

Lage und Zukunft der Wohnbaufinanzierung in der Schweiz

**Studie im Auftrag des
Bundesamtes und der Forschungskommission
Wohnungswesen**

Februar 1998

**Integrated Financial
Business Consulting AG**

Sonneggstrasse 76
8006 Zürich

Telefon +41 1 350 59 50
Telefax + 41 1 350 37 60
E-Mail: ifbc@access.ch

Vorwort

Die Rahmenbedingungen für die Wohnbaufinanzierung haben sich in jüngerer Zeit stark verändert. Dazu beigetragen haben unter anderem die Liberalisierung der Märkte, verändertes Sparverhalten, die Einführung neuer Finanzierungsinstrumente und nicht zuletzt die Probleme auf dem Immobilienmarkt. Es gibt Anzeichen dafür, dass als Folge der Immobilienkrise viele Hypothekarinstitute ihre Kreditpolitik verändert haben. In Einzelfällen ist zu beobachten, dass die Belehnungsgrenzen gesenkt und die Belastungslimiten verschärft sowie Gebiete mit erhöhten Leerstandsrisiken gemieden werden. Weitgehend offen bleibt, ob diese Feststellungen nur für einzelne Hypothekarinstitute zutreffen, oder ob sie einen grundlegenden Trendwechsel ankündigen, der sich für die Zukunft der Wohnbaufinanzierung als problematisch erweisen könnte.

Der vorliegende Bericht gibt dazu erste Antworten. Er basiert auf einer schriftlichen Befragung der wichtigen Finanzierungsinstitute sowie auf Interviews und Expertengesprächen. Die Ergebnisse zeigen, dass die Kapitalgeber zwar angesichts der Immobilienkrise neue Methoden zur Bewertung von Hypothekarkrediten entwickelt und umgesetzt haben, von einem eigentlichen Rückzug aus dem Hypothekargeschäft aber nicht gesprochen werden kann. Auch für die kommenden Jahre wird mit einem funktionierenden Markt für Wohnbaufinanzierungen gerechnet, wobei jedoch die sogenannte "riskoadjustierte Preisfestsetzung" eine immer grössere Rolle spielen dürfte. Dies bedeutet, dass Leitzinssätze der Vergangenheit angehören und nur noch nach Risikokategorien differenzierte Zinssätze zur Anwendung gelangen werden. Ferner erwarten die Experten, dass neuartige Finanzierungsformen in der Art von Sekuritisierungen grösseres Gewicht erhalten werden.

Für die verschiedentlich geäusserten Befürchtungen, dass sich in der Finanzierung des Wohnungsbaus ernsthafte Engpässe abzeichnen, besteht aufgrund der Befragungsergebnisse wenig Anlass. Deutlich wird aber auch, dass sich dieser Geschäftszweig in einem starken Wandel befindet, der sich nach der Einführung des Euro im benachbarten Ausland noch verstärken dürfte und im Hinblick auf eine befriedigende Finanzierung aller Nachfrager sorgfältig beobachtet werden muss.

MANAGEMENT SUMMARY

1. Einleitung

Die Finanzmärkte im allgemeinen und damit auch der Markt für Wohnbaufinanzierungen sind seit Beginn der neunziger Jahre starken Veränderungen ausgesetzt. Als massgeblichste Entwicklungen können die folgenden Punkte genannt werden:

- Die Globalisierung und Liberalisierung der Finanzmärkte.
- Die Strukturbereinigungen auf dem Finanzplatz Schweiz.
- Neue Möglichkeiten zur Abwicklung des Hypothekargeschäftes aufgrund des technologischen Fortschritts.
- Die Entwicklung derivativer Finanzprodukte.

Vor dem Hintergrund dieser Entwicklungen stellt sich die Frage nach der momentanen Ausgestaltung, sowie nach der zukünftigen Entwicklung des Marktes für Wohnbaufinanzierung.

Abgeleitet aus obiger Problemstellung wurden bei der Erstellung der vorliegenden Studie die folgenden drei Zielsetzungen verfolgt:

- Darstellung der aktuellen Situation in der Wohnbaufinanzierung.
- Zusammenstellung einer Informationsgrundlage zur Abschätzung der mittelfristigen Entwicklung des Marktes für Wohnbaufinanzierung.
- Aufzeigen möglicher Konsequenzen und Alternativen für die zukünftigen Wohnbaufinanzierung in der Schweiz.

Zur Erreichung dieser Ziele wurde in einer ersten Phase eine schriftliche Umfrage durchgeführt. Zur Vertiefung der eingegangenen Informationen wurde im Rahmen der Auswertung mit ausgewählten Vertretern der bereits mittels Fragebogen kontaktierten Unternehmen eine Befragung in Form von Interviews vorgenommen. Diese Aussagen wurden durch Expertengespräche, welche der Untersuchung möglicher Zukunftsentwicklungen auf dem Markt für Wohnbaufinanzierungen dienten, ergänzt.

2. Rahmenbedingungen der bankbetrieblichen Hypothekarkreditvergabe

Die Hypothekarkreditvergabe für Wohnbaufinanzierung ist heute in der Schweiz durch einige wesentliche Faktoren gekennzeichnet. Einerseits war der Immobilienmarkt in den vergangenen Jahren erheblichen Turbulenzen ausgesetzt. Auf der anderen Seite haben die enormen Verluste, Abschreibungen und Rückstellungen sowie die hohen Betriebskosten bei den Banken zu innerbetrieblichen Veränderungen und zu einem kritischen Überdenken der Kreditpolitik geführt. Wie jedoch Vergleiche mit ausländischen Märkten für Hypothekarfinanzierungen aufzeigen, ist dieser Markt trotz der aufgeführten Spannungen sowohl aufgrund von mengen- wie auch preisbezogenen Kennzahlen als funktionstüchtig zu bezeichnen.

Als massgeblichste Reaktion seitens der kreditgebenden Institute auf die erwähnten Entwicklungen der vergangenen Jahre ist die risikoadjustierte Preisfestsetzung zu bezeichnen. Das Ziel der Kapitalgeber besteht darin, für jede Ausleihung ein Entgelt zu erhalten, welches die Gesamtkosten unter Einbezug kalkulatorischer Risikokosten zu decken vermag. Da die Entwicklung und Umsetzung der entsprechenden Methoden zeitintensiv und know-how-trächtig ist, erfolgte die Anwendung momentan lediglich bei einigen wenigen Instituten.

3. Aktuelle Bedeutung des Hypothekargeschäfts

Aufgrund der vorliegenden Untersuchung stellt das Hypothekargeschäft einen massgeblichen Bestandteil der Aktivitäten bei allen befragten Banken dar. Obwohl der prozentuale Anteil des Hypothekargeschäfts an der Bilanzsumme bei den Grossbanken am geringsten ist, sind sie der grösste Hypothekargläubiger in der Schweiz. Für Versicherungen und Pensionskassen ist der Anteil des Hypothekargeschäfts an den Gesamtaktivitäten sehr gering.

Das Hypothekargeschäft wird gemäss den erarbeiteten Informationen für alle befragten Unternehmen auch in Zukunft ein Geschäft im bestehenden Ausmass bleiben. Insbesondere die neuen Methoden für die Bewertung von Krediten werden dazu beitragen, der Vergabe von Hypothekarkrediten die notwendige Attraktivität zu verleihen. Unter der Voraussetzung, dass die heute bestehende angebotsseitige Marktstruktur annäherungsweise bestehen bleibt, wird die mengen- und preismässige Versorgung des Hypothekarmarktes unter der Annahme vergleichbarer Rahmenbedingungen (hinsichtlich Zinsniveau) auch in Zukunft sichergestellt sein.

4. Prinzipien bei der Vergabe von Hypothekarkrediten

Die Untersuchung widmete sich den folgenden Aspekten zur Beurteilung der Prinzipien bei der Vergabe von Hypothekarkrediten:

- Bewertung und Belehnung der zu finanzierenden Objekte.
- Relevante Einflussfaktoren für die Festlegung des Hypothekarzinssatzes.
- Amortisationsbedingungen.
- Angewendete Hypothekarmodelle.

Hinsichtlich der *Bewertung der zu finanzierenden Objekte* fällt die unterschiedliche Wahl der Bewertungsmethode in Abhängigkeit von der zu finanzierenden Objektart auf. Während bei Einfamilienhäusern und Stockwerkeigentum der Verkehrswert die primäre Methode zur Bewertung darstellt, wird für die Bewertung gemeinnütziger und Nicht-Gemeinnütziger Bauträger hauptsächlich das Ertragswertverfahren oder eine Kombination aus Ertrags- und Substanzwert verwendet.

Ein ähnliches Bild zeigt sich bei der Höhe des Belehnungswertes. Für die Bestimmung dieser Grösse wird bei Einfamilienhäusern und Stockwerkeigentum vorwiegend auf dem Verkehrswert, bei gemeinnützigen und Nicht-Gemeinnützigen Bauträgern hauptsächlich auf dem Ertragswertverfahren oder einer Kombination aus Ertrags- und Substanzwert basiert.

Zukünftig scheinen sich keine grundsätzlichen Veränderungen in der Methodenwahl abzuzeichnen. Diese Aussage bezieht sich gleichermassen auf die Bewertung wie auch auf die Belehnungshöhe.

Die relevanten *Einflussfaktoren für die Festlegung des Hypothekarzinssatzes* sind die Refinanzierungskosten, das Standardrisiko (bezogen auf das Objekt- und Kundenrating) sowie die Kosten für die Eigenmittelunterlegung. Zukünftig scheinen das Standardrisiko entsprechend dem Kundenrating sowie die Betriebs- und Eigenkapitalkosten an Stellenwert noch zusätzlich zu gewinnen. Der Stellenwert des politischen Einflusses sowie der Konsens mit anderen Kreditgebern sind als preisbestimmende Faktoren im Abnehmen begriffen.

Betreffend den *Amortisationsbedingungen* zeigt die Untersuchung auf, dass der Grossteil der II. Hypotheken innert zehn bis zwanzig Jahren amortisiert wird. Lediglich 18% der Kapitalgeber fordern eine Amortisation der I. Hypothek. Seitens der Kapitalgeber liegen die Gründe für das kaum vorhandene Interesse an einer Amortisation in der momentanen Attraktivität derartiger Anlagen. Die Schuldner sind an einer langen Amortisationsfrist nicht zuletzt aus steuerlichen Gründen interessiert.

Eine Beurteilung der zukünftigen Entwicklung der Amortisationsfristen ist schwierig. Diesbezüglich herrscht auch innerhalb der kontaktierten Vertreter von Finanzgesellschaften keine einheitliche Meinung vor.

Als eindeutig meistverwendete *Hypothekarmodelle* werden trotz einer Vielzahl neuartiger Modelle die variable Hypothek genannt, gefolgt von der Festzinshypothek. Innovative Modelle scheinen insbesondere wegen dem hohen Erklärungsbedarf und dem ungenügenden Verständnis seitens der Kundschaft noch nicht erfolgreich im Markt eingeführt zu sein.

Gemäss den Interviews ist zukünftig nur von einer geringen Veränderung dieser Verteilungen auszugehen.

5. Risikoaspekte im Hypothekargeschäft

Der *Risikoaspekt* wird bereits heute in den verschiedensten Formen in die Beurteilung einbezogen. Aus Kundensicht äussert sich die Berücksichtigung der Risiken momentan vorwiegend in der Belehnungshöhe. Eine systematische und finanzwirtschaftliche Bewertung und Berücksichtigung der Risiken in der Preisfestsetzung ist jedoch erst teilweise erfolgt. Während einzelne Grossbanken bereits mathematisch-statistische Methoden einsetzen, wird der Risikoaspekt bei anderen Instituten noch nicht systematisch berücksichtigt.

Die *Verwendung von Finanzderivaten* zur Steuerung von Risiken aus Hypothekarfinanzierungen ist insbesondere seitens der Schuldner noch wenig verbreitet. Sowohl für die Gläubiger als auch für die Kreditnehmer ist die Bestimmung der optimalen Höhe des Einsatzes von Finanzderivaten schwierig.

Zukünftig wird die Risikosteuerung jedoch bei beiden Parteien einen höheren Stellenwert einnehmen. Speziell bankseitig werden Risiken in den kommenden Jahren gesamthaft und unternehmensweit gesteuert werden. Betreffend dem Kundenverhalten ist die Annahme gerechtfertigt, dass die Zurückhaltung gegenüber Finanzderivaten bei entsprechender Beratung - wenn auch nur zögerlich - abnehmen dürfte.

6. Trends im Hypothekargeschäft

Der wichtigste Trend im Hypothekargeschäft ist im Zusammenhang mit den Möglichkeiten, welche sich aus der Sekuritisierung von Forderungen ergeben, zu sehen. Über die tatsächlichen Möglichkeiten bzw. über die Realisierbarkeit dieser Technik gehen die Meinungen der befragten Institute allerdings auseinander. Falls sich die erhofften Kostenvorteile auch innerhalb der rechtlichen Rahmenbedingungen der Schweiz realisieren lassen, wird sich diese Finanzierungsform der Kreditgeber auch hierzulande durchsetzen.

Von einer ernstzunehmenden Entwicklung neuartiger Hypothekarinstitute ist auf dem Schweizer Markt nicht auszugehen. Ebenso wenig wird gemeinhin erwartet, dass sich ein Bausparmodell gemäss deutschen Muster in der Schweiz durchsetzen wird.

Den wichtigsten Handlungsbedarf zur Aufrechterhaltung eines funktionsfähigen Marktes für Hypothekarfinanzierungen sehen die befragten Personen vorwiegend auf der Ebene der rechtlichen Rahmenbedingungen.

Von verschiedenen Seiten wird der Stellenwert des Staates zur Förderung von Wohneigentum hervorgehoben. Die momentane Lösung in der Form des Wohnbau- und Eigentumsförderungsgesetzes (WEG) wird aus der Sicht der Kapitalgeber oft als ineffizient und suboptimal bezeichnet. Sie sehen den Aufgabenbereich des Staates in der Schaffung eines Anreizsystems (beispielsweise durch steuerliche Anreize), welches eine entsprechende Verhaltensveränderung seitens der potentiellen Investoren in Wohnbauten hervorruft.

Inhaltsverzeichnis

	Seitenzahl
1. Einleitung	5
1.1 Problemstellung	5
1.2 Zielsetzung	5
1.3 Vorgehensweise	5
2. Externe und interne Rahmenbedingungen der bankbetrieblichen Hypothekarkreditvergabe	8
2.1 Externe Rahmenbedingungen	8
2.1.1 Immobilienmarkt Schweiz	8
2.1.2 Inländischer Hypothekarmarkt	9
2.2 Aspekte der bankbetrieblichen Kreditvergabe	9
2.2.1 Bestimmung des risikogerechten Zinssatzes	9
2.2.2 Steuerung des Hypothekarkreditportfolios	10
2.2.3 Bedeutung der Betriebskosten	11
2.3 Folgerungen	11
3. Aktuelle Bedeutung des Hypothekargeschäfts	12
4. Prinzipien bei der Vergabe von Hypothekarkrediten	15
4.1 Bewertungsansätze	15
4.1.1 Verwendete Ansätze zur Bewertung von Wohnbauprojekten	15
4.1.2 Veränderung der eingesetzten Bewertungsverfahren über die Zeit	19
4.2 Belehnungshöhe	20
4.2.1 Basis für die Bestimmung des Belehnungswertes	20
4.2.2 Veränderung der Bewertungsansätze über die Zeit	21
4.3 Grundsätze zur Bestimmung der maximalen Belehnungshöhe	22
4.3.1 Faustregel zur Bestimmung der maximalen Belehnungshöhe	22
4.3.2 Belehnungsobergrenze für unterschiedliche Bauobjekte	23
4.3.3 Kriterien zur Differenzierung der Belehnungshöhe für Wohnbauobjekte	26
4.4 Verpfändung von Vorsorgegeldern	27
4.4.1 Bedeutung der Verpfändung von Vorsorgegeldern	27
4.4.2 Prozentualer Anteil der durch Verpfändung von Vorsorgegeldern sichergestellten Hypothekargeschäfte	28
4.5 Vorbezug von Vorsorgegeldern	30
4.5.1 Bedeutung des Vorbezugs von Vorsorgegeldern für Hypothekarfinanzierungen	30
4.5.2 Prozentualer Anteil der Hypothekargeschäfte mit Vorbezug von Vorsorgegeldern	30

4.6	Festlegung des Hypothekarzinssatzes	32
4.6.1	Stellenwert verschiedener Einflussfaktoren auf die Höhe des Hypothekarzinssatzes	32
4.6.2	Bestimmungsfaktoren zur Konditionengestaltung	35
4.7	Amortisation der Hypothekarschuld	36
4.7.1	Amortisation der II. Hypothek	36
4.7.2	Amortisation der I. Hypothek	37
4.7.3	Differenzierung der Amortisationsfristen	38
4.8	Bedeutung verschiedener Hypothekarmodelle für die Wohnbaufinanzierung	40
4.9	Sonderfragen für Vorsorgeunternehmen: Kreis der Begünstigten für Hypothekarkredite	42
5.	Risikoaspekte im Hypothekargeschäft	44
5.1	Stellenwert verschiedener Risikoarten	44
5.1.1	Zinszahlungsrisiko	44
5.1.2	Amortisationsrisiko	46
5.1.3	Verwertungsrisiko	47
5.1.4	Zinsänderungsrisiko	48
5.2	Aussagen zum heutigen und zukünftigen Umgang mit Risiken bei den Kreditgebern	49
5.3	Bedeutung derivativer Instrumente aus der Sicht der Hypothekargläubiger	50
5.4	Bedeutung derivativer Instrumente aus der Sicht der Hypothekarschuldner	52
6.	Trends im Hypothekargeschäft	55
6.1	Zukünftiger Stellenwert der Sekuritisierung im Hypothekargeschäft	55
6.1.1	Bedeutung verschiedener Sekuritisierungsmöglichkeiten	56
6.1.2	Anpassungsbedarf bei den Rahmenbedingungen im Hinblick auf eine Sekuritisierung über Hypothekar-Anlagefonds	57
6.1.3	Anpassungsbedarf bei den Rahmenbedingungen im Hinblick auf eine Sekuritisierung über Pfandbriefinstitute	58
6.2	Zukünftiger Stellenwert einzelner Segmente des Hypothekargeschäfts	59
6.3	Zukünftige Bedeutung neuartiger Hypothekarinstitute	60
6.4	Beurteilung der Eignung des Bausparmodelles gemäss deutschem Muster als Möglichkeit der Wohneigentumsförderung in der Schweiz	61
6.5	Handlungsbedarf im Hypothekargeschäft	63
7.	Schlussbemerkungen	65
	Anhang	67

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1/1: Rücklauf nach Unternehmensgruppen	7
Abbildung 1/2: Rücklauf nach Tätigkeitsgebiet	7
Abbildung 2/1: Verluste der Schweizer Banken zwischen 1991 und 1996	10
Abbildung 3/1: Verteilung der Bilanzsummenanteile des Hypothekargeschäfts für Wohnbaufinanzierungen im allgemeinen	12
Abbildung 3/2: Unternehmensgruppenspezifische Verteilung der Bilanzsummenanteile des Hypothekargeschäfts für Wohnbaufinanzierungen	12
Abbildung 3/3: Absolute Bilanzsummenanteile des Hypothekargeschäfts für Wohnbaufinanzierungen	14
Abbildung 4/1: Verteilung der Ansätze zur Bewertung von Wohnbauobjekten	15
Abbildung 4/2: Variation der Bewertungsansätze über die Zeit bzw. In Abhängigkeit der Hypothekarkredithöhe	19
Abbildung 4/3: Verteilung der für die Belehnung von Wohnbauobjekten massgeblichen Bewertungsansätze	20
Abbildung 4/4: Variation der der Belehnung zugrundeliegenden Bewertungsansätze über die Zeit	21
Abbildung 4/5: Existenz einer Belehnungsfautregel	22
Abbildung 4/6: Maximale Belehnungswerte für verschiedene Wohnbaukategorien	23
Abbildung 4/7: Differenzierungskriterien für die Belehnungshöhe	26
Abbildung 4/8: Bedeutung der Verpfändung von Vorsorgegeldern	27
Abbildung 4/9: Verteilung der prozentualen Anteile der Verpfändung von Vorsorgegeldern am gesamten Hypothekarvolumen für Wohnbaufinanzierungen	28
Abbildung 4/10: Bedeutung des Vorbezugs von Vorsorgegeldern	30
Abbildung 4/11: Verteilung der prozentualen Anteile des Vorbezugs von Vorsorgegeldern am gesamten Hypothekarvolumen für Wohnbaufinanzierungen	31
Abbildung 4/12: Bedeutung verschiedener Faktoren für die Hypothekarzinsfestlegung	32
Abbildung 4/13: Aktuelle und künftige Faktoren der Hypothekarzinsfestlegung	35
Abbildung 4/14: Amortisation der II. Hypothek	36
Abbildung 4/15: Amortisation der I. Hypothek	37
Abbildung 4/16: Differenzierung der Amortisationsfristen	38
Abbildung 4/17: Kriterien für die Differenzierung der Amortisationsfristen	39
Abbildung 4/18: Bedeutung von Hypothekarmodellen	40
Abbildung 4/19: Anteil der Festzinshypothek sowie der variablen Hypothek am Total der Ausleihungen für Wohnbaufinanzierungen	41
Abbildung 4/20: Kreis der Begünstigten für Hypothekarkredite	43
Abbildung 5/1: Einschätzung des Zinszahlungsrisikos	44
Abbildung 5/2: Zuteilung einzelner Wohnbautypen zur Risikogruppe "ziemlich hohes Zinszahlungsrisiko" (Aufteilung nach Unternehmensgruppen)	45
Abbildung 5/3: Einschätzung des Amortisationsrisikos bei Wohnbaufinanzierungen	46
Abbildung 5/4: Einschätzung des Verwertungsrisikos bei Wohnbaufinanzierungen	47
Abbildung 5/5: Einschätzung des Zinsänderungsrisikos bei Wohnbaufinanzierungen	48

Abbildung 5/6:	Bedeutung derivativer Instrumente zur Absicherung der Risiken im Rahmen der Wohnbaufinanzierung	50
Abbildung 5/7:	Aktueller und künftiger prozentualer Anteil derivativ abgesicherter Wohnbaufinanzierungen	51
Abbildung 5/8:	Stellenwert derivativer Instrumente aus der Sicht der Hypothekarschuldner	52
Abbildung 5/9:	Aktuelle und künftige Bedeutung derivativer Instrumente aus der Sicht der Hypothekarschuldner	53
Abbildung 6/1:	Bedeutung ausgewählter Sekuritisierungsmöglichkeiten	56
Abbildung 6/2:	Anpassungsbedarf bei ausgewählten rechtlichen Rahmenbedingungen für eine Sekuritisierung über Hypothekar-Anlagefonds	57
Abbildung 6/3:	Anpassungsbedarf bei ausgewählten rechtlichen Rahmenbedingungen für eine Sekuritisierung über Pfandbriefinstitute	58
Abbildung 6/4:	Bedienungsintensität verschiedener Segmente des Hypothekargeschäfts	59
Abbildung 6/5:	Bedeutung neuartiger Hypothekarinstitute in der Zukunft	61
Abbildung 6/6:	Anbieter eines Hypothekarmodells im Sinne des deutschen Bausparmodells, welche dieses Modell selbst als positiv beurteilen	62
Abbildung 6/7:	Aspekte des Handlungsbedarfs im schweizerischen Hypothekargeschäft	63
Abbildung 6/8:	Handlungsbedarf bei der Ausgestaltung des Wohnbau- und Eigentumsförderungsgesetzes (nach Bankengruppen)	64

1. Einleitung

1.1 Problemstellung

Die Finanzmärkte im allgemeinen und damit auch der Markt für Wohnbaufinanzierungen sind seit Beginn der neunziger Jahre starken Veränderungen ausgesetzt. Als massgeblichste Entwicklungen können die folgenden Punkte genannt werden:

- Die Globalisierung und Liberalisierung der Finanzmärkte führte zu einem verstärkten Konkurrenzdruck zwischen den Anbietern von Finanzdienstleistungen: Das Verhalten bei der Beurteilung der Attraktivität von Geschäftsfeldern bzw. einzelner Geschäfte wurde in der Folge verstärkt von Risiko- und Renditeüberlegungen geprägt.
- Die Strukturbereinigungen auf dem Finanzplatz Schweiz führten zu einer Verringerung der Anzahl Anbieter von Hypothekarfinanzierungen für die inländische Wohnbaufinanzierung.
- Der technologische Fortschritt eröffnete neue Möglichkeiten zur Abwicklung des Hypothekargeschäftes. Daraus resultierten eine kosteneffizientere Leistungserbringung und eine Steigerung des Ergebnisbeitrages.
- Die Entwicklung derivativer Finanzprodukte schuf die Möglichkeit der individuellen Hypothekarfinanzierung unter Berücksichtigung des kunden- wie auch bankseitig angestrebten Risikoprofils aus der Finanztransaktion.

Vor dem Hintergrund dieser Entwicklungen sowie mit Blick auf die wirtschaftspolitische Notwendigkeit eines funktionierenden Wohnungsmarktes stellt sich die Frage nach der momentanen Ausgestaltung sowie nach der zukünftigen Entwicklung des Marktes für Wohnbaufinanzierung.

1.2 Zielsetzung

Abgeleitet aus obiger Problemstellung wurden bei der Erstellung der vorliegenden Studie die folgenden drei Zielsetzungen verfolgt:

- Darstellung der aktuellen Situation in der Wohnbaufinanzierung durch die Beschreibung der Angebotsstruktur sowie des Verhaltens der wichtigsten Anbieter von Hypothekarfinanzierungen.
- Zusammenstellung einer Informationsgrundlage zur Abschätzung der mittelfristigen Entwicklung des Marktes für Wohnbaufinanzierung.
- Aufzeigen möglicher Konsequenzen und Alternativen für die zukünftige Wohnbaufinanzierung in der Schweiz.

1.3 Vorgehensweise

Zur Erreichung der in Abschnitt 1.2 erwähnten Ziele wurde wie folgt vorgegangen: Zunächst wurde eine schriftliche Umfrage mittels dem im Anhang aufgeführten Fragebogen vorgenommen, um die aktuelle Situation und einige Zukunftsaussichten auf dem Markt für Wohnbaufinanzierungen in der Schweiz zu ermitteln. Anschliessend fanden mit ausgewählten Vertretern der befragten Unternehmen Interviews statt, die zum einen der Begründung der im Fragebogen angegebenen Antworten und zum andern der Abklärung der zukünftigen Entwicklungen für die einzelnen Fragestellungen sowie für den Markt für Wohnbaufinanzierungen im allgemeinen dienten. In einer letzten Phase wurden zudem Expertengespräche zur Untersuchung möglicher Zukunftsentwicklungen auf dem Markt für Wohnbaufinanzierungen geführt.

Die schriftliche Befragung richtete sich an folgende Unternehmen:

- Insgesamt wurden 13 Sitze von Grossbanken mit einem Fragebogen bedient. Davon wurden 3 an die Hauptsitze der UBS, des SBV und der CS Group, die verbleibenden 10 direkt an die Regionalsitze der UBS und des SBV versandt. Von Seiten der CS Group wurde von Anfang an klar kommuniziert, dass die einzelnen Regionalsitze keine eigenständige Hypothekarpolitik hätten, weshalb es keinen Sinn machen würde, diese einzeln anzugehen. Die jeweiligen Ansprechpartner für den Fragebogen wurden vor dem Versand telefonisch ermittelt.
- 28 Fragebogen gingen an die der Bankenstatistik der Schweizerischen Nationalbank entnommenen Kantonalbanken sowie an die Regionalsitze der Zürcher Kantonalbank. Da sich die Untersuchung auf die Deutschschweiz sowie die Romandie beschränkte, wurde die Tessiner Kantonalbank nicht berücksichtigt. Auch für diese Bankengruppe wurden die jeweiligen Ansprechpartner vor dem Versand telefonisch ermittelt.
- 41 Fragebogen richteten sich an die Regionalbanken und Sparkassen. Dabei wurden in Anlehnung an die in der Bankenstatistik der Schweizerischen Nationalbank aufgeführten Bilanzsummen die 30 grössten Deutschschweizer und die 11 grössten Institute der Romandie erfasst. Die Fragebogen wurden jeweils an die für den Hypothekarbereich zuständige Direktion gesendet.
- Die Gruppe der Raiffeisenbanken wurde mit 42 Fragebogen angeschrieben. Darunter befanden sich die 30 grössten Deutschschweizer und die 11 grössten Institute der Romandie sowie der Schweizerische Verband der Raiffeisenbanken. Dabei wurde die Grösse der jeweiligen Institute einer Zusammenstellung des Schweizerischen Verbandes der Raiffeisenbanken entnommen. Auch hier richteten sich die Fragebogen wiederum an die für den Hypothekarbereich zuständige Direktion.
- Insgesamt wurden 29 Versicherungsgesellschaften angeschrieben, die einer Auswahl aus den 68 Mitgliedern des Schweizerischen Versicherungsverbandes entstammen. Gemäss der Aussage des Verbandes handelt es sich bei diesen Mitgliedern gemessen am Prämienvolumen zugleich um die grössten Versicherungen. Die Auswahl konzentrierte sich auf allgemeine Versicherungs-, Lebensversicherungs- und Rückversicherungsgesellschaften sowie auf Niederlassungen ausländischer Versicherungsgesellschaften. Vernachlässigt wurden Reise-, Tier- und Rechtsschutzversicherungen. Aus dieser Auswahl haben sich 17 Deutschschweizer und 12 Institute aus der Romandie ergeben. Versandt wurden die Fragebogen an die jeweils für das Hypothekargeschäft zuständige Direktion.
- Weitere 30 Fragebogen richteten sich an Pensionskassen aus der Deutschschweiz (19) und der Romandie (11). Grundlage für diese Auswahl bildete eine Pensionskassenliste des Bundesamtes für Sozialversicherungen sowie des Twixtel. Aus einer telefonischen Abklärung hat sich ergeben, dass sich vor allem Pensionskassen staatlicher Institutionen sowie diejenigen grösserer Unternehmen im Hypothekargeschäft betätigen, weshalb in der Folge nur solche Pensionskassen angeschrieben wurden. Dabei wurden die Fragebogen jeweils an die für das Hypothekargeschäft zuständige Direktion gesandt.

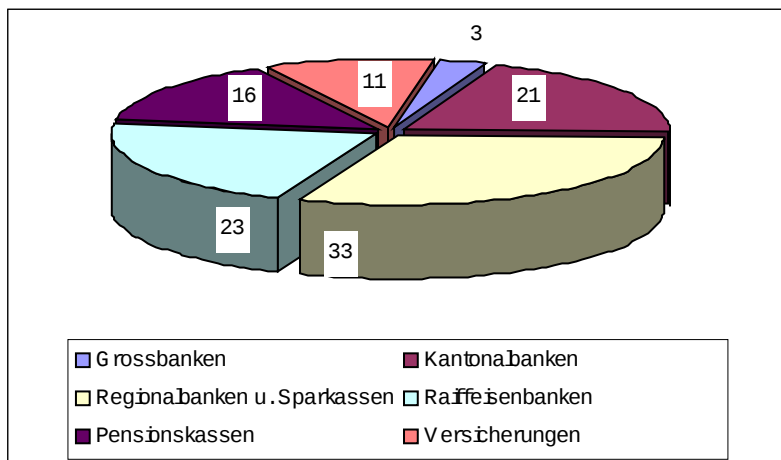
Bei den Regionalbanken und Sparkassen sowie den Raiffeisenbanken war innerhalb der Deutschschweiz bzw. der Romandie primär die Grösse der Institute massgebend.

Für die Versicherungsgesellschaften und Pensionskassen wurde soweit als möglich auf folgende regionale Verteilung geachtet:

- Deutschschweiz: Raum Zürich, St. Gallen, Bern, Basel und Luzern.
- Raum Genf, Lausanne und Neuchâtel.

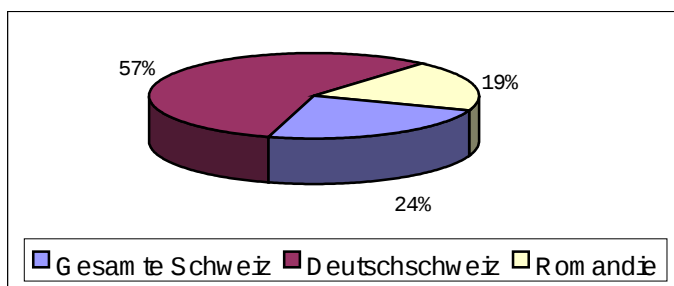
Damit wurden total 183 Fragebogen versandt. Der Rücklauf von 107 gültigen Exemplaren teilt sich folgendermassen auf die verschiedenen Unternehmensgruppen auf (vgl. Abbildung 1/1):

Abbildung 1/1: Rücklauf nach Unternehmensgruppen



Das geographische Tätigkeitsgebiet dieser Unternehmen gliedert sich dabei wie folgt (vgl. Abbildung 1/2):

Abbildung 1/2: Rücklauf nach Tätigkeitsgebiet



Nebst den 107 gültigen Fragebogen wurden weitere 21 Fragebogen zurückgesandt. Die als ungültig ausgeschiedenen Fragebogen betreffen Banken, welche das Hypothekengeschäft nicht betreiben (4) oder bei denen dieses Geschäft einen zu geringen Stellenwert einnimmt (2). Die verbleibenden 15 ungültigen Exemplare stammen von den Regionalsitzen der UBS (7), des SBV (3) und der ZKB (5), deren Geschäftspolitik für das Hypothekengeschäft durch den jeweiligen Hauptsitz bestimmt wird.

Nicht geantwortet haben damit 55 angeschriebene Unternehmen. Die totale Rücklaufquote beträgt somit 69.9%. Die entsprechende Grösse bezüglich gültiger Fragebogen beläuft sich auf 58.5%.

In Ergänzung zu den Fragebogen wurden insgesamt 16 Interviews durchgeführt (jeweils 3 pro Bankengruppe und 2 für die Gruppe Versicherungen und Pensionskassen).¹ Die Auswahl erfolgte nach den Kriterien einer möglichst ausgeglichenen regionalen Verteilung sowie der Grösse des Instituts.

¹ Für eine Zusammenstellung der Interviewpartner vgl. Anhang.

2. Externe und interne Rahmenbedingungen der bankbetrieblichen Hypothekarkreditvergabe

Die Hypothekarkreditvergabe für Wohnbaufinanzierung ist heute in der Schweiz durch einige wesentliche Faktoren gekennzeichnet. Einerseits war der Immobilienmarkt in den vergangenen Jahren erheblichen Turbulenzen ausgesetzt, und auf der anderen Seite haben die enormen Verluste, Abschreibungen und Rückstellungen sowie die hohen Betriebskosten bei den Banken zu innerbetrieblichen Veränderungen und zu einem kritischen Überdenken der Kreditpolitik geführt. Es ist das Ziel der nachfolgenden Ausführungen, diese Entwicklungen aufzuzeigen und damit die allgemeine Grundlage für die anschließende Detailbetrachtung der Wohnbaufinanzierung zu legen.

2.1 Externe Rahmenbedingungen

2.1.1 Immobilienmarkt Schweiz

Der Immobilienmarkt Schweiz ist seit Beginn dieses Jahrzehnts durch stetig sinkende Immobilienpreise gekennzeichnet. Dieser Preisrückgang lässt sich auf verschiedene Faktoren zurückführen.

- Erstens reagierten die Immobilienpreise auf die Veränderungen von Angebot und Nachfrage. Die Verdoppelung des Angebotes an Wohnungs- und Geschäftsflächen (in m²) in der Periode von 1991 - 1997 hat von einem Nachfrage- zu einem Angebotsüberhang geführt und damit die Preise fallen lassen.
- Der verschärfte Wettbewerbsdruck und der Strukturwandel in der Bauwirtschaft sowie die tieferen Baulandpreise haben zu sinkenden Gestehungskosten für Neubauten und damit zu tieferen Marktpreisen geführt.
- Schliesslich nahmen aufgrund der starken Bindung des Mietzinses an den Hypothekarzinssatz die Mieten bei sinkenden Hypothekarzinsen ebenfalls ab.

Bei einer differenzierten Betrachtung dieser allgemeinen Tendenz fällt die unterschiedliche Intensität des Preisrückgangs in den unterschiedlichen Segmenten des Immobilienmarktes auf. Im Wohnungsmarkt sind die Mietwohnungen, insbesondere die kleineren Wohnungen, unter Druck geraten. Vor allem der Rückgang der Wohnbevölkerung im Alter zwischen 20 und 30 Jahren sowie die nachlassende ausländische Zuwanderung haben diesen Preisdruck begründet. Obschon die Preise für Eigentumswohnungen seit 1991 ebenfalls stark zurückgegangen sind, tragen die starke Zunahme der Bevölkerung zwischen 30 und 50 Jahren sowie das tiefe Zinsniveau seit 1997 zu einer Stabilisierung bei. Die Mietpreise für Büro- und Gewerberäume sind stark konjunkturabhängig. Während insbesondere im Dienstleistungssektor einige Unternehmungen im Rahmen von Effizienzsteigerungsmassnahmen und Zusammenschlüssen ihre Büroflächen reduzieren, werden in Wachstumsbranchen mit Blick auf die optimistischen Zukunftsaussichten Flächenreserven gebildet.²

Inwieweit sich die Immobilienpreise in Zukunft stabilisieren werden, hängt massgeblich von der Entwicklung der Schweizer Wirtschaft ab. Der sich seit Ende des vergangenen Jahres abzeichnende Trend zu einer Verlangsamung des Preiszerfalls auf dem Immobilienmarkt scheint sich aufgrund der zumindest minimal positiven Konjunkturprognosen zu einer Stabilisierung des Preisniveaus zu entwickeln. Aufgrund struktureller Unterschiede ist jedoch zwischen den einzelnen Segmenten des Immobilienmarktes von einer uneinheitlichen Preisentwicklung auszugehen.

² Vgl. Wüest & Partner: Immo Monitoring, 1998.

2.1.2 Inländischer Hypothekarmarkt

Die Nachfrage nach Hypothekarkrediten wird durch die Nachfrage nach Wohn- und Gewerberaum bestimmt. Diese ist wiederum abhängig von der Bevölkerungsentwicklung, der Entwicklung des verfügbaren Einkommens und dem Bedarf an Arbeits- und Produktionsstätten. Ende 1996 belief sich die gesamte hypothekarische Verschuldung in der Schweiz, ohne Berücksichtigung der Baukredite, auf ein Volumen von über CHF 514 Mrd.³, was pro Kopf der Bevölkerung rund CHF 72'000 entspricht oder im Vergleich zum Bruttosozialprodukt des selben Jahres 135% ausmacht.

Das Angebot auf dem schweizerischen Hypothekarmarkt wird hauptsächlich von den Banken bestimmt. Eine Betrachtung der Marktanteile der verschiedenen Anbietergruppen am inländischen Gesamthypothekarkreditvolumen zeigt per Ende 1995 eine klare Dominanz der Banken mit einem Anteil von 88.9%.⁴ Auf die Versicherungen entfielen 6.2%, auf die Pensionskassen 5.4% und auf den Bund bzw. öffentlichen Unternehmungen 0.5% des gesamten Marktes. Innerhalb der Bankbranche ist in den letzten zwanzig Jahren eine Verschiebung der Marktanteile von den Kantonal-, Regionalbanken und Sparkassen hin zu den Gross- und Raiffeisenbanken festzustellen. Ende 1997 waren die Schweizer Grossbanken mit 38.6% des Gesamtbetrags von inländischen Banken ausgeliehener Hypothekarkredite (ca. CHF 473 Mrd.) der grösste Hypothekarkreditgeber in der Schweiz; auf den nachfolgenden Rängen finden sich die Kantonalbanken (35.1%), die Regionalbanken und Sparkassen (11.2%) sowie die Raiffeisenbanken (9.4%).⁵

Diese Verschiebungen sind vor allem auf den Strukturwandel in der schweizerischen Bankbranche zurückzuführen, welcher vielen Regionalbanken die Selbständigkeit kostete und gleichzeitig den Grossbanken entsprechende Volumenausweitungen ermöglichte.

Im Zusammenhang mit der Finanzierung von Immobilien hat seitens der Investoren ein Umdenkprozess stattgefunden. Während in der Vergangenheit die Substanzbetrachtung dominierte, wird heute der Wert einer Liegenschaft vermehrt als Gegenwartswert künftiger Netto-Cash-Flows aus dem Objekt betrachtet. Diese Optik findet insbesondere bei Geschäfts- und Mietobjekten Anwendung und hat zur Folge, dass eine Realzinsänderung eine entsprechende Wertveränderung der Liegenschaft bewirkt und damit die relative Höhe der hypothekarischen Belehnung verändert. Inwieweit diese Überlegungen zukünftig zu einem verstärkten Amortisationsdruck führen, hängt im Wesentlichen von der Durchsetzbarkeit einer solchen Massnahme am Markt und den steuerrechtlichen Rahmenbedingungen ab.

2.2 Aspekte der bankbetrieblichen Kreditvergabe

2.2.1 Bestimmung des risikogerechten Zinssatzes

Getrieben von einer blinden Volumenorientierung, versuchten verschiedene Banken mit nicht risikoadäquat verzinsten Engagements ihren Umsatz zu steigern bzw. Einbussen im Geschäftsvolumen zu vermeiden. Die daraus resultierende Reduktion der Durchschnittsbonität, die steigenden Klumpenrisiken im Kreditportfolio und der gleichzeitige Preiszerfall der als Kreditsicherheiten hinterlegten Vermögenswerte (v.a. Immobilien) manifestierten sich schliesslich in steigenden Verlusten und Rückstellungen.

³ Schweizerische Nationalbank: Die Banken in der Schweiz 1996; Bundesamt für Privatversicherungswesen sowie Bundesamt für Sozialversicherungen: Provisorische Daten der statistischen Erhebungen 1997.

⁴ Allerdings unterscheidet die Statistik der Schweizerischen Nationalbank nicht zwischen Hypothekarkrediten für gewerblich genutzte Liegenschaften und solche für Wohnbaufinanzierungen.

⁵ Vgl. Schweizerische Nationalbank: Vorabdruck zur Publikation: Die Banken in der Schweiz 1997, Zürich 1998.

Abbildung 2/1: Verluste der Schweizer Banken zwischen 1991 und 1996⁶

	Grossbanken	Kantonalbanken	Regionalbanken und Sparkassen	Raiffeisenbanken
Absolut	30.01 Mrd.	10.5 Mrd.	1.3 Mrd.	0.25 Mrd.
Relativ zu den Ausleihungen	12.5%	5.6%	3.95%	0.67%

Vor diesem Hintergrund sind einige Banken dazu übergegangen, ihre Methoden zur Risikoquantifizierung weiterzuentwickeln. In Anlehnung an diese neueren Ansätze wird einerseits das im Normalfall zu erwartende Risiko bestimmt, indem die Ausfallwahrscheinlichkeit und die Ausfallkosten im Rahmen der Bonitätsanalyse kunden- und transaktionsindividuell oder über die Zuordnung zu Risikoklassen ermittelt werden. Dieser erwartete Verlust schlägt sich in Form von Standard-Risikokosten sowohl in der bankbetrieblichen Kalkulation als auch in der kundenspezifischen Konditionengestaltung nieder. Andererseits kann der Verlust aus einem Kreditgeschäft über das erwartete Risikopotential hinausgehen. Dieses unerwartete Risikopotential muss durch die Bereitstellung wirtschaftlicher Eigenmittel abgedeckt werden, dessen geforderte Mindestverzinsung im Rahmen der Konditionengestaltung ebenfalls zu berücksichtigen ist.

Damit wird deutlich, dass sich diese Ansätze und Methoden zur Risikobewertung auf eine kunden-, objekt- und transaktionsorientierte Ermittlung der Konditionen ausrichten. Innerhalb welcher Zeitperiode und mit welcher Konsequenz diese individualisierte Konditionengestaltung im Markt zur Anwendung gelangt, wird sich zeigen. Allerdings dürfte die Versuchung einer ökonomisch ungesunden Preisunterbietung und eine ungenügende risikoorientierte Preisdifferenzierung langfristig nicht von Erfolg gekrönt sein.

2.2.2 Steuerung des Hypothekarkreditportfolios

In Ergänzung zum Risiko-Rendite-Management für das Einzelgeschäft wird eine proaktive Portfolio-Steuerung immer wichtiger. Diese hat zum Ziel, in Analogie zur Vermögensverwaltung über die Diversifikation der Einzelrisiken das Portfoliorisiko zu reduzieren und die Erträge zu verstetigen. Insbesondere Kantonal- und Regionalbanken wiesen in der Vergangenheit starke regionale und z.T. branchenbezogene Konzentrationen in ihrem Kreditportfolio auf. Auch das Hypothekarkreditportfolio ist verstärkt auf Risiko-Rendite-Eigenschaften hin zu überprüfen und entsprechend zu gestalten.

Dabei sind u.a. folgende Aspekte zu berücksichtigen:

- Unterschiedliche *regionale* Leerstandsquoten sowie deren Volatilität im Zeitablauf.
- *Objektbezogene* Risiken auf der Basis des Preis-Leistungs-Verhältnisses.⁷
- Unterschiedliches Verhalten von *Klein- und Grosswohnungen* im Verhältnis zu den Marktschwankungen.

⁶ Finanz und Wirtschaft: Nr. 31, 23.04.1997, S. 24.

⁷ Objekte mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis sind grundsätzlich weniger risikobehaftet als überbeuerte Objekte. Aber auch bei ausgeglichenem Preis-Leistungs-Verhältnis können sehr luxuriöse Objekte im obersten Preissegment ein Exklusivitätsrisiko und qualitativ schlechte Objekte am unteren Rand der Skala ein Qualitätsrisiko beinhalten. Vgl. Wüest & Partner: Immo Monitoring, 1998.

Solche Faktoren werden wohl zukünftig in eine systematischen Analyse und Gestaltung des Hypothekarkreditportfolios einfließen, sodass bei der Vergabe einer Hypothek nicht mehr ausschliesslich die Einzelbetrachtung, sondern in Ergänzung auch der Einfluss auf das Portfolio überprüft wird. Ob und in welchem Ausmass sich diese neuartige Betrachtungsweise langfristig auf das Angebotsverhalten der einzelnen Anbieter von Hypothekarfinanzierungen auswirken wird, hängt massgeblich davon ab, ob ein organisierter Markt für den Handel mit Hypothekarausleihungen realisiert werden kann.

2.2.3 Bedeutung der Betriebskosten

Der Kreditvergabe- und -überwachungsprozess ist im Hypothekargeschäft mit erheblichen Betriebskosten verbunden. Für Banken kann als grobe Schätzung die Aussage gemacht werden, dass diese Kostenart rund der Hälfte der kalkulatorischen Gesamtkosten entspricht. Im Rahmen der Bestrebungen der Kreditgeber, die Rentabilität des Hypothekargeschäfts zu verbessern, sind bankintern die Strukturen und Prozesse zur Abwicklung von Hypothekarkrediten durch einen zunehmend höheren Automatisierungsgrad gekennzeichnet (Effizienzsteigerungen). Auf der Produktebene werden sich diese Entwicklungen zukünftig durch eine weitgehende Standardisierung der Produkte bemerkbar machen. Höhere Betriebskosten, welche im Zusammenhang mit nicht-standardisierbaren Produkten entstehen, werden zunehmend verursachergerecht auf den Kunden abgewälzt.

2.3 Folgerungen

Die Rahmenbedingungen für den Markt für Wohnbaufinanzierungen haben sich aufgrund struktureller, organisatorischer und technologischer Entwicklungen der vergangenen Jahre auf dem Finanzplatz Schweiz stark verändert. Nicht zuletzt aufgrund der jüngsten Fusion zwischen der UBS und dem SBC ist die aktuelle Situation durch einen hohen Grad an Unsicherheit gekennzeichnet. Parallel zu diesen Entwicklungen durchlief der Immobilienmarkt im Anschluss an die Hochkonjunktur der achtziger Jahre eine turbulente Phase, welche durch fallende Preise und ein steigendes Investitionsrisiko aus Immobilienanlagen gekennzeichnet war.

Aus wirtschaftspolitischer Sicht stellt sich die Frage nach den Auswirkungen dieser Entwicklungen auf die aktuelle und zukünftige Versorgung des Wohnungsmarktes mit finanziellen Mitteln. Insbesondere interessiert die Frage, ob die traditionellen Finanzierungsinstitute (Banken, Versicherungen, Pensionskassen) ihre angestammte Funktion auch in den kommenden Jahren erfüllen werden, oder ob dem Hypothekargeschäft zukünftig ein geringerer Stellenwert zugewiesen wird.

Die nachfolgende empirische Untersuchung ist auf die Beantwortung dieser Fragen ausgerichtet. Konkret soll sie Aufschluss über das aktuelle Verhalten der wichtigsten angebotsseitigen Teilnehmer auf dem Markt für Wohnbaufinanzierungen geben und Schlüsse zu einem möglichen zukünftigen Verhalten der Kapitalgeber ermöglichen.

3. Aktuelle Bedeutung des Hypothekargeschäfts

Fragestellung (Frage Nr. 1)	Welchen Anteil an der Bilanzsumme Ihres Unternehmens macht das Hypothekargeschäft für Wohnbaufinanzierungen aus?
Mögliche Antworten	0%-25%; >25%-50%; >50%-75%; >75%-100%
Rücklauf	Antwortende Institute: 107, Missing Cases: 0, keine Mehrfachnennungen möglich

Die Struktur der Antworten ist in den Abbildungen 3/1 und 3/2 dargestellt.

Abbildung 3/1: Verteilung der Bilanzsummenanteile des Hypothekargeschäfts für Wohnbaufinanzierungen im allgemeinen

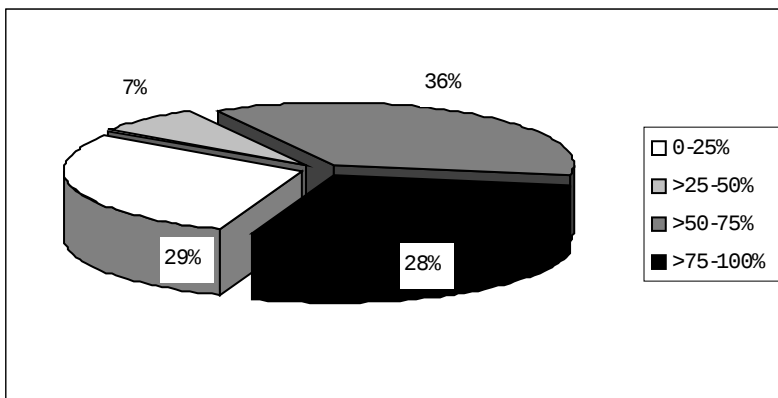
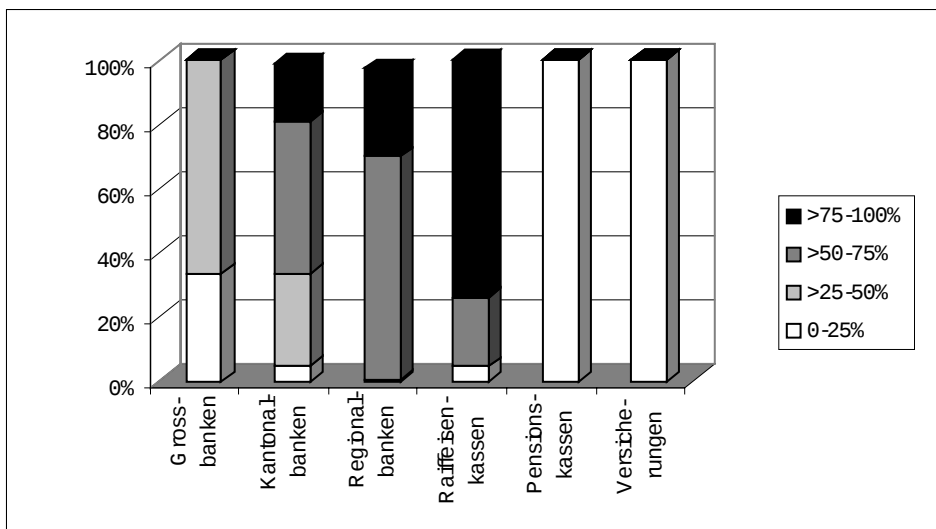


Abbildung 3/2: Unternehmensgruppenspezifische Verteilung der Bilanzsummenanteile des Hypothekargeschäfts für Wohnbaufinanzierungen



Interpretation

Bei 28% der antwortenden Unternehmen macht das Hypothekengeschäft für Wohnbaufinanzierungen heute einen Bilanzsummenanteil von zwischen 75% bis 100% aus. Dabei handelt es sich um 74% der Raiffeisen-, um 27% der Regional- und um 19% der Kantonalbanken. Weitere 35.5% der antwortenden Unternehmen haben angegeben, dass ihr Hypothekengeschäft für Wohnbaufinanzierungen einen Anteil von zwischen 50% und 75% ihrer gesamten Bilanzsumme ausmacht. Auch in diesem Fall handelt es sich wieder um die selben Bankengruppen, wobei dies für 70% der Regional-, für 47% der Kantonal- und für 22% der Raiffeisenbanken zutrifft. Daraus lässt sich die grosse Bedeutung dieses Geschäftsbereichs für den überwiegenden Teil dieser Institute deutlich erkennen.

Für 7.5% der antwortenden Unternehmen, die sich aus 66.7% der Grossbanken sowie 29% der Kantonalbanken zusammensetzen, liegt der Bilanzsummenanteil des Hypothekengeschäfts für Wohnbaufinanzierungen zwischen 25% und 50%. Die restlichen 29% der antwortenden Unternehmen, die sich aus 33.3% der Grossbanken, 5% der Kantonal-, 3% der Regional-, 4% der Raiffeisenbanken und jeweils allen Pensionskassen und Versicherungsgesellschaften zusammensetzen, verfügen über einen Bilanzsummenanteil zwischen 0% und 25%. Diese geringeren prozentualen Bilanzsummenanteile dürfen jedoch beispielsweise für den Fall der Grossbanken nicht darüber hinwegtäuschen, dass deren absolutes Hypothekarvolumen für Wohnbaufinanzierungen im Vergleich zu den Regional- und Raiffeisenbanken sehr hoch ist. (vgl. Abbildung 3/3). Damit kommt den Grossbanken wie aber auch den Kantonalbanken, die zusammen einen grossen Anteil am totalen Hypothekarvolumen auf sich vereinigen, als Anbieter für Wohnbaufinanzierungen eine wesentliche Bedeutung zu.

Aussagen zur zukünftigen Entwicklung

Was die zukünftige Entwicklung dieser prozentualen Bilanzsummenanteile betrifft, so dürften sie sich im allgemeinen in etwa im selben Rahmen wie bisher bewegen. Bei den Versicherungsgesellschaften könnte sich ein leichter prozentualer Rückgang des Hypothekengeschäfts für Wohnbaufinanzierungen abzeichnen. Dies jedoch keineswegs als Resultat eines Rückzugs dieser Unternehmensgruppe aus dem Hypothekengeschäft, sondern vielmehr aufgrund ihres ständig anwachsenden Anlagevolumens, dem auch in Zukunft mit grosser Wahrscheinlichkeit keine entsprechende Hypothekarnachfrage gegenüberstehen wird. Zusammenfassend lässt sich also feststellen, dass das Hypothekengeschäft für Wohnbaufinanzierungen auch in Zukunft eine für alle antwortenden Unternehmen interessante Anlagemöglichkeit bleiben dürfte, wenn auch mit unterschiedlicher Geschäftsbedeutung.

Abbildung 3/3: Absolute Bilanzsummenanteile des Hypothekengeschäfts für Wohnbaufinanzierungen⁸

	Grossbanken		Kantonalbanken		Regionalbanken		Raiffeisenbanken		Versicherungen	
	Min.	Max.	Min.	Max.	Min.	Max.	Min.	Max.	Min.	Max.
Bilanzsumme 1996 (in Mio.)	203'892	320'633	1'134	56'710	50	11'769	107	465	250	70'116
0 bis 25%	0 bis 50'973	0 bis 80'158	0 bis 284	0 bis 14'178	0 bis 13	0 bis 2'942	0 bis 27	0 bis 116	0 bis 63	0 bis 17'529
>25 bis 50%	>50'973 bis 101'946	>80'158 bis 160'316	>284 bis 568	>14'178 bis 28'356						
>50 bis 75%			>568 bis 851	>28'356 bis 42'533	>25 bis 38	>5'885 bis 8'827	>54 bis 80	>233 bis 349		
>75 bis 100%			>851 bis 1'134	>42'533 bis 56'710	>38 bis 50	>8'827 bis 11'769	>80 bis 107	>349 bis 465		

⁸ Vgl. SNB (1996), B3ff., Angaben des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken. Aufgrund fehlender statistischer Angaben liessen sich die absoluten Bilanzsummenanteile für die Pensionskassen nicht ermitteln. Die Untersuchung hat jedoch ergeben, dass die Hypothekenausleihungen für Wohnbaufinanzierungen im Vergleich zum jeweiligen gesamten Pensionskassenvermögen oft sehr gering sind und sich damit auch die Bedeutung der befragten Pensionskassen als Anbieter auf dem Markt für Wohnbaufinanzierungen zum heutigen Zeitpunkt in engen Grenzen hält. Die angegebenen minimalen und maximalen Bilanzsummen beziehen sich auf die befragten Unternehmen.

4. Prinzipien bei der Vergabe von Hypothekarkrediten

Zu dieser Frage wurden die folgenden Themenbereiche untersucht:

- Bewertung und Belehnung der zu finanzierenden Objekte.
- Relevante Einflussfaktoren für die Festlegung des Hypothekarzinsatzes.
- Amortisationsbedingungen.
- Verwendete Hypothekarmodelle.

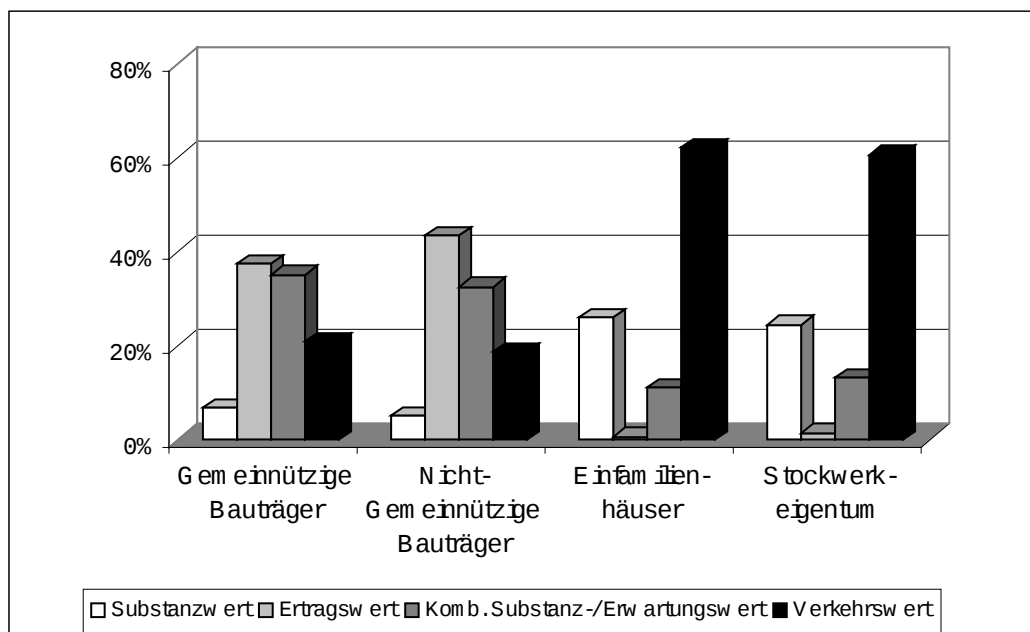
4.1 Bewertungsansätze

4.1.1 Verwendete Ansätze zur Bewertung von Wohnbauprojekten

Fragestellung (Frage Nr. 2)	Welche der folgenden Ansätze dienen Ihrem Unternehmen zur Bewertung der zu finanzierenden Wohnbauobjekte?
Mögliche Antworten	Substanzwert; Ertragswert; Kombination aus Substanz- und Ertragswert; Verkehrswert.
Rücklauf	Mietwohnungen Gemeinnütziger Bauträger: 131 Antworten; Mietwohnungen Nicht-Gemeinnütziger Bauträger: 138 Antworten; Einfamilienhäuser: 135 Antworten; Stockwerkeigentum: 135 Antworten. Mehrfachnennungen jeweils möglich.

Die Struktur der Antworten ist in der Abbildung 4/1 dargestellt.

Abbildung 4/1: Verteilung der Ansätze zur Bewertung von Wohnbauobjekten



Interpretation

Sowohl bei den Mietwohnungen Gemeinnütziger als auch Nicht-Gemeinnütziger Bauträger überwiegen jeweils mit 37.4% bzw. 43.5% aller Antworten das Ertragswertverfahren, und mit jeweils 35.1% bzw. 32.6% aller Antworten die Kombination aus Ertrags- und Substanzwert. Dagegen wird der Verkehrswert nur noch in 20.9% bzw. 18.8% aller Antworten erwähnt, und lediglich in 6.8% bzw. 5.1% der Fälle stützt man sich ausschliesslich auf das Substanzwertverfahren ab.

Aufgeteilt nach den einzelnen befragten Unternehmensgruppen ergeben sich ausserdem folgende Zusatzinformationen⁹:

- Von den drei *Grossbanken* beziehen sich sowohl für die Bewertung von Mietwohnungen Gemeinnütziger als auch Nicht-Gemeinnütziger Bauträger jeweils 66.7% auf das Ertragswertverfahren und 33.3% auf die Kombination aus Ertrags- und Substanzwertverfahren.
- Die insgesamt 31 Antworten der *Kantonalbanken* für die Bewertung von Mietwohnungen Gemeinnütziger Bauträger verteilen sich wie folgt: 35.5% der Antworten nennen den Ertragswert, 32.3% die Kombination aus Ertrags- und Substanzwert, 22.5% den Verkehrswert und 9.7% das Substanzwertverfahren. Zur Bewertung von Mietwohnungen Nicht-Gemeinnütziger Bauträger wurden total 33 Antworten abgegeben, wobei 54.5% auf das Ertragswertverfahren, 24.2% auf die Kombination aus Ertrags- und Substanzwert, 15.2% auf das Verkehrswert- und 6.1% auf das Substanzwertverfahren entfallen.
- Von den 46 Antworten der *Regionalbanken* zur Bewertung von Mietwohnungen Gemeinnütziger Bauträger sind 41.3% dem Ertragswertverfahren, 32.6% der Kombination aus Ertrags- und Substanzwert, 17.4% dem Verkehrswert- und 8.7% dem Substanzwertverfahren zuzurechnen. Die 50 für die Bewertung von Mietwohnungen Nicht-Gemeinnütziger Bauträger abgegebenen Antworten verteilen sich zu 44% auf das Ertragswertverfahren, zu 34% auf die Kombination aus Ertrags- und Substanzwert, zu 18% auf das Verkehrswert- und zu 4% auf das Substanzwertverfahren.
- Die 30 Antworten der *Raiffeisenbanken* im Bereich der Bewertung von Mietwohnungen Gemeinnütziger Bauträger gliedern sich wie folgt: 33.3% der Antworten sind dem Ertragswertverfahren zuzuordnen, 36.7% der Kombination aus Ertrags- und Substanzwert, 23.3% dem Verkehrswert- und 2% dem Substanzwertverfahren. Zur Bewertung von Mietwohnungen Nicht-Gemeinnütziger Bauträger wurden insgesamt 28 Antworten abgegeben, wovon 32.1% auf das Ertragswertverfahren, weitere 32.1% auf die Kombination von Ertrags- und Substanzwert, 25% auf das Verkehrswert- und 10.8% auf das Substanzwertverfahren entfallen.
- Von total 13 Antworten der *Versicherungsgesellschaften* zur Bewertung von Mietwohnungen Gemeinnütziger Bauträger beziehen sich 38.4% auf den Ertragswert, 46.2% auf die Kombination aus Ertrags- und Substanzwert und 15.4% auf den Verkehrswert. Der Substanzwert als solcher wurde hierbei nicht genannt. Die 14 Antworten zur Bewertung von Mietwohnungen Nicht-Gemeinnütziger Bauträger verteilen sich zu je 42.9% auf das Ertragswertverfahren bzw. die Kombination aus Ertrags- und Substanzwert sowie zu 14.2% auf das Verkehrswertverfahren, wobei auch in diesem Bereich das reine Substanzwertverfahren keine Erwähnung fand.

⁹ Vgl. dazu die entsprechenden Abbildungen im Anhang.

- Die 8 Antworten der *Pensionskassen* zur Bewertung von Mietwohnungen Gemeinnütziger Bauträger beziehen sich zu 25% auf das Ertragswertverfahren und zu je 37.5% auf die Kombination aus Ertrags- und Substanzwert bzw. auf das Verkehrswertverfahren. Insgesamt 10 Antworten wurden zur Bewertung von Mietwohnungen Nicht-Gemeinnütziger Bauträger abgegeben, wobei 30% auf den Ertragswert, 40% auf die Kombination von Ertrags- und Substanzwert sowie weitere 30% auf den Verkehrswert entfallen. Damit haben auch die Pensionskassen den reinen Substanzwert als Bewertungsverfahren sowohl für die Mietwohnungen Gemeinnütziger als auch Nicht-Gemeinnütziger Bauträger nicht erwähnt.

Der hohe Stellenwert des Ertragswertverfahrens zur Bewertung von Mietwohnungen widerspiegelt die Tatsache, dass Mietwohnungen im allgemeinen als Renditeobjekte betrachtet werden, deren Wert sich an den künftigen Erträgen (Cash-Flows) orientiert. Diejenigen Institute, die sich für die Kombination aus Ertrags- und Substanzwert aussprachen, sind der Meinung, dass nebst dem Ertragswert die Substanz einer Mietliegenschaft zu berücksichtigen ist, um Missverhältnisse zwischen beiden Werten glätten zu können. Die Bedeutung beider Werte widerspiegelt sich in den Gewichtungsfaktoren. Aufgrund der Möglichkeit von Mehrfachnennungen sind die wenigen Nennungen zum Substanzwert eher auf dessen Verwendung als ergänzende Informationsquelle zu werten, und weniger dahingehend zu interpretieren, dass der Substanzwert als eigenständiger Bewertungsansatz Verwendung findet. Dort wo keine formelmässige Kombination von Ertrags- und Substanzwert besteht, wurden das Substanzwert- und das Ertragswertverfahren z.T. einzeln angekreuzt. Eine rein ergänzende Funktion dürfte auch dem Verkehrswert zukommen.

Noch eindeutiger präsentiert sich das Bild für das ***selbstgenutzte Wohneigentum***, bei dem das Verkehrswertverfahren in 62.2% aller Antworten für die Bewertung von Einfamilienhäusern und in 60.7% aller Antworten für die Einschätzung von Stockwerkeigentum herangezogen wird. Das Substanzwertverfahren ist jeweils in 25.9% bzw. 24.4% aller Antworten für Einfamilienhäuser bzw. Stockwerkeigentum erschienen. Nur noch geringe Bedeutung kommt der Kombination aus Substanz- und Ertragswert mit 11.1% bzw. 13.3% und der Berechnung des reinen Ertragswerts mit 0.7% bzw. 1.5% zu.

Bezüglich der untersuchten Unternehmensgruppen zeigt sich folgendes Bild¹⁰:

- Die *Grossbanken* haben sich insgesamt mit 4 Antworten¹¹ geäußert, die sich zu jeweils 50% auf das Verkehrswert- bzw. das Substanzwertverfahren beziehen und zwar sowohl für die Bewertung von Einfamilienhäusern als auch für diejenige von Stockwerkeigentum. Nicht genannt wurden der Ertragswert und die Kombination aus Ertrags- und Substanzwert.
- Die *Kantonalbanken* haben für die Bewertung der Einfamilienhäuser und des Stockwerkeigentums jeweils 27 Antworten abgegeben, die sich im ersten Fall zu 55.6% auf das Verkehrswertverfahren, zu 25.9% auf das Substanzwertverfahren und zu 18.5% auf die Kombination aus Ertrags- und Substanzwert verteilen. Das reine Ertragswertverfahren wurde nicht erwähnt. Beim Stockwerkeigentum gilt in 55.6% der Fälle der Verkehrswert, in 22.2% der Substanzwert, in 18.5% die Kombination aus Ertrags- und Substanzwert sowie in 3.7% der reine Ertragswert.
- Die je 43 Antworten der *Regionalbanken* für die Bewertung der Einfamilienhäuser bzw. des Stockwerkeigentums beziehen sich für beide Wohnbauobjekte jeweils mit 62.8% auf den Verkehrswert, mit 25.6% auf den Substanzwert und mit 11.6% auf die Kombination aus Ertrags- und Substanzwert. Keine Antworten entfielen auf das reine Ertragswertverfahren.

¹⁰ Vgl. dazu die entsprechenden Abbildungen im Anhang.

¹¹ Mehrfachnennungen möglich.

- Die *Raiffeisenbanken* haben sich mit 27 Antworten zur Bewertung der Einfamilienhäuser und mit 28 Antworten zur Bewertung des Stockwerkeigentums geäussert. Dabei entfallen im Bereich der Einfamilienhäuser 63% der Antworten auf den Verkehrswert, 25.9% auf den Substanzwert und 11.1% auf die Kombination aus Ertrags- und Substanzwert. Ein ähnliches Bild ergibt sich für die Bewertung des Stockwerkeigentums, wo sich 60.7% auf das Verkehrswertverfahren, 25% auf das Substanzwertverfahren und 14.3% auf die Kombination von Ertrags- und Substanzwert beziehen. Nicht erwähnt wurde das reine Ertragswertverfahren.
- Die *Versicherungsgesellschaften* haben für die Bewertung der Einfamilienhäuser und des Stockwerkeigentums jeweils 14 Antworten abgegeben, die sich für beide Wohnbaukategorien gleichmässig wie folgt verteilen: 64.3% Verkehrswertverfahren, 21.5% Substanzwertverfahren, je 7.1% Kombination aus Ertrags- und Substanzwert bzw. reines Ertragswertverfahren.
- Die *Pensionskassen* äusserten sich mit 20 Antworten zur Bewertung der Einfamilienhäuser und mit 19 Antworten zur Bewertung des Stockwerkeigentums. Dabei entfallen für den Bereich der Einfamilienhäuser 70% auf den Verkehrswert, 25% auf den Substanzwert und 5% auf die Kombination aus Ertrags- und Substanzwert. Für den Bereich des Stockwerkeigentums verteilen sich die Antworten zu 63.1% auf den Verkehrswert, zu 21.1% auf den Substanzwert und zu 15.8% auf die Kombination aus Ertrags- und Substanzwert. Weder für die Bewertung der Einfamilienhäuser noch für diejenige des Stockwerkeigentums wurde das reine Ertragswertverfahren angegeben.

Im Unterschied zu den Mietliegenschaften wird das selbstgenutzte Wohneigentum vor allem deshalb zum überwiegenden Teil mit dem Verkehrs- und Substanzwert bewertet, weil in diesem Bereich keine tatsächlichen Erträge anfallen. Zwar wird auch hier der Ertragswert als theoretisch richtige Grösse akzeptiert und in gewissen Regionen der Inner- und Nordschweiz (Kombination aus Ertrags- und Substanzwert) oder der Romandie (vollumfängliche Basierung auf dem Ertragswert) teilweise bereits angewendet. Die Möglichkeit einer realistischen Ertragswertberechnung scheint jedoch noch mehrheitlich angezweifelt zu werden. Den Gefahren der Verkehrswertbetrachtung wird allerdings mit vorsichtigen Eigenschätzungen zu begegnen versucht.

Aussagen zur zukünftigen Entwicklung

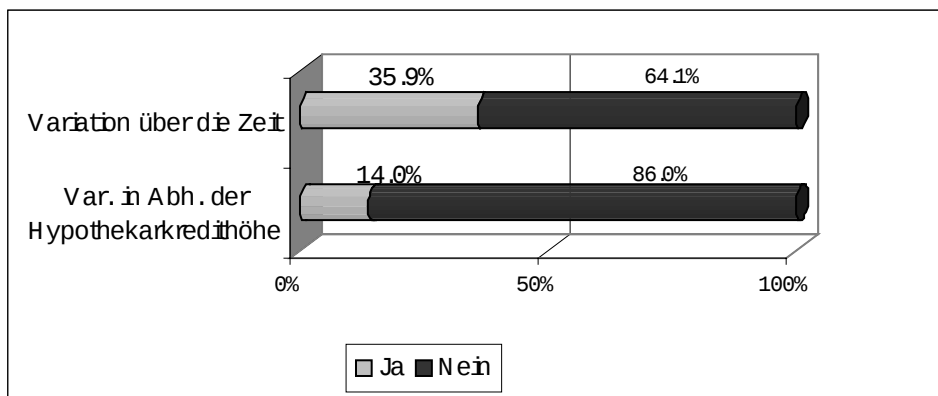
Was die zukünftige Entwicklung betrifft, so dürfte die oben dargelegte Verwendung der Bewertungsansätze für den Bereich der Mietwohnungen in etwa gleich bleiben. Im Bereich des selbstgenutzten Wohneigentums werden - trotz dem zur Zeit noch starken Übergewicht des Verkehrs- und in etwas geringerer Ausprägung des Substanzwerts - die Finanzinstitute zunehmend Überlegungen zur Anwendung des Ertragswertverfahrens anstellen.

4.1.2 Veränderung der eingesetzten Bewertungsverfahren über die Zeit

Fragestellung (Frage Nr. 2.1)	Variiert Ihr Institut die Anwendung dieser Ansätze zur Bewertung der zu finanzierenden Wohnbauobjekte über die Zeit hinweg?
Mögliche Antworten	Ja; Nein.
Rücklauf	Antwortende Institute: 106, Missing Cases: 1, keine Mehrfachnennungen möglich.
Fragestellung (Frage Nr. 2.2)	Variiert Ihr Institut die Anwendung dieser Ansätze zur Bewertung der zu finanzierenden Wohnbauobjekte in Abhängigkeit der Hypothekarkredithöhe ?
Mögliche Antworten	Ja; Nein.
Rücklauf	Antwortende Institute: 107, Missing Cases: 0, keine Mehrfachnennungen möglich.

Die Struktur der Antworten ist in der Abbildung 4/2 dargestellt.

Abbildung 4/2: Variation der Bewertungsansätze über die Zeit bzw. in Abhängigkeit der Hypothekarkredithöhe



Interpretation

35.9% der antwortenden Institute verändern den Bewertungsansatz über die Zeit hinweg, 64.1% tun dies nicht. Dabei wurde die "Anpassung der Bewertungsverfahren" oft in zweifacher Hinsicht ausgelegt. Einerseits wurde darunter die Verschiebung zwischen den verschiedenen Bewertungsansätzen verstanden, so z.B. die zunehmende Konzentration auf das Ertragswertverfahren im Bereich der Mietwohnungen. Andererseits wurden zur "Veränderung des Bewertungsansatzes" auch Anpassungen innerhalb eines bestimmten Bewertungsansatzes gezählt, so z.B. die Variation des Kapitalisierungssatzes beim Ertragswertverfahren. Die Ja-Antworten sind vor allem eine Folge der Veränderung der Marktsituation, die Anpassungen der Bewertungsverfahren nötig machten und dies wahrscheinlich auch in Zukunft tun dürften.

4.2 Belehnungshöhe

4.2.1 Basis für die Bestimmung des Belehnungswertes

Fragestellung (Frage Nr. 3)	Welcher Wert dient Ihrem Unternehmen als Belehnungswert für Wohnbauobjekte?
Mögliche Antworten	Substanzwert; Ertragswert; Kombination aus Substanz- und Ertragswert; Verkehrswert; Andere.
Rücklauf	Mietwohnungen Gemeinnütziger Bauträger: 118 Antworten; Mietwohnungen Nicht-Gemeinnütziger Bauträger: 128 Antworten; Einfamilienhäuser: 127 Antworten; Stockwerkeigentum: 129 Antworten; Mehrfachnennungen jeweils möglich.

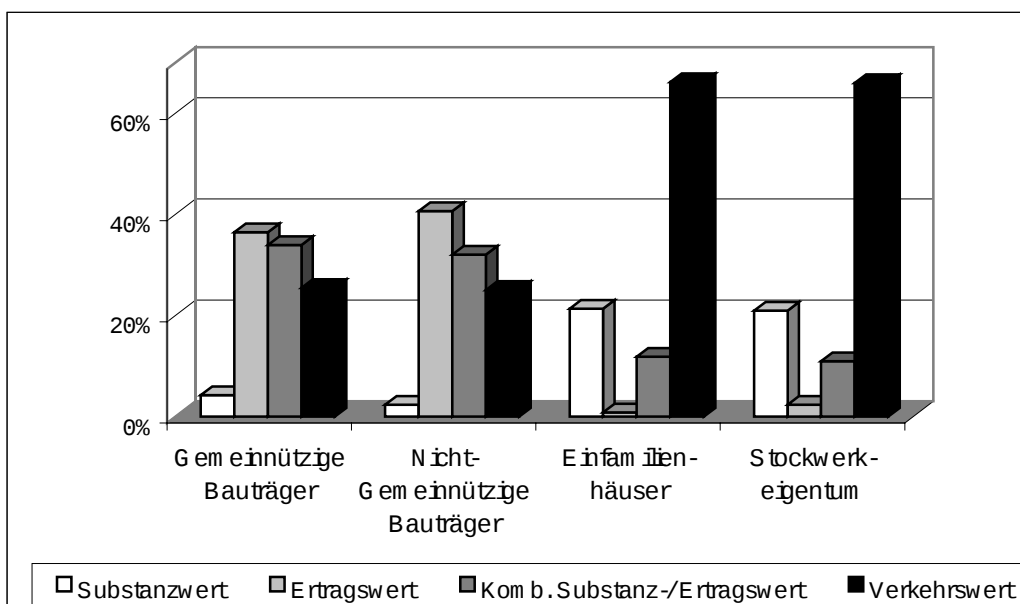
Die Struktur der Antworten ist in der nachfolgenden Abbildung 4/3 dargestellt.

Interpretation

Für die Belehnung von *Mietwohnungen* Gemeinnütziger als auch *Nicht-Gemeinnütziger Bauträger* überwiegen jeweils mit 36.4% bzw. 40.6% aller Antworten das Ertragswertverfahren und mit jeweils 33.9% bzw. 32% aller Antworten die Kombination aus Ertrags- und Substanzwert. Der Verkehrswert wird in 25.4% bzw. 25% aller Antworten erwähnt und das Substanzwertverfahren macht nur noch 4.2% bzw. 2.3% aller Antworten aus.

Wiederum ein wenig deutlicher präsentiert sich das Bild für das *selbstgenutzte Wohneigentum*, wo das Verkehrswertverfahren in 66.1% aller Antworten für die Bewertung von Einfamilienhäusern und in 65.9% aller Antworten für die Einschätzung von Stockwerkeigentum verwendet wird. Das Substanzwertverfahren erscheint jeweils in 21.3% bzw. 20.9% aller Antworten für Einfamilienhäuser bzw. Stockwerkeigentum. Von geringerer Bedeutung sind die Kombination aus Ertrags- und Substanzwert mit 11.8% bzw. 10.9% und das reine Ertragswertverfahren mit 0.8% bzw. 2.3%.

Abbildung 4/3: Verteilung der für die Belehnung von Wohnbauobjekten massgeblichen Bewertungsansätze



Die Verteilung der für die Belehnung von Wohnbauobjekten massgeblichen Bewertungsansätze ist derjenigen der Verfahren zur Bewertung von Wohnbauobjekten sehr ähnlich. Die statistische Untersuchung der Stärke des Zusammenhangs zwischen der Frage 2 und 3 des Fragebogens¹² hat denn auch für die relevanten Bewertungsverfahren einen relativ starken Zusammenhang ergeben (die Werte für Phi und Cramér's V lagen zwischen minimal 0.74959 und maximal 0.93095), der übrigens auch in den Interviews klar bestätigt wurde. Das bedeutet, dass die aus den in der Frage 2 angegebenen Bewertungsansätzen resultierenden Werte der Wohnbauobjekte meist zugleich als Belehnungsbasis dienen.

Unter der Rubrik "Andere" wurden zudem für WEG-Finanzierungen die WEG-Anlagekosten als Belehnungswert angegeben. Im weiteren wurde auf die im Kaufvertrag enthaltenen Anlagekosten hingewiesen, die - sollten sie niedriger als die institutseigene Verkehrswertschätzung sein - für die letztendliche Belehnung massgebend sind.

Im weiteren drückt sich diese eher vorsichtige Haltung darin aus, dass für den Fall von Mehrfachnennungen bezüglich der für die Belehnung massgebenden Bewertungsansätze oft der tiefere Wert für die konkrete Belehnung ausschlaggebend ist.

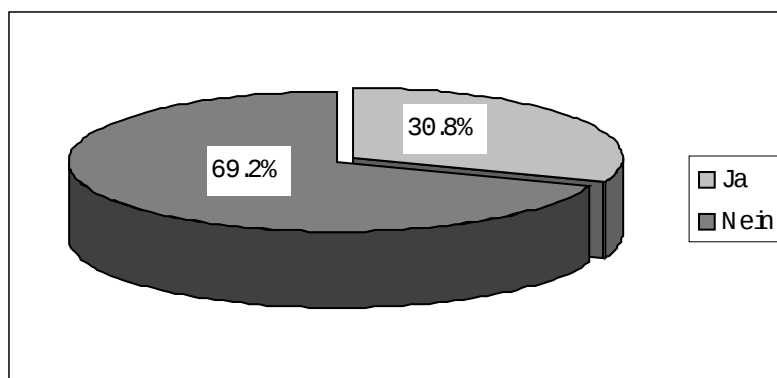
Aufgrund des relativ starken Zusammenhangs zwischen den Verfahren zur Bewertung bzw. zur Belehnung der Wohnbauobjekte und der bereits weiter oben erwähnten zukünftigen Entwicklung der Bewertungsansätze dürfte für die den Belehnungen zugrundeliegenden Bewertungsverfahren das Entsprechende gelten. Vor allem auch deshalb, weil dieser Zusammenhang nicht angezweifelt wurde.

4.2.2 Veränderung der Bewertungsansätze über die Zeit

Fragestellung (Frage Nr. 3.1)	Variiert Ihr Unternehmen die dem Belehnungswert für Wohnbauobjekte zugrundegelegten Bewertungsansätze über die Zeit hinweg?
Mögliche Antworten	Ja; Nein.
Rücklauf	Antwortende Institute: 104, Missing Cases: 3, keine Mehrfachnennungen möglich

Die Struktur der Antworten ist in der nachfolgenden Abbildung 4/4 dargestellt.

Abbildung 4/4: Variation der der Belehnung zugrundeliegenden Bewertungsansätze über die Zeit



¹² Dieser statistische Zusammenhang wurde mittels der Koeffizienten "Phi" und "Cramér's V" bestimmt.

Interpretation

30.8% der antwortenden Institute verändern die dem Belehnungswert zugrundeliegenden Bewertungsansätze über die Zeit hinweg, 69.2% tun dies offensichtlich nicht. Für nähere Erläuterungen sei an dieser Stelle auf die Ausführungen zur Abbildung 4/2 verwiesen.

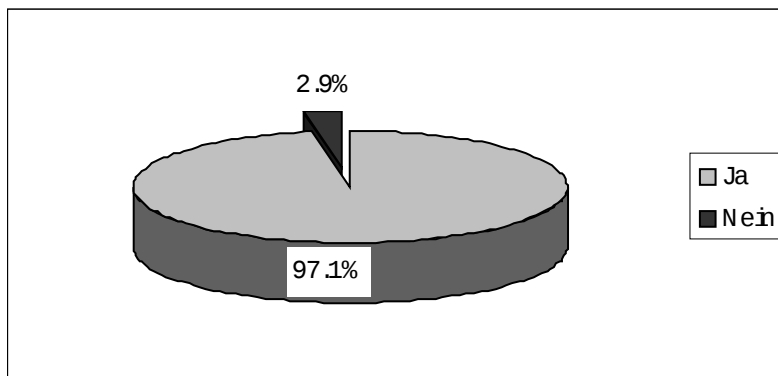
4.3 Grundsätze zur Bestimmung der maximalen Belehnungshöhe

4.3.1 Faustregel zur Bestimmung der maximalen Belehnungshöhe

Fragestellung (Frage Nr. 4)	Existiert in Ihrem Unternehmen eine Faustregel , die angibt, bis zu welchem Wert Wohnbauobjekte maximal (1.+2. Hypothek zusammen) belehnt werden dürfen?
Mögliche Antworten	Ja; Nein.
Rücklauf	Antwortende Institute: 105, Missing Cases: 2, keine Mehrfachnennungen möglich

Die Struktur der Antworten ist in der Abbildung 4/5 dargestellt.

Abbildung 4/5: Existenz einer Belehnungsf Faustregel



Interpretation

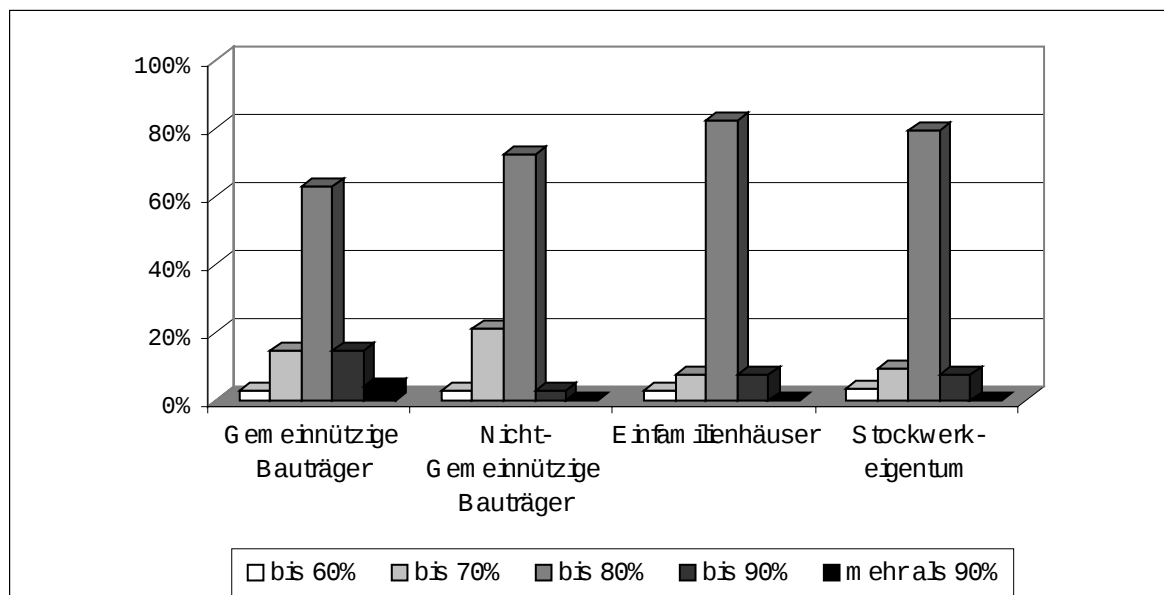
Der grösste Teil der antwortenden Unternehmen, nämlich 97.1%, verfügt über eine Faustregel, die eine grundsätzliche Belehnungsobergrenze für Wohnbauobjekte angibt. Der Begriff der Faustregel wurde jeweils als die im allgemeinen geltende Belehnungsobergrenze für die verschiedenen Wohnbauobjekte verstanden und hat damit für einen grossen Teil der Hypothekarfinanzierungen für Wohnbauobjekte Gültigkeit.

4.3.2 Belehnungsobergrenze für unterschiedliche Bauobjekte

Fragestellung (Frage Nr. 4.1)	Wenn ja (d. h. falls Frage 4 mit ja beantwortet wurde), bis zu welchem Wert belehnt Ihr Institut die folgenden Wohnbauobjekte maximal ?
Mögliche Antworten	Bis 60%; Bis 70%; Bis 80%; Bis 90%; Mehr als 90%.
Rücklauf	Mietwohnungen Gemeinnütziger Bauträger: 94 Antworten, 13 Missing Cases; Mietwohnungen Nicht-Gemeinnütziger Bauträger: 95 Antworten, 12 Missing Cases; Einfamilienhäuser: 107 Antworten, 0 Missing Cases; Stockwerkeigentum: 107 Antworten, 0 Missing Cases; keine Mehrfachnennungen möglich

Die Struktur der Antworten ist in Abbildung 4/6 dargestellt.

Abbildung 4/6: Maximale Belehnungswerte für verschiedene Wohnbaukategorien



Interpretation

Der überwiegende Teil der Antworten nennt eine Belehnungsobergrenze von bis 80%. Diese gilt bei 82.3% der Antwortenden für Einfamilienhäuser, bei 79.4% für das Stockwerkeigentum, bei 72.6% für Mietwohnungen Nicht-Gemeinnütziger Bauträger und bei 62.8% für Mietwohnungen Gemeinnütziger Bauträger. Auf eine maximale Belehnung von bis zu 70% entfallen von den jeweils abgegebenen Antworten 21.1% auf Mietwohnungen Nicht-Gemeinnütziger Bauträger, 14.9% auf Mietwohnungen Gemeinnütziger Bauträger, 9.5% auf das Stockwerkeigentum und 7.5% auf Einfamilienhäuser. Für eine Belehnung von bis zu 90% sind den Mietwohnungen Gemeinnütziger Bauträger 14.9% der Antworten, den Einfamilienhäusern und dem Stockwerkeigentum je 7.5% und den Mietwohnungen Nicht-Gemeinnütziger Bauträger 3.2% aller Antworten zuzuordnen. Den Belehnungsgrenzen von bis zu 60% und von mehr als 90% kommt eine nur sehr geringe Bedeutung zu. Für erstere verteilen sich die Antworten zu jeweils 3.1% auf Mietwohnungen

Gemeinnütziger und Nicht-Gemeinnütziger Bauträger und zu 2.8% auf Einfamilienhäuser bzw. zu 3.75% auf das Stockwerkeigentum. Eine Belehnung von mehr als 90% kommt schliesslich für 4.3% der Antworten nur noch für Mietwohnungen Gemeinnütziger Bauträger in Frage.

Daraus geht deutlich hervor, dass der grösste Teil aller 4 Objektkategorien jeweils innerhalb eines Belehnungsspektrums von 70% bis 90% liegt, wobei das Schwergewicht ganz eindeutig der Belehnung von bis zu 80% zukommt. Dieses Grundmuster lässt sich auch bei der Betrachtung der Antworten - aufgeteilt nach den einzelnen Unternehmensgruppen - wiedererkennen (vgl. Abbildungen im Anhang):

- Die *Grossbanken* (3 Nennungen) belehnen Mietwohnungen Gemeinnütziger Bauträger zwischen 70% und über 90% (70%: eine Nennung; 80% eine Nennung; über 90%: eine Nennung). Für Mietwohnungen Nicht-Gemeinnütziger Bauträger liegt die Spannweite zwischen 70% und 90%. Einfamilienhäuser und Stockwerkeigentum werden von zwei der drei Grossbanken zu maximal 80% belehnt, bei der dritten Grossbank liegt dieser Wert auf 90%.
- Die *Kantonalbanken* (21 Nennungen für Gemeinnützige bzw. Nicht-Gemeinnützige Bauträger; 22 Nennungen für Einfamilienhäuser und Stockwerkeigentum) belehnen Mietwohnungen Gemeinnütziger Bauträger grösstenteils (61.9% der Fälle) bis zu 80%. Ein Drittel der von Kantonalbanken belehnten Mietwohnungen Gemeinnütziger Bauträger werden zu 90%, weitere 4.8% zu mehr als 90% belehnt. Bei den Mietwohnungen Nicht-Gemeinnütziger Bauträger liegt das Schwergewicht mit 90.4% aller Antworten eindeutig bei einer Belehnung von bis zu 80%. Je 4.8% der Antworten verteilen sich im weiteren auf Belehnungen bis zu 70% bzw. bis zu 90%. Auch für die Einfamilienhäuser und das Stockwerkeigentum überwiegt die Belehnung von bis zu 80% deutlich, indem auf diese jeweils 86.3% der Antworten entfallen, die Belehnung von bis zu 90% nur noch einen Anteil von 9.1% und diejenige von bis zu 70% nur noch einen solchen von 4.6% aller Antworten erhält.
- Die *Regionalbanken* (33 Nennungen) belehnen zu einem überwiegenden Teil die 4 Wohnbaukategorien bis zu 80%. Auf die Mietwohnungen Gemeinnütziger Bauträger entfallen für diesen Belehnungswert 81.8% der Antworten, während der Belehnung bis zu 90% 9.1%, derjenigen von bis zu 70% 6.1% und der Belehnung von mehr als 90% nur noch 3% zuzuordnen sind. Für die Mietwohnungen Nicht-Gemeinnütziger Bauträger ergibt sich ein noch deutlicheres Bild, indem sich ganze 90.6% der Antworten auf eine Belehnung bis zu 80% und die restlichen 9.4% auf eine solche von bis zu 70% verteilen. Für die Einfamilienhäuser sind 90.9% der Antworten einer Belehnung von bis zu 80%, 6.1% einer solchen von bis zu 90% und 3% derjenigen von bis zu 70% zuzurechnen. Eine Belehnung von bis zu 80% erfährt das Stockwerkeigentum von 84.8%, eine von bis zu 70% bzw. bis zu 90% von je 6.1% und eine von bis zu 60% von nur noch 3% aller Antworten.
- Die *Raiffeisenbanken* (Mietwohnungen Gemeinnütziger Bauträger: 24 Nennungen; Mietwohnungen Nicht-Gemeinnütziger Bauträger: 25 Nennungen; Einfamilienhäuser bzw. Stockwerkeigentum: 26 Nennungen) belehnen Einfamilienhäuser und Stockwerkeigentum in 84.6% der Fälle bis zu einer Höhe von 80%, in jeweils 3.9% der Fälle zu 70% bzw. 90%. Die verbleibenden 7.6% dieser Objekte werden zu 60% belehnt. Bei den Mietwohnungen Gemeinnütziger als auch Nicht-Gemeinnütziger Bauträger konzentrieren sich die Antworten im Gegensatz zu den bisherigen Ausführungen nicht mehr so stark auf die Belehnung von bis zu 80%, sondern verteilen sich wie folgt: 37.5% der Antworten sind einer Belehnung von bis zu 80%, 33.3% einer von bis zu 70%, 16.7% derjenigen von bis zu 90%, 8.3% einer solchen von bis zu 60% und 4.2% schliesslich noch einer Belehnung von mehr als 90% zuzurechnen. Die Mietwohnungen Nicht-Gemeinnütziger Bauträger werden von je 44% der Antworten bis zu 70% bzw. bis zu 80% belehnt, weitere 8% bzw. 4% verteilen sich auf eine Belehnung von bis zu 60% bzw. bis zu 90%.

- Die *Versicherungen* (Mietwohnungen Gemeinnütziger und Nicht-Gemeinnütziger Bauträger: je 9 Nennungen; Einfamilienhäuser bzw. Stockwerkeigentum: je 10 Nennungen) beschränken sich bei der Finanzierung aller Wohnbauobjekte konsequent auf einen Maximalsatz von 80%. So entfallen auf die Mietwohnungen Gemeinnütziger und Nicht-Gemeinnütziger Bauträger jeweils 55.6% der Antworten auf eine Belehnung von bis zu 80%, 33.3% auf eine solche von bis zu 70% und 11.1% auf eine von bis zu 60%. Für die Einfamilienhäuser und das Stockwerkeigentum ergibt sich fast das selbe Resultat. 60% der Antworten sind jeweils der Belehnung von bis zu 80%, 30% jeweils derjenigen von bis zu 70% und 10% jeweils einer solchen von bis zu 60% zuzuordnen.
- Die *Pensionskassen* (Mietwohnungen Gemeinnütziger Bauträger: 4 Nennungen; Mietwohnungen Nicht-Gemeinnütziger Bauträger: 5 Nennungen; Einfamilienhäuser bzw. Stockwerkeigentum: je 15 Nennungen) scheinen aufgrund der Anzahl Nennungen eine Präferenz für die Finanzierung von selbstgenutztem Wohneigentum zu haben.

Die aus der überwiegenden Anzahl von Antworten resultierende Belehnungsf Faustregel von bis zu 80% wird unter folgenden Bedingungen, die im Rahmen der Interviews ermittelt wurden, überschritten:

- Bei einer entsprechenden Verpfändung von Vorsorgegeldern der 2., der 3. Säule oder auch von Lebensversicherungspolice.
- Bei Personalkreditlinien.
- Bei erstklassigen Bürgschaften vom Bund oder von Bürgschaftsgenossenschaften.
- Ein Unterschreitung erfährt diese Faustregel vor allem in den folgenden Fällen:
 - Für die Finanzierung von Zweit- und Ferienhäusern (Belehnung beispielsweise nur noch bis zu 70%).
 - Für die Finanzierung von Liebhaber- und Luxusobjekten (Belehnung meist nur noch bis zu 50%).
 - Für die Kombination eines teuren Objekts bei gleichzeitig relativ geringem Einkommen.

Die insgesamt etwas tiefer ausfallende Belehnung von Mietwohnungen basiert auf der Erfahrung, dass in der langen Frist das Risiko bei selbstgenutztem Wohneigentum geringer ausfällt als dasjenige der Mietwohnungen, da der Unterhalt von selbstgenutztem Wohneigentum im Vergleich zu den Mietwohnungen meist besser und damit auf diesen Objekten ein wesentlich geringerer Wertzerfall zu verzeichnen ist.

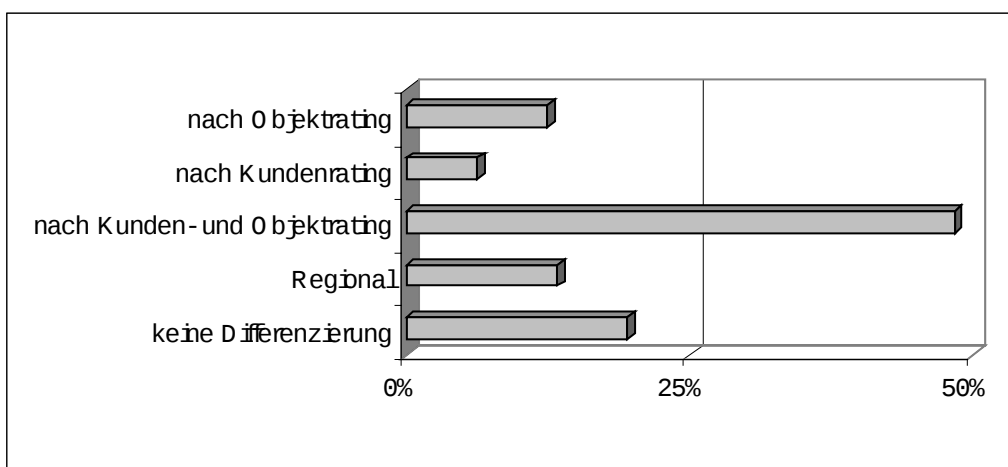
Die Begründung für die Streuung der Belehnung bei den beiden Mietwohnungskategorien dürfte ausserdem auf die z.T. recht unterschiedliche Risikoeinschätzung zurückzuführen sein. Zum einen wird die Meinung vertreten, Mietwohnungen Gemeinnütziger Bauträger stellen ein geringeres Risiko dar, weil sie nicht aus einem alleinigen Renditestreben heraus handeln. Umgekehrt wird das Risiko bei Mietwohnungen Gemeinnütziger Bauträger aufgrund der Notwendigkeit der Anteilsscheinübernahme höher eingeschätzt als dasjenige bei Mietwohnungen Nicht-Gemeinnütziger Bauträger. Gerade in Zeiten hoher Leerwohnungsbestände könnte es den Gemeinnützigen Bauträgern relativ schwer fallen, einen austretenden Genossenschafter zu ersetzen, was sich unweigerlich auf die Zinszahlungsfähigkeit auswirkt.

4.3.3 Kriterien zur Differenzierung der Belehnungshöhe für Wohnbauobjekte

Fragestellung (Frage Nr. 4.2)	Nach welchen Kriterien differenziert Ihr Unternehmen die Belehnungshöhe für Wohnbauobjekte?
Mögliche Antworten	Nach Objektrating; Nach Kundenrating; Nach Kunden- und Objektrating; Regional; Keine Differenzierung.
Rücklauf	Antwortende Institute: 127, Mehrfachnennungen möglich.

Die Struktur der Antworten ist in der Abbildung 4/7 dargestellt.

Abbildung 4/7: Differenzierungskriterien für die Belehnungshöhe



Interpretation

48.4% aller Antworten entfielen auf die Differenzierung nach Kunden- und Objektrating, 19.5% nehmen offensichtlich keine Differenzierung vor, in 13.3% der Antworten spielt die regionale Lage des Wohnbauobjekts eine Rolle, und 12.5% bzw. 6.3% der Antworten entfallen auf das Objektrating bzw. auf das Kundenrating. Die beiden letztgenannten Differenzierungskriterien dürften u.a. auch solche Doppelnennungen enthalten, die eigentlich dem kombinierten Kriterium des Objekt- *und* Kundenratings zuzuordnen wären, womit dieses nochmals an Gewicht gewinnen würde. Zudem scheint dem Kriterium der regionalen Lage tatsächlich mehr Bedeutung zuzukommen, als dies in Abbildung 4/7 zum Ausdruck kommt, da dies häufig ein bereits im Rahmen des Objektratings berücksichtigtes Charakteristikum darstellt. Die 19.5% "keine Differenzierung" dürften u.a. auf einen Teil der Raiffeisenbanken zurückzuführen sein, die aufgrund ihres Genossenschaftsgedankens vor allem im Bereich des selbstgenutzten Wohneigentums keine Differenzierung in der Belehnungshöhe vornehmen.

Was das Kundenrating betrifft, ist nach kommerziellen Kunden, Baugenossenschaften, die nicht "kommerziell" tätig sind und den eigentlichen privaten Kunden zu unterscheiden. Dabei werden kommerzielle Kunden meist mittels eines standardisierten Verfahrens beurteilt, das sich in erster Linie auf die finanziellen Verhältnisse, so wie sie aus der Bilanz und Erfolgsrechnung hervorgehen, abstützt und in einem zweiten Schritt das Management einer genaueren Betrachtung unterzieht. Für die erwähnten Baugenossenschaften kommen im Prinzip die gleichen Verfahren, aber in etwas vereinfachter Form zur Anwendung. Bei der Beurteilung privater Kunden stehen folgende Aspekte im Vordergrund: Einkommen, Beruf, Aufstiegsmöglichkeiten, Alter, familiäre Verhältnissen und

Vermögenssituation. Obwohl im Vergleich zu den kommerziellen Kunden und den Baugenossenschaften im Segment der privaten Kunden in den meisten Fällen zur Zeit noch kein standardisiertes Verfahren zur Anwendung kommt, dürfte dieses auch in diesem Bereich in nicht allzu ferner Zukunft Einzug halten. Die derart ausgestalteten Kundenratings werden hier vor allem aus Tragbarkeitsüberlegungen vorgenommen.

Folgende Charakteristiken werden im Rahmen des Objektratings betrachtet: die Art des Objekts (Einfamilienhaus, Stockwerkeigentum, Mehrfamilienhaus, im Baurecht erstellte Objekte, Bauland usw.), Region und Lage sowie spezielle Eigenschaften, für welche auf dem Markt kein zusätzlicher Preis erzielt werden kann. Dieses Objektrating schlägt sich direkt in der Belehnungshöhe nieder, wobei sich im gewöhnlichen Wohnungsbau meist keine wesentlichen Unterschiede ergeben.

Werden für die Zukunft ähnlich hohe Baupreise wie bisher angenommen, so dürften sich die Belehnungshöhen nicht wesentlich verändern. Die dargelegten Kunden- und Objektratingskriterien werden auch weiterhin zur Anwendung gelangen. Ausserdem dürfte der Anteil "keine Differenzierung" zukünftig eher ab- als zunehmen.

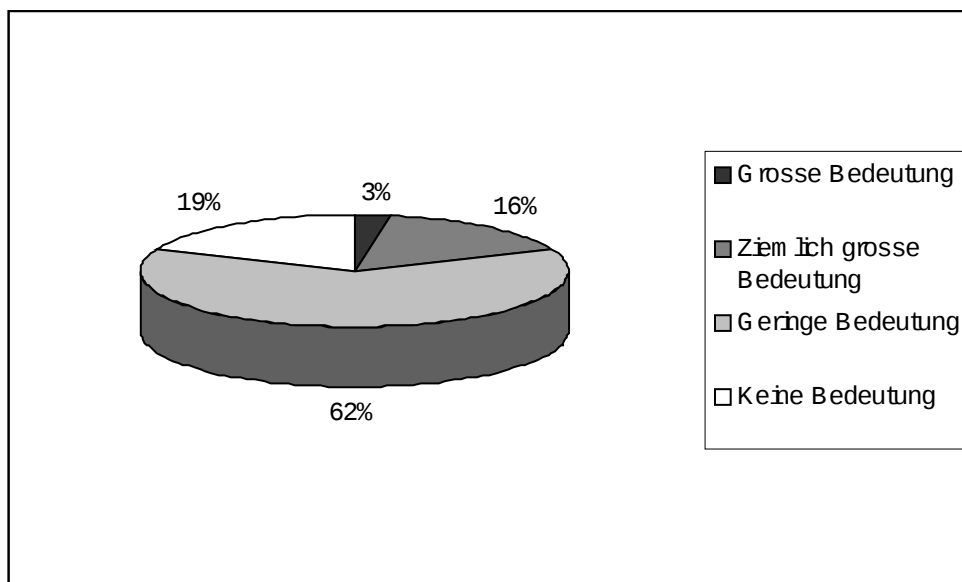
4.4 Verpfändung von Vorsorgegeldern

4.4.1 Bedeutung der Verpfändung von Vorsorgegeldern

Fragestellung (Frage Nr. 5)	Welche Bedeutung kommt in Ihrem Unternehmen der Verpfändung von Vorsorgegeldern im Rahmen der Hypothekarfinanzierung von Wohnbauobjekten zu?
Mögliche Antworten	Grosse Bedeutung; Ziemlich grosse Bedeutung; Geringe Bedeutung; Keine Bedeutung.
Rücklauf	Antwortende Institute: 107, Missing Cases: 0, keine Mehrfachnennungen möglich.

Die Struktur der Antworten ist in der Abbildung 4/8 dargestellt.

Abbildung 4/8: Bedeutung der Verpfändung von Vorsorgegeldern



Interpretation

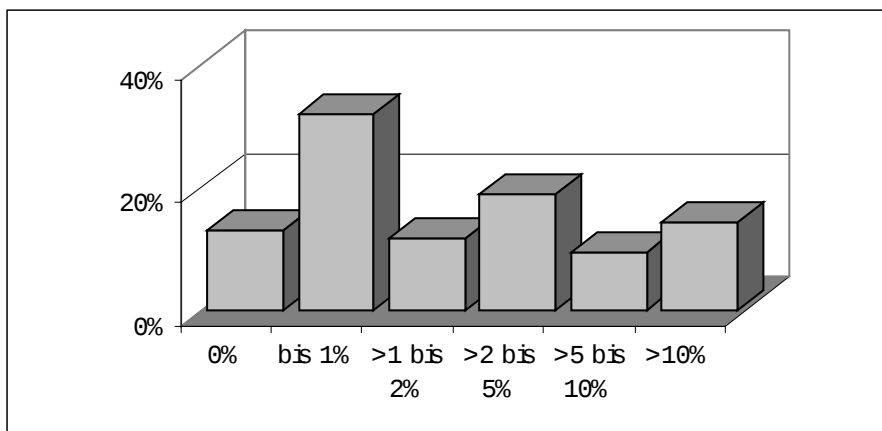
Aus Abbildung 4/8 geht deutlich die doch eher untergeordnete Bedeutung der Verpfändung von Vorsorgegeldern hervor. 62% aller antwortenden Institute haben angegeben, dass diesem Sicherungsmittel geringe Bedeutung zukommt, 19% messen ihm gar keine Bedeutung zu.

4.4.2 Prozentualer Anteil der durch Verpfändung von Vorsorgegeldern sichergestellten Hypothekargeschäfte

Fragestellung (Frage Nr. 5.1)	Wieviele Prozente Ihrer Hypothekargeschäfte für Wohnbaufinanzierungen werden mittels der Verpfändungen von Vorsorgegeldern sichergestellt?
Mögliche Antworten	% (Prozentangabe)
Rücklauf	Antwortende Institute: 83, Missing Cases: 24, keine Mehrfachnennungen möglich.

Die Struktur der Antworten ist in der Abbildung 4/10 dargestellt.

Abbildung 4/9: Verteilung der prozentualen Anteile der Verpfändung von Vorsorgegeldern am gesamten Hypothekarvolumen für Wohnbaufinanzierungen



Interpretation

Bei 13.1% der antwortenden Institute beträgt der Anteil verpfändeter Vorsorgegelder am gesamten Hypothekarvolumen für Wohnbaufinanzierungen 0%, bei 32.2% bis zu 1%. 11.9% liegen mit ihrem Anteil zwischen 1% und 2%, 19.1% zwischen 2% bis 5%, 9.5% zwischen 5% und 10%. 14.4% haben schliesslich einen Anteil von über 10% angegeben, wobei 2 Institute einen Anteil von 15%, 1 Institut 17.5%, 3 Institute 20% und weitere 6 Institute Anteile von jeweils 25%, 30%, 40%, 50%, 75% und 80% ausweisen.

In den Interviews liessen sich folgende Gründe für diese insgesamt eher geringe Bedeutung der Verpfändung von Vorsorgegeldern für die Wohnbaufinanzierung eruieren:

- Die Kunden haben häufig Bedenken, ihre für das Alter notwendige Rente zu verpfänden.
- Die Absicherung der Familie des Versicherungsnehmers ist in dessen Todesfall u.U. nicht vollumfänglich gewährleistet.
- Meist wären es jüngere Kunden, die aufgrund geringer Ersparnisse auf eine Erhöhung der Belehnung über dieses Sicherungsmittel angewiesen wären. Diese Gruppe verfügt aber wegen ihres tiefen Alters über nur geringes Vorsorgevermögen. Das Altersspektrum derjenigen Kunden, die von der Verpfändungsmöglichkeit Gebrauch machen liegt etwa zwischen 30 und 50 Jahren. Früher macht die Verpfändung aus dem bereits erwähnten Grund keinen Sinn, und nach dem 50. Altersjahr können die bis zur Pensionierung notwendigen Amortisationen zu einer relativ hohen finanziellen Belastung werden.
- Oft wird die Verpfändung von Vorsorgegeldern von denjenigen Kunden genutzt, die bereits über ein Eigenheim verfügen. Der Zweck des Vorbezugs ist in diesen Fällen vor allem in der Verbesserung der Hypothekarkonditionen zu sehen.
- Häufig fehlt die Kenntnis über die Existenz dieser Möglichkeit sowie das Verständnis für die derart zusammengesetzte Hypothekarfinanzierung. Das beruht u.a. darauf, dass die Angebotsseite meist keine Werbung für die Verpfändung von Vorsorgegeldern betreibt, oder höchstens darauf hinweist, dass die Finanzierung sonst auf Schwierigkeiten stösst.
- Da die Belehnungen - wie oben dargelegt - auch ohne Zusatzsicherheiten bei etwa 80% liegen und die Verpfändung zu einer Erhöhung dieses Prozentsatzes auf über 80% führt, stellt sich rasch die Frage der finanziellen Tragbarkeit. Zudem werden solche Deckungsvarianten oft nicht berücksichtigt, weil sie einen überproportionalen Aufwand verursachen.
- Als weiterer Hemmschuh liess sich schliesslich das Front-Personal eruieren, das aufgrund der Komplexität dieses Geschäfts z.T. verunsichert ist.

Aussagen zur zukünftigen Entwicklung

Zur zukünftigen Entwicklung wurden unterschiedliche Meinungen geäussert. Einerseits wird vermutet, dass die Verpfändung von Vorsorgegeldern zunehmen wird, weil die Kenntnis und das Verständnis für diese Methode wachsen und sich dadurch eine Veränderung der persönlichen Einstellungen ergeben wird. Diesen Standpunkt nehmen vor allem jene Unternehmen ein, welche die Verpfändungsmöglichkeit gegenüber ihren Kunden aktiv kommunizieren. Andererseits glaubt man vor dem Hintergrund der oben aufgeführten Gründe nicht, dass sich an der bis anhin geringen Bedeutung in Zukunft viel verändert. Vertreter dieser Argumentation finden sich mehrheitlich unter jenen Unternehmen, die in der Kommunikation der Verpfändungsmöglichkeit gegenüber ihren Kunden eher zurückhaltend sind.

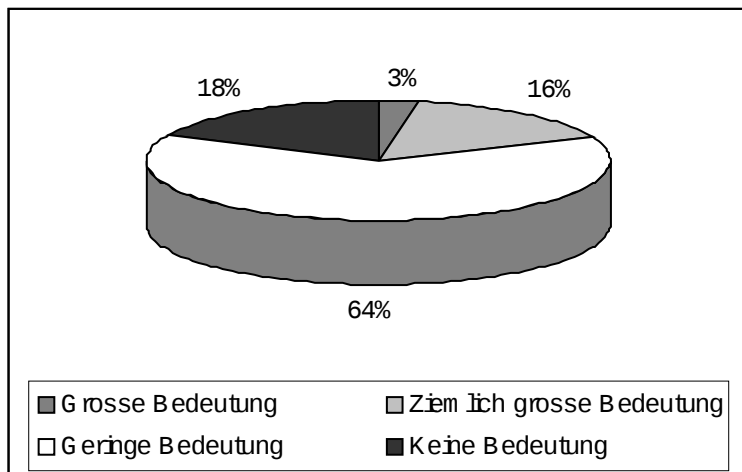
4.5 Vorbezug von Vorsorgegeldern

4.5.1 Bedeutung des Vorbezugs von Vorsorgegeldern für Hypothekarfinanzierungen

Fragestellung (Frage Nr. 6)	Welche Bedeutung kommt in Ihrem Institut dem Vorbezug von Vorsorgegeldern im Rahmen der Hypothekarfinanzierung von Wohnbauobjekten zu?
Mögliche Antworten	Grosse Bedeutung; Ziemlich grosse Bedeutung; Geringe Bedeutung; Keine Bedeutung.
Rücklauf	Antwortende Institute: 107, Missing Cases: 0, keine Mehrfachnennungen möglich.

Die Struktur der Antworten ist in der Abbildung 4/10 dargestellt.

Abbildung 4/10: Bedeutung des Vorbezugs von Vorsorgegeldern



Interpretation

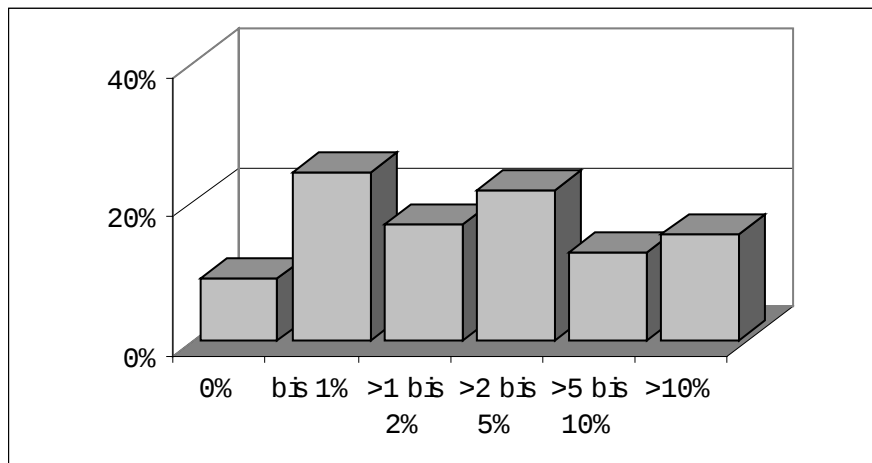
Für den Vorbezug von Vorsorgegeldern ergibt sich praktisch das gleiche Bild wie für deren Verpfändung. 63% der antwortenden Unternehmen messen dieser Möglichkeit nur geringe, 18% überhaupt keine Bedeutung zu.

4.5.2 Prozentualer Anteil der Hypothekargeschäfte mit Vorbezug von Vorsorgegeldern

Fragestellung (Frage Nr. 6.1)	Wieviele Prozente Ihrer Hypothekargeschäfte für Wohnbaufinanzierungen werden mittels Vorbezug von Vorsorgegeldern teilfinanziert?
Mögliche Antworten	% (Prozentangabe)
Rücklauf	Antwortende Institute: 77, Missing Cases: 30, keine Mehrfachnennungen möglich.

Die Struktur der Antworten ist in der Abbildung 4/11 dargestellt.

Abbildung 4/11: Verteilung der prozentualen Anteile des Vorbezugs von Vorsorgegeldern am gesamten Hypothekarvolumen für Wohnbaufinanzierungen



Interpretation

9% der antwortenden Institute haben keine mittels Vorbezug von Vorsorgegeldern finanzierte Hypothekengeschäfte in ihrem Portefeuille. Bei 24.4% der antwortenden Institute macht ihr Anteil bis zu 1% aus. 16.7% weisen einen Anteil von zwischen 1% und 2% aus, 21.8% einen solchen von zwischen 2% und 5%, 12.8% liegen zwischen 5% und 10% und 15.4% über 10%. Die über 10% liegenden Anteile verteilen sich wie folgt: Bei je einem Institut bestehen Anteile von 12.5%, 15% und 17.5%. Je 3 Institute weisen jeweils 25% und 30%, 2 Institute über 40% aus. Ein Institut gibt einen Anteil von 80% an.

In Ergänzung zu den bereits zur Verpfändung gemachten Ausführungen wurden zur Begründung für die eher geringe Bedeutung der Vorbezugsvariante folgende Hinweise gemacht:

- Der Vorbezug hat steuerliche Nachteile.
- Beim Vorbezug wird das Vorsorgekonto im Gegensatz zur Verpfändung tatsächlich reduziert oder gar geleert, was die Wahrscheinlichkeit von Alterssozialfällen erhöht.
- Seitens der Finanzierungsinstitute wird oftmals empfohlen, parallel zum Vorbezug eine Lebens- oder Todesfallsrisikoversicherung abzuschliessen, was Zusatzkosten verursacht.
- Der Vorbezug kann missbraucht werden, indem die abgelöste Hypothek wieder erhöht und die Vorsorgemittel damit zweckentfremdet werden.

Aussagen zur zukünftigen Entwicklung

Bezüglich der künftigen Entwicklung der Vorbezüge waren sich die Interviewpartner nicht einig. Für die einen sprechen die oben aufgeführten Argumente gegen eine rasche Ausweitung. Für die anderen kann es durchaus gute Gründe geben, die Vorbezugs- gegenüber der Verpfändungsvariante zu bevorzugen. Vor allem die Versicherungsgesellschaften messen dem Vorbezug aus Tragbarkeitsüberlegungen künftig grössere Bedeutung zu, muss doch das via Verpfändung erhaltene Darlehen verzinst und zusätzlich eine Versicherung abgeschlossen werden. Ausserdem dürfte sich vor dem Hintergrund des "Doppelverdienertrends" der Vorbezug der Vorsorgegelder aus der Pensionskasse der Frau zwecks Sicherung der Witwenrente lohnen. Auch aus erbrechtlichen Überlegungen könnte die Bedeutung des Vorbezugs zunehmen, wenn ältere Versicherte mit einer kleinen Rente leben, um ihren Erben dank abbezahlter Hypothek einen grösseren Nachlass zu hinterlassen.

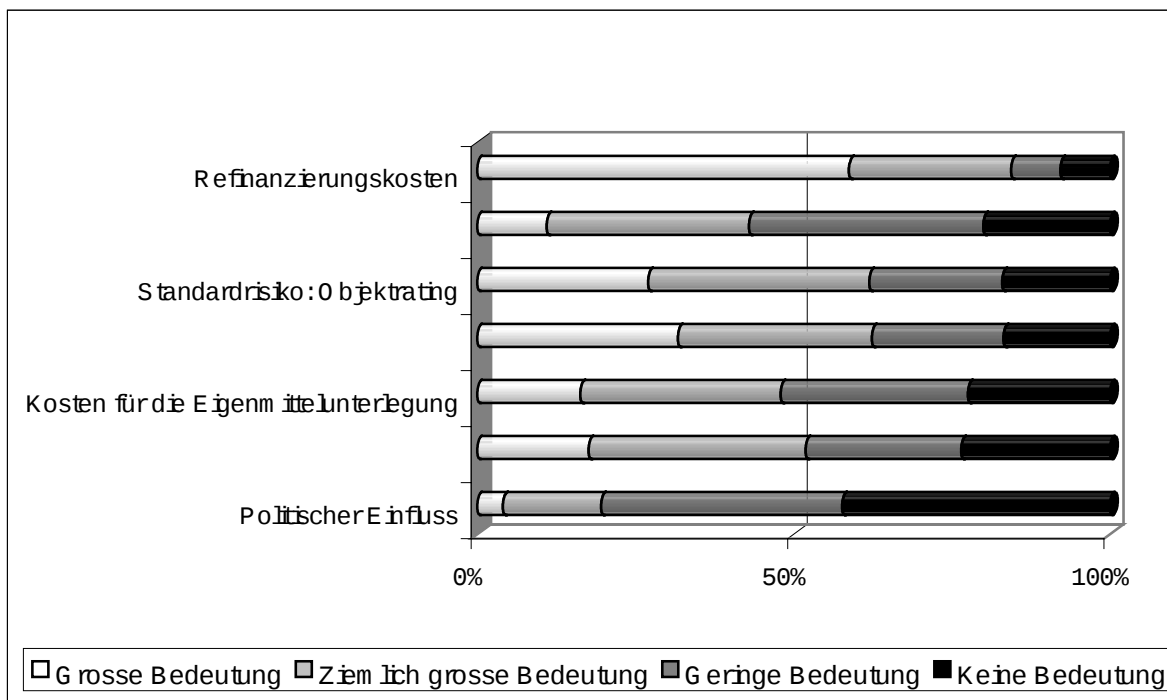
4.6 Festlegung des Hypothekarzinzssatzes

4.6.1 Stellenwert verschiedener Einflussfaktoren auf die Höhe des Hypothekarzinzssatzes

Fragestellung (Frage Nr. 7)	Welche Bedeutung wird in Ihrem Unternehmen den folgenden Faktoren (Refinanzierungskosten, Betriebskosten, Standardrisiko (in Abhängigkeit des Objekt- oder Kundenratings), Kosten für die Eigenmittelunterlegung, Konsens mit anderen Banken, Politischer Einfluss, Andere) im Rahmen der Festlegung des Hypothekarzinzssatzes für Wohnbaufinanzierungen beigemessen?
Mögliche Antworten	Grosse Bedeutung; Ziemlich grosse Bedeutung; Geringe Bedeutung; Keine Bedeutung.
Rücklauf	Refinanzierungskosten: 102 antwortende Institute, Missing Cases: 5, Betriebskosten: 100 antwortende Institute, Missing Cases: 7, Standardrisiko in Abhängigkeit des Objektratings: 100 antwortende Institute, Missing Cases: 7, Standardrisiko in Abhängigkeit des Kundenratings: 101 antwortende Institute, Missing Cases: 6, Kosten für die Eigenmittelunterlegung: 98 antwortende Institute, Missing Cases: 9, Konsens mit anderen Banken: 102 antwortende Institute, Missing Cases: 5, Politischer Einfluss: 97 antwortende Institute, Missing Cases: 10; jeweils keine Mehrfachnennungen möglich.

Die Struktur der Antworten ist in der Abbildung 4/12 dargestellt.

Abbildung 4/12: Bedeutung verschiedener Faktoren für die Hypothekarzinsfestlegung



Interpretation

Den *Refinanzierungskosten* messen 58.8% der antwortenden Unternehmen eine grosse und 25.6 % eine ziemlich grosse Bedeutung zu. Das widerspiegelt sich auch in der im Anhang aufgeführten Auswertung nach Unternehmensgruppen. Einzig die Pensionskassen entsprechen diesem Muster nicht ganz, indem 30.8% den Refinanzierungskosten zwar eine ziemlich grosse Bedeutung, 46.2% jedoch keine Bedeutung zusprechen. Der Grund dürfte hauptsächlich darin liegen, dass das Hypothekargeschäft als eine attraktive Anlagemöglichkeit für die so oder so fliessenden Vorsorgegelder betrachtet wird. Im übrigen liessen die Interviews erkennen, dass in Zukunft die vom Markt bestimmten Refinanzierungskosten auf den Kunden überwältigt werden.

Den *Betriebskosten* wird von 32% der antwortenden Institute eine ziemliche grosse und von 37% eine geringe Bedeutung zugeordnet. Auch für diesen Bereich ergibt sich in den nach Unternehmensgruppen aufgeteilten Auswertungen ein sehr ähnliches Bild. Einzig 66.7% der Grossbanken messen den Betriebskosten grosse Bedeutung bei, während 61.5% der Pensionskassen sie als unbedeutend einschätzen.

Die Bedeutung des *Standardrisikos in Abhängigkeit des Objekt- bzw. des Kundenratings* verteilt sich relativ gleichmässig auf die drei ersten Bedeutungskategorien: 27% der antwortenden Institute sind der Meinung, das Standardrisiko in Abhängigkeit des Objektratings habe grosse Bedeutung; 35% ordnen diesem ziemlich grosse und 21% geringe Bedeutung zu. Das Standardrisiko in Abhängigkeit des Kundenratings ist für 31.7% der antwortenden Institute von grosser, für 30.7% von ziemlich grosser und für 20.8% von geringer Bedeutung.

Bei der Auswertung nach einzelnen Unternehmensgruppen fallen folgende Resultate auf: 43.5% der Raiffeisenbanken geben an, dass das Standardrisiko in Abhängigkeit des Objektratings für sie nur eine geringe und in 17.4% der Fälle gar keine Bedeutung habe. Für 72.7% der Pensionskassen bzw. 30% der Versicherungsgesellschaften hat dieser Faktor ebenfalls keine Bedeutung. Ein sehr ähnliches Bild ergibt sich für das Standardrisiko in Abhängigkeit des Kundenratings. Wiederum 43.5% der Raiffeisenbanken messen diesem nur geringe und 21.7% gar keine Bedeutung bei. Auch für 66.7% der Pensionskassen und 22.2% der Versicherungsgesellschaften ist dieser Faktor bedeutungslos. In den Interviews konnte mehrheitlich festgestellt werden, dass sich das Objektrating primär auf die Belehnungshöhe auswirkt. Demgegenüber beeinflusst das Kundenrating vielerorts das Mass der Individualisierung des Hypothekarzinssatzes, indem ausgehend von einem bestimmten Basissatz kundenratingspezifische Zu- und Abschläge vorgenommen werden. Dabei wurde jedoch betont, dass der normale Wohnungsbau nach wie vor ein Massengeschäft mit gleichen Konditionen darstellt. Die Individualisierung findet vorwiegend in denjenigen Geschäftssegmenten statt, die nicht mehr zum Standardgeschäft zu zählen sind, und sie trifft vor allem die kommerzielle Kundschaft.

Vom Individualisierungsgedanken eher distanziert haben sich die Raiffeisenbanken, die aufgrund ihrer genossenschaftlichen Organisation mehrheitlich das Prinzip des Einheitspreises vertreten. Auch von dieser Seite wird jedoch die Bedeutung des Objekt- und Kundenratings keineswegs bestritten, doch schlägt sich dieses bereits in der Prüfung des Hypothekargesuchs nieder. Hat ein potentiell Geschäft diese Hürde passiert, dann kommen zu einem grossen Teil einheitliche Konditionen zur Anwendung.

Wahrscheinlich darf bei den Pensionskassen und Versicherungsgesellschaften ein ähnliches Vorgehen angenommen werden. Zudem erfolgt bei den Versicherungsgesellschaften die Akquisition des Hypothekarkunden oft über das eigentliche Versicherungsgeschäft (z.B. Lebensversicherungen). Wenn der potentielle Kunde als guter Versicherungskunde erachtet wird und gleichzeitig ein Hypothekargeschäft abschliessen möchte, hat das bankmässige Kundenrating eine geringere Bedeutung.

Der Einfluss der *Eigenkapitalkosten* auf die Zinsbildung wird unterschiedlich beurteilt. 31.7% der antwortenden Unternehmen messen ihnen eine ziemlich grosse und 29.6% eine geringe Bedeutung zu. Bei der unternehmensgruppenspezifischen Auswertung fällt jedoch auf, dass alle Grossbanken den Eigenkapitalkosten eine grosse Bedeutung beimessen. Demgegenüber schätzen 63.6% der Pensionskassen und 66.7% der Versicherungsgesellschaften diesen Faktor als bedeutungslos ein. Der Grund dürfte darin liegen, dass sich die Grossbanken im internationalen Vergleich mit Eigenkapitalrenditen (Return on Equity) im Bereich von 20% konfrontiert sehen, was die gesetzlich geforderte Eigenmittelunterlegung teuer macht. Die Pensionskassen und Versicherungsgesellschaften haben dagegen keine entsprechenden Eigenmittelvorschriften.

Die Bedeutung von Zinskonvenien und Absprachen ist relativ gleichmässig über die drei letzten Bedeutungskategorien verteilt. 34.3% der antwortenden Unternehmen messen ihnen eine ziemlich grosse Bedeutung, 24.6% eine geringe und 23.5% überhaupt keine Bedeutung mehr zu. Die Auswertung nach Unternehmensgruppen zeigt praktisch das gleiche Bild. Rein wertmässig heben sich dabei die Grossbanken, von welchen 66.7% dem Konsens mit anderen Banken geringe Bedeutung beimessen, von den Regionalbanken und den Versicherungen ab, von denen 40,6% bzw. 40% diesem Faktor eine ziemlich grosse Bedeutung zugestehen. Bei den Pensionskassen ist der Konsens mit anderen Banken für 57,1% der Befragten bedeutungsvoll. Auch der Begriff des "Konsenses" wird kaum von allen gleich ausgelegt. Der Konsens im Sinne eigentlicher Absprachen dürfte klar als unbedeutend betrachtet werden. Dem Konsens im Sinne einer zwar individuellen aber eben doch marktgerechten Geschäftspolitik im Hypothekarbereich kommt dagegen grössere Bedeutung zu. Ausserdem haben die Vertreter der Raiffeisenbanken geäussert, dass sie sich eher aneinander als an anderen Bankengruppen orientieren.

Der *politische Einfluss* schliesslich wird von 38.1% der Unternehmen als gering und von 42.3% als bedeutungslos eingestuft. Bis auf eine Grossbank, die dem politischen Einfluss eine ziemlich grosse Bedeutung beimisst und die 18.2% der Raiffeisenbanken, die ihm sogar eine grosse Bedeutung zusprechen, widerspiegelt sich diese Verteilung auch in der Auswertung nach Unternehmensgruppen.

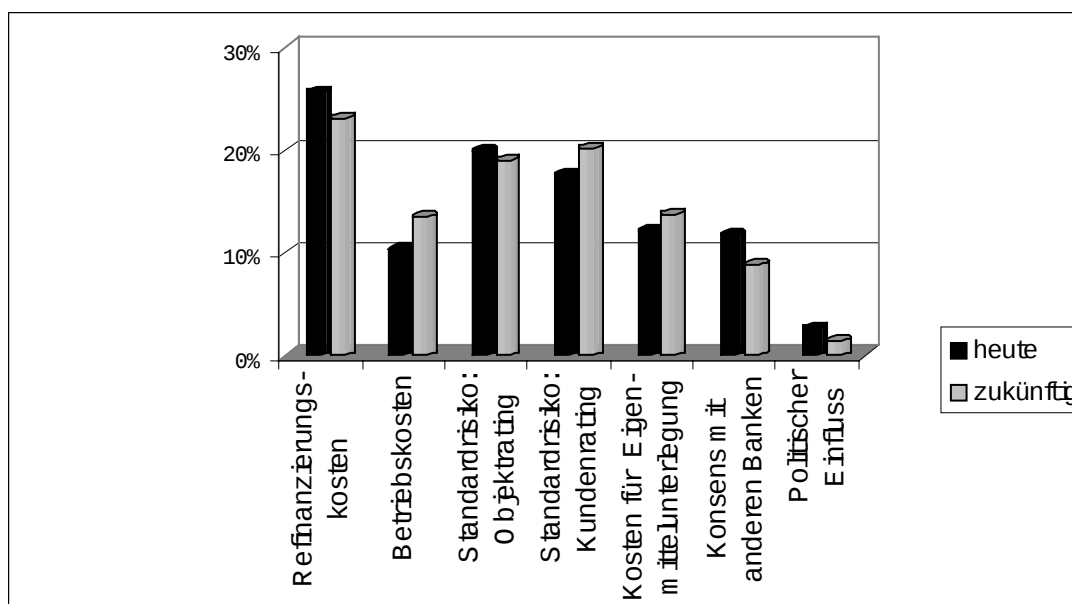
Gemäss den Interviewergebnissen macht sich der politische Einfluss hauptsächlich in Zeiten steigender Zinsen bemerkbar, wobei nach Ansicht der diesen Druck bestätigenden Institute vor allem die "Mieter-Lobby" Wirkung zeigt. Ansonsten wurde in den Interviews ziemlich einheitlich die Ansicht vertreten, dass der politische Einfluss bereits in der Vergangenheit überbewertet wurde und der Markt die Konditionen beeinflusse. Die Versicherungsgesellschaften seien dem politischen Druck zudem auch in der Vergangenheit praktisch nicht ausgesetzt gewesen, weil sie sich jeweils dem Konditionengefüge der Banken nur angepasst, es aber nicht initiiert hätten. Ausser der UBS, die sich mit ihrer Portfolio-Hypothek u.a. diesem politischen Einfluss zu entziehen versucht, beschäftigen sich auch andere Banken mit der Entwicklung ähnlich ausgestalteter Hypothekarprodukte. Für deren aktuelle und zukünftige Bedeutung sei auf Abschnitt 4.8 verwiesen.

4.6.2 Bestimmungsfaktoren zur Konditionengestaltung

Fragestellung (Frage Nr. 7.1 und 7.2)	Welche der folgenden Faktoren werden in Ihrem Unternehmen im Rahmen der Festlegung des Hypothekarzinzssatzes für Wohnbaufinanzierungen heute und in Zukunft berücksichtigt und über die Konditionengestaltung gegenüber dem Kunden auch tatsächlich durchgesetzt ?
Mögliche Antworten	Refinanzierungskosten, Betriebskosten, Standardrisiko (in Abhängigkeit des Objekt- oder Kundenratings), Kosten für die Eigenmittelunterlegung, Konsens mit anderen Banken, Politischer Einfluss, Andere.
Rücklauf	307 Nennungen bei Frage 7.1; 341 Nennungen bei Frage 7.2; Mehrfachnennungen möglich.

Die Struktur der Antworten ist in der Abbildung 4/13 dargestellt.

Abbildung 4/13: Aktuelle und künftige Faktoren der Hypothekarzinsfestlegung¹³



Interpretation

Auf die aktuelle bzw. zukünftige Berücksichtigung der *Refinanzierungskosten* entfallen 25.7% bzw. 23.2% aller Antworten. Aus der gruppenspezifischen Auswertung lässt sich erkennen, dass bis auf die Kantonalbanken (aktuell: 95.2%, zukünftig: 85.7%) und die Versicherungen (aktuell: 63.6%, zukünftig: 54.6%) der prozentuale Anteil der Antworten zur aktuellen bzw. zukünftigen Berücksichtigung der Refinanzierungskosten gleich bleibt oder eine Zunahme erfährt.

Die *Betriebskosten* scheinen zukünftig vermehrt berücksichtigt und im Rahmen der Konditionengestaltung gegenüber dem Kunden auch tatsächlich durchgesetzt zu werden. Das verdeutlicht die Entwicklung des prozentualen Anteils der Antworten von 10.4% auf 13.5%. Dieser Trend widerspiegelt sich auch in den Antworten nach Unternehmensgruppen (vgl. Anhang), wobei eine der Grossbanken weder heute noch in nächster Zukunft die Betriebskosten genau berücksichtigen und durchsetzen wird.

¹³ Für die Erklärung dieser Resultate vgl. die Ausführungen zu Frage 7.

Auf die aktuelle Berücksichtigung und Durchsetzung der *Standardrisikokosten* in Abhängigkeit des Objekt- bzw. des Kundenratings entfallen 19.9% bzw. 17.6% der Antworten und auf deren zukünftige Berücksichtigung und Durchsetzung 19.1% bzw. 20.2%. Mit Ausnahme des Anteils der Antworten der Pensionskassen und Versicherungsgesellschaften, der für die aktuelle und zukünftige Handhabung dieser Risikokosten gleich ausgefallen ist, zeichnet sich in den Antworten aller übrigen Unternehmensgruppen eine zunehmende Berücksichtigung und Durchsetzung ab (vgl. Anhang).

Auch der Anteil der Antworten zur aktuellen bzw. zukünftigen Berücksichtigung und Durchsetzung der *Eigenkapitalkosten* nimmt zu, und zwar von 12.1% auf 13.8%. Die Antworten nach einzelnen Unternehmensgruppen widerspiegeln das gleiche Bild, bis auf die Pensionskassen und Versicherungsgesellschaften.

Auf die aktuelle bzw. zukünftige Berücksichtigung und Durchsetzung des *Konsenses mit anderen Banken* entfallen 11.7% bzw. 8.8% aller Antworten. Dabei bleibt der Anteil bei den Kantonalbanken und Versicherungsgesellschaften gleich, und derjenige aller übrigen Unternehmensgruppen nimmt ab.

Der Anteil Antworten, die sich auf die aktuelle bzw. zukünftige Berücksichtigung und Durchsetzung des *politischen Einflusses* beziehen, ist mit 2.6% bzw. 1.4% vernachlässigbar gering.

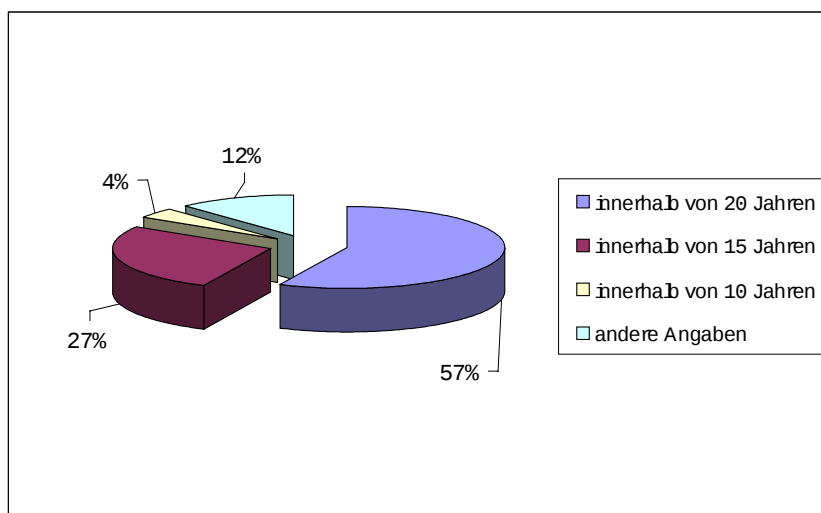
4.7 Amortisation der Hypothekarschuld

4.7.1 Amortisation der II. Hypothek

Fragestellung (Frage Nr. 8.1)	Inwieweit fordert Ihr Unternehmen grundsätzlich eine Amortisation der II. Hypothek bei Wohnbaufinanzierungen
Mögliche Antworten	Innerhalb von 20 Jahren; Innerhalb von 15 Jahren; Innerhalb von 10 Jahren; Andere.
Rücklauf	Antwortende Institute: 107; Missing Cases: 0; keine Mehrfachnennungen möglich.

Die Struktur der Antworten ist in der Abbildung 4/16 dargestellt.

Abbildung 4/14: Amortisation der II. Hypothek



Interpretation

Bei 84% der antwortenden Institute liegt die Amortisationsfrist für die II. Hypothek zwischen 15 und 20 Jahren. Lediglich bei 4% der Antwortenden hat die Amortisation innerhalb der ersten 10 Jahren zu erfolgen. Die klare zeitliche Vorgabe von Amortisationsfristen steht im Zusammenhang mit dem Wertverzehr des Objektes. Obschon sich einzelne Vertreter von Banken und Versicherungen eine schnellere Kapitalrückzahlung wünschen, scheint aufgrund der momentanen Marktverhältnisse eine derartige Forderung nicht durchsetzbar.

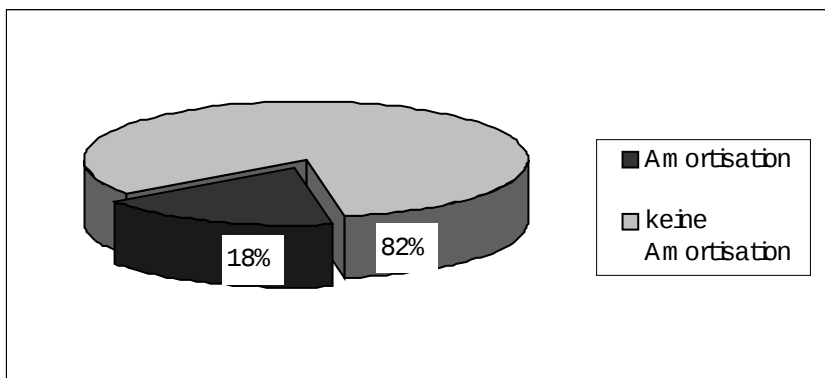
Seitens der Schuldner beruht das Interesse an einer langfristig ausgerichteten Amortisation vorwiegend auf der steuerlichen Abzugsfähigkeit der Fremdkapitalzinsen.

4.7.2 Amortisation der I. Hypothek

Fragestellung (Frage Nr. 8.2)	Inwieweit fordert Ihr Unternehmen grundsätzlich eine Amortisation der I. Hypothek bei Wohnbaufinanzierungen
Mögliche Antworten	Keine Amortisation; Amortisation innerhalb von Jahren.
Rücklauf	Antwortende Institute: 107; Missing Cases: 0; keine Mehrfachnennungen möglich.

Die Struktur der Antworten ist in der Abbildung 4/15 dargestellt.

Abbildung 4/15: Amortisation der I. Hypothek



Interpretation

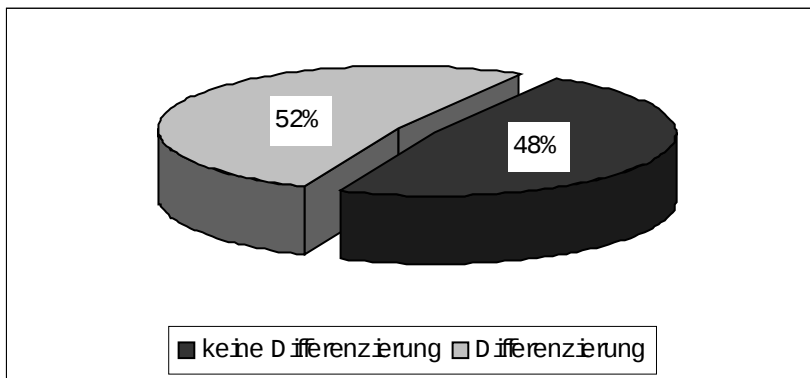
Lediglich 18% der Kapitalgeber fordern eine Amortisation der I. Hypothek. Das geringe Interesse an einer Amortisation steht in direktem Zusammenhang mit der relativ tiefen Belehnungshöhe der I. Hypothek. Derartige Anlagen sind aus der Sicht des Kapitalgebers zumindest in der momentanen Preiskonstellation auf dem Liegenschaftsmarkt attraktiv. Hinzu kommt, dass kundenseitig in der Schweiz der Gedanke vorherrscht, dass die Rückzahlung einer I. Hypothek als untypisch gilt. Auch bei dieser Überlegung spielen steuerliche Vorteile eine zentrale Rolle.

4.7.3 Differenzierung der Amortisationsfristen

Fragestellung (Frage Nr. 9)	Findet in Ihrem Unternehmen eine Differenzierung der in Frage 8 angegebenen grundsätzlichen Amortisationsfristen für Wohnbaufinanzierungen statt?
Mögliche Antworten	Ja; Nein.
Rücklauf	Antwortende Institute: 104; Missing Cases: 3; keine Mehrfachnennungen möglich.

Die Struktur der Antworten ist in der Abbildung 4/16 dargestellt.

Abbildung 4/16: Differenzierung der Amortisationsfristen Ja-Nein

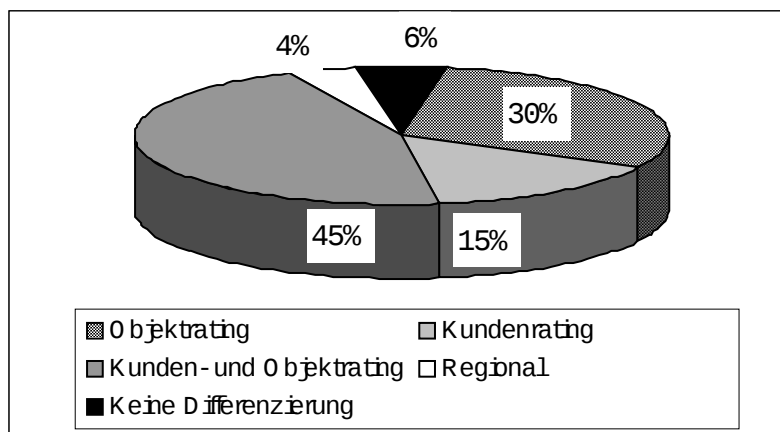


Gut die Hälfte der antwortenden Unternehmen (52%) nimmt bei den Amortisationsfristen eine Differenzierung vor. Für die Interpretation dieses Wertes wurde eine Zusatzfrage gestellt, welche die Differenzierungskriterien der Kapitalgeber aufzeigt.

Fragestellung (Frage Nr. 9.1)	Wenn ja, nach welchen der folgenden Kriterien differenziert Ihr Unternehmen die Amortisationsfristen für Wohnbaufinanzierungen?
Mögliche Antworten	Objektrating; Kundenrating; Kunden- und Objektrating; Regional; Keine Differenzierung.
Rücklauf	Antwortende Institute: 73; Missing Cases: 34; Mehrfachnennungen möglich.

Die Struktur der Antworten ist in der Abbildung 4/17 dargestellt.

Abbildung 4/17: Kriterien für die Differenzierung der Amortisationsfristen



Interpretation

Als wichtigstes Differenzierungskriterium wird von 45% der Unternehmen ein gleichzeitiges Kunden- und Objektrating angegeben. In 30% der Fälle erfolgt die Differenzierung aufgrund des Objektratings. Das Kundenrating ist für 15% der Antwortenden eines der entscheidenden Kriterien für die Differenzierung der Amortisationsfristen. Bei dieser Interpretation ist die Möglichkeit von Mehrfachnennungen zu berücksichtigen. Dies bedeutet, dass bei einigen Kapitalgebern auch mehrere Differenzierungskriterien gleichzeitig zum Einsatz kommen.

Aussagen zur zukünftigen Entwicklung

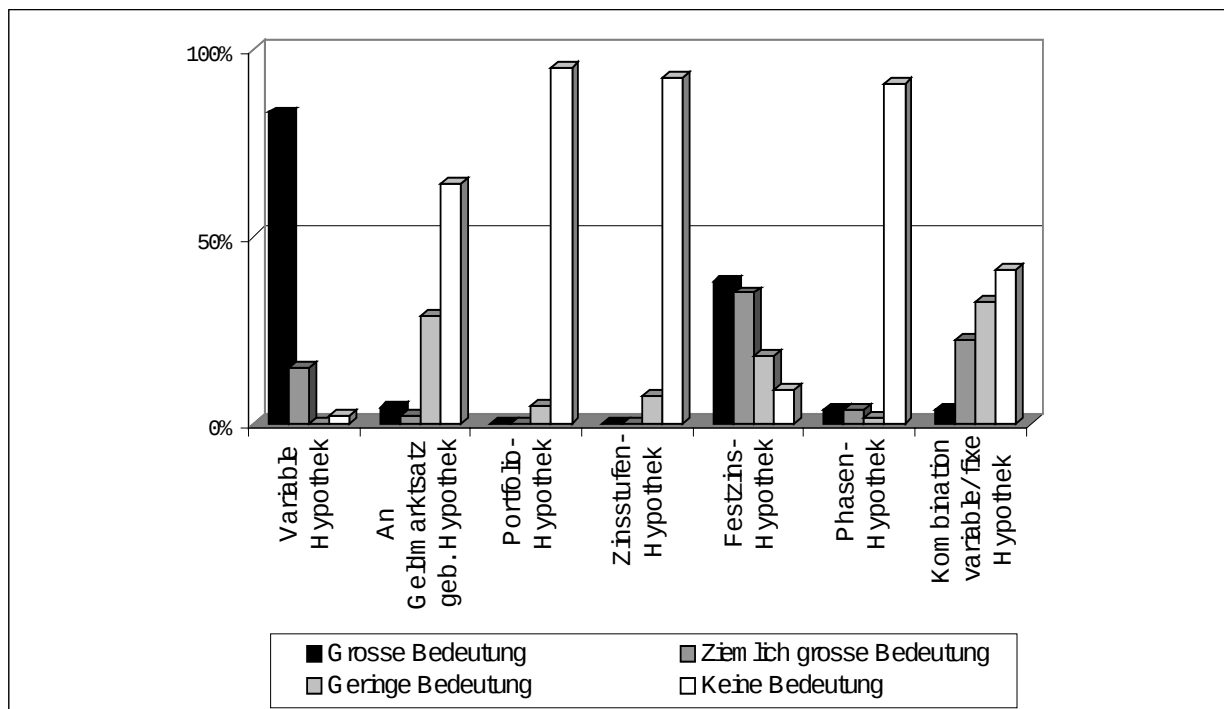
Aufgrund der Interviews lässt sich keine eindeutige Aussage zu den künftigen Amortisationsfristen machen. Das Spektrum der Meinungen reicht von einer Erhöhung der Amortisation und somit einer Reduktion der Fristen bis zu einem Festhalten am heutigen Zustand. Als wichtiges Argument gegen eine Abkehr von der heutigen Praxis werden die Interessen der Kunden genannt. Die Vorstellung einer unbefristeten Hypothekarschuld ist in der Meinung der Hypothekarschuldner dermassen fest verankert, dass eine Änderung dieser Einstellung kurz- bis mittelfristig schwierig ist. Eine Veränderung der steuerlichen Behandlung von Wohneigentum unter Einbezug des Finanzierungsaspektes könnte allenfalls zu einem andersartigen Verhalten führen.

4.8 Bedeutung verschiedener Hypothekarmodelle für die Wohnbaufinanzierung

Fragestellung (Frage Nr. 10)	Welche Bedeutung misst Ihr Unternehmen den folgenden Hypothekarmodellen in der Wohnbaufinanzierung bei? Geben Sie ausserdem an, wieviele Prozente Ihrer Hypothekargeschäfte für Wohnbaufinanzierungen zur Zeit in Form der verschiedenen Modelle ausgegeben werden.
Mögliche Antworten	Variable Hypothek; An Geldmarktsatz gebundene Hypothek; Portfolio-Hypothek; Zinsstufen Hypothek; Festzinshypothek; Phasen-Hypothek; Kombination aus variabler und fixer Hypothek; Andere.
Rücklauf	Zur Anzahl Antworten sowie den “Missing Cases” vgl. Ausführungen im Text; Innerhalb der Antworten sind keine Mehrfachnennungen möglich.

Die Struktur der Antworten ist in der Abbildung 4/18 dargestellt.

Abbildung 4/18: Bedeutung von Hypothekarmodellen

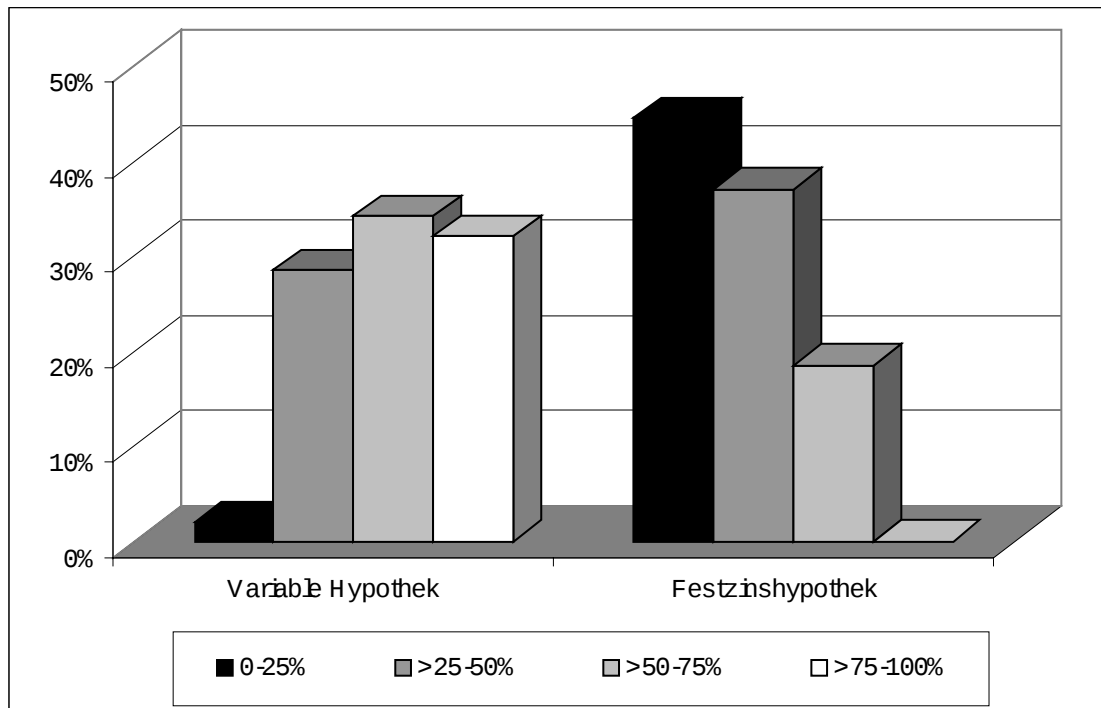


Interpretation

- *Variable Hypothek* (Antwortende Institute: 107; Missing Cases: 0): Die grösste Bedeutung wird von den 107 antwortenden Instituten der variablen Hypothek beigemessen. Für über 97% der Antwortenden hat dieses Hypothekarmodell grosse (83%) oder ziemlich grosse (14%) Bedeutung. Dabei entspricht das Volumen an variablen Hypotheken in 68% der Fälle zwischen 50% und 100% der gesamten Ausleihungen für Wohnbaufinanzierungen dieser Institute (vgl. Abbildung 4/19).

- *Festzinshypothek* (Antwortende Institute: 104; Missing Cases: 3): Das zweitwichtigste Hypothekarmodell stellt die Festzinshypothek dar. Von den antwortenden Banken und Versicherungen weisen 38% der Festzinshypothek grosse, 35% ziemlich grosse, und weitere 18% geringe Bedeutung zu. Bei knapp unter 45% der Institute entfallen zwischen 0% und 25% aller angebotenen Hypothekarmodelle auf diese Form der Hypothekarfinanzierung (vgl. Abbildung 4/19). Bei 37% liegt dieser Anteil zwischen 25% und 50% aller Hypothekarausleihungen.

Abbildung 4/19: Anteil der Festzinshypothek sowie der variablen Hypothek am Total der Ausleihungen für Wohnbaufinanzierungen



- *Kombination variable/fixe Hypothek* (Antwortende Institute: 80; Missing Cases: 27): Den drittgrössten Stellenwert unter den aufgeführten Hypothekarmodellen hat die Kombination variable/fixe Hypothek. Obwohl lediglich 4% der Institute diesem Modell einen hohen Stellenwert beimessen, wird ihm von 22% ein ziemlich grosser bzw. ein grosser (32%) Stellenwert zugewiesen. Keine Bedeutung hingegen hat dieses Modell bei 41% der Antwortenden.
- *An Geldmarktsatz gebundene Hypothek* (Antwortende Institute: 90; Missing Cases: 17): Diesem Modell werden von 4% grosse und von 2% ziemlich grosse Bedeutung beigemessen. Bei weiteren 29% ist der Stellenwert gering und bei 64% bedeutungslos.
- *Phasenhypothek* (Antwortende Institute: 78; Missing Cases: 29): Dieses Hypothekarmodell hat für 91% der Antwortenden keine bzw. für 2% eine geringe Bedeutung. Für 7% ist die Bedeutung entweder gross (4%) oder ziemlich gross (3%).
- *Zinsstufen-Hypothek* (Antwortende Institute: 80; Missing Cases: 27): Der überwiegende Teil der Antwortenden (92%) weist diesem Modell keine Bedeutung zu. Die verbleibenden 8% bezeichnen den Stellenwert der Zinsstufen-Hypothek als gering.
- *Portfolio-Hypothek* (Antwortende Institute: 82; Missing Cases: 25): Bei diesem Modell bietet sich ein ähnliches Bild wie bei der Zinsstufen-Hypothek: für 95% ist dieses Modell bedeutungslos, für die verbleibenden 5% ist die Bedeutung gering.

Aus diesen Ausführungen wird die starke Konzentration auf variable und festverzinsliche Hypothekarfinanzierungen ersichtlich. Innovative Modelle scheinen sich insbesondere wegen dem hohen Erklärungsbedarf und dem ungenügenden Verständnis seitens der Kundschaft noch nicht im gleichen Masse entwickelt zu haben.

Aussagen zur zukünftigen Entwicklung

Die Interviews zeigen die einhellige Meinung, wonach auch in der näheren Zukunft keine substanziellen Veränderungen an der heutigen Aufteilung des Gesamtvolumens auf die verschiedenen Hypothekarmodelle eintreten wird. Je nach Entwicklung des Zinsniveaus ist mit Veränderungen zwischen den festverzinslichen und den variablen Hypotheken zu rechnen. Eine Veränderung könnte sich im Bereich der Kündigungskonditionen bei variablen Hypotheken ergeben. Die den Kunden gewährte Rückzahlungsklausel für variable Hypotheken, welche aus finanzwirtschaftlicher Optik als Put-Option zu bezeichnen ist, birgt für die Kreditgeber nicht zu unterschätzende Risiken, für welche sie in der Vergangenheit nicht entsprechend entschädigt wurden. Seitens der Kreditgeber besteht das Interesse, diesen Zustand zu korrigieren und sich entweder die gewährte Put-Option abgelden zu lassen, oder auf diese Klausel zu verzichten.

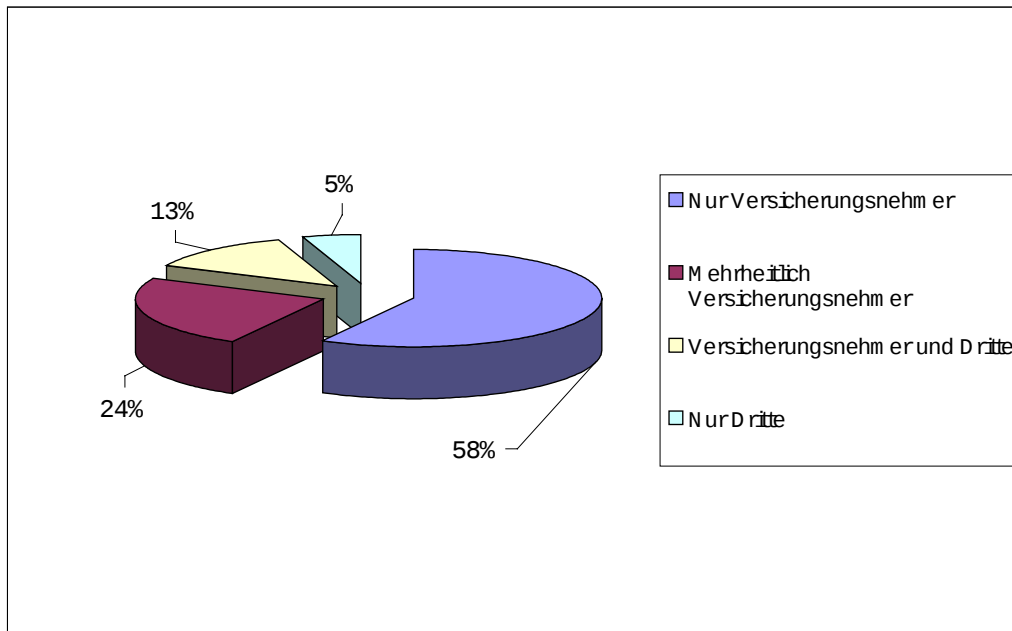
4.9 Sonderfrage für Vorsorgeunternehmen: Kreis der Begünstigten für Hypothekarkredite

Fragestellung (Frage Nr. 11)	Bietet Ihr Vorsorgeunternehmen nur den eigenen Versicherungsnehmern oder auch Dritten Hypothekarkredite zur Wohnbaufinanzierung an?
Mögliche Antworten	Nur den Versicherungsnehmern; Vorwiegend den Versicherungsnehmern; Sowohl den Versicherungsnehmern als auch Dritten; Mehrheitlich Dritten; Nur Dritten.
Rücklauf	Anzahl Antworten: 38 ¹⁴ ; Doppelnennungen nicht möglich.

Die Struktur der Antworten ist in der Abbildung 4/20 dargestellt.

¹⁴ Die Abweichung der Anzahl Antworten vom Total der Vorsorgeunternehmen entstand daraus, dass vereinzelt Banken ebenfalls auf dieses Frage antworteten und die entsprechenden Regelungen in den ihr angeschlossenen Vorsorgeunternehmen beschrieben.

Abbildung 4/20: Kreis der Begünstigten für Hypothekarkredite



Interpretation

Mehr als die Hälfte der Vorsorgeunternehmen (58%) gewährt Hypothekarkredite lediglich den ihrer angeschlossenen Versicherungsnehmern. Bei weiteren 24% beschränkt sich der Kreis der Begünstigten vorwiegend auf Versicherungsnehmer. 13% der Antwortenden gewähren Versicherten und Dritten Hypotheken. In 5% der Fälle wird eine derartige Finanzierung ausschliesslich Dritten gewährt. Die Strategie, *mehrheitlich* Kredite an Dritte zu gewähren, wird von keiner der antwortenden Vorsorgeeinrichtungen verfolgt. Der Grund liegt in den mangelnden Kompetenzen von Vorsorgeunternehmen zur Beurteilung eines potentiellen Hypothekarkunden. Deshalb beschränken sich diese Institute auf diejenigen Personen, welche sie aufgrund eines bestehenden Kundenkontaktes bereits näher kennen.

5. Risikoaspekte im Hypothekengeschäft

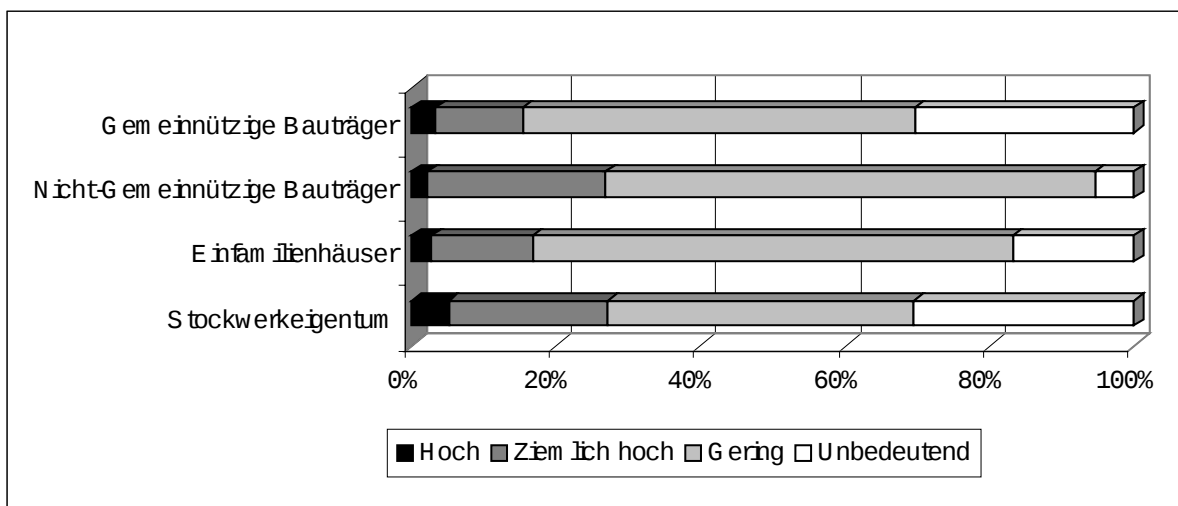
5.1 Stellenwert verschiedener Risikoarten

5.1.1 Zinszahlungsrisiko

Fragestellung (Frage Nr. 12a)	Wie schätzt Ihr Unternehmen das Zinszahlungsrisiko bei Wohnbaufinanzierungen ein? (Teilfrage aus der Grundfrage 12)
Mögliche Antworten	Hoch; Ziemlich hoch; Gering; Unbedeutend. Dabei wird eine Unterscheidung nach der Art des Bauträgers (Gemeinnützige Bauträger, Nicht-Gemeinnützige Bauträger, Einfamilienhäuser, Stockwerkeigentum) vorgenommen.
Rücklauf	Vgl. Ausführungen im Text, Mehrfachnennungen nicht möglich.

Die Struktur der Antworten ist in der Abbildung 5/1 dargestellt.

Abbildung 5/1: Einschätzung des Zinszahlungsrisikos



Interpretation

- *Gemeinnützige Bauträger* (Antwortende Institute: 92; Missing Cases: 15): Das Risiko wird bei Gemeinnützigen Bauträgern in bezug auf die Zinszahlungen als begrenzt beurteilt. Lediglich 3% der Institute beziffern es als hoch; weitere 12% als ziemlich hoch. Die überwiegende Mehrheit betrachtet das Zinszahlungsrisiko als gering (54%) oder sogar als unbedeutend (30%).
- *Nicht-Gemeinnützige Bauträger* (Antwortende Institute: 93; Missing Cases: 14): Auch für diese Gruppe wird das Zinszahlungsrisiko lediglich in Einzelfällen als hoch bezeichnet (2%). Hingegen wird das Risikopotential von 25% als ziemlich hoch eingeschätzt. Weitere 68% beurteilen diese Risikoart als gering, die verbleibenden 5% gar als unbedeutend.
- *Einfamilienhäuser* (Antwortende Institute: 107; Missing Cases: 0): Das Zinszahlungsrisiko schätzen 3% als hoch ein, während es von 14% als ziemlich hoch bezeichnet wird. Für den Grossteil der Institute ist diese Risikoart bei Einfamilienhäusern gering (68%) bzw. unbedeutend (5%).

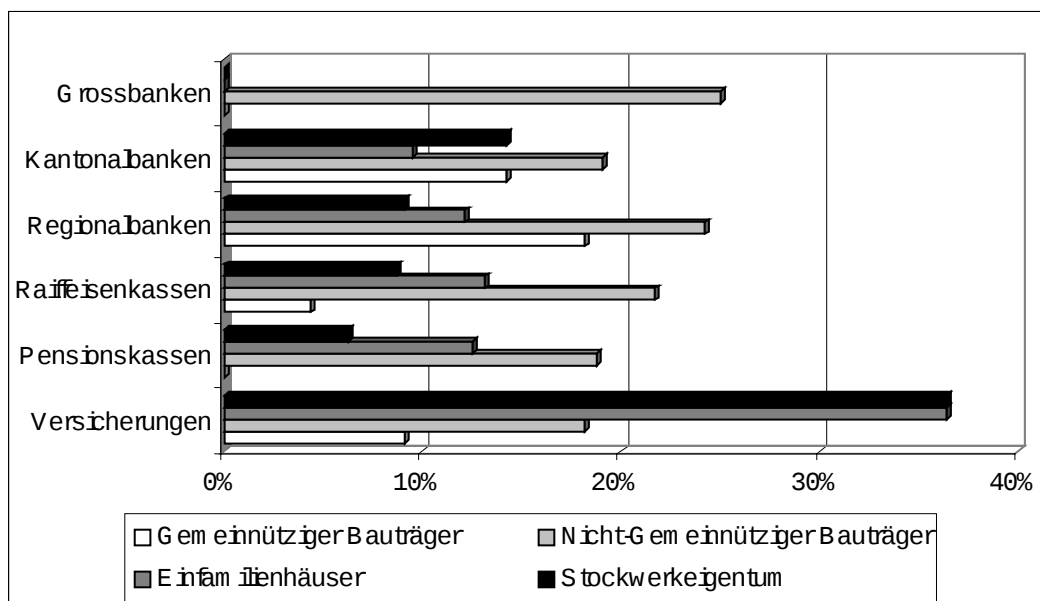
- *Stockwerkeigentum* (Antwortende Institute: 59; Missing Cases: 48): Als hoch wird das Zinszahlungsrisiko bei Stockwerkeigentum von 5% der Antwortenden bezeichnet. 22% beurteilen das Risiko als ziemlich hoch, für 66% ist es gering. Rund ein Drittel der Institute (30%) betrachtet das Zinszahlungsrisiko als unbedeutend.

Gemäss dieser Untersuchung kann die Aussage gemacht werden, dass das Stockwerkeigentum sowie die Nicht-Gemeinnützigen Bauträger als riskanteste Objekte betrachtet werden können. Beiden Objektgruppen wurde von 27% der Antwortenden ein hohes oder ziemlich hohes Zinszahlungsrisiko attestiert.

Im Rahmen der Interviews wurde zudem wiederholt die Meinung vertreten, dass selbstgenutztes Wohneigentum grundsätzlich ein geringeres Zinszahlungsrisiko beinhaltet als Mietobjekte. Der Eigentümer, der sein Wohnobjekt selbst bewohnt, versucht dieses unter allen Umständen zu halten, während der Eigentümer von Mietwohnungen im Falle eines entsprechenden Leerwohnungsbestandes ziemlich bald in Zahlungsverzug gerät.

Für zusätzliche Informationen wurden die Antworten nach Bankengruppen ausgewertet. Die Abbildung 5/2 zeigt, welchen Typen des Wohnbaus von den verschiedenen Bankengruppen das Attribut “ziemlich hohes Zinszahlungsrisiko” attestiert wurde.

Abbildung 5/2: Zuteilung einzelner Wohnbautypen zur Risikogruppe “ziemlich hohes Zinszahlungsrisiko” (Aufteilung nach Unternehmensgruppen)



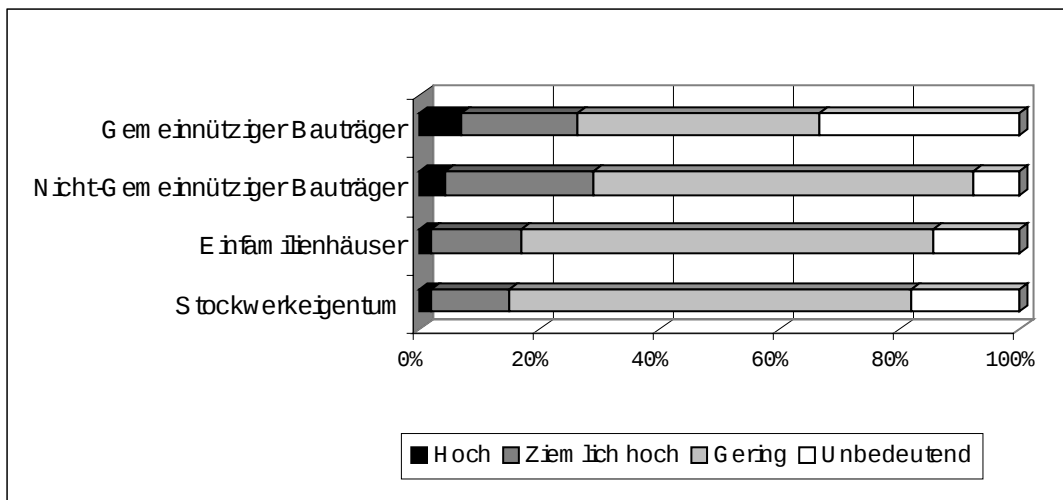
Die unterschiedliche Risikoeinschätzung der Unternehmensgruppen ist offensichtlich. Sie kann darauf beruhen, dass die einzelnen Gruppen unterschiedliche Fähigkeiten in der Beurteilung von Wohnbauobjekten aufweisen. Das ist aber letztlich eine Vermutung, für deren Festigung zusätzliche Informationen aufgearbeitet werden müssten.

5.1.2 Amortisationsrisiko

Fragestellung (Frage Nr. 12b)	Wie schätzt Ihr Unternehmen das Amortisationsrisiko bei Wohnbaufinanzierungen ein? (Teilfrage aus der Grundfrage 12).
Mögliche Antworten	Hoch; Ziemlich hoch; Gering; Unbedeutend. Dabei wird eine Unterscheidung nach der Art des Bauträgers (Gemeinnützige Bauträger, Nicht-Gemeinnützige Bauträger, Einfamilienhäuser, Stockwerkeigentum) vorgenommen.
Rücklauf	Vgl. Ausführungen im Text, Mehrfachnennungen nicht möglich. ¹⁵

Die Struktur der Antworten ist in der Abbildung 5/3 dargestellt.

Abbildung 5/3: Einschätzung des Amortisationsrisikos bei Wohnbaufinanzierungen



Interpretation

- *Gemeinnützige Bauträger* (Antwortende Institute: 72; Missing Cases: 35): Das Amortisationsrisiko wird bei Gemeinnützigen Bauträgern in 26% der Fälle als hoch (7%) oder ziemlich hoch (19%) bezeichnet. 40% empfinden diese Risikoart als gering, genau ein Drittel der Antwortenden als unbedeutend.
- *Nicht-Gemeinnützige Bauträger* (Antwortende Institute: 93; Missing Cases: 14): Bei dieser Art von Bauobjekt schätzen 29% der Institute das Amortisationsrisiko als hoch (4%) oder ziemlich hoch ein (25%). Gesamthaft 71% der Antwortenden bezeichnen dieses Risiko als gering (63%) oder gar als unbedeutend (8%).
- *Einfamilienhäuser* (Antwortende Institute: 106; Missing Cases: 1): Als hoch wird das Amortisationsrisiko von lediglich 2% der Institute betrachtet. Weitere 15% beurteilen diese Risikoart als ziemlich hoch. Von 83% wird das Amortisationsrisiko als gering (69%) oder als unbedeutend (14%) bezeichnet.
- *Stockwerkeigentum* (Antwortende Institute: 106; Missing Cases: 1): Die Risikobeurteilung für diese Gruppe von Wohnbauten verläuft sehr ähnlich wie diejenige für Einfamilienhäuser: lediglich 2% beurteilen das Risiko als hoch, 13% als ziemlich hoch. Die grosse Mehrheit (67%) betrachtet das Amortisationsrisiko als gering, die verbleibenden 18% als unbedeutend.

¹⁵

Für die Auswertung des Amortisationsrisikos nach Unternehmensgruppen vgl. Anhang.

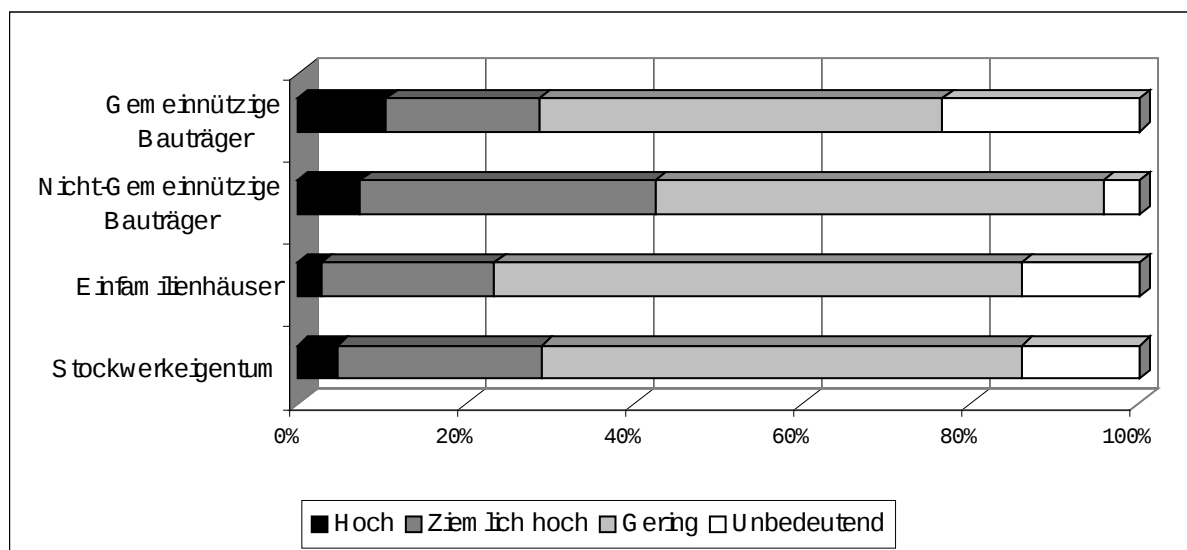
Bei einer gesamthaften Betrachtung fällt auf, dass Einfamilienhäuser und Wohnobjekte im Stockwerkeigentum das geringste Risikopotential aufweisen. Bei diesen beiden Objektarten wird das Risiko lediglich von 17% (Einfamilienhaus) bzw. 15% der Nennungen (Stockwerkeigentum) als hoch oder ziemlich hoch bezeichnet. Im Vergleich dazu beträgt die entsprechende Prozentzahl 26% für Gemeinnützige Bauträger bzw. 29% für Nicht-Gemeinnützige Bauträger.

5.1.3 Verwertungsrisiko

Fragestellung (Frage Nr. 12c)	Wie schätzt Ihr Unternehmen das Verwertungsrisiko bei Wohnbaufinanzierungen ein? (Teilfrage aus der Grundfrage 12).
Mögliche Antworten	Hoch; Ziemlich hoch; Gering; Unbedeutend. Dabei wird eine Unterscheidung nach der Art des Bauträgers (Gemeinnützige Bauträger, Nicht-Gemeinnützige Bauträger, Einfamilienhäuser, Stockwerkeigentum) vorgenommen.
Rücklauf	Vgl. Ausführungen im Text, Mehrfachnennungen nicht möglich. ¹⁶

Die Struktur der Antworten ist in der Abbildung 5/4 dargestellt.

Abbildung 5/4: Einschätzung des Verwertungsrisikos bei Wohnbaufinanzierungen



Interpretation

- *Gemeinnützige Bauträger* (Antwortende Institute: 94; Missing Cases: 13): Bei dieser Gruppe von Wohnbauobjekten wird das Verwertungsrisiko von 29% der Antwortenden als hoch (11%) bzw. als ziemlich hoch (18%) bezeichnet. Knapp die Hälfte der Institute (48%) beurteilt diese Risikoart als gering, die verbleibenden 23% als unbedeutend.
- *Nicht-Gemeinnützige Bauträger* (Antwortende Institute: 94; Missing Cases: 13): Ein beträchtlicher Anteil der Nennungen (43%) bezeichnet das Verwertungsrisiko bei Nicht-Gemeinnützigen Bauträgern als hoch (8%) oder als ziemlich hoch (35%). Von über der Hälfte der Antwortenden (53%) wird das Risiko als gering sowie in 4% der Fälle als unbedeutend bezeichnet.

¹⁶ Für die Auswertung des Verwertungsrisikos nach Unternehmensgruppen vgl. Anhang.

- *Einfamilienhäuser* (Antwortende Institute: 107; Missing Cases: 0): Ein weitaus geringeres Risikopotential wird Einfamilienhäusern zugeordnet. Als hoch wird das Verwertungsrisiko von 3% der Antwortenden bezeichnet, weitere 21% beziffern es als ziemlich hoch. Knapp zwei Drittel der Institute (62%) schätzen diese Risikoart als gering ein. Für die verbleibenden 14% ist es unbedeutend.
- *Stockwerkeigentum* (Antwortende Institute: 107; Missing Cases: 0): 29% der Antwortenden bezeichnen das Verwertungsrisiko aus Stockwerkeigentum als hoch (5%) oder ziemlich hoch (24%). Von den restlichen 71% wird dieses Risiko in 57% als gering, und in 14% sogar als unbedeutend eingeschätzt.

Bei einer Interpretation des Verwertungsrisikos fällt die vergleichsweise hohe Risikoquote (hohes und ziemlich hohes Verwertungsrisiko) bei den Nicht-Gemeinnützigen Bauträgern auf. Dagegen wird den Einfamilienhäusern momentan ein geringeres Risiko bei einer Verwertung attestiert.

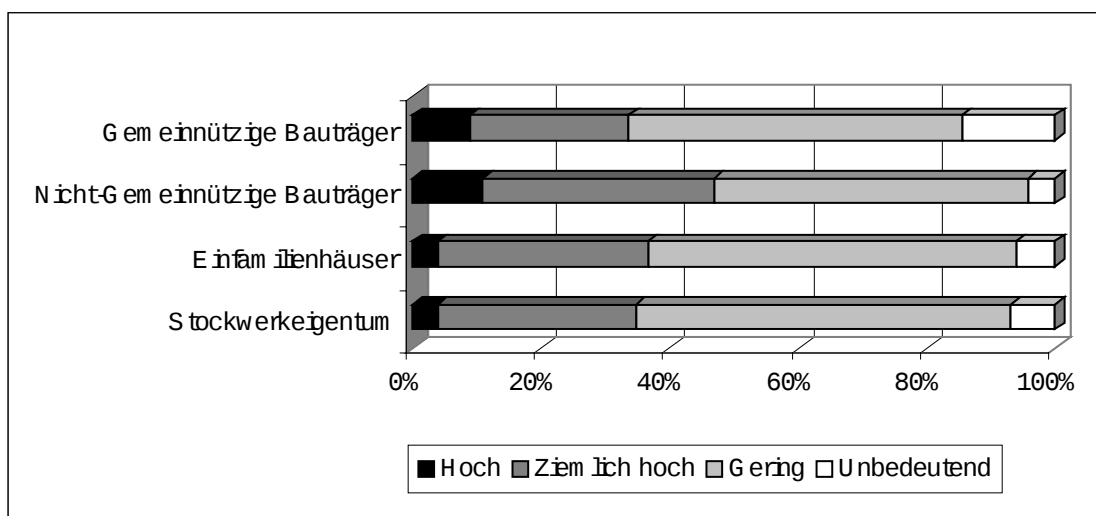
Bei einer Beurteilung ist dem zeitlichen sowie dem regionalen Aspekt Rechnung zu tragen. Es ist durchaus vorstellbar, dass sich diese Risikobeurteilung über die Jahre stark verändern und von Region zu Region variieren kann.

5.1.4 Zinsänderungsrisiko

Fragestellung (Frage Nr. 12d)	Wie schätzt Ihr Unternehmen das Zinsänderungsrisiko bei Wohnbaufinanzierungen ein? (Teilfrage aus der Grundfrage 12)
Mögliche Antworten	Hoch; Ziemlich hoch; Gering; Unbedeutend. Dabei wird eine Unterscheidung nach der Art des Bauträgers (Gemeinnützige Bauträger, Nicht-Gemeinnützige Bauträger, Einfamilienhäuser, Stockwerkeigentum) vorgenommen.
Rücklauf	Vgl. Ausführungen im Text, Mehrfachnennungen nicht möglich ¹⁷

Die Struktur der Antworten ist in der Abbildung 5/5 dargestellt.

Abbildung 5/5: Einschätzung des Zinsänderungsrisikos bei Wohnbaufinanzierungen



¹⁷ Für die Auswertung des Zinsänderungsrisikos nach Unternehmensgruppen vgl. Anhang.

Interpretation

- *Gemeinnützige Bauträger* (Antwortende Institute: 89; Missing Cases: 18): Das Zinsänderungsrisiko wird in 34% der Nennungen als hoch (9%) oder als ziemlich hoch (25%) bezeichnet. Etwas mehr als die Hälfte (52%) der Antwortenden beurteilt diese Risikoart als gering. Die verbleibenden 15% erachten das Zinsänderungsrisiko als unbedeutend.
- *Nicht-Gemeinnützige Bauträger* (Antwortende Institute: 92; Missing Cases: 15): Bei Objekten aus dieser Gruppe von Wohnbauten wird das Zinsänderungsrisiko von 11% der Instituten als hoch, von weiteren 36% als ziemlich hoch beurteilt. Etwas weniger als die Hälfte aller Nennungen (49%) bezeichnet diese Risikoart als gering, die verbleibenden 4% als unbedeutend.
- *Einfamilienhäuser* (Antwortende Institute: 101; Missing Cases: 6): Als leicht geringer wird das Zinsänderungsrisiko für Einfamilienhäuser betrachtet: 4% der Antworten bezeichnen dieses Risiko als hoch, 33% als ziemlich hoch. Für 57% der Institute ist diese Risikoart gering, die verbleibenden 6% schätzen sie als unbedeutend ein.
- *Stockwerkeigentum* (Antwortende Institute: 101; Missing Cases: 6): Die Risikobeurteilung von Stockwerkeigentum fällt praktisch identisch zu derjenigen von Einfamilienhäusern aus: Als hoch (4%) oder ziemlich hoch (31%) wird es in 35% der Fälle bezeichnet, 58% beurteilen es als gering, 7% als unbedeutend.

Aufgrund dieser Antworten sowie der Interviewinformationen ist davon auszugehen, dass dem Begriff “Zinsänderungsrisiko” eine weit gefasste Definition zugrunde liegt. Als Zinsänderungsrisiko wird nicht oder zumindest nicht ausschliesslich die Wertveränderung des Finanzkontraktes auf Zinsschwankungen (bestimmt durch die Dauer des Kontraktes und die Höhe der Zinsänderung) verstanden, sondern gleichzeitig auch der Einfluss von Zinsschwankungen auf die übrigen Risikoarten (Zinszahlungsrisiko, Amortisationsrisiko, Verwertungsrisiko).

5.2 Aussagen zum heutigen und zukünftigen Umgang mit Risiken bei den Kreditgebern

Die unter Punkt 5.1 gemachten Aussagen zum aktuellen Ausmass der verschiedenen Risiken aus dem Hypothekengeschäft gilt es insofern zu relativieren, als ein Unternehmen versucht sein kann, die eigene Risikokonstellation tendenziell besser darzustellen, als sie tatsächlich ist. Dennoch zeigen die Ergebnisse trendmässig die Einschätzung des Risikopotentials auf.

Der Umgang mit den Risiken im Kreditbereich ist momentan in einem starken Wandel begriffen. Neben dem Einsatz neuartiger Methoden und Verfahren¹⁸ gilt das auch für die Organisation des Risikomanagements. Als Folge der zentralen Beurteilung des Risikoprofils auf der Ebene der Gesamtbank (bzw. des Geschäftsbereiches) dürfte die Steuerung der einzelnen Risiken vermehrt auf der aggregierten Ebene des Gesamtportefeuilles durchgeführt werden. In der Folge dürfte die Zuweisung einzelner Hedging-Transaktionen auf das Einzelgeschäft gar nicht mehr möglich sein.

¹⁸

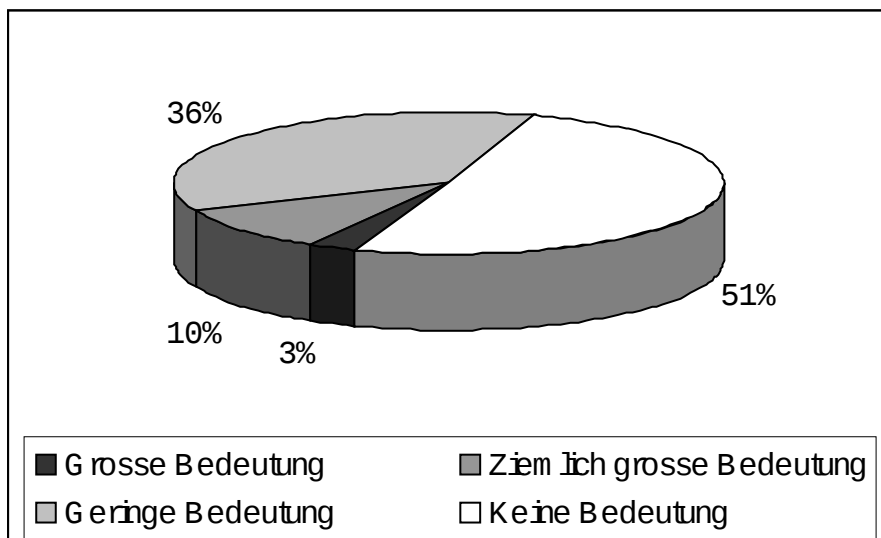
Vgl. dazu die Ausführungen unter 2.2.1

5.3 Bedeutung derivativer Instrumente aus der Sicht der Hypothekargläubiger

Fragestellung (Frage Nr. 13)	Welche Bedeutung kommt in Ihrem Unternehmen dem Einsatz derivativer Finanzinstrumente zur Absicherung der unter Frage 12 erwähnten Risiken in der Wohnbaufinanzierung zu?
Mögliche Antworten	Grosse Bedeutung; Ziemlich grosse Bedeutung; Geringe Bedeutung; Keine Bedeutung.
Rücklauf	Antwortende Institute: 107, Missing Cases: 0, keine Mehrfachnennungen möglich.

Die Struktur der Antworten ist in der Abbildung 5/6 dargestellt.

Abbildung 5/6: Bedeutung derivativer Instrumente zur Absicherung der Risiken im Rahmen der Wohnbaufinanzierung



Interpretation

Die Antworten zeigen, dass die Verwendung derivativer Finanzinstrumente zur Absicherung der Risiken von Hypothekargläubigern noch wenig verbreitet ist. Für 87% ist eine derartige Risikoabsicherung bedeutungslos (51%) oder lediglich von geringer Bedeutung (36%). Grosse Bedeutung wird derartigen Möglichkeiten von 3% zugebilligt, für weitere 10% ist die Bedeutung ziemlich gross.

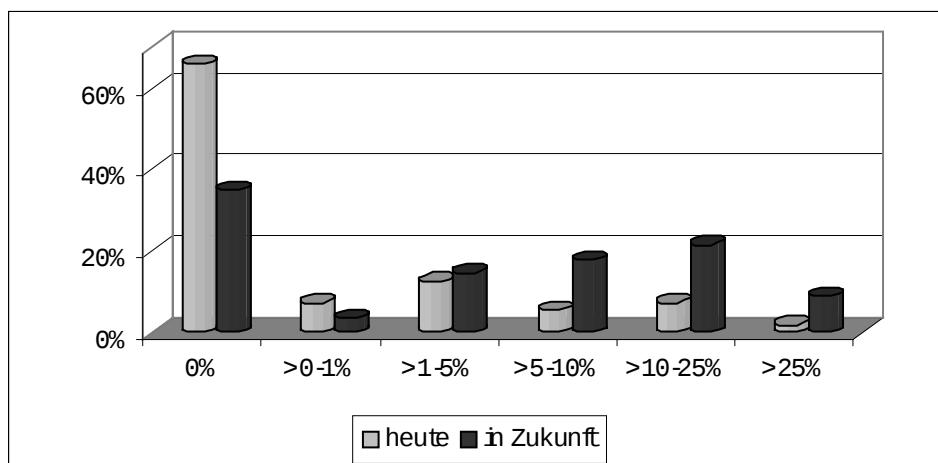
Die geringe Verbreitung des Einsatzes derivativer Instrumente zur Risikoabsicherung kann nur zu einem geringen Teil mit dem fehlenden Interesse der Banken und Versicherungen begründet werden. Die Hauptursache liegt darin, dass die Methoden zur verlässlichen Bewertung der aufgeführten Risiken noch nicht ausgereift sind (Ausnahme Zinsänderungsrisiko, wobei für die Begriffsdefinition unter dieser Bezeichnung die Veränderung des Wertes des Finanzkontraktes bei Zinsschwankungen verstanden wird). In der Konsequenz sind auch die derivativen Instrumente zur Steuerung dieser Risiken noch wenig entwickelt.

Für die Konkretisierung des Stellenwerts derivativer Instrumente zur Steuerung von Risiken im Hypothekargeschäft aus der Sicht der Kreditgeber wurde in einer Zusatzfrage nach dem heutigen und zukünftig zu erwartenden prozentualen Anteil an derivativ abgesicherten Wohnbaufinanzierungen gefragt.

Fragestellung (Frage Nr. 13.1, 13.2)	Wieviele Prozente der von Ihrem Unternehmen getätigten Wohnbaufinanzierungen werden zur Zeit mit derivativen Finanzinstrumenten abgesichert? Wieviele Prozente der von Ihrem Unternehmen getätigten Wohnbaufinanzierungen werden wohl in Zukunft mit derivativen Finanzinstrumenten abgesichert werden?
Mögliche Antworten	Ungefährer Prozentsatz.
Rücklauf	Antwortende Institute: 55, Missing Cases: 52, keine Mehrfachnennungen möglich.

Die Struktur der Antworten ist in der Abbildung 5/7 dargestellt.

Abbildung 5/7: Aktueller und künftiger prozentualer Anteil derivativ abgesicherter Wohnbaufinanzierungen



Zukünftige Entwicklung

Die Auswertung der Antworten zeigt auf, dass zukünftig mit einem verstärkten Einsatz derivativer Finanzinstrument zur Risikoabsicherung im Rahmen der Wohnbaufinanzierung gerechnet werden kann. Während heute lediglich 34% der Institute angeben, Derivate einzusetzen, wird ein Anstieg dieses Anteils in den kommenden Jahren auf über 65% erwartet. Mehr als 39% der Antwortenden stellen sich vor, dass sich der Anteil derivativ abgesicherter Wohnbaufinanzierungen zwischen 5% und 25% bewegen wird.

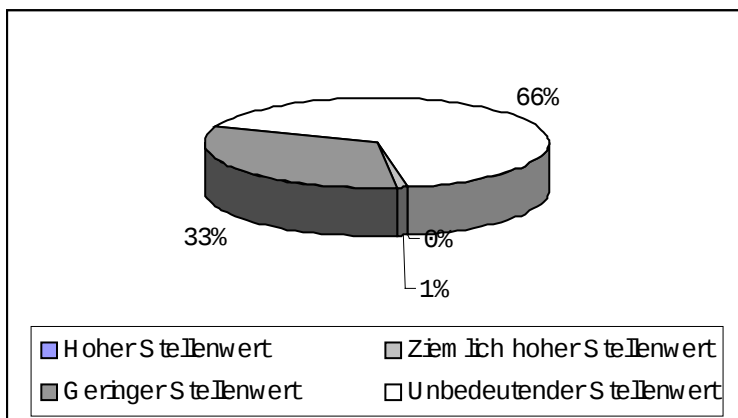
Diese Steigerung des Anteils an abgesicherten Finanzierungen ist mit Bestimmtheit im Zusammenhang mit der Weiterentwicklung von Methoden und Instrumenten zur Bewertung und Steuerung von Risiken im Hypothekengeschäft zu sehen. Verschiedene Banken betreiben grosse Aufwendungen zur Entwicklung mathematisch-statistischer Modelle, welche zur korrekten Bewertung der verschiedenen Risikoarten aus dem Kreditgeschäft im allgemeinen und dem Hypothekengeschäft im besonderen beitragen sollen, und die Grundlage für allfällige derivative Absicherungsgeschäfte darstellen.

5.4 Bedeutung derivativer Instrumente aus der Sicht der Hypothekarschuldner

Fragestellung (Frage Nr. 14)	Welchen Stellenwert messen Ihre Wohnbau-Hypothekarschuldner derivativen Finanzinstrumenten zur Absicherung ihres eigenen Zinsänderungsrisikos bei?
Mögliche Antworten	Grosse Bedeutung; Ziemlich grosse Bedeutung; Geringe Bedeutung; Keine Bedeutung.
Rücklauf	Antwortende Institute: 107, Missing Cases: 0, keine Mehrfachnennungen möglich.

Die Struktur der Antworten ist in der Abbildung 5/8 dargestellt.

Abbildung 5/8: Stellenwert derivativer Instrumente aus der Sicht der Hypothekarschuldner



Interpretation

Gemäss den Antworten der Banken, Versicherungen und Pensionskassen werden derivative Instrumente zur Absicherung gegen Risiken aus Hypothekarfinanzierungen kundenseitig nur sehr gering genutzt. Für 99% der Wohnbau-Hypothekarschuldner haben Finanzderivate einen unbedeutenden (66%) oder geringen (33%) Stellenwert. Für das verbleibende Prozent der Kunden hat diese Möglichkeit zur Risikosteuerung einen ziemlich hohen Stellenwert. Diese Kunden verfügen über ein spezifisches Know-how im Zusammenhang mit dem Einsatz derivativer Finanzinstrumente und sind oft "institutionelle" Hypothekarkunden. Für die übrige Kundschaft sind derartige Instrumente zu komplex.

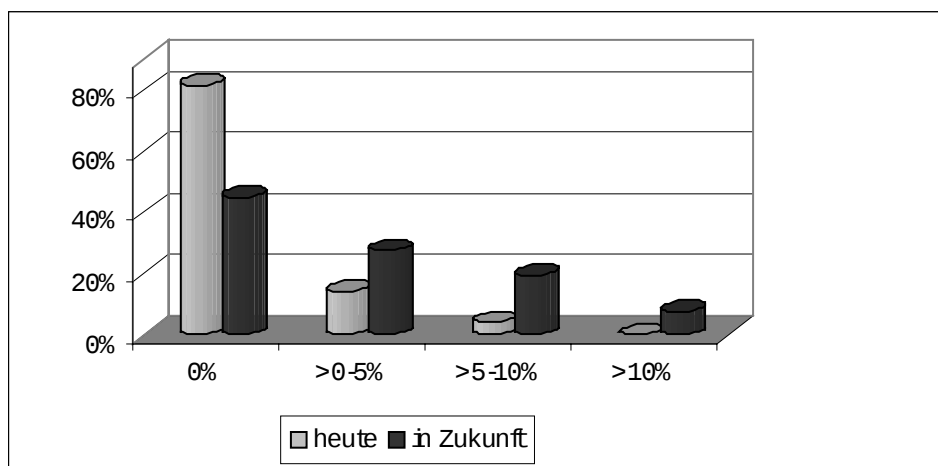
Bei der Beurteilung dieser Werte gilt es zu berücksichtigen, dass nicht direkt die Kunden befragt wurden, sondern die kreditgebenden Institute. Damit berücksichtigen diese Antworten lediglich diejenigen Abschlüsse risikoabsichernder Geschäfte, welche entweder als Teil des Hypothekarmodelles ein festes Element der Hypothekarfinanzierung darstellen, oder aber in direkter oder indirekter Form über den für das Finanzierungsgeschäft zuständigen Mitarbeiter des Kreditgebers abgewickelt werden. Falls hingegen ein Kreditnehmer losgelöst von der Hypothekarfinanzierung ein Absicherungsgeschäft (z. B. Kauf einer Zinsoption) tätigt, erscheint dies nicht in den Zahlenwerten aus Abbildung 5/8.

Für die Konkretisierung des Stellenwerts derivativer Instrumente zur Steuerung von Risiken im Hypothekengeschäft aus der *Sicht der Kreditnehmer* wurde in einer Zusatzfrage nach dem heutigen und zukünftig zu erwartenden prozentualen Anteil an kundenseitig derivativ abgesicherten Wohnbaufinanzierungen gefragt.

Fragestellung (Frage Nr. 14.1, 14.2)	Wieviele Prozente Ihrer Wohnbau-Hypothekarschuldner sichern zur Zeit ihr Zinsänderungsrisiko mit Hilfe von derivativen Finanzinstrumenten ab? Wieviele Prozente Ihrer Wohnbau-Hypothekarschuldner werden wohl in Zukunft ihr Zinsänderungsrisiko mit Hilfe von derivativen Finanzinstrumenten absichern?
Mögliche Antworten	Ungefährer Prozentsatz.
Rücklauf	Frage 14.1: Antwortende Institute: 48, Missing Cases: 59, keine Mehrfachnennungen möglich. Frage 14.2: Antwortende Institute: 50, Missing Cases: 57, keine Mehrfachnennungen möglich.

Die Struktur der Antworten ist in der Abbildung 5/9 dargestellt.

Abbildung 5/9: Aktuelle und künftige Bedeutung derivativer Instrumente aus der Sicht der Hypothekarschuldner



Zukünftige Entwicklung

Die heutige Situation, wonach in 82% aller Abschlüsse von Hypothekarfinanzierungen auf den Einsatz von Finanzderivaten vollständig verzichtet wird, in 14% der Fälle eine teilweise Absicherung in der Höhe zwischen 0% und 5% erfolgt und sich lediglich 4% aller Hypothekarschuldner zu mehr als 5% (konkret zwischen 5% und 10%) absichern, wird sich in Zukunft stark verändern. Aufgrund der eingegangenen Antworten wird der Anteil an Hypothekarschulden, welche in keiner Weise gegen die in der Fragestellung aufgeführten Risiken abgesichert sind, auf einen Anteil von 45% absinken. Rund 28% der Antwortenden rechnet mit einem Anteil der kundenseitig abgesicherten Finanzierungen zwischen 0% und 5%. Ein Fünftel (20%) der befragten Institute geht von 5% bis 10% abgesicherter Finanzierungen aus. Rund 8% sehen diese Zahl in der Zukunft bei mehr als 10%.

Diese Einschätzung der Entwicklung scheint insbesondere aus drei Gründen naheliegend:

- Im Zuge der steigenden Akzeptanz von Finanzderivaten, welche im Zusammenhang mit dem Anlageverhalten privater Investoren zu beobachten ist, wird die Verwendung derartiger Instrumente auch im Zusammenhang mit Hypothekarfinanzierungen ansteigen.
- Seitens der Kapitalgeber wird die Entwicklung neuartiger, hybrider Modelle zur Hypothekarfinanzierung mit dem Ziel der Differenzierung gegenüber der Konkurrenz weiter vorangetrieben werden.
- Falls die Kapitalgeber die kundenseitige Kündigungsklauseln variabler Hypothekarkredite nicht mehr offerieren (vgl. Zukünftige Entwicklung unter 4.8), werden die Kreditnehmer den selben Effekt durch den Abschluss von Derivatgeschäften kompensieren können. Voraussetzung dazu ist aber eine überzeugende Beratung seitens der Finanzgesellschaften.

Im Mittelpunkt derartiger Absicherungsgeschäfte werden in absehbarer Zeit die Zinsänderungsrisiken stehen. Die kundenseitig interessante Absicherung gegen den Wertverlust aus Preisschwankungen am Immobilienmarkt durch sogenannte “Macro-Swaps” ist theoretisch möglich, wird sich in absehbarer Zukunft für Immobilienpreise aber kaum durchsetzen.

6. Trends im Hypothekargeschäft

6.1 Zukünftiger Stellenwert der Sekuritisierung im Hypothekargeschäft

Die Frage, ob die Sekuritisierung im Hypothekargeschäft der befragten Unternehmen einen sich in Zukunft verstärkenden Trend darstelle, wurde von 21% der 101 Antwortenden positiv beantwortet (keine Mehrfachnennungen möglich). In den verbleibenden 79% der Unternehmen stellt diese Finanzierungsart keinen Trend dar. Innerhalb dieser Prozentzahlen ist eine gewisse Polarisierung zwischen börsenkotierten und anderen Unternehmen feststellbar. Damit die kotierten Unternehmen aus der Bankenbranche die Renditeerwartungen der Kapitalgeber zukünftig erfüllen können, werden sie alle Möglichkeiten zur Reduktion des gebundenen Eigenkapitals prüfen und realisieren. Da für dieses Vorhaben die Sekuritisierung hervorragend geeignet ist, werden diese Institute die Entwicklung und Umsetzung dieser Finanzierungsform raschmöglichst vorantreiben. Die übrigen Unternehmen werden für die entsprechenden Schritte mehr Zeit benötigen.

Aufgrund der Interviews wurde aber ersichtlich, dass sowohl bei den Ja- wie auch bei den Nein-Stimmen teilweise wenig Überzeugung hinter der Antwort steht. Das Konstrukt der Sekuritisierung scheint verlockend, jedoch werden bestehende Hindernisse stärker gewichtet. Oftmals wird auch die Vermutung geäußert, dass es wohl im Moment nicht nach einer Einführung der Sekuritisierung aussehe, sich in zwei bis drei Jahren die Situation aber schon ganz anders präsentieren könnte. Als Argumente gegen eine Sekuritisierung wurden die folgenden Punkte aufgebracht:

- Ungenügende Transparenz des neuen Produktes. Der Kunde legt Wert darauf, ein Hypothekarprodukt zu verstehen, was er im Falle von Sekuritisierungen nicht mehr kann.
- Gesetzliche Rahmenbedingungen in verschiedenen Rechtsbereichen (u.a. Verrechnungssteuer, Lex Friedrich)
- Ungenügende Bereitschaft der Finanzmärkte für derartige Produkte.
- Technische Probleme (Bewertung der Objekte, Risikopricing etc.)

Verschiedene Banken sind jedoch bereits stark an der Entwicklung von Methoden zur Sekuritisierung von Hypothekarkrediten beteiligt. Teilweise werden für Auslandskredite bereits erste Versuche durchgeführt. Als Argumente für eine Sekuritisierung werden die folgenden Fakten aufgeführt:

- Kostenersparnisse aus der Sekuritisierung
- Interesse seitens der Grossanleger
- Bankseitige Interessen (geringerer Eigenkapitalbedarf).

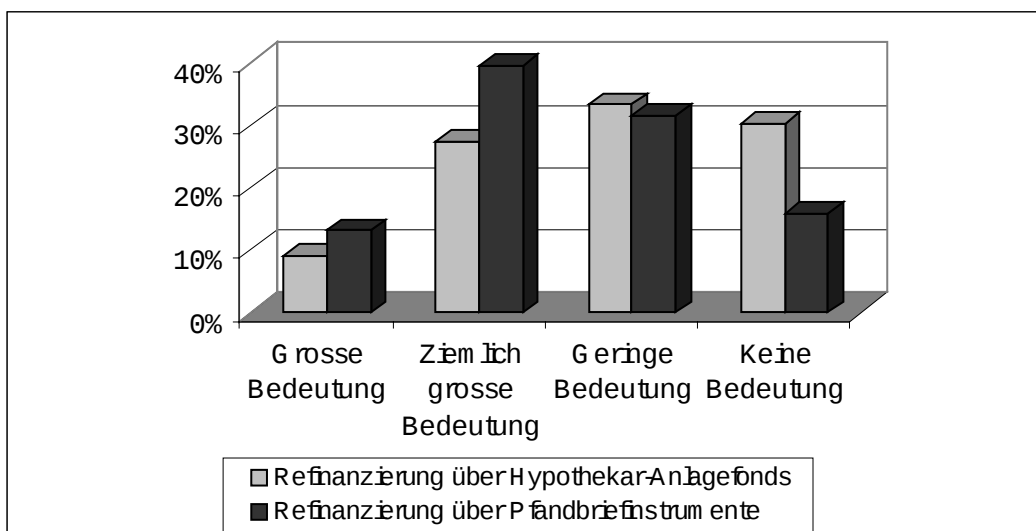
Für eine positive Einschätzung spricht sicher auch die zunehmende Verbreitung vergleichbarer Instrumente am Schweizer Kapitalmarkt in Form von "Asset backed securities".

6.1.1 Bedeutung verschiedener Sekuritisierungsmöglichkeiten

Fragestellung (Frage Nr. 15.1)	Falls die Sekuritisierung im Hypothekargeschäft für Ihr Unternehmen in Zukunft einen verstärkten Trend darstellt (...Wenn ja), welche Bedeutung kommt dann den folgenden Sekuritisierungsmöglichkeiten (Hypothekar-Anlagefonds; Pfandbriefinstitut) zu?
Mögliche Antworten	Grosse Bedeutung; Ziemlich grosse Bedeutung; Geringe Bedeutung; Keine Bedeutung.
Rücklauf	Keine Mehrfachnennungen möglich. Weitere Ausführungen im Text.

Die Struktur der Antworten ist in der Abbildung 6/1 dargestellt.

Abbildung 6/1: Bedeutung ausgewählter Sekuritisierungsmöglichkeiten



Interpretation

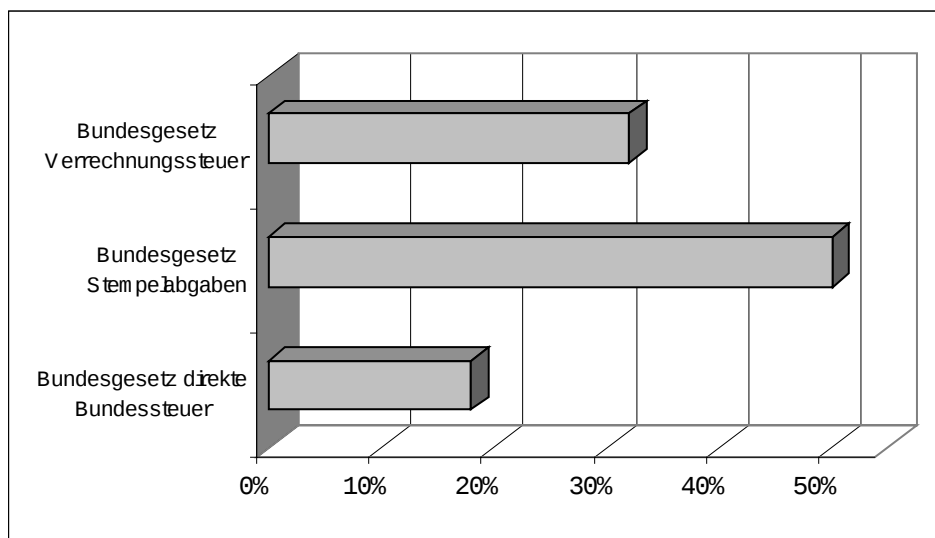
- *Hypothekar-Anlagefonds* (Antwortende Institute: 33; Missing Cases: 74): Für 37% der Antwortenden ist die Sekuritisierung über Hypothekar-Anlagefonds in Zukunft von grosser (9%) oder ziemlich grosser (27%) Bedeutung. Etwas weniger als zwei Drittel der Institute bezeichnen den Stellenwert dieser Möglichkeit der Sekuritisierung als gering (33%) oder als bedeutungslos (30%). Einzelne Banken sehen für die interne Finanzierung eine Anwendungsmöglichkeit eines dem Hypothekaranlagefonds ähnlichen Konstrukts (Mittelbeschaffung gegen Sicherheiten, welche in Form von Hypothekarforderungen gestellt werden). Allerdings ist ein derartiger Einsatz nicht als grossangelegte Finanzierungsform, welche sich an ein breites Publikum wendet, gedacht.
- *Pfandbriefinstitut* (Antwortende Institute: 38; Missing Cases: 69): Diese Möglichkeit der Sekuritisierung ist für 13% der antwortenden Institute zukünftig von grosser, für 40% von ziemlich grosser Bedeutung. Weitere 32% bezeichnen den Stellenwert als gering, die übrigen 16% als bedeutungslos. Von verschiedener Seite wurde das Pfandbriefinstitut als zu komplizierte Institution bezeichnet (Führung eines Pfandbriefregisters), als dass sie langfristig eine tragende Rolle bei der Sekuritisierung von Hypothekarforderungen spielen könnte.

6.1.2 Anpassungsbedarf bei den Rahmenbedingungen im Hinblick auf eine Sekuritisierung über Hypothekar-Anlagefonds

Fragestellung (Frage Nr. 15.2)	Welche der folgenden Rahmenbedingungen müssten im Hinblick auf die Sekuritisierung über Hypothekar-Anlagefonds angepasst werden?
Mögliche Antworten	Bundesgesetz über die Verrechnungssteuer; Bundesgesetz über die Stempelabgaben; Bundesgesetz über die direkte Bundessteuer.
Rücklauf	Antworten 50; Mehrfachnennungen möglich.

Die Struktur der Antworten ist in der Abbildung 6/2 dargestellt.

Abbildung 6/2: Anpassungsbedarf bei ausgewählten rechtlichen Rahmenbedingungen für eine Sekuritisierung über Hypothekar-Anlagefonds



Interpretation

Die Hälfte aller Antwortenden (50%) sieht den grössten Handlungsbedarf im Bereich des Bundesgesetzes über die Stempelabgaben. Für 32% wirken sich die gesetzlichen Vorschriften aus dem Bundesgesetz über die Verrechnungssteuern negativ auf die Durchsetzung der Sekuritisierung des Hypothekargeschäftes aus. Die verbleibenden 18% der Stimmen entfielen auf das Bundesgesetz über die direkte Bundessteuer.

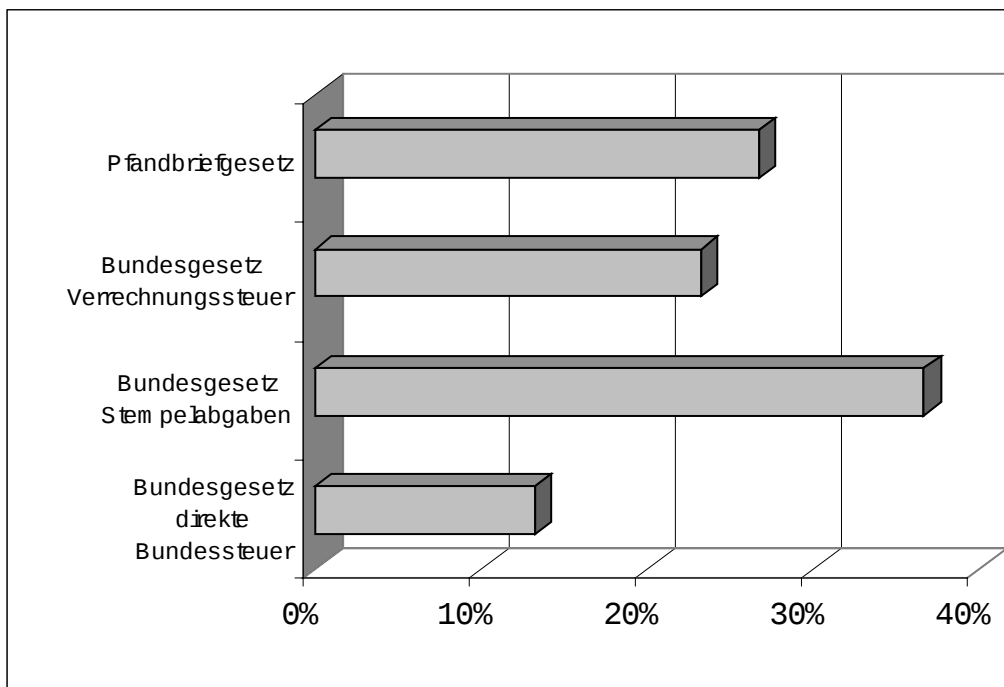
Wie die Detailinformationen aus den Interviews aufzeigten, verfügen aber die wenigsten Antwortenden über konkretes Wissen darüber, welche Vorschriften sich innerhalb der einzelnen Gesetze tatsächlich hemmend auf eine Sekuritisierung des Hypothekargeschäftes auswirken. Deshalb weisen obige Antworten bis zu einem bestimmten, nicht genauer bezifferbaren Grad einen pauschalen Charakter auf, sind aber in den Grundaussagen sicher ernst zu nehmen.

6.1.3 Anpassungsbedarf bei den Rahmenbedingungen im Hinblick auf eine Sekuritisierung über Pfandbriefinstitute

Fragestellung (Frage Nr. 15.3)	Welche der folgenden Rahmenbedingungen müssten im Hinblick auf die Sekuritisierung über Pfandbriefinstitute angepasst werden?
Mögliche Antworten	Pfandbriefgesetz; Bundesgesetz über die Verrechnungssteuer; Bundesgesetz über die Stempelabgaben; Bundesgesetz über die direkte Bundessteuer.
Rücklauf	Antworten: 60; Mehrfachnennungen möglich.

Die Struktur der Antworten ist in der Abbildung 6/3 dargestellt.

Abbildung 6/3: Anpassungsbedarf bei ausgewählten rechtlichen Rahmenbedingungen für eine Sekuritisierung über Pfandbriefinstitute



Interpretation

Aufgrund der eingegangenen Antworten besteht bei allen aufgeführten Gesetzen ein Handlungsbedarf. Die grössten Hindernisse bestehen für 37% der antwortenden Institute beim Bundesgesetz über die Stempelabgaben. Für weitere 27% stellt das Pfandbriefgesetz, für 23% das Bundesgesetz über die Verrechnungssteuer eine hemmende Rahmenbedingung dar. 13% sehen einen Handlungsbedarf auf der Ebene des Bundesgesetzes über die direkte Bundessteuer.

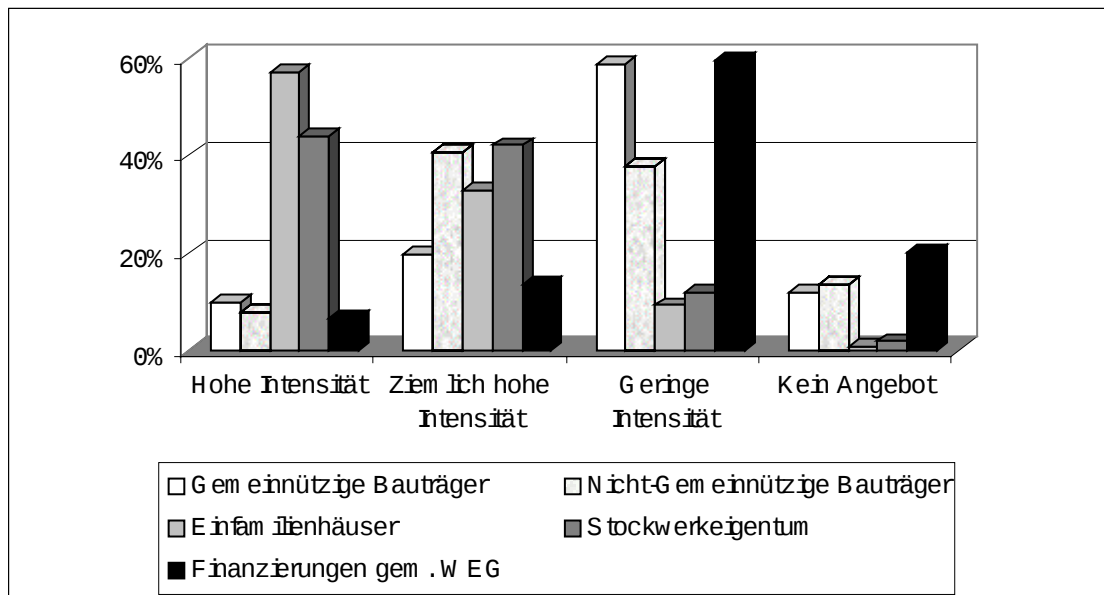
Analog den Ausführungen zum Abschnitt 6.1.2 bestehen bei einem Grossteil der Vertreter der Kreditgeber keine konkreten Vorstellungen darüber, was an den jeweiligen Gesetzestexten konkret angepasst werden müsste.

6.2 Zukünftiger Stellenwert einzelner Segmente des Hypothekengeschäfts

Fragestellung (Frage Nr. 16)	Mit welcher Intensität wird Ihr Unternehmen die folgenden Segmente (Gemeinnützige Bauträger; Nicht-Gemeinnützige Bauträger; Einfamilienhäuser; Stockwerkeigentum; Finanzierungen gemäss WEG) in Zukunft im Hypothekengeschäft bedienen?
Mögliche Antworten	Hohe Intensität; Ziemlich hohe Intensität; Geringe Intensität; Kein Angebot.
Rücklauf	Keine Mehrfachnennungen möglich. Weitere Angaben vgl. Text.

Die Struktur der Antworten ist in der Abbildung 6/4 dargestellt.

Abbildung 6/4: Bedienungsintensität verschiedener Segmente des Hypothekengeschäfts



Interpretation

- *Gemeinnützige Bauträger* (Antwortende Institute: 102; Missing Cases: 5): Das kapitalgeberseitige Interesse an Gemeinnützigen Bauträgern ist für die Zukunft als mittelmässig zu bezeichnen. 10% der antwortenden Institute beabsichtigen, das Geschäft mit diesem Segment mit hoher Intensität zu betreiben. 20% werden es mit ziemlich hoher Intensität bedienen. 59% der Antwortenden werden Finanzierungen derartiger Objekte mit geringer Intensität betreiben, 12% geben an, es überhaupt nicht mehr zu bedienen.
- *Nicht-Gemeinnützige Bauträger* (Antwortende Institute: 103; Missing Cases: 4): 49% der antwortenden Institute geben an, zukünftig mit hoher (8%) oder ziemlich hoher (41%) Präsenz in diesem Segment aktiv zu sein. 38% bekunden geringes Interesse an der Finanzierung Nicht-Gemeinnütziger Bauträger, 14% werden in Zukunft auf Finanzierungen in diesem Segment verzichten.
- *Einfamilienhäuser* (Antwortende Institute: 107; Missing Cases: 0): Die höchste Attraktivität scheinen in Zukunft Einfamilienhäuser aufzuweisen: 57% der Antwortenden geben an, dieses Segment mit hoher Intensität bedienen zu wollen, weitere 32% mit ziemlich hoher Intensität. Wenig Interesse zeigen lediglich 10% der Institute (Geringe Intensität: 9%; Kein Angebot: 1%).

- *Stockwerkeigentum* (Antwortende Institute: 107; Missing Cases: 0): Ebenfalls als attraktives Finanzierungsobjekt wird Stockwerkeigentum betrachtet. 86% der antwortenden Institute werden in diesem Segment mit hoher (44%) oder ziemlich hoher (42%) Intensität tätig sein. 12% wollen sich lediglich mit geringer Aktivität betätigen, 2% verzichten auf Angebote.
- *Finanzierungen gemäss WEG* (Antwortende Institute: 104; Missing Cases: 3): Die Attraktivität für die Finanzierung derartiger Objekte scheint zukünftig mässig zu sein. Ein eigentliches Interesse zeigen lediglich 21% (Hohe Intensität: 7%; Ziemlich hohe Intensität: 14%). Der Grossteil der Antwortenden (60%) wird in diesem Segment nur mit geringer Intensität aktiv sein, 20% verzichten auf Finanzierungsangebote.

In diesen Verteilungen reflektiert sich die Einschätzung der Marktteilnehmer hinsichtlich des Risiko-Renditeprofils unterschiedlicher Finanzierungsobjekte. Zur Attraktivität des selbstgenutzten Wohneigentums trägt die Tatsache bei, dass private Hausbesitzer interessante Zielkunden für einen Ausbau der Bankbeziehungen (andere Produkte und Dienstleistungen aus dem Retailbanking, evtl. sogar Gewinnung eines Kunden für das Privatebanking) sind.

Die Finanzierung von Wohneigentum, welches dem WEG unterstellt ist, wird aus der Sicht der Kapitalgeber als wenig attraktiv beurteilt. Die Risiken aus derartigen Finanzierungen werden für den Kapitalgeber als höher eingestuft als bei anderen Finanzierungen. In Interviews wurden die dem Modell zugrundeliegenden Annahmen kritisiert und die "Vorfinanzierung" von Immobilienkäufen durch den Bund als Ursache für eine suboptimale Mittelallokation und letztendlich als Quelle für spätere Problemfälle bezeichnet. Zudem wird die Abwicklung derartiger Finanzierungen von verschiedenen Bankvertretern als kompliziert betrachtet, was zu höheren Betriebskosten bzw. geringeren Margen führt. Wie eine Auswertung der Informationen zu dieser Frage nach Unternehmensgruppen aufzeigt, ist die Aufteilung der Intensität der Geschäftsaktivitäten bei allen Gruppen äusserst ähnlich.¹⁹ Alle Unternehmensgruppen werden das Segment der Einfamilienhäuser favorisieren, gefolgt vom Stockwerkeigentum. Aus volkswirtschaftlicher Sicht ist sicher auch die Erkenntnis positiv, wonach sich gemäss der vorliegenden Untersuchung keine der Bankgruppen aus einem Segment zurückzuziehen gedenkt.

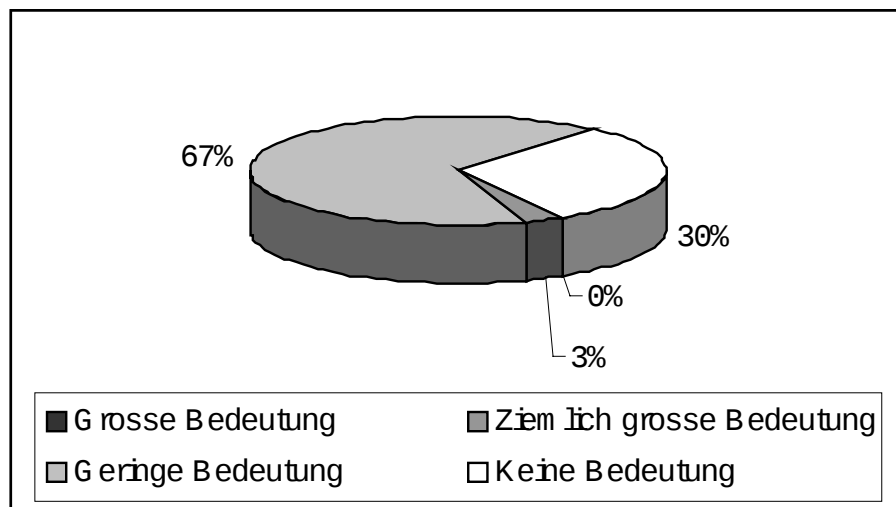
6.3 Zukünftige Bedeutung neuartiger Hypothekarinstitute

Fragestellung (Frage Nr. 17)	Welche Bedeutung wird in Zukunft neuartigen Hypothekarinstituten wie beispielsweise der Stiftung Hypotheka in Genf zukommen?
Mögliche Antworten	Grosse Bedeutung; Ziemlich grosse Bedeutung; Geringe Bedeutung; Keine Bedeutung.
Rücklauf	Antwortende Institute: 95; Missing Cases: 12. Keine Mehrfachnennungen möglich.

Die Struktur der Antworten ist in der Abbildung 6/5 dargestellt.

¹⁹ Vgl. Graphische Auswertungen zur Frage 16 im Anhang.

Abbildung 6/5: Bedeutung neuartiger Hypothekarinstitute in der Zukunft



Interpretation

Neuartigen Hypothekarinstituten wird gemeinhin eine geringer Stellenwert für die Zukunft beigemessen. 97% der antwortenden Institute weisen derartigen Institutionen keine (30%) oder lediglich eine geringe (67%) Bedeutung zu. Für nur 3% der Antwortenden können solche Institute eine ziemlich wichtige Bedeutung erlangen.

Die Gründe für diese negativen Zukunftsaussichten werden im funktionierenden und etablierten Markt für Wohnbaufinanzierungen, welcher von Banken, Versicherungen und Pensionskassen beherrscht wird, gesehen. Lediglich eine als Kreditvermittlung zu bezeichnende Tätigkeit, wie sie heute beispielsweise vom Versicherungszentrum (VZ) angeboten wird, deckt ein Marktbedürfnis ab und hat somit seine Existenzberechtigung.

6.4 Beurteilung der Eignung des Bausparmodelles gemäss deutschem Muster als Möglichkeit der Wohneigentumsförderung in der Schweiz

58% der Institute (Antwortende Institute: 95; Missing Cases: 12; keine Mehrfachnennungen möglich), welche auf die Frage, ob ein Bausparmodell nach deutschem Muster eine Möglichkeit der Wohneigentumsförderung für die Schweiz darstellen könnte, beantworteten diese Frage mit "Ja". Als Voraussetzung für das Funktionieren werden (finanzielle) Anreize als nötig erachtet. Das meistgenannte Beispiel für derartige Anreize wären steuerliche Vorteile.

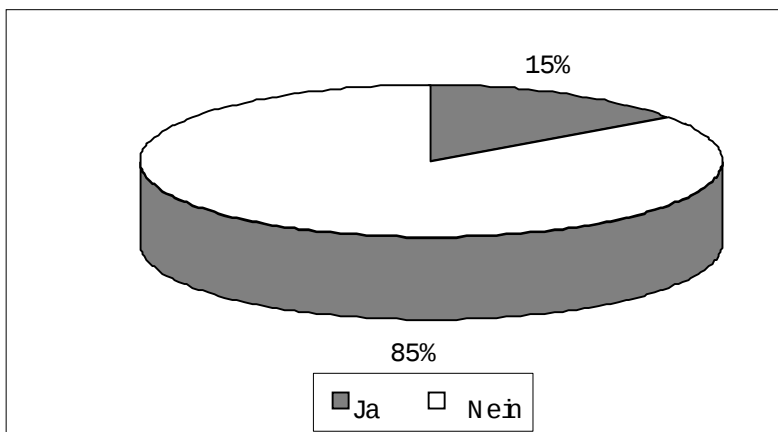
Von den verbleibenden 42%, welche dieses Bausparmodell als kein notwendiges oder probates Instrumentarium betrachten, wird als wichtigstes Argument aufgeführt, dass in der Schweiz die 3. Säule die Funktion des deutschen Bausparmodells übernehme.

Die Frage, ob diejenigen Institute, welche das deutsche Bausparmodell als positiv erachten, auch selber ein derartiges Modell anbieten, wurde in einer separaten Frage erörtert.

Fragestellung (Frage Nr. 18.2)	Wenn ja, bietet Ihr Unternehmen bereits heute ein solches Modell an?
Mögliche Antworten	Ja; Nein.
Rücklauf	Antwortende Institute: 61 ²⁰ . Keine Mehrfachnennungen möglich.

Die Struktur der Antworten ist in der Abbildung 6/6 dargestellt.

Abbildung 6/6: Anbieter eines Hypothekarmodells im Sinne des deutschen Bausparmodelles, welche dieses Modell selbst als positiv beurteilen



Interpretation

Auf diese Frage wurden lediglich 15% positive Antworten eingereicht. Wie im ersten Teil zu dieser Fragestellung bereits ansatzweise ausgeführt wurde, liegen die Gründe aus der Sicht der Kreditgeber in mangelnden steuerlichen Vorteilen (72%) sowie im tiefen Zinsniveau in der Schweiz.

²⁰ Die theoretische Anzahl Antwortenden beträgt lediglich 55. Aufgrund der Differenz zur tatsächlichen Anzahl der antwortenden Institute ist zu schliessen, dass auch solche Unternehmen die Frage beantwortet haben, welche nicht antwortberechtigt gewesen wären. Die Anzahl der "Missing cases" lässt sich in der Folge nicht schlüssig bestimmen.

6.5 Handlungsbedarf im Hypothekengeschäft

Fragestellung (Frage Nr. 19)	Bei welchen der folgenden Aspekte des Hypothekengeschäfts (Einfluss des Preisüberwachers, Bundesgesetz über die direkte Bundessteuer, Schuldzinsabzug im Rahmen der Wohnbaufinanzierung, Eigenmietwertbesteuerung, Bundesgesetz über die Verrechnungssteuer, Bundesgesetz über die Stempelabgaben, Pfandbriefgesetz, Wohnbau- und Eigentumsförderungsgesetz (WEG)) besteht nach Meinung Ihres Unternehmens ein Handlungsbedarf ?
Mögliche Antworten	Ja; Nein.
Rücklauf	Antwortende Institute: 99; Missing Cases: 8. Keine Mehrfachnennungen möglich.

Die Struktur der Antworten ist in der Abbildung 6/7 dargestellt.

Abbildung 6/7: Aspekte des Handlungsbedarfs im schweizerischen Hypothekengeschäft

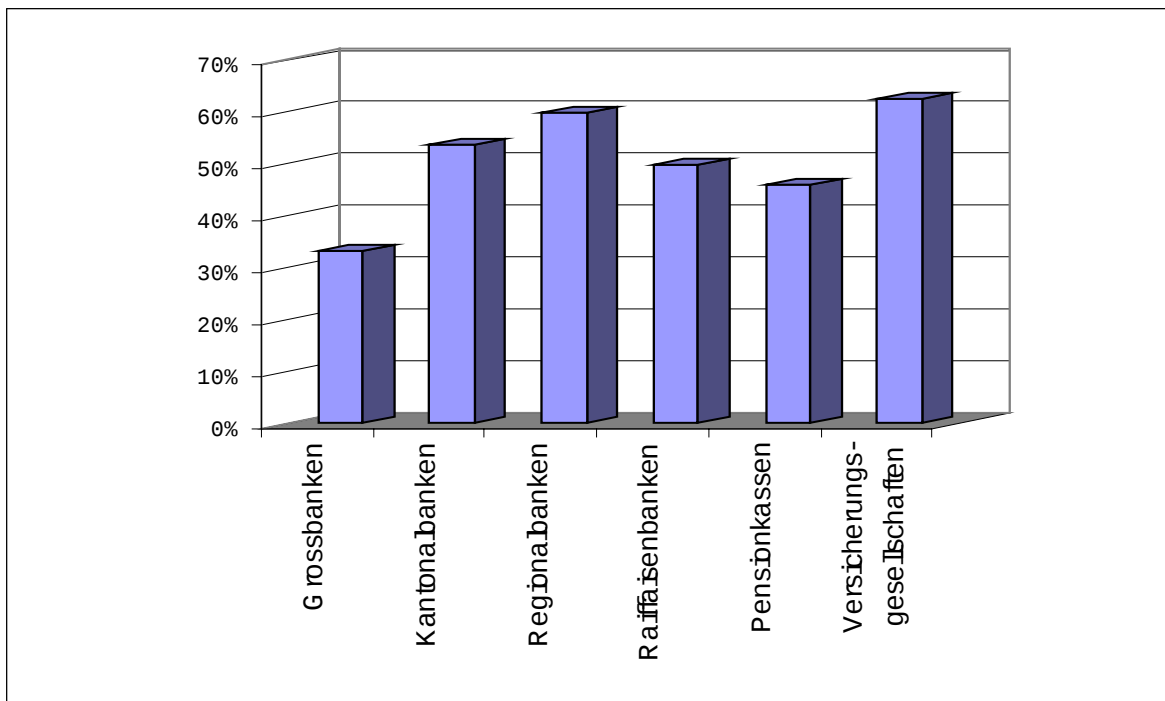
Aspekte des Handlungsbedarfs	Ja	Nein
Einfluss des Preisüberwachers (Antwortende Institute: 86; Missing Cases: 21; keine Mehrfachnennungen)	9%	91%
Bundesgesetz über die direkte Bundessteuer (Antwortende Institute: 85; Missing Cases: 22; keine Mehrfachnennungen)	41%	59%
Schuldzinsabzug im Rahmen der Wohnbaufinanzierung (Antwortende Institute: 86; Missing Cases: 21; keine Mehrfachnennungen)	50%	50%
Eigenmietwertbesteuerung (Antwortende Institute: 96; Missing Cases: 11; keine Mehrfachnennungen)	83%	17%
Bundesgesetz über die Verrechnungssteuer (Antwortende Institute: 79; Missing Cases: 28; keine Mehrfachnennungen)	15%	85%
Bundesgesetz über die Stempelabgaben (Antwortende Institute: 80; Missing Cases: 27; keine Mehrfachnennungen)	24%	76%
Pfandbriefgesetz (Antwortende Institute: 74; Missing Cases: 33; keine Mehrfachnennungen)	12%	88%
Wohnbau- und Eigentumsförderungsgesetz (WEG) (Antwortende Institute: 82; Missing Cases: 25; keine Mehrfachnennungen)	54%	46%

Interpretation

Ein klares Schwergewicht hinsichtlich eines künftigen Handlungsbedarfs ist in den Bereichen der Eigenmietwertbesteuerung, des Wohnbau- und Eigentumsförderungsgesetzes sowie bei steuerlichen Aspekten (Schuldzinsabzug bei Wohnbaufinanzierung, Bundesgesetz über die direkten Bundessteuern) erkennbar. Im Rahmen der persönlichen Interviews wurde ersichtlich, dass bei den übrigen Fragen der konkrete Handlungsbedarf oftmals gar nicht genannt werden konnte. Aufgrund dieser Erkenntnis ist der Aussagegehalt obiger Ergebnisse zu relativieren.

Die Auswertung der Teilfrage zum Wohnbau- und Eigentumsförderungsgesetz (WEG) nach Unternehmensgruppen zeichnet das in der nachfolgenden Abbildung 6/8 aufgeführte Bild.

Abbildung 6/8: Handlungsbedarf bei der Ausgestaltung des Wohnbau- und Eigentumsförderungsgesetzes (nach Bankengruppen)



Interpretation

Auffallend ist in dieser Abbildung die Einheitlichkeit bei der Beurteilung des Handlungsbedarfes im Bereich des WEG. Diejenigen Institute, welche einen vergleichsweise hohen Anteil ihrer Geschäfte mittels einer WEG-Finanzierung vornehmen, sehen auch den höheren Handlungsbedarf. Konkrete Ansatzpunkte für einen etwaigen Handlungsbedarf bzw. Kritikpunkte an der bestehenden Regelung finden sich auch in der Interpretation unter Punkt 6.3.

7. Schlussbemerkungen

Der Markt für Hypothekarfinanzierungen ist in der Schweiz kapitalgeberseitig durch eine Vielzahl von Anbietern aus den Bereichen Banken, Versicherungen und Pensionskassen charakterisiert. In der Konsequenz ist der schweizerische Markt für Hypothekarfinanzierungen im internationalen Vergleich sowohl hinsichtlich der Preiskomponente (darstellbar durch die Höhe des realen Hypothekarzinses oder der Differenz zwischen der Rendite der langfristigen Staatsanleihen und dem Hypothekarzinssatz) als auch hinsichtlich der Mengenkomponekte (darstellbar durch die Mortgage/GDP Ratio) positiv zu beurteilen.²¹ Auch für die kommenden Jahre gehen die befragten Experten von einem funktionierenden Markt für Hypothekarfinanzierungen aus. Als kritisch wird die Situation dann bezeichnet, wenn das Zinsniveau gegen 7% ansteigt. Falls diese Marke sogar 10% erreichen sollte, werden grosse Probleme für die Funktionsfähigkeit gesehen.

Charakteristisch für den Immobilienmarkt der vergangenen zehn Jahre waren fallende Preise in den verschiedensten Segmenten. Seit 1989/90 sanken beispielsweise die Wohnimmobilienpreise im Kanton Zürich im Bereich "Stockwerkeigentum" um 19%, im Bereich "Mehrfamilienhäuser" um bis zu 40%.²² Die daraus entstandene hohe Risikokonstellation wirkte sich bei den Kreditgebern in Verlusten und Abschreibungen auf ihren Hypothekarausleihungen in bis anhin unbekanntem Ausmass aus. Trotz dieser Ertragseinbussen und den noch nicht in letzter Konsequenz absehbaren Folgen des Strukturbereinigungsprozesses auf die Anzahl Anbieter von Hypothekarfinanzierungen bekennen sich die wichtigsten kapitalgeberseitigen Marktteilnehmer gemäss den Ergebnissen der vorliegenden Studie auch zukünftig zu diesem Geschäft.

Die Erfahrungen der Kapitalgeber der vergangenen Jahre in Bezug auf Risiken aus Wohnbaufinanzierungen sind massgeblich für die Entwicklung und Umsetzung neuartiger Methoden zur Bewertung von Hypothekarkrediten verantwortlich. Das Ziel derartiger Verfahren besteht darin, für Ausleihungen ein risikogerechtes Entgelt einzufordern.

Für die Kapitalgeber (dabei insbesondere für die grösseren Banken) werden die kommenden Jahre von der Entwicklung und Implementierung von Methoden der risikoadjustierten Preisfestsetzung geprägt sein. Die dahinterstehende treibende Kraft sind die Renditeforderungen der Eigenkapitalgeber der Banken und Versicherungen, welche sich ihrerseits bei ihren Anlageentscheidungen von risiko-/renditeorientierten Überlegungen leiten lassen. Dieser umfassende Einbezug der Risikokomponente in die Konditionengestaltung kann als wohl massgeblichste kapitalgeberseitige Entwicklung in diesem Geschäft bezeichnet werden. Bis zu einer branchenweiten Umsetzung dieses Gedankens wird jedoch noch einige Zeit verstreichen, da deren Aufbau und Realisierung sehr zeit-, know-how- und kostenintensiv sind.

Voraussetzung für eine effiziente Umsetzung dieser Prinzipien der Unternehmensführung ist die Quantifizierbarkeit der Risiken. Ein wichtiges Element dazu stellt ein Immobilienindex dar, welcher ähnlich wie bei Aktienbörsen die aktuelle und marktorientierte Bewertung der Immobilien widerspiegelt.

²¹ Vgl. Baumberger, J: Braucht der Schweizer Hypothekarmarkt neue Vertragsmodelle und Institutionen?, 1997, S. 4ff.

²² Vgl. Halbherr, P.: Marktprognosen aus der Sicht der Experten: Liegt das Schlimmste bereits hinter uns?

Die Entwicklungen im Bereich der risikogerechten Preisfestsetzung wird nicht nur Auswirkungen auf das Verhalten der Kapitalanbieter, sondern auch auf dasjenige der Nachfrager nach Hypothekarkrediten haben. Immobilienbesitzer, welche aufgrund ihrer persönlichen finanziellen Konstellation sowie als Funktion der Eigenheiten ihres Wohnbauobjektes ein geringes Risiko darstellen, werden aus einer verstärkten Position von diesen Risiko-/Renditeüberlängen der Kapitalgeber profitieren können und zu einer im Vergleich zu heute kostengünstigeren Finanzierung gelangen. In einer Gesamtbetrachtung wird dieser von Banken und Versicherungen ausgelöste Prozess zu einer effizienteren Kapitalallokation im Hypothekarmarkt führen.

Die Erfahrungen mit der Risikobestimmung von Immobilien werden mittel- bis langfristig eine Basis für die sich bereits heute abzeichnende *Entwicklung neuartiger Finanzierungsformen* in der Art von Sekuritisierungen im Hypothekarbereich schaffen. Börsennotierte Institute zur Hypothekarfinanzierung, welche den bankengesetzlichen Vorschriften zur Eigenmittelunterlegung unterstehen, werden die Entwicklung dieser Finanzierungsform mit grosser Zielstrebigkeit verfolgen. Da durch eine Sekuritisierung Risiken aus der Bankbilanz ausgelagert werden können, sinkt auch die Höhe des gesetzlich vorgeschriebenen Eigenkapitals. Dadurch eröffnet sich solchen Unternehmen die Möglichkeit, durch die Sekuritisierung von Hypothekarausleihungen unter der Annahme einer sonst gleichbleibenden Gesamtkonstellation die Rentabilität des eingesetzten Kapitals zu steigern.

Ob derartige Konstrukte in der Schweiz im Endeffekt kostengünstiger als herkömmliche Hypothekarfinanzierungen angeboten werden können, hängt stark von den zukünftig vorherrschenden gesetzlichen Rahmenbedingungen ab. Ebenfalls wird abzuwarten bleiben, ob die seitens Bankenvertretern geäusserten Bedenken, wonach die Akzeptanz derartig komplexer Produkte bei den Kunden ungenügend sein könnte, sich bewahrheiten werden.

Die mittelfristige *Entwicklung des Marktes für Wohnbaufinanzierung* wird gemeinhin als positiv eingeschätzt. Die kapitalgeberseitigen Marktteilnehmer gehen einhellig von geringen Veränderungen in den kommenden Jahren und einem funktionierenden Hypothekarmarkt aus. Das Geschäft mit der Wohnbaufinanzierung wird auch zukünftig für Finanzinstitute ein attraktives Geschäftsfeld darstellen. Selbst von neuartigen Methoden für die Bestimmung eines risikogerechten Preises für Hypotheken werden keine fundamentalen Veränderungen im Hypothekarmarkt erwartet.

Nachfrageseitig wird die momentane restriktive Haltung der Finanzinstitute kritisiert, mittelfristig - insbesondere bei einer positiven Konjunkturentwicklung - gehen sie jedoch von einer Entspannung des heutigen Zustandes aus.

Wiederholt wurde auf den gesamtwirtschaftlichen *Stellenwert der staatlichen Wohneigentumsförderung* hingewiesen. Auch zukünftig trägt gemäss der Meinung der befragten Experten und Interviewpartner weit verbreiteter Immobilienbesitz zur Beschäftigung in einem gesamten Wirtschaftszweig bei, weshalb der Staat selbst bei einem bestehenden und effizienten privaten Kreditmarkt eine wichtige Funktion auf dem Hypothekarmarkt zu erfüllen hat. Allerdings wird die bestehende Regelung mit dem WEG kritisiert und das zugrundeliegende Modell als verbesserungsfähig bezeichnet.

Wiederholt wurde die Meinung geäussert, wonach von einem direkten Eingriff in den Markt abzusehen ist, und eine Verhaltensveränderung zukünftig mittels Anreizschaffung über steuerliche Vorteile erfolgen solle. Ein derartiger Ansatz greift nicht in die bestehenden Marktmechanismen ein, sondern wirkt lenkend auf der Ebene der Rahmenbedingungen.