



Starre Tragbarkeitsregeln fürs Eigenheim sind passé

**Für Käufer ist das Eigenheim zunehmend untragbar – aber Finanzierungs-
partner zeigen Flexibilität**

Executive Summary

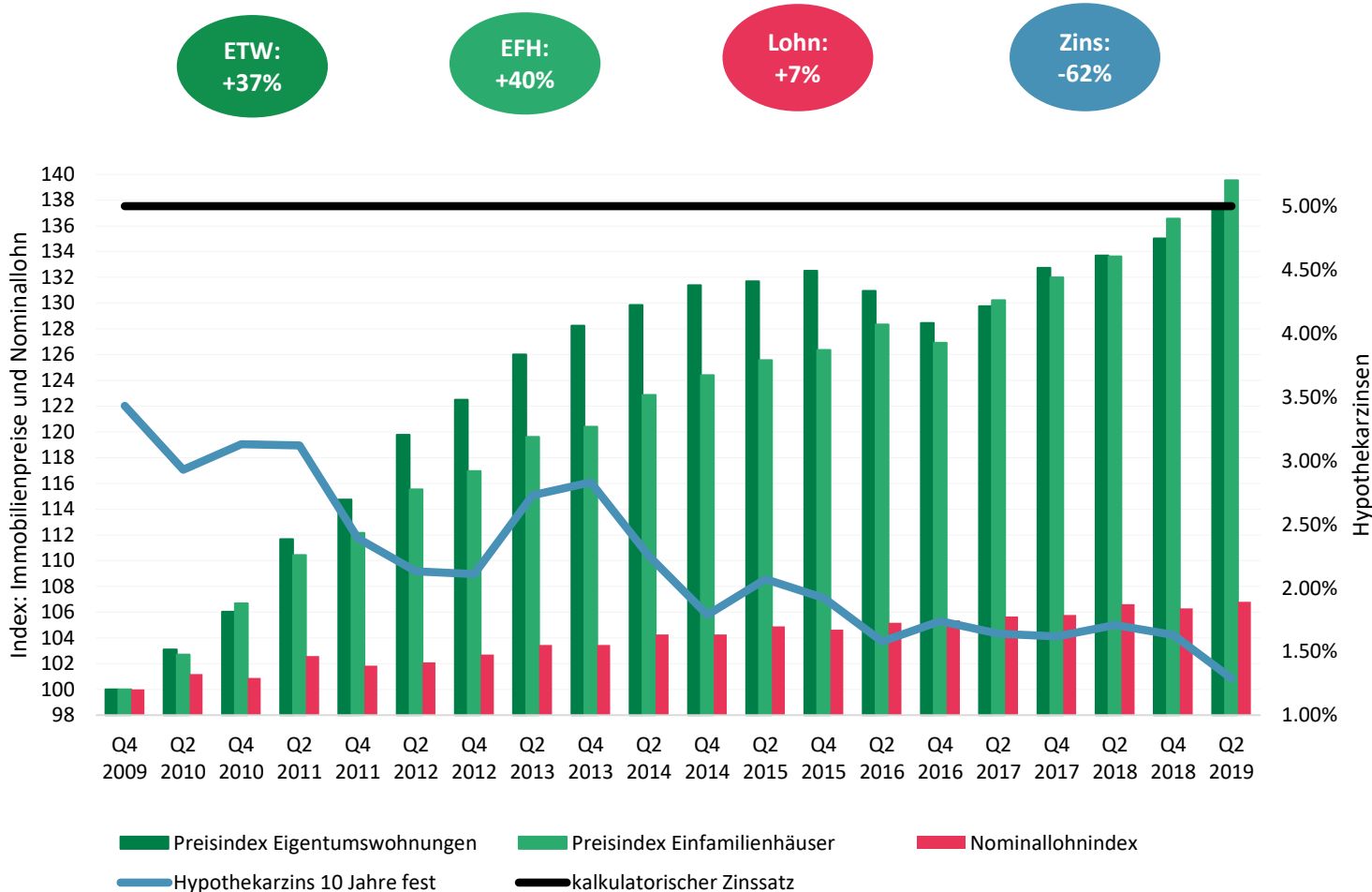
- Die **Immobilienpreise stiegen** in den letzten zehn Jahren **über fünfmal mehr als die Einkommen**. Nicht zuletzt deshalb **zeigen mehr Anbieter grössere Flexibilität bei ihren Tragbarkeitskriterien**, um weiterhin Neukunden zu gewinnen.
- MoneyPark-Analysen legen nahe, dass mittlerweile **über 40 Prozent der Eigenheimkäufer** die übliche **Tragbarkeitsgrenze von 33 Prozent überschreiten**. Berücksichtigt wurden dabei jeweils 500 Neufinanzierungen pro Jahr bei einem Sample der 50 gängigsten Hypothekaranbieter.
- Die Analyse der Kundengruppen pro Tragbarkeitsklasse ergibt, dass nicht wenig Verdienende ohne finanzielle Mittel eine hohe Tragbarkeit aufweisen, **sondern gut (und doppel-)verdienende, finanzstarke Käufer**, die sich ein teureres und grösseres Eigenheim leisten möchten. Bei nur leicht erhöhten Tragbarkeiten von bis zu 40 Prozent finden sich vor allem **Familien**, die im Vergleich zu den Standard-Tragbarkeiten nicht höhere Kaufpreise finanzieren möchten, sondern **aufgrund von Teilzeit-Einkommen temporär ein niedrigeres Einkommen** erzielen.
- **Je höher die Tragbarkeit ist, desto weniger Finanzierungspartner gewähren eine Hypothek**. Während Versicherungen in ihren Vergabekriterien sehr strikt sind und kaum über die Standard-Tragbarkeit hinaus finanzieren, zeigen Pensionskassen/Stiftungen und vereinzelte Banken eine grössere Flexibilität bei der Festlegung ihrer Kriterien.
- Entsprechend ist es aber für Erstkäufer mit erhöhter Tragbarkeit schwierig, **selbstständig einen willigen Anbieter zu finden**. Aufgrund der **fehlenden Transparenz am Hypothekarmarkt** dürfte die **Dunkelziffer** der eigentlich finanzierbaren Fälle trotz erhöhter Tragbarkeit beträchtlich sein.
- **Überraschend und aufschlussreich**: Auf die Konditionen hat eine erhöhte Tragbarkeit nur einen marginalen Einfluss. **Der Aufschlag** für eine Tragbarkeit zwischen 33 und 40 Prozent im Vergleich zu einer Standard-Tragbarkeit **beläuft sich auf lediglich vier Basispunkte**. Erst ab einer Tragbarkeit von **über 40 Prozent erhöhen die Anbieter ihre Risikoaufschläge**, was sich auf die Zinskosten der Kunden niederschlägt (+ 11 Basispunkte).
- **Empfehlungen für betroffene Eigenheimkäufer**:
 - Nicht zu schnell aufgeben, sollten sie aufgrund erhöhter Tragbarkeit einen negativen Hypothekarbescheid erhalten
 - Einen möglichst breiten Marktvergleich anstellen und verschiedene Anbietergruppen (Banken, Versicherungen, Pensionskassen) prüfen
 - Auf Spezialangebote achten, da verschiedene Anbieter individuellere Tragbarkeitsberechnungsmodelle anwenden
 - Preiswertes Einstiegsobjekt erwerben und von den tiefen Hypothekarzinsen profitieren, um zu einem späteren Zeitpunkt mit dem Ersparten das Traumobjekt zu finanzieren

Methodik

- Money Park hat untersucht, wie sich die Tragbarkeiten der Eigenheimkäufer in den letzten fünf Jahren aufgrund der Marktveränderungen entwickelt haben und ob dabei regionale Unterschiede beobachtet werden können.
- Für die Marktanalyse resp. Preisentwicklung seit 2009 wurden Daten des Bundesamtes für Statistik (Nominallohnindex) sowie Wüst Partner (Einfamilienhaus- und Eigentumswohnungspreisindex, jeweils Transaktionspreise) herangezogen.
- Als Datengrundlage für die Untersuchung auf Käuferebene wurde in einem ersten Schritt ein repräsentatives Sample von 50 Hypothekaranbietern (Banken, Versicherungen und Pensionskassen/Stiftungen) definiert, welche unterschiedliche Hypothekarvergabekriterien aufweisen. In einem zweiten Schritt wurden pro Jahr 500 MoneyPark-Kunden untersucht, die bei einem dieser 50 Anbieter in den Jahren 2015 bis und mit 2019 ihre Hypothek abgeschlossen haben. In die Berechnung flossen nur Neufinanzierungen von selbstgenutzten Eigenheimen ein, keine Verlängerungsgeschäfte oder die Finanzierung von Renditeobjekten.
- Für die Analyse wurden folgende Kundendaten verwendet:
 - Tragbarkeit
 - Alter
 - Brutto-Haushaltseinkommen
 - Kaufpreis der Immobilie
- Berücksichtigt wurden dabei auch die volumengewichteten, durchschnittlich abgeschlossenen Zinssätze für eine zehnjährige Festhypothek sowie die volumengewichtete Abschlussquote pro Hypothekaranbieter (Bank, Versicherung, Pensionskasse) von Januar bis November 2019.
- Weitere Erläuterungen:
 - TBK = Tragbarkeit
 - EFH = Einfamilienhaus
 - ETW = Eigentumswohnung
 - Die in der vorliegenden Studie genannte Tragbarkeit steht vereinfacht jeweils für die kalkulatorische, also rein rechnerische Tragbarkeit und sagt nichts über die effektive finanzielle Belastung des Kunden aus

Immobilienpreise stiegen fünfmal so stark wie Löhne

Preisentwicklung seit 2009



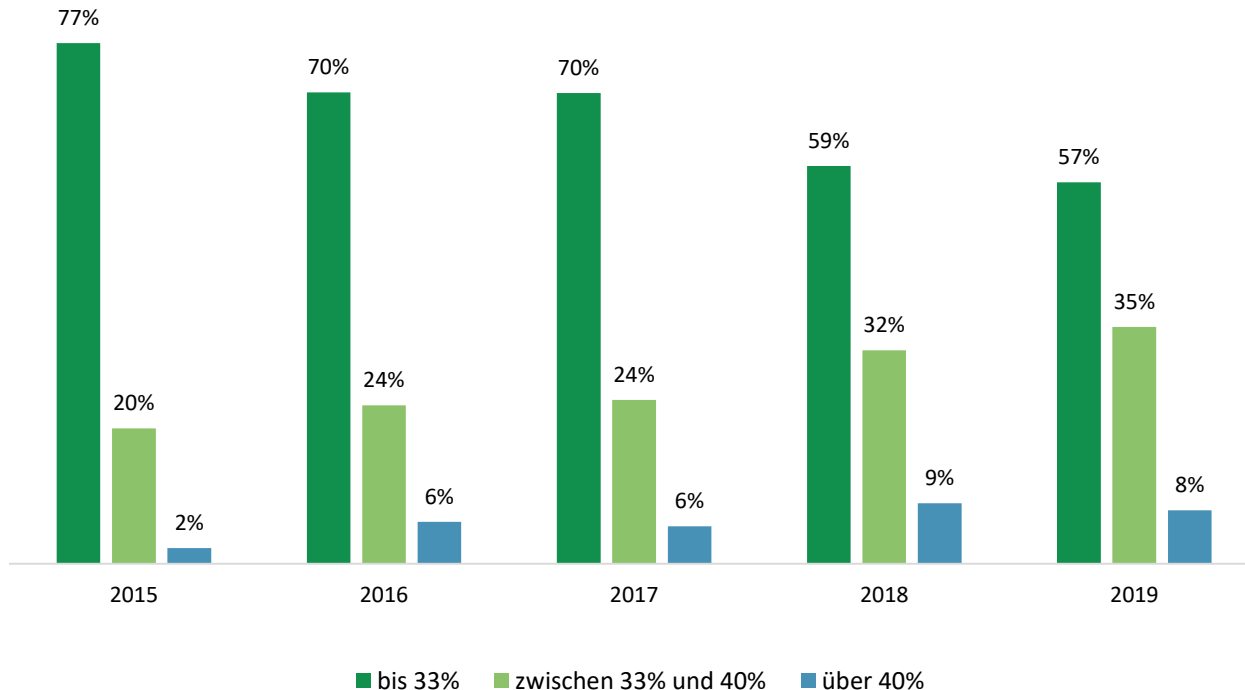
Index-Basis: Q4 2009 = 100

Quelle: Bundesamt für Statistik, Wüst Partner, Schweizerische Nationalbank

- Kaufkraft hat deutlich abgenommen**
 Während sich die Eigenheime in den letzten zehn Jahren um rund 38 Prozent verteuerten, stiegen die Löhne im gleichen Zeitraum lediglich um rund sieben Prozent.
- Kalkulatorische Tragbarkeit bleibt unverändert**
 Doch während die Preise stetig anstiegen und die Hypothekarzinsen auf historische Tiefststände sanken, wurden die Kriterien für die Hypovergabe nicht gelockert. Die kalkulatorische und die effektive Tragbarkeit driften somit noch weiter auseinander.
- Marktüblich ist noch immer die Berechnung der kalk. Tragbarkeit nach folgenden Kriterien:
 - 5% kalkulatorischer Zinssatz
 - Amortisation auf 2/3 des Liegenschaftswerts innert 15 Jahren oder bis zur Pensionierung
 - 1% Nebenkosten des Liegenschaftswertes
- Diese Kosten dürfen addiert nicht mehr als einen Drittel des Bruttohaushaltseinkommens ausmachen, d.h. max. 33 Prozent betragen.
- Preisanstieg EFH stärker als bei ETW**
 Durch die Angebotsknappheit von Einfamilienhäusern ist der Preisanstieg gegenüber Eigentumswohnungen noch höher ausgefallen.

Über 40 Prozent der Eigenheimkäufer weisen eine erhöhte Tragbarkeit auf

Anteil der Tragbarkeitsklassen bei den Abschlüssen



Fast jedes zweite Geschäft nicht innerhalb Standard-Tragbarkeit

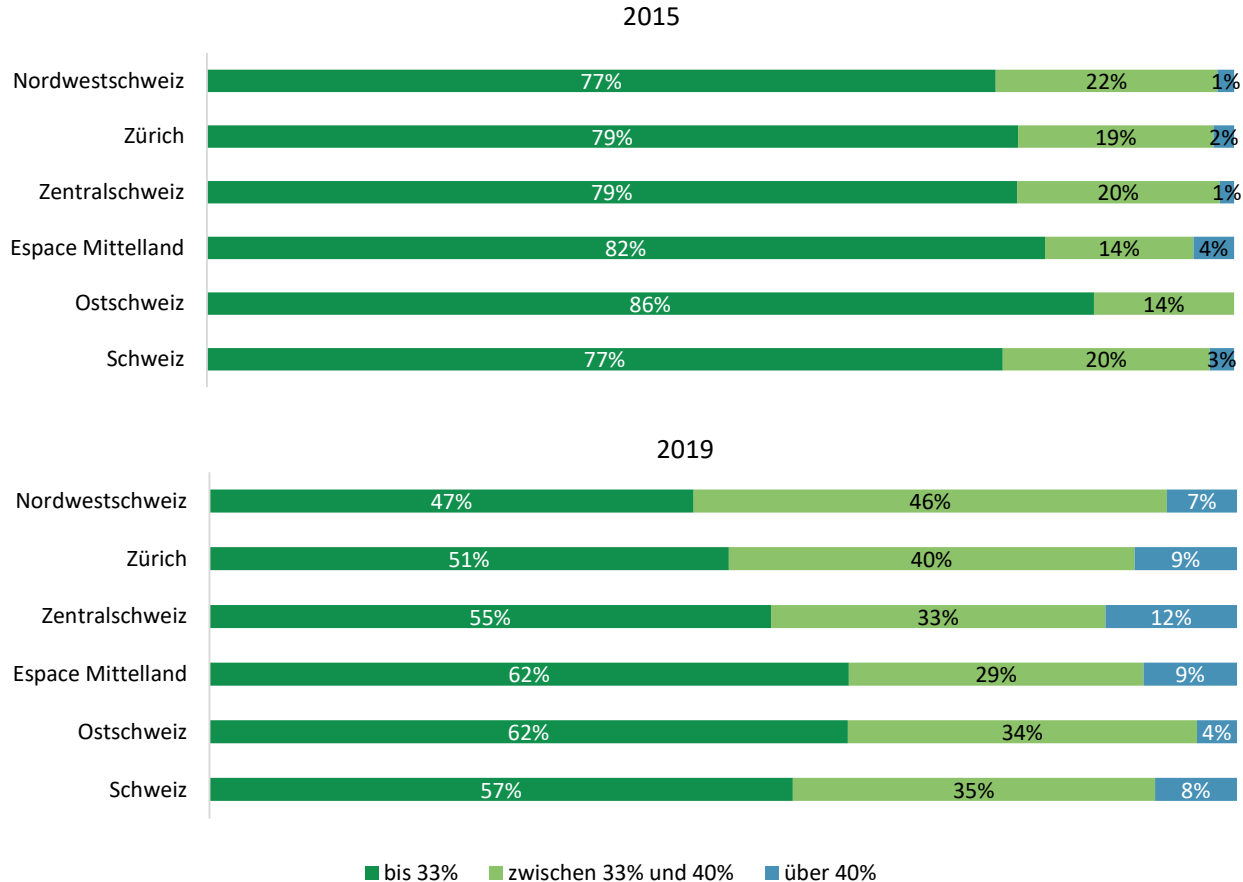
- Lagen 2015 noch 77 Prozent der Hypothekarabschlüsse innerhalb der Standard-Tragbarkeit von bis zu 33 Prozent, reduzierte sich dieser Anteil kontinuierlich auf 57 Prozent im Jahr 2019.
- Mittlerweile weisen demnach 43 Prozent eine Tragbarkeit von über 33 Prozent auf. Ein Wert, der sich in den letzten fünf Jahren verdoppelt hat.

Mutmasslich hohe Dunkelziffer der „Gescheiterten“

- Trotz des erstaunlich hohen Anteils der Abschlüsse über der Standard-Tragbarkeit dürften viele potentielle Eigenheim-Käufer an diesen Hürden gescheitert sein.
- Dies hat damit zu tun, dass die diesbezüglich kulanteren Finanzierungsinstitute für Käufer nicht einfach zu finden sind und die entsprechende Transparenz am Markt fehlt.

Erhöhte Tragbarkeit ist eine schweizweite Herausforderung

Anteil der Tragbarkeitsklassen an den Abschlüssen



- Die Nordwestschweiz hatte schon 2015 mit 23 Prozent den höchsten Anteil an Fällen mit erhöhter Tragbarkeit. 2019 finanziert sie sogar als einzige Region der Schweiz mehr als die Hälfte so (53%).
- Dies, obwohl sich der durchschnittliche Kaufpreis der untersuchten Hypothekarabschlüsse in der Region mit nur drei Prozent seit 2015 praktisch nicht erhöht hat. Hingegen haben sich die Löhne negativ entwickelt (-4%).
- In Zürich und der Zentralschweiz werden die höchsten Immobilienpreise bezahlt (+37%), aber auch die höchsten Löhne ausbezahlt (+28% resp. +15%).
- Die Kunden aus dem Espace Mittelland weisen das tiefste Einkommen aber auch die tiefsten Kaufpreise auf.
- 2015 hatten nur 18% der Fälle im Espace Mittelland eine erhöhte Tragbarkeit. 2019 sind es zwar bereits 38%, was aber zusammen mit der Ostschweiz den tiefsten Anteil schweizweit bedeutet.



Käufer in allen Landesteilen und Regionen müssen sich praktisch unterschiedslos der Herausforderung stellen, überhaupt noch auf eine Standard-Tragbarkeit von unter 33 Prozent zu kommen.

Wer überschreitet die klassischen Tragbarkeitsrichtlinien?

bis 33%

Gut Verdienende mit Durchschnittsobjekt erfüllen die Standard-Tragbarkeit

- verdienen zwischen 180'000 und 200'000 Franken
- kaufen eine Liegenschaft für rund eine Million Franken
- sind durchschnittlich 42 Jahre alt

33-40%

Leicht tieferes Haushalteinkommen erhöht die Tragbarkeit auf 33 bis 40 Prozent

- Käufer in dieser Kategorie verdienen zwischen 150'000 und 170'000 Franken
- kaufen eine Liegenschaft für üblicherweise über eine Million Franken
- sind durchschnittlich 41 Jahre alt

➔ Die typische Schweizer Familie, bei der mindestens ein Elternteil nicht Vollzeit arbeitet und die Platzverhältnisse entsprechend auf die Familie ausgerichtet sein müssen.

über
40%

Stark erhöhte Tragbarkeit (über 40 Prozent) kommt v.a. bei sehr gut Verdienenden vor

- welche über 200'000 Franken verdienen und
- eine Liegenschaft für über 1.5 Millionen Franken kaufen
- sind durchschnittlich 46 Jahre alt

➔ Finanzierungsanbieter sind sehr gerne bereit, solche Finanzierungen im Rahmen einer Exception-to-Policy abzuwickeln, da Cross-Selling möglich ist und das Ausfallrisiko aufgrund des höheren Einkommens geringer ist.

Anzahl der Finanzierungspartner nimmt mit steigender Tragbarkeit ab

Verfügbare Anbieter gem. Finanzierungsreglement

	Bank	Versicherung	PK / Stiftung
TBK 33% CHF 180'000	✓✓✓	✓✓✓	✓✓✓
TBK 34% CHF 176'000	✓✓✓	✓	✓✓✓
TBK 36% CHF 167'000	✓✓	x	✓✓✓
TBK 38% CHF 158'000	✓	x	✓✓
TBK 40% CHF 150'000	✓	x	✓✓

Anzahl der Anbieter nimmt bei steigender Tragbarkeit ab

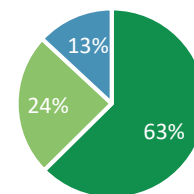
- Je höher die kalkulatorische Tragbarkeit ist, desto weniger sind Anbieter am Markt bereit, die Finanzierung zu übernehmen.
- Beim vorliegenden Rechnungsbeispiel und einem repräsentativen Sample von 50 Hypothekaranbietern zeigt sich ein klares Bild: Während Versicherungen in ihren Vergabekriterien sehr strikt sind und kaum über die Standard-Tragbarkeit hinaus finanzieren, zeigen Pensionskassen und Stiftungen eine grössere Flexibilität bei der Festlegung ihrer Kriterien.

Berechnet am Beispiel von: Kaufpreis: CHF 1'000'000 / Hypothek: CHF 800'000 / Eigenmittel: CHF 200'000

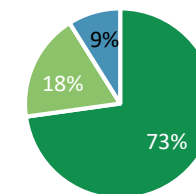
Banken wollen Kunden mit hoher Tragbarkeit

- Nur wenige Banken finanzieren gemäss ihrem Reglement Kunden mit einer kalkulatorischen Tragbarkeit ab 40 Prozent. Trotzdem hat MoneyPark 2019 92 Prozent des Hypothekarvolumens in diesem Bereich an Banken vermittelt. Ganz im Vergleich zum Anteil an den Finanzierungen innerhalb der Standard-Tragbarkeit, bei denen Banken nur 63 Prozent des Volumens übernommen haben, dafür Versicherungen 24 Prozent und PKs 13 Prozent abdecken.
- Das liegt einerseits daran, dass die Konkurrenz kleiner wird, je höher die kalkulatorische Tragbarkeit des Kunden ist. Andererseits nutzen Banken die Möglichkeit von Exception-to-Policy-Geschäften (EtP), da dies üblicherweise die lukrativsten Kunden sind (hohes Einkommen, hohe Hyposumme, Verkauf von weiteren Bankdienstleistungen möglich etc.)
- Versicherungen hingegen gewähren gar keine EtPs, Pensionskassen nur selten. PKs gehen zwar in ihren Reglementen oft weiter als eine Bank, stehen dann aber bei den wichtigsten Kunden in Konkurrenz.

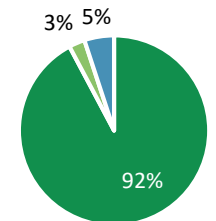
Tragbarkeit bis 33%
Abschlussvolumen



Tragbarkeit 33 bis 40%
Abschlussvolumen



Tragbarkeit über 40%
Abschlussvolumen



■ Bank ■ Versicherung ■ PK / Stiftung

■ Bank ■ Versicherung ■ PK / Stiftung

■ Bank ■ Versicherung ■ PK / Stiftung

Auch für erhöhte Tragbarkeiten lässt sich eine attraktive Finanzierung finden

Attraktive Konditionen auch bei höherer Tragbarkeit

- Kunden mit einer Tragbarkeit von 33 bis 40 Prozent haben 2019 in der Vergleichsgruppe von MoneyPark mit 0.99 Prozent für eine zehnjährige Festhypothek nur vier Basispunkte mehr bezahlt als Kunden mit einer Standard-Tragbarkeit.
- Kunden mit einer Standard-Tragbarkeit sind vor allem für Anbieter mit starren Finanzierungsrichtlinien interessant. Die Konkurrenz ist entsprechend hoch, was die Zinsen unter Druck setzt.
- Aber auch der Anteil an Kunden mit einer Tragbarkeit von 33 bis 40 Prozent ist begehrt: Es fallen zwar Versicherungen und weitere konservative Anbieter weg, dafür kämpfen die verbleibenden Anbieter um diesen immer grösser werdenden Kundenkreis. Daher bleibt der Zinsaufschlag von nur vier Basispunkten vernachlässigbar gering.

Abgeschlossene Zinssätze 10 Jahre Festhypothek*:

bis 33% Tragbarkeit: 0.95% p.a.

33-40% Tragbarkeit: 0.99% p.a.

40-50% Tragbarkeit: 1.06% p.a.

* volumengewichteter durchschnittlicher Zinssatz der MoneyPark-Abschlüsse von Jan. bis Nov. 2019

Hohe Tragbarkeit wirkt sich auf den Zinssatz aus

- Erst ab einer Tragbarkeit von über 40 Prozent erhöhen die Anbieter ihre Risikoaufschläge, was sich auf die Zinskosten der Kunden auswirkt (+ 11 Basispunkte).
- Diese Kundschaft ist zwar für die wenigen Hypothekaranbieter, die so weitgehend finanzieren, begehrt, aber aufgrund der kleineren Konkurrenz können sie für die erhöhten Risiken auch höhere Zinssätze verrechnen.



Je höher die Tragbarkeit des Eigenheimkäufers steigt, desto schneller dünnt das Feld der möglichen Finanzierungspartner aus. Erstkäufer, die selbst nach einem Anbieter suchen, haben es schwer, einen willigen Partner zu finden, der marktfähige Zinssätze offeriert.

Fazit: Eigenheimkauf ist trotz erhöhter Tragbarkeit attraktiv

Schlussfolgerungen

- Die am Markt geltende Faustregel zur Berechnung der kalkulatorischen Tragbarkeit wurde bisher kaum hinterfragt oder gar angepasst – trotzdem gibt es Anbieter, die über diese Regeln hinaus finanzieren. Dies nicht nur im Rahmen ihrer Exception-to-Policy-Möglichkeiten, sondern aufgrund ihres eigenen Reglements, das eine kundenindividuellere Berechnungsmethode der Tragbarkeit ermöglicht. Deshalb ist der Anteil an Neufinanzierungen, welche die Standard-Tragbarkeit nicht erfüllen, erstaunlich hoch.
- Eigenheimkäufer werden durch die Marktumstände in höhere Tragbarkeitsklassen gedrängt, was es ihnen erschwert, einen geeigneten Finanzierungspartner zu finden. Dadurch werden aber ganze Käuferschichten vom Kauf abgehalten. Denn aufgrund der fehlenden Transparenz am Markt fehlt oft der Zugang und v.a. das Wissen, dass es am Markt Partner gäbe, die trotz erhöhter Tragbarkeit eine Finanzierung ermöglichen würden.
- Diese Käuferschichten sind aber nicht wenig verdienende und mittellose Kaufwillige, sondern Familien mit temporär tieferem Einkommen oder einkommensstarke Käufer, die teurere Immobilien kaufen möchten – beide Kategorien unterliegen bei ihrer Finanzierung kaum einem erhöhten Risiko. Ganz im Gegenteil: Die Vereinfachung einer Finanzierung dieser beiden Käufergruppen würde es vielen Familien ermöglichen, günstiger zu wohnen und dementsprechend das Haushaltsbudget zu entlasten. Die Frage bleibt, ob die Schweizer Tragbarkeitskriterien wirklich richtig definiert wurden, oder ob eine individuellere Betrachtungsweise die Transparenz am Markt erhöhen würde.

Handlungsempfehlungen für betroffene Eigenheimkäufer

- **Nicht zu schnell aufgeben:** Käufer sollen nicht nur einen, sondern mehrere Hypothekengeber anfragen. Eine Absage bei einem Finanzierungsinstitut bedeutet nicht, dass sich nirgends eine Finanzierung finden lässt.
- **Möglichst breiter Marktvergleich:** Die Tragbarkeitsberechnungen unterscheiden sich von Anbieter zu Anbieter. Die Konsultation eines Hypothekarvermittlers mit einer breiten Marktübersicht erhöht die Chancen, einen geeigneten Finanzierungspartner zu finden.
- **Auf Spezialangebote achten:** Es gibt Einzelanbieter, die in ihren Berechnungsmodellen mit den typischen Marktstandards brechen und eine individuellere Sicht auf die finanzielle Situation des Käufers ermöglichen.
- **Immobilienleiter erklimmen:** Auch wenn das absolute Traumobjekt zur Zeit noch finanziell unerreichbar ist, muss nicht ganz auf Wohneigentum verzichtet werden. Durch den Kauf eines allenfalls noch kleineren Erstobjekts kann bereits von den tiefen Hypothekarzinsen und den dadurch tieferen Lebenshaltungskosten im Vergleich zur Miete profitiert werden, damit das Traumobjekt zu einem späteren Zeitpunkt finanzierbar wird.

Weitere Fragen?

Gerne stehen wir Ihnen zur Verfügung:

Dr. Stefan A. Heitmann

CEO und Gründer

stefan.heitmann@moneypark.ch

044 200 75 70

Nicole Fankhauser

Communications Manager

nicole.fankhauser@moneypark.ch

044 200 75 65

Über MoneyPark

MoneyPark bietet die modernste Hypothekarberatung der Schweiz mit maximaler Transparenz, grösster Auswahl und besten Zinsen. Dank des Vertrauens von rund 80'000 zufriedenen Kunden ist MoneyPark der führende unabhängige Hypothekarspezialist in der Schweiz. MoneyPark offeriert Hypothekar- und Vorsorgelösungen von mehr als 100 Partnern, darunter Banken, Versicherungen und Pensionskassen. Die Beratung erfolgt entweder in einer der über 25 Filialen oder ortsunabhängig via Telefon. Seit Juli 2017 gehört mit DL der Westschweizer Branchenführer im Hypothekarbereich zu MoneyPark.

