



Kaufpreis ist nicht gleich Bankbewertung: Was das für Ihre Immobilien-Finanzierung bedeutet

Der Erwerb von Wohneigentum dreht sich um eine zentrale Zahl: den Kaufpreis. Der im Inserat geforderte Preis wird diskutiert, verglichen und verhandelt, bis man sich schliesslich auf einen für beide Seiten akzeptablen Betrag einigt. Im Finanzierungsprozess zeigt sich jedoch schnell, dass diese Zahl nicht allein ausschlaggebend ist.

Banken betrachten Immobilien aus einer anderen Perspektive als Käuferinnen und Käufer. Sie stützen ihre Finanzierung nicht einfach auf den vereinbarten Preis, sondern auf eine eigene Einschätzung des Werts. Diese Unterscheidung ist zentral, denn sie beeinflusst direkt, wie hoch die Hypothek ausfällt und wie viel Eigenmittel tatsächlich benötigt werden.

1. Zwei Werte, zwei Perspektiven

Beim Immobilienkauf treffen zwei unterschiedliche Sichtweisen aufeinander, die beide berechtigt sind, aber unterschiedliche Fragen beantworten. Auf der einen Seite steht der Kaufpreis. Er entsteht im Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage, von Lage, Zustand, Vergleichsobjekten und nicht zuletzt von Emotionen. Gerade bei begehrten Objekten spiegelt der Kaufpreis oft den aktuellen Markt wider. Also das, was Käuferinnen und Käufer heute bereit sind zu bezahlen.

Auf der anderen Seite steht die Bankbewertung. Sie folgt einer anderen Logik. Banken betrachten eine Immobilie nicht als kurzfristiges Gut, sondern als langfristige Sicherheit. Ihre Bewertung orientiert sich deshalb weniger an momentanen Marktpitzen, sondern an der nachhaltigen Werthaltigkeit des Objekts. Faktoren wie Lagequalität, Bauzustand, Nutzungsart, Vergleichswerte über einen längeren Zeitraum und konservative Annahmen spielen hier eine zentrale Rolle.

Wichtig ist dabei: Die Bankbewertung ist kein Urteil über den Kaufpreis. Liegt sie niedriger als der Kaufpreis, bedeutet dies nicht, dass eine Immobilie «zu teuer» ist. Sie beantwortet lediglich eine andere Frage: welchen Wert die Bank im Rahmen einer langfristigen Finanzierung als tragfähig erachtet.

2. Warum die Bank nicht einfach den Kaufpreis übernimmt

Aus Sicht der Bank ist eine Immobilie in erster Linie eine Sicherheit für die Finanzierung. Eine Hypothek läuft nicht für ein paar Jahre, sondern oft über einen grossen Teil des Erwerbslebens. Genau deshalb stützt sich die Bank nicht automatisch auf den Kaufpreis. Dieser bildet lediglich eine Momentaufnahme des Marktes ab. Er kann durch Konkurrenzsituationen, emotionale Entscheide oder kurzfristige Angebotsknappheit beeinflusst sein. Für die Bank wäre es riskant, diesen Wert ungeprüft als alleinige Grundlage für eine langfristige Finanzierung zu verwenden.

3. Was das konkret für Ihre Finanzierung bedeutet

Der Unterschied zwischen Kaufpreis und Bankbewertung bleibt nicht theoretisch. Er wirkt sich ganz konkret darauf aus, wie viel die Bank finanziert und wie hoch der Eigenmittelanteil effektiv ausfällt. Ihre Bank darf den Erwerb einer Immobilie bis zu maximal 80 Prozent finanzieren. Bezieht sich diese Quote jedoch nicht auf den Kaufpreis, sondern auf eine tiefere Bankbewertung, fällt der finanzierte Betrag entsprechend geringer aus. Die Differenz muss anderweitig gedeckt werden, in der Regel durch zusätzliche Eigenmittel.

Gerade für Erstkäuferinnen und Erstkäufer ist das ein zentraler Punkt. Denn in der Praxis bedeutet es ganz konkret: Die bekannte Faustregel von «20 Prozent Eigenkapital» greift nur dann, wenn Kaufpreis und Bankbewertung übereinstimmen.

4. Ein Zahlenbeispiel aus der Praxis

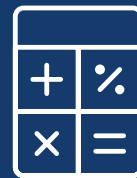
Um die Auswirkungen von Kaufpreis und Bankbewertung greifbar zu machen, hilft ein vereinfachtes Beispiel. Es zeigt nicht jede Nuance einer Finanzierung, verdeutlicht aber die zentrale Mechanik.



Eine Wohnung wird für **CHF 1'000'000** gekauft.



Die Bank bewertet die Immobilie mit **CHF 900'000**.



80 Prozent von CHF 900'000 ergeben eine maximale Hypothek von **CHF 720'000**.



Die restlichen **CHF 280'000** müssen als Eigenmittel eingebracht werden.

In diesem Fall benötigen Sie als Käuferin oder Käufer also nicht 20 Prozent Eigenkapital, sondern **28 Prozent**.

Entscheidend ist dabei die Einordnung: Die zusätzliche Differenz entsteht nicht durch strengere Anforderungen oder eine individuelle Entscheidung der Bank, sondern allein durch den Umstand, dass Kaufpreis und Bankbewertung auseinanderliegen. Umso wichtiger ist es, diesen Zusammenhang früh zu verstehen, da er den finanziellen Spielraum massgeblich beeinflusst.

5. Warum das besonders Erstkäuferinnen und Erstkäufer betrifft

Für Menschen, die erstmals Wohneigentum erwerben, ist der Immobilienkauf oft eine mit vielen Emotionen, aber wenig Erfahrung verbundene Entscheidung. Es fehlt an Vergleichswerten, gleichzeitig ist der finanzielle Einsatz hoch.

Erstkäuferinnen und Erstkäufer planen ihre Finanzierung häufig entlang klarer, gut verständlicher Grössen: Kaufpreis, Eigenkapital, Hypothek. Die Annahme, dass diese Grössen direkt miteinander verknüpft sind, ist naheliegend. Wenn sich im Finanzierungsprozess dann zeigt, dass ein Teil des Kaufpreises nicht durch die Bank gedeckt wird, verändert sich die Ausgangslage spürbar. Die gesamte Planung muss dann noch einmal überdacht werden.

Hinzu kommt, dass die verfügbaren Eigenmittel in dieser Lebensphase meist begrenzt sind. Rücklagen wurden über Jahre aufgebaut und sind klar verplant. Eine zusätzliche Eigenmittellücke lässt sich nicht beliebig auffangen, sondern beeinflusst unmittelbar, ob und wie ein Kauf realisierbar ist.

Gleichzeitig spielen beim ersten Immobilienkauf emotionale Faktoren eine grössere Rolle. Das gefundene Objekt wird als Chance wahrgenommen, manchmal als seltene Gelegenheit. Die bankseitige Bewertung wirkt in diesem Moment nicht wie eine abstrakte Zahl, sondern wie eine Einschränkung, die dem eigenen Erleben widerspricht. Genau hier entsteht häufig Unsicherheit.

6. Grundlage für erfolgreiche Verhandlungen

Emotionale Faktoren spielen beim Immobilienkauf eine wesentliche Rolle, erst recht, wenn es sich um das erste Eigenheim handelt. Das gefundene Objekt wird als Chance wahrgenommen, vielleicht sogar als einmalige Gelegenheit. Das Verständnis für unterschiedliche Bewertungsmechanismen hilft, die eigene finanzielle Situation realistischer einzuordnen und negative Überraschungen zu vermeiden. Dies erleichtert es wiederum, gut vorbereitet in die Verhandlungen mit der Bank sowie der Verkäuferin oder dem Verkäufer zu gehen. Denn nur, wer seine eigene Position genau kennt, wird das beste Ergebnis erzielen.





Wie RE/MAX Sie beim Kauf des ersten Eigenheims unterstützen kann

Beim Kauf einer Immobilie handelt es sich um eine der grössten Entscheidungen des Lebens, finanziell wie emotional. RE/MAX begleitet Sie auf diesem Weg mit Erfahrung, Marktkenntnis und echter Leidenschaft fürs Wohnen. Ebenso können Sie bei einem späteren Verkauf einer Liegenschaft auf uns zählen. Wir helfen Ihnen, Chancen zu erkennen, Stolperfallen zu vermeiden und den Traum vom Eigenheim mit gutem Gefühl zu realisieren. Schritt für Schritt und Seite an Seite.

Sie haben noch Fragen?

Dann kontaktieren Sie direkt ein Büro in Ihrer Region: www.remax.ch/immobilienbueros

