wie siehts bei der Tragbarkeit aus? Wirft Raiffeisen angesichts des harten Wettbewerbs ihr Credo der Beurteilung über Bord?

Vincenz: Nein, wir halten an unseren gewohnten Modellen fest. Der Wunsch nach den eigenen vier



RAIFFEISEN-CEO PIERIN VINCENZ «Der Konkurrenzkampf im Hypothekengeschäft ist viel brutaler als vor 20 Jahren.» S. BODMER

Wänden ist hoch, ausserdem war in den vergangenen Jahren die Zuwanderung hoch. Dazu kommt es immer wieder zu Ablösungen. Die Beurteilung von Objekt und Schuldner ist daher gleich geblieben. Wir kalkulieren nach wie vor mit 4,5 bis 5 Prozent, trotz der aktuellen Tiefstzinsen von durchschnittlich um die 3 Prozent. Raiffeisen hält sich ausserdem seit Jahren konstant an konservative Belehnungs- und Finanzierungsgrundsätze.

Das reicht? Wie hoch ist die Quote der Kreditausfälle bei Raiffeisen?

Vincenz: Wir kalkulieren seit Jahren mit dieser Zinsspanne, ob das Zinsniveau nun höher oder tiefer ist. Dass wir damit richtig fahren, zeigen die Ausfallrisiken. Die liegen bei uns bei gerade einmal bei 0,02 Prozent auf einem Hypothekenvolumen von mehr als 110 Milliarden Franken. Selbst wenn die Zinsen in den kommenden Jahren steigen werden: Wir zerbrechen uns darüber nicht den Kopf. Denn gut 80 Prozent unserer Hypo-

theken fliessen in selbst bewohntes Wohneigentum.

Wie ist Ihr Zinsausblick?

Vincenz: Wir gehen in den kommenden Monaten weiterhin von tiefen Zinsen aus. Weder von der Konjunktur noch von der Inflationsseite sehen wir Anzeichen, die auf deutlich höhere Zinsen schliessen lassen. Die Nationalbanken werden so schnell nicht an der Zinsschraube drehen. Für Hypothekarneher heisst das aber nicht, dass man sich zurücklehnen und Daumen drehen kann. Es ist wichtig, dass man die Situation alle paar Monate beurteilt.

Die Schweizerische Nationalbank warnt vor einer Immobilienblase. Wie ernst nehmen Sie das?

Vincenz: Warnen ist die Aufgabe der Nationalbank, das geht so in Ordnung. Bereits in früheren Jahren ist der Schweizer Immobilienmarkt ähnlich stark gewachsen wie vergangenes Jahr. Aussergewöhnlich ist die aktuelle Situation also nicht.

Aber die Nationalbank will nach der Wirtschaftskrise natürlich eine Immobilienkrise um jeden Preis verhindern. Würde die SNB die Zinsen erhöhen, würde sie eine Überhitzung des Immobilienmarktes beschleunigen. Deshalb warnt die SNB auf Vorrat.

Eine Immobilienblase ist Ihrer Ansicht weit entfernt?

Vincenz: Die Preise für Wohneigentum sind in den vergangenen zehn Jahren jährlich durchschnittlich 3 Prozent gestiegen. Das ist eine normale, gesunde Entwicklung. Von einer Blase sind wir also weit entfernt. Zum Vergleich: In Spanien kletterten die Preise in der gleichen Periode bis zu 20 Prozent.

Die steigenden Mietpreise spielen somit der Raiffeisenbank in die Hände.

Vincenz: Bestimmt begünstigt das die Nachfrage. Wer aktuell Wohneigentum kauft, der fährt häufig besser als ein Mieter.

Gisler



MARKUS GISLER

Noch mehr Zweifel am Euro

DIE PROGNOSEN für den Euro sind schlecht. Es gibt Profis, die überzeugt sind, dass er gegenüber dem Dollar nochmals um 20 Prozent fallen wird. Was die Zukunft bringt, wissen wir nicht, aber eines zeigt sich immer deutlicher: Die EU-Dirigenten in Brüssel können tun und lassen, was sie wollen, der Euro stabilisiert sich nicht nachhaltig. Das hat einen zentralen Grund: Der Markt beziehungsweise das Gros der institutionellen Grossinvestoren, der Pensionskassen und deren Ratgeber glauben nicht, dass Griechenland ohne den berühmten gewordenen «Haarschnitt», also ohne eine Teilabschreibung der Schulden, durchkommen wird. Erst eine Sanierung des Staatshaushalts ermöglicht Griechenland einen glaubwürdigen Neustart.

DIESE ÜBERZEUGUNG führt zu nachhaltigen Zweifeln an der Stabilität des Euro. Verständlich, denn Griechenlands Schulden sind so hoch und die Wirtschaftsleistung ist so schwach, dass niemand glaubt, dass Griechenland ohne Schuldenerlass gesunden kann. Zwar versuchen die Griechen nun, ihr jährliches Defizit zu reduzieren. Aber der Schuldenberg wächst, weil immer noch erklecklich, weiter. Doch der Markt verlangt, dass diese Eiterbeule aufgeschnitten wird, damit die Genesung möglich wird. Solange keine Sanierung in Aussicht ist, bleibt der Euro schwach. Würde dagegen Griechenland «saniert», gewänne er sofort markant an Wert.

BELASTET WIRD DER EURO aber auch von der zunehmend unsicheren Situation in Spanien. 10-jährige spanische Staatsanleihen fallen im Preis, sodass die Rendite mittlerweile auf 4,91 Prozent geklettert ist. 2,2 Prozent über jener der deutschen Anleihen. Ein unmissverständliches Zeichen, dass Spanien in den Augen der Investoren zu einem immer grösseren Risiko wird. Unterstrichen werden die Zweifel an der Stabilität Spaniens durch rekordhohe Kreditaufnahmen spanischer Banken bei der Europäischen Zentralbank. Allein im Mai stopfte die EZB mit über 85 Milliarden Euro Löcher im spanischen Bankensystem.

SORGEN BEREITET ein dritter Aspekt. Die EU-Kommission nimmt sich nun die Defizitländer enger zur Brust und setzt formelle Untersuchungen über die nicht eingehaltenen Maastricht-Kriterien ein. Das zwingt die Euro-Länder zwar dazu, unter Aufsicht zu sparen, doch die Kehrseite dieser Medaille heisst: Je mehr jetzt gespart wird, desto mehr gehen der Wirtschaft Umsätze verloren. Die Befürchtung, dass die Sparbemühungen das zarte Pflänzchen des Aufschwungs wieder abtöten, ist realistisch.

GRIECHENLAND ZU SANIEREN und Schulden zu streichen, wäre nicht nur für Griechenland, sondern auch für die EU eine Schmach. Den Schaden trügen vor allem deutsche und französische Banken. Doch weil der Euro durch eine Sanierung Griechenlands wieder an Stärke gewänne, wird das letztlich der einzig gangbare Weg sein.

Nachrichten

Wieder mehr neue Autos verkauft

Markenhändler haben in der Schweiz im Mai 7,7 Prozent mehr neue Autos verkauft als vor einem Jahr. 24 771 Neuwagen wechselten die Hand. Seit Jahresbeginn aufgerechnet, beläuft sich das Plus im Vergleich zum Krisenjahr 2009 auf 8,6 Prozent. Bei Käufern gefragt war vor allem der Dacia. Die Verkaufszahl der zum Renault-Konzern gehörenden Billigmarke hat sich seit Anfang Jahr auf 1739 mehr als verdoppelt. (SDA)

Werbung Volumen stieg zum vierten Mal in Folge

Dank der besseren Wirtschaftslage fliesst wieder mehr Geld in die Werbung. Im Mai 2010 erhöhten sich die Werbeausgaben den vierten Monat in Folge. Insgesamt wurde im vergangenen Monat in Zeitungen, Fernsehen und anderen Werbeträgern für brutto 377 Mio. Fr. geworben, wie das Marktforschungsunternehmen Media Focus bekannt gab. Das sind 5 Prozent mehr als im Mai 2008. Seit Anfang 2010 stieg das Werbevolumen um 6,1 Prozent im Vergleich zur Vorjahresperiode. (SDA)

OC Oerlikon Vekselberg und Victory halten unter 50%

Beim Industriekonzern OC Oerlikon ist die Beteiligung des russischen Investors Viktor Vekselberg und der österreichischen Beteiligungsgesellschaft Victory nach der finanziellen Restrukturierung auf 49,61 Prozent gesunken. Das gaben sie gestern in einer Mitteilung an die Schweizer Börse bekannt, weil sie die 50-Prozent-Schwelle unterschritten hatten. Zuletzt hatten beide Parteien, die eine Aktionärsgruppe bilden, vor der finanziellen Sanierung einen Anteil von 56,73 Prozent gemeldet. (SDA)

Handy-Hersteller Wettbewerb setzt Nokia zu

Der finnische Handyhersteller Nokia hat seine Gewinnprognose für das laufende Jahr herabgesetzt. Das Ergebnis werde schlechter als erwartet ausfallen wegen des harten Wettbewerbs vor allem auf dem Markt für Smartphones, erklärte der weltgrösste Hersteller von Mobiltelefonen. Der Absatz im zweiten Quartal werde «am unteren Rand oder leicht unterhalb des bisher erwarteten Volumens von 6,7 Milliarden Euro bis 7,2 Milliarden Euro liegen», sagte Nokia voraus. (DPA)

Maschinenindustrie Rieter verkauft italienische Tochter

Der Textilmaschinenhersteller und Autzulieferer Rieter verkauft seine italienische Tochtergesellschaft Idea Institute an die in St. Gallen ansässige Industrie-Investorin Quantum Kapital. Über den Preis wurde Stillschweigen vereinbart. Idea Institute mit Sitz in Turin beschäftigt rund 155 Mitarbeitende, davon etwa 130 in Italien. Quantum Kapital übernehme neben dem Stammhaus auch die Niederlassung in China und die Aktivitäten in Brasilien, teilte Rieter gestern in Winterthur mit. (SDA)