

NZZ am Sonntag
8021 Zürich
044/ 258 11 11
www.nzz.ch/sonntag

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 126'855
Erscheinungsweise: wöchentlich

Themen-Nr.: 377.009
Abo-Nr.: 377009
Seite: 18
Fläche: 52'658 mm²

Banken entdecken ihr Herz für Familien Beim Kauf von Wohneigentum gilt allerdings auch in Zeiten tiefer Zinsen vor allem diese Regel: Drum prüfe, wer sich ewig bindet **Monika Bütler**



Partnerwahl und Hauskauf - zwei der wichtigsten Entscheidungen im Leben. Zur Partnerschaft genügen zwei. Beim Hauskauf ist meist noch die Bank dabei. Ihre Bedingungen entscheiden, ob das Haus erschwinglich ist. Banken haben nun ihr Herz für den Mittelstand entdeckt. Sie möchten die Tragbarkeitskriterien für Hypotheken lockern, um jungen Familien die Eigenheimidylle zu ermöglichen.

Nach alter Regel sollten die jährlichen Kosten eines Hauses nicht mehr als einen Drittel des Bruttoeinkommens betragen. Hauptkostenpunkt ist der Hypothekarzins. Der wäre heute eigentlich tief. Angehalten durch die Finanzbehörden, kalkulieren die Banken jedoch mit einem längerfristigen Durchschnittssatz von 5 Prozent. Diesen möchten einzelne Banken auf 3 Prozent senken. Konkret: Bei einem Kaufpreis von einer Million und Eigenmitteln der Käufer von 200 000 Franken wäre statt eines Bruttoeinkommens von 150 000 Franken (5 Prozent Zinsen und 1 Prozent des Kaufpreises als

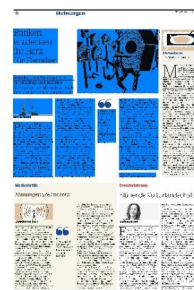
Unterhalt) neu nur noch eines von 102 000 Franken notwendig. Gerade im Mittelstand ein beachtlicher Unterschied.

Auf den ersten Blick hat der Vorschlag durchaus Charme. Fast alle Prognosen gehen wegen der Alterung und des Rückgangs der Produktivität von langfristig tieferen Realzinsen aus.

Doch ganz so einfach ist die Rechnung nicht. Denn, erstens, sind nicht nur die Zinsen tief, das Wirtschaftswachstum ist es ebenfalls. Die Hauskäufer können nicht mehr damit rechnen, dass sich der relative Wert der Hypothek gemessen an ihrem Einkommen über die Zeit sozusagen magisch verkleinert. Kein Zufall, dass die Zahl der Rentner, für die die Hypothek eine zu grosse finanzielle Belastung darstellt, heute viel höher liegt als früher.

Zwanzig Jahre ohne nennenswerte Inflation haben uns zudem vergessen lassen, wie sehr hohe Inflationsraten und Zinsen die Haushalte belasten. Hypothekarsätze von über 7 Prozent wie in den neunziger Jahren wären beim erwähnten Beispiel mit dem tieferen Einkommen nicht mehr tragbar.

Zweitens wird wohl ein Teil der Erleichterung beim Kauf gerade wieder aufgefressen von den dadurch ausgelösten Preissteigerungen: Bieten zwei Interessenten für eine Wohnung, hört das Preisangebot spätestens dann



NZZ am Sonntag
8021 Zürich
044/ 258 11 11
www.nzz.ch/sonntag

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 126'855
Erscheinungsweise: wöchentlich

Themen-Nr.: 377.009
Abo-Nr.: 377009
Seite: 18
Fläche: 52'658 mm²

auf, wenn die Tragbarkeitsbedingungen greifen. Sind diese lockerer, können dieselben Bieter nicht nur höhere Gebote machen,

Zwanzig Jahre ohne nennenswerte Inflation haben uns zudem vergessen lassen, wie sehr hohe Inflationsraten und Zinsen die Haushalte belasten.

auch der Kreis der Anwärter wird grösser. Das logische Resultat: Das Haus wechselt die Hand zu höherem Preis. Dies ist nicht einfach graue Theorie. Daten aus verschiedenen Ländern zeigen eindeutig, dass die direkte oder indirekte Unterstützung des Hauskaufs für weniger reiche Haushalte teilweise oder ganz an die Hauseigentümer

und Baufirmen geht.

Soll man also junge Mittelstandsfamilien weiter vom Hauskauf abhalten? Ein Kompromiss wäre, die strengen Tragbarkeitskriterien in die Zukunft zu verschieben und diese mit höheren verbindlichen Abzahlungsraten zu verbinden. Die Amortisation müsste so hoch sein, dass bei gleichem Einkommen in 15 Jahren wieder die konservativen 5 Prozent erreicht würden. Dies hätte zwei weitere Vorteile: Erstens ist die Bereitschaft einer hohen Amortisation für die Banken ein gutes Signal für das berufliche Selbstvertrauen der Schuldner. Zweitens schützt eine tiefere Verschuldung die Betroffenen im Scheidungsfall. Die amerikanische Ökonomin Betsey Stevenson zeigte nämlich, dass die Menschen das Scheidungsrisiko bei fast allen Entscheidungen berücksichtigen – nur nicht beim Hauskauf. Sie verkennen, dass von den zwei Entscheidungen die Partnerwahl die wichtigere ist: Wer dort einen Fehler macht, hat auch das Haus auf Sand gebaut.

Monika Bütler ist Professorin für Volkswirtschaftslehre an der Universität St. Gallen.

