

ONLINE-HYPOTHEKEN

Per Klick zum Eigenheim

Immer mehr Schweizer leihen sich via Internet Geld bei der Bank aus, um Wohneigentum zu kaufen. Das Segment wächst rasant und zieht neue Anbieter an. Doch es ist noch ein Nischengeschäft.

Von **Robert Wildi**

am 26.09.2018, Aktualisiert vor 18 Stunden

Immer mehr angehende Immobilieneigentümer erfüllen sich ihren Wohntraum auf dem virtuellen Weg. 2016 wurden Hypotheken in der Höhe von 2,45 Milliarden Franken online initiiert und/oder abgeschlossen. 2017 ging der Betrag auf rund 4 Milliarden Franken hoch, wie eine Studie des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug (IFZ) der Hochschule Luzern und des Swisscom Think Tanks e-Foresight nachweist. Zum Vergleich: 2013 lag der Wert bei lediglich 800 Millionen Franken. Dass sich dieses rasante Wachstum in ähnlichem Stil fortsetzen wird, steht für den Bankstrategen und Co-Studienleiter [Andreas Dietrich](#) vom IFZ ausser Frage. Die nächste Studie zum Thema werde Anfang 2019 erhoben und schliesse die Entwicklung im laufenden Jahr mit ein. Für Dietrich ist klar, dass das Potenzial für Online-Hypotheken noch nicht ausgeschöpft sei. Das zeige sich an der stetig wachsenden Zahl der Anbieter. Heute sind es deren zwanzig. «Es werden bereits in den kommenden Monaten neue hinzukommen.» Dietrich glaubt, dass einerseits ganz neue Player in den Markt eintreten, andererseits bestehende Banken künftig den Neuabschluss oder die Verlängerung von Hypotheken über den Online-Kanal anbieten werden. «Da immer mehr Finanzinstitute einen digitalen Kanal offerieren, ist auch mit einem anhaltenden Wachstum im zweistelligen Prozentbereich bei den Online-Hypotheken zu rechnen.» In Bezug auf das Gesamtvolumen des Marktes verharre das Online-Segment auf geringem Niveau.

So entsprechen die 4 Milliarden Franken 2,6 Prozent der Totalsumme aller in der Schweiz abgeschlossenen Hypotheken. Die Vorteile einer Online-Hypothek liegen auf der Hand: Man kann sie orts- und zeitunabhängig abschliessen und kommt häufig in den Genuss von etwas günstigeren Konditionen. «Das gilt jedoch nicht für alle Modelle und hängt oft auch davon ab, ob eine Bank explizit einen Online-Rabatt gewährt», sagt Dietrich. Ein Vorteil, den die Zielgruppe gern ins Feld führt, ist der enorme Zeitgewinn. Als wesentlicher Nachteil, gerade für Laien: Bei Online-Hypotheken gibt es zumeist keine Beratung. «Einige Anbieter haben solche Dienste inzwischen eingeführt», so Dietrich.

Auf sich allein gestellt sind Kunden in der Regel, wenn es während der Hypothekenlaufzeit Probleme gibt. Aufgrund der Kundentypologie sei das mittel- und langfristig realistische Entwicklungspotenzial für den Online-Hypothekarmarkt zwar durchaus vorhanden, aber, vor allem bei Neuabschlüssen, nicht endlos. Anders sei die Ausgangslage bei Verlängerungen von bestehenden Hypotheken, wo die wichtigsten Parameter bereits bekannt sind.