



## Wer finanziert sein Eigenheim wie?

**Neukäufer tun sich immer schwerer – Pensionierte finanzieren rekordgünstig wie Millionäre**

Dezember 2021

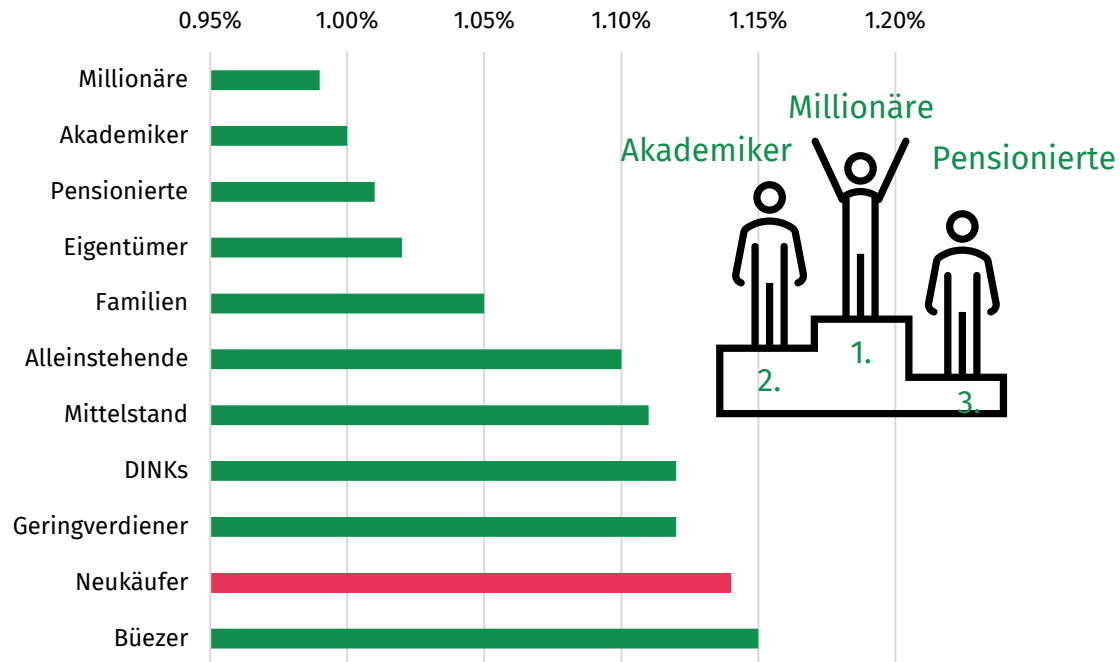
# Neukäufer tun sich immer schwerer – Pensionierte finanzieren rekordgünstig

Betrachten wir die letzten 5 Jahre und selektieren eine statistisch relevante Grösse von über 15'000 Hypothekendarnehmer nach ihrer Lebensform (Alleinstehende / DINKs / Familie / Pensionierte), ihrem Bildungsstand (Akademiker / Buezer), ihrem Einkommen (Geringverdiener / Mittelstand / Millionäre) oder danach, ob sie Eigentümer oder Neukäufer sind, zeigt sich folgendes Bild:

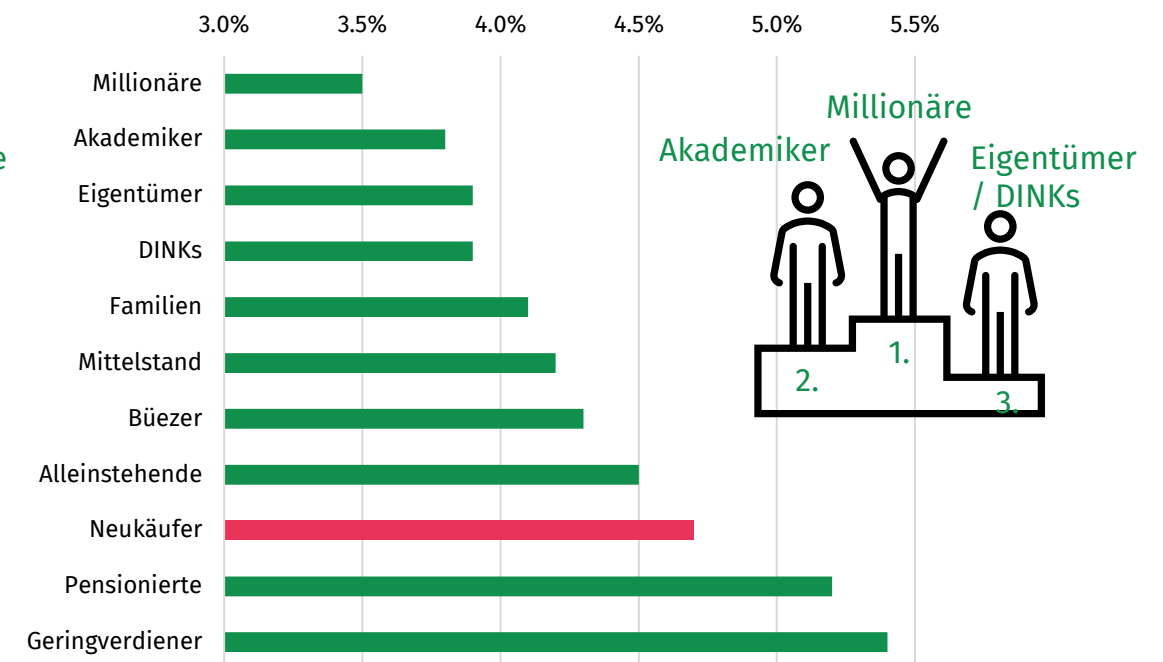
- **Neukäufer finanzieren über Limit.**  
Mit 36 Prozent an erhöhten Tragbarkeiten bilden sie die Spitze aller untersuchten Gruppen. **Im laufenden Jahr weist gar die Hälfte der Neukäufer eine erhöhte Tragbarkeit auf!** Es ist das Resultat von steigenden Immobilienpreisen und stagnierenden Löhnen. **Bis sich Neukäufer ihre erste Immobilie leisten können, sind sie mittlerweile durchschnittlich 44 Jahre alt. Sie haben es deutlich schwerer als bestehende Eigentümer an eine günstige Hypothek zu kommen. Sie bezahlen aufgrund der schlechteren Risiken für eine durchschnittliche Laufzeit von 9 Jahren 12 Basispunkte mehr als Eigentümer.** Die gute Nachricht: Trotz erhöhter Tragbarkeit und hoher Belehnung schaffte es in den vergangenen 5 Jahren **jeder Dritte Neukäufer**, dank eines breiten Anbietervergleichs die **Zinsgrenze von einem Prozent zu unterschreiten.**
- **Pensionierte finanzieren rekordgünstig.**  
Sie weisen mit durchschnittlich 47 Prozent die tiefste Belehnung aller untersuchten Gruppen auf und sie finanzieren mit einem durchschnittlichen Zinssatz von 1.01 Prozent für 9 Jahre **fast so günstig wie Millionäre**, während die gutverdienenden DINKs 11 Basispunkte mehr (1.12%) bezahlen. Familien sind mit 1.05 Prozent im günstigen Teil des Mittelfelds anzutreffen.
- **Akademiker erhalten bessere Konditionen.**  
Sie wählen mit 63 Prozent etwas häufiger eine Bank als Hypothekargeber als Buezer, bezahlen dennoch durchschnittlich 15 Basispunkte weniger bei fast identischer durchschnittlicher Laufzeit. Dies erstaunt, weil Banken in der Regel die teuerste Anbietergruppe darstellen (vgl. [FIMU](#)) – nicht aber für Akademiker, sie warten mit einer attraktiveren Anlage- und Vermögensperspektive auf.
- **Millionären wird gegeben.**  
Die Mehrheit von ihnen (59%) bezahlt weniger als ein Prozent Zins für eine durchschnittlich neunjährige Laufzeit. Sie erhalten bei allen Anbietergruppen attraktive Konditionen, **was in Abschlägen für hohe Hypothekarvolumen, tiefe Tragbarkeiten und tiefe Belehnungen begründet ist.** Nur 31 Prozent der Millionäre benötigen eine zweite Hypothek, während es im Mittelstand mit 56 Prozent die Mehrheit ist.

# Ranglisten: Neukäufer mit hohem Zinssatz und hohen Zinskosten

Wer schliesst den tiefsten Zinssatz ab? (Ø9 Jahre Laufzeit)



Wer bezahlt am wenigsten Zinsen? (gemessen am Einkommen)



Definitionen siehe Slide 18 «Methodik und Definitionen»

- Die Neukäufer sind sowohl bei den Zinssätzen als auch bei den Zinskosten im hintersten Viertel anzutreffen.
- Die gestiegenen Immobilienpreise führen zu hohen Hypothekarvolumen. Hinzu kommt, dass bei über einem Drittel der Neukäufer (36%) die Tragbarkeit erhöht ist, was die Auswahl an Anbietern schmälert und damit den Zins in die Höhe treibt.
- Dennoch: Wer eine Immobilie findet, muss im Durchschnitt keine fünf Prozent seines Haushaltseinkommen aufwerfen, um die Zinsen zu bezahlen. Ein Mieter hingegen wirft für die Nettomiete ohne Nebenkosten zwei- bis dreimal so viel Geld auf.

# Der Einstieg in den Immobilienmarkt braucht noch mehr Zeit und noch mehr Geld

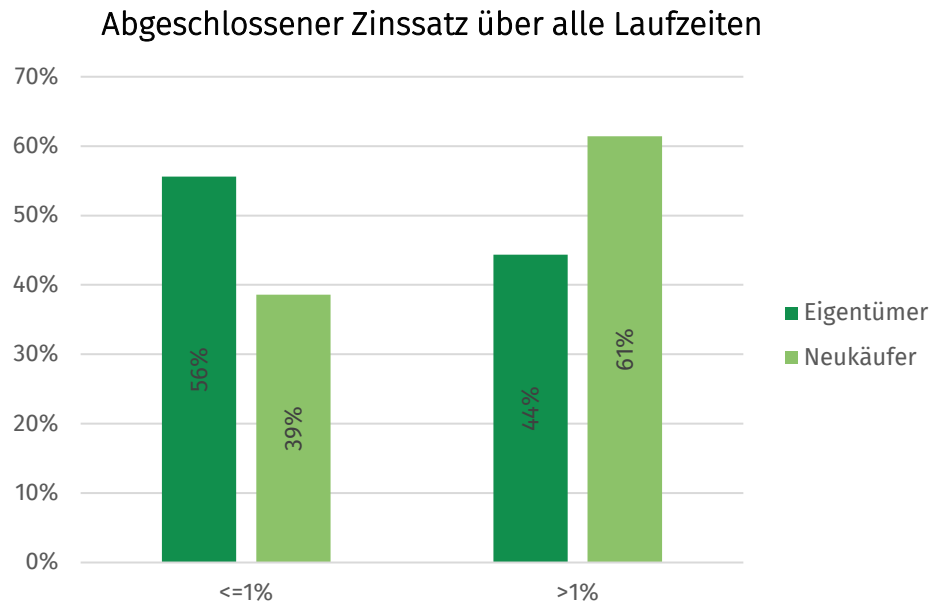


	Ø Eigentümer	Ø Neukäufer
Alter	54 Jahre	44 Jahre
Haushaltseinkommen	CHF 172'000	CHF 191'000
Objektwert	CHF 1'079'000	CHF 1'099'000
Laufzeit Hypothek	9.0 Jahre	9.3 Jahre
Abgeschlossener Zinssatz	1.02 Prozent	1.14 Prozent
Tragbarkeit	29 Prozent	31 Prozent
Belehnung	54 Prozent	71 Prozent

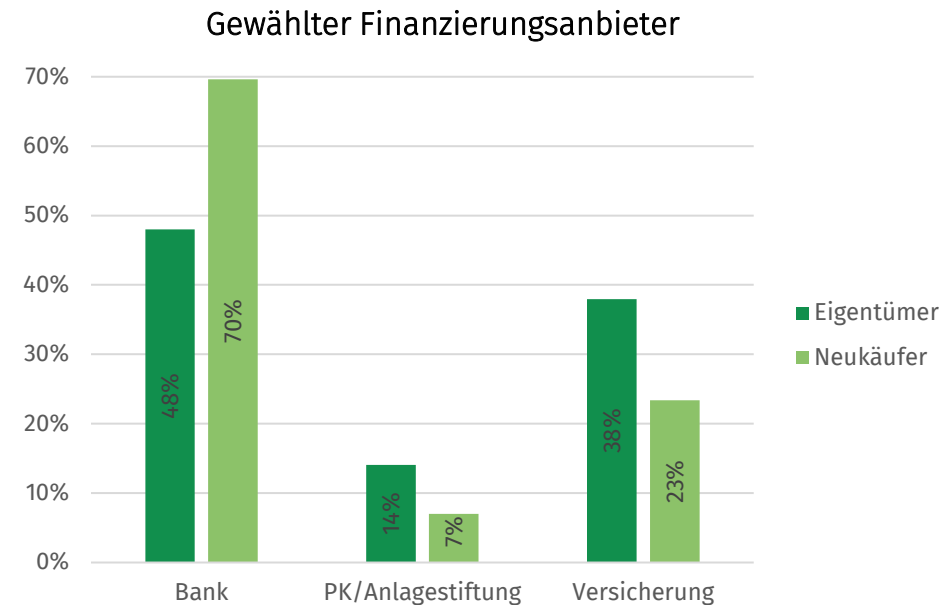
Definitionen siehe Slide 18 «Methodik und Definitionen»

- **Neukäufer** werden immer älter und sind mittlerweile im **Durchschnitt 44 Jahre alt**.
- Das **Haushaltseinkommen liegt 11 Prozent höher** als bei Eigentümern, das **Hypovolumen gar 36 Prozent**, was die gestiegenen Immobilienpreise und den hohen Fremdkapitalanteil widerspiegelt.
- Der grössere Anteil an erhöhten Tragbarkeit und die deutlich höhere Belehnung der Neukäufer schmälert die Auswahl an Anbietern und führt zu **12 Basispunkten höheren Zinskosten**.
- Dennoch bleiben im Gesamtbild Tragbarkeiten und Belehnungen unkritisch tief.

# Dank Vergleich unterschreitet jeder dritte Neukäufer die «1%-Zinsgrenze»

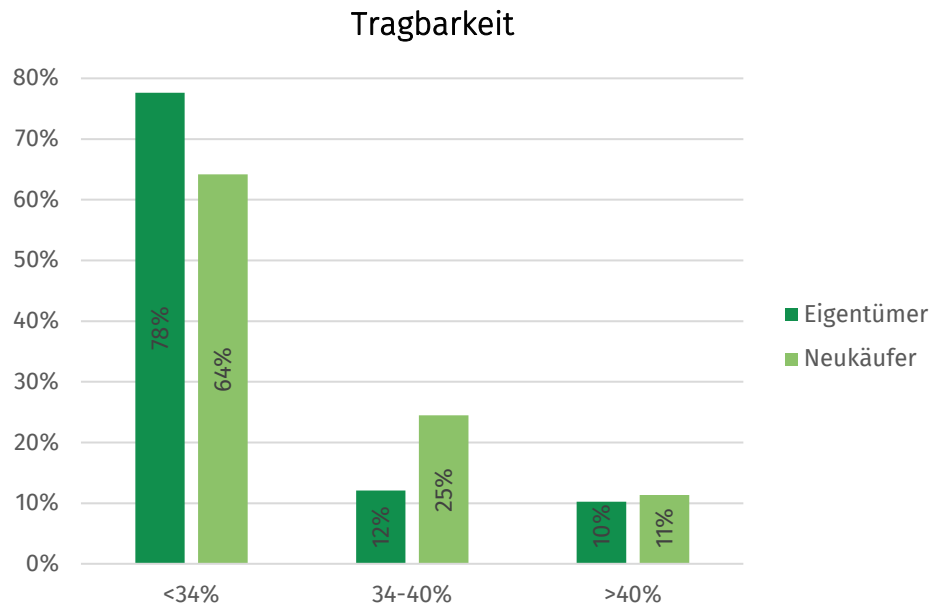


- Trotz einer durchschnittlichen Laufzeit von über 9 Jahren **unterschreitet jeder dritte Neukäufer (39%) die «Zinsgrenze» von einem Prozent**. Dies dank immer breiterer Anbieterauswahl und mehr Transparenz.
- **Eigentümer kommen noch günstiger davon.** Insbesondere durch die tieferen Risiken aufgrund einer tieferen Belehnungen profitieren **über die Hälfte der Eigentümer (56%) von einem Hypothekarzinssatz unter einem Prozent**.

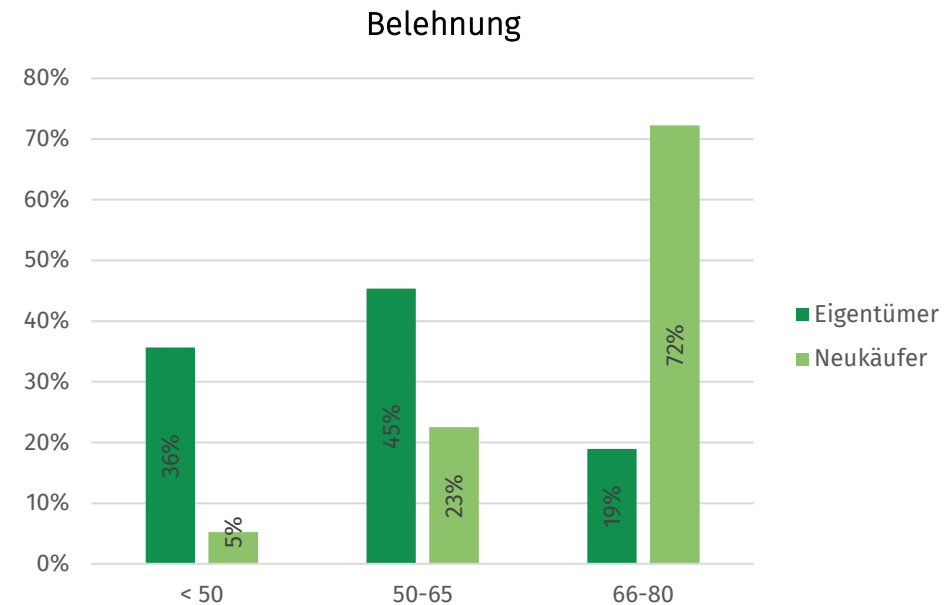


- **Die Wahl der Neukäufer fällt in den meisten Fällen (70%) auf eine Bank**, was insbesondere mit den hohen Belehnungen und Tragbarkeiten zu tun hat. Gerade Pensionskassen finanzieren häufig nur Belehnungen von max. 65 Prozent und stehen damit vielen Neukäufern nicht zur Verfügung.
- **Hingegen entscheiden sich 52 Prozent der Eigentümer für eine Pensionskasse (14%) oder eine Versicherung (38%)** und schliessen so durchschnittlich 12 Basispunkte günstiger ab als Neukäufer.

# Erhöhte Tragbarkeiten und hohe Belehnungen belasten Neukäufer...



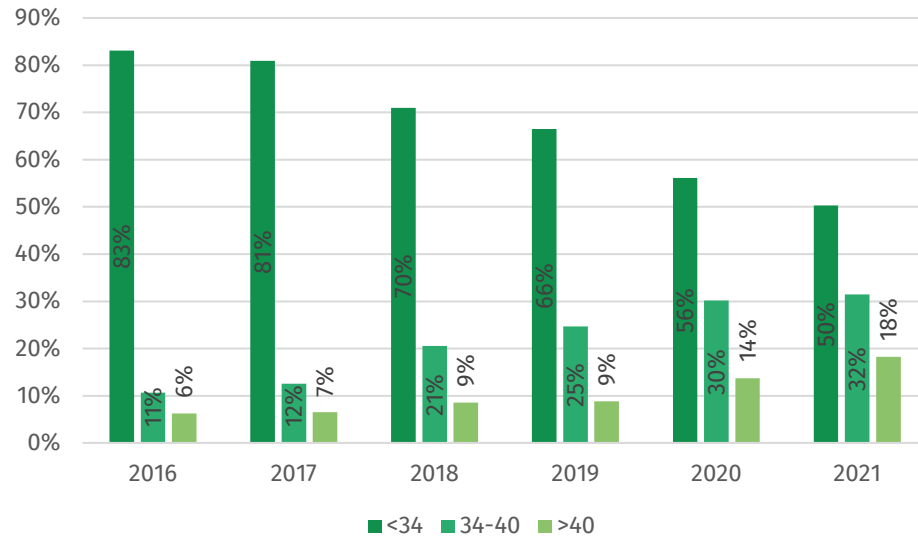
- Die hohen Immobilienpreise und gleichzeitig stagnierenden Einkommen führen zu immer höheren Tragbarkeiten. **36 Prozent der Neukäufer weisen eine erhöhte Tragbarkeit auf**, während es bei den Eigentümern nur 22% sind.



- 72 Prozent der Neukäufer brauchen eine zweite Hypothek**, während 81 Prozent der Eigentümer nur eine erste Hypothek haben und damit von deutlich attraktiveren Zinsangeboten profitieren.

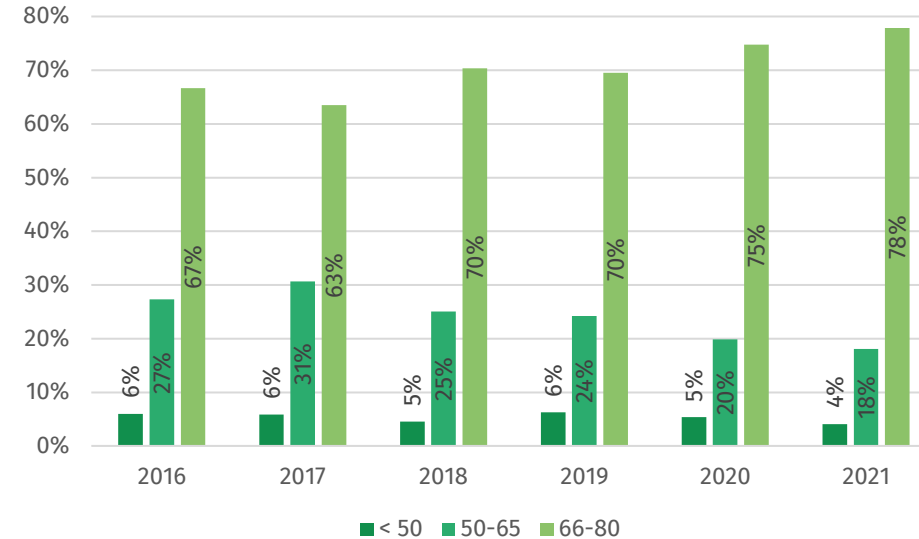
# ... und es wird immer schlimmer!

Tragbarkeit von Neukäufern



- Im laufenden Jahr liegen nur noch die Hälfte der Neukäufer (50%) innerhalb der Standardtragbarkeit (<34%)!
- Fast jeder fünfte Neukäufer (18%) weist sogar eine stark erhöhte Tragbarkeit (TBK >40%) auf. Diese Situation hat sich während den letzten fünf Jahren enorm verschärft. Gründe sind das Corona-bedingt nochmals stark angestiegene Preisniveau der Immobilien bei zugleich stagnierendem Einkommen.

Belehnung von Neukäufern



- Auch die Anzahl der Neukäufer, welche eine zweite Hypothek brauchen, ist in den letzten fünf Jahren von 67 auf 78 Prozent angestiegen.

# Ausgangslage und Lösungsansätze für Neukäufer

- Für Neukäufer wird es immer schwieriger in den Immobilienmarkt einzusteigen. Durch die steigenden Immobilienpreise werden sie in höhere Tragbarkeitsklassen gedrängt, was es ihnen erschwert, einen geeigneten Finanzierungspartner zu finden. Um sich ein Eigenheim im Wert von CHF 1,1 Mio. zu kaufen, müssen sie mittlerweile im Durchschnitt 44 Jahre alt werden, um die nötigen Eigenmittel (min. CHF 220'000.-) und insbesondere das notwendige Einkommen (min. 195'000.-) aufzubringen. Dadurch werden **ganze Käuferschichten vom Kauf abgehalten oder dann durch bis zu dreimal höhere Wohnkosten infolge Miete gestraft**.
- Bei diesen Käuferschichten handelt es sich nicht um wenig verdienende und mittellose Kaufwillige, sondern um **Familien mit temporär tieferem Einkommen oder um einkommensstarke Käufer, die teurere Immobilien kaufen möchten** – beide Kategorien unterliegen bei ihrer Finanzierung **kaum einem erhöhten Risiko**. Ganz im Gegenteil: Die Vereinfachung einer Finanzierung dieser beiden Käufergruppen würde es vielen Familien ermöglichen, günstiger zu wohnen und dementsprechend das Haushaltsbudget zu entlasten. **Am Markt fehlt oft der Zugang und v.a. das Wissen, dass es Finanzierungsanbieter, die trotz erhöhter Tragbarkeit eine Finanzierung ermöglichen würden.**
- Die Frage ist aber auch, ob die **starren Schweizer Tragbarkeitskriterien im aktuellen Marktumfeld ihre Berechtigung nicht längst verloren haben**, oder ob eine individuellere Betrachtungsweise die Transparenz am Markt nicht erhöhen würde und damit ohne zusätzliches Risiko vielmehr Wohnträume erfüllt werden könnten. **Eine Überarbeitung der Regeln hin zu einer individuelleren Betrachtungsweise scheint aus unserer Sicht dringend angebracht**. Ferner appellieren wir auch an die **Politik, ihr Engagement für Neukäufer im Schweizer Immobilien- und Finanzierungsmarkt zu überdenken**. Es ist sozialpolitisch in höchstem Masse bedenklich, wenn Neukäufern strukturell der Weg ins Eigenheim verwehrt ist, was mittlerweile der Fall ist.
- Jungen Paaren mit Kinderwunsch sei geraten, sich **frühzeitig eine günstige «Einsteiger-Immobilie» zu leisten** und dann **mit dem ersten Kind in ein grösseres Eigenheim zu ziehen**. Dies erlaubt einerseits frühzeitig von den günstigen Wohnkosten des Eigenheims zu profitieren und andererseits mit dem höheren Einkommen vor den Kindern eine bessere Tragbarkeit zu erreichen.



# Pensionierte finanzieren so günstig wie Millionäre

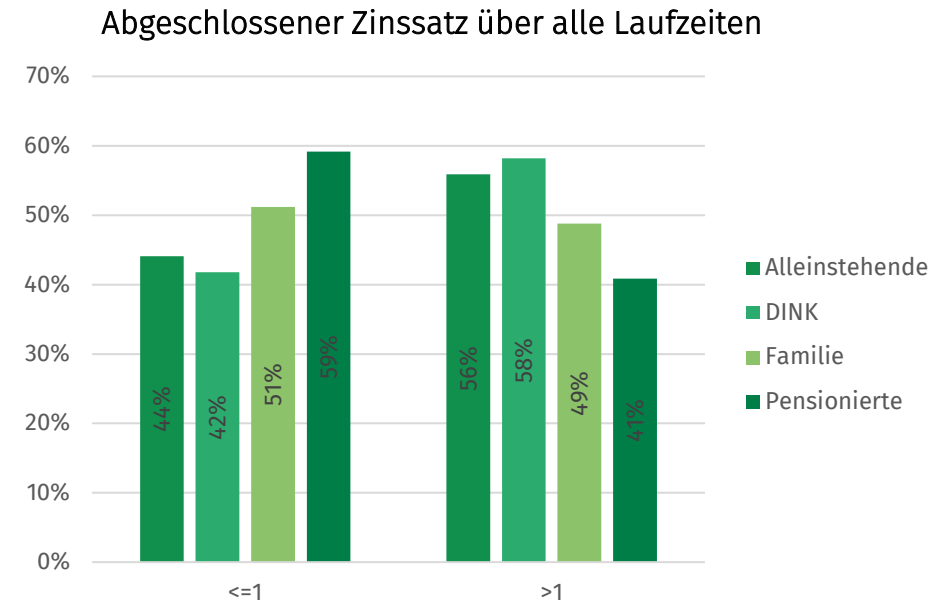


	Alleinstehende	DINKs	Familien	Pensionierte
Alter	47 Jahre	45 Jahre	45 Jahre	71 Jahre
Haushaltseinkommen	CHF 150'000	CHF 208'000	CHF 196'000	CHF 99'000
Objektwert	CHF 946'000	CHF 1'096'000	CHF 1'173'000	CHF 1'082'000
Laufzeit Hypothek	9.0 Jahre	9.3 Jahre	9.3 Jahre	8.9 Jahre
Abgeschlossener Zinssatz	1.10 Prozent	1.12 Prozent	1.05 Prozent	1.01 Prozent
Tragbarkeit	31 Prozent	29 Prozent	30 Prozent	32 Prozent
Belehnung	65 Prozent	66 Prozent	65 Prozent	47 Prozent

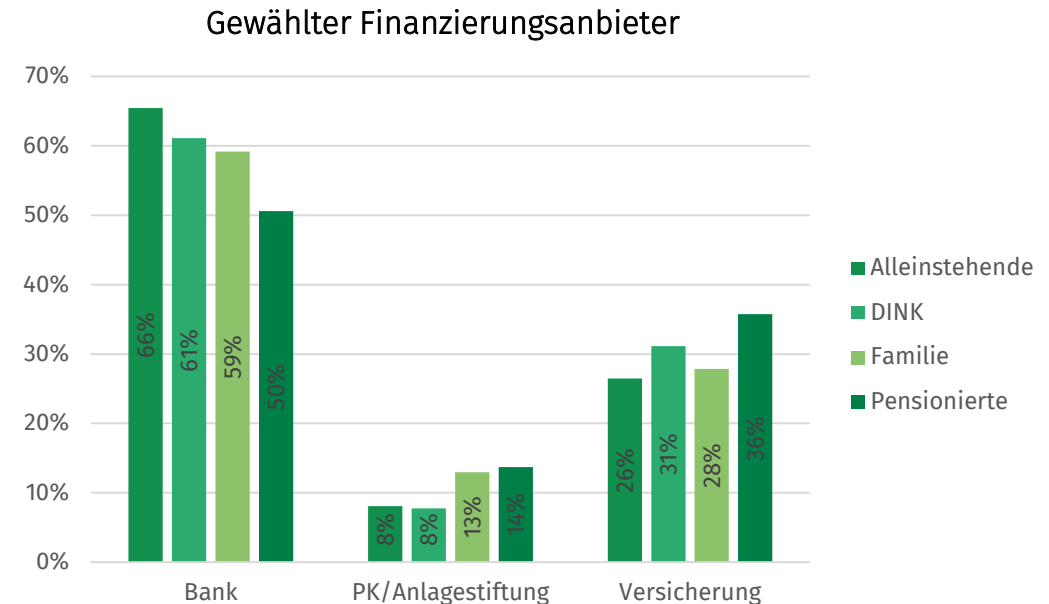
- Die niedrige Belehnung von Pensionierten erstaunt nicht. Sie ist der Hauptgrund für sehr attraktive Hypothekarkonditionen, welche sie überdurchschnittlich oft von Pensionskassen oder Versicherungen erhalten.
- DINKs erweisen sich als die «konsumfreudigste» Gruppe. Trotz höheren Einkommen und leicht günstigeren Immobilien nehmen sie mehr Fremdkapital auf als Familien. Sie haben damit vermehrt eine zweite Hypothek und bezahlen dafür durchschnittlich 7 Basispunkte mehr als Familien.

Definitionen siehe Slide 18 «Methodik und Definitionen»

# Die Mehrheit der Pensionierten bezahlt weniger als ein Prozent Hypozins



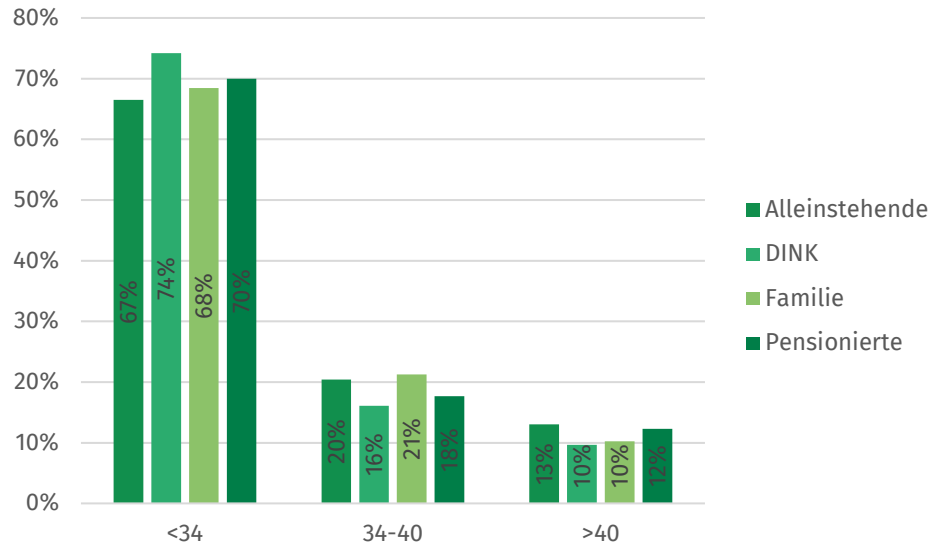
- Bei den Pensionierten bezahlt die Mehrheit (59%) weniger als ein Prozent Zins. Sie sind damit gleich auf wie die Millionäre.
- Jede zweite Familie (51%) kommt ebenfalls in den Genuss von einem Hypothekarzins unter einem Prozent. Bei den DINKs sind es nur 42 Prozent.



- Die Hälfte der Pensionierten (50%) wählen eine Pensionskasse (14%) oder Versicherungen (36%) als Hypothekengeber und profitieren dort von sehr attraktiven Konditionen.
- Auch Familien setzen bei der Wahl des Finanzierungsanbieters überdurchschnittlich oft auf Pensionskassen (13%) und kommen so an gute Konditionen.

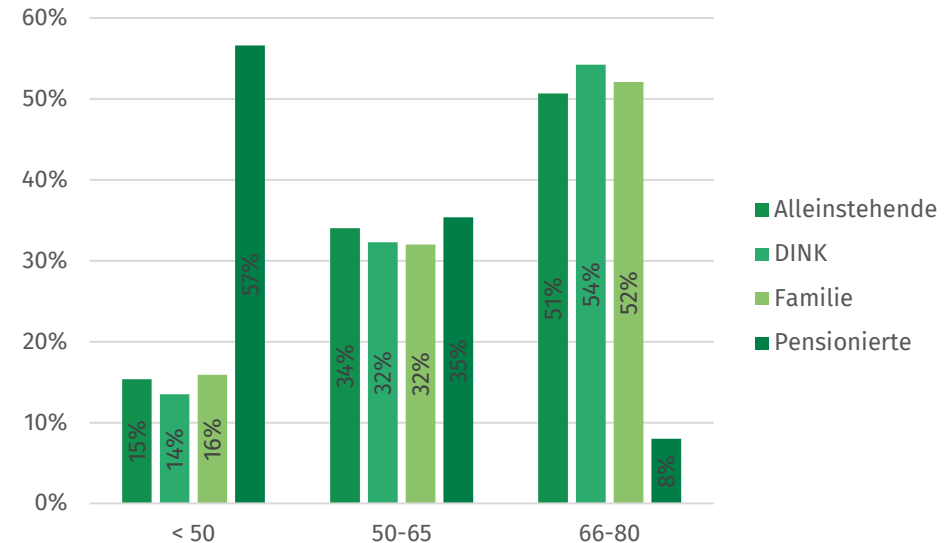
# DINKs nehmen prozentual gesehen mehr Fremdkapital auf als Familien

## Tragbarkeit



- Drei Viertel (74%) aller DINKs finanzieren im Rahmen der Standardtragbarkeit. Aufgrund der hohen Haushaltseinkommen weisen sie die niedrigste durchschnittliche Tragbarkeit auf.
- Bei den Alleinstehenden hat jede/r Dritte (33%) eine erhöhte Tragbarkeit.

## Belehnung



- DINKs nehmen prozentual mehr Fremdkapital auf und zeigen sich damit leicht risikofreudiger als Familien. Dies ist aufgrund der Dopperverdiener-situation gut nachvollziehbar.
- Nicht erstaunlich ist, dass Pensionierte einen sehr tiefen Belehnungsgrad haben und die Mehrheit (57%) über die Hälfte der Immobilie besitzt. Von Gesetzeswegen ist ab dem Pensionierungsalter keine zweite Hypothek mehr möglich. (Ausnahmen sind beispielsweise vereinbarte Pflichtamortisationen während der Pensionierung.)

# Trotz höherer Belehnung bezahlen Akademiker weniger Zins als Buezer

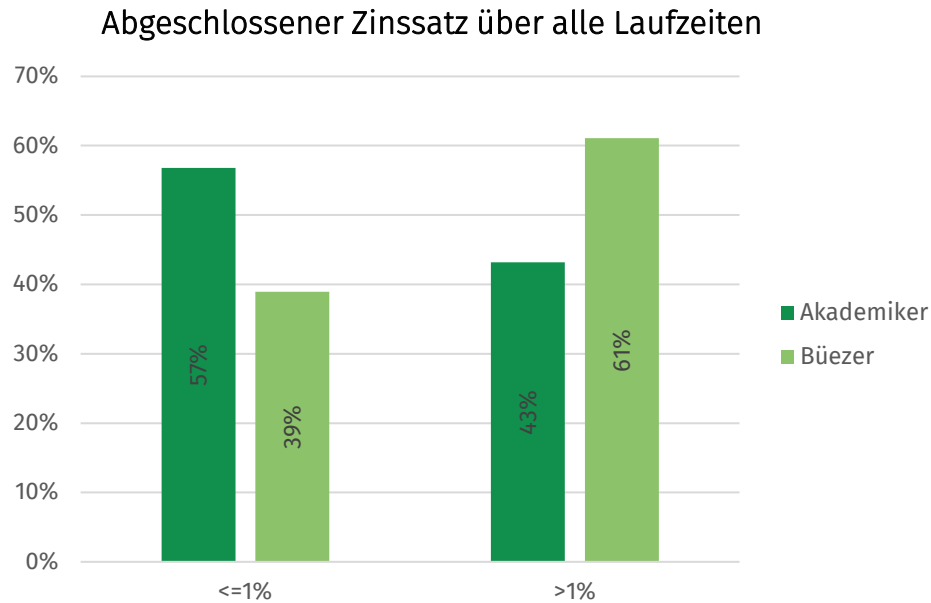


	Ø Buezer	Ø Akademiker
Alter	50 Jahre	46 Jahre
Haushaltseinkommen	CHF 170'000	CHF 202'000
Objektwert	CHF 1'036'000	CHF 1'172'000
Laufzeit Hypothek	9.3 Jahre	9.0 Jahre
Abgeschlossener Zinssatz	1.15 Prozent	1.00 Prozent
Tragbarkeit	31 Prozent	29 Prozent
Belehnung	61 Prozent	66 Prozent

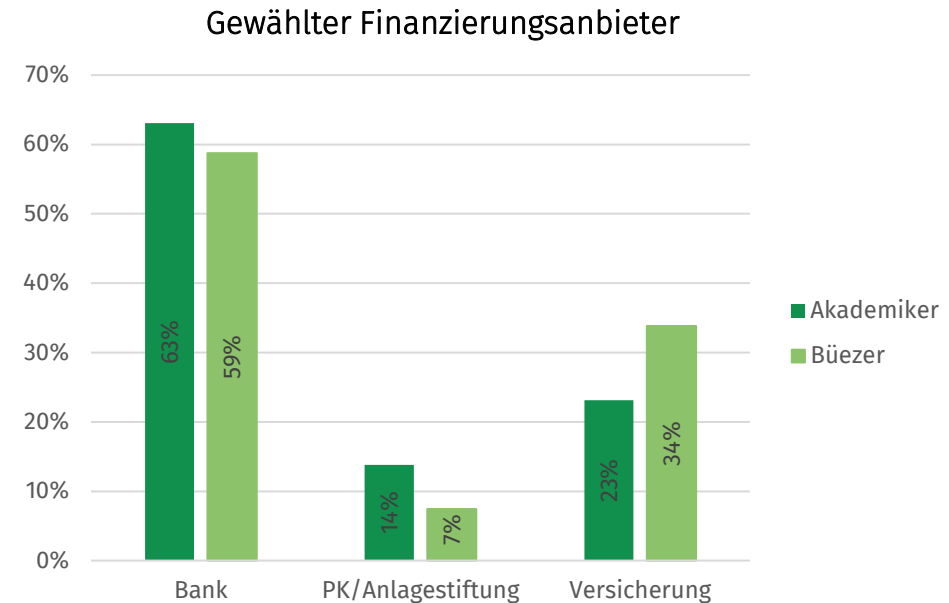
- Das Haushaltseinkommen liegt bei den Akademikern um 19 Prozent höher als bei den Buezern, das Hypo-volumen um 12 Prozent, was den Besitz von teureren Immobilien und den höheren Fremdkapitalanteil widerspiegelt.
- Die höhere Belehnung der Akademiker schlägt nicht auf die Zinsen durch. Im Gegenteil: Sie bezahlen 15 Basispunkte weniger als Buezer bei vergleichbarer durchschnittlicher Laufzeit.

Definitionen siehe Slide 18 «Methodik und Definitionen»

# Akademiker erhalten bei Banken günstige Konditionen

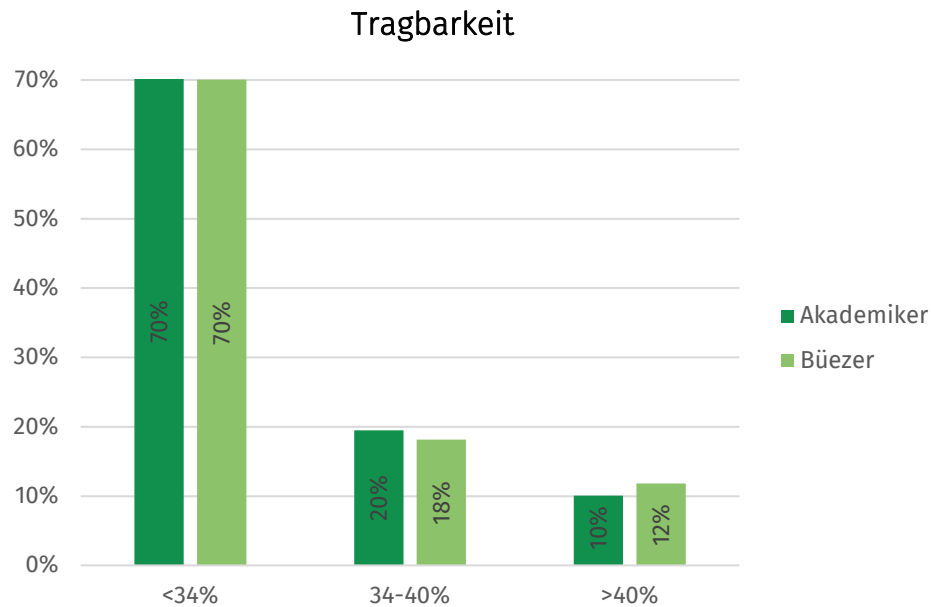


- Über die Hälfte der Akademiker (57%) erhält einen Zinssatz von einem Prozent oder weniger und ist damit wesentlich privilegierter als der Büezer. Nur jeder dritte Büezer (39%) knackt die Zinsgrenze von einem Prozent.

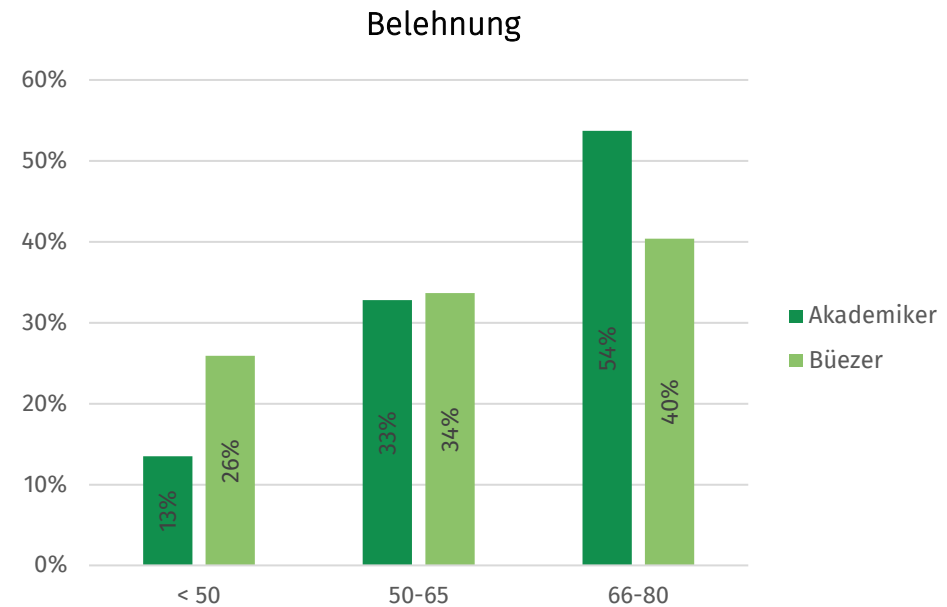


- Die Mehrheit der Akademiker (63%) wählt eine Bank als Kapitalgeber. Diese offerieren ihnen attraktive Konditionen, nicht zuletzt aus der für Banken attraktiven Anlage- und Vermögensperspektive, so dass sie durchschnittlich 15 Basispunkte weniger Zins bezahlen als Büezer.

# Akademiker finanzieren mit weniger Eigenmitteln als Buezer

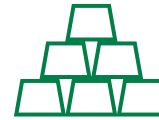
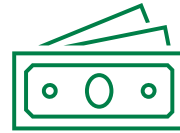
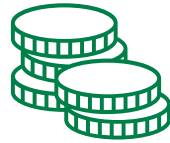


- Bei der Tragbarkeit zeigen sich kaum Unterschiede zwischen Buezern und Akademikern. Letztere verdienen durchschnittlich 19 Prozent mehr, leisten sich aber auch um 13 Prozent teurere Immobilien an entsprechend urbaneren oder teureren Lagen.



- Über die Hälfte der Akademiker (54%) brauchen eine zweite Hypothek. Sie finanzieren entsprechend mit einem kleineren Eigenmittel-Anteil als Buezer.
- Bei den Buezern zeigt sich die «handwerkliche Verbundenheit» zum Eigenheim. Jeder Vierte (26%) besitzt sein Eigenheim mindestens zur Hälfte.

# Wer hat, dem wird gegeben



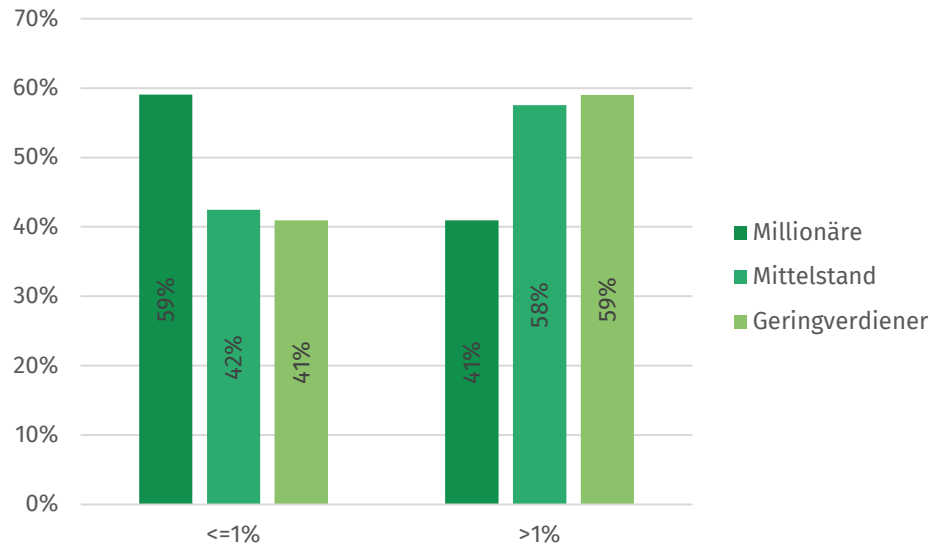
	Geringverdiener	Mittelstand	Millionäre
Alter	50 Jahre	45 Jahre	53 Jahre
Haushaltseinkommen	CHF 84'000	CHF 166'000	CHF 290'000
Objektwert	CHF 666'000	CHF 951'000	CHF 1'776'000
Laufzeit Hypothek	9.0 Jahre	9.3 Jahre	9.0 Jahre
Abgeschlossener Zinssatz	1.12 Prozent	1.11 Prozent	0.99 Prozent
Tragbarkeit	32 Prozent	30 Prozent	30 Prozent
Belehnung	61 Prozent	66 Prozent	59 Prozent

Definitionen siehe Slide 18 «Methodik und Definitionen»

- Ob Mittelstand oder Geringverdiener spielt beim Zinssatz kaum eine Rolle. Wer aber Millionär ist, profitiert von Zinsabschlägen die durchschnittlich über 10 Basispunkte höher sind, als bei niedrigeren Einkommen. Die Abschläge sind mit attraktiven Vermögens- und Anlageprofilen begründbar, welche finanzstarke Kunden mitbringen.
- Bei der Belehnung fällt der Mittelstand mit dem höchsten Fremdkapitalanteil (66%) auf. Millionäre und Hypothekendarnehmer mit tiefen Einkommen haben vergleichbare Risiken in Bezug auf Tragbarkeit und Belehnung.

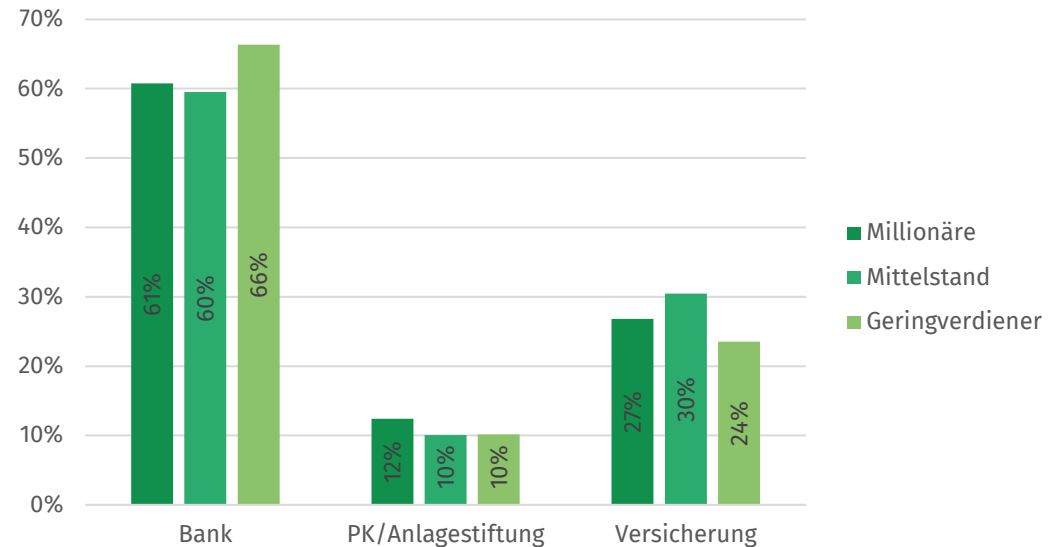
# Die Mehrheit der Millionäre bezahlt weniger als ein Prozent Hypozins

Abgeschlossener Zinssatz über alle Laufzeiten



- **Millionäre, welche über einen Prozent Zins für ihre Hypothek bezahlen, sind in der Unterzahl (41%).** Dies, obwohl sie, anders als früher, zunehmend auf langjährige Festhypotheken setzen und mittlerweile eine Laufzeit von durchschnittlich 9 Jahren abschliessen.
- **Beim Mittelstand oder Hyponehmern mit tiefen Einkommen ist es genau umgekehrt, nur je rund 40 Prozent von ihnen erhalten einen Zinssatz von einem Prozent oder weniger.**

Gewählter Finanzierungsanbieter

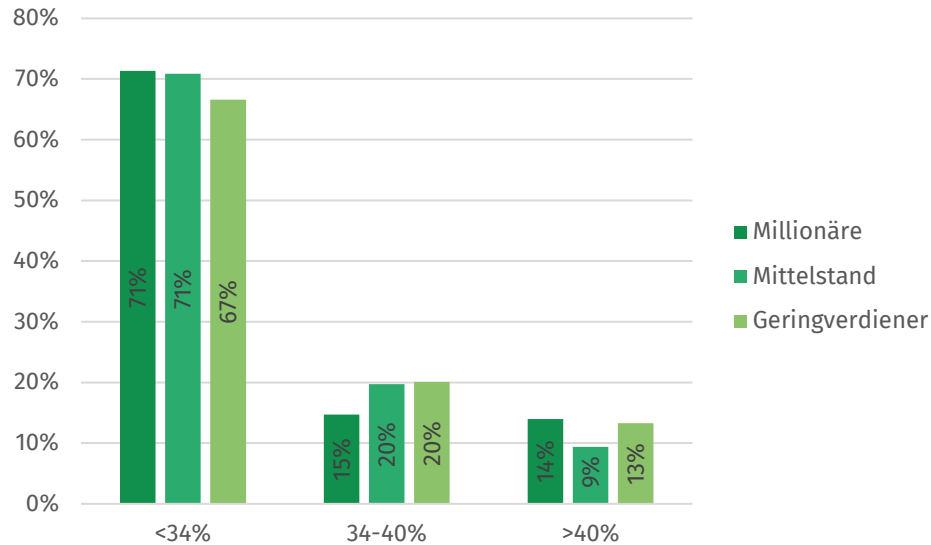


- **Die Wahl des Hypoanbieters hat wenig mit der Höhe des Einkommens zu tun.**
- **Bei allen Anbietergruppen erhalten Millionäre die attraktiveren Konditionen als «Geringverdiener».** Dies liegt insbesondere an Abschlägen für hohe Hypothekarvolumen und teils auch an tiefen Tragbarkeiten und tiefen Belehnungen.



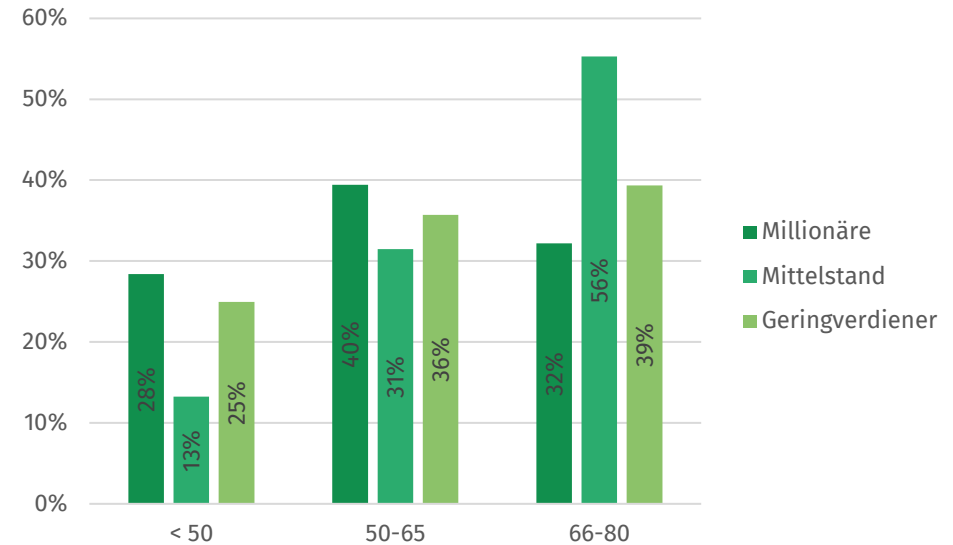
# Mittelstand mit hohem Fremdfinanzierungsanteil

## Tragbarkeit



- Bei der Tragbarkeit zeigen sich kaum Unterschiede zwischen den Einkommensklassen. Lediglich die Geringverdiener weist 4 Prozentpunkte mehr erhöhte Tragbarkeiten auf als die Millionäre und der Mittelstand.

## Belehnung



- Beim Mittelstand fällt die hohe Belehnungsquote auf. Über die Hälfte (56%) braucht eine zweite Hypothek.
- Jeder Vierte mit tiefem Einkommen besitzt mindestens die Hälfte seines Eigenheims. Dies lässt sich mit einem hohen Anteil an pensionierten und älteren Alleinstehenden Hypothekarknehmern begründen.

# Methodik und Definitionen

- MoneyPark hat für diese Auswertung über 15'000 Hypothekarabschlüsse von 2016 bis 2021 untersucht.
- Die Hypothekarabschlüsse wurden nach vier verschiedenen Parametern ausgewertet und jeweils einer Gruppe/Klasse zugeordnet:
  1. Lebensform (Alleinstehende / DINKs / Familie / Pensionierte)
    - Pensioniert: Alle an der Hypothek beteiligten Personen sind pensioniert, können Kinder haben oder auch nicht
    - Alleinstehend: Hypothekarneher/in ist nicht in einer Beziehung und nicht pensioniert
    - DINKs (double income, no kids): Beide Hypothekarneher verdienen, haben keine Kinder und sind nicht pensioniert
    - Familien: Paar oder Einzelperson mit Kindern, nicht pensioniert
  2. Eigentümer / Neukäufer
    - Eigentümer: Refinanzierung einer bestehenden Hypothek
    - Neukäufer: erstmaliger Abschluss einer Hypothek
  3. Bildungsstand (Akademiker / Buezer)
    - Akademiker: Mind. ein Hypothekarneher hat Universitäts- oder Hochschulausbildung und/oder einen Beruf, welcher eine solche Ausbildung voraussetzt
    - Buezer: Alle an der Hypothek beteiligten Personen haben keinen Universitäts- oder Hochschulausbildung und/oder keinen Beruf, welcher eine solche Ausbildung voraussetzt
  4. Einkommensklasse (Geringverdiener / Mittelstand / Millionäre)
    - Geringverdiener: 0-70% vom Schweizer Medianeinkommen von CHF 161'000
    - Mittelschicht: 70-150% vom Schweizer Medianeinkommen von CHF 161'000
    - Millionäre: über CHF 500'000 Einkommen und/oder mehr als CHF 1 Mio. Vermögen

# Weitere Fragen?

**Gerne stehen wir Ihnen zur Verfügung:**

MoneyPark Medienstelle

[press@moneypark.ch](mailto:press@moneypark.ch)

044 200 75 65

## Über MoneyPark

MoneyPark ist der führende Spezialist für Hypotheken und Immobilien in der Schweiz und beschäftigt über 300 Mitarbeitende. Das junge Fintech bietet mit der Kombination aus persönlicher Beratung und wegweisender Technologie umfassende und massgeschneiderte Hypotheken- und Immobilienlösungen. Dabei unterstützt MoneyPark seine Kundinnen und Kunden mit unabhängiger Expertise – von der Suche über die Finanzierung, während der Eigentumsphase und beim Verkauf von Immobilien. Für die Finanzierung hält MoneyPark mit Hypothekar- und Vorsorgeangeboten von mehr als 150 Anbietern, darunter Banken, Versicherungen und Pensionskassen, die grösste Finanzierungsauswahl an einem Ort bereit. Die unabhängige Beratung erfolgt entweder in einer der schweizweit mehr als 20 Filialen oder ortsunabhängig via Telefon oder online.

Institutionellen Investoren bietet MoneyPark ganzheitliche Hypothekarlösungen dank einem Setup aus leistungsfähigem Vertrieb und effizienter Portfoliobewirtschaftung.

