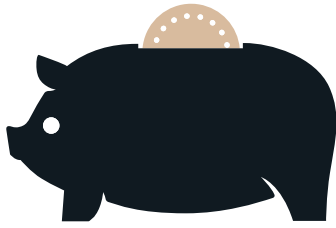


# Versteigerung von Hypotheken senkt Zinsen



## Geldspiegel

Charlotte Jacquemart

Nicht alle cleveren Geschäftsideen kommen aus dem Silicon Valley. In diesem Fall kommt die Innovation aus der Provinzstadt Winterthur. Dort sind die Vermögens-Partner zu Hause. Deren zwei Gründer, Damian Gliott und Florian Schubiger, sind vor zehn Jahren gestartet. Ihr Geschäftsmodell seit dem ersten Tag: Keine Kickbacks, keine Retrozessionen, keine Interessenkonflikte. Sie gehörten zu den Ersten im Lande, die sich konsequent nur für geleistete Beratung haben zahlen lassen. Lässt sich eine Entschädigung von Dritten - beispielsweise Banken, die keine Nettopreise offerieren - nicht umgehen, leiten die Vermögens-Partner den Kickback an die Kunden weiter.

Nun hat dieses Denken zu einer weiteren Innovation geführt. Nämlich jener, Hypotheken zu *versteigern*. Ziel: den Kunden noch günstigere Hypotheken zu vermitteln. Bei den Auktionen mitmachen können nur Anbieter, die keine Retrozessionen zahlen. Weil solche die Versteigerung verzerren würden. Das erklärt, wieso die Vermögens-Partner auf die Idee der Bieterunde gekommen sind, und nicht ein Makler, der von Provisionen lebt. Die Winterthurer haben für die Versteigerungen der Hypotheken eine Plattform gebaut: [www.hypotheken-versteigerung.ch](http://www.hypotheken-versteigerung.ch). Für Vermögensverwaltungskunden schon länger im Einsatz, wird das Tool seit kurzem auch für Privatkunden genutzt. Schubiger erzählt: «Die Idee funktioniert ausgezeichnet. Wir erhalten von den Banken Angebote, die für die Institute oft an der Schmerzgrenze liegen. Für die Kunden sind es noch günstigere Konditionen, als sie auf traditionellem Weg erhalten würden.» Gut zu demonstrieren ist der Zinsvorteil am Beispiel von Libor-Hypotheken: Über die Versteigerungs-Plattform kommen Libor-Hypotheken zustande, die unter 65, in Einzelfällen gar unter 60 Basispunkten liegen.

Und so funktioniert die Versteigerung: Alle Daten eines Kunden werden in die Versteigerungs-Plattform eingegeben. Dann werden 7 bis 10 Banken eingeladen, von denen man erfahrungsgemäss weiss, dass sie an der gesuchten Art Hypothek interessiert sind. «Wir können jeden Anbieter einladen, den Kunden wünschen.» Dann haben die Eingeladenen sieben Tage Zeit, Angebote

einzureichen. Sie sehen die offerierten Zinssätze der Konkurrenz - nicht aber, *wer* sie eingereicht hat. «In den letzten Stunden der Auktion wird es hektisch», erzählt Schubiger.

Die Versteigerung beschert den Kunden nicht nur rekordtiefe Hypothekenzinsen, sondern reduziert auch den Aufwand für alle Beteiligten auf ein Minimum. Weshalb selbst viele Darlehensgeber begeistert sind. Nur an eines mussten sie sich gewöhnen: Nachbessern nach dem Schlusspfiff liegt nicht drin. «Das würde die Auktion diskreditieren», erklärt Schubiger. Fairplay gilt auch hier.