



# 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:

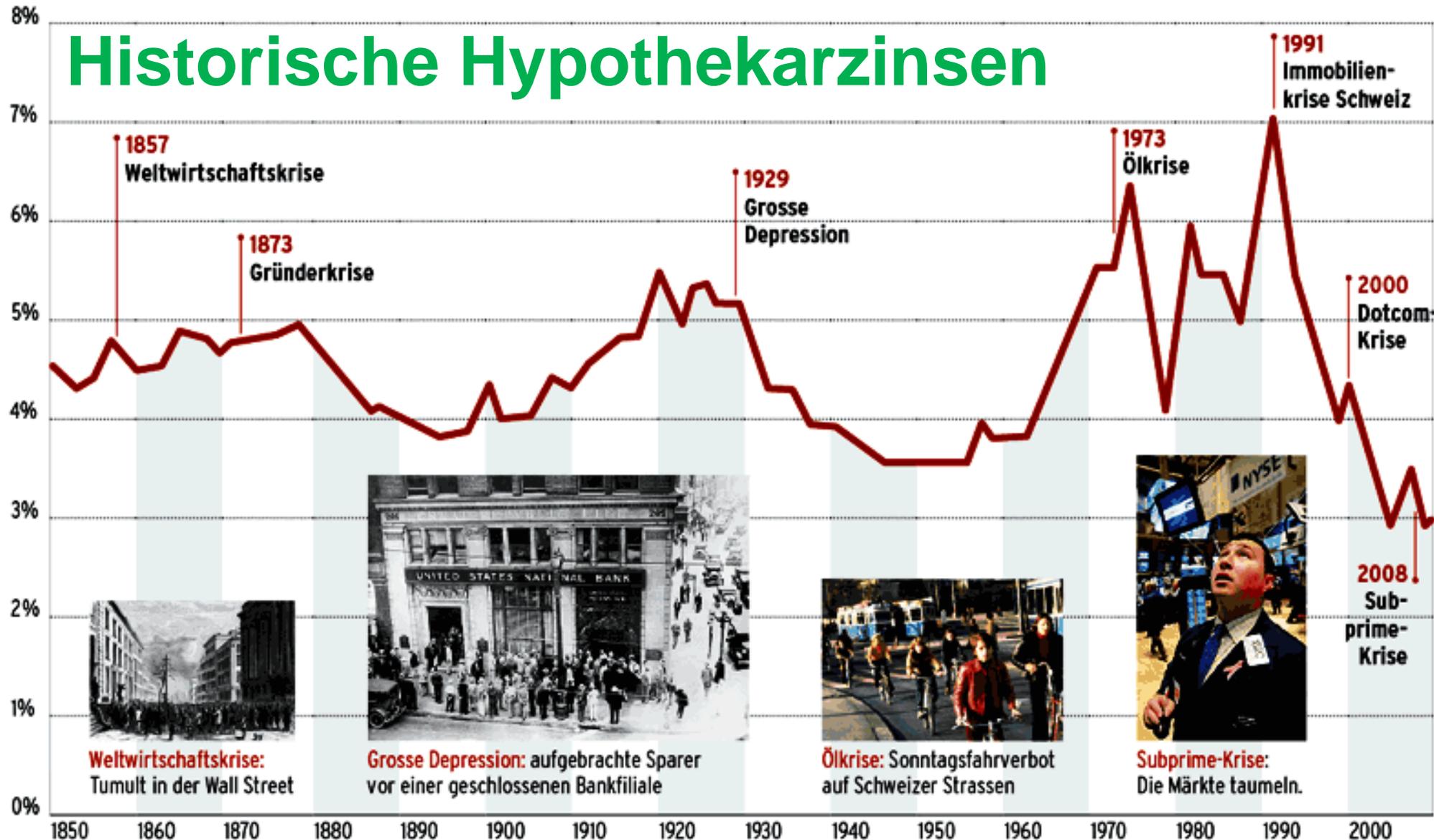
## Preise von Finanzprodukten

steigen

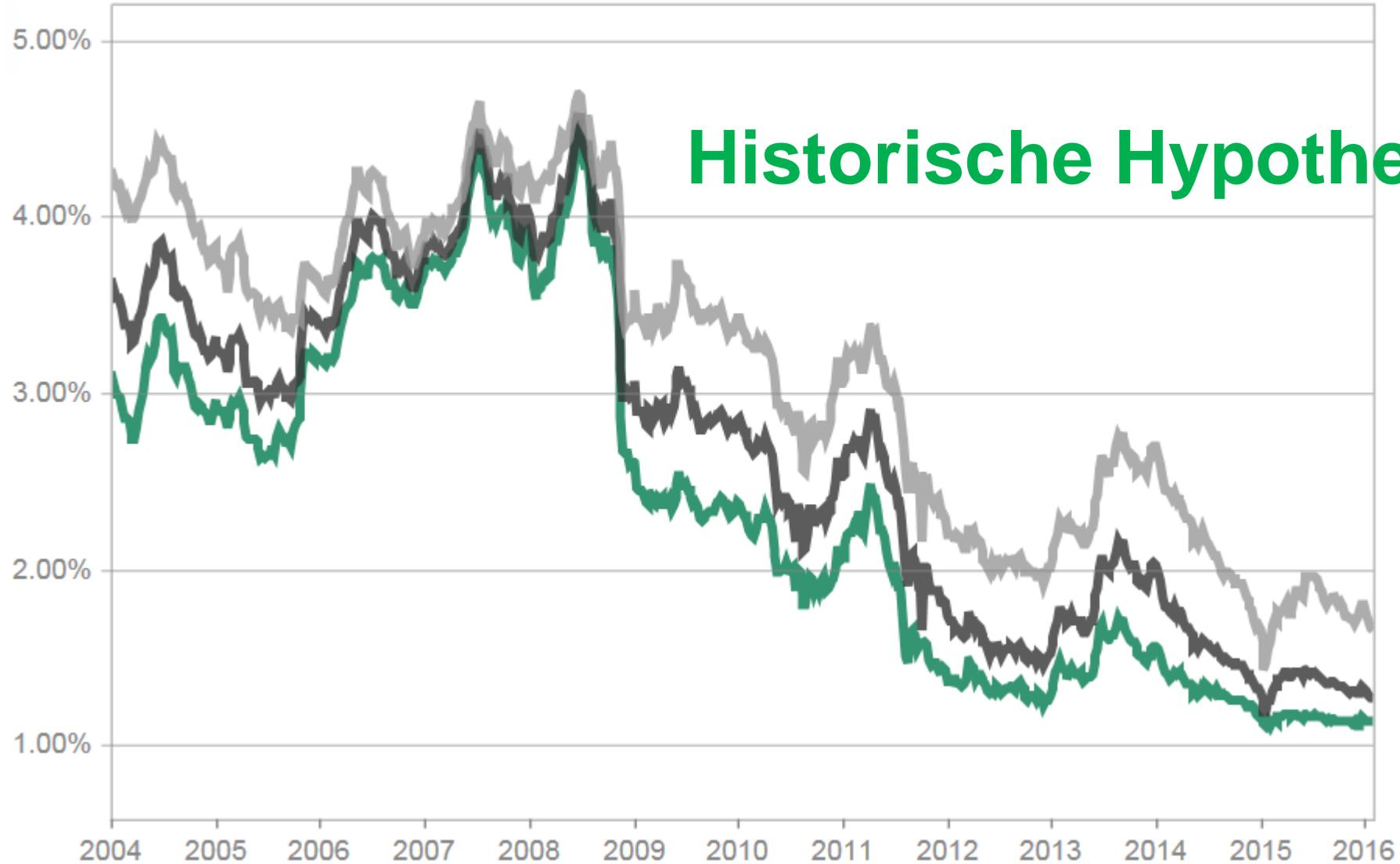
gleichbleiben

fallen

# Historische Hypothekenzinsen



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





# 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

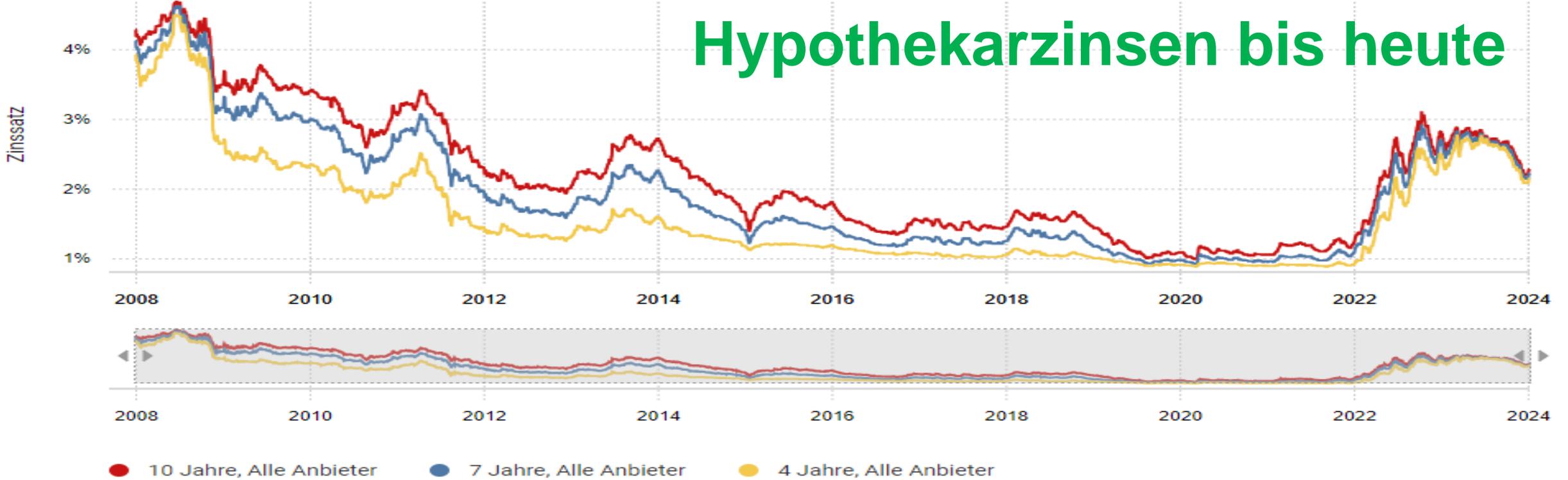
Jahre \*

4

Anbieter \*

Alle Anbieter

# Hypothekarzinsen bis heute



## Richtzinsen (Mittelwert) ⓘ

ab

**2.28%**

10-jährige Festhypothek

ab

**2.22%**

7-jährige Festhypothek

ab

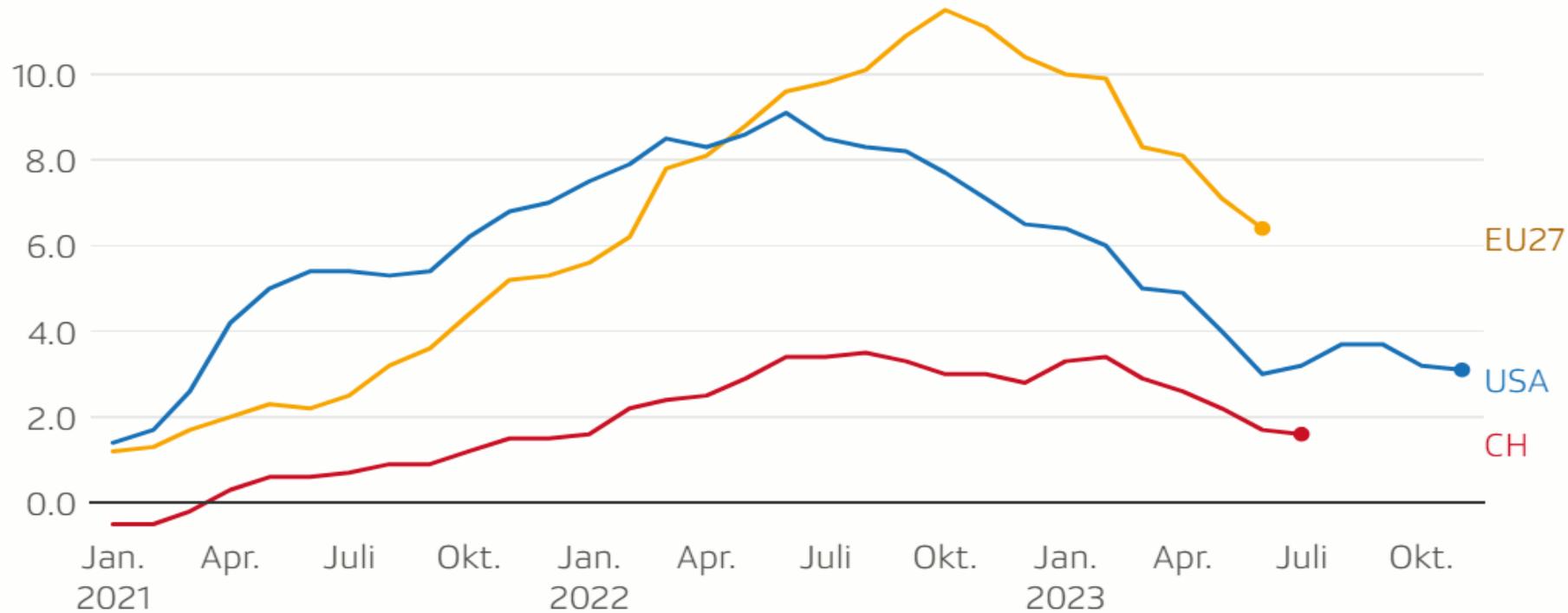
**2.15%**

4-jährige Festhypothek

# Inflation, Teuerung

## Inflation in der Schweiz, in der EU und den USA

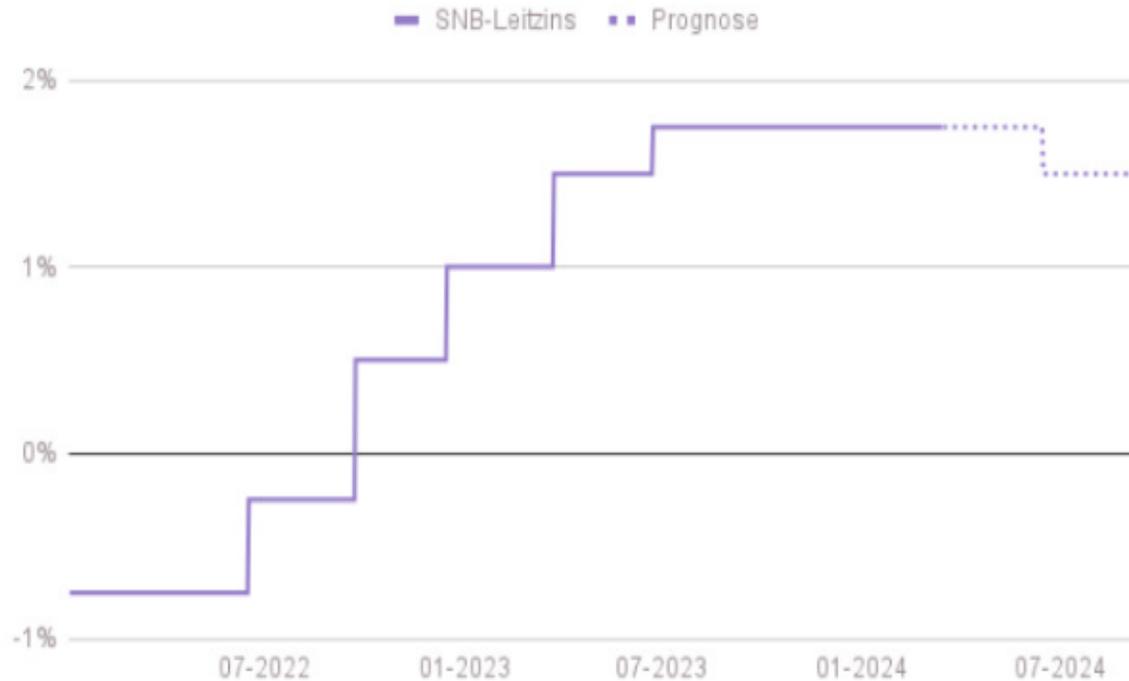
Teuerung in Prozent im Vergleich zum Vorjahresmonat



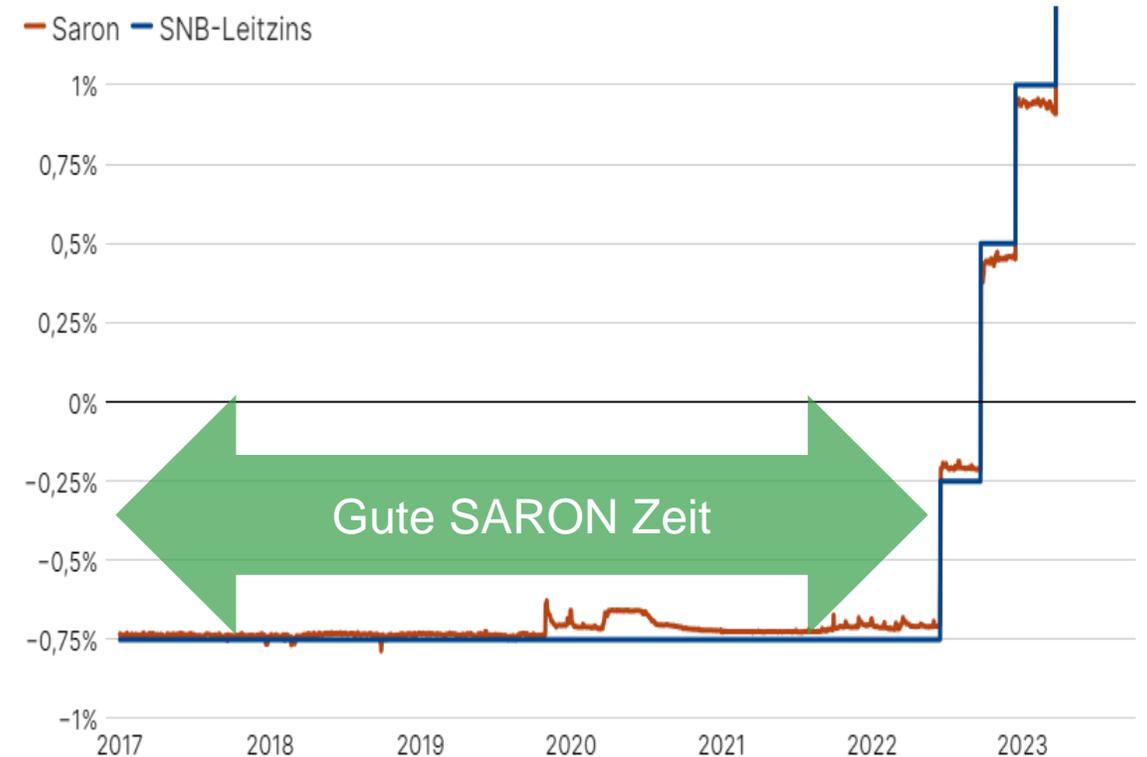
Quelle: BFS/BLS

# Leitzins SNB (Nationalbank)

## SNB-Leitzins



## Saron und Leitzins der SNB liegen meist nahe beieinander

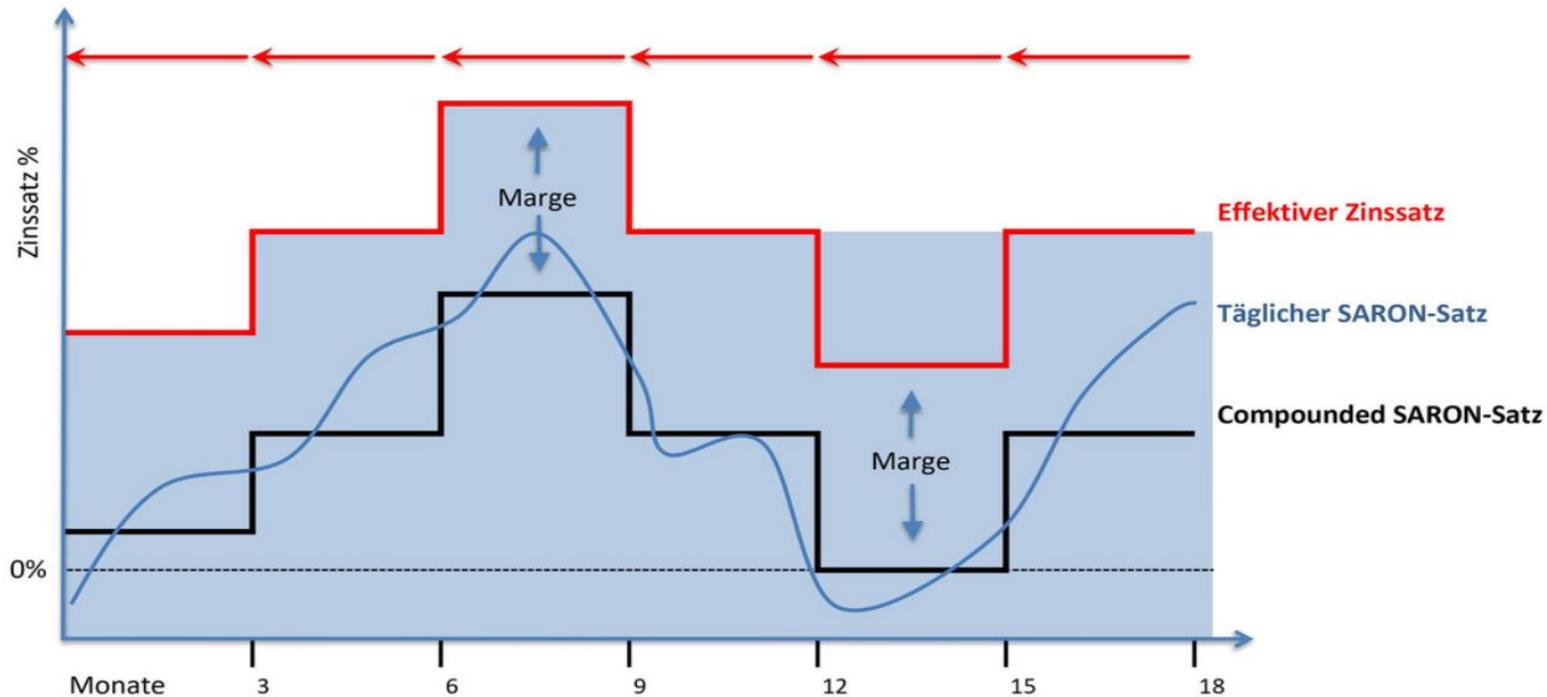


Quelle: Bloomberg

# 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



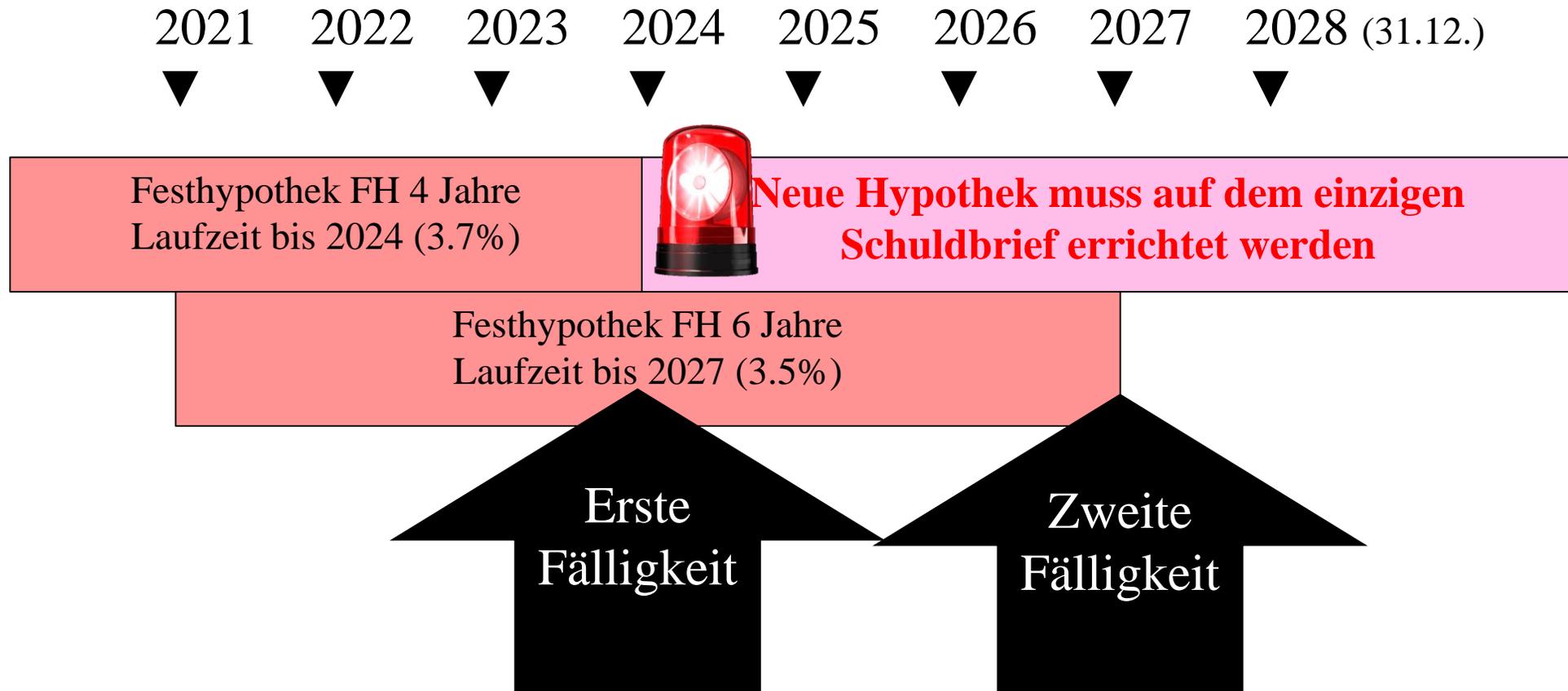
Früher Libor

# 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*

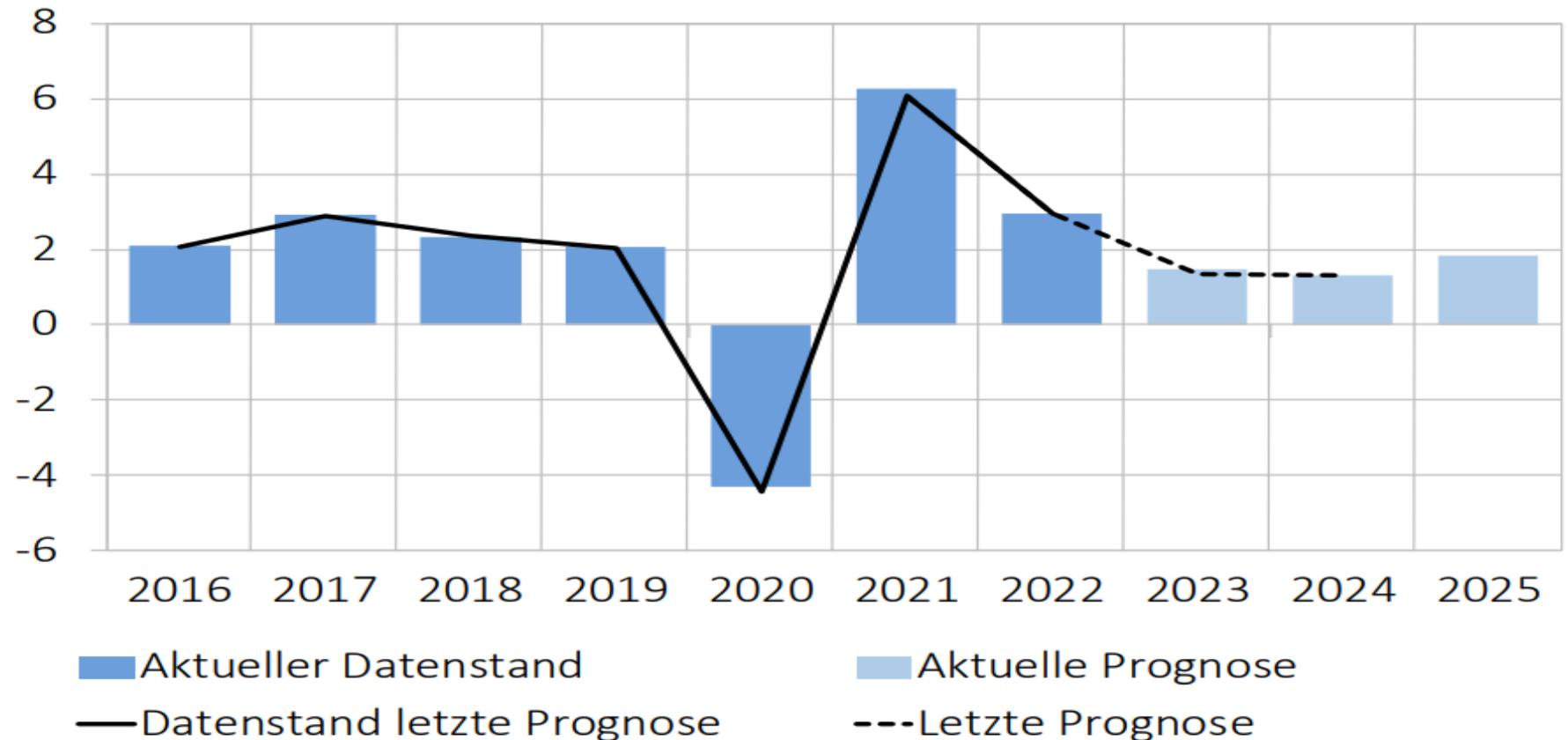
# Festhypothekenstruktur bei seiner Hausbank: Praxisbeispiel



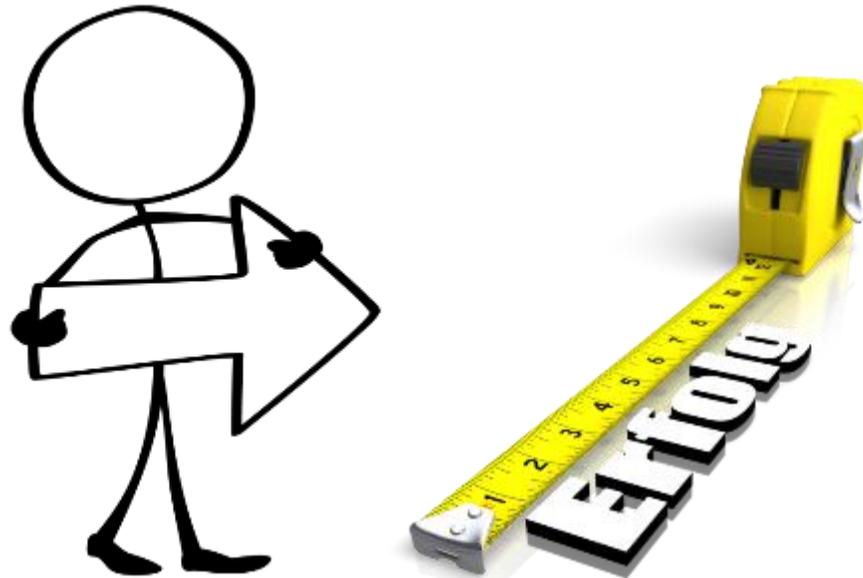
# Weltnachfrage

## 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.*

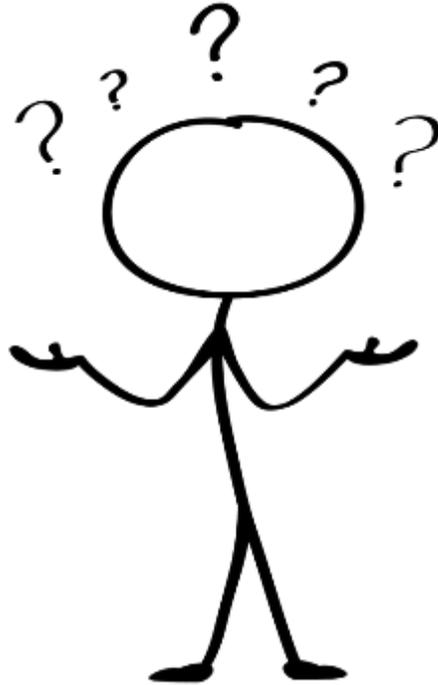


***Wir starten,  
keine Luftballons  
in der Hoffnung,  
dass  
die zufällig gut  
ans  
Ziel kommen.***

# 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**

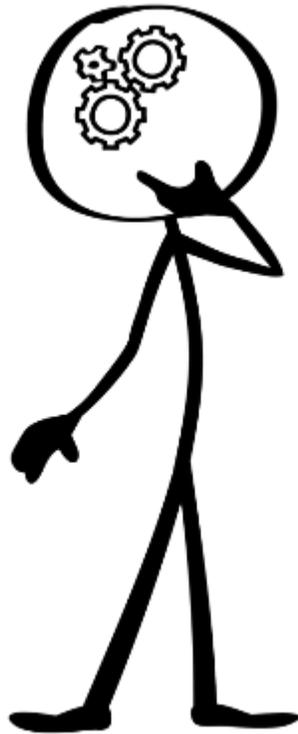


***Vereinbarungen sauber  
einhalten. Termine sofort rügen.  
Gegenposition schwächen.***

***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

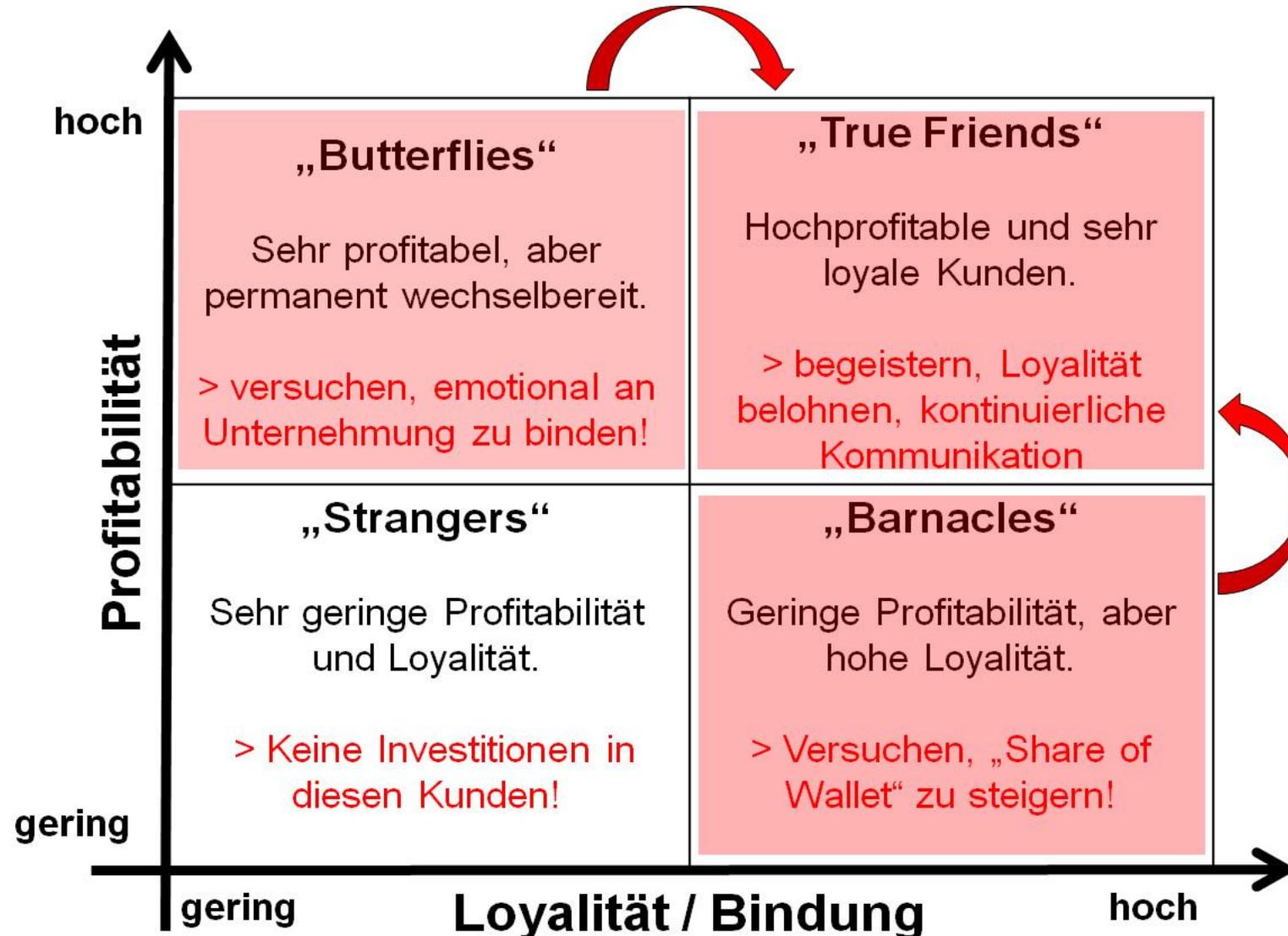
**3**

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](mailto:rolf.sahli@be.ch)

+41 31 636 42 44