

24.03.2009 – 07:55 Uhr

## comparis.ch zum Verhalten von Schweizer Hypothekar-Kunden - Hausbesitzer handeln wider besseres Wissen

Zürich (ots) -

Information: Die Grafiken können unter [www.pressportal.ch/de/pm/100003671](http://www.pressportal.ch/de/pm/100003671) kostenlos heruntergeladen werden.

60 Prozent der Hausbesitzer in der Schweiz holen vor dem Abschluss eines neuen Hypothekarvertrages keine Konkurrenzofferten ein. Sie tun dies wider besseres Wissen, wie eine vom Internet-Vergleichsdienst comparis.ch durchgeführte repräsentative Befragung unter 1200 Hypothekar-Kunden ergeben hat. Die Beschaffung von Konkurrenzofferten wird nämlich von den Umfrageteilnehmern als wirkungsvollste Massnahme zur Verbesserung der eigenen Verhandlungsposition angesehen. Zwischen Deutsch und Welsch zeigt sich im Verhalten gegenüber den Kreditgebern ein Graben.

Konkurrenzofferten einholen und sich gut informieren - dies sind nach Meinung von 54 Prozent der Schweizer Hausbesitzer die beiden wirkungsvollsten Massnahmen, um sich beim Abschluss eines neuen Hypothekarvertrages eine gute Verhandlungsposition zu verschaffen. In die Tat umgesetzt wird diese Erkenntnis aber nicht. Wie der Internet-Vergleichsdienst comparis.ch in einer repräsentativen Studie zum Verhalten von Schweizer Hypo-Kunden herausgefunden hat, verzichten erstaunlicherweise 60 Prozent der Grundpfandgläubiger darauf, Konkurrenzofferten einzuholen.

Distanzierteres Verhältnis zur «Hausbank» in der Westschweiz  
Wie die Untersuchung von comparis.ch aufzeigt, lässt sich bei Hypo-Kunden in den drei Schweizer Sprachregionen ein zum Teil markant unterschiedliches Verhalten feststellen. «Deutschschweizer sind treue Seelen, ennet des 'Röstigrabens' ist man den Banken gegenüber kritischer eingestellt», stellt Martin Scherrer fest (vgl. Grafik 1). Laut Umfrage fungiert unter deutschsprachigen Hausbesitzern die kreditgebende Bank in der Regel gleichzeitig als «Hausbank», wo sich beispielsweise auch das Lohnkonto des Grundpfandschuldners befindet, über das er seinen Zahlungsverkehr abwickelt. Gemäss Untersuchung trifft dies für über drei Viertel der befragten Hypo-Kunden aus dem deutschsprachigen Landesteil zu, jedoch nur für 60 Prozent bzw. 56 Prozent der Welschschweizer bzw. italienischsprachigen Hausbesitzer. In der Deutschschweiz haben nur 11 Prozent der Befragten einen Hypothekar-Vertrag bei einem Geldinstitut abgeschlossen, zu dem sie vorher keine Beziehung pflegten. In der welschen Schweiz sind es aber über doppelt so viele, nämlich 26 Prozent. Im italienischsprachigen Landesteil sind es gut 15 Prozent.

Deutschschweizer sind wählerischer  
Ins Bild passt, dass die Frage nach den Gründen, die einen Hypo-Kunden bei den nächsten Vertragsverhandlungen allenfalls dazu bewegen könnten, den Anbieter zu wechseln, in den drei Landesteilen sehr unterschiedlich beantwortet wurde. Ein gutes Drittel der Deutschschweizer erklärten, sie würden ihren heutigen Anbieter «nie wechseln» bzw. sie sähen dazu «keinen Grund». Bloss jeder fünfte Welschschweizer Hausbesitzer beantwortete die Frage identisch. Ein tiefer Graben zwischen der Deutschschweiz und den beiden andern Sprachregionen zeigt sich bei der Frage, welches Kreditinstitut für sie als Vertragspartner nicht in Frage käme (vgl. Grafik 2). Bloss 16 Prozent der Deutschschweizer könnten sich ein beliebiges Kreditinstitut als möglichen Vertragspartner vorstellen. Französisch- und italienischsprachige Hypothekar-Kunden sind da viel weniger wählerisch: Fast die Hälfte der Hausbesitzer in der welschen Schweiz und gar 52 Prozent im italienischsprachigen Landesteil könnten sich

irgendeine Bank als Vertragspartner vorstellen.

Tiefer Zins ist nicht das Mass aller Dinge

Warum aber haben sich die Befragten gerade für den Anbieter entschieden, mit dem sie schliesslich handelseinig geworden sind? Als überaus preissensitiv gaben sich die italienischsprachigen Hypotheken-Besitzer zu erkennen. 37 Prozent von ihnen erklärten, dass für sie der von der Bank offerierte tiefe Zins der ausschlaggebende Grund für den Vertragsabschluss gewesen sei. In der Romandie waren es 29 Prozent, die sich vom tiefen Zins zu einem Abschluss verlocken liessen, in der Deutschschweiz dagegen nur gerade mal 14 Prozent. Wie die Umfrage zeigt, ist für Deutschschweizer Hypo-Kunden das vom Kreditinstitut offerierte Gesamtpaket entscheidend dafür, ob es zu einem Vertragsabschluss kommt oder nicht. Der «persönliche Kontakt» zum Kundenberater oder eine «gute Beratung» überhaupt sind für Hausbesitzer in der Deutschschweiz noch wichtiger als ein tiefer Zins. In der französisch- und italienischsprachigen Schweiz sah bloss eine verschwindend kleine Zahl der Befragten in der «guten Beratung» den matchentscheidenden Grund für ihre Partnerwahl.

Kontakt:

Martin Scherrer  
Banken- und Versicherungsexperte  
Telefon: 044 360 34 00  
Mail: [media@comparis.ch](mailto:media@comparis.ch)  
[www.comparis.ch](http://www.comparis.ch)

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100003671/100579867> abgerufen werden.