



Hypotheken-Landschaft Schweiz

Resultate einer repräsentativen Studie von comparis.ch in Zusammenarbeit mit dem GfS-Institut für Markt- und Sozialforschung Zürich

Richard Eisler, Geschäftsführer
Martin Scherrer, Bereichsleiter Banken und Versicherungen
Sophie Meier, Product Manager Hypotheken

Zürich, 14. März 2006

© 2006 by comparis.ch

Inhaltsverzeichnis

Hypotheken-Landschaft Schweiz.....	3
Zusammenfassung Studienresultate.....	4
Studienanlage	5
Studienresultate	6
1. Hypothekarnehermer in der Schweiz	6
2. Hypothekarmodell.....	7
3. Verhandlungssache	13
4. Finanzielle Belastung.....	22
5. Risiko Zinsanstieg.....	25
Hypotheken-Landschaft im Umbruch	27

Hypotheken-Landschaft Schweiz

Die Hypotheken-Landschaft in der Schweiz hat sich in den letzten Jahren markant verändert. Die Zinsen waren so günstig wie nie, was viele dazu bewogen hat, Wohneigentum zu kaufen. Und die Anbieter buhlen mit Werbung und verlockenden Angeboten um die Kunden. Nicht mehr das Angebot diktiert den Markt, sondern die Nachfrage. Die Anbieter haben Mühe, das gesamte dem Immobilienbereich allozierte Vermögen zu platzieren. Dieser Umstand ist sehr zum Vorteil der Hypothekarkundinnen und -kunden.

Wie verhalten sich die Wohneigentümer in diesem Markt? Nutzen sie den verschärften Wettbewerb zu ihrem Vorteil? Verhandeln sie über den Preis? Können sie sich ihren Immobilienbesitz überhaupt leisten? Antworten auf diese und andere Fragen liefert die vorliegende Studie des Internet-Vergleichsdiensts comparis.ch. Im Auftrag von comparis.ch hat das GfS-Institut für Markt- und Sozialforschung Zürich eine repräsentative Umfrage unter Wohneigentümern und angehenden Wohneigentümern durchgeführt. Die Ergebnisse der Umfrage zeigen ein Bild der Hypotheken-Landschaft Schweiz.

Zusammenfassung Studienresultate

Wohneigentum ist ein finanzielles Risiko

Momentan sind die Hypothekarzinsen auf einem sehr tiefen Niveau. Ein Zinsanstieg um bis zu 2 Prozentpunkte würde ein Drittel der Wohneigentümer in finanzielle Schwierigkeiten bringen. Das Haus oder die Wohnung zu verkaufen, kommt aber nicht in Frage. Eher werden die Ferien gestrichen oder beim Auto gespart. Familien mit Kindern kommen bei einem geringeren Zinsanstieg an die Grenzen der finanziellen Belastbarkeit als kinderlose Wohneigentümer. Für 17 Prozent würde ein Zinsanstieg um bis zu 3 Prozentpunkte den finanziellen Ruin bedeuten. 2 oder 3 Prozentpunkte mag nach viel tönen, vor 10 Jahren wurde eine 5-jährige Festhypothek mit 5,5 Prozent verzinst, Anfangs der 1990-er Jahre waren es gar 9 Prozent.

Wettbewerb wird erst mässig ausgespielt

Der Hypothekarmarkt ist in den letzten Jahren zum Nachfragemarkt geworden. Zum Vorteil der Kundinnen und Kunden, würde man denken. Allerdings spielen sie diesen Vorteil nur beschränkt aus. Für einen guten Marktüberblick brauche es drei oder mehr Konkurrenzofferten, gaben zwei Drittel der 1012 Befragten an. Allerdings hat nur einer von vier Befragten auch tatsächlich so viele Offerten eingeholt. Die Hälfte hat sich mit einer Offerte zufrieden gegeben. Dass Hypotheken Verhandlungssache sind, ist mittlerweile drei Vierteln der Befragten bewusst. Tatsächlich verhandelt hat nur die Hälfte. Vornehme Zurückhaltung lohnt sich nicht, denn wer verhandelt, tut dies in 9 von 10 Fällen erfolgreich. Das Einholen von Konkurrenzofferten ist der wichtigste Faktor, um in eine gute Verhandlungsposition zu gelangen. Bei den immer noch tiefen Zinsen schmerzt ein teures Angebot weniger. Sollten die Zinsen – wie allgemein erwartet – mittelfristig ansteigen, wird sich der Trend zum Verhandeln verstärken. Ein Unterschied von 0,4 Prozent ist unter den Angeboten normal. Bei einer Hypothek über 400'000 Franken über 5 Jahre bedeutet dies 8000 Franken Ersparnis.

Schulden sind Schweizern ein Gräuel

58 Prozent der Wohneigentümer haben Hypothekarschulden bis zu 350'000 Franken. Hohe Belehnungen (Anteil des Liegenschaftswerts, der durch eine Hypothek finanziert wird) sind eher die Ausnahme. Im Durchschnitt beträgt die Belehnung 53 Prozent. Nur ein Viertel der Wohneigentümer hat eine Belehnung zwischen 67 und 80 Prozent. 80 Prozent Belehnung gilt in der Schweiz als obere Grenze. 40 Prozent der unter 65-jährigen Wohneigentümer hat mehr als 80 Prozent des Vermögens ins Eigenheim gesteckt. Unter dem Risikoaspekt gesehen ein hoher Wert, gehen doch Flexibilität und Diversifikation verloren. 71 Prozent der unter 65-Jährigen haben eine tiefere Belehnung als 66 Prozent. Gezwungen sind diese Personen nicht, so viel des Vermögens ins Haus zu stecken. Die Schweizer haben aber nicht gerne Schulden.

Falsch eingeschätzte Tragbarkeit

Auf den ersten Blick ein musterhaftes Verhalten legen die Wohneigentümer bei der Tragbarkeit (Anteil der Ausgaben für Hypothek und Unterhalt des Eigenheims im Verhältnis zum Einkommen) an den Tag: 70 Prozent haben angegeben, dass ihre Tragbarkeit 20 Prozent nicht überschreitet. Dies ist allerdings ein Trugschluss, denn die Analyse von comparis.ch zeigt, dass die Eigentümer die Tragbarkeit basierend auf den aktuellen, tiefen Zinsen berechnen. Usus der Anbieter ist es aber, die Tragbarkeit mit einem Zinssatz von rund 5 Prozent zu berechnen. Nach dieser Berechnung hat bis zu ein Viertel der Eigentümer eine Tragbarkeit, die das empfohlene Maximum von 33 Prozent übersteigt.

Unschlagbare Festhypothek

Aus welchen Gründen fällt der Entscheid für ein bestimmtes Hypothekarmodell? Am häufigsten genannt wurde die Empfehlung und die Absicherung des Zinsrisikos. Zwei Drittel der befragten Personen haben ihr Eigentum mit einer Festhypothek finanziert. Die Laufzeit von 5 Jahren ist am häufigsten. Im Angesicht steigender Zinsen können sich die Hypotheknehmer aber durchaus vorstellen, sich länger zu binden, um möglichst lange von tiefen Zinsen zu profitieren. Die Umfrageteilnehmer wären bereit, sich im Durchschnitt für maximal 10 Jahre zu binden.

Studienanlage

Das GfS-Institut für Markt- und Sozialforschung Zürich hat im Auftrag von comparis.ch in der ersten Februarhälfte 2006 eine repräsentative telefonische Umfrage bei 1012 Personen durchgeführt. 707 der Umfrageteilnehmer stammen aus der Deutsch- und 305 aus der Westschweiz. Die Befragten sind entweder bereits Wohneigentümer (959) oder befassen sich ernsthaft damit, in unmittelbarer Zukunft Wohneigentum zu erwerben (53) und bereits klare Vorstellungen über die Finanzierung haben.

Es wurde die Person im Haushalt befragt, die über die Finanzierung des Wohnobjekts am besten Bescheid weiss. 163 der 1012 befragten Personen wohnen in einer Stadt, 423 in den Agglomerationen und 426 auf dem Land.

Ziele der Untersuchung

In der Umfrage ging es darum, Erkenntnisse zu folgenden Aspekten des Themas Hypotheken aus Sicht der Konsumentinnen und Konsumenten zu gewinnen:

- Wer sind die Wohneigentümer?
- Nutzen die Hypothekendarlehmer den Wettbewerb unter den Anbietern?
- Wie stark belastet die Hypothek das Budget der Wohneigentümer?
- Wie würden die Hypothekendarlehmer auf steigende Zinsen reagieren?

Verknüpfung mit Daten aus der Hypotheken-Börse von comparis.ch

Den Resultaten der Umfrage gegenübergestellt werden Daten und Erfahrungen aus der Hypotheken-Börse von comparis.ch. Hier platzieren die Interessenten direkt übers Internet ein anonymes Finanzierungsgesuch. Sowohl für den erstmaligen Erwerb von Wohneigentum als auch für die Ablösung bestehender Hypotheken können Gesuche aufgegeben werden.

Für jedes platzierte Gesuch wird eine Schutzgebühr von 290 Franken erhoben. comparis.ch stellt damit sicher, dass nur ernst gemeinte Gesuche eingehen und die Seriosität der Daten gegeben ist. Rund 30 Banken und Versicherungen erstellen individuelle Angebote für die Kunden der Hypotheken-Börse. comparis.ch leitet den Partnern das Finanzierungsgesuch anonym weiter. Die Kunden entscheiden in aller Ruhe daheim, welches der zahlreichen Angebote sie genauer prüfen und mit welchen Anbietern sie in Kontakt treten wollen.

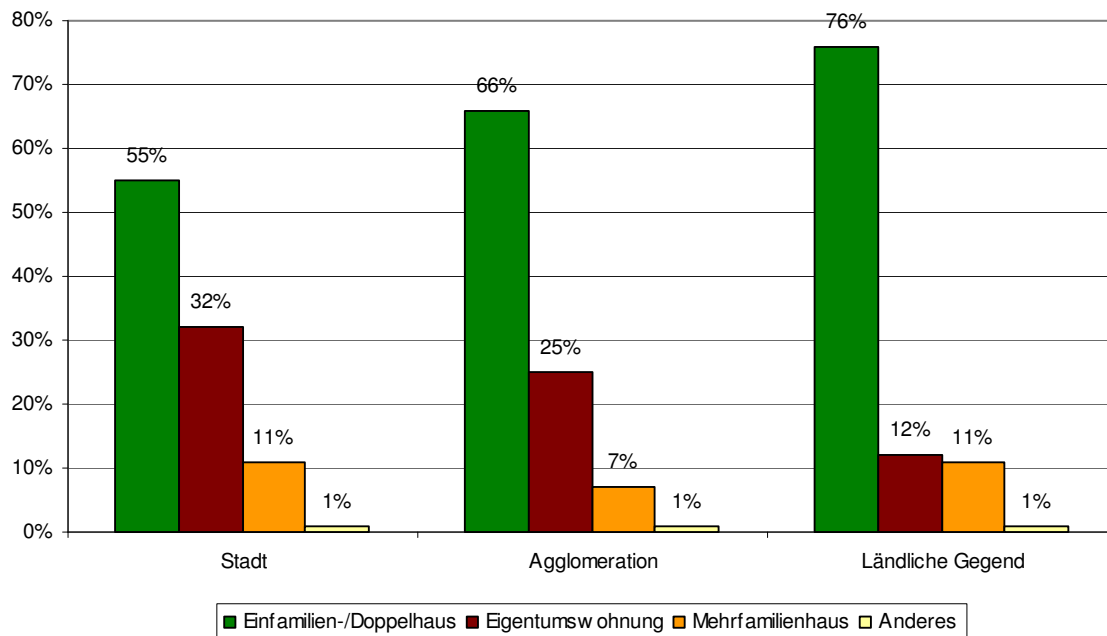
Die Hypotheken-Börse von comparis.ch bringt Wettbewerb in den Hypothekarmarkt. Der mühsame Gang zu den Anbietern mit einem Haufen Dokumente unter dem Arm entfällt. Einfach und zeitsparend erhalten die Gesuchsteller per Internet innert Kürze zahlreiche Angebote: Lieber bei der Hypothek als beim Zuhause sparen. Zudem wird dem Gesuchsteller die Schutzgebühr bei Abschluss eines Hypothekendarlehms vom Anbieter zurückerstattet.

Studienresultate

1. Hypothekendarnehmer in der Schweiz

1012 Personen aus der Deutsch- und Westschweiz wurden für die vorliegende Studie befragt. Sie alle sind bereits Wohneigentümer oder befassen sich ernsthaft damit, in unmittelbarer Zukunft Wohneigentum zu erwerben.

Art Wohneigentum und Standort



Grafik 1

N=1012

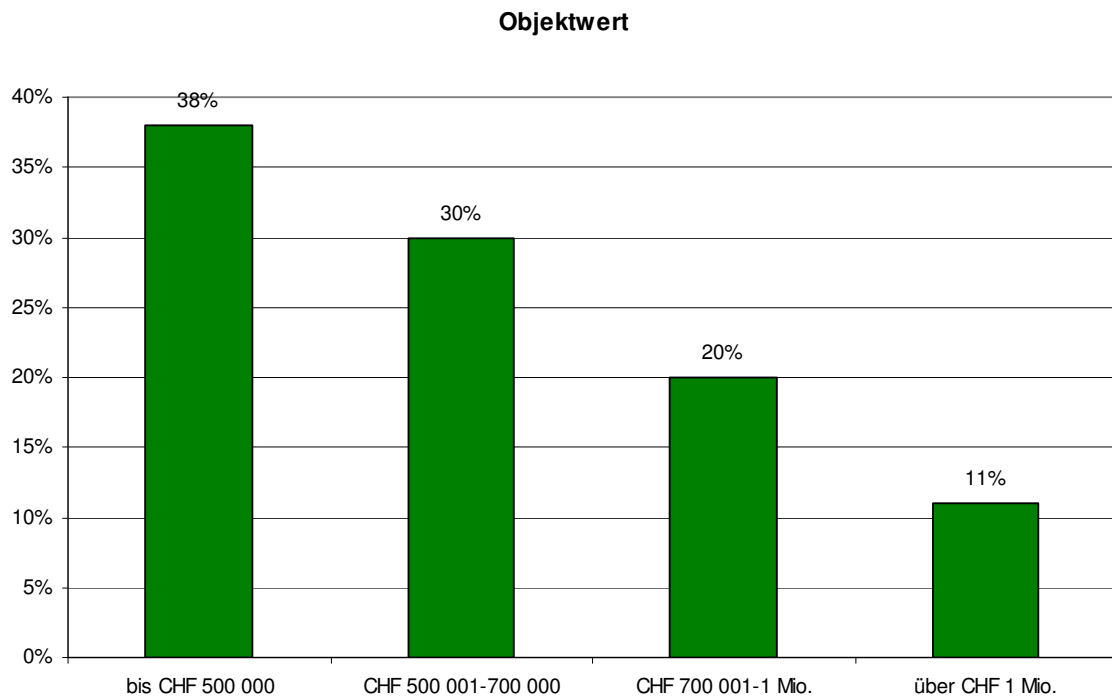
Quelle: comparis.ch

Wer an Wohneigentum denkt, denkt in erster Linie an das Einfamilienhaus. Dies ist auch die beliebteste Form von Wohneigentum, sowohl in Städten, Agglomerationen wie auch in ländlichen Gegenden. Allerdings ist der Anteil Einfamilien- und Doppelhäuser in Städten mit 55 Prozent am geringsten. Wohnungen sind in den städtischen Gegenden mit einem Anteil von einem Drittel deutlich mehr verbreitet als in den Agglomerationen und Dörfern.

Drei Viertel der Wohneigentümer leben mit einer Partnerin oder einem Partner zusammen. Bei einem Drittel wohnen zudem Kinder unter 18 Jahre im selben Haushalt. 49 Prozent haben als höchste abgeschlossene Ausbildung eine Berufslehre. Je 9 Prozent haben die obligatorische Schule oder die Maturitätsschule als höchste abgeschlossene Ausbildung. 11 Prozent verfügen über einen Hochschulabschluss und 19 Prozent über eine höhere Berufs- oder Fachausbildung oder einen Fachhochschulabschluss.

Im Durchschnitt liegt das Bruttohaushaltseinkommen der Wohneigentümer bei 90'500 Franken. 48 Prozent der Wohneigentümer haben angegeben, über ein jährliches Einkommen von bis zu 80'000 Franken zu verfügen, bei 34 Prozent sind es zwischen 80'00 und 130'000 Franken. 17 Prozent der Befragten verdienen mehr. Die frei verfügbaren Vermögenswerte (ohne Guthaben der zweiten Säule und ins Wohnobjekt investierte Eigenkapital) betragen durchschnittlich 104'500 Franken. Die Hälfte der Umfrageteilnehmer verfügt über frei verfügbare Vermögenswerte bis 50'000 Franken, ein Viertel über solche zwischen 50'000 und 120'000 Franken.

2. Hypothekarmodell

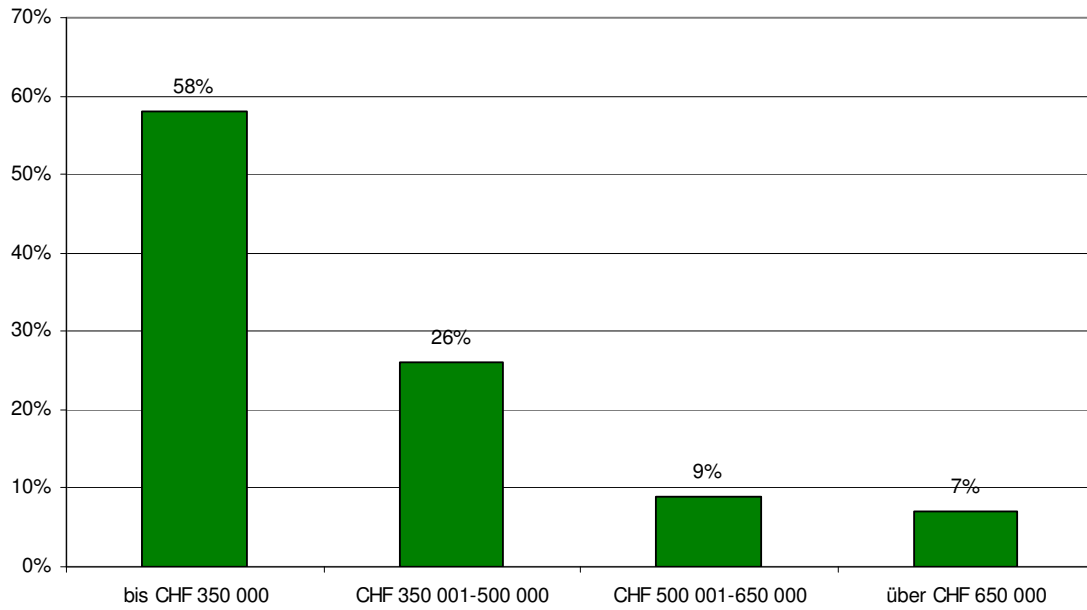


Grafik 2 n=767

Quelle: comparis.ch

38 Prozent der Immobilien haben einen Verkehrswert bis zu einer halben Million Franken. 30 Prozent der Umfrageteilnehmer haben angegeben, Wohneigentum im Wert zwischen einer halben Million und 700'000 Franken zu besitzen.

Höhe Gesamthypothek

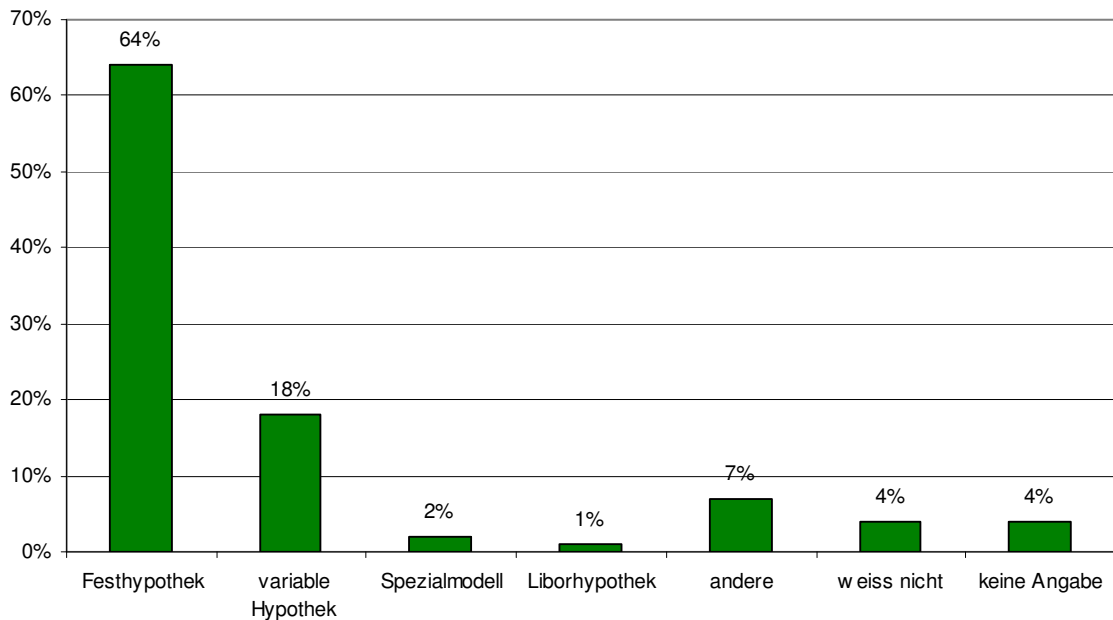


Grafik 3 n=770

Quelle: comparis.ch

58 Prozent der Wohneigentümer haben Hypothekarschulden bis zu 350'000 Franken. Bei 26 Prozent liegt die Höhe der Gesamthypothek zwischen 350'000 und einer halben Million Franken.

Gewähltes Hypothekarmodell



Grafik 4 N=1012

Quelle: comparis.ch

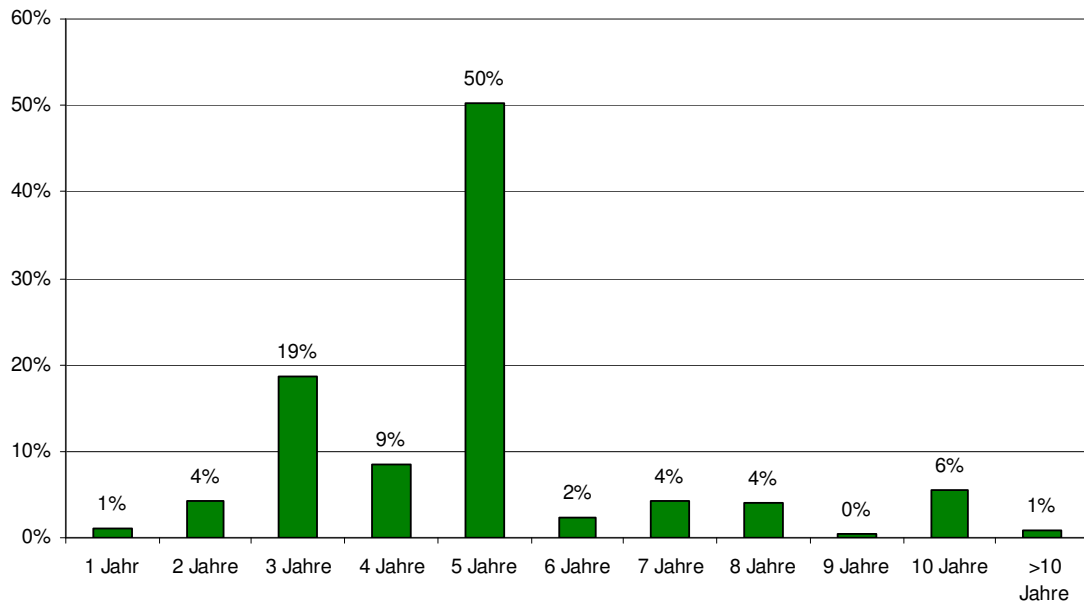
Die beliebteste Form, Wohneigentum zu finanzieren sind Festhypotheken. Fast zwei Drittel der Befragten haben sich für eine Hypothek mit einer festen Laufzeit entschieden. Auch in der Hypotheken-Börse von comparis.ch zeigt sich, dass Festhypotheken der Renner sind: Im vierten Quartal 2005 interessierten sich sogar 95 Prozent der Gesuchsteller für diese Finanzierungsform. In den Büchern der Banken wird der Anteil der Festhypotheken in den kommenden Jahren noch bedeutend steigen. Eine variable Hypothek haben 18 Prozent der Eigentümer. In Anbetracht der tiefen Zinsen für Festhypotheken ein hoher Anteil.

Man würde erwarten, dass variable Hypotheken vor allem von Mehrfamilienhausbesitzern gewählt werden, da diese die Zinsen auf die Mieter überwälzen können. Das ist aber nicht der Fall: Über die Hälfte der variablen Hypotheken wird von Neubesitzern abgeschlossen, also Eigentümern, die noch nie die Hypothek erneuern mussten. Hier spielt der Zeitdruck und die Unsicherheit der Neulinge eine Rolle – mit einer variablen Hypothek verbaut man sich nichts.

Wohneigentümer mit frei verfügbaren Vermögenswerten über einer Viertel Million Franken haben nur in 58 Prozent der Fälle eine Festhypothek abgeschlossen. Wer weniger Vermögen hat (bis CHF 250'000) dagegen in 71 Prozent. Diese Besitzer legen mehr Wert auf Sicherheit, denn es sind weniger Reserven vorhanden, um steigende Zinsen abzufedern.

Nur 2 Prozent haben ein Spezialmodell gewählt, 1 Prozent eine Liborhypothek. Eigentlich erstaunlich, denn dieses Modell wird immer wieder von Vermittlern empfohlen. Mit einer Liborhypothek hätte man in den letzten Jahren mehr sparen können als mit dem Vergleich von Offerten und damit dem Sparen von einigen Zehntelprozentpunkten, lautet die Argumentation der Vermittler. Retrospektiv hätte man vielleicht effektiv viel sparen können, aber die Ungewissheit über die zukünftige Zinsentwicklung ist gerade die grosse Unbekannte. Erst im Nachhinein zeigt sich, ob die gewählte Strategie die richtige war. Wird zum falschen Zeitpunkt eine Liborhypothek abgeschlossen, kann dies finanziell fatale Folgen haben. Die Ersparnis aus dem Vergleich von Offerten von einigen Zehntelprozentpunkten ist dagegen bereits bei Abschluss sicher.

Gewählte Laufzeit Festhypothek



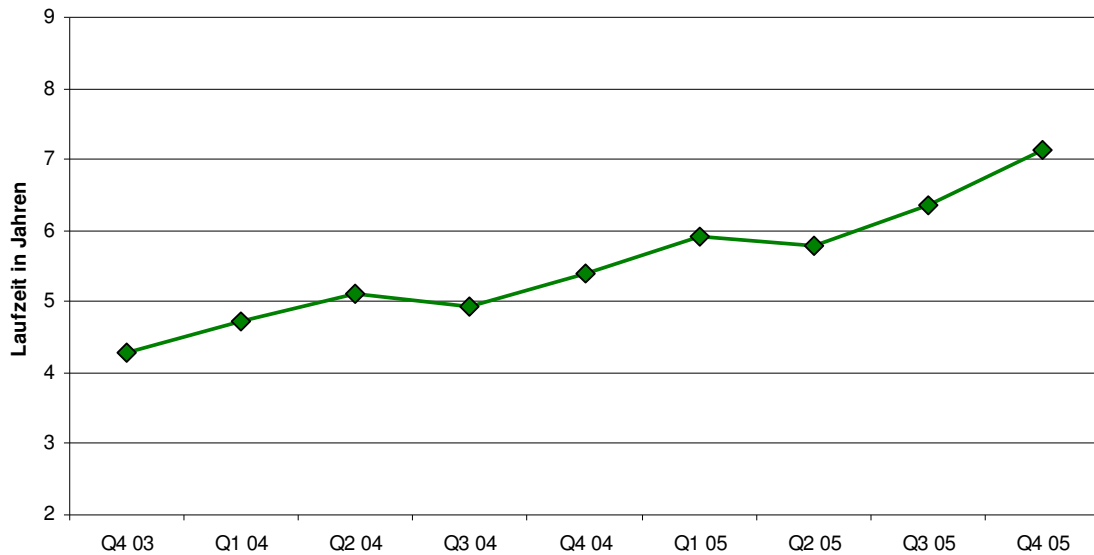
Grafik 5

n=481

Quelle: comparis.ch

Die beliebteste Laufzeit bei Festhypotheken beträgt 5 Jahre. Die Hälfte der Wohneigentümer mit einer Festhypothek hat sich für diese Laufzeit entschieden. Weit abgeschlagen folgt an zweiter Stelle die Laufzeit von 3 Jahren. Gerade einmal 6 Prozent der Wohneigentümer haben derzeit eine Hypothek mit einer Laufzeit von 10 Jahren.

Durchschnittlich nachgefragte Laufzeit bei Festhypotheken in der Hypotheken-Börse von comparis.ch



Grafik 6

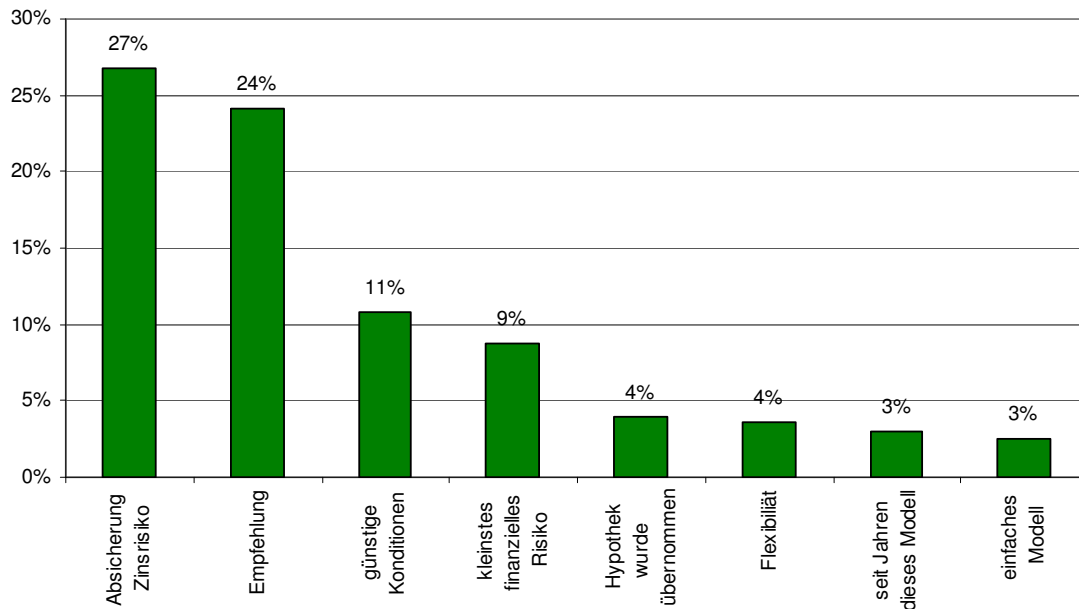
Quelle: comparis.ch

Das Hypotheken-Barometer von comparis.ch¹ zeigt eine Verschiebung der Nachfrage zu 10-jährigen Festhypotheken auf Kosten der 5-jährigen Laufzeit. Im vierten Quartal 2005 etwa interessierten sich 38 Prozent der Gesuchsteller für eine 10-jährige Festhypothek. Diese Verschiebung des Interesses zu immer längeren Laufzeiten wird sich in den nächsten Jahren bei den gewählten Laufzeiten zeigen. Der Anteil der Festhypotheken mit 5-jährigen Laufzeiten wird sinken, der Anteil der 10-jährigen dagegen zunehmen.

Dies zeigt sich auch in der Zunahme der durchschnittlichen Laufzeit, die die Kunden der Hypotheken-Börse nachfragen. Im vierten Quartal 2005 betrug die durchschnittliche Laufzeit der nachgefragten Festhypotheken 7,1 Jahre. Zwei Jahre zuvor lag sie noch bei 4,3 Jahren. Die Laufzeit der Festhypotheken bei den Studienteilnehmern beträgt heute im Durchschnitt 4,8 Jahre.

¹ Das Hypotheken-Barometer von comparis.ch erscheint quartalsweise. Das Barometer für das vierte Quartal 2005 kann abgerufen werden unter: http://www.comparis.ch/comparis/press/communique.aspx?ID=PR_Comm_Communique_060110. Das nächste Barometer für das erste Quartal 2006 erscheint anfangs April 2006.

Grund für Wahl Hypothekarmodell



Grafik 7

N=1012

Quelle: comparis.ch

Warum gerade dieses Hypothekar-Modell? Für 27 Prozent ist die Absicherung des Zinsrisikos der wichtigste Grund, sich für ein bestimmtes Hypothekar-Modell zu entscheiden. Ein Viertel hat den Entscheid gestützt auf eine Empfehlung getroffen.

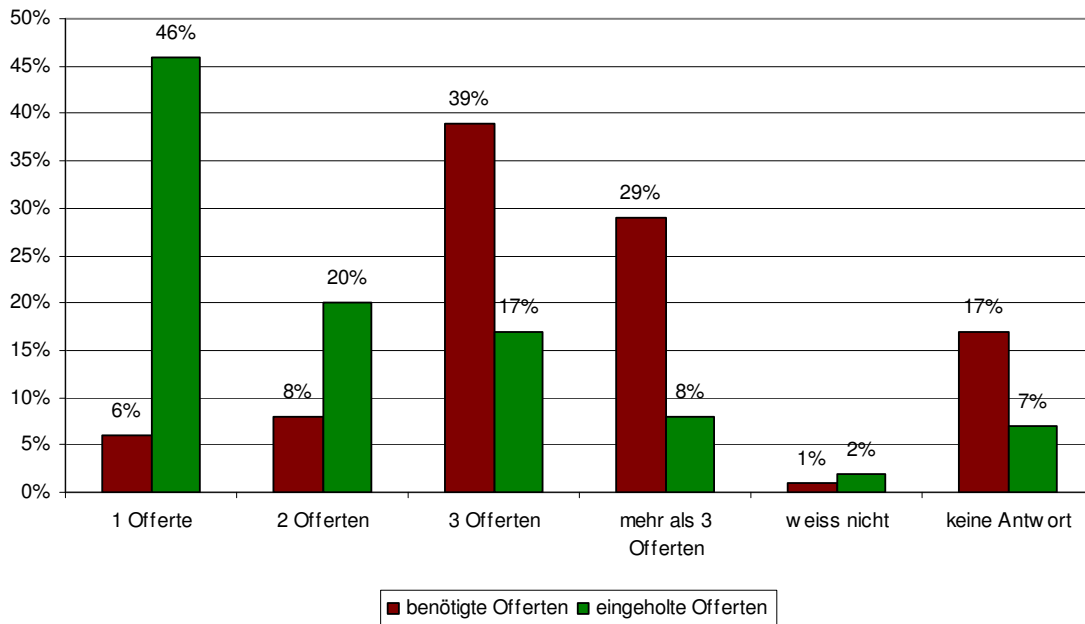
Aufgeschlüsselt nach Hypothekar-Modellen zeigt sich, dass bei Festhypotheken die Absicherung des Zinsrisikos ausschlaggebend für den Entscheid war. Wer seine Hypothek in mehrere Tranchen mit unterschiedlichen Laufzeiten aufgeteilt hat, nennt mit 37 Prozent häufiger die Absicherung des Zinsrisikos als Personen, die nur eine Tranche haben (26%).

Die Aufspaltung der Hypothek geht aber auf Kosten der Flexibilität. Denn mit mehreren Tranchen mit verschiedenen Fälligkeiten ist man für lange Zeit an einen Anbieter gebunden. Flexibler bleibt, wer statt zu splitten Rücklagen bildet. Bei steigenden Zinsen kann das Ersparte aufgelöst und für die Bezahlung der Zinsdifferenz eingesetzt werden.

3. Verhandlungssache

Wer an Hypothekar-Anbieter denkt, denkt zuerst an Banken. 92 Prozent holen eine Offerte bei einer Bank ein. Einem Viertel der Hypothekarneher ist zwar bewusst, dass auch Versicherungen Hypotheken verkaufen, aber nur 5 Prozent der Offerten werden bei diesen eingeholt. Und dies, obwohl Versicherungen zum Teil sehr attraktive Konditionen bieten. Unbedeutend in punkto Herkunft der Offerten sind auch Pensionskassen mit einem Anteil von 3 Prozent, Postfinance – trotz grosser Werbeoffensive – mit 2 Prozent und der Hauseigentümergeverband (HEV) mit 1 Prozent.

Benötigte Offerten vs. eingeholte Offerten



Grafik 8

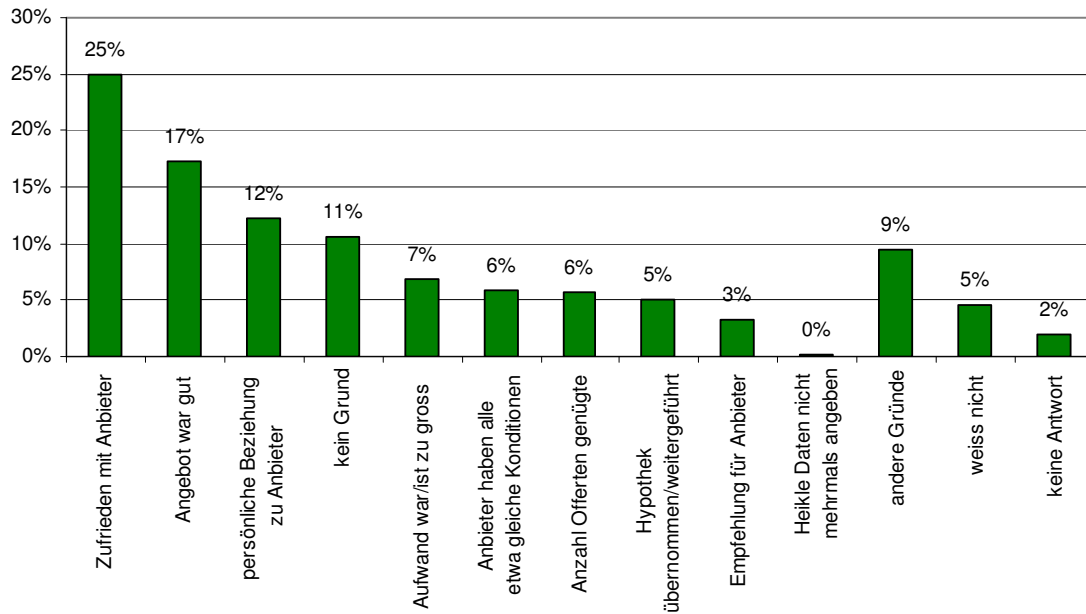
N=1012

Quelle: comparis.ch

Die Hypothekarkundinnen und Hypothekarkunden wissen, dass es für einen guten Marktüberblick mehrere Offerten braucht. Über zwei Drittel gaben an, dass man drei und mehr Offerten von verschiedenen Anbietern brauche, um sich ein aussagekräftiges Bild von der aktuellen Marktsituation machen zu können. In der Theorie tönt dies schön und gut, in der Praxis sieht es aber anders aus. Denn knapp die Hälfte hat sich mit einem einzigen konkreten Angebot zufrieden gegeben. Nur gerade ein Viertel hat tatsächlich drei und mehr Offerten eingeholt.

Bei einer der grössten Ausgaben eines Haushalts tappt man sozusagen «im Dunkeln». Wer nur eine Offerte eingeholt hat, weiss nicht, wo diese Offerte im Markt steht. Die Wohneigentümer bezahlen so jedes Jahr Tausende von Franken zu viel für ihre Hypothek.

Gründe, warum nicht mehr Offerten eingeholt



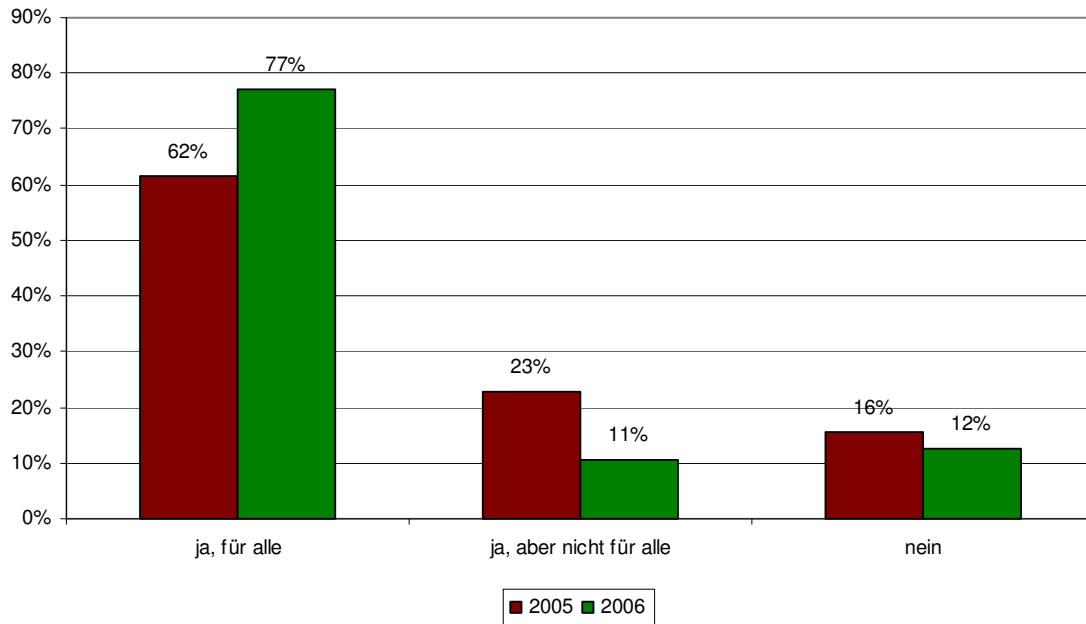
Grafik 9

n=959

Quelle: comparis.ch

Man sei zufrieden mit dem Anbieter, ist der meist genannte Grund, warum nicht mehr Offerten eingeholt wurden. «Das Angebot war gut», wird mit 17 Prozent am zweithäufigsten genannt. 11 Prozent sagten, es gebe eigentlich keinen Grund, warum sie nicht mehr Offerten eingeholt hätten. Auch bei der Wahl eines Anbieter zeigt sich, dass die Beratung und die Zufriedenheit mit dem Anbieter wichtiger sind als der Preis des Angebots.

Verhandelbarkeit Zinssatz



Grafik 10

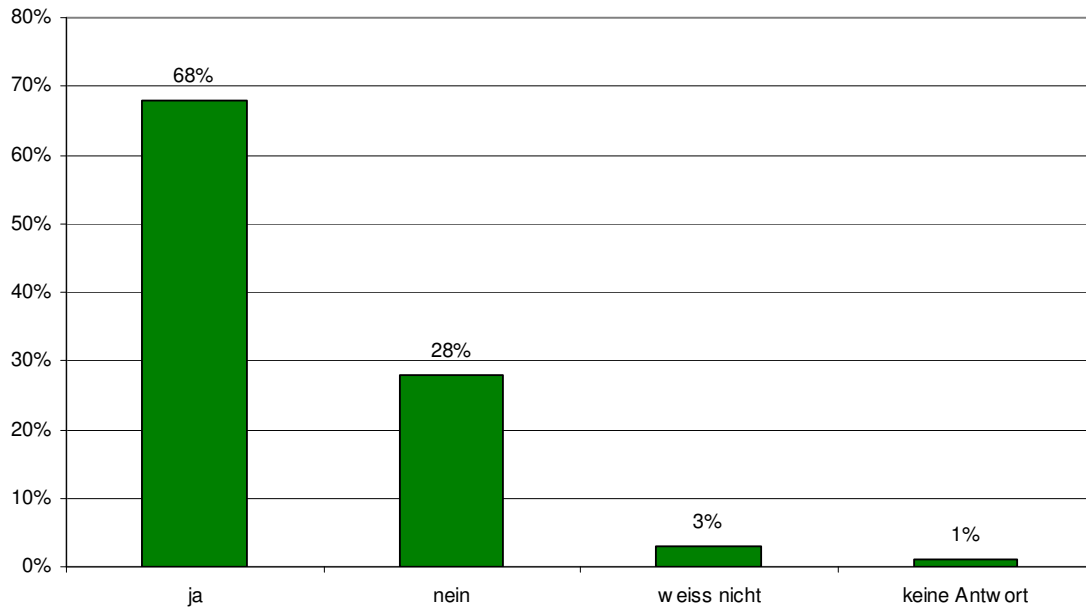
n=878

Quelle: comparis.ch

Der Vergleich unterschiedlicher Angebote ist nur der erste Schritt auf dem Weg zu einer vorteilhaften Hypothek. Sind die Angebote geprüft, geht es ans Verhandeln mit den Anbietern. Drei Viertel der Befragten wissen, dass jedermann über den angebotenen Zinssatz verhandeln kann. Vor Jahresfrist waren es noch deutlich weniger². Hier zeichnet sich ein Trend ab, dass die Wohneigentümer selbstbewusster werden und sich nicht davor scheuen über den Preis der Hypothek und die Konditionen zu diskutieren. Die Frage drängt sich allerdings auf, was die Verhandlungsgrundlage ist, wenn die Hälfte der Befragten nur ein einziges Angebot vorliegen hat.

² Siehe auch Studie und Medienmitteilung «So kaufen die Schweizer Hypotheken ein» vom 13. April 2005. Abrufbar unter: http://www.comparis.ch/comparis/press/communique.aspx?ID=PR_Comm_communique_050413

Über Zins verhandelt



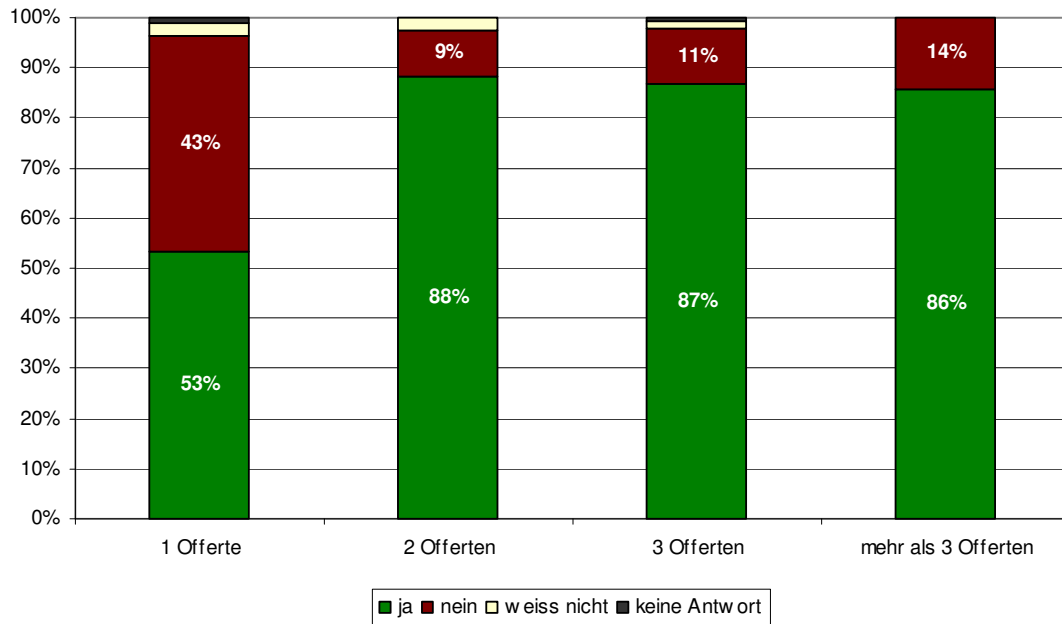
Grafik 11

n=706

Quelle: comparis.ch

Das Wissen über die Verhandelbarkeit des Zinssatzes ist das eine, das tatsächliche Verhandeln das andere. Obwohl ein grosser Teil weiss, dass man über den Zinssatz verhandeln kann, haben 28 Prozent trotzdem nicht verhandelt. Dabei lohnt sich das Verhandeln, denn 9 von 10 Personen, die verhandelt haben, waren erfolgreich dabei.

Über Zinssatz verhandelt nach eingeholten Offerten



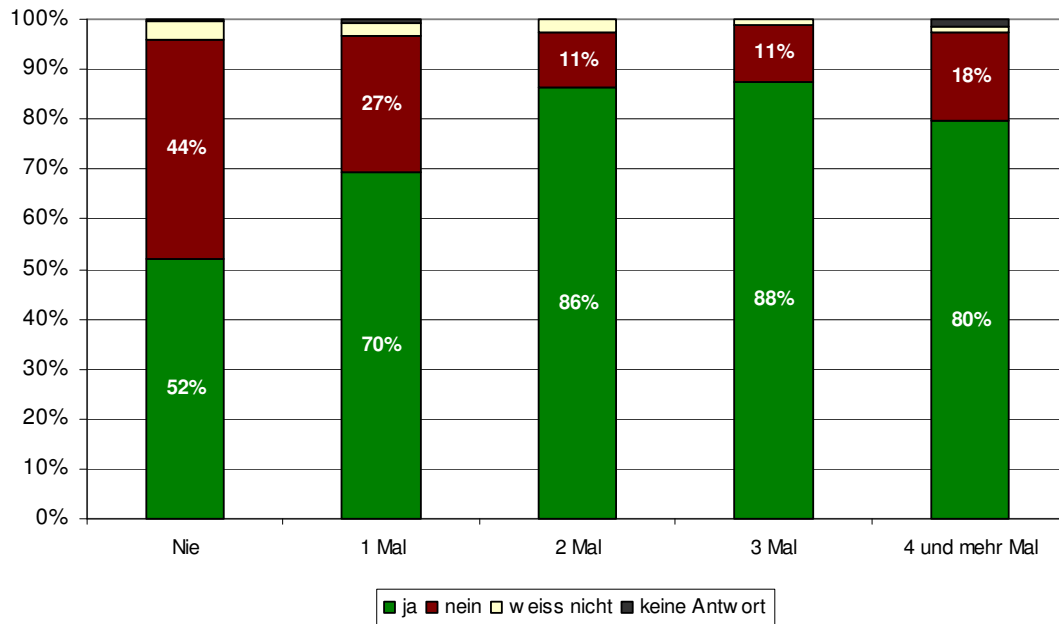
Grafik 12

n=706

Quelle: comparis.ch

Wer nur eine Offerte einholt, ist in keiner guten Position, um über den Zinssatz zu verhandeln. Darum hat auch nur rund die Hälfte der Personen mit nur einer Offerte verhandelt. Ist keine Konkurrenzofferte vorhanden, kann man den Berater mit der Bemerkung, dass man zu einem anderen Anbieter gehen werde, nicht unter Druck setzen und auch nicht zeigen, dass man weiss, dass der Preis nicht in Stein gemeisselt ist.

Verhandeln über Zinssatz und Erneuerungen



Grafik 13

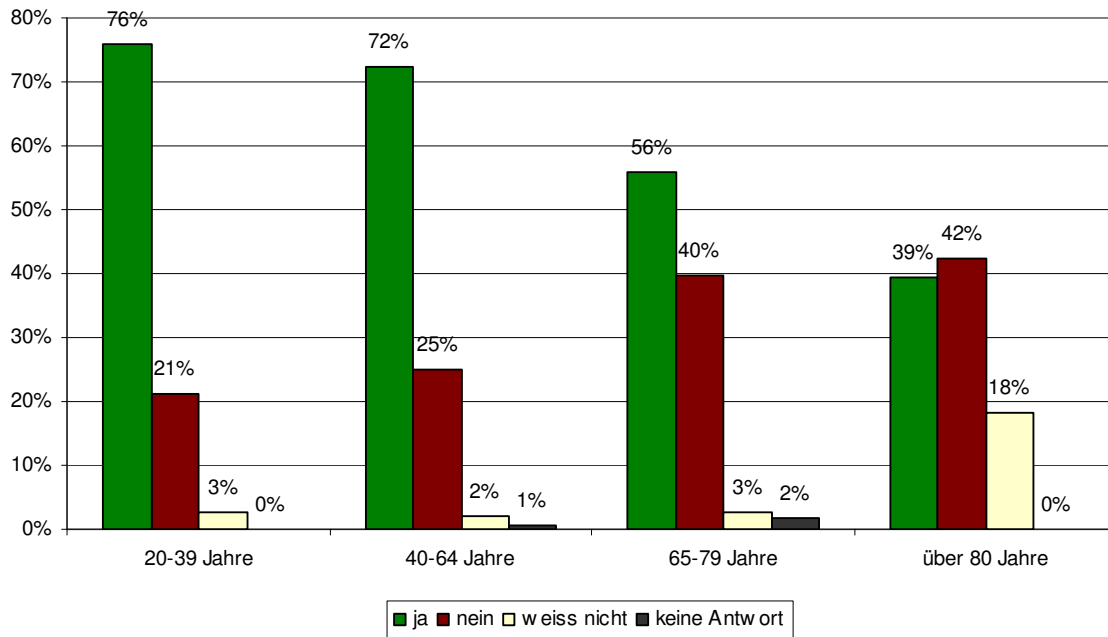
n=706

Quelle: comparis.ch

Mit der Erfahrung lernt man: Wer bereits zwei und mehr mal die Hypothek erneuert hat, verhandelt deutlich häufiger über den Preis der Hypothek als Eigentümer, die zum ersten Mal eine Hypothek abschliessen. Dabei wäre es gerade bei Neuabschlüssen wichtig, über den Preis zu verhandeln. Denn bei Ablösungen wird kaum mehr der Anbieter gewechselt.

Personen, die schon vier und mehr mal erneuert haben, verhandeln nur noch in 80 Prozent der Fälle. Es besteht ein direkter Zusammenhang zum Alter der Hypotheknehmer: Je häufiger erneuert wurde, umso älter sind die Personen.

Über Zinssatz verhandelt nach Alter

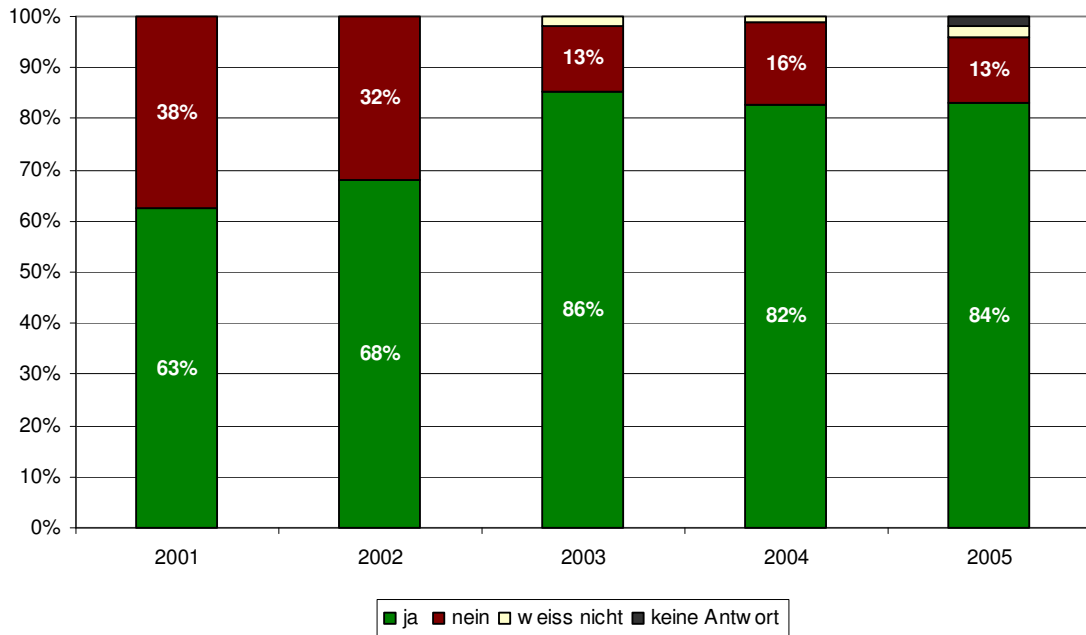


Grafik 14 n=697

Quelle: comparis.ch

Je älter, umso bequemer: In der Altersgruppe der über 65-Jährigen hat nur noch die Hälfte über den Zinssatz verhandelt. Ältere Personen haben es in der Regel auch weniger nötig, um Zehntelprozentpunkte beim Zinssatz zu verhandeln, da ihre Belehnung in der Regel deutlich tiefer ist als bei jungen, frischgebackenen Hausbesitzern.

Verhandeln über Zinssatz und letzte Erneuerung



Grafik 15 n=341

Quelle: comparis.ch

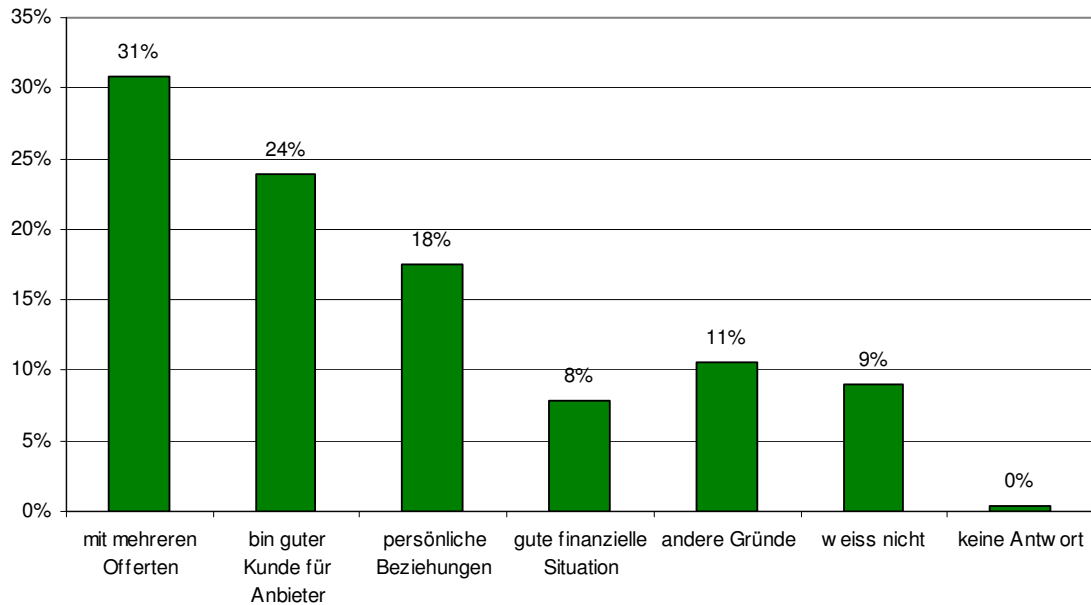
Das Feilschen um den Preis ist in den letzten Jahren immer mehr in Mode gekommen. Personen, die im Jahr 2001 das letzte Mal ihre Hypothek erneuerten, haben nur in 63 Prozent der Fälle verhandelt, im Jahr 2005 waren es 84 Prozent.

Der Anstieg der Verhandlungsbereitschaft im Jahr 2003 lässt sich damit erklären, dass die Renditen an den Aktienmärkten damals zusammengebrochen sind. Anlagen in Immobilien – zu denen auch Hypotheken gehören – erhielten wieder mehr Aufmerksamkeit und Bedeutung bei Anlageentscheiden von Banken und Versicherungen. Hypothekarkunden wurden plötzlich zu begehrten Kunden. Der Hypothekenmarkt wurde zu einem Nachfragemarkt. Die Kunden konnten nicht nur den Anbieter aussuchen, sondern diese auch gegeneinander ausspielen und über den Preis verhandeln.

In der Deutschschweiz wird etwas mehr verhandelt als in der Westschweiz: 70 zu 64 Prozent. Auch bei jüngeren Personen ist das Verhandeln mehr verbreitet als bei der älteren Generation. Finanziell besser Gestellte verhandeln häufiger als Personen mit tiefem Einkommen oder Vermögen. Doch das Verhandeln ist nicht nur den Reichen vorbehalten.

Die Präsenz des Themas «Hypotheken» in den Medien in den letzten Jahren hat Hypothekennehmerinnen und zukünftige Wohneigentümer sensibilisiert. Wer immer wieder darüber liest und auch hört, dass es sich lohnt, vor einem Hypothekarabschluss verschiedene Angebote zu prüfen und über den Preis zu verhandeln, wird dies auch eher tun.

Gute Verhandlungsposition



Grafik 16

n=474

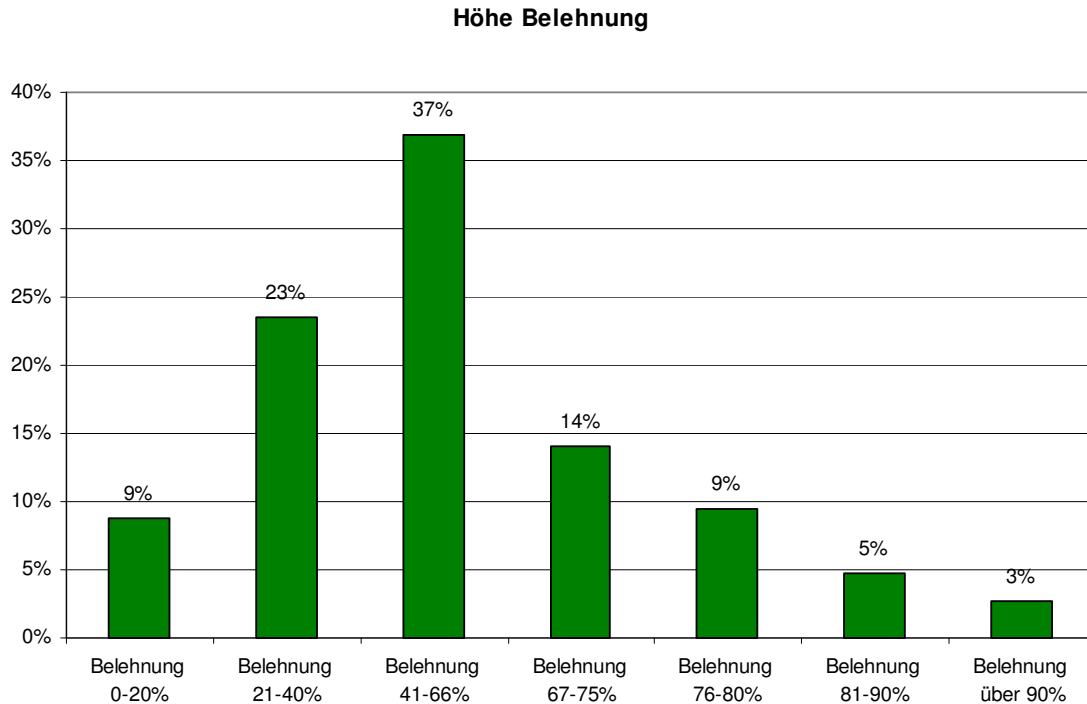
Quelle: comparis.ch

Was bringt einen in eine gute Verhandlungsposition? 31 Prozent gaben an, dass mehrere Offerten den Ausschlag geben. Wie bereits oben erwähnt, hat aber nicht einmal die Hälfte mehr als eine Offerte eingeholt.

Nach dem Verhandeln folgt der Abschluss: Neun von zehn Wohneigentümern haben ihre Hypothek bei einer Bank abgeschlossen. In zwei Dritteln der Fälle war es die Hausbank. Wo es persönliche Kontakte gibt, hat man grössere Skrupel wegzugehen. Und bei der Hausbank gibt es in der Regel diesen persönlichen Kontakt. Die Treue zur Hausbank wird aber kleiner, je mehr Offerten eingeholt wurden: wer drei und mehr Offerten einholte, hat nur noch in 44 Prozent der Fälle bei der Hausbank die Hypothek abgeschlossen. Ein klares Indiz dafür, dass sich das Einholen von Konkurrenzofferten lohnt. Nur gerade 3 Prozent haben die Hypothek bei einer Versicherung gekauft. Nur zwei der Befragten haben eine Hypothek bei der Postfinance abgeschlossen.

4. Finanzielle Belastung

Wie hoch verschulden sich die Wohneigentümer für den Traum vom Eigenheim? Bei Neuabschlüssen gewähren die Anbieter in der Regel eine maximale Belehnung (Anteil des Liegenschaftswerts, der durch eine Hypothek finanziert wird) von 80 Prozent. Die Belehnung beträgt im Durchschnitt 53 Prozent.



Grafik 17

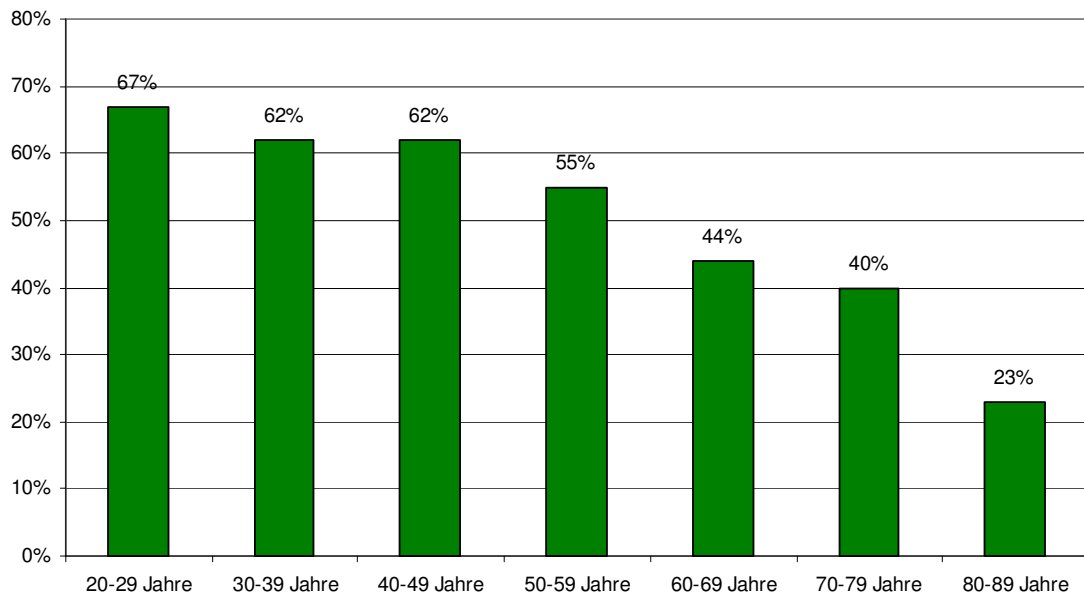
n=149

Quelle: comparis.ch

Die vorliegende Studie zeigt, dass hohe Belehnungen eher die Ausnahme und nicht die Regel sind. Nur ein Viertel der Eigentümer, für die eine Belehnung berechnet werden konnte, hat eine Belehnung zwischen 67 und 80 Prozent. Dies, obwohl 40 Prozent der Wohneigentümer in den letzten 10 Jahren ihr Eigentum erworben haben. Eine Belehnung zwischen 41 und 66 Prozent haben 37 Prozent, 23 Prozent haben eine Belehnung zwischen 21 und 40 Prozent.

Erstaunlich scheint jedoch die Tatsache, dass 8 Prozent eine Belehnung von über 80 Prozent haben. Von diesen dürften zwar einige noch über andere Sicherheiten verfügen, was eine derart hohe Belehnung relativiert. Doch was passiert mit den anderen hochverschuldeten Eigentümern, wenn die Zinsen steigen oder die Immobilienpreise fallen?

Durchschnittliche Belehnung pro Altersgruppe



Grafik 18

n=149

Quelle: comparis.ch

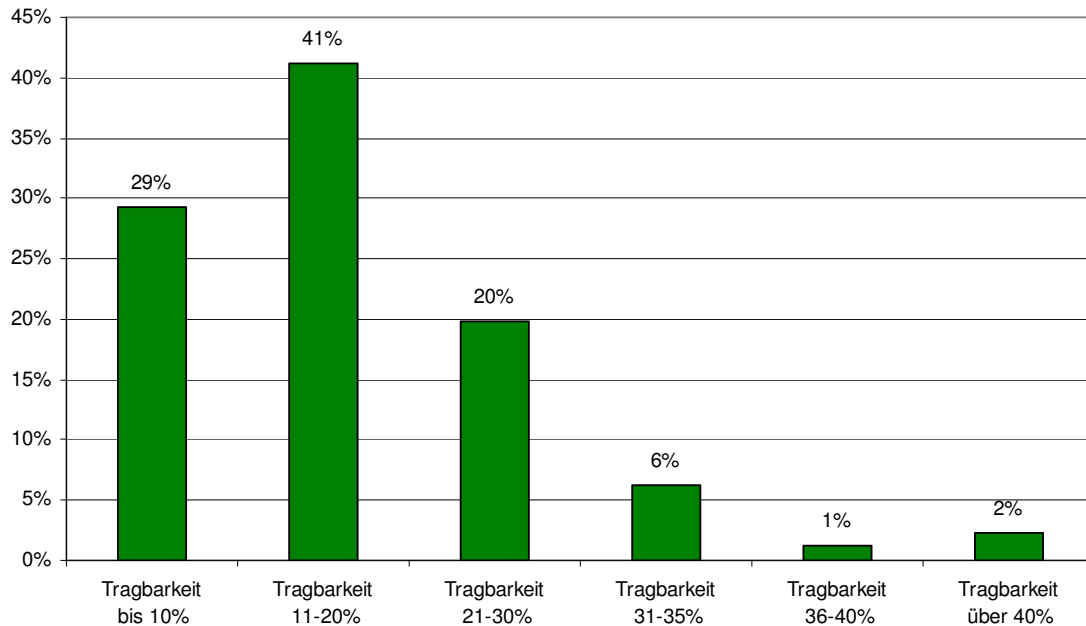
Je jünger die Wohneigentümer, umso höher die Belehnung. Bei den 30-39-Jährigen beträgt sie 62 Prozent. Spätestens mit 65 Jahren sollte die zweite Hypothek amortisiert sein, die Belehnung nicht höher als 66 Prozent betragen. Je älter die Wohneigentümer sind, umso tiefer sollte demzufolge die Belehnung sein. Dem ist auch so: Bei den 60-69-Jährigen beträgt die durchschnittliche Belehnung noch 44 Prozent. Allerdings haben immer noch 11 Prozent der über 65-Jährigen eine Belehnung über 66 Prozent, die zweite Hypothek demnach noch nicht amortisiert. Auch hier muss jedoch der Vorbehalt gemacht werden, dass einige dieser Personen noch über andere Sicherheiten verfügen dürften.

Die Belehnung sinkt mit zunehmendem Alter und auch je weiter der Immobilienkauf zurückliegt. Wer vor einem Jahr ein Haus oder eine Wohnung gekauft hat, hat eine durchschnittliche Belehnung von 66 Prozent. Wer seine Immobilie seit 30 Jahren besitzt, hat noch eine durchschnittliche Belehnung von 31 Prozent.

Ob hohes oder tiefes Einkommen spielt bei der durchschnittlichen Belehnung keine grosse Rolle. Leute mit hohem Einkommen leisten sich eine dementsprechend teurere Immobilie.

40 Prozent der Eigentümer unter 65 Jahre hat mehr als 80 Prozent des Vermögens ins Eigenheim gesteckt. Bei diesen fehlt die Flexibilität und Diversifikation bei der Anlage der Vermögenswerte. 71 Prozent der unter 65-Jährigen haben eine Belehnung von unter 66 Prozent. Das heisst es wurde mehr als nur der Pflichtteil der zweiten Hypothek amortisiert. Hier zeigt sich die konservative Ader der Schweizer: Sie haben nicht gerne Schulden. Lieber stecken sie von ihrem Vermögen mehr als nötig ins Haus als sich zu verschulden.

Tragbarkeit (von Eigentümern geschätzt)



Grafik 19

n=349

Quelle: comparis.ch

Die Tragbarkeit ist der Anteil der Ausgaben für die Hypothek und den Unterhalt des Eigenheims im Verhältnis zum Bruttohaushaltseinkommen. Als Faustregel gilt, dass eine Tragbarkeit von 33 Prozent nicht überschritten werden soll. Die Wohneigentümer sind in dieser Hinsicht auf den ersten Blick Musterschüler. Eine höhere Tragbarkeit als 30 Prozent haben nur 9 Prozent angegeben. 70 Prozent haben laut eigenen Angaben eine Tragbarkeit von weniger als 20 Prozent.

Diese Selbsteinschätzung ist wohl zu optimistisch. Viele Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer schätzen die Einkommensbelastung basierend auf den aktuellen Zinskosten. Bei der Bestimmung der Kreditfähigkeit rechnen die Hypothekaranbieter aber mit rund 5 Prozent Zinskosten. Schliesslich soll der Schuldner auch bei steigenden Zinsen zahlungsfähig bleiben.

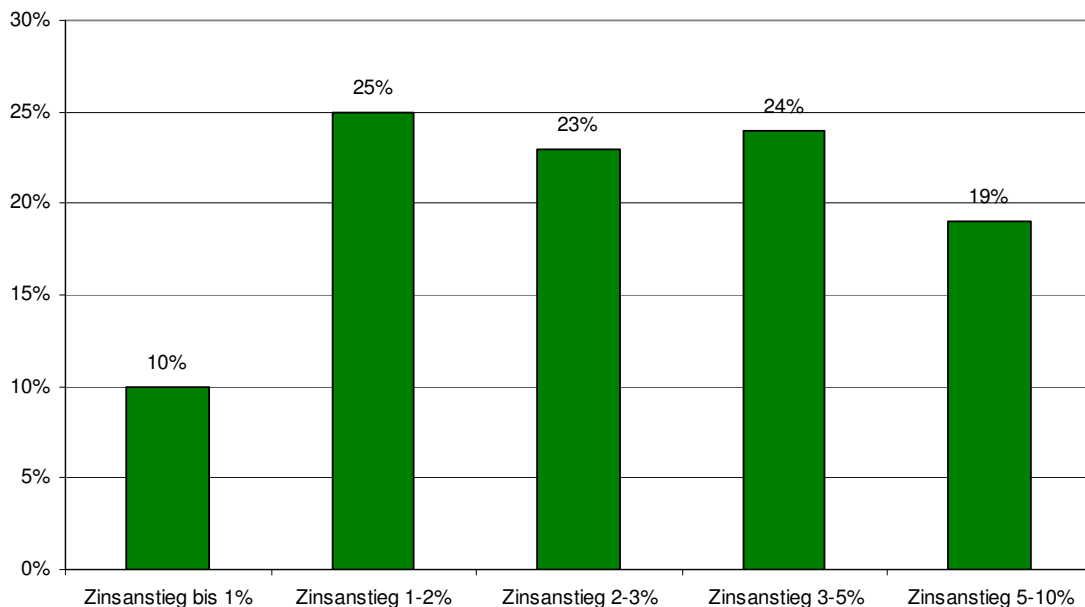
Berechnet man die Tragbarkeit mit einem Zinssatz von 5 Prozent, sieht es anders aus: comparis.ch konnte bei einer Gruppe von Wohneigentümern die genaue Tragbarkeit mit einem Zinssatz von 5 Prozent berechnen und es stellte sich heraus, dass bei dieser Gruppe rund ein Viertel eine Tragbarkeit von über 33 Prozent aufweist. Steigen die Zinsen, kommen diese Eigentümer in eine finanziell unangenehme Situation.

5. Risiko Zinsanstieg

Die Hypothekarzinsen sind noch immer auf einem sehr tiefen Niveau. Allerdings haben sie in den letzten Monaten wieder angezogen. Die tiefen Zinsen bewegen die Wohneigentümer dazu, möglichst lange davon zu profitieren. Im Durchschnitt wären die Umfrageteilnehmer bereit, eine Hypothek mit einer maximalen Laufzeit von 10 Jahren abzuschliessen. Die Anbieter reagierten auf die gestiegene Nachfrage nach langen Laufzeiten bei Festhypotheken mit der Erhöhung der maximalen Laufzeit von bisher 5 oder 8 Jahren auf 10 Jahre. Einzelne Anbieter gehen sogar bis 15 Jahre.

Die Wohneigentümer wurden gefragt, welche Auswirkungen steigende Zinsen auf ihre persönliche Situation haben. 3 Prozent haben angegeben, bereits heute die Hypothekarzinsen nicht mehr bezahlen zu können. 13 Prozent dagegen könnten die Zinsen immer bezahlen, egal wie hoch diese steigen würden.

Zinsanstieg - Hypothekarzinsen mit Einschränkungen bezahlbar



Grafik 20

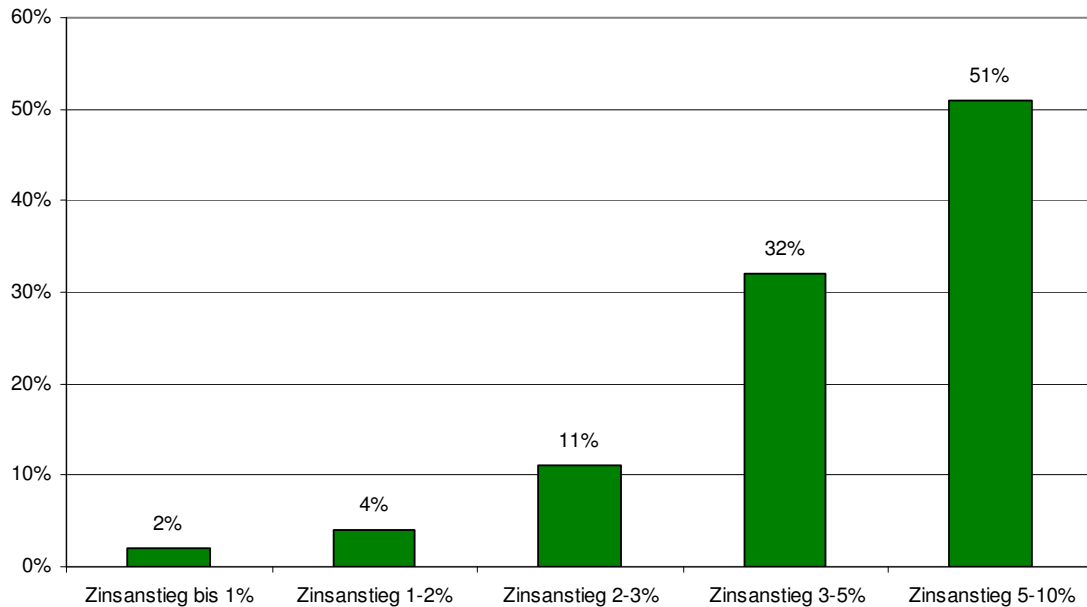
n=485

Quelle: comparis.ch

Einen Zinsanstieg um bis 2 Prozentpunkte würden 35 Prozent gerade noch verkraften, müssten sich aber anderswo einschränken. Jeder Zehnte hätte bereits bei einem Anstieg um 1 Prozentpunkt finanzielle Probleme. Knapp die Hälfte hätte erst bei einem Anstieg zwischen 2 und 5 Prozentpunkten finanzielle Probleme. Je höher das Einkommen und Vermögen, umso höher kann der Zinsanstieg sein, bevor diese Personen Abstriche bei anderen Ausgabenposten machen müssen. Familien mit Kindern im selben Haushalt kommen früher an die Grenze der finanziellen Belastbarkeit.

Ein Verkauf des Hauses oder der Wohnung wird vom grössten Teil der Befragten kategorisch abgelehnt. Steigen die Zinsen, würde die Hälfte weniger Geld für Ferien ausgeben. Egal, ob man über wenig oder viel Vermögen verfügt. 21 Prozent würden beim Auto sparen – häufiger die Männer als die Frauen. Frauen gaben häufiger an, sie würden weniger für Kleider ausgeben. «My home is my castle» gilt auch in finanziell angespannten Situationen: Fürs Wohnen würden nur gerade 3 Prozent der Befragten weniger Geld ausgeben.

Zinsanstieg - Hypothekarzinsen nicht mehr bezahlbar



Grafik 21

n=402

Quelle: comparis.ch

Wie viel müsste der Anstieg betragen, damit sich die Wohneigentümer nicht nur einschränken müssten, sondern die Zinsen überhaupt nicht mehr bezahlen könnten? 51 Prozent würden erst bei einem Anstieg der Hypothekarzinsen um 5 bis 10 Prozentpunkte an die Grenze der finanziellen Belastbarkeit kommen. Bei einem Drittel reicht aber ein Anstieg zwischen 3 und 5 Prozentpunkten, um die Zinsen nicht mehr bezahlen zu können. Basierend auf den aktuellen Zinsen wäre dies ein Anstieg auf ein Zinsniveau von 6 bis 8 Prozent. 2 oder 3 Prozentpunkte Anstieg mag heute nach viel tönen, vor 10 Jahren wurde eine 5-jährige Festhypothek aber mit 5,5 Prozent verzinst, anfangs der 1990-er Jahre waren es gar 9 Prozent.

Für 6 Prozent der Eigentümer reicht sogar ein Anstieg um 2 Prozentpunkte, damit die Hypothekarzinsen nicht mehr bezahlbar sind. Ein Blick auf die Einkommenssituation zeigt: Je höher das Einkommen der Eigentümer ist, umso grösser ist auch hier der finanzielle Spielraum.

Hypotheken-Landschaft im Umbruch

Der Wandel des Hypothekarmarktes vom Angebots- zum Nachfragemarkt ist den Wohneigentümern nicht entgangen. Zu diesem Bewusstsein haben auch die Medien beigetragen. Den Wettbewerb unter den Anbietern nutzen die Hypothekarkundinnen und Hypothekarkunden zunehmend zu ihren Gunsten. Auch wenn die Tendenz bei den Kunden da ist, den Wettbewerb besser zu nutzen, werden die Möglichkeiten aber bei weitem noch nicht ausgeschöpft.

Dass man sich vor Abschluss eines finanziell so gewichtigen Geschäfts wie einer Hypothek einen Überblick über den Markt verschaffen soll, ist bekannt. Wer sich einen Marktüberblick im Hypothekargeschäft verschaffen und sich in eine gute Verhandlungsposition bringen will, sollte verschiedene Konkurrenzofferten prüfen. Auch das wissen die meisten Hypothekarkunden. So weit die Theorie. Die Praxis sieht aber anders aus wie die vorliegende Studie gezeigt hat. Sich einen Marktüberblick dank mehrerer Offerten zu verschaffen ist häufig nur ein Lippenbekenntnis: Weniger als die Hälfte der befragten Wohneigentümer hat zwei oder mehr Offerten eingeholt.

Ziehen die Zinsen noch weiter an, wird die Suche nach dem günstigsten Angebot und das Verhandeln vor allem für Wohneigentümer mit einem begrenzten finanziellen Spielraum zur Notwendigkeit werden. Und in finanzielle Schwierigkeiten kommt jeder zehnte Wohneigentümer bereits bei einem Zinsanstieg um bloss einen 1 Prozentpunkt.