

Kleinwohnformen

Wohn- und Lebensraum mit Potenzial? Finanzierungsaspekte

Prof. Dr. Yvonne Seiler Zimmermann,
Ersilia Adele Perpignano



Auftraggeber:in

Innosuisse – Schweizerische Agentur für Innovationsförderung
ITC «Raum & Gesellschaft» (HSLU)

Zitiervorschlag

Seiler Zimmermann Y. & Perpignano E.A. (2024). Kleinwohnformen: Wohn- und Lebensraum mit Potenzial? Finanzierungsaspekte. Hochschule Luzern.

Projektteam

Hochschule Luzern – Technik & Architektur
Selina Lutz, Julian Franke, Leonie Frommenwiler
Felix Bucher, Fabienne Keller

Hochschule Luzern – Soziale Arbeit
Dr. Stephanie Weiss, Dr. Kathrin Leitner

Hochschule Luzern – Wirtschaft
Prof. Dr. Yvonne Seiler Zimmermann, Ersilia Adele Perpignano

Kontakt für Rückfragen

Hochschule Luzern
Technik & Architektur
Kompetenzzentrum Typologie & Planung in Architektur

Selina Lutz
Technikumstrasse 21
6048 Horw

+41 41 349 37 72
selina.lutz@hslu.ch
hslu.ch/cctp

Impressum

Abbildung Titelseite
Adobe Stock

DOI
10.5281/zenodo.13734678

Dieses Werk ist lizenziert mit einer CC BY NC ND 4.0 Lizenz

**Weitere Informationen**

hslu.ch

© 09.2024, Hochschule Luzern

Inhaltsverzeichnis

Management Summary

1	Ausgangslage und Zielsetzung	1
2	Methodisches Vorgehen	2
3	Sichtweise einer Bank	3
4	Sichtweise von Expert:innen	4
4.1	Vermögen	4
4.2	Einschätzung zu Preisen	4
4.3	Schwierigkeiten bei der Finanzierung von Kleinwohnformen	4
4.4	Bestehende Finanzierungsprodukte der interviewten Banken	5
4.5	Alternative Finanzierungsmöglichkeiten für Kleinwohnformen	6
4.6	Bedingungen einer Finanzierung	7
4.7	Chancen bei Finanzierungen von Kleinwohnformen	7
4.8	Vorschläge für Änderungen bei den Finanzierungsmöglichkeiten	8
5	Schlussfolgerungen	9

Literaturverzeichnis

Autor:innen

Danksagung

Management Summary

Ziel dieses Berichts ist es, die Chancen und Herausforderungen bei der Finanzierung von Kleinwohnformen zu untersuchen und Antworten auf die Frage nach der Attraktivität der Finanzierungsmöglichkeiten von Kleinwohnformen zu geben. Die Inhalte dieses Berichtes stammen einerseits aus der Sicht einer Bank zur Hypothekarfinanzierung und andererseits von Expert:innen, die im Rahmen einer Bachelorarbeit interviewt wurden und deren Ergebnisse sinn­gemäss zusammengefasst in diesem Bericht wiedergegeben werden.

Aus Sicht der Bank ist es wichtig, dass die Finanzierung von Kleinwohnformen für den jeweiligen Kunden Sinn macht und eine ausreichende Sicherheit bietet. Die Finanzierung von Kleinwohnformen kann mit Chancen verbunden sein, da beispielsweise die Kundenbindung gestärkt und neue, vermögende Kunden gewonnen werden können. Darüber hinaus fördert die Finanzierung von Kleinwohnformen die Reputation und Innovationskraft der Bank.

Die Finanzierung von Kleinwohnungen kann aber auch mit Herausforderungen verbunden sein. So ist ein festes Fundament Voraussetzung für die Vergabe von Hypotheken. Für Kleinwohnformen ohne festes Fundament kann die Finanzierung schwierig und auch eher teuer sein. Ausserdem werden von den Expert:innen weitere Hürden genannt, wie die Schwierigkeit der Bewertung von Kleinwohnformen, die eher illiquide Veräusserbarkeit und die niedrige Rentabilität.

Um Finanzierungen für Kleinwohnformen anbieten zu können, ist es aus Sicht der Banken wichtig, dass diese ein attraktives Rendite-Risiko-Profil aufweisen. Einige Banken erwägen, ein Finanzierungsprodukt im Rahmen einer Marketingmassnahme anzubieten. Wenige Banken sehen eine verpasste Chance, wenn sie ein solches Produkt nicht anbieten.

Management Summary (EN)

The aim of this report is to examine the opportunities and challenges of financing small-scale-housing and to provide answers to the question of the attractiveness of financing options for small-scale-housing. The content of this report comes from the perspective of a bank on mortgage financing and from experts who were interviewed as part of a bachelor thesis and whose findings are summarized in this report.

From the bank's point of view, it is important that the financing of small-scale-housing makes sense for the respective customer and offers sufficient security. Financing small-scale housing can be associated with opportunities, for example because it can strengthen customer loyalty and attract new, wealthy customers. In addition, the financing of small-scale-housing promotes the reputation and innovative strength of the bank.

However, financing small-scale-housing can also be associated with challenges. For example, a solid building foundation is a prerequisite for granting mortgages. Financing can be difficult and rather expensive for small-scale-housing without a solid building foundation. The experts also cite other hurdles, such as the difficulty of valuing small-scale-housing, the rather illiquid saleability and the low profitability.

From the banks' point of view, it is important to have an attractive risk/return profile in order to be able to offer financing for small-scale-housing. Some banks are considering offering a financing product as part of a marketing measure. Few banks see a missed opportunity if they do not offer such a product.

1 Ausgangslage und Zielsetzung

Kleinwohnformen können eine attraktive Wohnform für Personen mit kleinem Budget sein, denn aufgrund ihrer kleinen Fläche können sie gegenüber traditionellen Wohnformen günstiger sowohl zur Miete wie auch als Eigentum sein. Allerdings gibt es neben diesen und weiteren Chancen auch potenzielle Herausforderungen bezüglich der Finanzierung von Kleinwohnformen.

Nachfolgend werden die Chancen und Herausforderungen im Zusammenhang mit der Finanzierung von Kleinwohnformen dargestellt. In Abschnitt 3 wird die Sicht einer Bank dargelegt sowie die Vor- und Nachteile in Zusammenhang mit einer Hypothekarvergabe aufgezeigt. Im Abschnitt 4 wird die Sicht von verschiedenen Expert:innen zusammenfassend dargestellt. Die Ergebnisse basieren auf Interviews, die im Rahmen einer Bachelorarbeit¹ mit verschiedenen Expert:innen durchgeführt wurden.

¹ Vgl. Nef, L. (2023). Kleinwohnformen und deren Finanzierungsmöglichkeiten bei Schweizer Banken. Luzern: Hochschule Luzern – Wirtschaft.

2 Methodisches Vorgehen

Die Informationen zur Finanzierung von Kleinwohnungen stammen aus zwei unterschiedlichen Quellen. Im Abschnitt 3 wird die Sichtweise einer Bank beschrieben, wobei der Schwerpunkt auf der Darstellung der Chancen und Herausforderungen im Zusammenhang mit der Hypothekendarfinanzierung liegt. In Abschnitt 4 werden sinngemäss die Meinungen von Expert:innen über Kleinwohnformen und deren Finanzierungsmöglichkeiten zusammengefasst, die im Rahmen einer Bachelorarbeit interviewt wurden.

Mit diesen Expert:innen wurden qualitative Interviews durchgeführt, um Antworten und Informationen über die Finanzierungsmöglichkeiten von Kleinwohnformen zu erhalten. Offene Fragen ermöglichten es, die Interviewpartner:innen frei über ein Thema berichten zu lassen. Für das Interview wurde von der Studentin ein Leitfaden erstellt, um die verschiedenen Antworten der Befragten systematisch analysieren und vergleichen zu können (Nef, 2023, S. 27).

Die Expert:innen repräsentieren mit ihren Antworten die Haltung des Unternehmens, für welches sie tätig sind. Insgesamt wurden im Rahmen der Bachelorarbeit neun Interviews durchgeführt, wobei immer die gleichen Fragen anhand des Interviewleitfadens gestellt wurden. Der Interviewleitfaden wurde in folgende Themenblöcke unterteilt:

- Kleinwohnformen und deren Nachfrage
- Finanzierungen für Kleinwohnformen allgemein
- Finanzierungen für Kleinwohnformen bei Ihrer Bank
- Chancen bei Finanzierungen von Kleinwohnformen
- Gewünschte Änderungen

Damit die Antworten der Befragten untereinander verglichen werden konnten, wurden die Interviewpartner:innen nach folgenden Kriterien ausgewählt: Die Expert:innen mussten im Kreditgeschäft, in der Kreditberatung oder im Produktmanagement einer Bank tätig sein. Wichtig war auch, dass die Interviewpartner:innen über Berufserfahrung oder eine Ausbildung im Finanzwesen verfügten. Mit dem Ziel einer umfassenden Datenerhebung wurden verschiedene Banken wie Grossbanken, Kantonalbanken, Regionalbanken sowie Hypothekarvermittler für die Interviews ausgewählt (ebd., S. 27). Zu erwähnen ist, dass die interviewten Personen und Banken anonym bleiben wollten.

Alle neun Befragten sind in der Schweiz und im Bank- oder Finanzdienstleistungswesen tätig. Das Alter wurde nicht genau angegeben, liegt aber zwischen 25 und 65 Jahren. Die neun Interviewpartner:innen üben unterschiedliche Funktionen aus. So wurde beispielsweise eine Person interviewt, die den Marktbereich der Privat- und Gewerbekund:innen leitet oder eine Person, die sich mit dem Produktmanagement der Finanzierungen auseinandersetzt (ebd., S. 28).

Die Interviews wurden aufgezeichnet und anschliessend transkribiert. Die Transkripte wurden dann für die Analyse der Antworten der Befragten verwendet (ebd., S. 29).

3 Sichtweise einer Bank

Bei der Vergabe von Hypothekarkrediten wird zwischen den beiden folgenden Finanzierungsarten unterschieden:

1. **Grossfinanzierung:** Die Finanzierung von grösseren Projekten oder Mischobjekten stellt ein hohes ökonomisches Potenzial dar. Ein solches Projekt beinhaltet unter anderem den Hochbau von mehreren Apartments, die in eine Kleinwohnform umgesetzt und in der Regel zur Vermietung angeboten werden.
2. **Individuelle Finanzierung:** Eine individuelle Finanzierung bedeutet eine Finanzierung eines Einzelobjekts, dessen geschätztes ökonomisches Potenzial je nach Fall einzeln zu beurteilen ist. Dabei spielen Faktoren wie Standort, Lebensdauer der Bauteile und Marktgängigkeit bei der Beurteilung eine Rolle. Solche Kleinwohnformen werden aus Finanzierungssicht als Marktnische bezeichnet (Autor anonym, 2023, S. 15). Assoziiert mit einem tiefen Kreditvolumen und einem entsprechend hohen Aufwand für sogenannte Kleinstbeträge, ist die Rentabilität solcher Individualfinanzierungen für Banken begrenzt

Kleinwohnformen können dennoch ihren Teil zur Förderung von Nachhaltigkeit beitragen, indem sie zur Diversifikation des Kreditportfolios von Banken (Bauten, die renoviert müssen, um den CO₂ zu reduzieren, vs. Bauten, die bereits eine hohe Energieeffizienz aufweisen). Hinsichtlich des sozialen und gesellschaftlichen Wandels gewinnen die Themen der Knappheit des Wohnraums, der Förderung von Wohneigentum und der Zukunftsorientierung an Bedeutung. Eine Bank, die in diesen Bereichen Lösungen sucht und sich für diese Themen einsetzt, geniesst einen guten Ruf (Autor anonym, 2023, S. 16).

Für eine zukunftsorientierte Bank können Grossfinanzierungen von Renditeobjekten sowie auch Individualfinanzierungen wichtig sein. Durch Grossfinanzierungen wird wichtiges Know-how über die Marktgängigkeit, Vermietbarkeit, Marktmietpreise usw. erworben. Ausserdem werden dadurch das verdichtete Bauen und die Klimastabilität gefördert. Für die Individualfinanzierungen im Rahmen von Einzelobjekten (z. B. Tiny House) spricht die Diversifizierung des Kreditportfolios.

Nach Betrachtung der Vorteile zwischen Gross- und Individualfinanzierung wird schlussendlich bei Grossfinanzierungen das grösste Potenzial ausgeschöpft. Dies aufgrund der ökonomischen und nachhaltigen Betrachtung in der Finanzierung.

4 Sichtweise von Expert:innen

Im Rahmen einer Bachelorarbeit über Kleinwohnformen und deren Finanzierungsmöglichkeiten wurden insgesamt neun Expert:innen interviewt, mit dem Ziel, die Problembereiche in der Finanzierung von Kleinwohnformen aufzuzeigen (vgl. auch Abschnitt 2).

4.1 Vermögen

Über die nachfragetechnischen und soziodemografischen Profile der Nutzenden von Kleinwohnformen werden typische Vermögensverhältnisse beschrieben. Kleinwohnformen stellen für Personen mit einem geringeren Vermögen eine attraktive Wohnform dar. Wer beispielsweise in einer Tieflohnbranche arbeitet oder wer nach der Pensionierung ein schmales Budget hat, zieht allenfalls eine Kleinwohnform in Betracht (Nef, 2023, S. 34).

4.2 Einschätzung zu Preisen

Die Preise hängen von der architektonischen Typologie der Kleinwohnform ab und können unterschiedlich hoch sein, weshalb eine Einschätzung schwierig fällt. Sie werden basierend auf den Erstellungs- und Anschaffungskosten festgelegt und nicht aufgrund von Angebot und Nachfrage. Dabei hängt der Preis zusätzlich von Faktoren wie Kauf oder Miete von Bauland sowie dem Standort ab (ebd., S. 37).

Allgemein gilt, dass die Gesamtpreise tiefer liegen als die Preise von traditionellen Immobilien. Auch wenn es heisst, je kleiner die Fläche, desto tiefer der Kaufpreis, fallen die Quadratmeterpreise höher aus. Dies aufgrund der Kosten, die beispielsweise für Sanitärinstallationen oder in der Küche auf weniger Quadratmeter verteilt werden. Ebenfalls rechtfertigen die Massanfertigungen mit teurem Innenausbau den höheren Quadratmeterpreis (ebd., S. 38).

4.3 Schwierigkeiten bei der Finanzierung von Kleinwohnformen

Untenstehend werden die genannten Schwierigkeiten bei der Finanzierung von Kleinwohnformen näher erläutert.

Kein Grundpfand möglich: Einzelne Mikro-Apartments (Wohnungen) sowie auch grössere Überbauungen mit Mikro-Apartments finanzieren die Banken gewöhnlich mittels einer Hypothek mit Grundpfand innerhalb des gewöhnlichen Hypothekarprozesses (ebd., S. 44). Bei einem Einfamilienhaus oder einer Mobilheimvariante ist es relevant, ob die Kleinwohnform ein festes Fundament oder Räder hat und ob das Land im Eigentum inkludiert ist oder nicht. Eine traditionelle Hypothek ist nur mit dazugehörigem Land möglich. Das bedeutet, ohne dazugehöriges Grundpfand als Sicherheit ist eine Hypothekarfinanzierung für eine Kleinwohnform schwierig. Dabei spielen die Langfristigkeit sowie ein langfristiger Baurechtsvertrag eine zentrale Rolle für die Überlegung einer Finanzierung seitens der Bank. Die Wahrscheinlichkeit einer Finanzierung ist höher, wenn sich die mobile Kleinwohnform auf einem sich nicht im Eigentum befindlichen Grundstück (z. B. Pachtland im urbanen Raum) befindet. Es kann festgehalten werden, dass das Grundpfand als eine essenzielle Bedingung für die Vergabe von Hypotheken gilt (ebd., S. 45).

Schwieriges Bewertungsverfahren: Die Immobilie soll möglichst wertbeständig sein, was bei der Bewertung von Kleinwohnformen eine weitere Schwierigkeit darstellt. Eine

Herausforderung stellt insbesondere die unterschiedlich lange Lebensdauer und die damit verbundenen Abschreibungsdauer dar. Eine längere Lebensdauer erhöht den Wert der Kleinwohnform (ebd., S. 46).

Veräusserbarkeit nicht gegeben: Gemäss der Interviewexpert:innen sind Kleinwohnformen trotz zunehmender Beliebtheit immer noch ein Nischenprodukt und noch nicht weit verbreitet. Demnach müssen die Wiederverkäuflichkeit oder Veräusserbarkeit dieser Objekte bei der Risikoeinschätzung der Finanzierung ebenfalls berücksichtigt werden. Eine weitere Überlegung führt hin zum Zustand des Objektes. Ein Haus in weniger gutem Zustand kann trotzdem veräussert werden, bei einer Kleinwohnform ist dies kritisch (ebd., S. 47).

Tiefe Rentabilität: Ebenfalls haben die Expert:innen die Rentabilität als Hürde genannt. Die Kreditvolumina sind bei Kleinwohnformen tiefer als bei klassischen Objekten, der Prozess verläuft aber gleich. Demnach kritisieren sie die Gegenüberstellung von Aufwand und Ertrag. Bei klassischen Hypotheken werden Kredite in Höhe zwischen 350'000 und 900'000 Franken ausgeben. Bei Kleinwohnformen kann ein Kredit zwischen 30'000 und 100'000 Franken ausmachen, je nach Region und Objekt (ebd., S. 47). Gemäss eines Interviewpartners lohnen sich Aufwände im Zusammenhang mit der Kreditberatung und -vereinbarung für 800'000 Franken, bei einer Kredithöhe von 50'000 Franken ist dies aber fraglich (ebd., S. 48).

Folglich liegt der Ertrag bei kleinen Krediten in einem tieferen Bereich. Demnach sind die Kosten für einen Kleinwohnform-Kredit zu hoch und zahlen sich bei normalen Zinsen für die Bank nicht aus. Eine Zinserhöhung als Lösung würde sich eher negativ auf die Nachfrage auswirken und kann demnach ausgeschlossen werden. Die Finanzierung von Kleinwohnformen durch die Vergabe von Krediten würde sich erst dann lohnen, wenn es viele solcher Kleinkredite zu vergeben gäbe. Generell zeigen sich Banken offen gegenüber Finanzierungen, unabhängig von deren Höhe. Denn eine Finanzierung kann auch als Ankerprodukt angesehen werden und weitere Chancen wie die Risikodiversifikation bergen. Im Falle von grösseren Bauten, Arealentwicklungen und Projekten, die Kleinwohnformen beinhalten, wäre eine Hypothek als traditionelle Finanzierung aufgrund von deren Rentabilität wieder denkbar (ebd., S. 49).

4.4 Bestehende Finanzierungsprodukte der interviewten Banken

Insgesamt bieten sieben der neun in den Interviews vertretenen Banken kein spezifisches oder standardisiertes Finanzierungsprodukt für Kleinwohnformen an. Der Hauptgrund liegt bei der tiefen Nachfrage und demnach dem fehlenden Bedürfnis nach dieser Finanzierung. Dies zu ändern, liegt nicht im Interesse der vertretenen Banken. Banken möchten ihr Produktesortiment schlanker gestalten und demnach keine Nischenprodukte aufnehmen. Zusätzlich ist das Hauptprodukt im Bankwesen für Wohnimmobilien die Hypothek, was gegen die Einführung eines Spezialprodukts spricht. Ein weiterer Grund stellt die Problematik des Verhältnisses von Aufwand und Ertrag dar. In dieser Hinsicht würde sich ein solches Produkt nicht lohnen. Nichtsdestotrotz werden gewisse Kleinwohnformen (kleine Häuser, Wohnobjekte mit Grundpfand) bereits durch die traditionelle Hypothek finanziert, was die Einführung eines Spezialproduktes ausschliesst (ebd., S. 50).

In den folgenden zwei Abschnitten werden zwei verschiedene Prozesse von Finanzierungen von Kleinwohnformen aus zwei Unternehmen näher erläutert.

Prozess 1

Eine der befragten Banken gab an, einen spezifischen Prozess für die Finanzierung von Kleinwohnformen erarbeitet zu haben. Im Falle einer Anfrage für die Finanzierung einer Kleinwohnform können Kreditspezialist:innen oder Personen aus dem bankinternen Nachhaltigkeitsteam

beigezogen werden. Das Gespräch wird anschliessend zu zweit geführt, gleich wie bei einem traditionellen Kreditverfahren. Da diese Kleinwohnform fest im Boden verankert ist, kann eine normale Hypothek ausgesetzt werden. Der Unterschied liegt aber in den strengeren Regeln für eine solche Finanzierung. Mindestens ein Drittel an Eigenmitteln wird verlangt und dementsprechend nur eine Belehnung von zwei Dritteln (erste Hypothek) bewilligt. Die Amortisation liegt zwischen 25 und 30 Jahren. Die Zinsgestaltung ist dieselbe wie bei einer traditionellen Hypothek. Dieses Produkt wird von dieser Bank nicht online kommuniziert, sondern auf Anfrage angeboten. Die Bank zeigt sich hier wohlwollend, als eine Bank, die offen ist für neue Bewegungen wie die der Kleinwohnformen (ebd., S. 51).

Prozess 2

Eine Person einer anderen befragten Bank hat ein Produkt für «mobile Tiny Houses» entwickelt. Dieses Produkt richtet sich an ein bis zwei Personen, die ein Objekt mit einer Wohnfläche unter 40 Quadratmetern kaufen möchten. Dabei spielt die Unterscheidung zwischen «mobiles Einfamilienhaus mit Rädern» und «mobiles Einfamilienhaus ohne Räder» eine Rolle. Für die Nutzung des Landes wird ein Pacht- oder Mietvertrag von zehn bis 15 Jahren erstellt (ebd., S. 52). Statt eine Hypothek wird ein Darlehen in Form von einem Blankokredit gewährt. Dafür ist eine zusätzliche Eigenkapitalhinterlegung (mindestens 35 Prozent) notwendig. Das Darlehen muss innerhalb von zehn Jahren auf null amortisiert werden. Es orientiert sich an der Laufzeit der Pachtverträge. Der Kunde oder die Kundin wird in seiner Bonität eingestuft. Die Zinskonditionen sind etwas höher als bei den üblichen Hypotheken und variabel. Die Schätzung des Wohnobjektes entfällt damit. Der Kaufpreis wird beurteilt und mit der Schätzung der Gebäudeversicherung abgeglichen. Eine Baubewilligung muss vorgewiesen werden (S. 53).

Die Bank kann solche Finanzierungen nur bedingt und begrenzt gewähren. Aufgrund der aktuellen Marktlage und der Unsicherheiten bei den Baubewilligungen wird dieses Produkt jedoch von der Bank zurückhaltend behandelt. Damit die Kosten tief gehalten werden, sind wenige Kundenberater:innen für dieses Spezialprodukt geschult worden. Die Bank setzt dieses Produkt ein, um ihr Image zu stärken und sich als ökologische und soziale Bank zu behaupten. Obwohl das Spezialprodukt «Tiny House Darlehen» interessant ist, werden Aspekte wie Risiko, Zinsgestaltung und Rentabilität von den Interviewpartner:innen kritisiert (ebd., S. 54 ff.).

4.5 Alternative Finanzierungsmöglichkeiten für Kleinwohnformen

Bei der Frage nach einer alternativen Finanzierungsmöglichkeit für Kleinwohnformen gilt die Typologie «Apartment» und die Typologie «Festes Haus» als weniger problematisch (ebd., S. 58). Die befragten Banken würden für die Kleinwohnformen diverse alternative Finanzierungsmöglichkeiten wie Darlehen, Privatkredite, Leasingfinanzierungen oder Crowdfunding in Betracht ziehen (S. 58 ff.). Zusätzlich reagieren die Banken auf eine Anfrage für die Finanzierung einer Kleinwohnform je nach Typologie unterschiedlich. Zum Teil würden direkt Finanzierungen angeboten und andernfalls Lösungen gesucht. Vor allem mobilen Kleinwohnformen wie «Fahrzeug» oder «Anhänger» begegnet man eher ablehnend oder verweist auf alternative Finanzierungsmöglichkeiten wie Kleinkredit, Privatkredit oder Leasing (ebd., S. 60).

4.6 Bedingungen einer Finanzierung

In den Interviews werden Faktoren beschrieben, die ein Finanzierungsangebot für Kleinwohnformen einschränken können.

Kundschaft: Grundsätzlich wird keine bestimmte Personengruppe von der Finanzierung ausgeschlossen. Es ist jedoch wichtig, dass die Finanzierung für die jeweiligen Kund:innen Sinn ergibt, und diese mit der Finanzierung weiterhin ein gewisses finanzielles Polster aufweisen. Eine Marketing-Aktion, ausgerichtet auf eine spezifische Personengruppe, ist aber durchaus möglich (ebd., S. 66).

Risiko/Finanzierungsregeln: Bei einer Finanzierung sollen keine überdurchschnittlichen Risiken seitens der Bank eingegangen werden (ebd., S. 66). In diesem Zusammenhang können Belehnung und Amortisation angepasst werden, damit das Risiko für die Bank tragbar ist. Insgesamt müssen Kreditfähigkeit, Kreditwürdigkeit, Eigenmittel, Belehnung, Tragbarkeit sowie das Objekt im jeweiligen Marktgebiet geprüft werden. Das Objekt soll eine ausreichende Sicherheit mit eventuellen Belehnungseinschränkungen bieten sowie marktfähig und wieder verkäuflich sein. Die Eigenmittel müssen ebenfalls vorgewiesen werden (ebd., S. 67).

4.7 Chancen bei Finanzierungen von Kleinwohnformen

Untenstehend werden die in den Interviews erwähnten Chancen bei der Finanzierung von Kleinwohnformen genannt.

Potenzielle Kundschaft: Die Kundenbindung kann bereits mit einer kleinen rentablen Finanzierung gestärkt werden. Ausserdem können durch den Abschluss eines Finanzierungsvertrags eine interessante neue Kundschaft gewonnen werden. Ebenfalls wird das Cross-Selling durch die Erschliessung neuer Zielgruppen gefördert (ebd., S. 68). Im Allgemeinen waren sich die Interviewpartner:innen einig, dass die Bewohner:innen von Kleinwohnformen über ausreichend Vermögen verfügen, das sie wiederum für Investitionen nutzen können, und somit ein Potenzial darstellen (ebd., S. 69).

Ertragreiche Geschäfte/vermögende Kundschaft: Kunden und Kundinnen von Kredit- und Anlagegeschäften werden als attraktiv bezeichnet und bringen der Bank einen hohen Ertrag. Um schliesslich das Risiko zu streuen, empfiehlt sich ein Portfolio unterschiedlicher Kundschaften (ebd., S. 70).

Reputation: Das Finanzieren von Kleinwohnformen kann sich positiv auf die Reputation einer Bank auswirken und lässt sie innovativ und vorausschauend wirken. Vor allem für die jüngere Kundschaft ist dies besonders relevant. Das Image als glaubwürdige und vertrauenswürdige Bank kann ein Produkt marketingtechnisch unterstützen und neue Kunden und Kundinnen anziehen. Somit kann sich eine Bank von der Konkurrenz abheben (ebd., S. 71).

Nachhaltige Hypotheken: Es existieren bereits «nachhaltige» Hypotheken, mit denen nachhaltige Renovationen, der Ersatz von Heizungen oder die Stromerzeugung zum Teil in Kombination mit Umweltzertifikaten ermöglicht und zu einem Null-Prozent-Zins angeboten werden. Bewohner:innen von Kleinwohnformen, welche einen reduzierten Fussabdruck hinterlassen möchten, können von der Bank in Form von attraktiven Krediten unterstützt werden. Allerdings wird von einem Interviewpartner vorgeschlagen, solche Kredite zu Beginn unter einer Betragslimitation zu vergeben. Die Rentabilität solcher Kredite wird anfangs eher nicht gewährleistet sein, sich jedoch mit der Zeit positiv entwickeln und dadurch auch eine positive Reputation mit sich bringen. Bedingung ist aber der finanzielle Gewinn der Bank. Es müsse sich aber klar finanziell lohnen (ebd., S. 72).

Auch wenn spezifische architektonische Typologien von Kleinwohnformen zur Nachhaltigkeit beitragen können, wird dieser Aspekt auch von Expert:innen von der kritischen Seite her betrachtet. So wird in den Interviews beispielsweise das Tiny House, weil es freisteht, als unökologisch bezeichnet. Mikro-Apartments hingegen können nach Meinung der Expert:innen ökologisch sein. Diese Meinungen führen dazu, dass die Imageverbesserung aufgrund einer Kleinwohnform-Finanzierung kritisiert wird. Ebenfalls wurde erwähnt, dass sich Banken eher bei Grossprojekten sowie Arealentwicklungen, wie Mehrfamilienhäusern mit Mikro-Apartments oder Reihenhäusern beteiligen, anstatt bei einzelnen, alleinstehenden Kleinwohnformen. Die vertretene Bank mit dem bestehenden Angebot für Tiny Houses stellt fest, dass die Imageverbesserung durch diese Finanzierung nicht als Hauptgrund für das Angebot gilt. Wichtig ist, dass solche Finanzierungen rentabel sind und vorher das Image und die Rentabilität gut abgestimmt sind. Gemäss einem Interviewpartner ist die Rentabilität erst dann gewährleistet, wenn ein grosser Teil (zwischen einem Achtel oder einem Neuntel) der Bevölkerung in Kleinwohnformen leben würde. Demnach wird bei der Vergabe von Krediten der Fokus mehr auf Renovierungen und den Heizungsersatz bei Gebäuden gelegt, da dort mehr bewirkt werden kann.

Aus diesem Grund wird das Kleinwohnform-Finanzierungsprodukt höchstens als Marketingmassnahme in Betracht gezogen (ebd., S. 73). Demnach würden viele der interviewten Personen aktuell kein solches Produkt im Bereich der Nachhaltigkeit in Betracht ziehen und auch nur wenige sehen verpasste Chancen, wenn sie kein solches Produkt anbieten (ebd., S. 74).

4.8 Vorschläge für Änderungen bei den Finanzierungsmöglichkeiten

Des Weiteren wird nach möglichen Änderungen des Kreditprozesses und der Finanzierungsregeln für Kleinwohnformen gefragt, die untenstehend erklärt werden.

Kreditprozess: Der Kreditprozess für Kleinwohnformen ist derselbe wie bei der traditionellen Hypothek und muss einfacher und effizienter gestaltet werden (ebd., S. 63). Mit einem einfacheren Prozess könnte die Qualität gefördert und die Gewinnorientierung gefordert werden. Eine vollautomatisierte Onlinelösung des Kreditprozesses kann ebenfalls eine Möglichkeit sein, um bei besonders kleinen Krediten die Rentabilität beizubehalten. Jedoch stellt die geringe Nachfrage eine Schwierigkeit bei der Optimierung des Kreditprozesses dar (ebd., S. 64). Andere Interviewpartner:innen sind anderer Meinung und schlagen ein Bewertungstool für Tiny Houses, Hausboote und weitere Kleinwohnformen vor. Eine Objektbewertung wird weiterhin notwendig sein, ebenso wie die Tragbarkeitsberechnung. Dies führt zusammenfassend zu unterschiedlichen Ansichten bezüglich der Prozessvereinfachungen (ebd., S. 65).

Verschärfte Finanzierungsregeln: Die meisten interviewten Personen ziehen eine tiefere Belehnungsgrenze – die Vorschläge bewegen sich zwischen 50 und 70 Prozent – in Erwägung. Ebenfalls erachten die meisten eine strengere Amortisationsregelung als Möglichkeit einer erhöhten Sicherheit für Banken. Dies kann eine beschleunigte Amortisation oder eine Amortisation auf Null vorsehen. Die strengeren Amortisationsregelung führt zu zusätzlicher Sicherheit für die Bank. Dies kann aber auf der anderen Seite die Vergabe von Krediten schmälern (ebd., S. 65).

5 Schlussfolgerungen

Der vorliegende Bericht untersucht die Sicht der Banken auf die Finanzierungsmöglichkeiten von Kleinwohnformen und bewertet deren Attraktivität. Die Interviews mit den Expert:innen geben Aufschluss über Chancen und Herausforderungen bei der Finanzierung von Kleinwohnformen.

Die Banken haben auf einige Schwierigkeiten bei der Finanzierung von Kleinwohnformen hingewiesen. So können Hypotheken nur für Objekte gewährt werden, die fest mit dem Boden verbunden sind. Da das Grundpfand den Banken als Sicherheit dient, sind Hypotheken günstiger als ein unbesicherter Kredit. Bei einer Kleinwohnform ohne entsprechendes Grundpfand ist die Finanzierung über einen Kredit daher teurer und die Vergabe kann risikoreicher sein. Zudem spielt die Langfristigkeit des Vertrages eine zentrale Rolle bei der Überlegung einer Finanzierung. Die je nach Typologie unterschiedlich langen Lebens- und Amortisationszeiten erschweren die Bewertung von Kleinwohnformen. Hinzu kommt, dass Kleinwohnungen nach wie vor einen Nischenmarkt darstellen und ihre Wiederverkaufs- und Veräußerungsfähigkeit berücksichtigt werden müssen, wenn man das Risiko einschätzen will. Eine andere Hürde ist zudem die geringe Rentabilität der Kredite, denn die Expert:innen kritisieren das Verhältnis von hohem Aufwand und geringem Ertrag.

Für die Banken ist es wichtig, dass die Finanzierung für den jeweiligen Personenkreis Sinn macht und ein finanzielles Polster vorhanden ist. Darüber hinaus ist es wichtig, dass keine zu hohen Risiken eingegangen werden. Um dem entgegenzuwirken, passen die Banken die Belehnung, die Amortisation, die Eigenmittel, die Kreditwürdigkeit und weitere Kreditbedingungen an. So kann sichergestellt werden, dass die Kleinwohnform genügend Sicherheit bietet.

Die Banken wiesen auch auf die Chancen hin, die eine Finanzierung mit sich bringt. So können durch die Finanzierungsmöglichkeit neue Kunden gewonnen und bestehende Kundenbeziehungen gestärkt werden. Ausserdem werden gewinnbringende Geschäfte abgeschlossen. Darüber hinaus wirkt sich die Finanzierung von Kleinwohnformen positiv auf die Reputation der Bank aus. Die Bank zeigt sich gegenüber ihrer Zielgruppe als innovativ, vorausschauend und vertrauenswürdig.

Letztlich muss die Finanzierung von Kleinwohnformen für die Banken rentabel und nicht zu risikoreich sein. Nur wenige der befragten Banken ziehen es in Betracht, ein Produkt zur Finanzierung von Kleinwohnformen anzubieten, dies jedoch als Marketingmassnahme. Nur wenige Banken sehen eine verpasste Chance, wenn sie ein solches Produkt nicht anbieten.

Literaturverzeichnis

Nef, L. (2023). Kleinwohnformen und deren Finanzierungsmöglichkeiten bei Schweizer Banken. Luzern: Hochschule Luzern – Wirtschaft.

Autor anonym (2023). Projekt Kleinwohnformen HSLU. [Unveröff. Folien]. Autor anonym.

Autorinnen



**Prof. Dr. Yvonne Seiler
Zimmermann
Dozentin**

yvonne.seiler@hslu.ch

Forschungsschwerpunkte

Finanzmarkttheorie, Risikomanagement,
Kapitalgedeckte Vorsorge, Rohstoffinvest-
ments, Immobilienfinanzierung

[Link zum Personalprofil](#)



**Ersilia Adele Perpignano
Wissenschaftliche
Mitarbeiterin**

ersilia.perpignano@hslu.ch

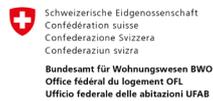
[Link zum Personalprofil](#)

Danksagung

Für die finanzielle Unterstützung dieser Studie danken wir Innosuisse – Schweizerische Agentur für Innovationsförderung und dem ITC «Raum & Gesellschaft» der Hochschule Luzern sowie unseren Umsetzungspartner:innen:

Hawa Sliding Solutions AG
Genossenschaft Kalkbreite
Bau- und Wohngenossenschaft Kraftwerk1
Stadtentwicklung Zürich
Maria und Heinrich Th. Uster-Stiftung
Acht Grad Ost AG
Uster AG Planer Architekten Immobilientreuhänder
Metron Architektur AG
Verein Kleinwohnformen Schweiz
Bundesamt für Wohnungswesen
Basellandschaftliche Kantonalbank (BLKB)
Marion Burkhardt Architektin + Baubiologin
René Hodel und Flavia Fluor

Wir danken der Basellandschaftlichen Kantonalbank für die Darstellung der Chancen und Herausforderungen im Zusammenhang mit einer Hypothekarvergabe für Kleinwohnformen aus Sicht der Bank. Zudem danken wir Larissa Nef, Bachelor-Studentin der Hochschule Luzern – Wirtschaft, für die wertvolle Zuarbeit zu den Sichtweisen von Expert:innen.



**Hochschule Luzern
Technik & Architektur**
Technikumstrasse 21
6048 Horw

T +41 41 349 33 11
technik-architektur@hslu.ch
hslu.ch/technik-architektur

**Hochschule Luzern
Soziale Arbeit**
Werttestrasse 1
6002 Luzern

T +41 41 367 48 48
sozialearbeit@hslu.ch
hslu.ch/soziale-arbeit

**Hochschule Luzern
Wirtschaft**
Zentralstrasse 9
6002 Luzern

T +41 41 228 41 11
wirtschaft@hslu.ch
hslu.ch/wirtschaft

