

Der Schweizer Hypothekarmarkt 2025



+3.1%

Der Hypothekarmarkt wächst seit 2022 erstmals wieder überdurchschnittlich

+339 Mrd.

Marktwachstum von 2015–2025

+29 Mrd.

Kantonal- und Raiffeisenbanken absorbieren zusammen rund drei Viertel des Nettowachstums

34 Mrd.

Pensionskassen überholen Versicherungen und werden zur neuen Nr. 2 am Markt

Eine Analyse der Marktentwicklung und zukünftigen Herausforderungen.

Hypothekarmarkt 2025: Das Wachstum beschleunigt sich.

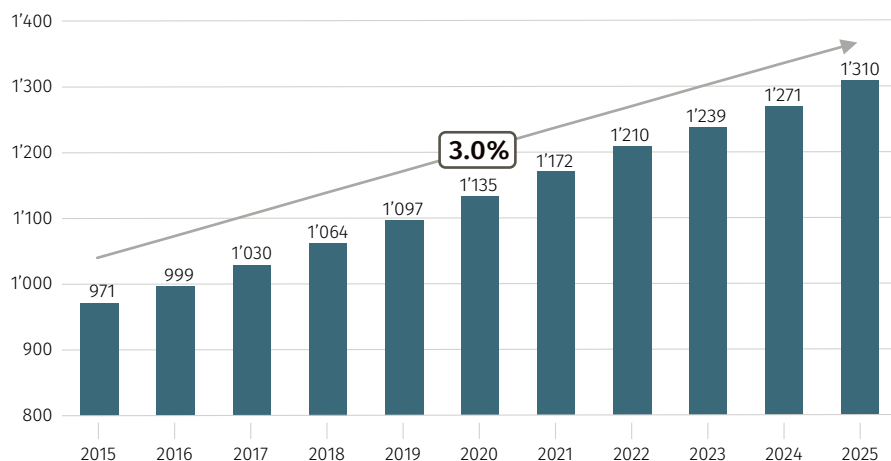
Der Schweizer Hypothekarmarkt überschreitet die 1.3-Billionen-Marke

Nach den schwachen Wachstumswerten 2023 (2.4%) und 2024 (2.6%) dreht der Schweizer Hypothekarmarkt im Jahr 2025 auf. Er verzeichnet eine Zunahme um weitere CHF 39 Mrd. und knackt damit die 1.3-Billionen-Marke. Die Wachstumsrate liegt bei 3.1% und damit erstmals seit 2022 wieder knapp über dem durchschnittlichen jährlichen Wachstum (CAGR) von 3.0% in den letzten zehn Jahren. Neben den tiefen Zinsen und den steigenden Immobilienpreisen hat ein sehr liquider Eigenheimmarkt zum starken Wachstum beigetragen.

+3.1%

Marktwachstum 2025

Entwicklung Hypothekarvolumen (in CHF Mrd.)



- Der Hypothekarmarkt ist in den letzten zehn Jahren um CHF 339 Mrd. bzw. um über ein Drittel (35%) gewachsen.
- Es sind weiterhin die tiefen Zinsen und steigenden Immobilienpreise, die dem Hypothekarmarkt auch 2025 Rückenwind verliehen haben. Dazu bewegten sich die Immobilientransaktionen auf dem höchsten Niveau der vergangenen zehn Jahre. Während der Neubau von Wohneigentum leicht angezogen hat, sind es insb. bestehende Objekte mit tiefen Bestandshypotheken die beim Handwechsel aufgestockt oder durch hohe Neuhypotheken abgelöst wurden.
- Für die Hypothekaranbieter ist das Volumen-Comeback kein Ertrags-Comeback, wie die Auswertung der Geschäftsberichte der wichtigsten Anbieter zeigt. Die Nettoszinsmarge sinkt 2025 deutlich und die tieferen Refinanzierungskosten konnten diese nur teilweise kompensieren.
- Für 2026 zeichnet sich auf Basis des ersten Quartals und des weiterhin tiefen Zinsniveaus wiederum ein mit 2025 vergleichbares Marktwachstum ab, was den Anbietern aber nur dann in die Hände spielt, wenn Preis, Risiko und Kostenbasis stimmen.

+339 Mrd.

Marktwachstum 2015–2025

Hypothekarmarkt 2025: Pensionskassen sind die neue Nr. 2 am Markt.

Pensionskassen überflügeln Versicherungen

Im Schweizer Hypothekarmarkt fand 2025 eine bemerkenswerte Verschiebung statt: Pensionskassen überholen beim Marktanteil erstmals die Versicherungen und werden damit zur zweitwichtigsten Anbietergruppe hinter den Banken. Was lange als schrittweises Aufholen sichtbar war, wird damit zu einer strukturellen Veränderung im Marktgefüge. Mit einem Wachstum von 8.0% (CHF 2.5 Mrd.) gegenüber Vorjahr erreichen sie ein Hypothekarvolumen von CHF 34 Mrd. und ziehen damit knapp an den Versicherungen (CHF 33 Mrd.) vorbei. Vor zehn Jahren betrug das von Pensionskassen gehaltene Hypothekarvolumen nur gerade CHF 14 Mrd. Ein durchschnittliches jährliches Wachstum (CAGR), das mit 9.5% in den letzten zehn Jahren deutlich über dem Markt lag, machte diese Erfolgsgeschichte möglich.

Regionale Nähe dominiert weiterhin das Wachstum

Die Banken bleiben auch 2025 klar die dominierende Anbietergruppe im Hypothekarmarkt. Während das Wachstum in absoluten Zahlen wie im Vorjahr vor allem von den Kantonalbanken geprägt war, sind dieses Jahr die Raiffeisenbanken die Wachstums-Champions in der Bankengruppe. Sie sind gegenüber Vorjahr um 4.6% (CHF 10.1 Mrd.) gewachsen und nähern sich Schritt für Schritt der UBS als Marktführerin. Die Kantonalbanken legen mit 3.9% Wachstum (CHF 18.9 Mrd.) immer noch deutlich über Markt zu, kommen aber nicht mehr an die Wachstumsrate von 5% im Jahr 2024 heran. Hingegen konnten die Regionalbanken und Sparkassen mit ihrem Wachstum von 3.9% das letzte Jahr knapp übertreffen (CHF 3.9 Mrd.). Kantonalbanken und Raiffeisenbanken absorbieren zusammen rund drei Viertel des Nettowachstums des Hypothekarmarktes 2025 und bestätigen damit ihre nach wie vor dominante Rolle auf dem Markt.

Nach der Konsolidierung stoppt UBS den Aderlass

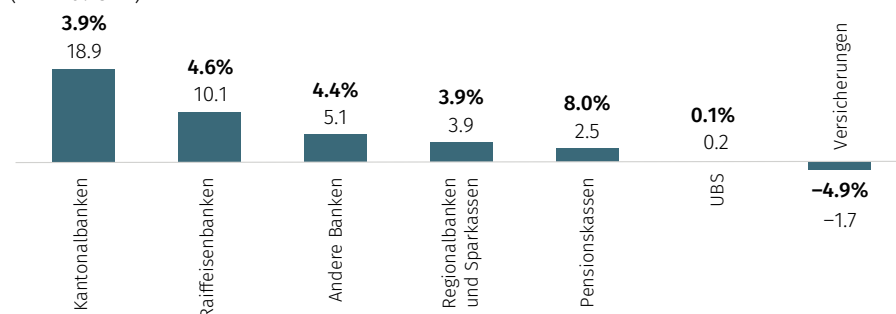
Die Grossbank stabilisiert ihre Position am Markt mit einem Mini-Wachstum von 0.1% (CHF 0.2 Mrd.). Damit stoppt sie den Aderlass der Vorjahre, partizipiert aber kaum am beschleunigten Marktwachstum. In den beiden Jahren zuvor (2023 und 2024) hatten die beiden Grossbanken (Credit Suisse und UBS) im Zuge der Konsolidierung insgesamt rund CHF 14 Mrd. an Volumen abgegeben. 2025 war UBS am Markt wieder spürbarer und hat ihren konsolidierten Marktanteil von 21% (CHF 283 Mrd.) knapp verteidigt.

Versicherungen lassen weiterhin Federn

Die Schrumpfkur der Versicherungen auf dem Hypothekarmarkt setzt sich auch 2025 fort. Das Hypothekarvolumen ging um weitere -4.9% (CHF -1.7 Mrd.) auf CHF 33 Mrd. zurück. Damit sind Versicherungen weit entfernt von ihrem Höchststand von über CHF 40 Mrd. im Jahr 2018. Sie bleiben ein bedeutender Anbieter im Schweizer Hypothekarmarkt müssen ihre bisherige Position als Nr. 2 hinter den Banken aber an die Pensionskassen abtreten. Gründe für den Volumenrückgang sind nach wie vor das schwindende Vollversicherungsgeschäft der Lebensversicherer und die weiter steigenden Immobilienpreise, durch die die Versicherer schneller an die regulatorische Maximalquote von 35% ihrer Kapitalanlagen stossen, die in Hypotheken und Immobilien investiert werden dürfen.

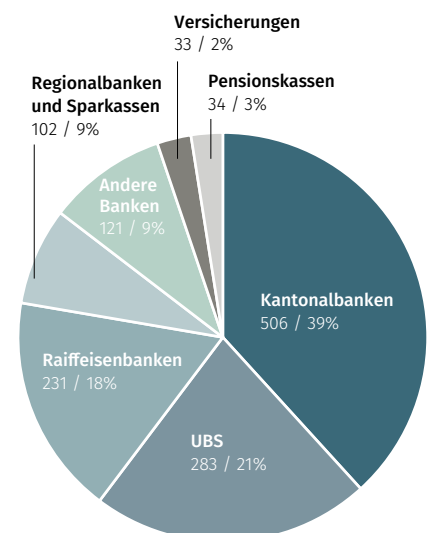
Hypothekarwachstum 2025 vs. 2024

(in Mrd. CHF)



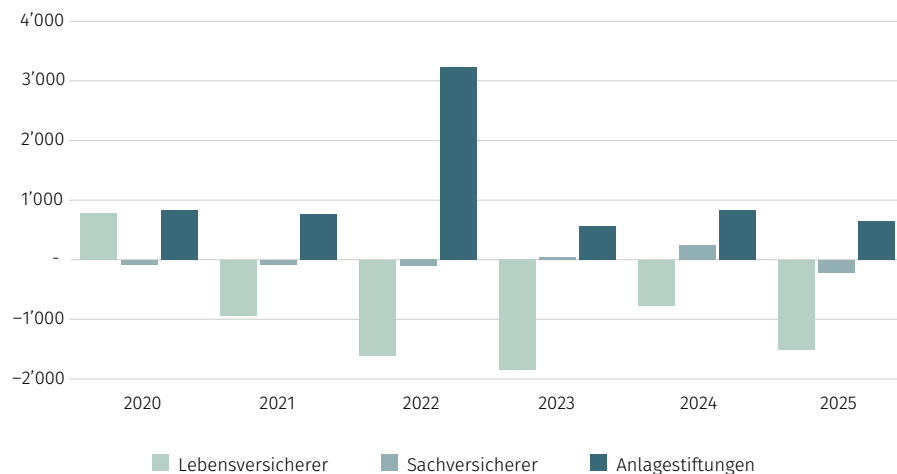
Quellen: SNB, Finma, BFS, Geschäftsberichte, MoneyPark. Institute, die ihre Zahlen für 2025 noch nicht publiziert haben, wurden auf Basis der letzten Jahre eingeschätzt.

Anteil am Hypothekarmarkt 2025 (in Mrd. CHF)



Die stille Verlagerung von Lebensversicherern zu Pensionskassen.

Veränderung der Hypothekarvolumen (in Mio. CHF)



Quelle: Geschäftsberichte von Versicherungen und Pensionskassen in der Schweiz.

Lebens- und Sachversicherer mit unterschiedlicher Entwicklung

Auf den ersten Blick scheint sich die Rolle der Versicherer im Schweizer Hypothekarmarkt lediglich schrittweise zu reduzieren: Zwischen 2019 und 2025 sind ihre Hypothekarvolumen mit einem CAGR von -2.6% kontinuierlich zurückgegangen. Diese Gesamtbetrachtung kaschiert jedoch eine strukturelle Verschiebung innerhalb und ausserhalb des Versicherungssektors. Während die Sachversicherer über den gesamten Zeitraum praktisch stabil blieben und mit Hypothekarvolumen zwischen CHF 5.2 und 5.4 Mrd. lediglich oszillierten, haben die Lebensversicherer im gleichen Zeitraum knapp CHF 6 Mrd. an Volumen abgebaut.

Rückgang des Vollversicherungsgeschäft spielt Pensionskassen in die Hände

Parallel dazu haben Anlagestiftungen ihre Hypothekaranlagen um knapp CHF 7 Mrd. ausgebaut. Damit zeigt sich eine stille, aber substantielle Verlagerung von Hypothekarvolumina aus den Bilanzen der Lebensversicherer hin zu Vorsorgeeinrichtungen und deren Anlagegefässen. Ein wesentlicher Treiber ist der Rückgang des Vollversicherungsgeschäfts in der beruflichen Vorsorge. Je weniger Vorsorgegelder in Vollversicherungsmodellen gebunden sind, desto weniger Kapital steht den Lebensversicherern für ihre Hypothekaranlagen zur Verfügung. Gleichzeitig gewinnen teilautonome Vorsorgelösungen an Bedeutung – und damit auch Pensionskassen und ihre Anlagestiftungen als direkte oder indirekte Hypothekarinvestoren.

Neben dem Wachstum der Anlagestiftungen konnten Pensionskassen zusätzliches Hypothekarvolumen auch über direkte Anlagen absorbieren. Dies ist einerseits Ausdruck des natürlichen Wachstums der zweiten Säule durch steigende Spargelder. Andererseits profitieren insbesondere Sammel- und Gemeinschaftsstiftungen strukturell vom gleichen Trend, der das Vollversicherungsgeschäft unter Druck setzt. Der Hypothekarmarkt verliert damit nicht zwingend institutionelles Kapital – es verschiebt sich vielmehr von den Lebensversicherern zu stärker vorsorgenahen Strukturen. Diese Entwicklung knüpft an den bereits in der letzten Hypothekarmarktstudie beschriebenen Trend an, wonach Pensionskassen zu den Versicherungen aufschliessen, respektive diese nun sogar überholen.

Opportunität für Krankenversicherungen und kantonale Gebäudeversicherungen

Gleichzeitig bleibt institutionelles Potenzial ungenutzt: Krankenversicherungen und kantonale Gebäudeversicherungen verfügen ebenfalls über langfristig orientierte Kapitalanlagen, agieren in der Anlageklasse Hypotheken bislang aber sehr zurückhaltend oder gar nicht. Gerade in einem Umfeld tiefer Zinsen, stabiler Immobiliennachfrage und steigender Anforderungen an planbare Anlageerträge könnte sich für diese Investorengruppen eine attraktive Opportunität eröffnen.

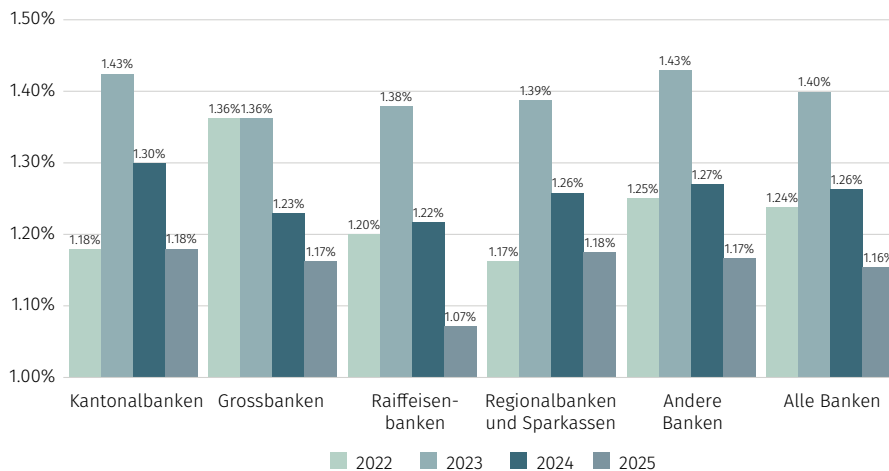
Nettozinismargen: Der Margenboom ist vorbei.

Nach dem Ausnahmejahr 2023 und der Normalisierung 2024 sinkt die durchschnittliche Nettozinsmarge 2025 weiter auf rund 1.16%. Gegenüber dem Spitzenjahr 2023 entspricht dies einem Rückgang um 24 Basispunkte. Das Volumen-Comeback im Hypothekarmarkt ist damit kein Ertrags-Comeback: Zwar wächst der Markt wieder stärker, doch die Margen stehen zunehmend unter Druck. Der ausserordentliche Margenschub aus der Zinswende wird 2024 und 2025 schrittweise abgebaut. Besonders die Aktivmarge sinkt 2025 deutlich, denn tiefere Refinanzierungskosten konnten den Rückgang nur teilweise kompensieren. Bei den Raiffeisenbanken fällt der Margenrückgang am deutlichsten aus, wird aber teilweise durch das starke Volumenwachstum kompensiert. Die neue Marktlogik lautet deshalb: Wachstum zählt nur noch, wenn Preis, Risiko und Kostenbasis stimmen.

1.16%

Ø Nettozinsmarge 2025

Entwicklung der Nettozinismargen (2022 bis 2025)

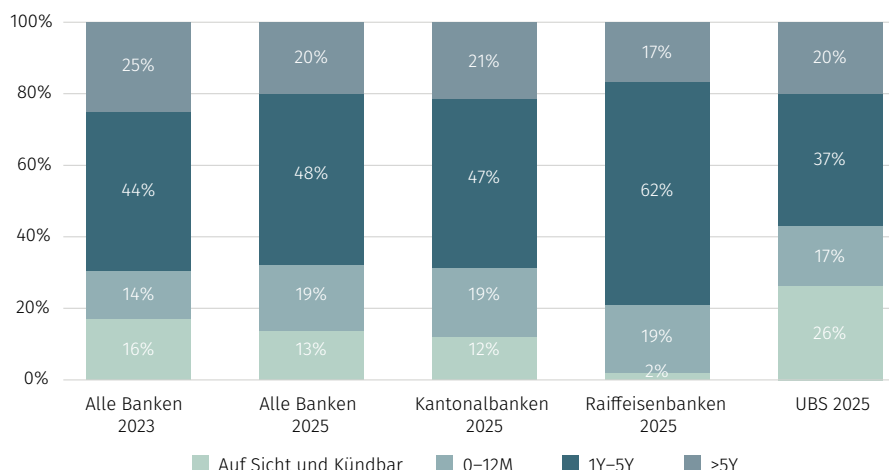


Quelle: Geschäftsberichte von rund 80 Banken in der Schweiz.

Fälligkeitsstruktur: Portfolios werden schneller neu bepreist

Die Fälligkeitsstruktur der Hypothekarportfolios verschiebt sich weiter in Richtung kürzerer Laufzeiten. Der Anteil der Hypotheken mit einer Restlaufzeit von mehr als fünf Jahren sinkt im Vergleich zu 2023 mitten in der Zinswende von rund 25% auf rund 20%. Gleichzeitig sind 2025 rund 32% der Hypotheken auf Sicht, kündbar oder innerhalb von zwölf Monaten fällig (im Vergleich zu 30% im Jahr 2023). Am stärksten nimmt der Block mit Restlaufzeiten zwischen einem und fünf Jahren zu. Damit wirkt der Zinszyklus schneller in die Bankbilanzen hinein: Steigende Zinsen können rascher in höhere Erträge übersetzt werden, fallende Zinsen erhöhen dagegen den Druck auf die Wiederanlage und die Margen. Raiffeisen bleibt im Vergleich langfristig positioniert, weist aber deutlich weniger sehr lange Restlaufzeiten auf als noch 2023. Die UBS behält die flexibelste Struktur: Rund 43% ihres Hypothekarvolumens sind kurzfristig fällig oder kündbar.

Fälligkeitsstruktur Hypothekarforderungen



Quelle: Geschäftsberichte von rund 80 Banken.

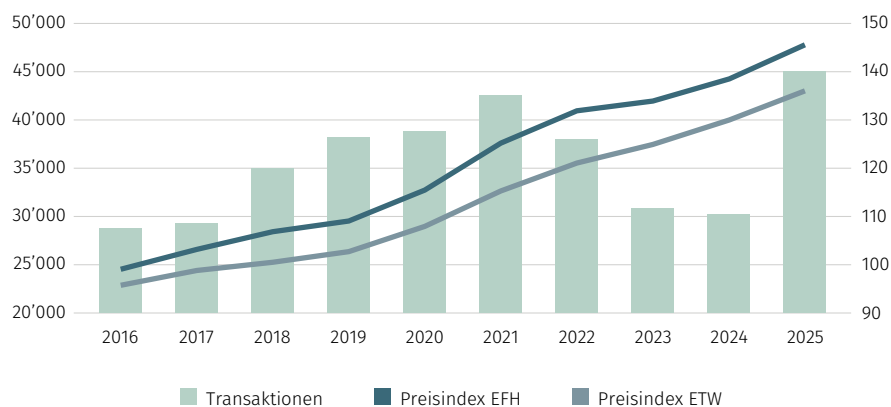
Ausblick: Drei Faktoren dürften 2026 prägen.

Nach dem starken Volumenwachstum 2025 dürften drei Themen den Schweizer Hypothekarmarkt im laufenden Jahr prägen. Entscheidend wird nicht nur sein, wie stark die Nachfrage nach Wohneigentum bleibt und wie stark die Preise steigen, sondern auch, wie die Hypothekengeber ihre Portfolios steuern. Dort wo durch Regulierung oder zu hohe Kosten Marktlücken entstehen, könnten alternative Anbieter ihre Chance wittern.

Transaktionsmarkt dürfte Wachstumstreiber bleiben

Der Eigenheimmarkt ist 2025 nach zwei verhaltenen Jahren wieder deutlich liquider geworden. Gemäss Hochrechnung wurden 44.8 Tsd. hypothekarfinanzierte Kauftransaktionen verzeichnet – 48% mehr als 2024. Damit liegt 2025 klar über den schwachen Jahren 2023 und 2024 und sogar über dem Höchstwert der letzten Jahre im Jahr 2021. Gleichzeitig handelt es sich nicht nur um eine Mengenerholung: Auch die Preise steigen weiter, mit einem Plus von 5.3% bei Einfamilienhäusern und 4.5% bei Eigentumswohnungen gegenüber dem Vorjahr. Für den Hypothekarmarkt ist das ein wichtiger stützender Faktor: Ein lebendigerer Transaktionsmarkt stärkt das Neugeschäft und gibt dem Volumenwachstum zusätzliches Fundament. Dieser Impuls dürfte 2026 anhalten und wird für das Volumenwachstum entscheidend sein.

Finanzierte Transaktionen am Immobilienmarkt



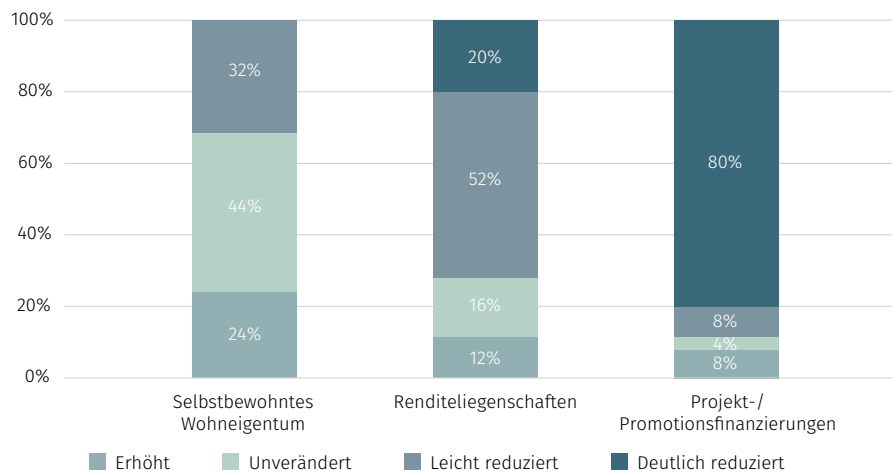
Quelle: SRED Datapool / Wüest Partner Immobilienpreisindizes.

Refinanzierungskosten und Regulierung rückt Portfoliosteuerung in den Fokus

Mit der Umsetzung der finalen Basel-III-Regeln per 1. Januar 2025 werden Kapitalbindung, Risiko und Rendite im Hypothekengeschäft noch enger miteinander verknüpft. Die Anforderungen werden risikosensitiver, wodurch insbesondere die Objektart, Belehnung und das realisierbare Pricing an Bedeutung gewinnen. UBS hat diese Logik bereits 2024 besonders sichtbar vorweggenommen: Im Zuge der Credit-Suisse-Integration wurden unerwünschte Positionen bewusst abgebaut. Für den Bankenmarkt insgesamt dürfte Basel III nun schrittweise zum laufenden Steuerungsmechanismus in der Neugeschäftssteuerung, im Pricing und in der Portfolioselektion werden und sich je nach Marktsegment dämpfend auf das Wachstum auswirken. Neben dem veränderten regulatorischen Umfeld kommen zusätzlich gestiegene Refinanzierungskosten sowie ein damit verbundener verschärfter Kampf um Spargelder erschwerend hinzu.

Während Basel III auf selbstbewohntes Wohneigentum eher entlastend wirkt, werden Finanzierung für Renditeliegenschaften sowie Promotions- und Projektentwicklungsfinanzierungen unattraktiver. Das dürfte den Bankensektor dazu veranlassen, ihre Hypothekarportfolios etwas umzuschichten. Erste Tendenzen sind bereits in den Zahlen von 2025 sichtbar. So erhöhte sich der Anteil an Neuhypotheken für selbstbewohntes Eigentum gegenüber dem Vorjahr um rund vier Prozentpunkte zulasten von Ausleihungen an Bauträger und Immobilienentwickler. Hier könnte eine Finanzierungslücke von mehreren Milliarden Schweizer Franken entstehen.

Neufinanzierungsbereitschaft nach Segment

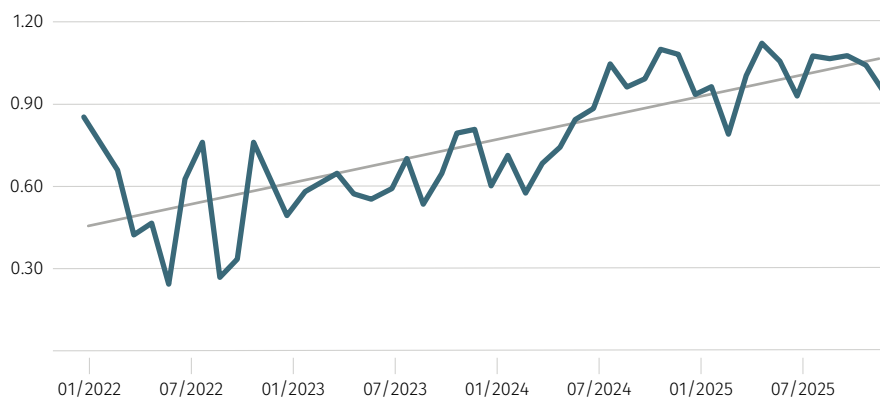


Quelle: Umfrage bei 50 Banken im Rahmen einer von MoneyPark unterstützten Masterarbeit zur Hypothekarfinanzierung und Bautätigkeit in der Schweiz.

Marktverwerfungen bieten Chance für alternative Kapitalgeber

Die Adjustierung der Hypothekarportfolios von Banken könnte gerade für Pensionskassen aber auch andere institutionelle Anleger wie Stiftungen oder Gebäudeversicherungen ein Steilpass sein, um in die Anlageklasse Hypotheken einzusteigen oder ihre bestehenden Hypothekarportfolios auszubauen. Obwohl die Anbietergruppe der Pensionskassen die neue Nr. 2 am Markt ist, investieren erst rund 40% der Schweizer Vorsorgeeinrichtungen direkt in Hypotheken. Dabei müssen sie sich weder am Kapitalmarkt refinanzieren noch tragen sie die regulatorischen Kosten, die Basel III verursacht. Die gestiegenen Margen bieten dabei spannende Renditemöglichkeiten.

Marge Festhypothek 10 Jahre (in %)



Quelle: SWAP-Sätze von Refinitiv; durchschnittliche Zinssätze Hypothekarabschlüsse bei MoneyPark.

Vermittlermarkt 2025: Wachstum bestätigt.

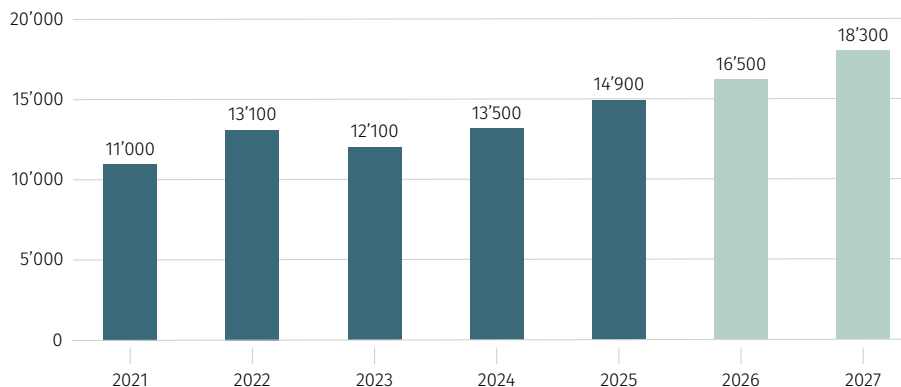
Nachdem der Vermittlermarkt 2024 auf den Wachstumspfad zurückgekehrt ist, konnte er auch 2025 wiederum um 10% zulegen und erreicht ein vermitteltes Hypothekarvolumen von CHF 14.9 Mrd. Die Abhängigkeit vom Neukaufgeschäft ist bei den Vermittlern weiterhin gross und entsprechend bekommt der Vermittlermarkt zu spüren, dass die Hypothekaranbieter bei Tragbarkeits-, Belehnungs- und Objektbedingungen die Schraube angezogen haben und damit den Marktzugang für Neukäufer erschweren.

14.9 Mrd.

vermitteltes Volumen im Jahr 2025

Vermittlermarkt: Entwicklung und Prognosen

(in Mio. CHF)



Zugang zu Hypotheken wird immer schwieriger – Chance für Vermittler

Die Vergabekriterien für Hypotheken wurden seit der Einführung der Selbstregulierung der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg) im Jahr 2012 nicht mehr angepasst. Noch bis 2022 gab es viele Hypothekaranbieter, die den Spielraum der Selbstregulierung genutzt haben, um einer möglichst breiten Bevölkerungsschicht Finanzierungen zu ermöglichen. Spätestens seit der Zinswende Anfang 2022 bewegen sich die Hypothekargeber bei den Vergabekriterien in einem immer enger werdenden Korridor. Zuletzt hat die Einführung von Basel III per 1. Januar 2025 die Anwendung der Kriterien nochmals verschärft. Entsprechend entfernt sich die Hypothekarvergabepaxis immer weiter von einem sich stark verändernden Immobilienmarkt. Steigende Immobilienpreise lassen die Anforderung ans Eigenkapital und das Einkommen der Hypothekarnehmerinnen und -nehmer immer weiter ansteigen, so dass es gerade für Neukäuferinnen und Neukäufer immer schwieriger wird, diese zu erfüllen. Aber auch Rentnerinnen und Rentner kommen zunehmend in die Bredouille. Die Umwandlungssätze bei den Renten sinken und die weiter steigenden Immobilienpreise bedeuten höhere kalkulatorische Unterhalts- und Nebenkosten, die mit zusätzlichem Einkommen hinterlegt werden müssen. Sicherlich können Hypothekarvermittler mit ihrem breiten Wissen über die Vergabekriterien der unterschiedlichen Anbieter helfen, geeignete Finanzierungsmöglichkeiten zu finden. Der Fokus der Vermittlung liegt dann weniger auf dem besten Zinssatz als vielmehr auf der Ermöglichung der Finanzierung. Wird dies von Hypothekarnehmenden verstanden, liegt darin zusätzliches Wachstumspotenzial für den Vermittlermarkt. Gleichzeitig führt der erschwerte Marktzugang aber auch dazu, dass der (politische) Druck auf die Vergabekriterien zunehmen wird.

Hypothekar- und Immobilienplattformen kommen zusammen

Hypothekarvermittlung wird immer häufiger mit Versicherungs-, Vorsorge- oder Immobiliendienstleistungen kombiniert, so dass auf den Plattformen mehr relevante Kontaktpunkte mit der Kundschaft entstehen. Durch die Etablierung der Plattformen und einer immer breiteren Nutzerbasis verschiebt sich das Ziel bei vielen Anbietern weg vom Gewinnen möglichst vieler Neukundinnen und -kunden hin zu mehr Interaktionspunkten mit den Bestandskundinnen und -kunden.

Anhang

Quellen

Als Quellen für diese Studie dienten:

- Statistiken der SNB
- Jährlicher Bericht der Finma über den Versicherungsmarkt
- Pensionskassenstatistik des Bundesamtes für Statistik
- Eigene Einschätzungen, Geschäftsberichte von Hypothekaranbietern und Marktanalysen

Die Angaben über die Volumina von Hypothekaranbietern, die ihre Zahlen für 2025 noch nicht publiziert haben oder noch nicht offiziell bei der SNB, der Finma oder dem Bundesamt für Statistik verfügbar sind, wurden auf Basis der letzten Jahre eingeschätzt. Geringfügige Abweichungen zu den Hypothekarmarktstudien der letzten Jahre kommen durch Revisionen der publizierten Zahlen und verbesserten Schätzungen zustande.

Kontakt

Mediananfragen

MoneyPark Medienstelle

press@moneypark.ch

058 280 52 67

MoneyPark ist der führende Spezialist für Hypotheken und Immobilien in der Schweiz. Das 2012 gegründete Unternehmen bietet seinen Partnern mit der Kombination aus persönlicher Beratung und wegweisender Technologie umfassende und massgeschneiderte, unabhängige Hypotheken- und Immobilienlösungen. Für die Finanzierung arbeitet MoneyPark mit mehr als 100 Anbietern aus den Bereichen Banken, Versicherungen und Pensionskassen zusammen, um das beste Angebot für seine Kundinnen und Kunden zu finden. Die unabhängige Beratung erfolgt entweder an einem der rund 30 Helvetia Standorte in der ganzen Schweiz oder ortsunabhängig via Telefon oder online. Institutionellen Investoren bietet MoneyPark ganzheitliche Hypothekarlösungen dank einem Setup aus leistungsfähigem Vertrieb und effizienter Portfoliobewirtschaftung.

Jetzt vom Schweizer Marktführer beraten lassen
T 044 200 76 69 | moneypark.ch



Ein Unternehmen von

