*Julia Juric*

[redacted]

## Zusammenfassung Master-Thesis "Vergleichende Analyse der privaten Immobilienfinanzierung: ein spieltheoretischer Ansatz"

Diese Master-Thesis befasst sich mit der privaten Immobilienfinanzierung aus einer spieltheoretischen Perspektive. Im Rahmen verschiedener spieltheoretischer Modelle wird der Bausparvertrag mit einem marktüblichen Bankvertrag verglichen. Daraus werden die rationalen Entscheidungen der Spieler und die daraus resultierenden Gleichgewichte abgeleitet. Es wird ein sequentielles Spiel mit den drei Spielern Kunde, Bausparkasse und Bank eingeführt. Der Kunde wählt einen Bausparvertrag oder einen Bankvertrag, die Bausparkasse bzw. die klassische Bank entscheidet dann, ob sie den Vertrag annimmt oder ablehnt. Entscheidet sich der Kunde für den Bankvertrag, ist das Spiel bereits beendet, während der Kunde beim Bausparvertrag noch entscheiden muss, ob er nach einer vorangestellten Sparphase das Bauspardarlehen ausbezahlt bekommen möchte oder nicht. Die Auszahlungen der Spieler beinhalten unter anderem die Berücksichtigung eines Diskontierungsfaktors, die Qualität des Kunden, eine Rückzahlungswahrscheinlichkeit und unterschiedliche Zinssätze für Bankdarlehen, Bauspardarlehen bzw. Sparzins.

Eine grundlegende Beobachtung, die über alle Modelle und Varianten hinweg gemacht wurde, ist, dass der Darlehenszins für das Bauspardarlehen indirekt vom Kunden festgelegt wird. Unabhängig davon, wie schlecht der Kunde bewertet wird, ist es für die Bausparkasse immer noch besser, wenn der Kunde das Darlehen in Anspruch nimmt, statt darauf zu verzichten. Der Darlehenszinssatz steht also bereits fest und die Bausparkasse passt lediglich den Sparzins an. Da die Bausparkasse im Gegensatz zur klassischen Bank keine alternativen Anlagemöglichkeiten hat, ist sie bei der Entscheidung der Vertragsannahme bzw. -ablehnung nicht so streng wie die Bank. Es zeigt sich außerdem, dass in Hochzinsphasen das Problem der adversen Selektion für die Bausparkassen nicht gravierend ist. Wenn wir jedoch in einer Niedrigzinsphase sind, Banken also vermehrt bereit sind, Kredite günstig und u.U. auch an Kunden etwas schlechterer Qualität zu vergeben, ist die Bausparkasse gezwungen, ihre Schwelle für die Qualität des Kunden anzupassen. Sie nimmt daher Kunden an, die vorher abgelehnt worden wären, da dies die einzige Möglichkeit ist, wie die Bausparkasse sich selbst bzw. das sogenannte Bauspar-Kollektiv weiterhin refinanzieren kann.

Ein Reputationsmodell hat die Bedeutung des Kollektivs und seiner Refinanzierung nochmals verdeutlicht. Es wurde gezeigt, dass es für die Bausparkassen aufgrund der Refinanzierung des Kollektivs sinnvoll sein kann, langfristig auch Kunden schlechterer Qualität zu akzeptieren, die bei einem Einmalvertrag abgelehnt werden würden. Da die Bausparkasse ihre Reputation behalten möchte, ist sie bereit, auch Kunden mit geringerer Qualität zu akzeptieren.