

Hypothek: Jeder Fünfte kann sich den Abschluss über eine Online-Plattform vorstellen

Rund 19 % der Schweizer Immobilieneigentümer ziehen in Betracht, ihre Hypothek via Online-Vermittlungsdienste abzuschliessen – bei jungen Konsumenten sowie bei Männern ist dieser Anteil sogar noch höher. Dies zeigt eine repräsentative Studie mit Hypothekenbesitzern, die das Marktforschungsinstitut intervista im Auftrag von FinanceScout24 durchgeführt hat.

Für 36 % der Schweizerinnen und Schweizer, die ihr Wohneigentum mit einer Hypothek finanziert haben, steht in den kommenden zwei Jahren deren Ablösung an. Mehr als die Hälfte von ihnen plant als Ersatz eine Libor-Hypothek oder eine zehnjährige Festhypothek. Die Coronakrise scheint ausserdem kaum Einfluss auf vorhandene Verkaufspläne zu haben: Drei Viertel der Immobilienbesitzer, die vor der Coronakrise überlegt hatten, Wohneigentum zu veräussern, halten auch weiterhin an dieser Absicht fest. Michael Bader, Hypothekarexperte von FinanceScout24, sagt dazu: «Die Beweggründe für den Erwerb oder Verkauf einer Immobilie sind vielschichtig – auch in Krisenzeiten. Deshalb geben Hypothekarexperten keine allgemeingültige Empfehlung, sondern gehen immer auf die individuellen Umstände der Konsumenten ein.»

Entwicklung der Hypothekarzinsen: Junge erwarten eher einen Anstieg

Die Mehrheit der Wohneigentümer setzt auf stabile Hypothekarzinsen: Knapp drei Viertel der Befragten denken, dass die Hypothekarzinsen in den nächsten zwölf Monaten ungefähr auf dem gleichen Niveau wie zum Zeitpunkt der Studie bleiben werden. Allerdings gehen 18-44-Jährige eher als die älteren Altersgruppen davon aus, dass sich die Hypothekarzinsen innerhalb des nächsten Jahres erhöhen werden. «Es gibt viele verschiedene Faktoren, welche die Hypothekarzinsen beeinflussen», fügt Michael Bader an. «Für den Grossteil der Konsumenten dürfte es daher vermutlich schwierig sein, eine Einschätzung zur weiteren Zinsentwicklung abzugeben. Und gerade aus diesem Grund ist es wichtig, dass bei Online-Vermittlungen ein Partner gewählt wird, der auch Beratung anbietet.»

Abschluss der Hypothek: Männer und Junge setzen eher auf Online-Plattformen

Für den Abschluss einer Hypothek ist der persönliche Kontakt mit der Bank oder Versicherung die naheliegende Option: Fast alle Befragten können sich einen Abschluss auf diesem Weg vorstellen. Etwas mehr als die Hälfte zieht den Abschluss einer Hypothek online oder telefonisch via Bank oder Versicherung in Betracht und bereits für jede fünfte Person kommen ausserdem Online-Vermittlungsdienste für den Hypothekenabschluss infrage. Interessant ist hier der signifikante Unterschied zwischen den Altersgruppen und den Geschlechtern: 18-44-Jährige sowie Männer können sich den Abschluss einer Hypothek via Online-Portal deutlich häufiger vorstellen als 45-75-Jährige beziehungsweise Frauen.

Persönlicher Kontakt ging in der Coronakrise leicht zurück

15 % der Befragten gaben an, dass sie während der Coronakrise den persönlichen Kontakt via Bank oder Versicherung seltener nutzten als zuvor. Fast gleich viele Personen führten zudem an, in der Coronazeit hinsichtlich Hypotheken mehr Kontakt online oder via Telefon mit Banken und Versicherungen gehabt zu haben als vorher. Diese Verschiebung zwischen den Kanälen dürfte mit grosser Wahrscheinlichkeit auf den Lockdown sowie die Abstands- und Hygienemassnahmen des Bundes zurückzuführen sein.

Jan Hinrichs, Managing Director von FinanceScout24, ergänzt: «Die Resultate der Studie verdeutlichen, dass gerade bei einer wichtigen Lebensentscheidung wie dem Abschluss einer Hypothek die Informations- und Beratungsbedürfnisse der Konsumenten sehr unterschiedlich sind. Deshalb verbindet FinanceScout24 den digitalen Prozess mit unabhängiger, persönlicher Beratung und steht den Kunden je nach Wunsch zur Seite.»

Datengrundlage

Die Angaben resultieren aus einer repräsentativen Studie mit Hypothekenbesitzerinnen und -besitzern, die das Marktforschungsinstitut intervista vom 22. bis 29. Mai 2020 im Auftrag von FinanceScout24 durchgeführt hat. Die Daten wurden mittels einer Online-Befragung im intervista Online Access Panel erhoben. Befragt wurden dabei 517 Hypothekenbesitzerinnen und -besitzer zwischen 18 und 75 Jahren in der Deutsch- und Westschweiz. Mit der Studie sollte herausgefunden werden, ob und inwiefern sich Verkaufsabsichten von Wohneigentümerinnen und -eigentümern sowie die Nutzung von Abschlusskanälen in Hinblick auf Hypotheken durch die Coronakrise verändert haben und welche Entwicklung die Zielgruppe bezüglich Hypothekenzinsen in den nächsten 12 Monaten erwartet.

Weitere Informationen:

Scout24 Schweiz AG
Marisa Fetzer
Corporate Communications Manager
+41 31 744 12 51
media@scout24.ch

Über FinanceScout24

FinanceScout24 (www.financescout24.ch) ist der erste mitdenkende digitale Partner für die wichtigsten Finanz- und Versicherungsthemen des Lebens. Als One-Stop-Shop ermöglicht FinanceScout24 den Vergleich und Abschluss von Hypotheken, Motorfahrzeugversicherungen und Konsumkrediten und steht den Usern mit Hintergrundwissen und Beratung rund um diese Themen zur Seite. FinanceScout24 ist Teil der Scout24 Schweiz AG (www.scout24.ch).

Über Scout24

Die Scout24 Schweiz AG (www.scout24.ch) ist das führende Schweizer Netzwerk von Online-Marktplätzen. Dazu gehören Plattformen aus den Bereichen Fahrzeuge (www.autoscout24.ch, www.motoscout24.ch), Immobilien (www.immoscout24.ch), Finanzen und Versicherungen (www.financescout24.ch) sowie Kleinanzeigen (www.anibis.ch). Die Scout24 Schweiz AG befindet sich im Besitz der Ringier AG (50%) und des Schweizer Versicherungskonzerns Die Mobiliar (50%).