

13.04.2005 - 11:00 Uhr

Comparis.ch - So kaufen die Schweizer Hypotheken ein

Zürich (ots) -

Studie von comparis.ch zum Kauf von Hypotheken

Die Suche nach dem günstigsten Angebot ist bei vielen Produkten gang und gäbe. Bei einem der teuersten Güter eines Haushalts - der Hypothek - sind Preisvergleiche hingegen wenig verbreitet und die Kreditnehmer informieren sich ungenügend. Die Hälfte der Wohneigentümer greift beim erstbesten Angebot zu. Dies zeigt eine repräsentative Umfrage von comparis.ch in Zusammenarbeit mit dem GfS-Forschungsinstitut.

Wer zahlt schon gerne mehr, wenn er das Gleiche günstiger haben kann? Je homogener Güter sind, umso einfacher wird ein Vergleich der Angebote. Da Hypotheken nichts anderes als geliehenes Geld sind - ein Franken bleibt ein Franken - sind Vergleiche von Hypothekar-Angeboten einfach und müssten eigentlich weit verbreitet sein. Der Internet-Vergleichsdienst comparis.ch wollte es wissen und hat in Zusammenarbeit mit dem GfS-Institut für Markt- und Sozialforschung Zürich eine repräsentative Umfrage bei 1015 Wohneigentümern und angehenden Wohneigentümern in der Deutsch- und Westschweiz durchgeführt. Die Resultate sind erstaunlich: Bei einer der grössten finanziellen Verpflichtungen eines Haushalts existiert die Suche nach dem günstigsten Angebot praktisch nicht.

Konkurrenzofferten sind tabu

Informationen zum Hypothekarabschluss holen die meisten Kreditsuchenden direkt beim Anbieter ein. Unabhängige Information wird selten eingeholt. Immerhin drei Viertel der Befragten haben sich persönlich beraten lassen - in den meisten Fällen durch den Berater der Hausbank. Das Vertrauen in die publizierten Richtzinsen der verschiedenen Anbieter ist gross. Den wenigsten Befragten ist aber bewusst, dass Richtzinsen nichts anderes als eine unverbindliche Preisempfehlung sind. Tatsache ist, dass 70 Prozent der individuellen Hypothekar-Angebote unter den publizierten Richtzinsen liegen. Daten aus der Hypotheken-Börse von comparis.ch zeigen dies deutlich. Auch Banken bestätigen diesen Umstand.

Das Vertrauen in die Richtzinsen ist mit ein Grund, weshalb sich die Leute in den wenigsten Fällen vor Abschluss eines Hypothekar-Vertrages Konkurrenzofferten unterbreiten lassen. Die Hälfte der Befragten hat beim ersten Angebot zugegriffen. Nicht einmal jeder zehnte der 1015 Umfrageteilnehmer hat mehr als drei Offerten eingeholt. Drei von vier angehenden Wohneigentümern beabsichtigen zwar drei und mehr Offerten einzuholen. Realität ist aber: Wer Wohneigentum besitzt, hat im Durchschnitt nur 1,8 Offerten eingeholt.

Dass Banken Hypotheken anbieten, wissen praktisch alle. Alternative Anbieter sind wenig bekannt. Nur ein Drittel weiss, dass auch Versicherungen Hypotheken verkaufen. Unter denen, die davon Kenntnis haben, holte aber nur jeder achte selbst bei einer Versicherung eine Offerte ein (also 4 % aller Befragten). Erfahrungen aus der Hypotheken-Börse von comparis.ch zeigen aber, dass Versicherungen in jüngster Vergangenheit in rund 50 Prozent aller Fälle die individuell günstigsten Offerten erstellt haben. Ein Grossteil der Kreditnehmer schliesst somit schon zu Beginn der Evaluation die potenziell günstigsten Anbieter aus.

Pensionskassen, Postfinance oder der Hauseigentümerverband sind als Hypothekengeber praktisch unbekannt.

Bei der Hausbank noch schnell eine Hypothek besorgen

Mehr als die Hälfte der Befragten hat angegeben, 4 Stunden oder weniger für die Suche nach einer Hypothek aufgewendet zu haben. Gleich viel Zeit wird schnell einmal in den Vergleich von wesentlich günstigeren Produkten wie Digitalkameras oder einen Einkauf im grenznahen Ausland investiert. Nachdem der typische Käufer von Wohneigentum zum Teil jahrelang nach dem künftigen Zuhause gesucht hat, rennt er - sobald er es gefunden hat - schnurstracks zu seiner Hausbank und unterschreibt den erstbesten Hypothekarvertrag, ohne auch nur an einen Vergleich von Angeboten zu denken. Mit jeder Erneuerung der Hypothek steigt zudem die Treue zur Hausbank.

Dabei lohnt es sich, mehrere Offerten einzuholen: Neun von zehn Befragten, die mehr als drei Offerten eingeholt haben, sind der Meinung, sich dadurch einen guten Überblick verschafft zu haben. Je mehr Offerten eingeholt werden, umso eher ist man bereit, die Hypothek bei einem anderen Anbieter als der Hausbank abzuschliessen. Mehrere Offerten helfen dabei, den günstigsten Anbieter zu finden. Tiefe Zinsen sind der wichtigste Grund, sich für einen Anbieter zu entscheiden. Die Hälfte der Befragten weiss zwar, dass man über den Zinssatz verhandeln kann, nur jeder Dritte hat aber tatsächlich verhandelt. Die Schweizer feilschen nicht gerne um Preise, auch nicht beim grössten Budgetposten im Haushalt - dem Wohnen.

"comparative shopping" steckt noch in den Kinderschuhen

Die Schweizer kaufen Hypotheken ein wie vor 50 Jahren die Zahnpasta im Dorfladen: Eine hatte es im Sortiment, diese wurde zum verlangten Preis gekauft. Mit den Hypotheken ist es dasselbe: Wer eine Hypothek braucht, geht zur Hausbank und schliesst einen Hypothekar-Vertrag ab. Wie wichtig ein Vergleich von individuellen Angeboten ist, scheint den meisten nicht bewusst zu sein. Das Internet aber bietet auch im Bereich der Hypotheken eine noch nie da gewesene Transparenz. Anzeichen von vermehrtem "comparative shopping" - dem Vergleichen von Angeboten und Preisen - gibt es mittlerweile auch bei Hypotheken: Vor allem die jüngeren Wohneigentümer in der Stadt holen mehrere individuelle Angebote ein und scheuen sich nicht davor, bei einem anderen Anbieter als ihrer Hausbank abzuschliessen.

Von breiten Preisvergleichen sind die Schweizer Hypothekendarnehmer aber noch weit entfernt. Viele Eigenheimbesitzer zahlen Jahr für Jahr Tausende von Franken zu viel. Der durchschnittliche Zinsunterschied zwischen den individuellen Angeboten der Hypotheken-Börse von comparis.ch liegt pro Gesuch bei 0,4 Prozent. Bei einem Hypothekarbetrag von 500'000 Franken über die (meistgewählte) Dauer von 5 Jahren entspricht dies 10'000 Franken. Würden die Schweizerinnen und Schweizer den Kauf einer Hypothek genauso umfassend angehen wie manch einer den Kauf einer Digitalkamera, könnten sie mit dem gesparten Geld mühelos das gesamte Sortiment an Digitalkameras im Laden kaufen - ohne Vergleich.

Gerne stellen wir Ihnen die ausführlichen Resultate der Umfrage "So kaufen die Schweizer Hypotheken ein" zur Verfügung. Anfragen an: media@comparis.ch.

Kontakt:

Richard Eisler
Geschäftsführer
Tel. +41/(0)1/360'52'62
E-Mail: info@comparis.ch
Internet: www.comparis.ch