



Aktuelle Zinsentwicklung und Folgen für Investitionen

Zinslandschaft Schweiz

Rolf Sahli
INFORAMA Waldhof / 031 636 42 44 / rolf.sahli@be.ch

10. Januar 2024

Programm

1. Die Wissenschaft hat bewiesen, dass
2. Zinsentwicklung, was schliessen wir daraus
3. Teuerung-, und Leitzinsentwicklung
4. Festhypotheken oder Saron-Hypotheken
5. Konjunktorentwicklung
6. Verhandeln mit Banken



**Wissenschaft: Es ist bewiesen,
dass Zinssätze am nächsten Tag:**

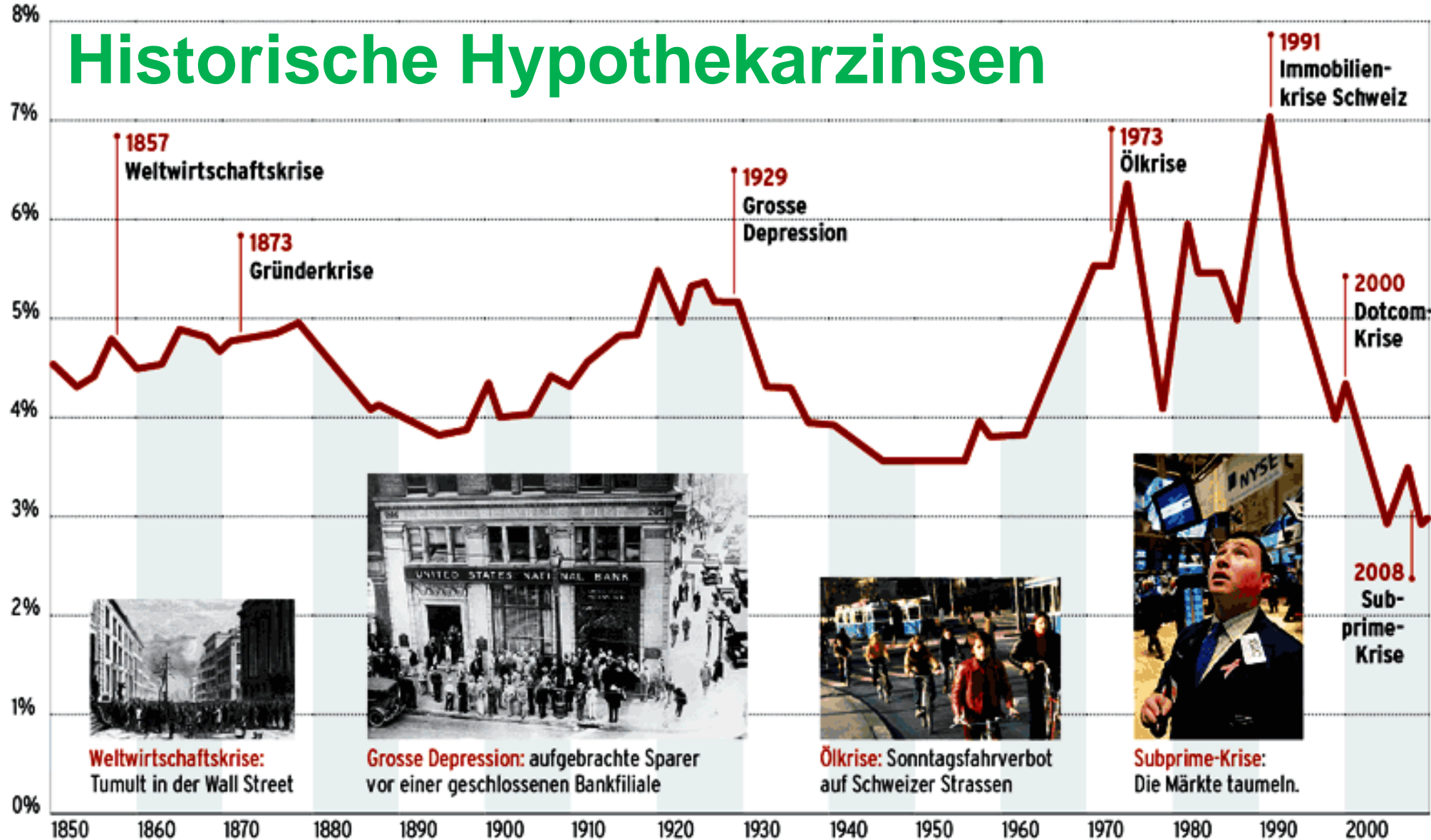
Preise von Finanzprodukten

steigen

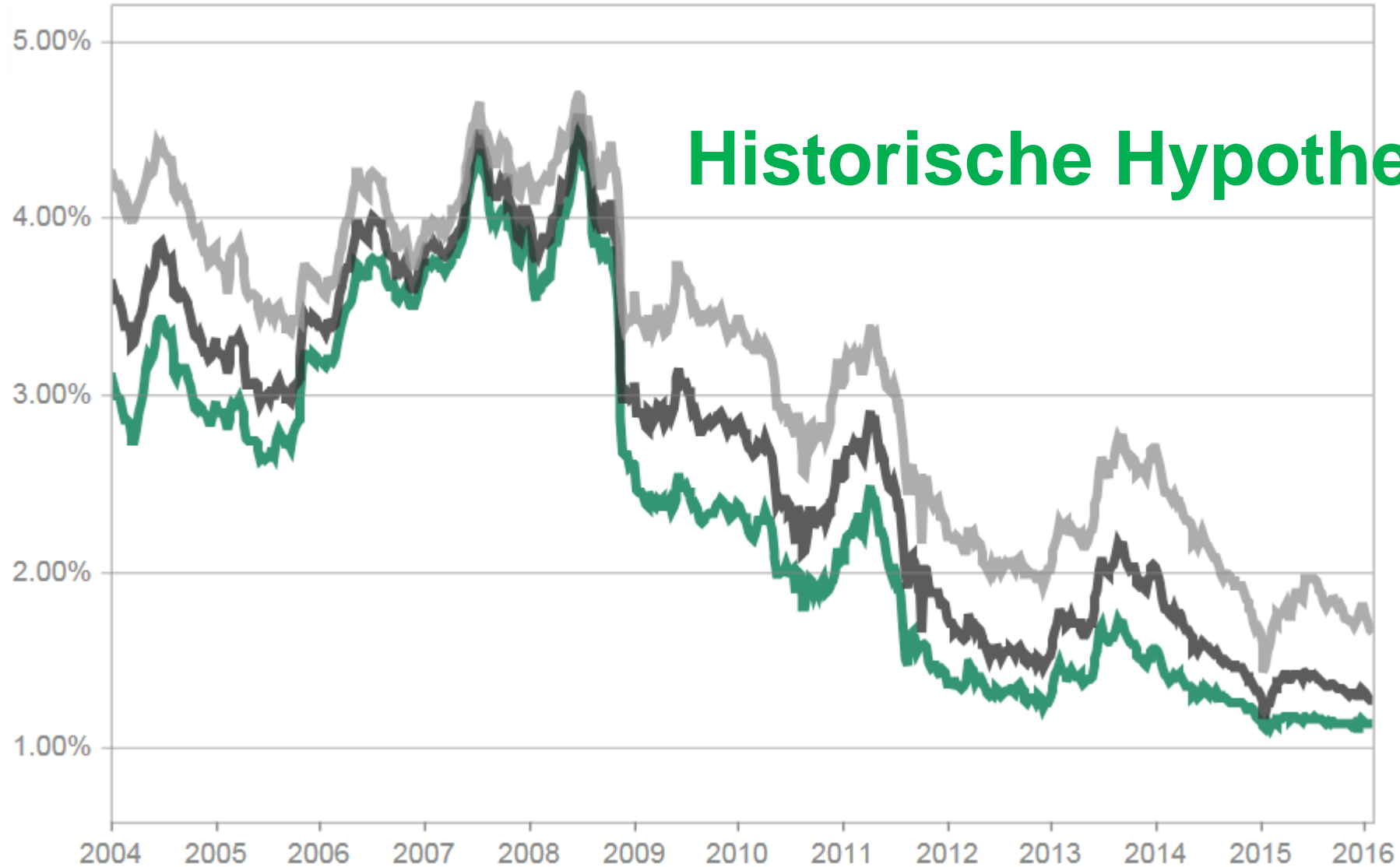
gleichbleiben

fallen

Historische Hypothekenzinsen



QUELLE: IAZ; INFOGRAFIK: BECBA CHTER/MD
FOTOS: KEAN COLLECTION/ARCHIVE PHOTOS/GETTY IMAGES, SCHERL/©SÜDDEUTSCHE ZEITUNGS/REYSTONE, SU/ROB, RICHARD DREW/AP/REYSTONE





Comparis Zinsentwicklung

Bei Comparis können Sie die Entwicklung der Schweizer Hypothekarzinsen von 2008 bis heute verfolgen.

<https://www.comparis.ch/hypotheken/zinssatz/zinsentwicklung>

Laufzeiten

Anbieter

Jahre *

10

Jahre *

7

Jahre *

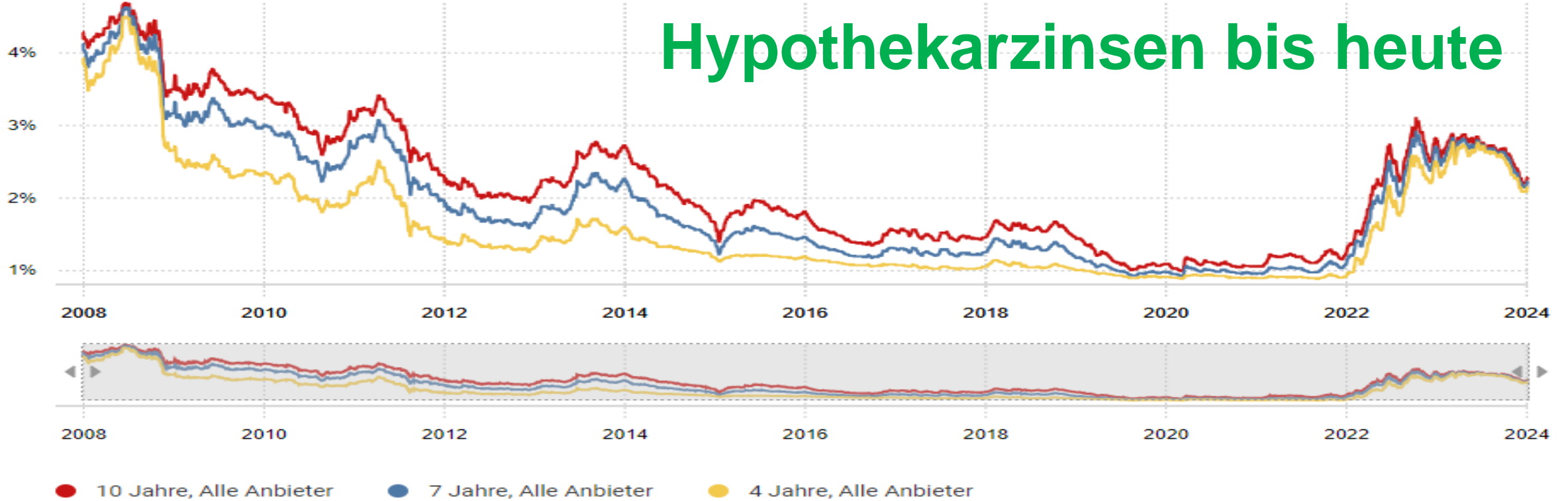
4

Anbieter *

Alle Anbieter

Hypothekarzinsen bis heute

Zinssatz



Richtzinsen (Mittelwert) ⓘ

ab

2.28%

10-jährige Festhypothek

ab

2.22%

7-jährige Festhypothek

ab

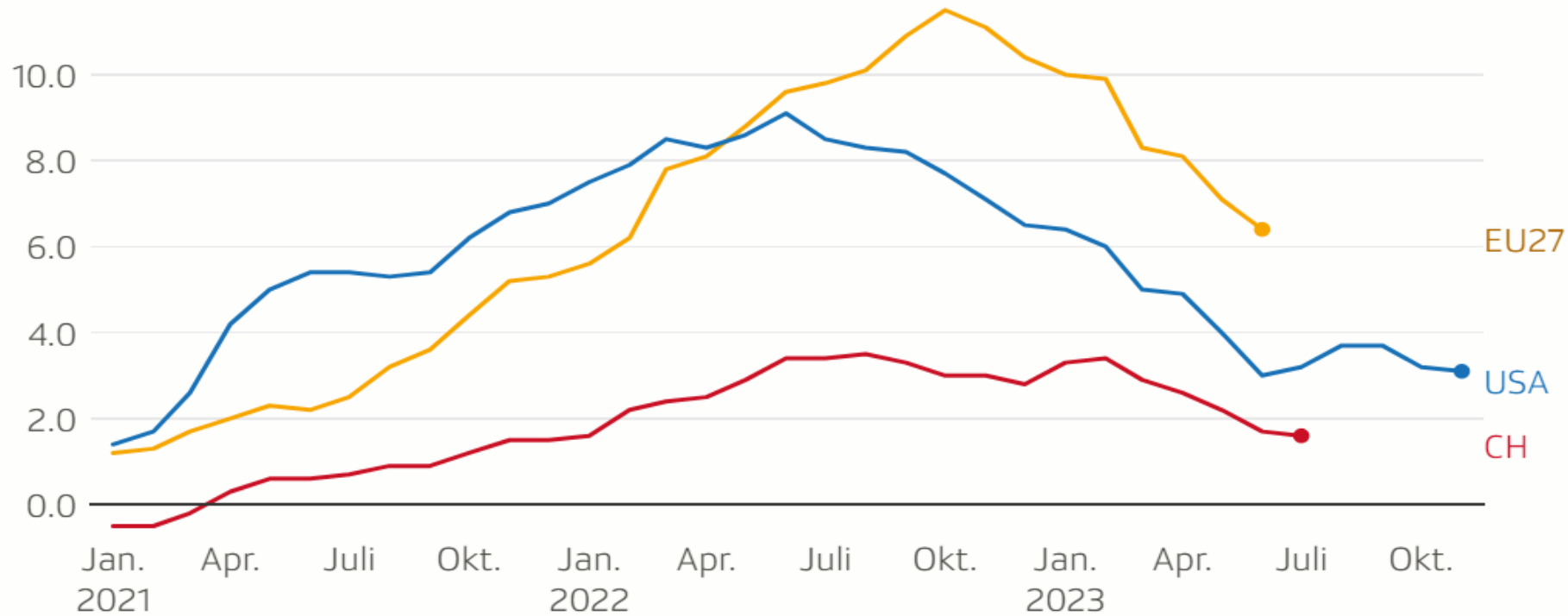
2.15%

4-jährige Festhypothek

Inflation, Teuerung

Inflation in der Schweiz, in der EU und den USA

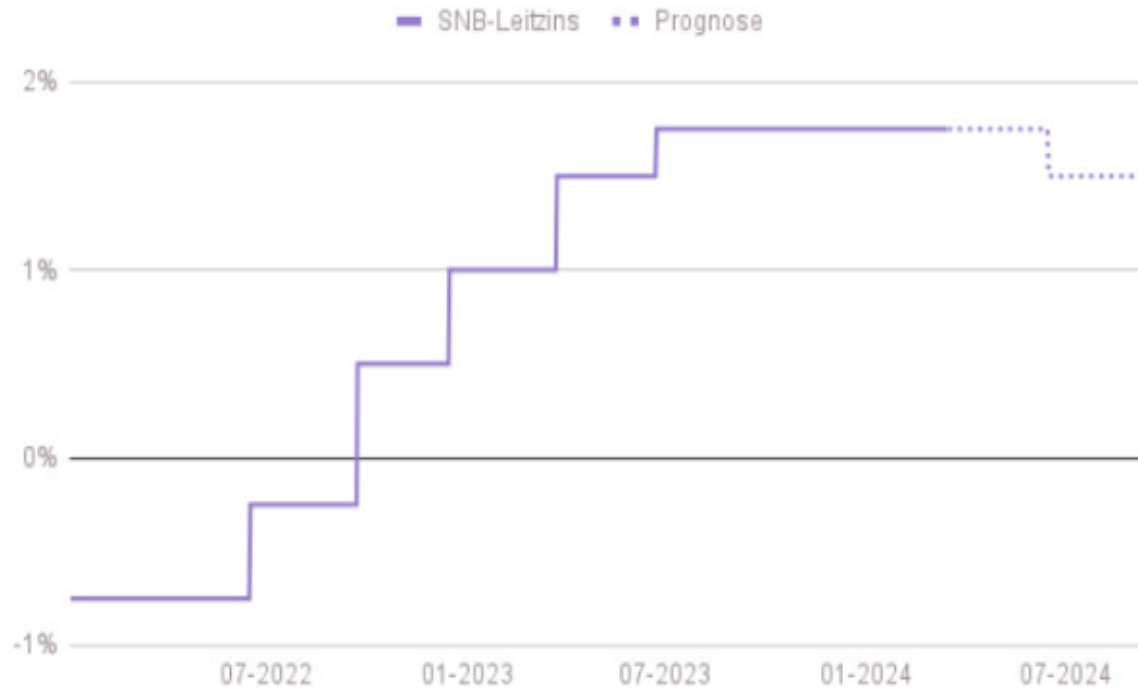
Teuerung in Prozent im Vergleich zum Vorjahresmonat



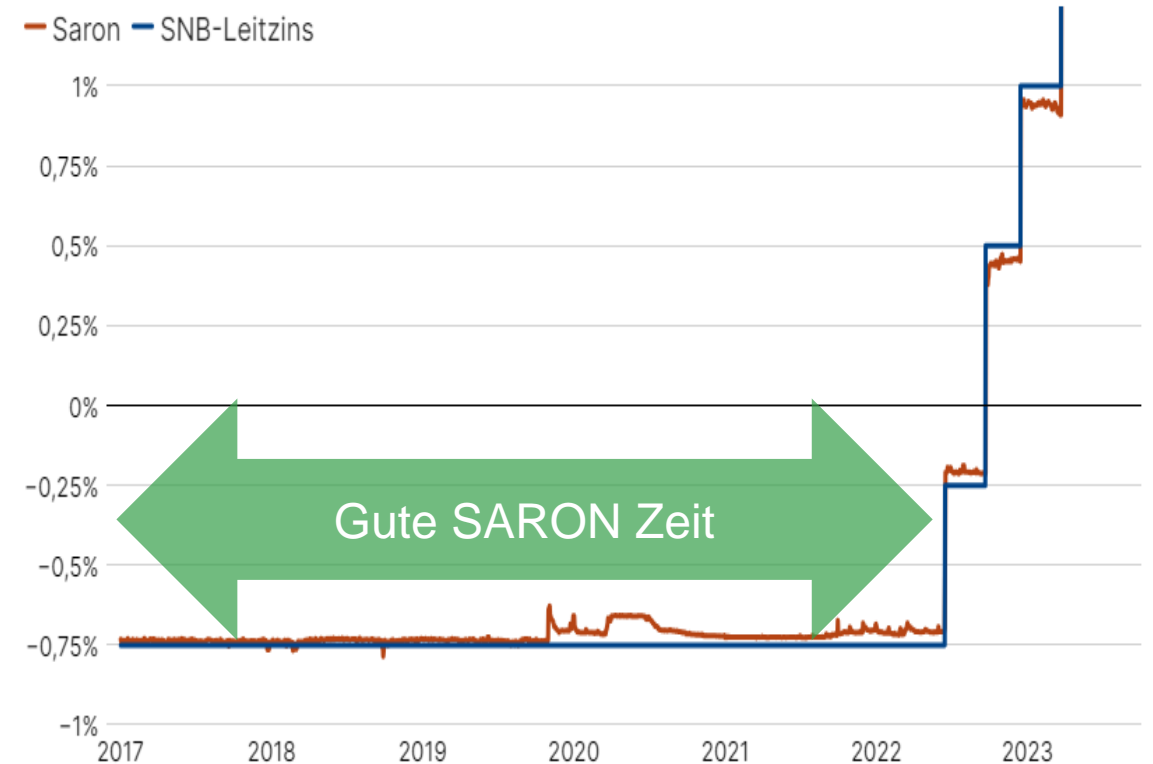
Quelle: BFS/BLS

Leitzins SNB (Nationalbank)

SNB-Leitzins



Saron und Leitzins der SNB liegen meist nahe beieinander

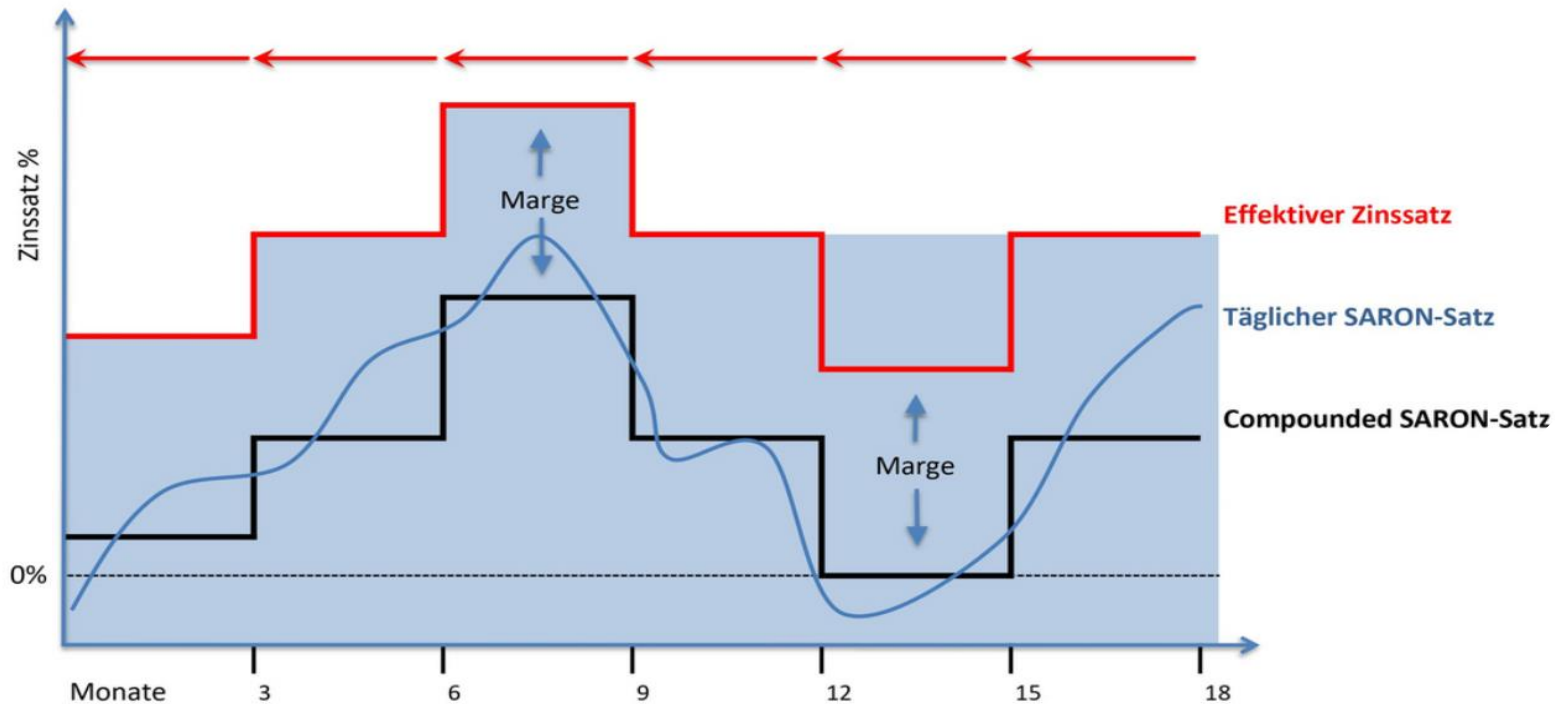


Quelle: Bloomberg

Was bedeutet SARON (Flex Hypothek) (Saron Hypothek)? Variable Geldmarkthypothek

SARON steht für **S**wiss **A**verage **R**ate **O**ver**N**ight.

SARON-Zinssatz beruht auf tatsächlichen Transaktionen auf dem Schweizer Geldmarkt



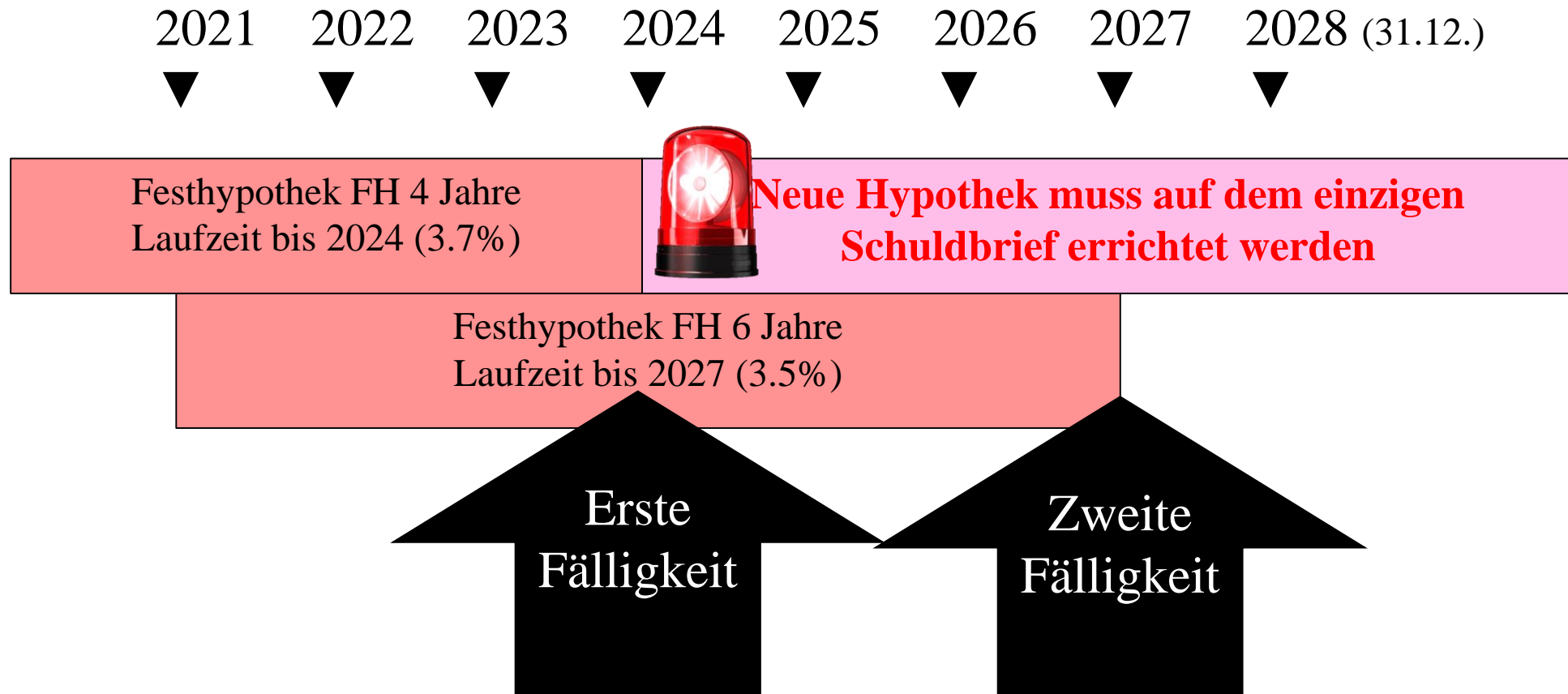
Früher Libor

Festhypotheken oder Saron-Hypotheken

- Fix terminiert
- Zinsen sind planbar
- lange Laufzeit

- Kurze Kündigungsfrist
- Zinsen können steigen sind also nicht planbar
- Hohe Flexibilität
- *Ähnlich variablen Hypothek*

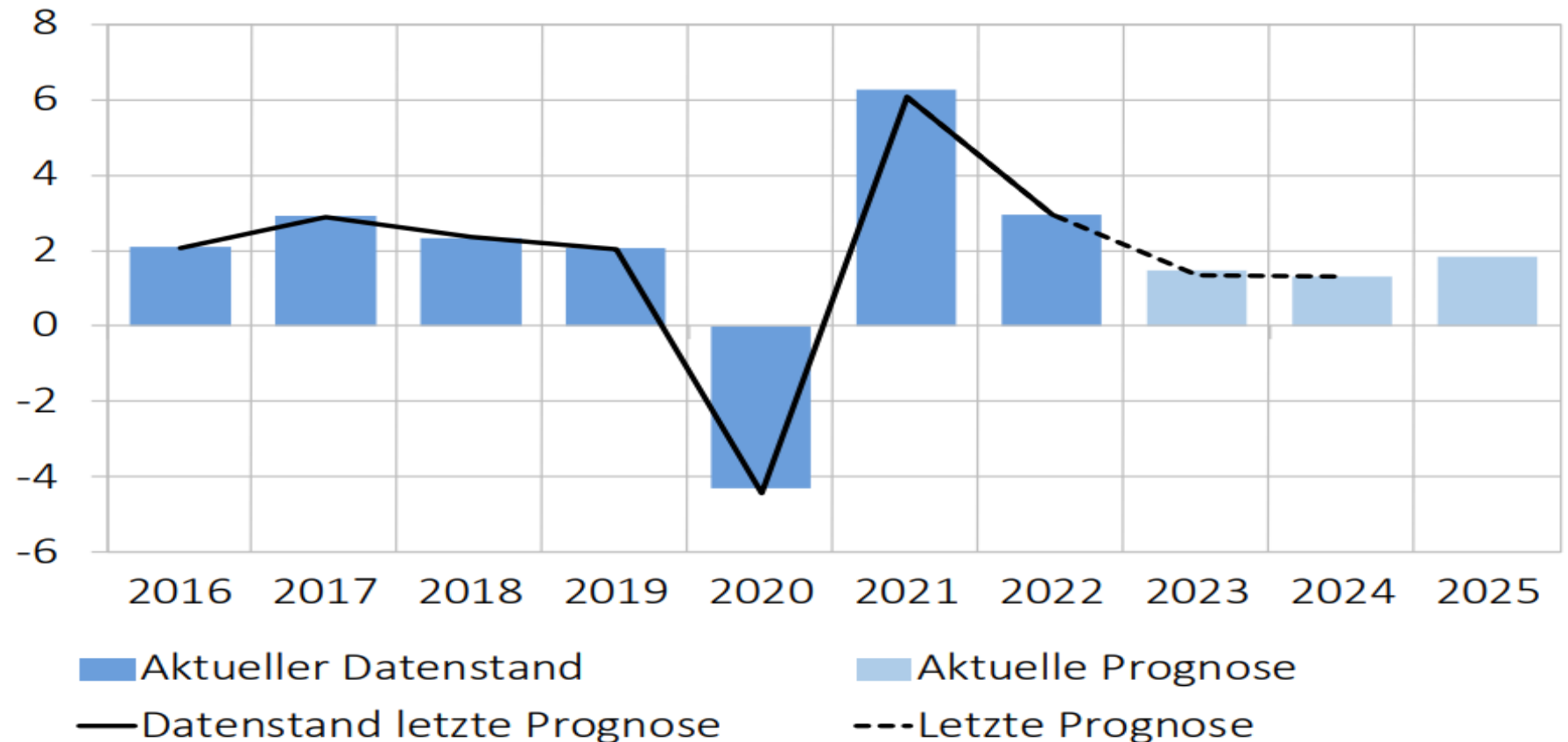
Festhypothekenstruktur bei seiner Hausbank: Praxisbeispiel



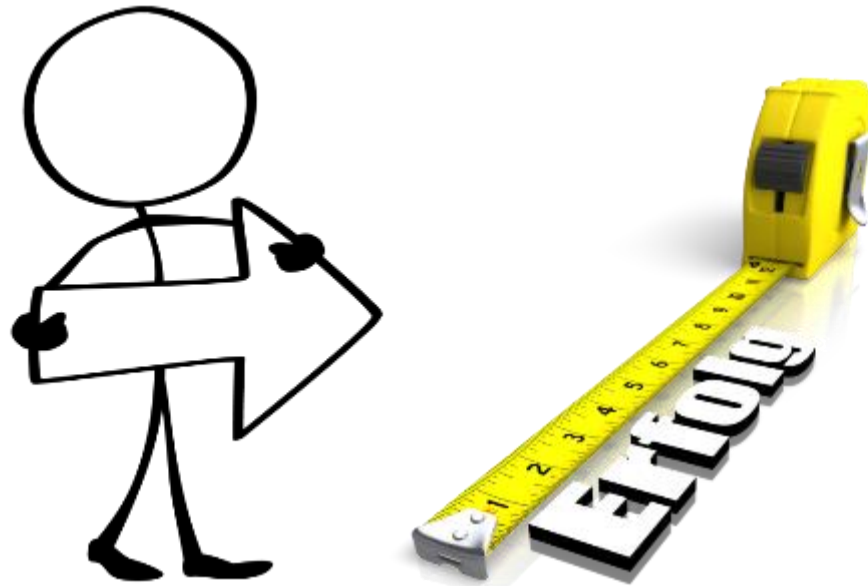
Weltnachfrage

Konjunktorentwicklung

BIP der wichtigsten Handelspartner der Schweiz, exportgewichtet, real, saisonbereinigt, ggü. Vorjahr in %



Vorbereitung, seriös, genügend umfangreich.
Eigene Ziele, Strategie setzen



*Sich und seinen Betrieb
gut kennen, wissen,
was man will.*



2

Mittelbedarf, Finanzierung Tragbarkeit sind klar

*Das Grobe, - die Grundvoraussetzungen sind klar.
Wir können beweisen, dass alles gut laufen wird.*

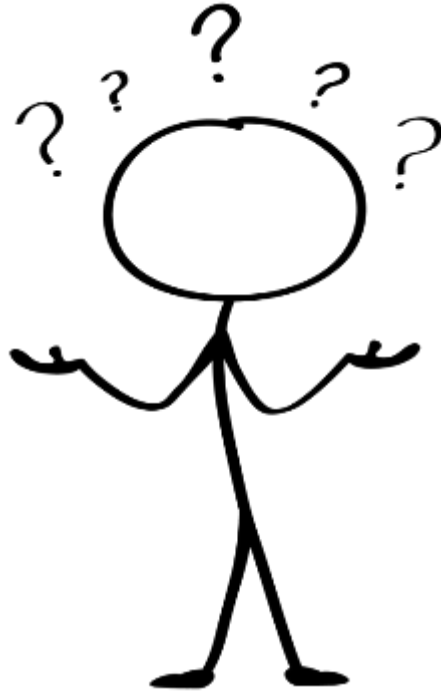


***Wir starten,
keine Luftballons
in der Hoffnung,
dass
die zufällig gut
ans
Ziel kommen.***

3

Verhandlungen auf Augenhöhe

Marktsituation kennen und ausnützen.
Trümpfe ausspielen, → durchhalten



Sie verhandeln mit Verkaufsprofis, die brechen nicht sofort ein.

→ ***Sie müssen für ihr Anliegen kämpfen und viel Engagement bringen.***

→ ***Die Dinge fallen einem nie in den Schoss***



4

Schlussphase vor Einigung beherrschen.

→ **Abschliessen**



***Vereinbarungen sauber
einhalten. Termine sofort rügen.
Gegenposition schwächen.***

***Konkurrenz ausspielen.
Preisband abschätzen***

→ ***Entscheid treffen***

Zusammenfassung, Fazit



**Auf was kommt es nun an?
Wie hole ich das Optimum?**

1

Vorbereitung, seriös, genügend.
Eigene Ziele, Strategie setzen

2

Mittelbedarf, Finanzierung
Tragbarkeit sind klar

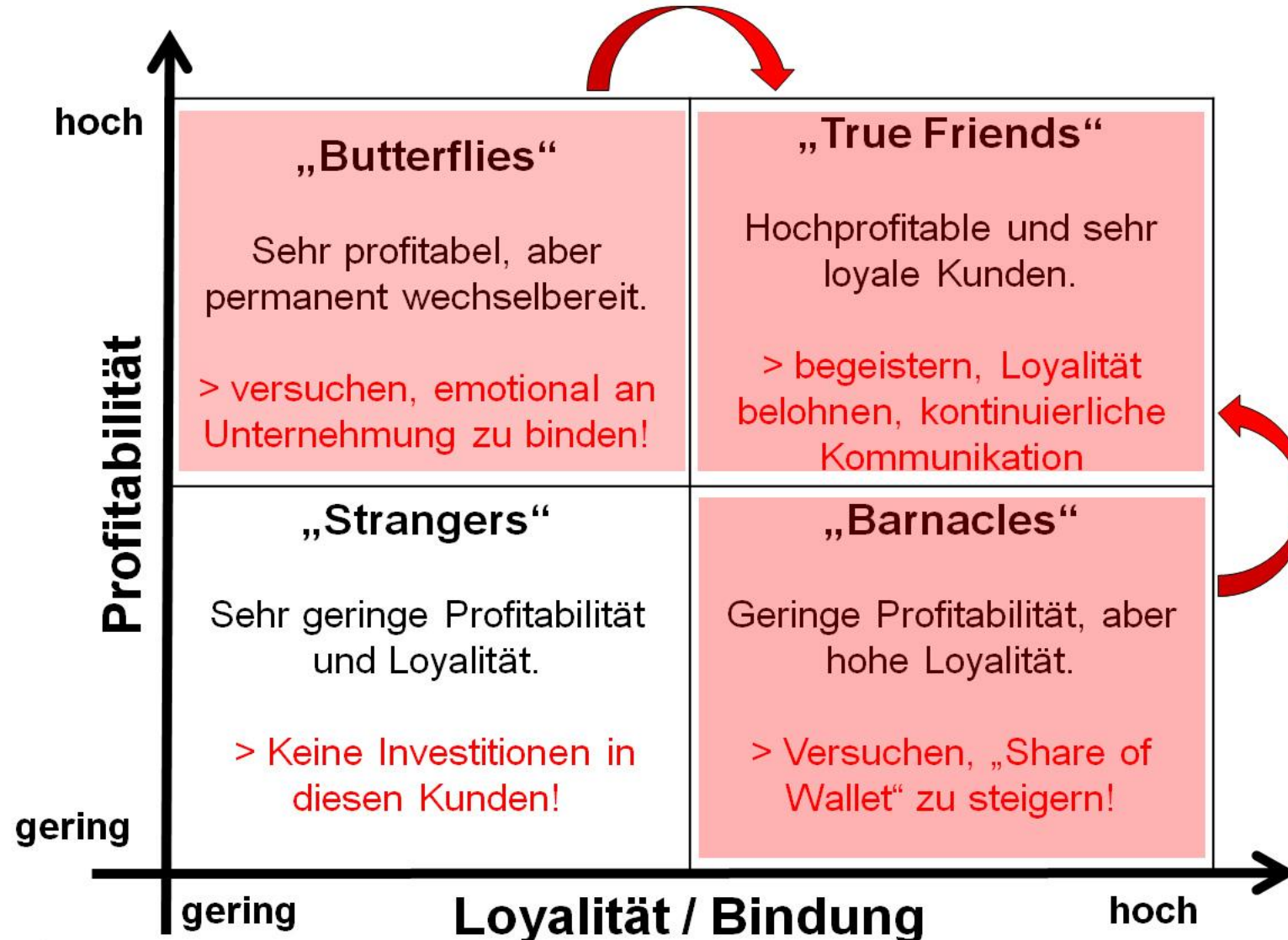
3

Verhandlungen auf Augenhöhe
Marktsituation kennen und ausnützen.
Trümpfe ausspielen

4

Schlussphase vor Einigung beherrschen.
→ Abschliessen

Kundengruppen von Zulieferer





Kontakt

Rolf Sahli

Lehrer, Berater, Immobilienschätzer

Ökonom M Sc BA, Ingenieur Landwirtschaft FH

INFORAMA Waldhof Langenthal

rolf.sahli@be.ch

+41 31 636 42 44