Universität Zürich[UZH]

Abschlussarbeit

zur Erlangung des

Master of Advanced Studies in Real Estate

Hypothekarfinanzierungen von Regionalbanken für Immobilienpromotoren im aktuellen Marktumfeld: Handlungsempfehlungen zur Förderung von Finanzierungsabschlüssen

Verfasser: Würmli
Jonathan

Eingereicht bei: Prof. Dr. Roland Füss

Abgabedatum: 06.09.2026

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis IV

Abbildungsverzeichnis V

Tabellenverzeichnis VI

Executive Summary VII

1. Einleitung 1

1.1 Ausgangslage 1

1.2 Forschungsfrage & Zielsetzung 2

1.3 Inhaltliche Abgrenzung 3

1.4 Aufbau der Arbeit 3

2. Theoretische Grundlagen 4

2.1 Entwicklungen auf dem Schweizer Hypothekarmarkt 4

2.1.1 Hypothekarvolumen 4

2.1.2 Zinsentwicklung 5

2.1.3 Wohnungsangebot 6

2.2 Die Regionalbank 8

2.3 Immobilienpromotion und Projektentwicklung 9

2.3.1 Definition 9

2.3.2 Arten von Entwicklern und Entwicklungsgewinn 9

2.3.3 Phasen der Projektentwicklung 10

2.3.4 Risiken in der Projektentwicklung 12

2.3.5 Zusammenarbeit zwischen Banken und Projektentwicklern 12

2.4 Regulierung des Schweizer Hypothekarmarkts 14

2.5 Auswirkungen der finalen Basel-III-Standards 15

2.6 Finanzierungsgrundsätze 19

2.7 Kreditzinsberechnung der Banken 21

2.8 Alternative Finanzierungsformen (Private Debt) 23

3. Methodische Vorgehensweise 24

3.1 Wahl der Forschungsmethode 24
3.2 Konzeption der Interviewleitfäden 25
3.3 Auswahl der Interviewpartner 25
3.4 Durchführung der Interviews 26
3.5 Qualitative Datenanalyse 27
3.5.1 Datenanalyse nach Mayring 27
3.5.2 Kategoriensystem und Kodierbuch 28
4. Empirischer Teil 28
4.1 Zusammenstellung der Ergebnisse 28
4.1.1 Zusammenarbeit von Regionalbanken und Immobilienpromotoren 28
4.1.2 Auswirkungen von Basel III auf Promotionsfinanzierungen 33
4.1.3 Entwicklung und Bedeutung alternativer Finanzierungsformen 37
4.1.4 Förderung von Finanzierungsabschlüssen 40
4.2 Beurteilung der Thesen 49
5. Schlussfolgerung und Handlungsempfehlungen 53
5.1 Schlussfolgerung 53
5.2 Handlungsempfehlungen 55
5.3 Kritische Würdigung 58
5.4 Ausblick 59
Literaturverzeichnis 61
Anhang 1: Finanzierungsbeispiel einer Immobilienpromotion 65
Anhang 2: Verzeichnis Interviewpartner 67
Anhang 3: Interviewleitfaden Regionalbanken 68
Anhang 4: Interviewleitfaden Immobilienpromotoren 71
Anhang 5: Kodierbuch 74

Abkürzungsverzeichnis

AZP	Antizyklischer Kapitalpuffer
BCBS	Basel Committee on Banking Supervision
EAD	Exposure at Default
EFD	Eidgenössisches Finanzdepartement
EL	Expected Loss
ERV	Eigenmittelverordnung
EZB	Europäische Zentralbank
FINMA	Eidgenössische Finanzmarktaufsicht
FPRE	Fahrländer Partner Raumentwicklung
IRB	Internal Ratings-Based Approach
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
LGD	Loss Given Default
LIBOR	London Interbank Offered Rate
LTV	Loan-to-Value
MFH	Mehrfamilienhaus
PD	Probability of Default
RWA	Risk-Weighted Assets
SARON	Swiss Average Rate Overnight
SBVg	Schweizerische Bankiervereinigung
SNB	Schweizerische Nationalbank
STWE	Stockwerkeigentum

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Entwicklung des inländischen Kreditvolumens 4
Abbildung 2: Marktanteile am inländischen Hypothekarkreditmarkt bei Banken 2024.. 5
Abbildung 3: Entwicklung der Zinssätze für Neugeschäfte in % 6
Abbildung 4: Anzahl Wohnungen in Baugesuchen und Baubewilligungen sowie jährlicher Nettozugang an Wohnungen 6
Abbildung 5: Kumuliertes Wanderungssaldo ausländischer Wohnbevölkerung 8
Abbildung 6: Entwicklungsgewinn eines Trader Developers 10
Abbildung 7: Veränderung der Risikogewichte für selbstbewohnte Liegenschaften 16
Abbildung 8: Veränderung der Risikogewichte für bestehende Wohnrenditeliegenschaften 17
Abbildung 9: Veränderung der Risikogewichte für Wohnrenditeliegenschaften im Bau 17
Abbildung 10: Ergebnisse der Immobilienumfrage hinsichtlich Immobilienpromotionen 19
Abbildung 11: Pricingkomponenten des Kreditzinssatzes 21

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Vergleichsrechnung der Kapitalprämien für verschiedene Objektarten 22

Executive Summary

Mit dem Inkrafttreten der finalen Basel-III-Standards per 1. Januar 2025 wurden die Eigenmittelanforderungen für Promotionsfinanzierungen in der Schweiz deutlich erhöht. Dadurch hat sich die Attraktivität dieses Geschäftssegments für Banken wesentlich reduziert. Gleichzeitig hat der Wegfall der Credit Suisse als bedeutende Anbieterin von Promotionsfinanzierungen dazu geführt, dass sich der Zugang zu Promotionsfinanzierungen für viele KMU-Immobilienpromotoren erheblich erschwert hat. Das Ziel der vorliegenden Arbeit ist die Beantwortung der Forschungsfrage, welche Handlungsempfehlungen sich für Regionalbanken und Immobilienpromotoren im aktuellen Marktumfeld ableiten lassen, um den Abschluss von Promotionsfinanzierungen zu fördern. Zur Beantwortung dieser Fragestellung wurde die qualitative Forschungsmethode mittels Experteninterviews angewendet. Hierzu wurden je fünf Interviews mit Führungspersonen von Regionalbanken und Verantwortlichen von KMU-Immobilienpromotoren geführt. Die Auswertung des gewonnenen Materials erfolgte anhand der strukturierenden Inhaltsanalyse nach Mayring. Die Ergebnisse zeigen, dass die Kreditvergabepraxis der Banken seit der Einführung von Basel III insgesamt selektiver geworden ist. Viele Institute reduzieren ihr Engagement im Promotionsgeschäft und erhöhen ihre Margen. Die Hypothekarfinanzierung bleibt jedoch trotz des erschwerten Zugangs aufgrund ihrer tieferen Kosten gegenüber alternativen Finanzierungsformen die klar bevorzugte Finanzierungsform der Immobilienpromotoren. Diese Entwicklungen führen dazu, dass sich die Banken im aktuellen Marktumfeld in einer stärkeren Verhandlungsposition befinden und ihre Bedingungen für die Vergabe von Promotionsfinanzierungen in der Regel durchsetzen können. Die Erkenntnisse zeigen allerdings, dass die in der Projektentwicklung erzielbaren Margen es den Promotoren grundsätzlich ermöglichen, Banken kompensatorische Anreize zu gewähren. Als Handlungsempfehlungen für Regionalbanken empfehlen sich insbesondere die Einführung transparenter Gebührenmodelle sowie eine frühzeitige und aktive Einbindung in den Projektentwicklungs- und Verkaufsprozess. Immobilienpromotoren hingegen können ihre Erfolgschancen durch die Bereitschaft zur Akzeptanz von Gebühren und Einbringung kompensatorischer Anreize, den Aufbau langfristiger Bankbeziehungen, höhere Eigenkapitalquoten sowie eine professionelle und transparente Projektaufbereitung deutlich verbessern. Die Ergebnisse verdeutlichen, dass die Förderung von Promotionsfinanzierungsabschlüssen auf Partnerschaften beruht, die gegenseitiges Vertrauen, offene Kommunikation und ein hohes Mass an Professionalität voraussetzen.

1. Einleitung

1.1 Ausgangslage

Mit dem Inkrafttreten der finalen Basel-III-Standards per 1. Januar 2025 wurden die regulatorischen Anforderungen an die Vergabe von Hypothekarfinanzierungen in der Schweiz wesentlich angepasst. Während selbstgenutzte Wohnliegenschaften bei tiefen Belehnungsgraden von reduzierten Risikogewichten profitieren, wurden die Eigenmittelanforderungen für Baukredite und Baulandfinanzierungen im Bereich von Renditeliegenschaften deutlich erhöht. Banken müssen solche Kredite fortan mit wesentlich mehr Eigenkapital unterlegen, was Promotionsfinanzierungen kapitalintensiver und damit aus Bankensicht weniger attraktiv macht. Die Folgen sind spürbar: Viele Institute haben ihre Kreditvergabe in diesem Segment eingeschränkt, die Margen sind gestiegen, und für zahlreiche Immobilienpromotoren ist der Zugang zu Bankfinanzierungen deutlich schwieriger geworden (Zulliger, 2025b).

Zum «Credit-Crunch», einer Kreditklemme auf dem Schweizer Immobilienfinanzierungsmarkt, trägt auch die Fusion von UBS und Credit Suisse im Jahr 2023 bei. Die UBS hat das von der Credit Suisse übernommene Portfolio an Immobilienfinanzierungen massiv reduziert, ohne dass andere Banken diese Lücke gefüllt hätten. Als Konsequenz steht dem Markt nicht mehr genügend Kapital zur Verfügung, um neue Projekte in ausreichendem Mass zu finanzieren (Zulliger, 2025b).

Diese Entwicklungen fallen in eine Zeit, in der die Schweiz mit einem strukturellen Wohnraummangel konfrontiert ist. Trotz einer anhaltend hohen, durch die Zuwanderung getriebenen Nachfrage bleibt die Bautätigkeit seit Jahren hinter dem Bedarf zurück. Raumplanerische Einschränkungen, lange Bewilligungsverfahren und hohe Baukosten erschweren die Schaffung von neuem Wohnraum zusätzlich (Fleury et al., 2025, S. 16-17).

Immobilienpromotoren, die durch die Erstellung und Veräusserung von Stockwerkeigentum einen wesentlichen Beitrag zur Ausweitung des Wohnungsangebots leisten, sind auf funktionierende Finanzierungspartnerschaften mit Banken angewiesen. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, welche Massnahmen Regionalbanken und Immobilienpromotoren ergreifen können, um den Abschluss von Promotionsfinanzierungen im aktuellen Marktumfeld zu fördern. Die vorliegende Arbeit widmet sich dieser Fragestellung und leistet damit einen Beitrag zur praxisorientierten Auseinandersetzung mit einem Thema,

das sowohl für den Schweizer Finanzplatz als auch für die Wohnraumversorgung von hoher gesellschaftlicher Relevanz ist.

1.2 Forschungsfrage & Zielsetzung

Aus der beschriebenen Ausgangslage ergibt sich die folgende Forschungsfrage, die im Mittelpunkt dieser Arbeit steht:

Welche Handlungsempfehlungen lassen sich für Regionalbanken und Immobilienpromotoren im aktuellen Marktumfeld ableiten, um den Abschluss von Promotionsfinanzierungen zu fördern?

Durch qualitative Forschung soll diese Fragestellung analysiert werden. Basierend auf der Ausgangslage und den theoretischen Grundlagen wurden drei Thesen formuliert, die im Rahmen der empirischen Auswertung einzeln überprüft werden:

These 1: Seit der Verschärfung der Eigenmittelverordnung per 01.01.2025 vergeben Banken weniger Promotionsfinanzierungen.

Die erhöhten Eigenmittelanforderungen für Baukredite und Baulandfinanzierungen verteuern die Eigenmittelunterlegung für Banken erheblich. Es wird daher angenommen, dass dies dazu geführt hat, dass Banken ihre Vergabe von Promotionsfinanzierungen reduziert haben.

These 2: Hypothekarfinanzierungen sind die favorisierte Finanzierungsform der KMU-Immobilienpromotoren für Projektentwicklungen.

Obwohl alternative Finanzierungsformen wie Private Debt und Mezzanine-Kapital zunehmend an Bedeutung gewinnen, wird angenommen, dass die klassische Hypothekarfinanzierung aufgrund ihres deutlich tieferen Zinsniveaus nach wie vor die bevorzugte Finanzierungsform der KMU-Immobilienpromotoren darstellt.

These 3: Die in der Projektentwicklung erzielbaren Margen ermöglichen es Immobilienpromotoren, Banken kompensatorische Anreize zu gewähren und damit die Bereitschaft zur Kreditvergabe zu erhöhen.

Bei erfolgreichen Projektentwicklungen können hohe Gewinne erzielt werden. Es wird daher angenommen, dass diese Margen ausreichen, um Banken über verschiedene Anreizmechanismen zusätzliche Anreize zur Vergabe von Promotionsfinanzierungen bieten zu können.

Bei der Auswertung der gewonnenen Interviewdaten wird jede These einzeln überprüft. In der Gesamtbetrachtung soll dies die Beantwortung der Forschungsfrage sowie die Ableitung von Handlungsempfehlungen zur Förderung von Promotionsfinanzierungen ermöglichen.

1.3 Inhaltliche Abgrenzung

Die vorliegende Arbeit beschränkt sich auf den Schweizer Immobilienmarkt mit regionalem Schwerpunkt auf der Deutschschweiz. Der Fokus liegt bewusst auf Regionalbanken und KMU-Immobilienpromotoren. Grossbanken, Kantonalbanken sowie institutionelle Immobilienentwickler werden nicht berücksichtigt. Zudem wird kein umfassendes Finanzierungskonzept erarbeitet. Vielmehr werden praxisorientierte Handlungsempfehlungen zur Förderung von Promotionsfinanzierungen abgeleitet.

1.4 Aufbau der Arbeit

Im nächsten Kapitel werden die theoretischen Grundlagen erläutert und der aktuelle Forschungsstand aufgearbeitet. Gegenstand dieses Kapitels sind die Entwicklungen auf dem Schweizer Hypothekarmarkt, die Geschäftsmodelle der Regionalbanken und Immobilienpromotoren, der Projektentwicklungsprozess, die regulatorischen Rahmenbedingungen, insbesondere die finalen Basel-III-Standards und deren Auswirkungen auf Promotionsfinanzierungen, die Finanzierungsgrundsätze, die Zinsberechnung sowie alternative Finanzierungsformen wie Private Debt und Mezzanine-Kapital.

Im methodischen Teil wird das Vorgehen bei der Datenerhebung und Datenanalyse erläutert. Die Datenerhebung erfolgt mittels qualitativer Experteninterviews. Zudem werden die Interviewleitfäden sowie das Kodierbuch vorgestellt.

Im anschliessenden empirischen Teil werden die gewonnenen Daten anhand der strukturierenden Inhaltsanalyse nach Mayring ausgewertet und mit den theoretischen Grundlagen verknüpft. Des Weiteren werden die drei aufgestellten Thesen einzeln beurteilt.

Im abschliessenden Schlusskapitel wird die Forschungsfrage beantwortet und es werden Handlungsempfehlungen für Regionalbanken und Immobilienpromotoren abgeleitet. Zudem erfolgen eine kritische Würdigung der Arbeit sowie ein Ausblick auf weiterführende Forschungsansätze.

2. Theoretische Grundlagen

2.1 Entwicklungen auf dem Schweizer Hypothekarmarkt

2.1.1 Hypothekarvolumen

Im Jahr 2024 wuchsen die gesamten Hypothekarforderungen der Schweizer Banken im In- und Ausland um CHF 28,9 Mrd. auf insgesamt CHF 1'229,1 Mrd., was einem Wachstum von 2,4 % entspricht. Die inländischen Hypothekarforderungen machen davon CHF 1'208,6 Mrd. aus. Über den Zeitraum von 2014 bis 2024 verzeichneten die gesamten Hypothekarforderungen, ausgehend von CHF 916,6 Mrd., einen stetigen Anstieg. Die nachfolgende Abbildung zeigt die Entwicklung des inländischen Kreditvolumens, unterteilt in Hypothekarforderungen, gedeckte Forderungen und ungedeckte Forderungen (Schweizerische Bankiervereinigung, 2025, S. 23-27).

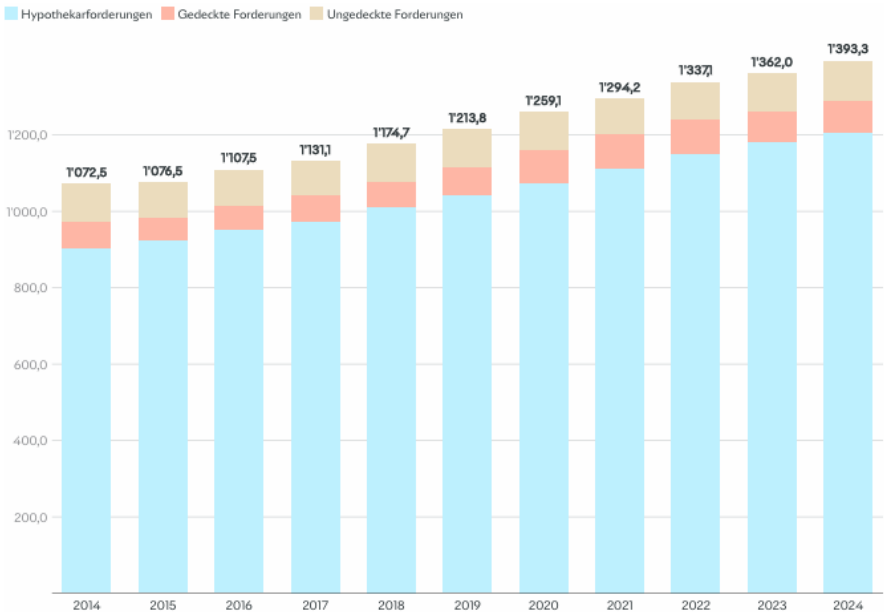


Abbildung 1: Entwicklung des inländischen Kreditvolumens (Schweizerische Bankiervereinigung, 2025, S. 27)

Ende 2024 dominierten die Kantonalbanken den inländischen Hypothekarkreditmarkt mit einem Marktanteil von 40,1 %, was gegenüber dem Vorjahr einem leichten Zuwachs entspricht. Mit einem Marktanteil von 23,4 % rangierten die Grossbanken an zweiter Stelle (siehe Abbildung 2). Pensionskassen und Versicherungen hielten gemeinsam rund 6 % des Marktes. Betrachtet man die längerfristige Entwicklung, so konnten insbesondere die Kantonal- und Raiffeisenbanken in den vergangenen Jahren kontinuierlich Marktanteile gewinnen, während Grossbanken sowie Regionalbanken und Sparkassen Marktanteile einbüssten. Im Jahr 2024 setzte sich dieser Trend teilweise fort: Die Grossbanken verzeichneten erneut einen Rückgang von 1,5 Prozentpunkten. Kantonal- und

Raiffeisenbanken steigerten ihren Marktanteil um 1,0 beziehungsweise 0,4 Prozentpunkte. Entgegen dem langjährigen Trend konnten auch die Regionalbanken und Sparkassen ihren Marktanteil um 0,2 Prozentpunkte leicht erhöhen (Schweizerische Bankiervereinigung, 2025, S. 28).

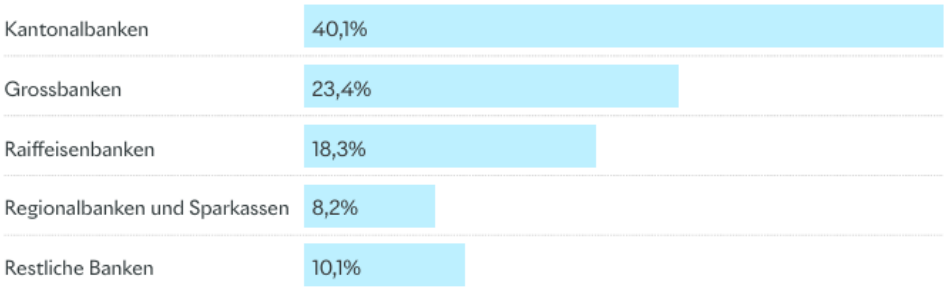


Abbildung 2: Marktanteile am inländischen Hypothekarkreditmarkt bei Banken 2024 (Schweizerische Bankiervereinigung, 2025, S. 28)

2.1.2 Zinsentwicklung

Der Leitzins der Schweizerischen Nationalbank (SNB) beträgt seit Mitte 2025 unverändert 0 Prozent. Nachdem die SNB im Jahr 2024 eine Reihe von Zinssenkungen vorgenommen hatte, stabilisierte sich der Leitzins auf diesem Niveau. Massgeblich für diese Entwicklung war der deutliche Rückgang der Inflation, die sich seit Mitte 2023 wieder innerhalb des Zielbands der Preisstabilität von 0 bis 2 Prozent bewegt. Die Hypothekarzinssätze der Banken sind eng an den SNB-Leitzins gekoppelt. Die Senkung des Leitzinses schlug sich sowohl bei kurzfristigen als auch bei langfristigen Hypotheken in tieferen Zinssätzen nieder (UBS, ohne Datum).

Die SNB sieht derzeit keinen Anlass, ihre Geldpolitik anzupassen. Der Handelsvertrag mit den USA hat die konjunkturellen Abwärtsrisiken reduziert, während die bereits erfolgten Zinssenkungen weiterhin stimulierend wirken. Zudem rechnet die SNB im weiteren Jahresverlauf mit einem moderaten Anstieg der Konsumentenpreise. Da die Europäische Zentralbank (EZB) ihrerseits eine abwartende Haltung einnimmt, bleibt die Zinsdifferenz zwischen der Eurozone und der Schweiz hoch, was einer weiteren Aufwertung des Frankens entgegenwirkt. Insgesamt präsentiert sich der Ausblick für den Leitzins der SNB als stabil, weshalb in den kommenden Monaten auch bei den Langfristzinsen und den Hypothekarkonditionen keine wesentlichen Veränderungen zu erwarten sind. Abbildung 3 veranschaulicht die Entwicklung der Zinssätze seit 2008 für die 5- und 10-jährige Festhypothek, die Libor-/SARON-Hypothek sowie den SNB-Leitzins (Fleury et al., 2026, S. 9).

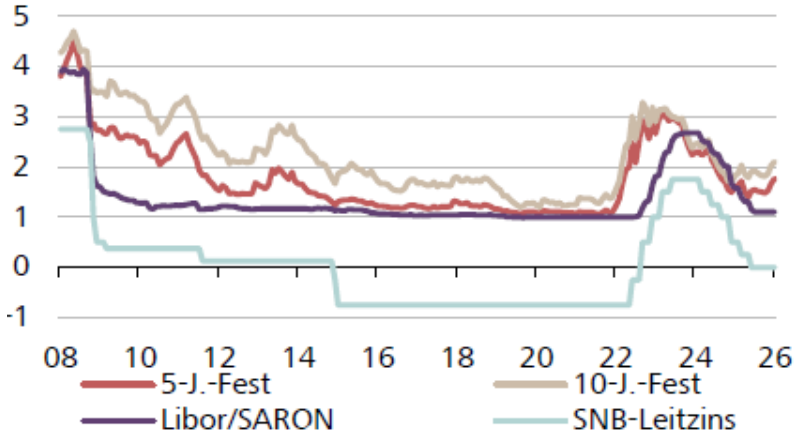


Abbildung 3: Entwicklung der Zinssätze für Neugeschäfte in % (Fleury et al., 2026, S. 9)

2.1.3 Wohnungsangebot

Aufgrund der langen Planungs- und Bauprozesse lässt sich bereits heute mit grosser Genauigkeit abschätzen, wie viele neue Wohnungen in den nächsten zwei bis drei Jahren auf den Markt gelangen werden. Die Anzahl der Wohnungen in eingereichten Baugesuchen gilt dabei als verlässlicher Frühindikator für die angebotsseitige Entwicklung in diesem Zeithorizont (Fleury et al., 2025, S. 16).

Trotz seit Jahren sinkender Leerstände verharrt die Planungstätigkeit auf einem tiefen Niveau. Nach einem kurzzeitigen Anstieg auf über 50'000 Wohnungen in der zweiten Jahreshälfte 2024 wurden von Juli 2024 bis Juni 2025 knapp 47'000 Wohnungen in Baugesuchen erfasst, was einem historisch tiefen Wert entspricht (siehe Abbildung 4). Damit bewegt sich die Planungstätigkeit trotz der anhaltenden Knappheitssignale auf einem vergleichbaren Niveau wie im Jahr 2020, als die Leerstände auf dem Schweizer Wohnungsmarkt ihren zyklischen Höchststand verzeichneten (Fleury et al., 2025, S. 16).

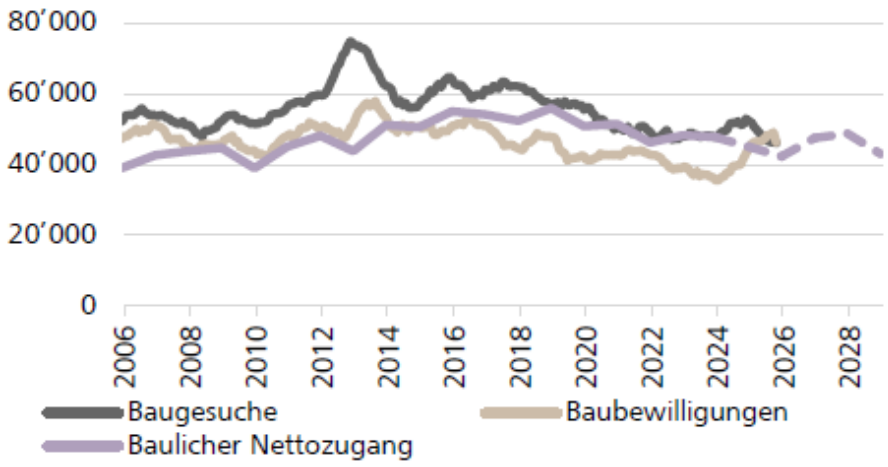


Abbildung 4: Anzahl Wohnungen in Baugesuchen und Baubewilligungen sowie jährlicher Nettozugang an Wohnungen (Fleury et al., 2026, S. 15)

Der jüngste Anstieg der Baubewilligungen wird teilweise als Marktreaktion auf die angespannte Wohnraumsituation interpretiert. Er ist jedoch primär auf Grossprojekte in der Region Genf zurückzuführen, deren Planung bereits vor Jahren eingeleitet wurde und damit keine direkte Reaktion auf den aktuellen Wohnraummangel darstellt. Zudem wird mit der steigenden Anzahl an Baubewilligungen ein im Jahr 2022 entstandener Bewilligungsstau abgebaut. Auf dem Höhepunkt dieses Staus im Jahr 2023 sank die Zahl der bewilligten Wohnungen auf ein Rekordtief von rund 36'000 Einheiten pro Jahr. Diese Bewilligungslücke wirkt sich aufgrund der langen Planungs- und Bauzeiten erst mit zeitlicher Verzögerung auf den tatsächlichen Wohnungszugang aus. Für das Jahr 2026 ist folglich mit einem geringeren Neubauzugang zu rechnen als in den vorangegangenen Jahren. Die zuletzt bewilligten Projekte dürften erst ab 2027 beziehungsweise 2028 zu einer Ausweitung des Wohnungsangebots beitragen (Fleury et al., 2025, S. 16-17).

Bauliche Impulse sind in den nächsten Jahren unter den bestehenden raumplanerischen Rahmenbedingungen sowie angesichts weiterer Hemmnisse wie Einsprachen, hoher Baukosten und der zunehmenden Komplexität im Bauwesen nicht zu erwarten. Dies gilt trotz eines grundsätzlich vorteilhaften Marktumfelds für Projektentwickler. Tiefe Zinsen, hohe Kapitalflüsse in den Immobilienmarkt, steigende Mieten und geringe Leerstandsrisiken würden grundsätzlich günstige Voraussetzungen für eine erhöhte Bautätigkeit schaffen. Dennoch bleibt die angebotsseitige Reaktion auf die anhaltende Wohnraumknappheit aus (Fleury et al., 2025, S. 17).

Die Mietpreisdynamik hat sich trotz der anhaltenden Wohnungsknappheit in weiten Teilen der Schweiz abgeschwächt. Während Mitte 2024 noch Preissteigerungen von über 6 % verzeichnet wurden, lag die jährliche Teuerungsrate im Verlauf des Jahres 2025 zwischen 1,3 % und 2,3 %. Die nachlassende Mietpreisdynamik ist in erster Linie auf die rückläufige Zuwanderung zurückzuführen (siehe Abbildung 5). Infolge der schwächeren Konjunkturaussichten ging die Arbeitskräftenachfrage in der Schweiz im Jahr 2025 spürbar zurück, was sich in einer tieferen Nettozuwanderung niederschlug. Bis Ende November 2025 lag diese rund 12 % unter dem Vorjahresniveau. In der Jahresbilanz dürften 2025 netto knapp 75'000 Personen in die Schweiz eingewandert sein. Dies entspricht einem Rückgang gegenüber rund 81'000 Personen im Jahr 2022, 99'000 Personen im Jahr 2023 und 83'000 Personen im Jahr 2024 (Fleury et al., 2026, S. 14).

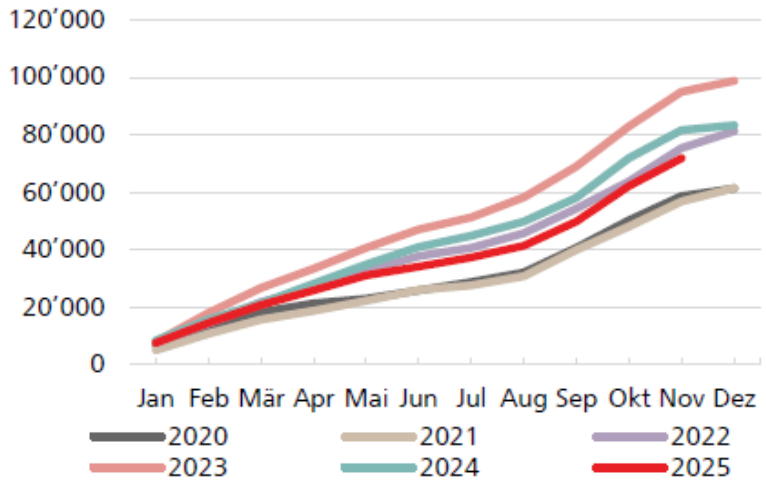


Abbildung 5: Kumuliertes Wanderungssaldo ausländischer Wohnbevölkerung (Fleury et al., 2026, S. 14)

2.2 Die Regionalbank

Regionalbanken und Sparkassen sind vorwiegend im Spar- und Hypothekargeschäft tätig, wobei sich ein wachsender Anteil dieser Institute zunehmend auch im Privatkunden- und Vermögensverwaltungsgeschäft positioniert. Die Anzahl der Filialen variiert je nach Institut zwischen einer und knapp 90, bei einem Durchschnitt von fünf Filialen pro Bank (Verband Schweizer Regionalbanken, ohne Datum).

Ein zentrales Merkmal der Schweizer Regionalbanken ist ihre ausgeprägte Nähe zu den Kundinnen und Kunden. Aufgrund ihrer regional ausgerichteten Geschäftstätigkeit verfügen sie über ein tiefes Verständnis der lokalen Gegebenheiten sowie der Bedürfnisse ihrer Kundschaft. Die Verankerung in urbanen wie auch ländlichen Gebieten ermöglicht es Regionalbanken, ein differenziertes Leistungsangebot bereitzustellen (Verband Schweizer Regionalbanken, ohne Datum).

Gemäss den aktuellen Daten der SNB zählte die Schweiz Ende 2024 insgesamt 58 Regionalbanken und Sparkassen (Schweizerische Nationalbank, ohne Datum-a). Hinsichtlich ihrer Rechtsform sind Regionalbanken und Sparkassen entweder als Genossenschaften organisiert oder als Aktiengesellschaften strukturiert, wobei die Mehrheit der Anteile von der eigenen Kundschaft oder der lokalen Bevölkerung gehalten wird. Ein Grossteil der Schweizer Regionalbanken ist im Verband Schweizer Regionalbanken zusammengeschlossen (Schweizerische Bankiervereinigung, ohne Datum-a).

2.3 Immobilienpromotion und Projektentwicklung

2.3.1 Definition

Unter Immobilienpromotion versteht man den Erwerb von Grundstücken oder bestehenden Liegenschaften mit dem Ziel, Wohnungen im Stockwerkeigentum zu erstellen und anschliessend zu veräussern (FPRE, 2025, S. 11).

Bone-Winkel definiert Immobilienprojektentwicklung wie folgt: «Immobilienprojektentwicklung umfasst danach das interdisziplinäre Management von planungs- und baubezogenen Wertschöpfungsprozessen im Lebenszyklus der Immobilie. Dazu gehören die Bausteine Akquisition, Nutzungskonzeption und Machbarkeitsanalyse, Baurechtsschaffung, Eigen- und Fremdkapitalbeschaffung, Marketing und Vermietung, Projektmanagement sowie die Verwertung der Immobilie» (Schulte & Bone-Winkel, 2008, S. 29).

2.3.2 Arten von Entwicklern und Entwicklungsgewinn

Projektentwickler lassen sich grundsätzlich in drei Kategorien unterteilen: den Service Developer, den Trader Developer und den Investor Developer. Der Service Developer ist als Dienstleister tätig und handelt in der Regel im Auftrag und auf Rechnung Dritter. Seine Erträge generiert er primär durch die Konzeption und Koordination von Projekten, ohne dabei eigenes Kapital einzusetzen. Der Trader Developer hingegen entwickelt Projekte im eigenen Namen, auf eigenem Grundstück und auf eigene Rechnung. Die Veräusserung der Immobilie an einen Endinvestor erfolgt entweder bereits während der Projektentwicklung oder nach der Fertigstellung. Der Ertrag ergibt sich aus der Differenz zwischen dem erzielten Verkaufserlös und den gesamten Projektkosten, bestehend aus Grundstückskosten inklusive Erwerbsnebenkosten, Bau- und Baunebenkosten sowie Finanzierungs- und Vermarktungskosten. Der Investor Developer führt die gesamte Projektentwicklung eigenständig durch und übernimmt die fertiggestellte Immobilie in den eigenen Bestand. Die Entwicklung erfolgt dabei ausschliesslich im eigenen Namen und auf eigene Rechnung (Rottke, 2017b, S. 180).

Der Immobilienpromotor ist dem Typus des Trader Developers zuzuordnen, da er Grundstücke oder bestehende Liegenschaften auf eigene Rechnung erwirbt, Wohnungen im Stockwerkeigentum erstellt und diese anschliessend veräussert.

Die nachfolgende Abbildung veranschaulicht die Kostenstruktur sowie den Entwicklungsgewinn eines Trader Developers.

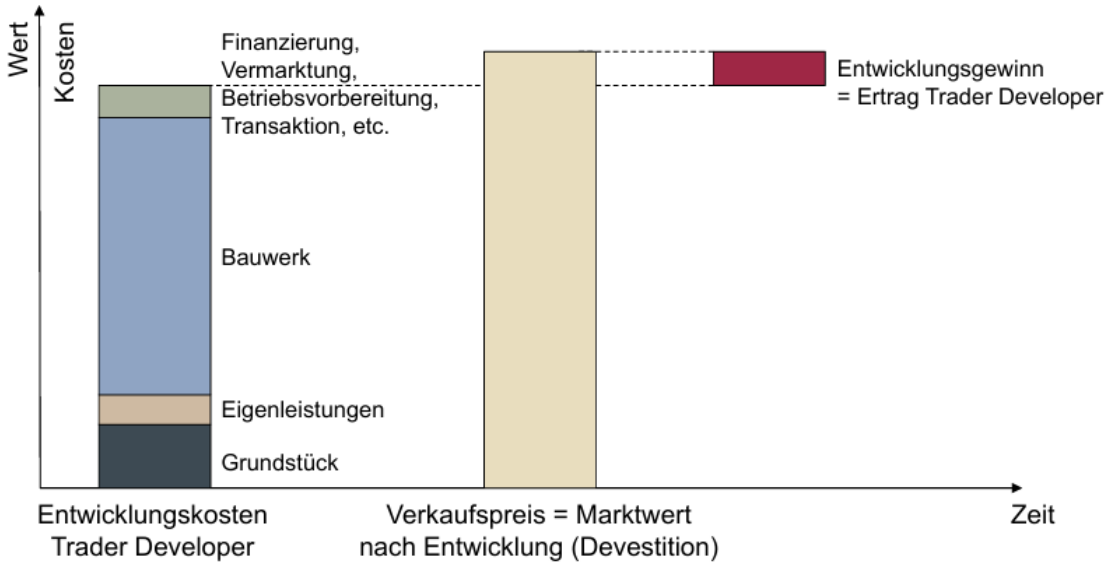


Abbildung 6: Entwicklungsgewinn eines Trader Developers (Naef, 2025, S. 80)

2.3.3 Phasen der Projektentwicklung

Der Projektentwicklungsprozess umfasst alle Tätigkeiten, die von der Akquisition eines Grundstücks oder Gebäudes bis zur Fertigstellung und Übergabe an die Nutzer erforderlich sind. Er basiert auf einer zielgerichteten Strategie und gliedert sich in vier Hauptphasen: Projektakquisition, Projektkonzeption, Projektrealisierung und Projektvermarktung. Nach Abschluss des Entwicklungsprozesses folgt als fünfte Phase die Nutzungsphase der Immobilie. Das Phasenmodell bildet den Projektentwicklungsprozess in idealtypischer Form ab. In der Praxis kommt es jedoch regelmässig zu Überschneidungen zwischen den einzelnen Phasen und zu parallelen Abläufen. So beginnt ein Projektentwickler in der Regel bereits frühzeitig mit der Vermarktung des Projekts und wartet damit nicht bis zur Fertigstellung des Bauwerks (Kinateder, 2017, S. 514–515).

Projektakquisition

In der Projektakquisitionsphase werden die grundlegenden Voraussetzungen für eine Projektentwicklung geschaffen. Oftmals steht zu Beginn lediglich einer der drei wesentlichen Faktoren zur Verfügung, nämlich eine Projektidee, ein geeigneter Standort oder ausreichend Kapital. Die verbleibenden Faktoren müssen im Verlauf dieser Phase beschafft werden. Da zu diesem Zeitpunkt noch offen ist, ob das Projekt tatsächlich realisiert werden kann, wird zunächst mit möglichst geringem Ressourceneinsatz eine erste Grobkonzeption erarbeitet.

Projektkonzeption

Die Projektkonzeption bildet das Fundament der Projektentwicklung und setzt ein, sobald die drei Faktoren Idee, Standort und Kapital in ihren Grundzügen geklärt sind. Zentrale

Aufgabe dieser Phase ist es, die wirtschaftliche Tragfähigkeit und Realisierbarkeit des geplanten Vorhabens anhand fundierter Daten und Prognosen nachzuweisen. Dies geschieht gegenüber einer Vielzahl von Anspruchsgruppen wie potenziellen Kapitalgebern, künftigen Nutzern, Investoren sowie gegebenenfalls der Öffentlichkeit. Zu diesem Zweck werden verschiedene Analysen durchgeführt, darunter Standort-, Markt-, Angebots- und Wettbewerbsanalysen, Nutzerbedarfsanalysen sowie Wirtschaftlichkeitsanalysen. In ihrer Gesamtheit werden diese Untersuchungen als Machbarkeitsstudie bezeichnet.

Projektrealisierung

Die Realisierungsphase stellt die risikoreichste Phase des gesamten Projektentwicklungsprozesses dar. In dieser Phase werden die Ergebnisse der vorangegangenen Phasen in konkrete Pläne überführt und die eigentliche Umsetzung des Projekts eingeleitet. Mit dem Abschluss der Vergabeverhandlungen mit den Bauunternehmen und dem offiziellen Baubeginn nimmt die Möglichkeit, die Kosten zu beeinflussen, erheblich ab. Gleichzeitig wird mit den Bauhauptkosten der grösste Kostenblock des gesamten Projekts ausgelöst. Spätestens ab diesem Zeitpunkt treten alle weiteren Projektbeteiligten in den Entwicklungsprozess ein, darunter Baubehörden, bauausführende Unternehmen, Finanzierungsinstitute, Nutzergruppen, Projektsteuerer, Makler, Berater sowie Investoren. Der Projektentwickler trägt dabei die Gesamtverantwortung für die Projekt- und Bauleitung. Im Mittelpunkt steht die gezielte Steuerung von Qualität, Kosten und Terminen.

Projektvermarktung

Die Projektvermarktung sollte nicht als zeitlich letzte Phase betrachtet werden, sondern den gesamten Entwicklungsprozess begleiten. Die Vermarktungstätigkeit kann bereits in der Konzeptionsphase aufgenommen werden. Mit zunehmender Annäherung an die Fertigstellung sollte die Intensität der Vermarktungsaktivitäten schrittweise gesteigert werden.

Objektmanagement

Ein kompetenter Projektentwickler betrachtet die Projektentwicklung als Verpflichtung, die sich über den gesamten Lebenszyklus eines Objekts erstreckt. Auch wenn er als Trader Developer das fertiggestellte Objekt an einen Investor veräussert, fliessen die Anforderungen der späteren Nutzungsphase heute stärker in die Planung ein als noch in früheren Jahren. Experten für die künftige Bewirtschaftung werden dabei häufig bereits zu Beginn der Konzeptionsphase in den Entwicklungsprozess einbezogen. Dies umfasst sowohl die Optimierung der Bewirtschaftungskosten durch eine vorausschauende Planung

und geeignete Materialwahl als auch eine möglichst flexible Grundrissgestaltung, die spätere Anpassungen erleichtert (Kinateder, 2017, S. 516–530).

2.3.4 Risiken in der Projektentwicklung

Risiken entstehen aus der Ungewissheit über zukünftige Ereignisse oder Entscheidungsgrundlagen und äussern sich in einer negativen Abweichung von einer angestrebten Zielgrösse, beispielsweise dem Ertrag, der Rendite oder der Investitionssumme. In der Immobilienprojektentwicklung wird zwischen internen und externen Risiken unterschieden. Während externe Risiken vom Projektentwickler nicht beeinflusst werden können, besteht bei internen Risiken die Möglichkeit, durch gezielte Entscheidungen und Massnahmen steuernd einzugreifen. Grundsätzlich gilt, dass jede in die Zukunft gerichtete unternehmerische Tätigkeit und damit auch die Projektentwicklung Unsicherheitsfaktoren beinhalten kann, die unter ungünstigen Umständen zu Risiken führen. Zu den wesentlichen Risiken der Immobilienprojektentwicklung zählen das Genehmigungs-, Standort-, Finanzierungs-, Vermarktungs-, Baugrund-, Qualitäts-, Kosten- und Terminrisiko. Da Risiken den Projekterfolg beeinträchtigen können, ist es heute unerlässlich, eine entsprechende Risikoanalyse durchzuführen und ihnen mit geeigneten Massnahmen entgegenzuwirken (Kinateder, 2017, S. 525–527).

2.3.5 Zusammenarbeit zwischen Banken und Projektentwicklern

Auf Grundlage der ersten Planungen zum Immobilienprojekt und der Sicherung des Grundstücks hat der Projektentwickler die Finanzierung des Vorhabens zu gewährleisten. Angesichts der in der Regel erheblichen Investitionsvolumen, die mit der Umsetzung eines solchen Projekts verbunden sind, ist eine enge Kooperation mit dem finanzierenden Institut sowohl sinnvoll als auch erforderlich. Ein wesentlicher Vorteil dieser Zusammenarbeit liegt in der Koordination der Zahlungsmodalitäten zwischen der Kreditauszahlung einerseits und den Kaufpreis- sowie Baukostenzahlungen andererseits. Darüber hinaus eröffnet eine enge Zusammenarbeit die Möglichkeit, Finanzierungskonditionen auszuhandeln, von denen beide Parteien profitieren. Denkbar sind dabei Modelle wie die Participating-Mortgage-Finanzierung oder die Joint-Venture-Finanzierung (Brauer, 2019b, S. 560).

Bei der Participating-Mortgage-Finanzierung wird ein Kredit mit einer Gewinnbeteiligungskomponente gewährt. Der Kreditgeber verzichtet dabei auf einen Teil der Zinserträge und stellt dem Kreditnehmer das Kapital zu günstigeren Konditionen zur Verfügung. Als Kompensation erhält er eine Beteiligung am Gewinn aus dem Verkaufserlös

des Immobilienprojekts. Für den Investor ergibt sich der Vorteil tieferer Gesamtinvestitionskosten durch die reduzierten Finanzierungskosten, während der Nachteil in einer Gewinnminderung durch die Aufteilung des Projekterlöses zwischen Investor und Kapitalgeber besteht. Aus Sicht des Kapitalgebers bietet dieses Modell die Chance auf höhere Gesamteinnahmen, birgt jedoch das Risiko, dass der Einnahmenverzicht aus den Zinserträgen nur dann ausgeglichen wird, wenn die Projektvermarktung einen ausreichenden Gewinn generiert. Trotz des erhöhten Risikos hat der Kapitalgeber üblicherweise keinen direkten Einfluss auf unternehmerische Entscheidungen im Projektverlauf (Brauer, 2019a, S. 474-475).

Die Joint-Venture-Finanzierung zeichnet sich dadurch aus, dass sich die kreditgebende Bank nicht nur als Fremdkapitalgeber, sondern auch direkt mit Eigenkapital am Immobilienprojekt beteiligt. Zu diesem Zweck wird zwischen dem Investor und der Bank eine gemeinsame Projektgesellschaft gegründet, an der gegebenenfalls weitere Joint-Venture-Partner, wie beispielsweise Bauunternehmen, beteiligt sein können. Die Bank erhält dadurch sowohl das Recht als auch die Pflicht, an unternehmerischen Entscheidungen mitzuwirken, und verfügt über unmittelbare Kontroll- und Mitspracherechte. Für den Investor liegt der Vorteil in der Entlastung des Eigenkapitals und einer damit verbundenen Reduktion des Risikos, während für die Bank durch die direkte Beteiligung eine erhöhte Transparenz und erweiterte Eingriffsmöglichkeiten resultieren. Gerade im Bereich der Projektentwicklung ist diese Kombination aus Fremd- und Eigenkapitalfinanzierung durch Beteiligungen verbreitet. Einerseits verfügen Projektentwickler häufig über begrenztes Eigenkapital, andererseits gestaltet sich eine risikoadäquate Projektbeurteilung aus Bankensicht als anspruchsvoll. Eine Joint-Venture-Beteiligung begegnet diesen Herausforderungen, indem sie durch Transparenz und eine Angleichung der Interessen beider Parteien das Risiko reduziert und gleichzeitig eine angemessene Verzinsung durch eine Gewinnbeteiligung ermöglicht (Rottke, 2017a, S. 927).

Aufgrund der im Kapitel 2.3.4 beschriebenen Risiken der Projektentwicklung unterziehen Kreditinstitute entsprechende Finanzierungsanfragen einer besonders sorgfältigen Prüfung. Sowohl bei der Einreichung des Kreditantrags als auch während der gesamten Projektabwicklung wird eine hohe Transparenz vorausgesetzt (Brauer, 2019a, S. 461). Ob eine Projektfinanzierung bewilligt wird, hängt von der Bonitätsprüfung des Projektentwicklers sowie von der Bewertung des Objekts ab. Dabei kommt dem Nachweis erfolgreich abgeschlossener Referenzobjekte sowie der Professionalität des Vertriebs eine besondere Bedeutung zu (Brauer, 2019a, S. 470).

2.4 Regulierung des Schweizer Hypothekarmarkts

Der Hypothekarmarkt ist ein wesentlicher Bestandteil des Schweizer Bankenplatzes und wird durch zahlreiche regulatorische Vorgaben geprägt. Im Mittelpunkt stehen dabei die prudenzielle Regulierung (Risikobegrenzung) sowie damit verbundene finanzstabilitätspolitische Aspekte. Im Hinblick auf die Entwicklungen auf dem Immobilien- und Hypothekarmarkt pflegt die Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg) einen kontinuierlichen Austausch mit der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (FINMA), dem Eidgenössischen Finanzdepartement (EFD) und der SNB (Schweizerische Bankiervereinigung, ohne Datum-b).

Die Regulierung des Hypothekarmarkts umfasst sowohl staatliche Massnahmen als auch privatwirtschaftliche Instrumente. Das wichtigste regulatorische Instrument auf Bundesebene ist die Verordnung über die Eigenmittel und Risikoverteilung der Banken und Wertpapierhäuser (ERV) vom 1. Juni 2012, SR 952.03, deren Aufsicht beim Bundesrat liegt. Artikel 72c der ERV legt die Risikogewichtung von Hypothekarkrediten fest (Schweizerische Bankiervereinigung, ohne Datum-b). Die Regelung besagt, dass Banken bei der Vergabe eines Kredits einen bestimmten Anteil des Kreditbetrags als Eigenkapital halten müssen. Die Höhe dieser Unterlegung richtet sich nach dem Risikoprofil des jeweiligen Kredits, wobei für risikoreichere Engagements mehr Eigenmittel gehalten werden müssen. Diese Anforderungen begrenzen den Kreditvergabespielraum der Banken und tragen zur Stabilität des Finanzsystems bei (Fahrländer & Kloess, 2024, S. 242). Ein weiteres Instrument stellt der in Artikel 44 verankerte antizyklische Kapitalpuffer (AZP) dar (Schweizerische Bankiervereinigung, ohne Datum-b). Mittels des antizyklischen Kapitalpuffers ist der Bundesrat befugt, die Banken zur vorsorglichen Erhöhung ihrer Eigenkapitalbasis zu verpflichten. Der Puffer beläuft sich auf höchstens 2,5 % der gesamten risikogewichteten Inlandsaktiven einer Bank. Bei einer Aktivierung sind die Institute gehalten, ihr Eigenkapital schrittweise und zeitlich befristet aufzustocken. Das Instrument verfolgt zwei Ziele: Einerseits soll es die Resilienz der Banken gegenüber zyklischen Schwankungen auf dem Kreditmarkt stärken, andererseits dem Aufbau systemischer Risiken frühzeitig entgegenwirken (Schweizerische Nationalbank, ohne Datum-b).

Neben den staatlichen Instrumenten verfügt die SBVg im Bereich der Hypothekarfinanzierung über zwei Selbstregulierungen, welche die FINMA als aufsichtsrechtliche Mindeststandards anerkannt hat. Dabei handelt es sich einerseits um die Richtlinien betreffend Mindestanforderungen bei Hypothekarfinanzierungen und andererseits um die

Richtlinien für die Prüfung, Bewertung und Abwicklung grundpfandgesicherter Kredite (Schweizerische Bankiervereinigung, ohne Datum-b).

Die Mindestanforderungen leisten durch ihre Vorgaben bezüglich des Eigenkapitaleinsatzes des Schuldners sowie der Amortisation der Hypothekarschuld einen Beitrag zur Begrenzung individueller und systemischer Risiken auf dem Schweizer Immobilienmarkt (Schweizerische Bankiervereinigung, 2023a, S. 3). Die Richtlinien legen die Grundsätze für die Vergabe grundpfandgesicherter Kredite fest. Die Mitglieder der SBVg sind verpflichtet, auf Basis dieser Grundsätze schriftlich festzuhaltende interne Vorschriften zu erlassen, welche die Kreditvergabe, die Kreditüberwachung sowie das Reporting verbindlich, transparent und nachvollziehbar regeln. Diese internen Vorschriften umfassen neben organisatorischen Aspekten der Kreditvergabe auch risikorelevante Kernpunkte sowie den Umgang mit möglichen Ausnahmefällen (Schweizerische Bankiervereinigung, 2023b, S. 4).

2.5 Auswirkungen der finalen Basel-III-Standards

Basel III stellt ein umfassendes Reformpaket des Basel Committee on Banking Supervision (BCBS) dar, das primär auf die Stärkung der Solvenz und Liquidität der Banken ausgerichtet ist (Eidgenössisches Finanzdepartement EFD, 2023).

Im Rahmen des Reformpakets verabschiedete der Bundesrat im November 2023 eine Revision der ERV, die per 1. Januar 2025 in Kraft trat und eine Erhöhung der Risikosensitivität der Standardansätze für die Eigenkapitalunterlegung vorsieht. Die Umsetzung der finalen Basel-III-Standards verfolgt das Ziel, die internationale Vergleichbarkeit bei der Berechnung der risikogewichteten Aktiva (RWA) zu stärken sowie den Einsatz bankinterner Modelle zur RWA-Berechnung zu begrenzen (Er & Maglaras, 2024, S. 3).

Gemäss ERV stehen Banken zwei Methoden zur Risikobewertung zur Verfügung: der Standardansatz sowie bankinterne Modelle (IRB-Ansatz), wobei Letztere einer vorgängigen Genehmigung durch die FINMA bedürfen. Interne Modelle werden vorwiegend von grösseren Instituten eingesetzt und sind zwar aufwendiger und ressourcenintensiver, erlauben jedoch eine risikosensitivere Bewertung, die in der Regel zu tieferen Risikogewichtungen führt als der Standardansatz. Die ERV begrenzt die Abweichung zwischen den beiden Ansätzen, indem sie vorschreibt, dass die RWA bei internen Modellen mindestens 72,5 % der RWA nach dem Standardansatz erreichen müssen. Dies hat zur Folge, dass die Regelung unabhängig vom gewählten Berechnungsansatz für alle Banken Gültigkeit hat (Eichhorn, 2024).

Im bisherigen Standardansatz der ERV wurde bei den Risikogewichten zwischen Wohn- und übrigen Liegenschaften differenziert, ohne dabei die tatsächliche Nutzung der Immobilie zu berücksichtigen. Baufinanzierungen wurden dabei gleich behandelt wie bestehende Objekte und unterlagen denselben Risikogewichten. Die revidierte ERV sieht eine präzisere Erfassung der unterschiedlichen Risikoprofile verschiedener Liegenschaftsarten vor. Konkret sind die Banken neu verpflichtet, bei der Risikogewichtung zwischen selbstgenutzten Wohnliegenschaften, Wohnrenditeliegenschaften, selbstgenutzten Gewerbeliegenschaften und Gewerberenditeliegenschaften zu unterscheiden.

Für selbstbewohnte Wohnliegenschaften im Bestand und im Bau sieht die revidierte Verordnung tendenziell tiefere Risikogewichte vor. Dank der risikosensitiveren Klassifizierung reduziert sich das Risikogewicht bei einem Belehnungsgrad von bis zu 50 % von bisher 35 % auf neu 20 % (siehe Abbildung 7). Bei Belehnungsgraden bis zu 80 % fallen die Risikogewichte tiefer oder gleich hoch aus wie bisher.

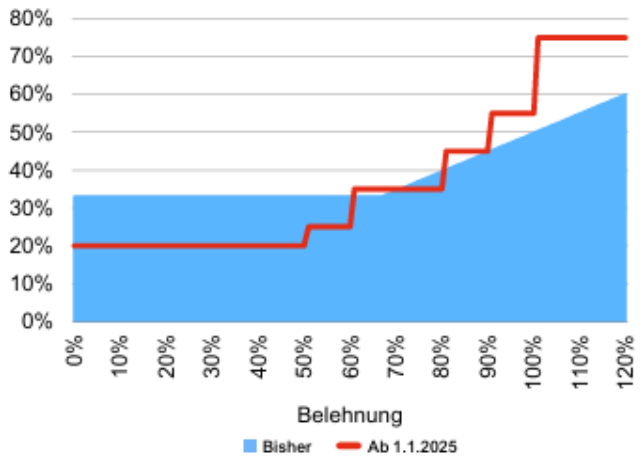


Abbildung 7: Veränderung der Risikogewichte für selbstbewohnte Liegenschaften (FPRE, 2025, S. 4)

Bei bestehenden Wohnrenditeliegenschaften gilt für Finanzierungen mit einem Belehnungsgrad unter 50 % neu eine Risikogewichtung von 30 % gegenüber dem bisherigen Wert von 35 %, was einer moderaten Anpassung entspricht (siehe Abbildung 8). Bei Belehnungsgraden oberhalb von 60 % erhöht sich die Risikogewichtung hingegen merklich. Für Gewerberenditeliegenschaften bleiben die Eigenmittelanforderungen stabil oder gehen zurück, sofern der Belehnungsgrad 80 % nicht überschreitet.

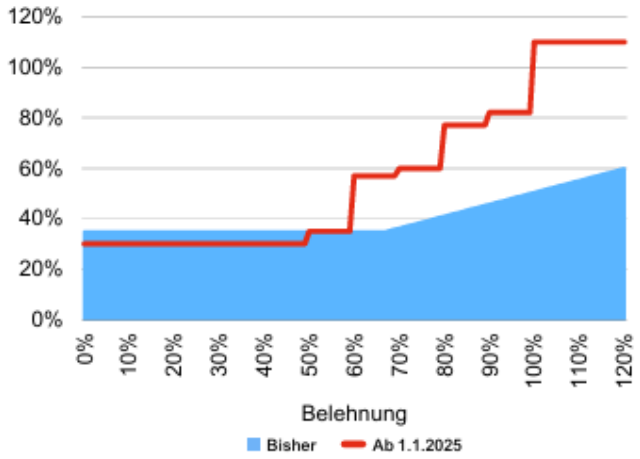


Abbildung 8: Veränderung der Risikogewichte für bestehende Wohnrenditeliegenschaften (FPRE, 2025, S. 4)

Während Baufinanzierungen für Renditeliegenschaften im bisherigen Standardansatz gleich behandelt wurden wie bestehende Renditeliegenschaften, gelten dafür neu deutlich höhere Risikogewichte (siehe Abbildung 9). Bei Baufinanzierungen für Wohnrenditeliegenschaften mit einem Belehnungsgrad unter 70 % kommt eine Risikogewichtung von 100 % zur Anwendung. Wird diese Schwelle überschritten, erhöht sich die Risikogewichtung auf 150 %.

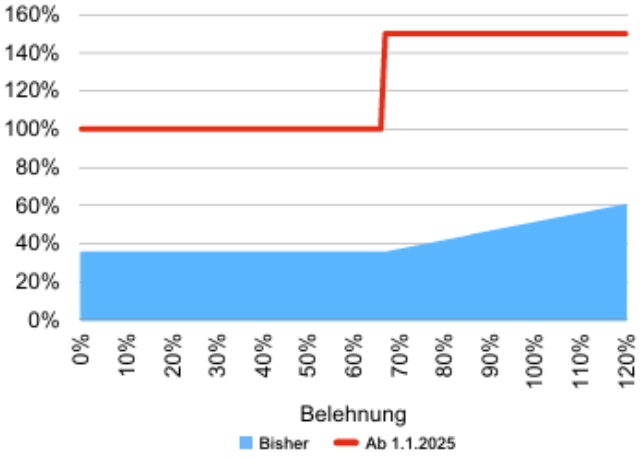


Abbildung 9: Veränderung der Risikogewichte für Wohnrenditeliegenschaften im Bau (FPRE, 2025, S. 4)

Insgesamt ist nicht davon auszugehen, dass die risikogewichteten Aktiva über alle Banken hinweg im Hypothekargeschäft wesentlich zunehmen werden. Dennoch haben die angepassten Risikogewichte je nach Belehnungsgrad, Objektart und Nutzung unterschiedliche Auswirkungen auf die Rentabilität einzelner Finanzierungen und damit auf deren Attraktivität für die kreditgebenden Institute (Er & Maglaras, 2024, S. 5-7, 11-12).

Den erhöhten Risikogewichten steht zudem gegenüber, dass Banken gemäss ERV verpflichtet sind, Mindesteigenmittel von 8 % der nach Risiko gewichteten Positionen sowie Kernkapital von 3 % des Gesamtengagements zu halten (Art. 42 Abs. 1 ERV). Zusätzlich

ist je nach Kategorie beziehungsweise Grösse der Bank ein Eigenmittelpuffer von 2,5 % bis 4,8 % der nach Risiko gewichteten Positionen erforderlich (Art. 43 Abs. 1 ERV). Höhere Risikogewichte führen somit zu einem erhöhten Eigenmittelbedarf und beeinflussen die Rentabilität entsprechender Finanzierungen zusätzlich.

Seit dem Inkrafttreten der finalen Basel-III-Regulierung per 1. Januar 2025 werden die Auswirkungen auf die Hypothekarkosten und eine mögliche Kreditklemme in der Branche diskutiert. Um ein differenzierteres Bild zu erhalten, hat Fahrländer Partner Raumentwicklung (FPRE) im Rahmen ihrer halbjährlichen Immobilienumfrage im April und Mai 2025 Experten befragt, ob sie in den verschiedenen Immobilienbereichen Veränderungen in der Kreditvergabe festgestellt haben. Von den insgesamt 808 befragten Fachleuten konnten je nach Fragestellung zwischen 450 und 550 Teilnehmende eine Beurteilung abgeben.

Aus den Umfrageergebnissen geht Folgendes hervor: Die Frage, ob Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme bestehen, wird unterschiedlich beurteilt. Je nach Bank, Kunde und Risikoklasse des Engagements fallen die Antworten unterschiedlich aus. Einige Fachleute berichten, dass es anspruchsvoller geworden sei, als Neukunde akzeptiert zu werden, und dass sich die Banken vermehrt auf ihre bestehende Kundschaft fokussieren. Insgesamt wird eine zurückhaltendere und für die Kreditnehmer aufwendigere Vergabepraxis wahrgenommen.

Im Bereich des selbstgenutzten Wohneigentums geben etwas mehr als 28 % der befragten Fachleute an, dass die Kreditbeschaffung generell schwieriger geworden sei. Knapp ein Viertel der Teilnehmenden stellt fest, dass weniger Ausnahmen von den Kreditrichtlinien (Exception to Policy) gewährt werden. Gut 48 % der Befragten hingegen nehmen keine Kreditverknappung wahr, berichten jedoch, dass die Finanzierungskosten gestiegen seien. Bei Renditewohnimmobilien zeigt sich bis zu einem Belehnungsgrad von zwei Dritteln ein vergleichbares Muster wie beim selbstgenutzten Wohneigentum. Engagements mit höheren Belehnungsgraden, die einer höheren Risikoklasse zugeordnet werden, sind jedoch deutlich schwieriger zu finanzieren als bisher. 43 % der Befragten vermelden, dass es bei einer hohen Belehnung teilweise oder oftmals zu Problemen kommt, eine Finanzierung zu erhalten. Im Bereich der Immobilienpromotion geben 36 % der befragten Fachleute an, dass der Zugang zu einer Finanzierung schwieriger oder deutlich schwieriger geworden sei (siehe Abbildung 10). Dies dürfte massgeblich auf die Einstufung in höhere Risikoklassen und die damit verbundenen gestiegenen

Eigenmittelanforderungen der Kreditgeber zurückzuführen sein. Rund 25 % der Experten verzeichnen, dass die Finanzierungskosten gestiegen sind, während 18 % keine Veränderungen in der Kreditvergabe wahrnehmen. Insgesamt agieren die Banken in diesem Segment zurückhaltender als zuvor.

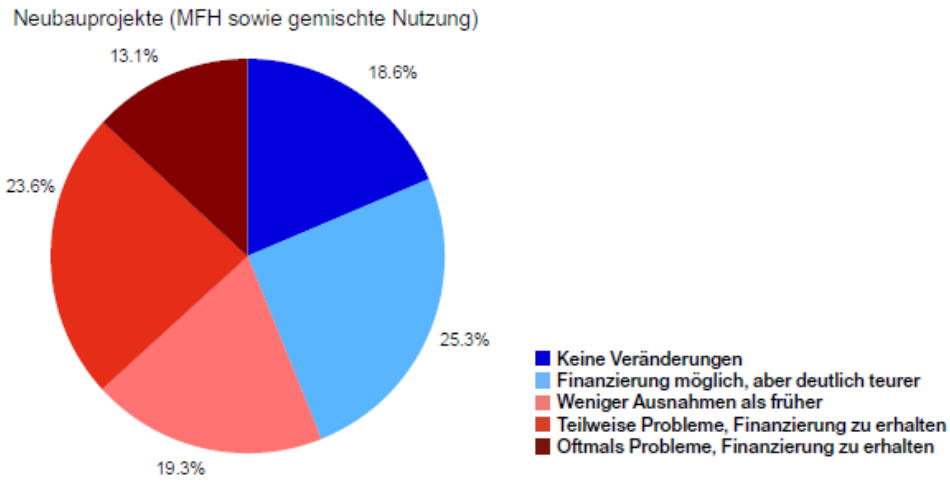


Abbildung 10: Ergebnisse der Immobilienumfrage hinsichtlich Immobilienpromotionen (FPRE, 2025, S. 11)

Aus den Regelwerken lässt sich schliessen, dass es nicht zwangsläufig zu einer Kreditklemme kommen muss. Vielmehr kann eine differenziertere Risikobeurteilung zu einer veränderten Kreditvergabepraxis führen. Dabei spielt auch der bestehende Kredit- und Hypothekarbestand der einzelnen Institute eine massgebliche Rolle: Während einige Banken ihre Finanzierungstätigkeit unverändert fortführen können, sind andere aufgrund interner Risikoüberlegungen gehalten, in bestimmten Risikoklassen zurückhaltender zu agieren. Die Statistiken der SNB zeigen, dass das Wachstum des Hypothekarvolumens in der Phase höherer Zinsen rückläufig war. In den jüngsten Erhebungen ist jedoch wieder ein Anstieg zu verzeichnen, wobei die Wachstumsraten gegenwärtig noch unter den früheren Höchstwerten liegen (FPRE, 2025, S. 9-12).

2.6 Finanzierungsgrundsätze

Bei einer Kreditanfrage muss die Bank die Bonität des Kreditnehmers prüfen und das Grundpfand bewerten. Die Bonitätsprüfung umfasst die Beurteilung der Kreditwürdigkeit (persönliche Voraussetzungen des Kreditnehmers) sowie der Kreditfähigkeit (finanzielle Voraussetzungen des Kreditnehmers). Der Belehnungswert darf den Marktwert nicht übersteigen. Bei Immobilienkäufen und Handänderungen gilt das Niederstwertprinzip als massgebende Bewertungsgrundlage, wobei der Belehnungswert dem tieferen der beiden Werte aus Marktwert und Kaufpreis entspricht (Schweizerische Bankiervereinigung, 2023b, S. 7, 11, 13).

Es wird vorausgesetzt, dass bei einer Hypothekarfinanzierung mindestens 10 % des Belehnungswertes durch Eigenmittel gedeckt sind, die nicht aus dem Guthaben der 2. Säule stammen. Hinsichtlich der Amortisation ist die Hypothekarschuld innerhalb von maximal 15 Jahren auf zwei Drittel des Belehnungswertes zurückzuführen. Die Rückzahlung hat dabei linear zu erfolgen (Schweizerische Bankiervereinigung, 2023a, S. 4). Jede Bank definiert die anwendbaren Belehnungsgrenzen pro Objektart auf Basis ihrer individuellen Risikofähigkeit und hält diese schriftlich in internen Richtlinien fest, wobei zusätzlich der Verwendungszweck sowie die Nutzungsart der Liegenschaft berücksichtigt werden (Schweizerische Bankiervereinigung, 2023b, S. 9).

Zur Kreditprüfung gehört ebenfalls die Beurteilung der Tragbarkeit. Eine systematische Durchführung der Tragbarkeitsberechnung muss von der Bank gewährleistet und das entsprechende Verfahren in bankinternen Richtlinien festgehalten werden (Schweizerische Bankiervereinigung, 2023b, S. 5).

Bei selbstgenutztem Wohneigentum ergibt sich die Tragbarkeit grundsätzlich aus dem Verhältnis der nachhaltig anfallenden Aufwendungen für die Liegenschaft zu den nachhaltig verfügbaren Einnahmen, ausgedrückt in Prozent. Auf der Ausgabenseite sind dabei sowohl wiederkehrende, objektbezogene Kosten wie Hypothekarzinsen, Amortisationen und Nebenkosten als auch weitere wesentliche Verpflichtungen zu berücksichtigen, die nicht im Zusammenhang mit dem Belehnungsobjekt stehen, wie beispielsweise Unterhaltszahlungen oder Raten für Konsumkredite (Schweizerische Bankiervereinigung, 2023b, S. 16). Bei den Nebenkosten handelt es sich um Aufwendungen für Unterhalt, Reparaturen, Gebühren, Energiekosten wie Strom oder Heizöl, Wasser sowie Abgaben und Steuern. In der Regel wird mit einem Betrag von 1 % bis 1,5 % des Belehnungswerts gerechnet. Für die Zinsen wird ein kalkulatorischer Zinssatz verwendet. Die meisten Banken rechnen vorsichtshalber mit einem Zins von 5 %, der dem langfristigen Durchschnitt der Hypothekarzinsen entspricht. Grundsätzlich gilt die Faustregel, dass die Tragbarkeit erfüllt ist, wenn die Kosten aus Zinsen, Amortisation und Nebenkosten zusammen weniger als ein Drittel des Bruttoeinkommens betragen (Wymann et al., 2025, S. 64–65).

Die Beurteilung der Tragbarkeit bei Renditeobjekten stützt sich auf den vom Objekt generierten Cashflow, wobei von den Nettomietzinseinnahmen die objektbezogenen Hypothekarzinsen, Amortisationen sowie Nebenkosten abgezogen werden (Schweizerische Bankiervereinigung, 2023b, S. 17). Die Nebenkosten setzen sich aus Verwaltungskosten, laufendem Unterhalt und Reparaturen sowie Versicherungskosten und Abgaben

zusammen. Nach Abzug dieser Kosten sollte aus den Nettomietzinseinnahmen ein Überschuss resultieren (Hollenstein, 2025, S. 10).

Bei Promotionsfinanzierungen werden neben den allgemeinen Finanzierungsgrundsätzen weitere projektspezifische Kriterien wie die Vorverkaufsquote berücksichtigt. Ein detailliertes Finanzierungsbeispiel findet sich im Anhang.

2.7 Kreditzinsberechnung der Banken

Der Kreditzinssatz wird durch eine Vielzahl von Faktoren beeinflusst, wobei das Ausmass des jeweiligen Einflusses massgeblich vom Schuldnertyp sowie von der Finanzierungsart abhängt. Ausgangspunkt für dessen Kalkulation sind die Refinanzierungskosten (risikoloser Fremdkapitalzins für die entsprechende Laufzeit). Darauf aufbauend werden die prozentualen Standardrisikokosten addiert. Diese entsprechen im Wesentlichen einer Risikoprämie, die dazu dient, die durchschnittlich zu erwartenden Verluste eines bestimmten Forderungstyps abzudecken. Ergänzt werden diese Komponenten durch die Kosten der Kreditbearbeitung, eine Kapitalprämie für das zu unterlegende Eigenkapital, das zur Absicherung unerwarteter Verluste dient, sowie die Marge des Kreditinstituts (Rottke, 2017a, S. 900). Abbildung 11 veranschaulicht, wie der Kundenzinssatz (Pricing) durch die genannten Komponenten gebildet wird (Burri & Seitz, 2025, S. 59). Auf ausgewählte Komponenten wird nachfolgend näher eingegangen.

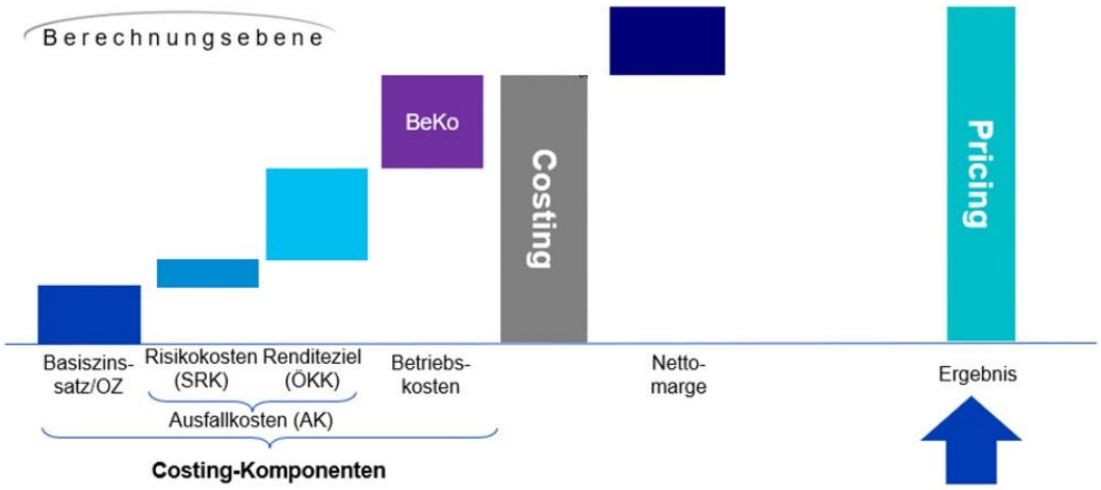


Abbildung 11: Pricingkomponenten des Kreditzinssatzes (Burri & Seitz, 2025, S. 59)

Die effektiven Refinanzierungsinstrumente einer Bank bestehen meist aus Spargeldern, Anleihen und Pfandbriefdarlehen und können deshalb von den aktuellen Marktzinssätzen abweichen. Da das Kreditwachstum das Einlagenwachstum seit 2021 deutlich übersteigt, ist oftmals eine externe Refinanzierung nötig, was höhere Kosten verursacht. Durch den gezielten Einsatz unterschiedlicher Refinanzierungsinstrumente streben Banken eine

Optimierung ihrer Finanzierungskosten an und stellen gleichzeitig sicher, dass die erforderliche Liquidität jederzeit gewährleistet ist (Hollenstein, 2025, S. 23-24).

Die Risikoprämie der Standardrisikokosten wird anhand der Formel des Erwarteten Verlusts (Expected Loss) gemäss Formel 1 ermittelt:

$$\textit{Erwarteter Verlust (EL)} = PD \times LGD \times EAD \tag{1}$$

Die Ausfallwahrscheinlichkeit (PD) gibt an, mit welcher Wahrscheinlichkeit ein Schuldner innerhalb eines Jahres zahlungsunfähig wird. Die Ausfallquote (LGD) misst, welcher Anteil des Kreditbetrags im Falle eines Kreditausfalls nicht mehr eingebracht werden kann, wobei Kreditsicherheiten zur Reduktion dieser Quote beitragen können. Die Kredithöhe bei Ausfall (EAD) entspricht der zum Ausfallzeitpunkt geschätzten Höhe der Inanspruchnahme des Kredits (Burri & Seitz, 2025, S. 61).

Das nachfolgende Berechnungsbeispiel (siehe Tabelle 1) zeigt, wie die Kapitalprämie für das zu unterlegende Eigenkapital im Rahmen von Basel III ermittelt wird. Es werden dabei die Objektarten Eigenheim (Bestand oder Bau), Renditeobjekt Wohnen (Bestand) sowie Renditeobjekt Wohnen (Bauprojekt) untersucht. Die Finanzierung beträgt jeweils CHF 10 Mio.

	Eigenheim (Bestand oder Bau):	Renditeobjekt Wohnen (Bestand):	Renditeobjekt Wohnen (Bauprojekt):
Verkehrswert	14'000'000	14'000'000	14'000'000
Lohn-to-Value (LtV)	71%	71%	71%
Hypothek	10'000'000	10'000'000	10'000'000
Risikogewichtung (gem. Standardansatz)	35%	60%	150%
RWA in CHF	3'500'000	6'000'000	15'000'000
Eigenmittelanforderung in % (Mindestanforderung)	8%	8%	8%
Eigenmittelanforderung in CHF	280'000	480'000	1'200'000
Kapitalkosten in %	12%	12%	12%
Kapitalkosten in CHF	33'600	57'600	144'000
Margenanteil Kapitalkosten	0.34%	0.58%	1.44%

Tabelle 1: Vergleichsrechnung der Kapitalprämien für verschiedene Objektarten (Hollenstein, 2025, S. 22)

Die Hypothek multipliziert mit der Risikogewichtung ergibt die RWA. Wie bereits erläutert, setzt die ERV Eigenmittel in Höhe von 8 % der Gesamtheit der nach Risiko gewichteten Positionen voraus. Um die zu unterlegenden Eigenmittel zu ermitteln, müssen folglich die RWA in CHF mit 8 % multipliziert werden. Da eine Eigenkapitalverzinsung von 12 % angenommen wird, muss die Eigenmittelanforderung in CHF wiederum mit den Kapitalkosten in % multipliziert werden. Dadurch ergeben sich die Kapitalkosten in CHF, die durch die Finanzierung gedeckt werden müssen. Werden die Kapitalkosten durch den

Hypothekarbetrag dividiert, ergibt sich die Komponente der Kapitalprämie am Kundenzinssatz. Es wird ersichtlich, dass beim Renditeobjekt Wohnen (Bauprojekt) die höhere Risikogewichtung im Vergleich zu den anderen Objektarten zu deutlich höheren Kapitalkosten führt (Hollenstein, 2025, S. 22). Für die Bank entstehen folglich Anreize, die Kreditmarge bei Baukrediten für Renditeimmobilien zu erhöhen, um die angestrebte Eigenkapitalrendite zu erreichen. Inwieweit Banken diese Margenanpassungen tatsächlich am Markt durchsetzen können, hängt von verschiedenen Faktoren ab, darunter von der Wettbewerbsintensität, der individuellen Strategie zur Geschäftsausweitung sowie der Marktmacht des jeweiligen Instituts (Eichhorn, 2024).

2.8 Alternative Finanzierungsformen (Private Debt)

Unter Private Debt versteht man die Bereitstellung von Fremdkapital durch spezialisierte Kreditfonds, ohne dass dabei eine öffentliche Platzierung über den Kapitalmarkt erfolgt (Kopp, 2024, S. 12). Regulatorische Veränderungen zählen zu den wesentlichen Faktoren, die das Wachstum von Kreditfonds in den vergangenen Jahren begünstigt haben. Ein zentraler Treiber sind die im Zuge von Basel III verschärften Anforderungen an die Eigenkapitalunterlegung der Banken, die zu einem Anstieg der regulatorischen Kosten bei Finanzierungen geführt haben (Kopp, 2024, S. 49).

Private Debt stellt eine Finanzierungsalternative zu klassischen Bankkrediten dar, bei der private Investoren Kapital für Immobilienprojekte bereitstellen und dafür Zinszahlungen sowie gegebenenfalls eine Beteiligung am Projektgewinn erhalten (Stute, 2024). Während diese Finanzierungsform im Ausland teilweise weit verbreitet ist, befindet sich der Schweizer Markt für Real Estate Private Debt Funds noch in einem frühen Entwicklungsstadium, wobei die Anzahl solcher Fonds zunimmt (FPRE, 2025, S. 12).

Strukturierte Finanzierungen bezeichnen den koordinierten Einsatz mehrerer aufeinander abgestimmter Finanzierungsinstrumente. Eine solche Finanzierung setzt sich idealtypisch aus folgenden Komponenten zusammen: einem erstrangig besicherten Senior Loan, einem nachrangigen Junior Loan, Mezzanine-Kapital sowie Eigenkapital. Das Mezzanine-Kapital nimmt dabei eine Zwischenstellung ein und kann entweder Eigenkapital- oder Fremdkapitalcharakter aufweisen (Rottke, 2017a, S. 937). Diese Mischform aus Eigen- und Fremdkapital bietet den Vorteil einer schnelleren Verfügbarkeit sowie geringerer regulatorischer Anforderungen im Vergleich zu klassischen Banklösungen. Für Immobilienentwickler und professionelle Anleger stellen Nachrangfinanzierungen häufig ein effektives Instrument dar. Allerdings sind die flexiblen Private Debt Lösungen mit höheren

Kosten verbunden. Die Kreditmargen für nachrangige Darlehen liegen deutlich über den üblichen Bankkonditionen, weshalb solche Finanzierungen in der Praxis vorwiegend für kürzere Zeiträume eingesetzt werden und sich insbesondere als Überbrückungsfinanzierung eignen (Zulliger, 2025a).

Derzeit positionieren sich Real Estate Private Debt Funds vorwiegend im Bereich der Junior Loans, die zwar höhere Renditen erzielen, jedoch auch mit einem höheren Risiko als erstrangige Hypotheken (Senior Loans) verbunden sind. Dennoch zeichnen sich Veränderungen ab, da erste Anbieter infolge des steigenden Bekanntheitsgrades und eines verbesserten Marktzugangs planen, künftig auch Senior Loans oder Gesamtfinanzierungen anzubieten (FPRE, 2025, S. 12).

Private Debt gewinnt zunehmend an Bedeutung, indem es Finanzierungslücken schliesst, die durch verschärfte Regulierungen und ein restriktiveres Kreditangebot der Banken entstanden sind. Angesichts des wachsenden Bedarfs an flexiblen und rasch verfügbaren Finanzierungslösungen dürfte das Potenzial dieses Instruments auch im Schweizer Markt weiter zunehmen (Zulliger, 2025a).

3. Methodische Vorgehensweise

3.1 Wahl der Forschungsmethode

Zur Beantwortung der Forschungsfrage wurde die qualitative Forschungsmethode anhand von Experteninterviews angewendet. Gemäss Bogner et al. (2026) werden Experten wie folgt definiert: «Experten lassen sich als Personen verstehen, die sich – ausgehend von einem spezifischen Praxis- oder Erfahrungswissen, das sich auf einen klar begrenzbaren Problemkreis bezieht – die Möglichkeit geschaffen haben, mit ihren Deutungen das konkrete Handlungsfeld sinnhaft und handlungsleitend für Andere zu strukturieren» (S. 14). Im Gegensatz zur quantitativen Forschung, die eine standardisierte Fragestellung voraussetzt, ermöglicht die qualitative Forschung eine flexiblere Gesprächsführung, bei der nicht in jedem Interview exakt dieselben Fragen gestellt werden müssen (Bogner et al., 2026, S. 32). Durch gezielte Fragestellungen können Interviewpartner zu unterschiedlich umfangreichen Antworten angeregt werden, die von kurzen Ja-/Nein-Reaktionen bis hin zu ausführlichen Berichten reichen (Bogner et al., 2026, S. 73).

3.2 Konzeption der Interviewleitfäden

Da sowohl die Perspektive der Regionalbanken als auch jene der Immobilienpromotoren für die vorliegende Untersuchung von zentraler Bedeutung sind, wurden die Interviewpartner in zwei Zielgruppen aufgeteilt:

- Zielgruppe A: Verantwortliche für die Projektfinanzierung bei KMU-Immobilienpromotoren
- Zielgruppe B: Führungspersonen von Regionalbanken im Bereich Finanzieren

Für jede Zielgruppe wurde ein individuell zugeschnittener Interviewleitfaden konzipiert (vgl. Anhang), um die jeweiligen Interessen und praktischen Erfahrungen der Gesprächspartner angemessen zu berücksichtigen. Die Fragen wurden auf Basis der untersuchten Literatur sowie der aufgestellten Thesen entwickelt und in thematische Blöcke gegliedert. Dadurch wurde sichergestellt, dass alle für die Forschungsfrage relevanten Themen abgedeckt werden. Beide Interviewleitfäden sind in ihrer Grundstruktur identisch und umfassen dieselben vier Themenblöcke sowie eine Einstiegs- und Schlussfrage. Die Themenblöcke decken die Zusammenarbeit zwischen Banken und Immobilienpromotoren, die Auswirkungen von Basel III, alternative Finanzierungsformen wie Private Debt und Mezzanine-Kapital sowie Handlungsempfehlungen zur Förderung von Finanzierungsabschlüssen ab. Die einzelnen Fragen wurden jedoch zielgruppenspezifisch angepasst, um den jeweiligen Perspektiven gerecht zu werden. Pro Themenblock wurden zwei bis fünf Fragen vorgesehen, die je nach Gesprächsverlauf durch vertiefende Nachfragen ergänzt werden konnten. Bei der Formulierung der Fragen wurde darauf geachtet, diese offen zu gestalten und gleichzeitig thematisch klar zu fokussieren, um möglichst viele neue Erkenntnisse zu gewinnen.

3.3 Auswahl der Interviewpartner

Für die Auswahl der Interviewpartner war entscheidend, dass sie über fundierte Praxiserfahrung im relevanten Bereich verfügen und damit wertvolle Erkenntnisse zur Beantwortung der Forschungsfrage beisteuern können. Dies trifft sowohl auf die Führungspersonen von Regionalbanken im Bereich Finanzieren als auch auf die Verantwortlichen für die Projektfinanzierung bei KMU-Immobilienpromotoren zu. Insgesamt wurden 17 potenzielle Interviewpartner angefragt, von denen zehn ihre Teilnahme zugesagt haben. Die angefragten Personen wurden über das persönliche Netzwerk, Empfehlungen aus dem persönlichen Umfeld sowie durch Internetrecherchen identifiziert. Ziel war es, mindestens fünf Zusagen pro Zielgruppe zu erhalten, was erfolgreich erreicht werden konnte. Die

Tätigkeitsgebiete der interviewten Fachpersonen sind im Anhang aufgeführt. Die Namen werden nur für jene Personen angegeben, die auf eine Anonymisierung verzichtet haben.

3.4 Durchführung der Interviews

Da die Fragen des Interviewleitfadens mehrheitlich einen komplexen Charakter aufweisen, wurden diese den Interviewpartnern rund eine Woche vor dem jeweiligen Gesprächstermin zugestellt. Die Interviews wurden im Zeitraum von Mitte Juni bis Anfang Juli 2026 auf zwei verschiedene Arten durchgeführt: Drei Gespräche fanden persönlich in den Büroräumlichkeiten der Interviewpartner statt, während die übrigen sieben Interviews per Videokonferenz über Microsoft Teams abgehalten wurden. Es wurde darauf geachtet, störende Einflüsse wie Hintergrundgeräusche zu minimieren, um die Qualität der Gespräche zu gewährleisten.

Nach Einholung der Einwilligung der Interviewpartner zur Aufzeichnung wurden die Gespräche gestartet, wobei der Verfasser dieser Arbeit die Gesprächsmoderation übernahm. Die per Videokonferenz geführten Interviews wurden mithilfe der integrierten Aufnahmefunktion von Microsoft Teams aufgezeichnet und zusätzlich als Backup mit der Sprachmemo-Funktion des Mobiltelefons gesichert. Die persönlich geführten Gespräche wurden ebenfalls mit der Sprachmemo-Funktion des Mobiltelefons sowie zur Absicherung mit der Audioaufnahmefunktion des Laptops aufgenommen. Der Gesprächsablauf orientierte sich am Interviewleitfaden, wobei der Moderator individuell auf die Antworten der Interviewpartner einging und bei Bedarf vertiefende Nachfragen stellte. Am Ende jedes Gesprächs erhielten die Interviewpartner die Möglichkeit, aus ihrer Sicht relevante Aspekte zu ergänzen.

Um eine solide Datengrundlage für die Auswertung zu schaffen, wurden die Gespräche nach ihrem Abschluss transkribiert. Die per Videokonferenz geführten Interviews wurden direkt über Microsoft Teams transkribiert, während für die persönlich geführten Interviews der Dienst von audiotranskription.de eingesetzt wurde. Nach der automatisierten Transkription erfolgte eine sprachliche Glättung der Transkripte mithilfe Künstlicher Intelligenz, ohne den Inhalt der Aussagen zu verändern. Zur Qualitätssicherung wurden die Audiodateien anschliessend vom Autor dieser Arbeit manuell überprüft und die Transkripte gegebenenfalls korrigiert.

3.5 Qualitative Datenanalyse

3.5.1 Datenanalyse nach Mayring

Als methodische Grundlage für die Auswertung des Interviewmaterials dient die qualitative Inhaltsanalyse nach Mayring. Diese Methode lässt sich als systematische, theorie- und regelgeleitete Vorgehensweise zur Analyse und Interpretation textbasierter Daten verstehen (Mayring, 2022, S. 64).

Innerhalb der qualitativen Inhaltsanalyse wurde die Technik der strukturierenden Inhaltsanalyse angewendet. Dieses Verfahren hat zum Ziel, Aspekte in einer bestimmten Struktur aus dem Datenmaterial herauszufiltern. Hierzu wird das Material anhand eines Kategoriensystems strukturiert. Sämtliche Textstellen, die sich den einzelnen Kategorien zuordnen lassen, werden anschliessend systematisch extrahiert (Mayring, 2022, S. 96).

Es wurde dabei nach folgendem Schema vorgegangen:

1. In einem ersten Schritt wurde die Analyseeinheit definiert, welche sich aus den transkribierten Interviews sowie den formulierten Thesen zusammensetzt.
2. Anschliessend wurden die Strukturierungsdimensionen beziehungsweise Kategorien für die Auswertung festgelegt. Dabei wurden Hauptkategorien und jeweils passende Unterkategorien gebildet. Diese wurden auf Basis des Interviewleitfadens und somit aus dem theoretischen Teil abgeleitet.
3. Im nächsten Schritt wurde präzise festgelegt, welche Textbestandteile den jeweiligen Kategorien zugeordnet werden. Zusätzlich wurden für jede Kategorie konkrete Ankerbeispiele aus dem Interviewmaterial definiert. Bei Abgrenzungsschwierigkeiten zwischen einzelnen Kategorien wurden ergänzend Kodierregeln aufgestellt, um eine eindeutige Zuordnung der Aussagen sicherzustellen.
4. Im weiteren Verlauf wurde das gesamte Interviewmaterial systematisch durchgearbeitet und kodiert, wobei Kategorien, Definitionen und Kodierregeln bei Bedarf fortlaufend angepasst wurden.
5. Abschliessend wurden die Analyseergebnisse so aufbereitet, dass sie im empirischen Teil der Arbeit ausgewertet werden konnten (Mayring, 2022, S. 96-99).

Durch dieses strukturierte Vorgehen konnten die zentralen Aussagen der Interviews systematisch erfasst, miteinander verglichen und mit den theoretischen Grundlagen verknüpft werden. Dadurch soll eine fundierte Beantwortung der Thesen und der Forschungsfrage ermöglicht werden.

3.5.2 Kategoriensystem und Kodierbuch

Die vier Hauptkategorien des Kodierbuchs orientieren sich an den Themenblöcken der beiden Interviewleitfäden. Da diese Leitfäden auf den theoretischen Grundlagen der Arbeit basieren, erfolgte die Entwicklung des Kodierbuchs im Rahmen eines deduktiven Vorgehens. Obwohl für die Interviews zwei unterschiedliche Leitfäden eingesetzt wurden, konnte aufgrund ihrer hohen inhaltlichen Übereinstimmung ein gemeinsames Kodierbuch verwendet werden. Die einzelnen Unterkategorien liessen sich den jeweiligen Themenblöcken zuordnen und zusammenfassen, selbst wenn bestimmte Fragen ausschliesslich einer Gruppe von Interviewpartnern gestellt wurden.

Das Kodierbuch umfasst die folgenden vier Hauptkategorien:

- Zusammenarbeit von Regionalbanken und Immobilienpromotoren
- Auswirkungen von Basel III auf Promotionsfinanzierungen
- Entwicklung und Bedeutung alternativer Finanzierungsformen
- Förderung von Finanzierungsabschlüssen

4. Empirischer Teil

4.1 Zusammenstellung der Ergebnisse

In diesem Kapitel werden die gewonnenen Erkenntnisse aus den Experteninterviews analysiert, mit den theoretischen Grundlagen verknüpft und ausgewertet. Die Ergebnisse der vier Hauptkategorien des Kodierbuchs werden jeweils in einem eigenen Unterkapitel zusammengefasst und diskutiert, wobei die Perspektiven der befragten Regionalbanken (Experten 1-5) und Immobilienpromotoren (Experten 6-10) einander gegenübergestellt werden. Auf dieser Grundlage werden anschliessend die drei aufgestellten Thesen beurteilt.

4.1.1 Zusammenarbeit von Regionalbanken und Immobilienpromotoren

Im Fokus dieses Unterkapitels stehen die Beurteilungen der Experten zur typischen Finanzierungsweise der Immobilienpromotoren, zur Marktentwicklung für Promotionsfinanzierungen, zu den gegenseitigen Erwartungen an die Zusammenarbeit sowie zu den bankinternen Risiko- und Vergabekriterien.

<u>Typische Finanzierungsweise der Immobilienpromotoren</u>

Die befragten Immobilienpromotoren finanzieren ihre Projekte mehrheitlich nach dem klassischen Modell aus Eigenkapital und Fremdkapital über Banken. Experte 6 beschreibt

eine typische Finanzierungsstruktur von 35 % Eigenkapital und 65 % Hypothek, wobei neben Regionalbanken auch Grossbanken und Banken mittlerer Grösse als Finanzierungspartner einbezogen werden. Experte 8 äussert, dass er seit dem Wegfall der Credit Suisse mit rund zehn kleineren Banken zusammenarbeitet. Auch Experte 9 finanziert über mehrere Banken, um Klumpenrisiken zu vermeiden. Er erwähnt zudem, dass weder Investoren noch Partner oder andere Finanzierungsquellen herangezogen werden. Mit der UBS sei der Einstieg extrem schwierig, weshalb er mit Regional- und Kantonalbanken zusammenarbeite.

Eine deutliche Ausnahme stellt Experte 10 dar. Er beschreibt, dass es in seinem Volumensegment von CHF 20 bis 30 Mio. pro Grundstück aufgrund einer massiven Verknappung der Liquidität am Finanzierungsmarkt kaum mehr möglich sei, Banken für eine Promotionsfinanzierung zu gewinnen. Deshalb sei er fast ausschliesslich auf Private-Debt-Fonds und Family Offices angewiesen.

Die Aussagen der Immobilienpromotoren zeigen, dass Projektentwicklungen trotz des erschwerten Marktzugangs nach wie vor überwiegend über Banken finanziert werden.

Marktentwicklung für Promotionsfinanzierungen

Alle fünf befragten Bankenvertreter berichten übereinstimmend von einer deutlichen Zunahme der Finanzierungsanfragen seitens der Immobilienpromotoren in den letzten Jahren. Als zentraler Auslöser wird genannt, dass sich zahlreiche Banken aus dem Promotionsfinanzierungsgeschäft zurückgezogen haben, wodurch die verbleibenden Anbieter mit einer stark gestiegenen Nachfrage konfrontiert werden. Einerseits haben die verschärften Eigenmittel- und Liquiditätsanforderungen durch Basel III dazu geführt, dass sich gewisse Institute bewusst aus diesem Segment zurückgezogen haben. Andererseits hat der Wegfall der Credit Suisse im Jahr 2023 im Promotionsbereich eine zusätzliche Marktlücke hinterlassen.

Experte 1 beschreibt diese Entwicklung wie folgt: «Bislang war die Credit Suisse in der Schweiz an und für sich die grosse Immobilienpromotionsbank. […] Seit sie vom Markt weg ist, haben die Anfragen extrem zugenommen.» Auch Experte 2 bestätigt, dass die Fusion der UBS und der Credit Suisse zu mehr Anfragen bei Drittbanken führt, weil ein bedeutender Marktakteur plötzlich wegfiel. Experte 4 äussert, dass sich die Anfragen bei seiner Regionalbank spürbar erhöht hätten, ohne dass die Anzahl der Bauprojekte in der Region zugenommen habe. Dies zeige, dass Promotoren, die früher erfolgreich mit einer anderen Bank zusammengearbeitet hätten, nun auf der Suche nach neuen

Finanzierungspartnern seien. Auch Experte 5 beobachtet, dass ausserkantonale Anfragen bei seiner Bank deutlich zugenommen hätten, was auf den Rückzug einiger Banken aus dem Promotionsgeschäft zurückzuführen sei.

Die befragten Immobilienpromotoren nehmen ebenfalls eine Verknappung des Angebots an Promotionsfinanzierungen wahr. Experte 6 schildert, dass die Finanzierungsbedingungen bis 2022 sehr günstig gewesen seien und die Banken aktiv um Promotionsfinanzierungen geworben hätten. Ab Mitte 2022, nach dem Ausbruch des Krieges in der Ukraine und dem darauffolgenden Anstieg der Inflation, habe sich die Stimmung verändert. Mit dem Wegfall der im Promotionsgeschäft stark engagierten Credit Suisse sowie der Einführung von Basel III habe sich die Situation zusätzlich verschärft. Auch Experte 8 beschreibt, dass sich früher alle Banken um Promotionsfinanzierungen gerissen und sich gegenseitig mit günstigeren Konditionen unterboten hätten. Durch die infolge von Basel III entstandene Kreditklemme habe sich aber die Bearbeitungszeit für eine Finanzierungsanfrage von früher zwei bis drei Wochen auf heute zwei bis vier Monate verlängert, was eine frühzeitigere Kontaktaufnahme mit potenziellen Finanzierungspartnern erforderlich mache. Experte 10 beschreibt die aktuelle Situation als regelrechten «Credit Crunch» und führt aus, dass drei Faktoren gleichzeitig zusammengekommen seien: der Wegfall der Credit Suisse, die Einführung von Basel III sowie die Einschränkung der Kantonalbanken hinsichtlich ihres Engagements in ausserkantonalen Promotionsfinanzierungen. Die Banken seien heute sehr zurückhaltend, wenn es um die Finanzierung von Promotionsobjekten gehe.

Erwartungen an die Zusammenarbeit zwischen Regionalbanken und Immobilienpromotoren

Die befragten Bankenvertreter formulieren klare Erwartungen an die Zusammenarbeit mit Immobilienpromotoren. Im Vordergrund stehen Transparenz, Vertrauen, Professionalität und eine langfristige Partnerschaftsorientierung. Experte 1 betont, dass er an langfristigen Beziehungen interessiert sei, weil der Initialaufwand zur Einarbeitung in die Strukturen eines Promotors erheblich sei: «Wenn man das immer nur für eine einzelne Finanzierung machen muss, dann ist das sicher nicht zielführend.» Er erwartet zudem, dass der Promotor eine gewisse Bereitschaft habe, Gewinne zu teilen: «Die Erwartung, dass die grossen Finanzierungen nichts kosten dürfen und die Gewinne dann eigentlich nur bei den Immobilienpromotoren anfallen, die finde ich etwas veraltet.» Die Arbeit der Bank soll also fair entlohnt werden. Experte 2 legt besonderen Wert auf Transparenz, Ehrlichkeit, Vertrauen und ein professionelles Baumanagement. Experte 3 nennt als

wichtigste Voraussetzungen für die Zusammenarbeit die persönliche Bekanntheit und eine Vertrauensbasis mit dem Promotor. Von Relevanz seien zudem ein professionelles Management mit nachgewiesener Erfahrung sowie entsprechende Referenzobjekte. Experte 5 ergänzt, dass ein professionell und transparent aufbereitetes Dossier bei der Anfrage besonders wichtig sei und die Prüfung des Gesuchs erleichtere, wenn viel Erfahrung beim Promotor vorhanden sei.

Bei den befragten Immobilienpromotoren erwartet Experte 6 von der Zusammenarbeit mit einer Regionalbank vor allem eine hohe Kundennähe, die Möglichkeit, Probleme direkt mit der Bank zu besprechen, sowie pragmatische Lösungsansätze. Diese Eigenschaften habe er in den vergangenen Jahren erfahren, weshalb er viele Objekte über Regionalbanken finanziere. Experte 7 hebt die persönlichere Beziehung hervor und bezeichnet die kurzen und transparenten Entscheidungswege als zentralen Vorteil einer Regionalbank gegenüber grösseren Instituten: Man kenne den Vorgesetzten, wisse, in welches Gremium ein Entscheid gehe, und erhalte das Ergebnis verhältnismässig schnell. Experte 8 nennt die Verlässlichkeit und Erfahrung in der Projektentwicklung als wichtigste Kriterien und beschreibt, wie er eine intensive und enge Zusammenarbeit mit seinen Finanzierungspartnern pflege, damit ein Geschäft für beide Seiten effizient abgewickelt werden könne. Experte 9 beschreibt den Austausch auf Augenhöhe als wesentlich: Der Bankberater müsse das Geschäftsmodell des Promotors wirklich verstehen und nah am Kunden sein. Zu einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit gehörten auch die Bereitschaft zu flexiblen, massgeschneiderten Finanzierungslösungen im Rahmen des Möglichen, eine transparente und offene Kommunikation sowie gegenseitige Vermittlungen.

Die Erwartungen beider Seiten decken sich in wesentlichen Punkten. Sowohl Banken als auch Promotoren nennen Transparenz, Professionalität und eine partnerschaftliche Haltung als Grundvoraussetzungen für eine funktionierende Zusammenarbeit. Dies deckt sich mit den Erkenntnissen aus der Theorie, wonach eine enge Kooperation zwischen Projektentwickler und finanzierendem Institut angesichts der erheblichen Investitionsvolumen sowohl sinnvoll als auch erforderlich ist, eine hohe Transparenz während der gesamten Projektabwicklung vorausgesetzt wird und dem Nachweis erfolgreich abgeschlossener Referenzobjekte sowie der Professionalität eine besondere Bedeutung zukommt (Brauer, 2019a, S. 461, 470; Brauer, 2019b, S. 560).

Risikokriterien aus Bankensicht bei Promotionsfinanzierungen

Aus Risikosicht ist für Experte 4 die Verkäuflichkeit der zu erstellenden Wohnungen das höchste Prinzip. Dabei prüft er, ob der Wohnungsspiegel innerhalb eines Objekts der aktuellen Nachfrage entspricht. Es brauche eine ausgewogene Mischung aus kleineren und grösseren Einheiten. Das Preisniveau müsse dabei mit den lokalen Marktgegebenheiten im Einklang stehen. Experte 2 hält in diesem Zusammenhang die Lage des Objekts für besonders relevant: «Je ländlicher und schlechter die Lage, desto eher bleiben Wohnungen bis zum Schluss unverkauft, während bei A-Lagen klar alles ab Plan verkauft werden kann.»

Ein weiteres zentrales Kriterium ist das Eigenkapital des Promotors. Die Experten 1 und 4 nennen als Untergrenze für Finanzierungen einen Eigenkapitalanteil von 20 %. Zudem betont Experte 1, dass das Kapital aus Risikosicht während der gesamten Projektdauer gebunden bleiben müsse. Er erwartet auch, dass der Promotor die notwendigen Eigenmittel einbringe, ohne diese stets auf das Minimum zu optimieren. Experte 5 teilt diese Einschätzung. Die Experten 2 und 5 ergänzen, dass eine solide Bonität und ausreichende Liquidität des Promotors zwingend seien, um allfällige Mehrkosten oder Verzögerungen während der Bauphase ohne Unterstützung der Bank auffangen zu können.

Die Handhabung der Vorverkaufsquote unterscheidet sich zwischen den befragten Instituten. Experte 2 arbeitet mit einer festen Mindestquote von 50 %, die er grundsätzlich nicht unterschreite. Experte 3 und Experte 5 gehen hingegen projektbezogen und kundenbezogen vor, wobei nach Experte 5 auch die Bonität des Promotors eine Rolle spiele: Je besser die Bonität, desto flexibler könne man bei der Quote sein. Experte 3 hält fest, dass der erforderliche Vorverkaufsanteil umso höher ausfalle, je weniger Eigenmittel eingebracht werden. Als Vorverkäufe anerkannt werden bei ihm ausschliesslich öffentlich beurkundete Kaufverträge mit Zahlungsversprechen. Experte 4 weist darauf hin, dass er keine Finanzierungen mehr ohne eine Mindestvorverkaufsquote von 30 bis 40 % eingehe.

Ein eng mit der Vorverkaufsquote zusammenhängendes Kriterium ist die Tragbarkeit der Restfinanzierung. Experte 3 berechnet, welche Hypothekarschuld nach dem Vorverkauf bestehen bleibt, und prüft nach der Erstellung einer Ertragswertberechnung der Restobjekte, ob diese auf kalkulatorischer Basis als Renditeobjekte tragbar wären. Auch Experte 5 hält fest, dass für die unverkauften Einheiten die Tragbarkeit auf kalkulatorischer Basis gegeben sein sollte.

Weitere wichtige Risikofaktoren sind gemäss Experte 3 die Validierung der Anlagekosten anhand von Erfahrungswerten sowie die Verifizierung der Verkaufspreise der Wohnungen mithilfe von Bewertungstools. Die Kostensicherheit des Projekts stellt einen weiteren relevanten Faktor dar. Experte 5 prüft deshalb, ob genügend Reserven im Kostenvoranschlag enthalten sind, da dies erfahrungsgemäss häufig fehle.

4.1.2 Auswirkungen von Basel III auf Promotionsfinanzierungen

In diesem Unterkapitel werden die Erkenntnisse aus den Interviews zu den Auswirkungen der revidierten Eigenmittelverordnung auf die Vergabepraxis der Banken sowie auf den Zugang der Immobilienpromotoren zu Promotionsfinanzierungen dargelegt.

Veränderungen in der Vergabepraxis der Banken

Alle fünf befragten Bankenvertreter bestätigen, dass sich die Vergabepraxis bei Promotionsfinanzierungen seit der Einführung von Basel III verändert hat. Bezüglich Art und Ausmass der Veränderungen der internen Richtlinien und Vergabekriterien zeigt sich ein differenziertes Bild: Während einige Banken ihre strategische Ausrichtung angepasst haben, beschränken sich die Änderungen bei anderen ausschliesslich auf das Pricing. Experte 1 hält fest, dass die Vergabepraxis einiges strikter geworden sei und dass Banken Promotionsfinanzierungen nicht mehr im gleichen Masse wie früher vergeben wollten. Experte 4 nennt als Stichwort die allgemeine Zurückhaltung und betont, dass Basel III nicht nur die Eigenmittelunterlegung, sondern auch die Liquiditätsvorschriften verschärft habe. Als kleine Bank, die sich zu über 80 % über Kundengelder refinanziere, sei es schwierig geworden, die nötige Liquidität für grosse Promotionsfinanzierungen bereitzustellen, ohne andere Kennzahlen zu gefährden. Experte 3 bezieht sich ebenfalls auf die Liquidität und führt aus, dass er die selektive Vergabe von Promotionsfinanzierungen weniger auf die revidierte Eigenmittelverordnung als vielmehr auf die allgemeine Liquiditätssituation der Banken zurückführen würde.

Demgegenüber berichten Experte 2 und Experte 5, dass sie seit der Einführung von Basel III sogar mehr Promotionsfinanzierungen abgeschlossen hätten. Da sich zahlreiche Mitbewerber aus dem Markt zurückgezogen hätten, seien die Anfragen stark gestiegen, was es ermöglicht habe, die Vergabekriterien zu verschärfen und gleichzeitig selektiv mehr Abschlüsse zu tätigen. Experte 2 beschreibt dies wie folgt: «Man konnte die Vergabekriterien einfach verschärfen und konnte trotzdem sehr viele Promotionsfinanzierungsanfragen abwickeln.» Experte 5 ergänzt, dass seine Bank im vergangenen Jahr mindestens 30 % mehr Baupromotionsfinanzierungen abgeschlossen habe.

Experte 2 hat ein klares Prioritätensystem eingeführt: bestehende Kunden vor Neukunden, lokale Projekte vor weiter entfernten und generell Renditeliegenschaften vor Promotionsfinanzierungen. Experte 4 hat die Kriterien hinsichtlich Regionalität und Erfahrung des Promotors weiter geschärft und priorisiert dabei ebenfalls bestehende Kunden innerhalb seines Kernmarktgebiets. Experte 3 versucht seinerseits, Promotionsobjekte vorwiegend mit bestehenden Kunden durchzuführen, prüft aber grundsätzlich auch neue Anfragen, sofern diese für die Bank kein Klumpenrisiko darstellen. Er hält jedoch fest, dass die Kriterien noch immer dieselben seien und die wesentliche Anpassung in der Einpreisung der Eigenmittelunterlegung bestehe. Experte 5 hat die Vergabekriterien selbst nicht angepasst und beschränkt die Veränderungen ausschliesslich auf das Pricing: «Die Vergabekriterien wurden nicht angepasst. Die Anpassung erfolgte wirklich bei den Zuschlägen im Pricing.»

Bezüglich der Finanzierungskosten berichten alle fünf Experten von einer Erhöhung der Zinsmarge, die unterschiedlich begründet und unterschiedlich stark ausgefallen ist. Experte 2 gibt an, dass es aufgrund des Ausstiegs einiger Banken aus dem Markt für Promotionsfinanzierungen möglich gewesen sei, die Marge auszubauen: «Die Marge konnten wir verdoppeln. Mittlerweile haben wir eine Mindestmarge von 2 %, die wir bei jeder Finanzierung anwenden.» Experte 5 beziffert die Margenerhöhung aus derselben Begründung auf 30 bis 50 %. Experte 1 überwälzt die gestiegenen Kosten und arbeitet ab einer SARON-Marge von 1,75 %, wobei die konkrete Höhe von Lage und Art des Projekts abhänge. Experte 3 berichtet von einer Margenerhöhung von rund 0,8 bis 0,9 % auf rund 1,3 %. Experte 4 betont, dass es sich nicht um eine eigentliche Margenausweitung handle, sondern um eine reine Überwälzung der gestiegenen Eigenmittelkosten: «Es ist in der Tat keine Margenausweitung, das ist mir sehr wichtig zu erwähnen, weil es einfach höhere Eigenmittelkosten sind, die wir haben. Unser Rohmaterial, die Eigenmittel, die sind verteuert, und diese werden auf die Kunden überwälzt.» Bei seiner Bank kostet eine Promotionsfinanzierung 150 Basispunkte mehr als vor Basel III, allein aufgrund der höheren Eigenmittelunterlegung. Trotz dieser Kostenüberwälzung beurteilt er Promotionsfinanzierungen im Vergleich zu anderen Finanzierungsformen als weniger rentabel, da der administrative Aufwand für Baukreditkontrolle und Pfandentlassungen erheblich sei. Es sei lukrativer, fünf Finanzierungen für Einfamilienhäuser zu machen als ein Promotionsobjekt mit zehn Wohnungen.

Neben den Margenanpassungen haben die Banken zusätzlich Gebührenmodelle eingeführt, um den Aufwand einer Promotionsfinanzierung zu decken. Insgesamt zeigt sich,

dass Basel III die Kostenstruktur von Promotionsfinanzierungen für Banken wesentlich verändert hat und diese Mehrkosten in der Regel an die Promotoren weitergegeben werden.

Veränderungen aus Sicht der Immobilienpromotoren

Übereinstimmend stellen alle fünf Experten fest, dass die Vergabepraxis der Banken seit der Einführung von Basel III strikter geworden sei. Experte 9 beschreibt die Veränderungen als generell restriktiver, teurer und zurückhaltender, wobei auch strengere Vorgaben hinsichtlich Eigenkapitalhöhe und Vorverkaufsquote spürbar seien. Laut Experte 8 hätten insbesondere die Anzahl der Anfragen zugenommen und sich die Bearbeitungszeiten verlängert. Es sei jedoch positiv, dass gewisse Finanzierungspartner aus dem Markt ausgeschieden seien, da die Promotionsentwicklung Qualität vor Quantität erfordere. Er müsse nun frühzeitiger mit Banken in Kontakt treten, um sicherzustellen, dass die Finanzierung im geplanten Zeitfenster möglich sei. Experte 10 schildert die gravierendsten Veränderungen und hält fest, dass es von den Banken faktisch keine Vergabe von Promotionsfinanzierungen mehr gebe. Die höhere Marge sei weniger das Problem, sondern vielmehr, dass die Banken die erforderliche Liquidität nicht zur Verfügung stellen könnten oder wollten.

Ein zentrales Thema, das mehrere Experten ansprechen, ist die Bedeutung langjähriger Bankbeziehungen. Experte 9 differenziert klar zwischen etablierten und neuen Bankbeziehungen: Bei langjährig aufgebauten Partnerschaften sei die Bereitschaft zu Promotionsfinanzierungen nach wie vor vorhanden, und massgeschneiderte Lösungen seien möglich. Neue Bankbeziehungen hingegen liessen sich kaum mehr über eine Promotionsfinanzierung eröffnen: «Wenn es darum geht, neue Bankbeziehungen zu etablieren, ist eine Promotionsfinanzierung als Einstiegsobjekt total uninteressant.» Experte 6 schildert in diesem Zusammenhang, dass sein Unternehmen dank der langjährigen Zusammenarbeit von fast zehn Jahren mit den meisten Bankpartnern selbst in der schwierigsten Phase stets finanziert worden sei und bei der Vergabe von Mitteln Vorrang gehabt habe. Die Banken hätten kommuniziert, dass langjährige Kunden prioritär behandelt würden, gefolgt von Renditeliegenschaften, und erst danach kämen neue Promotionen.

Diese Erkenntnisse legen nahe, dass der erschwerte Zugang zu Promotionsfinanzierungen insbesondere neue Marktteilnehmer trifft. Der Fall von Experte 10 verdeutlicht diese Problematik: Sein Unternehmen ist seit 2023 tätig und verfügt deshalb noch nicht über langjährige Bankbeziehungen, was den Zugang zu Promotionsfinanzierungen in seinem

Volumensegment beinahe verunmöglicht habe. Er beschreibt, dass der Rücklauf von Banken trotz Ansprache eines ganzen Pools potenzieller Finanzierungspartner minimal sei, da die Banken den Aufwand einer Promotionsfinanzierung scheuten und mit einfacherem Kreditgeschäft bereits ausgelastet seien.

Experte 6 und Experte 9 erwähnen zudem, dass gewisse Banken auf der Passivseite Probleme gehabt hätten und eine Promotionsfinanzierung nur dann gewährten, wenn der Kunde im Gegenzug zusätzliche Vermögenswerte zur Bank transferiere. Dies habe in gewissen Fällen ein Ausmass erreicht, das in keinem Verhältnis mehr zur eigentlichen Finanzierung gestanden habe, sodass man das Projekt ebenso gut selbst hätte finanzieren können.

Hinsichtlich der Finanzierungskosten nehmen alle befragten Promotoren eine Erhöhung der Zinsmargen wahr, wobei das Ausmass stark variiert. Mehrere Experten erwähnen zudem die Einführung zusätzlicher Gebühren für Dienstleistungen wie Pfandentlassungen und Baukreditkontrollen. Experte 6 berichtet, dass sich die Kreditkosten mehr als verdoppelt hätten. Er vermutet jedoch, dass ein Teil der Margenausweitung nicht allein durch die höheren Eigenmittelanforderungen von Basel III begründbar sei, sondern auch auf einen weniger kompetitiven Markt unter den Banken zurückzuführen sei, was diesen ermögliche, die Margen stärker auszuweiten. Die gestiegenen Margen fielen jedoch weniger stark ins Gewicht, da bei Promotionsfinanzierungen der Kredit aufgrund hoher Anzahlungen der Käufer oftmals erst spät und in geringem Umfang bezogen werde. Experte 8 beschreibt die Margenerhöhung als vergleichsweise moderat: Die Marge sei von 90 bis 110 auf 100 bis 120 Basispunkte gestiegen, was er nach wie vor als angemessen beurteile. Er betont jedoch, dass er bei Partnern, welche die Marge ohne Begründung massiv erhöht hätten, die Zusammenarbeit beendet habe. Experte 9 beobachtet je nach Bank eine Margenanpassung von 10 bis 35 Basispunkten. Bei Experte 10 zeigen sich die stärksten Veränderungen: Die Marge habe sich bei ihm verdoppelt bis verdreifacht, und die gestiegenen Kosten würden direkt an die Endkäufer weitergegeben, was die Erschwinglichkeit von Wohneigentum beeinträchtige.

Die Wahrnehmung der Promotoren deckt sich in wesentlichen Punkten mit den Aussagen der Banken: Beide Seiten bestätigen, dass die Vergabe selektiver geworden ist und die Finanzierungskosten gestiegen sind. Die gewonnenen Erkenntnisse bestätigen die theoretischen Ausführungen, wonach Basel III nicht zwingend zu einer Kreditklemme führt,

jedoch eine veränderte Kreditvergabepraxis bewirken kann, die je nach Institut und Risikoklasse unterschiedlich ausfällt (FPRE, 2025).

4.1.3 Entwicklung und Bedeutung alternativer Finanzierungsformen

Nachfolgend werden die Aussagen der Interviewpartner zur Beurteilung der Zunahme alternativer Finanzierungsformen, zu den Erfahrungen der Immobilienpromotoren damit, zum Vergleich mit der klassischen Hypothekarfinanzierung sowie zu den Auswirkungen auf das Wettbewerbsumfeld der Banken analysiert.

Beurteilung der Zunahme alternativer Finanzierungsformen

Sowohl die Interviewpartner der Regionalbanken als auch die Immobilienpromotoren nehmen mehrheitlich eine Zunahme alternativer Finanzierungsformen im Markt wahr. Auf Seiten der Banken beobachtet Experte 1, dass Immobilienpromotoren, die aufgrund der Zurückhaltung bei Banken keine Finanzierung mehr erhalten, zunehmend auf Private-Debt-Anbieter und Mezzanine-Kapital ausweichen, obwohl die Zinskosten mit 5 bis 11 % deutlich höher sind als bei einer Bankfinanzierung. Er interpretiert dies dahingehend, dass zumindest ein Teil der Immobilienpromotoren über ausreichende finanzielle Spielräume verfügt, um auch deutlich höhere Finanzierungskosten zu akzeptieren. Experte 3 bestätigt ebenfalls eine Zunahme alternativer Finanzierungsformen mit der Begründung, dass dieser Bereich im Gegensatz zum Bankensektor bislang kaum reguliert sei. Sollte es während der Bauphase vermehrt zu Konkursen kommen, geht er davon aus, dass auch für Private-Debt-Anbieter Mindestanforderungen eingeführt werden dürften. Experte 4 nimmt in seiner Region im St. Galler Rheintal bisher kaum Anbieter alternativer Finanzierungsformen wahr. Aus dem Austausch mit Kollegen schliesst er jedoch, dass diese Finanzierungsform andernorts zunehmend an Bedeutung gewinnt.

Auf Seiten der Immobilienpromotoren beschreibt Experte 8, dass sich das Angebot alternativer Finanzierungsformen massiv erweitert habe und sehr viele Anbieter die durch den Rückzug der Banken entstandene Lücke schliessen wollten. Er beobachtet zudem, dass durchschnittliche oder nicht optimale Projekte mehrheitlich durch solche unkonventionelleren Anbieter finanziert würden. Experte 10 beschreibt die Entwicklung als klassische Machtverschiebung: Die Banken zögen sich zurück, und das entstandene Delta müsse anderweitig gefüllt werden, weshalb dutzende von Anbietern aus dem Boden spriessen würden. Experte 9 nimmt alternative Finanzierungsformen vor allem dadurch wahr, dass ihn Anbieter aktiv kontaktieren. Ob dies bereits auf eine Zunahme im Markt hinweist, könne er nicht abschliessend beurteilen. Er geht jedoch davon aus, dass diese

Finanzierungsformen künftig an Bedeutung gewinnen werden. Experte 7 beurteilt die Zunahme zwar als eine Möglichkeit für Unternehmen wie seines, steht ihr jedoch skeptisch gegenüber: Wenn der Regulator die Schraube zu stark anziehe, suchten sich die Marktteilnehmer Alternativen, was die Finanzierungen wiederum schwieriger kontrollierbar mache.

Die Aussagen der Experten spiegeln die im theoretischen Teil beschriebenen Entwicklungen wider, wonach die regulatorischen Veränderungen das Wachstum von Private-Debt-Anbietern begünstigt haben und Private Debt zunehmend Finanzierungslücken schliesst, die durch ein restriktiveres Kreditangebot der Banken entstanden sind (Kopp, 2024, S. 49; Zulliger, 2025a).

Erfahrungen der Immobilienpromotoren mit alternativen Finanzierungsformen

Die Erfahrungen der befragten Immobilienpromotoren mit alternativen Finanzierungsformen sind unterschiedlich und reichen von einem gezielten Einsatz bis hin zur vollständigen Abhängigkeit davon.

Experte 6 hat bereits Mezzanine-Kapital eingesetzt und damit gute Erfahrungen gemacht, jedoch ausschliesslich bei bereits bewilligten Objekten, bei denen der Verkauf schon gestartet war und das Termin-, Ertrags- und Kostenrisiko entsprechend reduziert erschien. Damit konnten Eigenmittel risikoadäquat ersetzt und für den Erwerb eines weiteren Objekts eingesetzt werden. Er betont, dass Mezzanine-Kapital zu Beginn eines Projektentwicklungsprozesses oder bevor sich das Objekt am Markt bewiesen habe, kritisch zu beurteilen sei: Da die verfügbaren Informationen in frühen Phasen gering seien und ein Projekt fünf bis sechs Jahre in Anspruch nehmen könne, bergen die hohen Zinsen bei langer Laufzeit ein erhebliches Risiko für Fehlkalkulationen. Ein weiterer kritischer Punkt sei die Sicherstellung des Mezzanine-Kapitals: Mit Basel III seien die Banken gegenüber Finanzierungen im zweiten Rang deutlich kritischer geworden, was ein Dreierkonstrukt aus Bank, Mezzanine-Geber und Entwickler erschwere. Bei positivem Projektverlauf verfolgten alle drei Parteien dasselbe Ziel, doch sobald der Markt drehe, entstünden unterschiedliche Interessen. Positiv hält er fest, dass sich die Konditionen bei Mezzanine-Gebern mit zunehmender Erfahrung und Vertrauensbasis sowie einem Einstieg in einer fortgeschrittenen Projektphase verbessern liessen. Experte 8 hat alternative Finanzierungsformen bereits einmal genutzt, den Kredit jedoch aufgrund der hohen Kosten rasch zurückgeführt. Daraus leitet er eine klare Rentabilitätsanforderung ab: Wenn Mezzanine-Kapital zu Zinsen von 6 bis 8 % aufgenommen werde, müsse mit diesem Kapital

mindestens eine Rendite von 12 % erzielt werden, damit es sinnvoll eingesetzt sei. Grundsätzlich sieht er einen gezielten Einsatz als nachrangige Finanzierung zu Beginn der Bauphase als denkbar an, da dadurch der Vorverkauf erleichtert werden könne. Beim Ankauf eines Grundstücks rät er jedoch davon ab, da die Kosten bei langer Laufzeit den Projektgewinn erheblich schmälern könnten. Experte 9 hat bisher keine Erfahrungen mit Mezzanine-Kapital oder Private Debt gemacht, beurteilt diese Finanzierungsformen jedoch als interessante Ergänzung, da sie bestehende Finanzierungslücken schliessen können. Für sein Unternehmen sieht er Private Debt eher als eine Art Notlösung denn als strategische Option, pflegt jedoch vorsorglich Kontakte zu entsprechenden Anbietern. Experte 10 sticht unter den Befragten insofern hervor, als er Finanzierungen ausschliesslich über einen Pool von Private-Debt-Investoren abschliesst. Er beschreibt die verfügbaren Fonds als noch klein und jung, was den Schweizer Markt für Real Estate Private Debt deutlich von anderen europäischen Märkten unterscheide, in denen Milliardenfonds bereits etabliert seien.

Vergleich alternativer Finanzierungsformen mit der klassischen Hypothekarfinanzierung

Im direkten Vergleich schneidet die klassische Hypothekarfinanzierung bei den befragten Immobilienpromotoren in den meisten Punkten besser ab. Der grösste Nachteil alternativer Finanzierungsformen sind die deutlich höheren Kosten. Experte 6 beschreibt Zinssätze von rund 5 bis 10 % für Mezzanine-Kapital und hält fest, dass eine Bankfinanzierung im ersten Rang aufgrund des tieferen Zinsniveaus nach wie vor die attraktivste Option darstelle. Banken verfügten zudem über jahrzehntelange Erfahrung in der Abwicklung solcher Finanzierungen und seien entsprechend reguliert, was er als nicht zu unterschätzenden Vorteil beurteilt. Experte 7 bestätigt, dass private Gelder in kleinerem Umfang zwar einfacher verfügbar seien, jedoch in der Regel höhere Finanzierungskosten verursachten als eine klassische Hypothekarfinanzierung. Experte 10 beziffert die Margen bei Private Debt je nach Belehnungsgrad auf 3,5 bis 4,5 %. Dass Private Debt aus seiner Sicht weniger eine Präferenz als vielmehr eine Notwendigkeit ist, verdeutlicht seine Aussage: «Wir sind kein Fan davon, aber es gibt keine Alternative.»

Hinsichtlich der Anforderungen an die Dokumentation zeigt sich ein differenzierteres Bild. Experte 8 beschreibt, dass die Anforderungen bei alternativen Finanzierungsformen nach seiner Erfahrung ähnlich seien wie bei klassischen Finanzierungspartnern. Mehr Spielraum bestehe jedoch bei der Besicherung, etwa durch die Einräumung von Kaufrechten oder die Vereinbarung von Solidarhaftungen. Experte 6 arbeitet im Mezzanine-Bereich mit wenigen hochprofessionellen Partnern zusammen und macht dabei die

Erfahrung, dass diese Fonds dieselben Anforderungen stellen wie Banken. Demgegenüber hält Experte 10 fest, dass die Anforderungen bei Private-Debt-Fonds höher seien als bei Banken.

Auswirkungen auf das Wettbewerbsumfeld der Banken

Die befragten Bankenvertreter beurteilen die Auswirkungen alternativer Finanzierungsformen auf ihr Wettbewerbsumfeld als gering. Experte 1 hält fest, dass die Bankfinanzierung aufgrund des deutlich tieferen Zinsniveaus nach wie vor attraktiver sei als Private Debt und dass Promotoren alternative Finanzierungsformen nur dann in Anspruch nähmen, wenn auf dem primären Weg keine Finanzierung erhältlich sei: «Die ganze Geschichte mit diesen Dritt-Darlehen kommt ja auch nur, weil die Banken nicht mehr finanzieren wollen.» Er sieht die Banken weiterhin in der stärkeren Position und ist überzeugt, dass Promotoren die Bankfinanzierung bevorzugen, selbst wenn sie dafür mehr Eigenkapital einbringen und zusätzliche Gebühren zahlen müssen. Experte 2 teilt diese Einschätzung und beurteilt den Wettbewerbsdruck durch Private Debt als sehr gering, da es mit Zinsen von bis zu 10 % schlicht zu teures Kapital sei. Er bezweifelt zudem, dass Private Debt das früher von Banken finanzierte Volumen vollständig auffangen könne. Experte 4 sieht Private Debt nicht als vollständigen Ersatz für die Bankfinanzierung, sondern als mögliche Ergänzung dort, wo Promotoren die geforderten Eigenmittelanforderungen nicht erfüllen können. Er lässt solche Konstruktionen jedoch nur unter der Bedingung zu, dass die Drittpartei kein Grundpfand eintragen lässt. Andernfalls entstünde bei der Abwicklung von Pfandentlassungen eine Abhängigkeit von der Drittpartei. Auch Experte 2 weist auf diese Problematik hin. Laut Experte 3 seien alternative Finanzierungsformen in der Ostschweiz bislang noch kaum etabliert, weshalb er im Wettbewerbsumfeld keine wesentlichen Veränderungen feststellt.

Diese Ergebnisse bestätigen die im theoretischen Teil dargestellten Zusammenhänge, wonach Private Debt aufgrund der höheren Kosten vorwiegend für kürzere Zeiträume und als Überbrückungsfinanzierung eingesetzt wird und sich Real Estate Private Debt Funds derzeit vorwiegend im Bereich der Junior Loans positionieren (FPRE, 2025; Zulliger, 2025a).

4.1.4 Förderung von Finanzierungsabschlüssen

In diesem Unterkapitel werden die Einschätzungen der Experten zu neuen Hypothekarmodellen, zu Anreizen der Immobilienpromotoren zur Förderung der Kreditvergabe, zu Pauschalgebühren als Finanzierungsinstrument, zur Steigerung der Abschlussquote bei

Endfinanzierungen sowie zu weiteren Massnahmen zur Förderung der Zusammenarbeit dargestellt.

Beurteilung von neuen Hypothekarmodellen

Participating-Mortgage- und Joint-Venture-Finanzierungen sind im Schweizer Markt nach Einschätzung der befragten Experten weitgehend unbekannt und spielen in der Praxis bislang kaum eine Rolle. Lediglich Experte 4 erwähnt vereinzelte Anfragen, bei denen entsprechende Modelle vorgeschlagen worden seien. Auf Bankenseite überwiegt die Zurückhaltung. Experte 1 beurteilt Participating-Mortgage- und Joint-Venture-Finanzierungen aus unternehmerischer Sicht zwar als grundsätzlich attraktiv, da das Risiko angemessen entschädigt würde, sieht jedoch erhebliche Herausforderungen in Bezug auf Reputation und Regulierung: Eine Bank, die gleichzeitig als Finanzierer und Gewinnbeteiligter auftritt, bewege sich in einem schwierigen Spannungsfeld und riskiere, nicht mehr nur als Finanzierer, sondern auch als Mitverantwortlicher des Projekts wahrgenommen zu werden. Er geht davon aus, dass sich Participating-Modelle eher auf der privaten Seite halten werden, wo der Investor verdeckt agieren könne. Experte 4 lehnt solche Modelle ab und verweist auf den erheblichen Abklärungsaufwand, der bei Beteiligungsstrukturen entstehe, insbesondere hinsichtlich Herkunftsnachweisen von Geldern und der wirtschaftlichen Berechtigung. Experte 3 sieht in einer Gewinnbeteiligung zumindest grundsätzlich eine mögliche Option und beschreibt sie als Instrument, das zusammen mit einer Pauschalgebühr dazu beitragen könnte, das Promotionsfinanzierungsgeschäft wieder attraktiver zu gestalten. Er räumt jedoch ein, dass seine Bank zurückhaltend sei und man sich in diesem Bereich noch in einem sehr frühen Entwicklungsstadium befinde.

Auf Seiten der Immobilienpromotoren fällt die Beurteilung deutlich offener aus. Experte 8 spricht sich klar für solche Modelle aus und würde eine entsprechende Offerte vertieft prüfen. Bei einem guten Projekt bleibe ein angemessener Gewinn übrig, weshalb er bereit wäre, den Finanzierungspartner daran partizipieren zu lassen. Eine solche Partnerschaft mit einer professionellen Bank würde er einer Mezzanine-Finanzierung deutlich vorziehen. Auch Experte 10 beurteilt diese Finanzierungsformen sehr positiv und bedauert, dass er entsprechende Strukturen im Schweizer Markt bislang noch nicht angetroffen habe. Experte 6 hält solche Modelle aus unternehmerischer Sicht für interessant und sieht insbesondere Regionalbanken mit hoher Marktkenntnis als mögliche Kandidaten für deren Anwendung. Er weist allerdings darauf hin, dass dafür ein robuster interner Risikoprozess sowie eine vorgängige Absprache mit der FINMA und der SNB erforderlich wären, um solche Lösungen regulatorisch tragbar zu machen. Experte 7 nennt als zentralen Vorteil,

dass Bank und Promotor bei einer Gewinnbeteiligung dasselbe Ziel verfolgen, was die Zusammenarbeit ertragreicher machen könnte. Gleichzeitig sieht er das Risiko einer Beeinträchtigung der Aufsichtsfunktion der Bank.

Insgesamt zeigt sich ein klares Muster: Während Banken Participating-Mortgage- und Joint-Venture-Finanzierungen aufgrund regulatorischer, reputationsbezogener und operativer Herausforderungen mehrheitlich zurückhaltend beurteilen, sehen die Promotoren darin eine interessante Möglichkeit, die Interessen von Finanzierungspartner und Projektentwickler stärker aufeinander auszurichten.

Anreize der Immobilienpromotoren zur Förderung der Kreditvergabe

Aus Sicht der Banken liegt es derzeit primär an den Immobilienpromotoren, Anreize zu schaffen und die von den Banken vorgegebenen Bedingungen zu akzeptieren, um eine Finanzierungszusage zu erhalten. Experte 4 bringt diese veränderte Verhandlungsposition auf den Punkt: «Im Moment ist der Ball bei den Banken, und der Promotor muss umsetzen, was vorgegeben wird, sofern er eine Finanzierung erhalten möchte.» Auch Experte 1 schildert, dass Immobilienpromotoren früher stärker die Konditionen bestimmt hätten, heute jedoch vermehrt in die Rolle von Bittstellern geraten seien. Mangels ausreichender Alternativen müssten sie häufig akzeptieren, was ihnen seitens der Banken angeboten werde. Dadurch verfügen die Banken aktuell über eine stärkere Marktposition und können höhere Margen durchsetzen.

Die befragten Bankenvertreter nennen grundsätzlich zwei Hebel, mit denen Immobilienpromotoren die Bereitschaft zur Kreditvergabe erhöhen können: Massnahmen zur Reduktion des Risikos sowie Massnahmen zur Steigerung des Ertrags für die Bank. Experte 2 beschreibt es wie folgt: «Da gibt es aus meiner Sicht zwei Punkte: die Ertragssicht, damit es einfach für die Bank spannender wird und die Risikosicht.»

Auf der Ertragsseite beschreibt Experte 2 einen breiten Ansatz: Promotoren könnten das Ertragspotenzial der Kundenbeziehung für die Bank erhöhen, indem sie zusätzliche Geschäfte wie Renditeliegenschaftsfinanzierungen, Wertschriftenanlagen oder Kundengelder einbrächten. Weitere Anreize für die Banken könnten aus Sicht von Experte 2 in der Bereitschaft der Promotoren liegen, höhere Margen zu akzeptieren oder eine höhere Pauschalgebühr anzubieten. Bei grösseren Projekten könne selbst eine Gebühr von bis zu CHF 100'000.00 den Gewinn des Promotors nur geringfügig schmälern, während sie für die Bank einen erheblichen Anreiz darstellen könne. Experte 3 und Experte 4 nennen ähnliche Ansätze. Während Experte 3 neben der Vermittlung von Endfinanzierungen

durch den Promotor ebenfalls auf die Möglichkeit von Pauschalgebühren verweist, berichtet Experte 4 von Fällen, in denen vermögende Promotoren im Gegenzug für eine Promotionsfinanzierung Festgelder bei seiner Bank angelegt hätten. Dies habe die Liquiditätssituation der Bank verbessert und die Finanzierung aus Bankensicht attraktiver gemacht.

Auf der Risikoseite werden eine Erhöhung des Eigenkapitals sowie eine höhere Vorverkaufsquote als die wirksamsten Instrumente genannt. Experte 1 betont, dass ausreichende Eigenmittel, die während einer genügend langen Frist zur Verfügung stehen, die Bereitschaft der Bank erhöhen, eine Finanzierung zu gewähren. Je solventer der Promotor sei und je eher er bereit sei, Kapital bei der Bank zu deponieren, desto stärker zeige dies seine finanzielle Stabilität sowie seine Fähigkeit, im Bedarfsfall zusätzliche Mittel einzubringen. Experte 4 hält fest, dass dem Promotor als Anreiz im Wesentlichen nur bleibe, mehr Eigenmittel einzubringen und die Vorverkaufsquote zu erhöhen: Je tiefer die Belehnung, desto geringer sei das Ausfallrisiko der Bank. Ergänzend verweist Experte 2 auf weitere risikoreduzierende Massnahmen, insbesondere eine Kostenkontrolle nach Baufortschritt sowie eine Bürgschaft der Eigentümer des Promotors. Eine Kostenkontrolle nach Baufortschritt ermögliche es der Bank, potenzielle Kostenüberschreitungen frühzeitig zu erkennen, anstatt erst zu reagieren, wenn einzelne Positionen bereits überschritten seien.

Aus Sicht der Immobilienpromotoren wird die Frage, ob sie zur Förderung der Kreditvergabe zusätzliche Anreize setzen sollten, überwiegend kritisch beurteilt. Experte 6 beschreibt die aktuelle Situation als Umkehrung der früheren Kräfteverhältnisse: Während Banken vor 2022 aktiv um Promotoren geworben hätten, müssten heute die Promotoren Anreize setzen, damit Banken überhaupt bereit seien, eine Finanzierung zu gewähren. Obwohl er diese Entwicklung als befremdlich beurteilt, akzeptiert er sie als neue Marktrealität. Promotionsfinanzierungen seien aus Bankensicht deutlich uninteressanter als die Finanzierung vermieteter Objekte, da diese im Unterschied zur kurzfristigen Promotionsfinanzierung über mehrere Jahre hinweg kontinuierliche Zinserträge generieren. Als möglichen Anreiz nennt er Pauschalgebühren, weist jedoch darauf hin, dass diese von den meisten Banken ohnehin bereits verlangt würden. Experte 9 hinterfragt die zugrunde liegende Überlegung und merkt an, dass es eigentlich der falschen Optik entspreche, wenn der Kunde der Bank Anreize setzen müsse, um eine Finanzierung zu erhalten. Gleichzeitig anerkennt er, dass die Banken im aktuellen Marktumfeld grundsätzlich am längeren Hebel seien. Experte 10 beschreibt schliesslich die aktive Vermittlung der Wohnungs-

käufer an die finanzierende Bank des Projekts als Anreiz, damit diese auch die Endfinanzierungen übernehmen kann.

Pauschalgebühren als Finanzierungsinstrument

Pauschalgebühren haben sich im Markt als etabliertes Instrument durchgesetzt und werden von den befragten Banken bereits angewandt. Der Hauptgrund für deren Einführung liegt im hohen administrativen Aufwand von Promotionsfinanzierungen, der über den Zinssatz allein nicht mehr ausreichend gedeckt werden kann. Experte 3 beschreibt die Ausgangslage treffend: «Man hat relativ hohen Aufwand mit Baukreditkontrolle und Baufortschrittskontrolle, und man verdient vom Zinssatz her eigentlich viel zu wenig für den Aufwand, den man betreibt.» Hinzu kommt laut Experte 2, dass die Abschlussquote von Endfinanzierungen mit den Wohnungskäufern bei der finanzierenden Bank des Projekts meist tief sei. Für die Bank bedeutet dies, dass sie zwar den erheblichen Aufwand der Promotionsfinanzierung trägt, nach Ende des Projekts jedoch keine weiteren Erträge daraus erzielt.

Die Banken wenden unterschiedliche Gebührenmodelle an. Experte 1 arbeitet mit einer Pauschalgebühr von CHF 10'000.00 bis CHF 12'500.00 pro erstellter Einheit, wobei die konkrete Höhe von der Anzahl der Wohnungen abhängt. Er hält fest, dass CHF 10'000.00 pro Einheit einer im Markt gängigen Grössenordnung entspreche, problemlos durchsetzbar sei und bereits von mehreren anderen Banken als Richtwert genannt wurde. Selbst wenn die Endfinanzierung bei der eigenen Bank verbleibe, werde eine reduzierte Gebühr von CHF 5'000.00 pro Einheit verlangt, da der Aufwand für Baukreditkontrolle und Baubesichtigungen dennoch anfalle. Experte 2 verwendet hingegen eine projektbezogene Pauschalgebühr, die unabhängig von der Anzahl Einheiten zwischen CHF 15'000.00 und CHF 25'000.00 liegt. Dadurch werde die Promotionsfinanzierung aus Sicht der Bank wesentlich rentabler. Experte 3 hat ein Modell eingeführt, das eine Aufwandsentschädigung von 4 Promille der Bausumme für die Baukreditkontrolle vorsieht. Verbleiben Endfinanzierungen bei der Bank, erfolgt eine teilweise Rückvergütung. Dieses Modell sei aus seiner Sicht für beide Parteien gerechter, da der Immobilienpromotor dadurch einen Anreiz habe, die Käufer aktiv an die finanzierende Bank zu vermitteln. Experte 4 arbeitet mit einer Bearbeitungsgebühr von 0,2 bis 0,5 % der Kreditsumme, die bei Kreditaussetzung fällig wird. Das frühere Modell mit Gebühren pro Einheit wurde aus Liquiditätsgründen aufgegeben, da die zusätzliche Finanzierung sämtlicher Endabnehmer die Liquidität der Bank zu stark belasten würde. Experte 5 sieht je nach Projekt eine Pauschalgebühr von CHF 2'000.00 bis CHF 10'000.00 pro Einheit vor. Die konkrete Höhe hängt davon ab, ob

Chancen auf Endfinanzierungen bestehen und ob sich das Projekt im eigenen Marktgebiet befindet.

Hinsichtlich der Akzeptanz auf Seiten der Promotoren zeigt sich ein differenziertes Bild. Experte 8 beurteilt Pauschalgebühren als fair, sofern das Geschäft erfolgreich verläuft und die Wohnungen verkauft sind: «Wir arbeiten auch regelmässig mit Pfandentlassungsbeiträgen nach der Pfandentlassung der einzelnen Stockwerkeinheiten. Das soll einfach so sein, dass wenn wir ein gutes Geschäft machen, auch die Banken entsprechend ihre Kosten sehr gut decken können. Das war schon immer partnerschaftlich.» Nach seiner Erfahrung liegen kaufpreisabhängige Gebühren bei CHF 3'000.00 bis CHF 5'000.00 pro Einheit. Experte 9 beurteilt die Gebühren zur Deckung des administrativen Aufwands als adäquat und hält fest, dass sie im Verhältnis zum Bauvolumen nicht wesentlich ins Gewicht fallen: Bei einem Bauvolumen zwischen CHF 20 und 25 Mio. und einer Gebühr von CHF 1'000.00 pro Einheit entstehe ein überschaubarer Betrag, der das Projekt wirtschaftlich kaum beeinflusse. Zudem weist er darauf hin, dass solche Gebühren für die Bank in gewissen Fällen die einzige Möglichkeit darstellen, überhaupt einen Ertrag zu generieren. Dies gelte insbesondere bei hohen Vorverkaufsquoten und meilensteinbasierten Teilzahlungsplänen, da die effektive Kreditbeanspruchung in solchen Fällen sehr gering ausfallen könne. Experte 6 akzeptiert die Gebühren als gegebene Marktbedingung. Aus seiner Sicht handelt es sich dabei um ein Instrument, das den Kunden aufgrund der aktuellen Marktmacht der Banken auferlegt werde. CHF 10'000.00 pro Einheit beurteilt er jedoch als eher hoch und verweist darauf, dass ihm tiefere Beträge bekannt seien. Gleichzeitig hält er fest, dass diese Gebühren im Verhältnis zum Gesamtprojekt nicht besonders stark ins Gewicht fielen, da andere Faktoren für den Promotor relevanter seien. Kritischer äussert sich Experte 10, der Pauschalgebühren dann als nicht gerechtfertigt beurteilt, wenn gleichzeitig hohe Zinsen bezahlt wurden und die Bank entgegen ihrer ursprünglichen Einschätzung am Ende nicht bereit ist, die Endfinanzierungen zu übernehmen. Er beschreibt eine Situation, in der er Käufer an die Bank vermittelte, diese jedoch keine wettbewerbsfähige Offerte unterbreitete und dennoch eine Gebühr von CHF 15'000.00 erhoben wurde. Die Frage, ob eine solche Gebühr grundsätzlich mit der Marge in der Projektentwicklung vereinbar sei, bejaht er jedoch.

Insgesamt bestätigen die Expertenaussagen, dass Pauschalgebühren im Markt etabliert sind und von der Mehrheit der befragten Promotoren grundsätzlich als verhältnismässig beurteilt werden. Unterschiede bestehen jedoch hinsichtlich der angemessenen Gebührenhöhe. Während Banken auch höhere Pauschalgebühren als marktüblich und

durchsetzbar einschätzen, beurteilen einzelne Promotoren Beträge von rund CHF 10'000.00 pro Einheit kritischer.

Steigerung der Abschlussquote bei Endfinanzierungen

Eine hohe Abschlussquote bei Endfinanzierungen wird von den meisten befragten Experten als schwierig erreichbar beurteilt. Als Hauptgründe nennen sie, dass Wohnungskäufer ihre Finanzierungsanfrage in der Regel zunächst bei ihrer Hausbank platzieren, nur selten die Bankverbindung wechseln und der Markt für Hypothekarfinanzierungen insgesamt stark umkämpft ist. Experte 6 weist darauf hin, dass in vielen Regionen einzelne Banken besonders attraktive Konditionen anbieten und sich die Käufer deshalb häufig für diese Finanzierungspartner oder ihre bestehende Hausbank entscheiden. Auch Experte 2 beschreibt die Gewinnung von Endfinanzierungen als anspruchsvoll: «Es ist wirklich schwierig. Unsere Abschlussquote ist meistens tief, und deshalb muss für mich die Promotion in sich finanziell aufgehen.»

Dennoch setzen mehrere Experten gezielt Massnahmen ein, um die Chancen auf Endfinanzierungsabschlüsse zu erhöhen. Als wichtigste Instrumente werden Finanzierungsflyer beziehungsweise Factsheets sowie die Einbindung der finanzierenden Bank in die Verkaufsunterlagen genannt. Diese können vom Promotor gezielt im Verkaufsprozess eingesetzt werden, um die finanzierende Bank den Kaufinteressenten aktiv als Partner für die Endfinanzierung zu empfehlen. Experte 5 beschreibt, dass seine Bank frühzeitig in den Verkaufsprozess einsteigt und kommuniziert, dass das Objekt bereits bewertet wurde und die Interessenten für die Finanzierungsprüfung grundsätzlich nur noch die Steuererklärung einreichen müssten. Er ergänzt, dass sowohl eine enge Zusammenarbeit mit dem Immobilienpromotor als auch die Präsenz am Tag der offenen Tür die Chancen auf einen Abschluss erhöhen würden. Experte 3 weist jedoch darauf hin, dass der Flyer allein wenig bewirke, da Kunden meist zuerst ihre Hausbank kontaktieren würden. Wenn man jedoch bereits beim ersten Verkaufsgespräch aktiv dabei sein könne, könne man dem Kunden rasch eine massgeschneiderte Lösung präsentieren. In diesem Fall sei die Chance auf einen Abschluss der Endfinanzierung am grössten. Experte 8 empfiehlt in diesem Zusammenhang eine intensivere Zusammenarbeit zwischen Vermarktung, Entwickler und Finanzierungspartner. So könnten beispielsweise gemeinsame Gespräche mit Kaufinteressenten direkt bei der Bank geführt werden, um die Finanzierungsmöglichkeiten vor Ort zu besprechen. Laut Experte 2 helfe es ausserdem, den Fokus auf lokale Promotionsfinanzierungen zu legen, damit die Bank in der Region präsent und bei potenziellen Käufern bekannt sei.

Mehrere Experten betonen, dass die Bestätigung der Verkaufspreise durch die finanzierende Bank ein zentrales Element darstellt. Experte 9 unterstreicht, dass es für den Promotor elementar sei, dass die auf dem Finanzierungsflyer aufgeführten Ansprechpersonen das Projekt tatsächlich kennen und innerhalb von zwei bis drei Tagen eine Finanzierungsofferte unterbreiten könnten. Er berichtet, diesbezüglich bereits negative Erfahrungen gemacht zu haben. Experte 10 schildert ähnliche Erlebnisse und hält fest, dass er sehr zurückhaltend geworden sei, eine Bank in die Verkaufsbroschüre aufzunehmen, da diese die kommunizierten Verkaufspreise oftmals nicht zuverlässig stütze.

Als weitere Massnahmen werden finanzielle Anreize genannt. Experte 2 beschreibt, wie er dem Promotor durch eine teilweise Rückerstattung der Pauschalgebühr bei einem Endfinanzierungsabschluss einen finanziellen Anreiz schafft, die Bank aktiv im Verkaufsprozess zu empfehlen. Auch die Experten 3 und 9 erachten eine solche Massnahme als sinnvoll. Experte 9 erwähnt zudem vergünstigte Vorsorgeanalysen sowie Zwischenfinanzierungslösungen als mögliche Zusatzangebote der Banken, um Kaufinteressenten für eine Finanzierung zu gewinnen. Insbesondere Letztere könnten für Kunden attraktiv sein, die bereits eine bestehende Immobilie besitzen und deren Verkauf zeitlich nicht mit dem Erwerb der neuen Liegenschaft zusammenfällt.

Insgesamt zeigt sich, dass eine frühzeitige und aktive Einbindung der Bank in den Verkaufsprozess die wichtigste Voraussetzung für eine höhere Abschlussquote darstellt. Experte 1 fasst dies treffend zusammen: Wenn der Immobilienpromotor seinen Kunden vermitteln könne, dass die finanzierende Bank vom Projekt überzeugt sei und auch die Endfinanzierung anbiete, schaffe dies Vertrauen und Sicherheit bei den Käufern.

Weitere Massnahmen zur Förderung der Zusammenarbeit

Ein zentrales Thema, das von Experten beider Gruppen genannt wird, ist die frühzeitige Einbindung der Bank in den Projektentwicklungsprozess. Experte 3 beschreibt, dass er aktuell ein Projekt begleite, dessen Baustart erst im folgenden Jahr geplant sei, die Finanzierungsstruktur aber bereits heute gemeinsam erarbeitet werde. Dadurch könnten auch frühzeitig mögliche Endkäufer angesprochen werden. Ein enger Austausch erleichtere zudem die Zusammenarbeit sowohl für Banken als auch für Immobilienpromotoren. Experte 9 hält fest, dass er die Bank möglichst früh in das Projekt einbinde, noch bevor dieses auf den Markt komme, um rechtzeitig abzuklären, ob es finanzierungsfähig sei. Experte 8 schildert ebenfalls, dass er Banken bereits sehr früh kontaktiere und dadurch frühzeitig Rückmeldung erhalte, ob im geplanten Zeitfenster ausreichende Kapazitäten

vorhanden seien. Kurzfristige Finanzierungsanfragen könnten oftmals nicht mehr erfolgreich platziert werden.

Eine weitere häufig genannte Massnahme ist eine transparente und offene Kommunikation als Grundlage der Zusammenarbeit. Experte 5 hält fest, dass maximale Transparenz, insbesondere hinsichtlich der Herkunft der Eigenmittel, essenziell sei. Experte 2 empfiehlt Promotoren, von Beginn an vollständige Transparenz herzustellen, da dies der Bank zusätzliche Sicherheit gebe. Experte 9 beschreibt, dass eine aktive Beziehungspflege notwendig sei, um ein gegenseitiges Verständnis aufzubauen. Zudem fordert er Transparenz bezüglich der ratingrelevanten Faktoren, damit der Promotor gezielt Verbesserungsmöglichkeiten ableiten könne.

Experte 2 empfiehlt Promotoren, Finanzierungsanfragen primär über ihre Hausbank zu platzieren, da eine bestehende Kundenbeziehung den Prozess erleichtere. Darüber hinaus sollten sie die von den Banken kommunizierten Bedingungen akzeptieren, anstatt wiederholt über den Zinssatz zu verhandeln, da Liquidität derzeit knapp sei und die Banken ihre Mittel gezielt vergeben würden. Experte 8 zeigt sich überrascht, dass Banken nach Rückführung der Verbindlichkeiten meist keine Nachkalkulation des Projekts verlangen. Aus seiner Sicht sollten sich Bank und Promotor nach Projektabschluss zusammensetzen und analysieren, was funktioniert habe, welche Rendite erzielt worden sei und wie künftige Finanzierungsmodelle besser strukturiert werden könnten.

Experte 6 weist auf das Potenzial digitaler Schnittstellen zwischen Banken und Immobilienentwicklern hin. Aus seiner Sicht könnten durch einen direkten Datenaustausch, etwa zum Projektstand und zur laufenden Kostenkontrolle, das Controlling verbessert und Finanzierungen effizienter gesteuert werden. Sein Unternehmen pilotiere bereits ein Modell, bei dem Banken in Echtzeit Zugriff auf ein internes digitales Controlling-Cockpit erhalten und dadurch die Baukosten laufend nachvollziehen können. Dadurch liessen sich auf Bankseite Kosten einsparen, was letztlich zu tieferen Finanzierungskosten beitragen und die Ausweitung des Finanzierungsangebots unterstützen könnte.

Mehrere Experten fordern schliesslich eine Lockerung der regulatorischen Rahmenbedingungen. Experte 4 ist der Ansicht, dass der Regulator mit Basel III im Bereich der Baufinanzierungen über das Ziel hinausgeschossen sei, da die bekannten Risiken bei seriöser Projektabwicklung und vorhandenen Gewinnmargen grundsätzlich beherrschbar seien. Die Regulierung führe dazu, dass sich Banken zunehmend aus diesem Geschäft zurückziehen, wodurch die Wohnraumknappheit weiter verschärft und die

Preisentwicklung zusätzlich befeuert werde. Experte 1 plädiert dafür, die Rolle des Immobilienpromotors in der Schweiz regulatorisch neu zu definieren und einen Konsens darüber zu finden, wie Banken dieses Geschäft in einem geordneten Rahmen betreiben können. Dabei sieht er es als zentrale Aufgabe der Banken, Immobilienfinanzierungen bereitzustellen und dadurch die Schaffung von Wohnraum zu unterstützen. Experte 6 fordert ebenfalls, dass Banken und Promotoren den Immobilienpromotionsbereich gemeinsam gegenüber der FINMA und der SNB neu positionieren, damit Banken wieder attraktivere Finanzierungskonditionen anbieten könnten. Eine funktionierende Zusammenarbeit zwischen Banken und Immobilienpromotoren sei aus seiner Sicht eine wesentliche Voraussetzung, um den Nachfrageüberhang im Wohnungsmarkt abzubauen.

4.2 Beurteilung der Thesen

These 1: Seit der Verschärfung der Eigenmittelverordnung per 01.01.2025 vergeben Banken weniger Promotionsfinanzierungen.

Ausgangslage

Mit dem Inkrafttreten der finalen Basel-III-Standards per 1. Januar 2025 wurden die Risikogewichte für Baukredite im Rahmen der revidierten Eigenmittelverordnung deutlich erhöht. Während selbstgenutzte Wohnliegenschaften bei tiefen Belehnungsgraden von reduzierten Risikogewichten profitieren, gelten für Baukredite im Bereich von Renditeliegenschaften deutlich höhere Risikogewichte. Dadurch steigt die erforderliche Eigenmittelunterlegung für Banken, was Promotionsfinanzierungen kapitalintensiver und damit weniger rentabel macht.

Fazit

Auf Bankenseite zeigt sich, dass alle befragten Institute ihre Vergabepraxis seit der Einführung von Basel III angepasst haben, wobei Art und Ausmass der Veränderungen deutlich variieren. Während einige Banken ihre strategische Ausrichtung geändert und die Vergabe von Promotionsfinanzierungen bewusst reduziert oder sich ganz aus diesem Geschäftsfeld zurückgezogen haben, beschränken sich die Anpassungen bei anderen Instituten ausschliesslich auf das Pricing. Die Banken sind bei der Beurteilung von Promotionsfinanzierungen hinsichtlich der Bekanntheit, Erfahrung und Regionalität der Promotoren strikter geworden. Besonders hervorzuheben ist, dass neben den gestiegenen Eigenmittelkosten auch die verschärften Liquiditätsvorschriften von mehreren Bankenvertretern als massgeblicher Faktor für die erhöhte Zurückhaltung genannt werden. Einzelne Institute berichten hingegen, dass sie aufgrund des Rückzugs zahlreicher Mitbewerber

sogar mehr Promotionsfinanzierungen abgeschlossen haben. Die gestiegene Nachfrage ermöglichte es ihnen, trotz verschärfter Vergabekriterien selektiv mehr Finanzierungen zu vergeben.

Auch die befragten Immobilienpromotoren nehmen eine deutliche Verknappung des Angebots an Promotionsfinanzierungen wahr. Diese Entwicklung führen sie neben der Einführung von Basel III insbesondere auf den Wegfall der Credit Suisse zurück. Besonders betroffen sind neue Marktteilnehmer ohne langjährige Bankbeziehungen, die nur noch erschwert Zugang zu Promotionsfinanzierungen erhalten. Etablierte Promotoren mit langjährigen Bankbeziehungen werden hingegen weiterhin finanziert. Sie berichten jedoch von längeren Bearbeitungszeiten sowie von teureren und restriktiveren Finanzierungskonditionen.

These 1 kann damit als überwiegend bestätigt beurteilt werden. Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass sich die Vergabepraxis im Bereich der Promotionsfinanzierungen verschärft hat und das Finanzierungsangebot insgesamt zurückgegangen ist. Basel III stellt dabei einen wesentlichen, aber nicht den einzigen Einflussfaktor dar. Die Auswirkungen fallen jedoch je nach Institut unterschiedlich stark aus.

These 2: Hypothekarfinanzierungen sind die favorisierte Finanzierungsform der KMU-Immobilienpromotoren für Projektentwicklungen.

Ausgangslage

Die höheren Risikogewichte für Baukredite schaffen für Banken Anreize, die Kreditmarge bei Promotionsfinanzierungen zu erhöhen, wodurch sich die Finanzierungskosten für Immobilienpromotoren erhöhen können. Gleichzeitig hat sich der Zugang zu Promotionsfinanzierungen für viele Projektentwickler erschwert. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, ob Immobilienpromotoren weiterhin an der klassischen Hypothekarfinanzierung als bevorzugter Finanzierungsform festhalten oder ob eine Verlagerung hin zu alternativen Finanzierungsformen stattgefunden hat. Alternative Finanzierungsformen wie Private Debt und Mezzanine-Kapital gewinnen zwar an Bedeutung, sind jedoch in der Regel mit deutlich höheren Finanzierungskosten verbunden als klassische Bankfinanzierungen und eignen sich aufgrund ihrer Charakteristika insbesondere als Überbrückungsfinanzierung.

Fazit

Die grosse Mehrheit der befragten Immobilienpromotoren finanziert ihre Projekte nach

wie vor nach dem klassischen Modell aus Eigenkapital und Fremdkapital über Banken. Dabei wird häufig eine Mehrbankenstrategie verfolgt, um Klumpenrisiken zu vermeiden und die Abhängigkeit von einzelnen Instituten zu reduzieren. Alternative Finanzierungsformen werden mehrheitlich als ergänzende Finanzierungslösungen in spezifischen Projektsituationen eingesetzt, beispielsweise zur Freisetzung von Eigenmitteln bei bereits bewilligten Projekten oder als Notlösung bei fehlendem Zugang zu einer Bankfinanzierung. Sie werden jedoch nicht als strategische Alternative zur klassischen Hypothekarfinanzierung betrachtet. Auch jener Promotor, der aufgrund fehlender Bankzugänge in seinem Volumensegment vollständig auf Private-Debt-Fonds angewiesen ist, bringt klar zum Ausdruck, dass er die Bankfinanzierung bevorzugen würde, sofern diese zugänglich wäre.

Der Kostenvergleich zwischen Bankfinanzierungen und alternativen Finanzierungsformen unterstreicht diese Präferenz. Während Banken zu deutlich tieferen Konditionen finanzieren, liegen die Margen bei Private Debt und Mezzanine-Kapital erheblich höher. Dadurch erscheinen alternative Finanzierungsformen vor allem für kürzere Zeiträume wirtschaftlich sinnvoll.

These 2 kann damit als klar bestätigt beurteilt werden. Die Ergebnisse zeigen, dass die klassische Hypothekarfinanzierung trotz des erschwerten Zugangs und der gestiegenen Finanzierungskosten weiterhin die bevorzugte Finanzierungsform der befragten Immobilienpromotoren darstellt.

These 3: Die in der Projektentwicklung erzielbaren Margen ermöglichen es Immobilienpromotoren, Banken kompensatorische Anreize zu gewähren und damit die Bereitschaft zur Kreditvergabe zu erhöhen.

Ausgangslage

Im aktuellen Marktumfeld sehen sich Banken bei der Vergabe von Promotionsfinanzierungen mit gestiegenen Eigenmittelkosten konfrontiert, was zu einer erhöhten Zurückhaltung in diesem Segment führt. Um die Bereitschaft der Banken zur Kreditvergabe zu erhöhen, stellt sich die Frage, ob die in der Projektentwicklung erzielbaren Margen ausreichen, um Banken kompensatorische Anreize zu gewähren.

Fazit

Auf Bankenseite wird bestätigt, dass die gestiegenen Eigenmittelkosten sowie der erhebliche administrative Aufwand dazu geführt haben, dass Promotionsfinanzierungen über

den Zinssatz allein, selbst bei erhöhten Margen, nicht mehr ausreichend rentabel sind. Aus Sicht der Banken müssen deshalb zusätzliche Anreize geschaffen werden, um die Kreditvergabe in diesem Segment weiterhin attraktiv zu gestalten. Aufgrund fehlender Finanzierungsalternativen liegt es derzeit primär an den Immobilienpromotoren, solche Anreize zu schaffen und die von den Banken vorgegebenen Bedingungen zu akzeptieren, um eine Finanzierungszusage zu erhalten.

Die wirksamsten Anreize, die Promotoren setzen können, lassen sich in zwei Kategorien einteilen: Massnahmen zur Risikoreduktion und Massnahmen zur Ertragssteigerung für die Bank. Auf der Risikoseite werden die Erhöhung des Eigenkapitals und der Vorverkaufsquote als zentrale Instrumente genannt, da beide die Belehnung und damit das Ausfallrisiko der Bank direkt reduzieren. Auf der Ertragsseite können Promotoren das Ertragspotenzial der Kundenbeziehung erhöhen, etwa durch die Einbringung von Wertschriftenanlagen, zusätzlichen Renditeliegenschaftsfinanzierungen oder die Bereitschaft, höhere Pauschalgebühren zu entrichten.

Dass solche Anreize grundsätzlich mit den in der Projektentwicklung erzielbaren Margen vereinbar sind, zeigt die breite Akzeptanz von Pauschalgebühren unter den befragten Promotoren. Die Mehrheit beurteilt diese als verhältnismässig und im Verhältnis zum Projektvolumen als tragbar. Zudem führen die gestiegenen Finanzierungskosten in einzelnen Fällen dazu, dass Mehrkosten direkt über höhere Verkaufspreise an die Endkäufer weitergegeben werden.

Kritisch anzumerken ist, dass die Bereitschaft der Promotoren, Anreize zu setzen, massgeblich durch die aktuelle Marktmacht der Banken geprägt wird. Die Banken befinden sich derzeit in einer stärkeren Verhandlungsposition und können ihre Bedingungen weitgehend durchsetzen. Aus Sicht einzelner Promotoren stellt es eine fragwürdige Entwicklung dar, dass der Kunde der Bank Anreize bieten muss, um eine Finanzierung zu erhalten. Gleichzeitig wird diese Situation als gegenwärtige Marktrealität anerkannt.

These 3 kann damit als bestätigt beurteilt werden. Die in der Projektentwicklung erzielbaren Margen ermöglichen es Immobilienpromotoren grundsätzlich, Banken kompensatorische Anreize zu gewähren und dadurch die Bereitschaft zur Kreditvergabe zu erhöhen. Die Akzeptanz solcher Anreize wird im aktuellen Marktumfeld jedoch wesentlich durch die stärkere Verhandlungsposition der Banken beeinflusst.

5. Schlussfolgerung und Handlungsempfehlungen

Das primäre Ziel dieser Arbeit bestand in der Beantwortung der zu Beginn formulierten Forschungsfrage: *Welche Handlungsempfehlungen lassen sich für Regionalbanken und Immobilienpromotoren im aktuellen Marktumfeld ableiten, um den Abschluss von Promotionsfinanzierungen zu fördern?*

Im vorliegenden Kapitel wird zunächst die Forschungsfrage auf Grundlage der theoretischen Erkenntnisse und der Ergebnisse der Experteninterviews beantwortet. Anschliessend werden konkrete Handlungsempfehlungen für Regionalbanken und Immobilienpromotoren formuliert, um den Abschluss von Promotionsfinanzierungen zu fördern. Abschliessend erfolgen eine kritische Würdigung der Arbeit sowie die Darstellung weiterführender Forschungsansätze, die sich aus den gewonnenen Erkenntnissen ergeben.

5.1 Schlussfolgerung

Die Ergebnisse der Literaturrecherche und der Experteninterviews zeigen, dass die Einführung der finalen Basel-III-Standards per 1. Januar 2025 die Rahmenbedingungen für Promotionsfinanzierungen grundlegend verändert hat. Die deutlich erhöhten Risikogewichte für Baukredite von Renditeliegenschaften erhöhen die Eigenmittelunterlegung für Banken und reduzieren die Rentabilität dieses Segments erheblich. Gleichzeitig hat der Wegfall der Credit Suisse als bisherige Hauptfinanziererin im Promotionsgeschäft eine bedeutende Marktlücke hinterlassen. Diese Entwicklungen haben dazu geführt, dass das Angebot an Promotionsfinanzierungen zurückgegangen ist, während die Nachfrage seitens der Immobilienpromotoren weiterhin hoch bleibt.

Die Reaktionen der Banken auf die veränderten Rahmenbedingungen fallen unterschiedlich aus. Einige Institute haben ihr Engagement im Promotionsfinanzierungsgeschäft reduziert oder sich daraus zurückgezogen, während andere die höheren Kosten primär durch Anpassungen im Pricing kompensieren. Die Zurückhaltung vieler Banken ist dabei nicht allein auf die gestiegenen Eigenmittelkosten zurückzuführen. Mehrere Experten verweisen zusätzlich auf die verschärften Liquiditätsvorschriften, welche die Finanzierung von Promotionsprojekten zusätzlich erschweren. Die Promotoren nehmen die selektivere Kreditvergabepraxis der Banken unmittelbar wahr: Längere Bearbeitungszeiten, gestiegene Margen, neue Gebührenmodelle sowie eine deutliche Präferenz für langjährige Kundenbeziehungen prägen das aktuelle Marktumfeld. Neue Marktteilnehmer ohne etablierte Bankbeziehungen sind von dieser Entwicklung besonders stark betroffen.

Trotz des erschwerten Zugangs bleibt die Hypothekarfinanzierung die klar bevorzugte Finanzierungsform der befragten Promotoren. Alternative Finanzierungsformen wie Private Debt und Mezzanine-Kapital werden zwar zunehmend wahrgenommen und in spezifischen Projektsituationen eingesetzt, gelten aufgrund ihrer deutlich höheren Kosten jedoch überwiegend als ergänzende Finanzierungsinstrumente oder Alternativen bei eingeschränktem Zugang zu Bankfinanzierungen und nicht als vollwertiger Ersatz für eine Bankfinanzierung.

Hinsichtlich der Förderung von Finanzierungsabschlüssen zeigt sich, dass die wirksamsten Massnahmen eine Kombination aus Anreizen und einer partnerschaftlichen Haltung erfordern. Auf Seiten der Promotoren stehen die Erhöhung des Eigenkapitals, höhere Vorverkaufsquoten, die Bereitschaft zur Akzeptanz höherer Margen und Pauschalgebühren sowie die Einbringung von Zusatzgeschäften im Vordergrund. Auf Seiten der Banken sind eine frühzeitige Einbindung in den Projektentwicklungsprozess, transparente Gebührenmodelle und eine aktive Beteiligung am Verkaufsprozess zentrale Elemente.

Insgesamt zeigt die Arbeit, dass die Förderung der Abschlüsse von Promotionsfinanzierungen keine einseitige Aufgabe darstellt, sondern gegenseitiges Vertrauen, offene Kommunikation und hohe Professionalität beider Parteien voraussetzt. Regionalbanken, die das Promotionsfinanzierungsgeschäft weiterhin strategisch bearbeiten, profitieren von einer gestiegenen Marktmacht und verbesserten Ertragsmöglichkeiten. Immobilienpromotoren, die professionell aufgestellt sind, langfristige Bankbeziehungen pflegen und bereit sind, der Bank kompensatorische Anreize zu bieten, verfügen trotz der verschärften Rahmenbedingungen weiterhin über gute Möglichkeiten für einen erfolgreichen Finanzierungsabschluss. Die gewonnenen Erkenntnisse deuten zudem darauf hin, dass die in der Projektentwicklung erzielbaren Margen in vielen Fällen ausreichen, um zusätzliche Kosten wie Pauschalgebühren zu tragen, ohne die Wirtschaftlichkeit eines Projekts wesentlich zu beeinträchtigen.

Eine enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen Regionalbanken und Immobilienpromotoren erweist sich damit als zentraler Erfolgsfaktor für die Förderung von Promotionsfinanzierungen. Darüber hinaus kann sie einen wichtigen Beitrag dazu leisten, dem strukturellen Nachfrageüberhang auf dem Schweizer Wohnungsmarkt entgegenzuwirken.

5.2 Handlungsempfehlungen

Die nachfolgenden Handlungsempfehlungen stützen sich auf die Erkenntnisse der theoretischen Grundlagen sowie der empirischen Auswertung der Experteninterviews. Sie richten sich an Regionalbanken und Immobilienpromotoren und sollen beiden Parteien helfen, im aktuellen Marktumfeld den Abschluss von Promotionsfinanzierungen zu fördern.

Handlungsempfehlungen für Regionalbanken

- *Transparente Gebührenmodelle mit Anreizen für die Vermittlung von Endfinanzierungen einführen*

Begründung: Es zeigt sich, dass Pauschalgebühren im Markt bereits etabliert sind und von der Mehrheit der Promotoren als verhältnismässig akzeptiert werden. Regionalbanken sollten daher transparente und nachvollziehbare Gebührenmodelle einführen, die den administrativen Aufwand einer Promotionsfinanzierung angemessen abgelten. In der Praxis haben sich insbesondere zwei Modelle etabliert: eine Pauschalgebühr pro erstellter Einheit oder eine prozentuale Gebühr auf Basis der Baukredit- beziehungsweise der gesamten Bausumme. Ergänzend empfiehlt es sich, Anreize für Endfinanzierungsabschlüsse zu schaffen, beispielsweise durch eine teilweise Rückvergütung der Gebühr, sofern die Endfinanzierung bei der finanzierenden Bank abgeschlossen wird. Dadurch kann die Rentabilität von Promotionsfinanzierungen erhöht und gleichzeitig die Partnerschaft mit dem Immobilienpromotor gestärkt werden.

- *Fokus auf langfristige Partnerschaften legen*

Begründung: Regionalbanken sollten aktiv in den Aufbau und die Pflege langfristiger Partnerschaften mit ausgewählten Immobilienpromotoren investieren, da der Initialaufwand zur Prüfung und zum Verständnis der Strukturen eines Promotors erheblich ist. Bei wiederholten Finanzierungen desselben Kunden kann auf bestehende Kenntnisse und Erfahrungen zurückgegriffen werden, was den Prüfungsaufwand reduziert und die Zusammenarbeit erleichtert. Langfristige Geschäftsbeziehungen fördern zudem Vertrauen, Transparenz und gegenseitiges Verständnis, was die Grundlage für eine nachhaltige und erfolgreiche Finanzierungspartnerschaft schafft.

- *Frühzeitige Einbindung in den Projektentwicklungsprozess sicherstellen*

Begründung: Eine frühzeitige Einbindung ermöglicht es der Bank, die Finanzierungsstruktur gemeinsam mit dem Promotor zu erarbeiten, Risiken frühzeitig zu identifizieren und die Zusammenarbeit effizienter zu gestalten. Zudem können potenzielle Endkäufer bereits in einer frühen Projektphase angesprochen werden, was die Chancen auf den Abschluss von Endfinanzierungen erhöht.

- *Aktiv am Verkaufsprozess beteiligen*

Begründung: Die Abschlussquote bei Endfinanzierungen ist häufig tief, da Wohnungskäufer ihre Finanzierungsanfrage in der Regel zunächst bei ihrer Hausbank platzieren und der Markt für Hypothekarfinanzierungen stark umkämpft ist. Um die Chancen auf Endfinanzierungsabschlüsse zu erhöhen, sollten sich Regionalbanken aktiv am Verkaufsprozess beteiligen. Dazu empfiehlt es sich, die Bank in die Verkaufsdokumentation des Projekts aufzunehmen und darauf hinzuweisen, dass die Verkaufspreise durch die finanzierende Bank bestätigt wurden. Gleichzeitig sollte sichergestellt werden, dass der Immobilienpromotor die finanzierende Bank gegenüber potenziellen Käufern aktiv empfiehlt. Weitere wirksame Massnahmen sind die Bereitstellung von Finanzierungsflyern, die Einbindung der Bank in Verkaufsgespräche sowie die Präsenz an Tagen der offenen Tür. Voraussetzung für eine erfolgreiche Beteiligung am Verkaufsprozess ist jedoch, dass die Bank die kommunizierten Verkaufspreise zuverlässig stützt und die zuständigen Kundenberater das Projekt kennen sowie innerhalb weniger Tage eine wettbewerbsfähige Finanzierungsofferte unterbreiten können. Andernfalls besteht die Gefahr, das Vertrauen potenzieller Käufer zu verlieren.

<u>Handlungsempfehlungen für Immobilienpromotoren</u>

- *Bereitschaft zur Akzeptanz von Gebühren und Einbringung kompensatorischer Anreize zeigen*

Begründung: Im aktuellen Marktumfeld sind Banken bei der Vergabe von Promotionsfinanzierungen zurückhaltender, weshalb Immobilienpromotoren häufig zusätzliche Anreize schaffen und die von den Banken vorgegebenen Bedingungen akzeptieren müssen, um eine Finanzierungszusage zu erhalten. Die Ergebnisse zeigen, dass die in der Projektentwicklung erzielbaren Margen bei erfolgreichen Projekten in der Regel ausreichen, um Pauschalgebühren und höhere Margen zu tragen, ohne die Wirtschaftlichkeit des Projekts wesentlich zu beeinträchtigen. Darüber hinaus können Promotoren die Attraktivität der

Geschäftsbeziehung für die Bank erhöhen, indem sie Zusatzgeschäfte wie Renditeliegenschaftsfinanzierungen, Wertschriftenanlagen oder Festgelder einbringen.

- *Höhere Eigenkapital- und Vorverkaufsquoten anstreben*

Begründung: Die Erhöhung der Eigenkapitalquote und der Vorverkaufsquote stellt aus Sicht der Banken die wirksamste Massnahme zur Risikoreduktion dar und erhöht die Bereitschaft zur Vergabe einer Promotionsfinanzierung. Je mehr Eigenkapital eingebracht wird und je höher die Vorverkaufsquote ausfällt, desto tiefer ist die Belehnung und damit das Ausfallrisiko der Bank. Immobilienpromotoren sollten deshalb anstreben, über den regulatorischen Mindestanteil hinaus Eigenkapital einzubringen. Ebenso empfiehlt es sich, den Vorverkauf frühzeitig zu forcieren, da dies nicht nur das Risiko für die Bank reduziert, sondern auch die Verhandlungsposition des Promotors bei der Finanzierungsanfrage stärkt.

- *Langfristige Bankbeziehungen aufbauen und pflegen*

Begründung: Promotoren mit langjährigen Bankpartnern werden auch in einem restriktiveren Marktumfeld prioritär behandelt, während neue Marktteilnehmer ohne etablierte Beziehungen nur erschwert Zugang zu Promotionsfinanzierungen erhalten. Immobilienpromotoren sollten deshalb gezielt in den Aufbau und die Pflege ihrer Bankbeziehungen investieren, bestehende Partner regelmässig über laufende Projekte informieren und ausgewählte Banken als primäre Finanzierungspartner priorisieren.

- *Transparenz und Professionalität der Finanzierungsdossiers erhöhen*

Begründung: Ein professionell aufbereitetes und vollständig transparentes Dossier erleichtert die Prüfung eines Kreditgesuchs und erhöht die Chancen auf eine Finanzierungszusage. Immobilienpromotoren sollten deshalb sicherstellen, dass ihre Dossiers vollständige Projektdokumentationen, realistische Kostenpläne sowie ausreichende Kostenreserven enthalten. Besonders wichtig ist dabei eine lückenlose Transparenz hinsichtlich der Herkunft und Höhe der eingebrachten Eigenmittel sowie der finanziellen Situation des Unternehmens, die beispielsweise durch aktuelle Jahresabschlüsse dokumentiert werden kann. Dies schafft Vertrauen und gibt der Bank zusätzliche Sicherheit bei der Beurteilung des Finanzierungsgesuchs.

- *Frühzeitig Kontakt mit Finanzierungspartnern aufnehmen*

Begründung: Die Interviews zeigen, dass sich die Bearbeitungszeiten für Promotionsfinanzierungsanfragen teilweise von wenigen Wochen auf mehrere Monate erhöht haben. Immobilienpromotoren müssen deshalb deutlich früher als bisher mit potenziellen Finanzierungspartnern in Kontakt treten, um sicherzustellen, dass die Finanzierung im geplanten Zeitfenster erfolgen kann. Eine frühzeitige Kontaktaufnahme ermöglicht es beiden Parteien, die Finanzierungsstruktur gemeinsam zu erarbeiten und allfällige Anpassungen am Projekt vorzunehmen, bevor ein offizielles Kreditgesuch eingereicht wird.

- *Digitale Schnittstellen zur Vereinfachung der Baukreditkontrolle fördern*

Begründung: Ein innovativer Ansatz zur Stärkung der Zusammenarbeit zwischen Immobilienpromotoren und Banken liegt in der Nutzung digitaler Schnittstellen. Durch einen direkten Datenaustausch, beispielsweise über den Zugriff der Bank auf ein digitales Controlling-Cockpit des Promotors mit Baukosten und Projektinformationen in Echtzeit, kann die Baukreditkontrolle effizienter gestaltet und der administrative Aufwand für beide Seiten reduziert werden. Dies kann langfristig zu Effizienzgewinnen führen, die Finanzierungskosten senken und die Attraktivität von Promotionsfinanzierungen aus Sicht der Banken erhöhen.

5.3 Kritische Würdigung

Die vorliegende Arbeit leistet einen Beitrag zur wissenschaftlichen Auseinandersetzung mit den Auswirkungen der revidierten Eigenmittelverordnung auf die Vergabe von Promotionsfinanzierungen durch Regionalbanken und zeigt auf, welche Massnahmen beide Parteien ergreifen können, um den Abschluss von Promotionsfinanzierungen zu fördern. Die Erkenntnisse bestätigen und ergänzen den im Theorieteil dargestellten Forschungsstand, wonach verschärfte Eigenmittelanforderungen nicht zwingend zu einer vollständigen Kreditklemme führen, jedoch die Selektivität der Kreditvergabe erhöhen und die Finanzierungskosten massgeblich beeinflussen.

Die empirischen Erkenntnisse dieser Arbeit wurden im Rahmen einer qualitativen Untersuchung mittels Experteninterviews gewonnen. Diese Methode hat sich für die vorliegende Fragestellung bewährt, da sie den Experten ermöglichte, differenzierte und praxisnahe Antworten zu geben, und durch gezielte Nachfragen eine individuelle Vertiefung relevanter Themen erlaubte. Die qualitative Inhaltsanalyse nach Mayring erfolgte anhand eines Kodierbuchs. Da die Textstellen dabei manuell nach Kategorien kodiert werden,

entsteht ein gewisser Interpretationsspielraum, der zu einer subjektiven Beeinflussung der Auswertung führen kann.

Aufgrund der Stichprobengrösse von zehn Interviews sind die Ergebnisse differenziert zu betrachten. Für eine höhere Repräsentativität hätte eine grössere Anzahl von Interviews geführt werden müssen, insbesondere mit Vertretern aus weiteren Regionen der Schweiz, da die befragten Experten in der Deutschschweiz tätig sind und die Marktgegebenheiten in anderen Sprachregionen abweichen können.

Zudem ist zu beachten, dass die Aussagen der befragten Experten stets vor dem Hintergrund ihrer eigenen Rolle und Interessenlage zu interpretieren sind. Bankenvertreter und Immobilienpromotoren nehmen die Marktsituation aus unterschiedlichen Perspektiven wahr, was die Vergleichbarkeit einzelner Aussagen einschränken kann.

5.4 Ausblick

Mit dem Inkrafttreten der revidierten Eigenmittelverordnung per 1. Januar 2025 befindet sich der Markt für Promotionsfinanzierungen in einer Übergangsphase, deren langfristige Auswirkungen noch nicht abschliessend beurteilt werden können. Eine Folgestudie in zwei bis drei Jahren könnte aufzeigen, ob sich die Vergabepraxis nach einer Anpassungsphase wieder normalisiert oder ob sich die festgestellten Tendenzen weiter verstärken.

Da die Erkenntnisse dieser Arbeit auf einer qualitativen Stichprobe von zehn Experten aus der Deutschschweiz basieren, wäre eine quantitative Folgestudie mit einer grösseren und geografisch breiter abgestützten Stichprobe wünschenswert. Eine solche Untersuchung könnte die in dieser Arbeit gewonnenen Erkenntnisse statistisch validieren und allfällige regionale Unterschiede in der Vergabepraxis sichtbar machen.

Mehrere befragte Experten weisen darauf hin, dass die aktuellen Eigenmittelanforderungen die Vergabe von Promotionsfinanzierungen erheblich einschränken und dadurch mittelbar die Wohnraumversorgung in der Schweiz beeinflussen. Vor dem Hintergrund der anhaltenden Wohnraumknappheit stellt sich die Frage, ob die bestehenden regulatorischen Rahmenbedingungen für Promotionsfinanzierungen einer Überprüfung bedürfen. Ein strukturierter Dialog zwischen Banken, Immobilienpromotoren und den zuständigen Regulierungsbehörden könnte dazu beitragen, allfälligen Anpassungsbedarf zu identifizieren und das Promotionsfinanzierungsgeschäft in einem geordneten regulatorischen Rahmen weiterzuentwickeln.

Die in dieser Arbeit abgeleiteten Handlungsempfehlungen weisen einen hohen Praxisbezug auf und können von den betroffenen Akteuren unmittelbar genutzt werden. Angesichts des sich rasch verändernden Marktumfelds erscheint es jedoch sinnvoll, deren Wirksamkeit in den kommenden Jahren zu überprüfen und bei Bedarf weiterzuentwickeln. Insbesondere wird sich zeigen, welche Massnahmen langfristig dazu beitragen können, die Vergabe von Promotionsfinanzierungen nachhaltig zu fördern.

Literaturverzeichnis

Bogner, A., Littig, B. & Menz, W. (2026). *Interviews mit Experten: Eine praxisorientierte Einführung*. 2. Auflage. Wiesbaden: Springer VS. DOI 10.1007/978-3-658-46847-7.

Brauer, K.-U. (2019a). Immobilienfinanzierung. In K.-U., Brauer (Hrsg.). *Grundlagen der Immobilienwirtschaft: Recht – Steuern – Marketing – Finanzierung – Bestandsmanagement – Projektentwicklung* (10. Auflage, S. 415-477). Wiesbaden: Springer Gabler. DOI 10.1007/978-3-658-21682-5.

Brauer, K.-U. (2019b). Immobilienprojektentwicklung. In K.-U., Brauer (Hrsg.). *Grundlagen der Immobilienwirtschaft: Recht – Steuern – Marketing – Finanzierung – Bestandsmanagement – Projektentwicklung* (10. Auflage, S. 537-576). Wiesbaden: Springer Gabler. DOI 10.1007/978-3-658-21682-5.

Burri, G., & Seitz, T. (2025, 2. Oktober). *Klassische Immobilienfinanzierung* [Vorlesungsfolien]. Zürich: Universität Zürich.

Eichhorn, L. (2024). *Neue Eigenmittelverordnung 2025.* smzh ag. Gefunden unter https://smzh.ch/de/artikel/neue-eigenmittelverordnung/

Eidgenössisches Finanzdepartement EFD (2023). *Änderung der Eigenmittelverordnung zur Umsetzung der finalen Basel III Standards tritt 2025 in Kraft*. Gefunden unter https://www.efd.admin.ch/de/nsb?id=99067

Er, B. & Maglaras, A. (2024). *Basel III: Implikationen auf das Hypothekargeschäft*. Avobis Advisory AG. Gefunden unter https://www.avobis-invest.ch/wp-content/uploads/2024-09-05-basel-iii_short-version-1.pdf

Fahrländer, S. & Kloess, S. (2024). *Immobilienökonomie: Lehrbuch in zwei Bänden*, *Bd. 1.* 2. Auflage. St. Gallen: Schweizer Immobilienschätzer-Verband SIV.

Fleury, M., Schwartz, F. & Arapovic, D. (2026). *Immobilien Schweiz – 1Q 2026: Bauland: Horten lohnt sich – mehr als Bauen*. Raiffeisen Schweiz Genossenschaft. Gefunden unter https://www.raiffeisen.ch/content/dam/www/rch/privatkunden/wohnen-und-hypotheken/kampagnen/2026/immo-studie/1q26/de/immobilien-schweiz-1q26-de.pdf

Fleury, M., Schwartz, F. & Koch, A. (2025). *Immobilien Schweiz – 4Q 2025: Der Staat, stiller Gewinner des Immobilienbooms.* Raiffeisen Schweiz Genossenschaft.

Gefunden unter https://www.raiffeisen.ch/rch/de/privatkunden/wohnen-und-hypotheken/publikationen/archiv-immobilienstudie.html

FPRE (2025). *FPREview Q3 2025: Es holpert bei der Immobilienfinanzierung*. Gefunden unter https://fpre.ch/wp-content/uploads/FPREview_Q3_2025.pdf

Hollenstein, M. (2025, 12. November). *Fit for Real Estate Finance: Immobilienfinanzierungsformen* [Vorlesungsfolien]. St. Gallen: Universität St. Gallen.

Kinateder, T. (2017). Projektentwicklung. In N. B., Rottke & M., Thomas (Hrsg.). *Immobilienwirtschaftslehre – Management* (S. 503-532). Wiesbaden: Springer Gabler. DOI 10.1007/978-3-658-18193-2.

Kopp, D. (2024). *Private Debt Funds: Optimierungspotenziale der Due Diligence-Prozesse in Private Debt Fonds*. Wiesbaden: Springer Gabler. DOI 10.1007/978-3-658-46384-7.

Mayring, P. (2022). *Qualitative Inhaltsanalyse: Grundlagen und Techniken*. 13. Auflage. Weinheim: Beltz. ISBN 978-3-407-25899-1.

Naef, D. (2025, 19. August). *Einführung in die Projektentwicklung* [Vorlesungsfolien]. Zürich: Universität Zürich.

Rottke, N. B. (2017a). Immobilienfinanzierung. In N. B., Rottke & M., Thomas (Hrsg.). *Immobilienwirtschaftslehre – Management* (S. 893-960). Wiesbaden: Springer Gabler. DOI 10.1007/978-3-658-18193-2.

Rottke, N. B. (2017b). Institutionen im Modell immobilienwirtschaftlicher Aktivität. In N. B., Rottke & M., Thomas (Hrsg.). *Immobilienwirtschaftslehre – Management* (S. 173-190). Wiesbaden: Springer Gabler. DOI 10.1007/978-3-658-18193-2.

Schulte, K.-W. & Bone-Winkel, S. (2008). Grundlagen der Projektentwicklung aus immobilienwirtschaftlicher Sicht. In K.-W., Schulte & S., Bone-Winkel (Hrsg.). *Handbuch Immobilien-Projektentwicklung* (S. 23 - 83). 3. Auflage. Köln: Rudolf Müller.

Schweizerische Bankiervereinigung (2023a). *Richtlinien betreffend Mindestanforderungen bei Hypothekarfinanzierungen*. Gefunden unter https://www.swissbanking.ch/_Resources/Persistent/4/c/e/9/4ce9b64ef2ab274c3ee85006e7b63b3c60b1a2ee/2023_Mindestanforderungen_DE.pdf

Schweizerische Bankiervereinigung (2023b). *Richtlinien für die Prüfung, Bewertung und Abwicklung grundpfandgesicherter Kredite*. Gefunden unter https://www.swissbanking.ch/_Resources/Persistent/b/4/2/7/b427b41180082ea9502818fb1b2b8aaec1547d7f/2023_Grundpfandrichtlinien_DE.pdf

Schweizerische Bankiervereinigung (2025). *Bankenbarometer 2025: Die konjunkturelle Entwicklung der Banken in der Schweiz*. Gefunden unter https://www.swissbanking.ch/_Resources/Persistent/4/9/a/8/49a81f952ccc72d5c46bd855316b07ea8c8e8188/Bankenbarometer_2025_DE.pdf

Schweizerische Bankiervereinigung (ohne Datum-a). *Akteure im Schweizer Finanzplatz*. Gefunden unter https://www.swissbanking.ch/de/finanzplatz/akteure

Schweizerische Bankiervereinigung (ohne Datum-b). *Hypothekarmarktregulierung*. Gefunden unter https://www.swissbanking.ch/de/themen/regulierung-compliance/hypothekarmarktregulierung

Schweizerische Nationalbank (ohne Datum-a). *Anzahl Banken für alle Bankengruppen – Jährlich*. Gefunden unter https://data.snb.ch/de/topics/banken/chart/bastrazbach

Schweizerische Nationalbank (ohne Datum-b). *Fragen und Antworten zur Finanzstabilität*. Gefunden unter https://www.snb.ch/de/services-events/digital-services/faq-overview/qas_finstab#t04

Stute, S. (2024, 27. März). Real Estate Private Debt – Alternative Finanzierungen von Immobilien. In *Wüest Partner Blog News*. Gefunden unter https://www.wuestpartner.com/de-de/blog/real-estate-private-debt/

UBS (ohne Datum). Hypothekarzinsen: Zinsprognose und Zinsentwicklung. Gefunden unter https://www.ubs.com/ch/de/services/mortgages-and-financing/mortgages/interest-rates.html [abgerufen am 9.05.2026]

Verband Schweizer Regionalbanken (ohne Datum). *Bedeutung und Geschichte der Regionalbanken*. Gefunden unter https://www.regionalbanken.ch/regionalbanken/

Wymann, A., Hirt, T. & Pegorer, M. (2025). *Kreditgeschäft*. 17. Auflage. Opfikon: Compendio Bildungsmedien.

Zulliger, J. (2025a). *Basel III und Immobilienfinanzierung: Private Debt als Rettungsanker für Entwickler*. NZZ Real Estate. Gefunden unter https://realestate.nzz.ch/de/newsletter/news_maerz25_fokusbeitragimmobilienfinanzierung

Zulliger, J. (2025b, 17. Februar). Die Kreditklemme am Schweizer Immobilienmarkt belastet Investoren – und wohl bald auch die Mieter. *Neue Zürcher Zeitung*. Gefunden unter https://www.nzz.ch/wirtschaft/kreditklemme-am-schweizer-immobilienmarkt-die-krise-im-wohnungsbau-spitzt-sich-zu-ld.1870996

Anhang 1: Finanzierungsbeispiel einer Immobilienpromotion

Ausgangslage

Bau eines Mehrfamilienhauses mit sechs Eigentumswohnungen und einem Ladenlokal zum Verkauf, Anlagekosten CHF 6'000'000.00.

Objekt	Bezeichnung	Ertragswert	Verkaufspreis	Miete/Jahr
STWE	Wohnung 1	875	875	25
STWE	Wohnung 2	1'025	1'025	29
STWE	Wohnung 3	725	725	21
STWE	Wohnung 4	1'045	1'045	29
STWE	Wohnung 5	745	745	21
STWE	Wohnung 6	1'400	1'555	36
Gewerbe	Lager	85	85	8
Gewerbe	Laden	515	515	31
Total		**6'415**	**6'570**	**200**

Wohnungsübersicht Finanzierungsbeispiel Immobilienpromotion (Burri & Seitz, 2025, S. 42)

Vorverkaufsauflage

Vorverkauf (Vorliegen der beurkundeten Kaufverträge) von mindestens 50 % des Verkaufsvolumens vor Aussetzung der Baukreditlimite. Eine solche Auflage gehört bei Immobilienpromotionen zur üblichen Praxis der Kreditvergabe. Die Anzahl der Vorverkäufe ist ein Indikator für die Verkäuflichkeit. Sind bereits 50 % der Einheiten ab Plan verkauft, können erfahrungsgemäss auch weitere Einheiten verkauft werden.

Belehnungswert

Für verkaufte Einheiten wird der Verkaufspreis als Belehnungswert herangezogen, bei den noch nicht verkauften Einheiten der Mittelwert aus dem Ertragswert und den Verkaufspreisen. Zuerst wird der Mittelwert für das ganze Gebäude berechnet:

CHF 6'415'000.00 Ertragswert
CHF 6'570'000.00 Verkaufspreis
CHF 12'985'000.00 Total / 2 = **CHF 6'492'500.00 (Mittelwert)**

CHF 3'246'250.00 Belehnungswert unverkaufte Einheiten (50 % von Mittelwert)
CHF 3'285'000.00 Belehnungswert verkaufte Einheiten (50 % von Verkaufswert)
CHF 3'246'250.00 + CHF 3'285'000.00 = **CHF 6'531'250.00 (Total Belehnungswert)**

Belehnungshöhe

Die Belehnungshöhe ist nach Marktfähigkeit des Objekts festzulegen (maximal 75 %). 75 % von CHF 6'531'250.00 Belehnungswert = **CHF 4'898'437.00** (abgerundet)

Finanzierung der Anlagekosten

CHF 4'898'437.00 Finanzierung

CHF 657'000.00 Anzahlungen (20 % von Wert der vorverkauften Einheiten)

CHF 444'563.00 Notwendige Eigenmittel

Ergibt zusammen **CHF 6'000'000.00 Anlagekosten**.

Situation nach Bauvollendung

CHF 4'898'437.00 Anfangsfinanzierung

CHF 2'628'000.00 Rückzahlung aus Verkauf Einheiten (80 % von CHF 3'285'000.00)

CHF 4'898'437.00 – CHF 2'628'000.00 = **CHF 2'270'437.00 (Restfinanzierung)**

Die Tragbarkeit der Restfinanzierung für die unverkauften Einheiten wird wie folgt ermittelt:

Amortisation

In der Regel auf mindestens 2/3 des Belehnungswerts in 15 Jahren.

CHF 2'270'437.00 Restfinanzierung

CHF 3'246'250.00 Belehnungswert unverkaufte Einheiten

1. Hypothek: CHF 2'164'275.00 (66.67 % von CHF 3'246'250.00, aufgerundet)

CHF 106'162.00 2. Hypothek / 15 Jahre = CHF 7'077.00 (abgerundet)

Kalkulatorische Tragbarkeit

CHF 100'000.00 Nettomieteinnahmen der unverkauften Einheiten

CHF 113'522.00 Zinsen (CHF 2'270'437.00 x 5 %, aufgerundet)

CHF 7'077.00 Amortisation

CHF 20'000.00 Verwaltung/Unterhalt (20 % der Nettomietzinseinnahmen)

Die Nettomietzinseinnahmen abzüglich der Zinsen, der Amortisation sowie der Kosten für Verwaltung und Unterhalt ergeben einen **Fehlbetrag von CHF 40'599.00**.

Die Tragbarkeit ist somit in diesem Beispiel nicht erfüllt. Um die Finanzierung zu ermöglichen, müssten eine höhere Vorverkaufsquote als Auflage definiert oder mehr Eigenmittel eingebracht werden (Burri & Seitz, 2025, S. 42-45).

Anhang 2: Verzeichnis Interviewpartner

Regionalbanken			
Experte	**Institut**	**Funktion**	**Interviewtermin**
1 / Dominik Flury	Raiffeisenbank Thalwil	Mitglied der Bankleitung / Leiter Immobilien- & Firmenkunden	16.06.2026
2 / Anonym	Anonym	Mitglied der Bankleitung / Leiter Firmenkunden	22.06.2026
3 / Anonym	Anonym	Marktgebietsleiter Finanzieren	23.06.2026
4 / Mike Düsel	Alpha RHEINTAL Bank	Mitglied der Geschäftsleitung / Leiter Firmenkunden	24.06.2026
5 / Giuseppe Nocilla	Bank Avera	Leiter Firmenkunden Marktgebiet Süd	02.07.2026

Immobilienpromotoren			
Experte	**Institut**	**Funktion**	**Interviewtermin**
6 / Anonym	Anonym	Mitgründer und Vizepräsident	19.06.2026
7 / Anonym	Anonym	Partner / Leiter Niederlassung	26.06.2026
8 / Anonym	Anonym	Gründer	29.06.2026
9 / Anonym	Anonym	Mitglied der Geschäftsleitung / Leiter Finanzen & Dienste	01.07.2026
10 / Anonym	Anonym	Inhaber & CEO	07.07.2026

Anhang 3: Interviewleitfaden Regionalbanken

Themenblock	Nr.	Frage	Inhalt/Vertiefung
Einstiegsfrage	-	Können Sie sich bitte kurz vorstellen und die Tätigkeit Ihres Arbeitgebers beschreiben?	• Laufbahn • Erfahrung
Thema 1: Zusammenarbeit mit Immobilienpromotoren und Kreditvergabe-kriterien	1.1	Wie hat sich die Menge der Anfragen von Immobilien-promotoren nach Hypothekar-finanzierungen in den letzten Jahren entwickelt?	
	1.2	Welche Erwartungen haben Sie an die Zusammenarbeit mit einem Immobilienpromotoren?	• Management, Regionalität, Vorverkaufsquote, Maximalbelehnung
	1.3	Welche Kriterien sind für Ihre Bank aus Risikosicht bei einer Promotionsfinanzierung besonders relevant?	• Referenzobjekte?
Thema 2: Auswirkungen von Basel III	2.1	Haben Sie seit dem Inkrafttreten der revidierten Eigenmittel-verordnung per 1. Januar 2025 eine Veränderung in der Vergabepraxis der Banken bei Promotions-finanzierungen festgestellt?	• Menge an Abschlüssen?
	2.2	Wie wirken sich die neuen Risikogewichte konkret auf die Rentabilität von Promotions-finanzierungen aus?	• Margen?
	2.3	Hat Ihre Bank infolge von Basel III interne Richtlinien oder Vergabekriterien für Promotionsfinanzierungen angepasst?	

Thema 3: Wettbewerb durch alternative Finanzierungsformen	3.1	Wie beurteilen Sie eine Zunahme der Beanspruchung von alternativen Finanzierungsformen wie Private Debt oder Mezzanine-Kapital?	
	3.2	Inwiefern verändert die Zunahme von Private Debt das Wettbewerbsumfeld für Ihre Bank im Bereich Promotionsfinanzierungen?	
Thema 4: Handlungsempfehlungen zur Förderung von Finanzierungsabschlüssen	4.1	Wie beurteilen Sie Modelle wie Participating-Mortgage-Finanzierungen sowie Joint-Venture-Finanzierungen und haben Sie solche oder ähnliche Modelle schon ausprobiert?	• Gewinnbeteiligung • Beteiligung mit Eigenkapital
	4.2	Welche Anreize könnten Immobilienpromotoren setzen, um die Bereitschaft Ihrer Bank zur Kreditvergabe zu erhöhen?	
	4.3	Wären Pauschalgebühren pro verkaufte Einheit, wenn die Endfinanzierung der Wohnung über eine andere Bank erfolgt, ein sinnvolles und umsetzbares Instrument?	
	4.4	Sehen Sie weitere Möglichkeiten, um die Abschlüsse von Endfinanzierungen der Wohnungen bei der eigenen Bank zu beeinflussen?	
	4.5	Welche weiteren Massnahmen seitens der Immobilienpromotoren oder Banken würden aus Ihrer Sicht die Zusammenarbeit fördern?	

Schlussfrage:	-	Haben Sie abschliessend noch Ergänzungen oder Anmerkungen, die Sie für das Thema als relevant erachten?	

Anhang 4: Interviewleitfaden Immobilienpromotoren

Themenblock	Nr.	Frage	Inhalt/Vertiefung
Einstiegsfrage	-	Können Sie sich bitte kurz vorstellen und die Tätigkeit Ihres Arbeitgebers beschreiben?	• Laufbahn • Erfahrung
Thema 1: Zusammenarbeit mit Regionalbanken	1.1	Wie finanzieren Sie Ihre Immobilienprojekte typischerweise?	
	1.2	Wie hat sich die Inanspruchnahme von Hypothekarfinanzierungen bei Regionalbanken für Ihre Projekte in den letzten Jahren entwickelt?	
	1.3	Welche Erwartungen haben Sie und was schätzen Sie bei der Zusammenarbeit mit einer Regionalbank?	• Regionale Verankerung, Kundennähe
Thema 2: Auswirkungen von Basel III	2.1	Haben Sie seit dem Inkrafttreten der revidierten Eigenmittel-verordnung per 1. Januar 2025 eine Veränderung in der Vergabepraxis der Banken bei Promotionsfinanzierungen festgestellt?	• Attraktivität von Promotions-finanzierungen aus Bankensicht
	2.2	Hat sich der Zugang zu Hypothe-karfinanzierungen für Ihre Projekte verändert?	• Werden Anfragen häufig abgelehnt?
	2.3	Welche Veränderungen haben Sie seit der Einführung von Basel III bei Kreditkosten und Bankanforderungen wahrgenommen?	

Thema 3: Nutzung von alternativen Finanzierungsformen	3.1	Wie beurteilen Sie eine Zunahme der Beanspruchung von alternativen Finanzierungsformen wie Private Debt oder Mezzanine-Kapital?	
	3.2	Haben Sie für Ihre Projekte bereits alternative Finanzierungsformen genutzt?	
	3.3	Wie beurteilen Sie alternative Finanzierungsformen im Vergleich zur klassischen Hypothekar-finanzierung?	• Vergabekriterien, Kosten, kurzfristige Verfügbarkeit?
Thema 4: Handlungsempfehlungen zur Förderung von Finanzierungsabschlüssen	4.1	Wie beurteilen Sie Modelle wie Participating-Mortgage-Finanzierungen sowie Joint-Venture-Finanzierungen und haben Sie solche oder ähnliche Modelle schon ausprobiert?	• Gewinnbeteiligung • Beteiligung mit Eigenkapital
	4.2	Welche Anreize könnten Sie einer Bank gewähren, um die Bereit-schaft zur Kreditvergabe zu erhöhen?	• Endfinanzierung, Gewinnbeteiligung, Pauschalgebühren
	4.3	Wären Pauschalgebühren pro verkaufte Einheit, wenn die Endfinanzierung der Wohnung über eine andere Bank erfolgt, ein sinnvolles und umsetzbares Instrument?	• Vereinbarkeit mit Marge?
	4.4	Sehen Sie weitere Möglichkeiten, um die Abschlüsse von Endfinan-zierungen der Wohnungen bei der finanzierenden Bank des Projekts zu beeinflussen?	

	4.5	Welche weiteren Massnahmen seitens der Immobilienpromotoren oder Banken würden aus Ihrer Sicht die Zusammenarbeit fördern?	
Schlussfrage:	-	Haben Sie abschliessend noch Ergänzungen oder Anmerkungen, die Sie für das Thema als relevant erachten?	

Anhang 5: Kodierbuch

Nr.	Hauptkategorie	Unterkategorie	Definition	Kodierregeln	Ankerbeispiele
1	Zusammenarbeit von Regionalbanken und Immobilienpromotoren	1.1 Typische Finanzierungsweise der Immobilienpromotoren	Aussagen zur üblichen Finanzierungsstruktur von Promotionsprojekten, insbesondere zum Verhältnis von Eigen- und Fremdkapital sowie zur Wahl der Finanzierungspartner.	Aussagen zur vereinzelten Nutzung alternativer Finanzierungsformen werden nicht hier, sondern in Kategorie 3 kodiert.	«Üblicherweise waren das 35 % Eigenmittel und 65 % Hypothek.» (Experte 6)
		1.2 Marktentwicklung für Promotionsfinanzierungen	Aussagen zur Veränderung der Anzahl der Finanzierungsanfragen und der Bereitschaft der Banken zur Vergabe von Promotionsfinanzierungen in den letzten Jahren.	Aussagen zu den konkreten Auswirkungen von Basel III auf die Vergabepraxis werden in Kategorie 2 kodiert.	«Bislang war die Credit Suisse in der Schweiz an und für sich die grosse Immobilienpromotionsbank. […] Seit sie vom Markt weg ist, haben die Anfragen extrem zugenommen.» (Experte 1)
		1.3 Erwartungen an die Zusammenarbeit zwischen Regionalbanken und Immobilienpromotoren	Aussagen zu den gegenseitigen Erwartungen von Regionalbanken und	Aussagen zu konkreten Risikokritierien wie Eigenkapitalquote oder	«Ja, das sind so die Erwartungen, vor allem eben Transparenz, Ehrlichkeit, Vertrauen.»

			Immobilienpromotoren an die Zusammenarbeit.	Vorverkaufsquote werden in Kategorie 1.4 kodiert.	(Experte 2)
		1.4 Risikokriterien aus Bankensicht bei Promotionsfinanzierungen	Aussagen zu den Risikokriterien bei der Beurteilung einer Promotionsfinanzierung aus Bankensicht.	Aussagen zu veränderten Kriterien infolge von Basel III werden in Kategorie 2 kodiert, sofern der regulatorische Kontext klar im Vordergrund steht.	«Aus Risikosicht ist die Verkäuflichkeit der Wohnungen, die gebaut werden, das höchste Prinzip.» (Experte 4)
2	Auswirkungen von Basel III auf Promotionsfinanzierungen	2.1 Veränderungen in der Vergabepraxis der Banken	Aussagen der Bankenvertreter zu Veränderungen in der Vergabepraxis, den internen Richtlinien sowie der Rentabilität von Promotionsfinanzierungen seit Inkrafttreten der revidierten Eigenmittelverordnung per 1. Januar 2025.	Konkrete Aussagen zu Anreizen und Gebühren werden in Kategorie 4.2 beziehungsweise 4.3 kodiert.	«Man konnte die Vergabekriterien einfach verschärfen und konnte trotzdem sehr viele Promotionsfinanzierungsanfragen abwickeln.» (Experte 2)
		2.2 Veränderungen aus Sicht der Immobilienpromotoren	Aussagen der Immobilienpromotoren zu wahrgenommenen Veränderungen in der Vergabepraxis der Banken, im Zugang zu Promotionsfinanzierungen	Konkrete Aussagen zu Anreizen und Gebühren werden in Kategorie 4.2 beziehungsweise 4.3 kodiert.	«Wenn es darum geht, neue Bankbeziehungen zu etablieren, ist eine Promotionsfinanzierung als Einstiegsobjekt total uninteressant.» (Experte 9)

			sowie in der Entwicklung der Kreditkosten seit Einführung von Basel III.		
3	Entwicklung und Bedeutung alternativer Finanzierungsformen	3.1 Beurteilung der Zunahme alternativer Finanzierungsformen	Aussagen beider Gruppen zur wahrgenommenen Zunahme von Private Debt und Mezzanine-Kapital im Markt sowie zur Beurteilung dieser Entwicklung.	Konkrete Erfahrungen der Promotoren mit alternativen Finanzierungsformen werden in Kategorie 3.2 kodiert.	«Ich denke, das hat sich schon massiv erweitert. Wenn ich im Umfeld sehe, was da an Geldern aufgenommen wird – mangels Optionen oder mangels Bankfinanzierungen.» (Experte 8)
		3.2 Erfahrungen der Immobilienpromotoren mit alternativen Finanzierungsformen	Aussagen der Immobilienpromotoren zu eigenen Erfahrungen mit Private Debt oder Mezzanine-Kapital.	Allgemeine Einschätzungen zur Zunahme im Markt werden in Kategorie 3.1 kodiert. Vergleiche mit der Hypothekarfinanzierung werden in Kategorie 3.3 kodiert.	«Wir haben das mal ausprobiert – wir sind neugierig, auch mal auszuprobieren, wie das funktioniert. Das haben wir dann relativ schnell zurückgezahlt, weil einfach die Erwartungshaltung und die Kosten relativ hoch sind für so eine Finanzierung.» (Experte 8)
		3.3 Vergleich alternativer Finanzierungsformen mit	Aussagen der Immobilienpromotoren zum direkten	Dieser Kategorie werden Aussagen zugeordnet, die	«Genaue Zinssätze kann ich jetzt nicht nennen, aber

		der klassischen Hypothekarfinanzierung	Vergleich zwischen alternativen Finanzierungsformen und der klassischen Hypothekarfinanzierung hinsichtlich Kosten und Anforderungen.	einen expliziten Vergleich zwischen alternativen Finanzierungsformen und der Bankfinanzierung vornehmen.	sie sind höher als bei einer ordentlichen Hypothekarfinanzierung.» (Experte 7)
		3.4 Auswirkungen auf das Wettbewerbsumfeld der Banken	Aussagen der Bankenvertreter zum wahrgenommenen Wettbewerbsdruck durch alternative Finanzierungsformen.	Allgemeine Beurteilungen der Zunahme werden in Kategorie 3.1 kodiert.	«Die ganze Geschichte mit diesen Dritt-Darlehen kommt ja auch nur, weil die Banken nicht mehr finanzieren wollen.» (Experte 1)
4	Förderung von Finanzierungsabschlüssen	4.1 Beurteilung von neuen Hypothekarmodellen	Aussagen zur Beurteilung von Participating-Mortgage- und Joint-Venture-Finanzierungen.	Dieser Kategorie werden alle Aussagen zugeordnet, die sich auf die Beurteilung neuer Hypothekarmodelle wie Participating-Mortgage- oder Joint-Venture-Finanzierungen beziehen.	«Also ich habe sie noch nicht selber angetroffen und habe das Ganze auch noch nicht ausprobiert, aber ich wäre da ein kompletter Befürworter.» (Experte 8)
		4.2 Anreize der Immobilienpromotoren zur Förderung der Kreditvergabe	Aussagen zu Massnahmen, welche Immobilienpromotoren ergreifen können, um die Bereitschaft der Banken	Aussagen zu Pauschalgebühren als spezifischem Instrument werden in Kategorie 4.3 kodiert.	«Da gibt es aus meiner Sicht zwei Punkte. die Ertragssicht, damit es einfach für die Bank

			zur Kreditvergabe zu erhöhen.		spannender wird und die Risikosicht.» (Experte 2)
		4.3 Pauschalgebühren als Finanzierungsinstrument	Aussagen zu Pauschalgebühren als Instrument zur Deckung des administrativen Aufwands von Promotionsfinanzierungen, einschliesslich der verschiedenen Gebührenmodelle und deren Akzeptanz.	Allgemeine Aussagen zu Anreizen werden in Kategorie 4.2 kodiert.	«Wir arbeiten auch regelmässig mit Pfandentlassungsbeiträgen nach der Pfandentlassung der einzelnen Stockwerkeinheiten. Das soll einfach so sein, dass wenn wir ein gutes Geschäft machen, auch die Banken entsprechend ihre Kosten sehr gut decken können. Das war schon immer partnerschaftlich.» (Experte 8)
		4.4 Steigerung der Abschlussquote bei Endfinanzierungen	Aussagen zu Massnahmen zur Erhöhung der Abschlussquote von Endfinanzierungen bei der finanzierenden Bank des Projekts.	Aussagen zu weiteren Massnahmen der Zusammenarbeit, die über die Endfinanzierung hinausgehen, werden in Kategorie 4.5 kodiert.	«Dann haben wir uns auch schon aktiv in die Verkaufsbroschüre eingebunden, mit einem Rechenbeispiel und uns auch als Ansprechperson mit dem Betreuer von der Privatkundenseite empfohlen.» (Experte 2)

		4.5 Weitere Massnahmen zur Förderung der Zusammenarbeit	Aussagen zu übergeordneten Massnahmen zur Förderung der Zusammenarbeit.	Hier werden alle Aussagen kodiert, die übergeordnete Massnahmen zur Förderung der Zusammenarbeit beschreiben und über konkrete Anreizinstrumente hinausgehen. Aussagen zu spezifischen Instrumenten wie Pauschalgebühren oder Endfinanzierungsförderung werden in den Kategorien 4.3 und 4.4 kodiert.	«Von Anfang an die volle Transparenz zu geben, gibt der Bank auch ein gutes Gefühl.» (Experte 2)

Deklaration zum Einsatz von KI-gestützten Hilfsmitteln

Im Rahmen der Erstellung dieser Arbeit wurden KI-gestützte Werkzeuge in unterstützender Funktion eingesetzt. Microsoft Copilot wurde zur sprachlichen Überarbeitung und Glättung des Textes sowie zur Aufbereitung der durch Microsoft Teams oder audiotranskription.de generierten Interviewtranskripte verwendet. Claude wurde unterstützend für die Literaturrecherche sowie bei der Formulierung zur sprachlichen Präzisierung eingesetzt. Alle verwendeten Quellen wurden eigenständig geprüft und verifiziert. Die inhaltliche Verantwortung sowie die wissenschaftliche Argumentation liegen vollumfänglich beim Verfasser dieser Arbeit.

Ehrenwörtliche Erklärung

Hiermit erkläre ich, dass ich die vorliegende Arbeit selbstständig und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Hilfsmittel angefertigt habe. Mir ist bekannt, dass ich die volle Verantwortung für die Wissenschaftlichkeit des vorgelegten Textes selbst übernehme, auch wenn KI-Hilfsmittel eingesetzt und deklariert wurden. Alle Stellen, die wörtlich oder sinngemäss aus veröffentlichten oder nicht veröffentlichten Schriften entnommen wurden, sind als solche kenntlich gemacht. Die Arbeit ist in gleicher oder ähnlicher Form oder auszugsweise im Rahmen einer anderen Prüfung noch nicht vorgelegt worden.

Zürich, den 06.09.2026



Jonathan Würmli