

Diese Meldung kann unter <http://www.presseportal.ch/de/pm/100003671/100505969/comparis-ch-repraesentative-studie-zu-hypothehen-wenn-das-wohneigentum-zur-hypothek-wird> abgerufen werden.



comparis.ch: Repräsentative Studie zu Hypotheken - Wenn das Wohneigentum zur Hypothek wird

14.03.2006 - 11:00 Uhr, comparis.ch AG

In letzter Zeit waren die Hypothekarzinsen so günstig wie noch nie, was viele dazu bewogen hat, Wohneigentum zu kaufen. Eine Studie des Internet-Vergleichsdiensts comparis.ch zeigt, dass ein Zinsanstieg um bloss 2 Prozentpunkte einem Drittel der Wohneigentümer finanzielle Probleme bereiten würde. Weiter zeigt die Studie, dass Wohneigentümer bei der Verschuldung zurückhaltend sind: Nur ein Viertel hat angegeben, eine Belehnung in der Höhe von 67 bis 80 Prozent zu haben. Zürich (ots) - Ein Zinsanstieg um wenige Prozentpunkte würde den Wohneigentümern bereits erhebliche finanzielle Schwierigkeiten bereiten. Dies zeigt eine repräsentative Studie des Internet-Vergleichsdiensts comparis.ch. Im Auftrag von comparis.ch befragte das GfS-Institut für Markt- und Sozialforschung Zürich 1012 Wohneigentümer in der Deutsch- und Westschweiz. Die telefonische Befragung fand in der ersten Februarhälfte 2006 statt. Sparen bei den Ferien und beim Auto Bis zu 2 Prozentpunkte höhere Hypothekarzinsen und ein Drittel der befragten Wohneigentümer wäre in finanziellen Schwierigkeiten und müsste sich einschränken. 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 früher an die Grenzen der finanziellen Belastbarkeit als kinderlose Wohneigentümer. Die Studie zeigt weiter, dass für 17 Prozent der Wohneigentümer ein Zinsanstieg bis zu 3 Prozentpunkte den finanziellen Ruin bedeuten würde. Ein Anstieg um 2 oder 3 Prozentpunkte tönt nach viel. Doch vor 10 Jahren wurde eine 5-jährige Festhypothek mit 5,5 Prozent verzinst. Anfangs der 1990-er Jahre waren es rund 9 Prozent. Zur Zeit beträgt der Zinssatz rund 3,5 Prozent. Schweizer haben nicht gerne Schulden 58 Prozent der Studienteilnehmer haben Hypothekarschulden bis zu 350'000 Franken, 26 Prozent zwischen 350'000 und einer halben Million Franken. Weiteres Resultat der Studie: Bei der Verschuldung sind die Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer eher zurückhaltend sind. 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 in der Regel 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 viel zu hoher Wert. Gehen doch Flexibilität und Diversifikation verloren - das Wohneigentum kann zum Klumpenrisiko werden. 71 Prozent der unter 65-Jährigen haben eine tiefere Belehnung als 66 Prozent. Gezwungen sind diese nicht, einen derart grossen Teil des Vermögens ins Haus zu stecken. Aber eben: Die Schweizer haben nicht gerne Schulden. Tragbarkeit falsch eingeschätzt 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 überschreite. Dies ist aber ein Trugschluss. Eine vertiefte Analyse der Umfrageergebnisse zeigt, dass die Eigentümer die Tragbarkeit basierend auf den effektiven - momentan tiefen Zinsen - berechnen. Usus der Anbieter ist es aber, die Tragbarkeit mit einem Zinssatz von rund 5 Prozent zu berechnen. Für Wohneigentümer, deren genaue Tragbarkeit nachvollzogen werden konnte, hat comparis.ch berechnet, dass rund ein Viertel eine Tragbarkeit aufweist, die das empfohlene Maximum von 33 Prozent übersteigt. Wettbewerb wird nur beschränkt ausgespielt Der Hypothekarmarkt ist in den letzten Jahren zum Nachfragemarkt geworden. Zum Vorteil der Kundinnen und Kunden, würde man denken. Aber wie sieht es wirklich aus? Theoretisch wissen die Befragten, wie sie sich einen guten Marktüberblick verschaffen können. Zwei Drittel der 1012 Befragten haben angegeben, für einen guten Marktüberblick brauche es drei oder mehr Konkurrenzofferten. In der Praxis sieht es allerdings anders aus. Der Wettbewerb wird nicht ausgespielt: Nur einer von vier Befragten hat auch tatsächlich drei oder mehr Offerten eingeholt. Die Hälfte hat sich mit nur gerade einer Offerte zufrieden gegeben. Man sei zufrieden mit dem Anbieter, darum habe man nicht mehr Offerten eingeholt, wurde als häufigster Grund angegeben. Die Hypothek wird zu zwei Dritteln bei der Hausbank gekauft. Wer verhandelt, hat Erfolg Dass Hypotheken Verhandlungssache sind, ist mittlerweile drei Vierteln der Befragten bewusst. Tatsächlich verhandelt hat aber nur die Hälfte der Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer. In der Deutschschweiz wird häufiger verhandelt (70%) als in der Westschweiz (64%). Vornehme Zurückhaltung lohnt sich nicht, denn wer verhandelt, tut dies in 9 von 10 Fällen erfolgreich. Sollten die Zinsen - wie allgemein erwartet - mittelfristig steigen, wird sich der Trend zum Verhandeln weiter verstärken. Acht von zehn Eigentümern, die im vergangenen Jahr ihre Hypothek erneuerten, haben angegeben, über den Zinssatz verhandelt zu haben. 2001 waren es erst sechs von zehn. Ein Zinsunterschied von 0,4 Prozent ist unter den Angeboten normal. Bei einer 5-jährigen Festhypothek über 400'000 Franken bedeutet dies rund 8000 Franken Ersparnis. Festhypothek am beliebtesten Zwei Drittel der befragten Personen haben ihr Eigentum mit einer Festhypothek finanziert. Am beliebtesten ist die Laufzeit von 5 Jahren. Angesichts mittelfristig steigender Zinsen ist es für die Hypothekarneher durchaus vorstellbar, sich länger zu binden, um möglichst lange von tiefen Zinsen zu profitieren. Die Umfrageteilnehmer wären bereit, im Durchschnitt eine maximale Bindung von 10 Jahren einzugehen. Die vollständige Studie "Hypotheken-Landschaft Schweiz" kann kostenlos unter media@comparis.ch bestellt werden. ots Originaltext: comparis

AG Internet: www.presseportal.ch Kontakt: Richard Eisler Geschäftsführer Martin
Scherrer Bereichsleiter Banken und Versicherungen Tel. +41/44/360'52'62 E-Mail:
media@comparis.ch Internet: www.comparis.ch

Originaltext:

comparis.ch AG

Medienmappe:

<http://www.presseportal.ch/de/pm/100003671/comparis-ch-ag>

Medienmappe als RSS:

http://presseportal.de/rss/pm_100003671.rss2