

REGULIERUNG ODER SELBSTREGULIERUNG – DIE GRETCHENFRAGE

• Informationsasymmetrie auf Märkten ermöglicht zwar Arbitrage, jedoch leiden letztlich die Preise darunter, denn es ergibt sich zunehmend ein Lemons Market, wie ihn der bekannte Nobelpreisträger George A. Akerlof für den Gebrauchtwagen-Markt beschrieben hat:

Weil Käufer die Qualität der angebotenen Fahrzeuge nicht oder nicht kostenlos beurteilen können, würden sie in einem Markt, in dem sowohl gute als auch schlechte Gebrauchtwagen (letztere werden als «lemons» bezeichnet) angeboten werden, einen Preis anbieten, welcher unter dem Preis von Anbietern guter Autos liegt (sogenannte «peaches»). Letztere Anbieter sind nicht bereit, zu diesem tiefen Preis zu verkaufen, und verlassen als Konsequenz den Markt oder bieten ebenfalls tiefere Qualität an. Als Konsequenz werden systematisch die Anbieter guter Gebrauchtwagen aus dem Markt gedrängt, sodass am Ende nur noch schlechte Gebrauchtwagen angeboten würden.

Was hier für Gebrauchtwagen beschrieben wurde, lässt sich auf andere Märkte übertragen, so auch auf den Immobilienmarkt. Die möglichst exakte Aufklärung des Käu-

fers und damit die Verringerung der Informationsasymmetrie zwischen Verkäufer und Käufer ist somit ein zentrales Ziel. Die Gretchenfrage hierbei ist, ob dies durch Regulierung oder Selbstregulierung geschehen soll. Selbstregulierung ist in der Schweiz ein traditionell verankertes Konzept – immer da, wo der Regulator den Freiraum lässt. In wirtschaftlich guten Zeiten wird der Ansatz wenig angezweifelt, in Krisensituationen hingegen umso mehr. Wissenschaftlich lässt sich keine Evidenz finden, ob das eine oder das andere effektiver und effizienter ist und auch aus der alltäglichen Betrachtung lässt sich kein Vorteil für eine der beiden Varianten «was wir freiwillig tun, tun wir besser» oder «der Mensch tut erst etwas, wenn er dazu gezwungen wird» ableiten. Sicher aber ist, dass mit Blick auf den wenig regulierten Immobilienmarkt Aus- und Weiterbildungen in Sachen Vermarktung sehr zu begrüßen sind, da der Makler just die Rolle des Informationsvermittlers inne hat.

Die Krux ist, dass Selbstregulierung immer so lange akzeptiert wird, wie keine grössere Krise auftritt. Als Beispiel sei hier die Finanzbranche erwähnt. Hier haben wir in den letzten Jahren massiv ver-

schärfte Normen unter anderem in der Kundenberatung erfahren. Weil die nicht professionell gehandhabte Informationsasymmetrie zwischen Käufer und Verkäufer im Finanzmarkt als ein Auslöser für die Krise angesehen wird, müssen Kunden heute nach regulatorischen Vorgaben so

aufgeklärt und beraten werden, dass sie – nachweislich – verstehen, in was sie investieren, respektive was sie kaufen, was die Vor- und Nachteile sind und welche Risiken sie eingehen. Ein Finanzinstitut, welches diesen Vorgaben nicht gerecht wird, gerät also mit dem Gesetz in Konflikt.

Diese Entwicklung ist vor dem Hintergrund der Finanzkrise wenig überraschend, da die Zahl jener Stimmen, welche die Selbstregulierung als unzureichend und nicht wirkungsvoll erklären, stets im Zuge einer Baisse massiv zunehmen. Zu bedenken ist allerdings, dass es sich um eine Einbahnstrasse handelt: Regulierte Bereiche werden kaum je wieder «freigegeben» für Selbstregulierung, auch nicht in wirtschaftlich guten Zeiten, wo regelmässig der Ruf nach Deregulierung laut wird. So verstanden ist ein transparenter Immobilienmarkt wünschenswert, ansonsten die

Gretchenfrage klar zugun-
sten der Regu-
lierung ent-
schieden
wird. ●



PROF. DR. SITA MAZUMDER
Die Autorin ist Wirtschaftsprofessorin am IFZ Institut für Finanzdienstleistungen Zug der Hochschule Luzern und Vorstandsmitglied bei wipswiss.