➤ *Fortsetzung von Seite 1*

…Heizung am besten bezahle, und die Frau oder der Mann hinter dem Schalter initiiert und berät dann gleich in Bezug auf den ganzen Ablauf», gibt Baechi ein Beispiel.

Keine Kundenwelle von Grossen

Wir kommen nochmals auf die Bankenkrise zurück. Nein, ein überproportional grosser Wechsel von Grossbankkunden zur Clientis habe nicht stattgefunden. Eine stetige Umverteilung findet jedoch statt, stellt Baechi fest. Dokumentiert wird dies unter anderem auch mit dem Wachstum der Kundengelder im letzten Jahr um rund 56 Mio. Franken. Die Gründe für einen Wechsel seien oft Verunsicherung, aber auch die Meinung, dass die BS Bank für den «normalen Kunden» überschaubarer und sicherer erscheint. Zudem habe dies auch mit Strukturen zu tun. «Wir hören immer wieder von kleinen und mittleren Unternehmen, dass die Selektion schärfer geworden sei, obwohl das Geschäft weder schlechter noch besser als üblich geworden sei.» Er verstehe ja, dass grössere Banken ihre Geschäfte stärker strukturieren und segmentieren müssten als kleinere, aber die Art und Weise, wie dies gemacht werde, stosse Kunden manchmal sauer auf und veranlasse sie zum Wechsel. «Das heisst aber nicht, dass wir diese Fälle einfach ungeprüft übernehmen. Wir klären jeden Fall seriös ab und bewerten ihn gemäss unseren Richtlinien», stellt Baechi klar.

Aber die Clientis BS Bank Schaffhausen müsse ohnehin wenige Ausfälle von Krediten verzeichnen. «Das hat wohl auch mit uns und unserer Kundenstruktur zu tun. Wir sind als Bank wohl eher konservativ und vorsichtig – und das gilt auch für unsere Kunden. Das sind, sei das nun bei Hypotheken oder bei kleinen und mittleren Firmen, eher Leute, die auf der sicheren Seite stehen wollen und ihre Möglichkeiten nicht bis ans Limit ausreizen.» Er sei denn auch überzeugt, so Baechi, der in der Bank für das Kreditgeschäft verantwortlich zeichnet, dass bei einer allfälligen Zinserhöhung, die irgendwann kommen werde, kaum ein Kunde gröbere Probleme bekommen werde.

Die Schalterräume der Clientis BS Bank Schaffhausen im Landhaus. Bild Fabian Stamm

Gerade im Falle von Firmen komme dazu, dass man die Situation eines Unternehmens sehr gut kenne: «Wenn jemand seinen ganzen Geschäftsverkehr über uns laufen lässt, sehen wir tief in die Firma hinein. Sollten sich da einmal Schwierigkeiten abzeichnen, sucht der Zuständige dann das Gespräch frühzeitig, erkundigt sich, was los ist, und berät zusammen mit dem Kunden, ob und welche Massnahmen sich aufdrängen könnten.» Oder auch Nachfolgefragen würden mit Inhabern kleinerer Firmen immer wieder diskutiert. Das sei irgendwie typisch für eine regional stark verankerte Bank: «Wir sind für diese oft eine Art Familienbank. Man kennt sich und vertraut sich.»

Gibt es denn auch Aufgaben, die eine kleinere Bank nicht übernehmen kann? «Das ist eine Frage der Grösse einerseits, der Komplexität anderseits», so Hans Baechi. «Käme ein grosser Industriebetrieb und würde einen 50-Millionen-Kredit beantragen, müssten wir passen, denn das Klumpenrisiko hierzu wäre zu gross. Aber dieser Fall tritt ja ohnehin nie ein», lacht Baechi. Oder man käme nie auf die Idee, selber einen Fonds oder ein strukturiertes Produkt aufzulegen.

Das heisse aber nicht, dass man Kunden nicht auch mit derartigen Produkten bedienen könnte, wenn diese das wünschten: «Das Fachwissen dazu kann man auch einkaufen. Die Clientis-Gruppe hat eigene Quellen zum Research. Zudem gibt es solche Dienste zuhauf, welche im Markt gegen gutes Geld noch so gerne zur Verfügung stehen. Natürlich sollen Aufwand und Nutzen in einem optimalen Verhältnis zueinander stehen, und der gesunde Menschenverstand ist nach wie vor mitentscheidend.» Aber da die Kunden, wie erwähnt, eher konservativ seien, stellten sich derartige Fragen meist gar nicht.

Kontrollapparat immer dichter

Und noch etwas mache Banken ihrer Grösse Sorgen, so Baechi: der immer grössere Kontrollapparat. «Als ich anfing, genügten für die Begründung eines Kreditantrages an den Verwaltungsrat ein paar Zeilen und mündliche Informationen. Heute füllen wir umfangreiche Dossiers und schreiben halbe Bücher für das lückenlos geführte Kundendossier.» Das habe vor allem mit äusseren Einflüssen zu tun. Bei jedem Problem oder Fehler irgendeiner Bank verschärfen die Finma (Eidgenössische Finanzmarktaufsicht), die Revisions- und andere Kontrollstellen die Vorschriften – «und die gelten dann, obwohl bei uns dafür oft keine Notwendigkeit bestünde», so Baechi. Die Sicherheit für die Kunden werde damit nicht unmittelbar verbessert, nur die Kosten stiegen, merkt er etwas ironisch an.

Die Bank für alle

Kunden, die alle ihre Bankgeschäfte sorgfältig und getreu erledigt haben möchten, auf grosse Sicherheit Wert legen und erst noch sehr persönlich betreut werden wollen, sind bei der Clientis BS Bank Schaffhausen ideal aufgehoben. Eine Schaffhauser Bank für die Schaffhauser Bevölkerung – einfach zusammengefasst, so Baechi. Geldangelegenheiten sind als seriöses Kerngeschäft der Clientis BS Bank zu bezeichnen und sollten nicht durch Gewinnsucht und Habgier angetrieben werden. Kunden sollten merken, dass keine aufsehenerregende Renditen ohne das Eingehen von enormen Risiken möglich seien.

Wie der wahre Wert gefunden wird

Mariano Mottola ist Spezialist für Immobilienbewertungen. Um den wahren Wert herauszufinden, nimmt er sich Zeit.

VON **KARL HOTZ**

«Professionelle und faire Bewertungen sind für Käufer und Verkäufer gleichermassen wichtig», meint Mariano Mottola. Seit rund anderthalb Jahren bietet er mit seiner Fimmot, Finanz- und Immobilien GmbH, und dem Zentrum für Immobilienwerte GmbH, das er zusammen mit dem Neuhauser Architekten Hansjörg Rellstab betreibt, Dienstleistungen in diesem Bereich an. Wir wollten von Mottola wissen, was das genau bedeutet.

«Den effektiven Wert von Immobilien festzustellen, ist gar nicht so einfach, denn eine Bewertung ist immer eine Prognose des am Markt in Zukunft stattfindenden Transaktionspreises», meint Mariano Mottola, der früher im Bankwesen tätig war und sich dann selbständig gemacht hat. Er unterrichtet auch an den Fachhochschulen in Zürich und St. Gallen – ein Zeichen dafür, dass seine Qualitäten auch ausserhalb des Kantons Schaffhausen erkannt wurden.

«Letztlich ist es immer der Markt, der den Wert einer Liegenschaft bestimmt. Das tönt einfach, ist es in der Praxis aber häufig nicht.» Falsche Preisvorstellungen seien nämlich, so Mottola, oft mit Kosten verbunden. «Verkauft jemand zu billig, ist das offensichtlich, und er verliert einfach Geld. Geht aber jemand mit zu hohen Preisvorstellungen an den Markt, kann das ebenfalls teuer werden, weil er dann lange auf seinem Angebot sitzen bleibt, während seine Kosten weiterlaufen.»

Vor allem bei älteren Bauten sei diese Problematik nicht zu unterschätzen, denn die bisherigen Besitzer neigten dazu, sich an den investierten Mitteln oder aufgelaufenen Kosten einer Immobilie zu orientieren – was natürlich sowohl bei Wohn- wie auch bei Gewerbeliegenschaften emotionale Komponenten beinhalte und nichts mit Marktwerten zu tun habe. «Wer in einem Haus jahrelang gewohnt oder gearbeitet hat, sieht verständlicherweise vieles durch eine rosarote Brille», stellt Mottola nüchtern fest. Die Preisvorstellungen lägen deshalb, so auf eine Nachfrage, häufig beträchtlich über dem Marktwert.

Mariano Mottola ist Spezialist zur Bewertung von Immobilien. Bild Karl Hotz

Seriöse Abklärung braucht Zeit

Man könne den Wert einer Liegenschaft nicht einfach über den Daumen peilen, so Mariano Mottola. Lage, Zustand, Grösse, Ausrüstung und viele andere Faktoren spielten dabei eine Rolle. Eine kurze Schätzung beanspruche deshalb drei bis vier Stunden, und eine komplette bankfähige und gerichtstaugliche Bewertung könne dann schon mal ein bis zwei Tage dauern, bei Gewerbeliegenschaften auch länger. Der Kunde erhält dann dafür ein kleines Buch mit einem kompletten Dossier, das rasch einmal 20 Seiten umfasst. «Mit dieser Unterlage ist der Kunde dann aber sicher, dass er ein faires, objektives und sachgerechtes Kauf- oder Verkaufsverfahren abwickeln kann.»

Und was geschieht, wenn ein Kunde nicht einverstanden ist? Zum Glück komme das selten vor, so Mottola, weil der Kunde ja sehe, dass seriös gearbeitet werde. Aber «unfreundliche Reaktionen», so Mottola, habe es auch schon gegeben. Doch länger dauernde Probleme hätten noch nie resultiert.

Konsequentes 4-Augen-Prinzip

Dass dem so ist, hat vermutlich auch mit der Arbeitsweise von Mottola und seinem Partner Rellstab zu tun. Erstens ergänzen sich die beiden, weil Mottola von Haus aus Ökonom ist und Rellstab als Architekt das bauliche Fachwissen mitbringt. «Zudem arbeiten wir ausschliesslich nach dem 4-Augen-Prinzip: Wenn einer von uns eine Schätzung macht, studiert der andere immer die gesamten Unterlagen durch und macht eine Plausibilitätsprüfung, bei der er kontrolliert, ob die Sachverhalte stimmen und logisch kombiniert worden sind. Wir sind in der Region – aber auch weit ausserhalb – meines Wissens die einzigen, die dieses Verfahren konsequent und in jedem Fall anwenden», meint Mottola überzeugt. In ganz komplexen Fällen werde noch eine dritte Fachkraft hinzugezogen.

Beratung im Modulsystem

Diese fachgerechte und zeitraubende Beurteilung hat natürlich ihren Preis. «1200 bis 1500 Franken kostet die Schätzung eines Einfamilienhauses», so Mottola. «Aber vor allem für Käufer lohnt sich dieser Betrag häufig, weil Verkäufer wie erwähnt manchmal überrissene Vorstellungen vom Wert ihrer Immobilie haben.» Das gelte übrigens nicht nur für Altbauten. Auch bei Neubauten meinten Verkäufer manchmal, der richtige Verkaufspreis müsse einfach die gesamten Anlage- und Baukosten plus einen angemessenen Zuschlag decken. «Das ist natürlich nicht so: Die Lage oder die Frage, ob die Baute an diesem Ort auch passt, können schon eine Rolle spielen. Das sieht man nur schon daran, dass Neubauten manchmal längere Zeit unverkäuflich sind oder im Preis herabgesetzt werden müssen», stellt Mottola fest. Es könne sich darum auch für einen Bauherrn lohnen, seinen Plan zuerst mit einem Schätzer zu besprechen.

Damit Kunden nicht einfach ein Paket kaufen müssen, das ihnen zu teuer ist, bietet Mottola seine Dienste darum in einem modulartigen Baukastensystem an. Die reine Schätzung, die Vorbereitung und die Durchführung von Verkaufsverhandlungen, das Ausarbeiten mit Banken für eine strategisch ausgerichtete und optimale Finanzierungslösung sowie die Ausarbeitung der eigentlichen Verträge können deshalb einzeln gebucht worden – «auch mit dieser klaren prozessorientierten Modularangebot hebe ich mich von der Konkurrenz ab», so Mottola.

Schaffhauser Markt Aus Sicht des Fachmanns

«Extrem unterschiedlich», so Mariano Mottolas erste Reaktion auf die Frage, wie er denn den Schaffhauser Markt einschätze. Es gebe wenig Gebiete in der Schweiz, wo man so unterschiedliche Sektoren – von Boomregionen bis hin zu Zonen, wo seit Jahren keine Liegenschaften mehr verkauft wurden – so nahe beieinander finde. Aber die Stadt, die umliegenden Agglomerationsgemeinden inklusive Buchberg und Rüdlingen und, in etwas geringerem Masse, auch Stein am Rhein seien im Moment sehr interessant. Die Nachfrage deutscher Käufer wirke sich dabei positiv aus.

Er habe dabei entgegen dem, was man immer wieder höre, nicht den Eindruck, dass ein grosser Bedarf nach gehobenem Mietraum bestehe. «Natürlich gibt es Leute, die das suchen, aber ich stelle fest, dass etliche von ihnen dann nach zwei, drei Jahren Wohneigentum zu suchen beginnen.» Auch bei deutschen Zuzügern sei dieses Muster zu beobachten. Es gebe ja durchaus auch grössere Projekte, zu denen auch Mietwohnungen gehörten. Er nehme deshalb an, dass es in diesem Markt nicht mehr viel Spielraum habe.

Das Kaufinteresse hänge natürlich auch mit den tiefen Zinsen zusammen und könne sich darum wieder ändern. Einfamilienhäuser und Terrassenhäuser in der Preislage zwischen 600 000 und 800 000 Franken seien deshalb sehr gesucht, das entsprechende Angebot aber leider ungenügend. Zugenommen habe aber auch das Interesse von Investoren an ganzen Überbauungen oder Mehrfamilienhäusern, hat Mottola festgestellt. «Fast alles, was eine Bruttorendite ab 5,5, Prozent verspricht, stösst auf Interesse – übrigens auch von auswärtigen Investoren.» *(khz)*

IMPRESSUM

EXTRA GELD UND VORSORGE

Eine Beilage der «Schaffhauser Nachrichten»

DIENSTAG, 9. MÄRZ 2010

Meier + Cie AG Schaffhausen,
Verlag der «Schaffhauser Nachrichten»

Redaktion:
«Schaffhauser Nachrichten», Karl Hotz

Gestaltung und technische Herstellung:
«Schaffhauser Nachrichten», Anja Künast

Anzeigenverkauf:
Verlag der «Schaffhauser Nachrichten»

Druck:
ZDS Zeitungsdruck Schaffhausen AG