

Die neue Zinsrealität und ihre Auswirkungen auf die langfristige Immobilienfinanzierung

Die Ära der Tiefstzinsen geht zu Ende

Viele Immobilieneigentümer profitieren heute noch von langfristigen Festhypotheken, die sie rund um das Jahr 2020 abgeschlossen haben. Damals konnten zehnjährige Festhypotheken teilweise zu Konditionen von rund 1 % abgeschlossen werden. Selbst kürzere Laufzeiten bewegten sich auf historisch aussergewöhnlich tiefen Niveaus.

Diese Hypotheken laufen nun sukzessive aus. Mit jeder Verlängerung wird die neue Zinsrealität für eine wachsende Zahl von Eigentümern spürbar. Aktuell bewegen sich zehnjährige Festhypotheken je nach Institut und Bonität des Kreditnehmers typischerweise im Bereich von rund 1.8 % bis 2.4 %.

Aus Sicht der jüngeren Generation erscheint dies als deutlicher Zinsanstieg. Für viele ältere Eigentümer hingegen stellen diese Niveaus historisch betrachtet nach wie vor tiefe Finanzierungskosten dar. Ihre Erfahrungen aus den letzten 30 bis 40 Jahren umfassen Phasen deutlich höherer Inflations- und Zinsniveaus, in denen Hypothekarzinsen von über 4 %, 5 % oder sogar noch höheren Werten keine Seltenheit waren.

Dabei gilt es jedoch zu berücksichtigen, dass den höheren Finanzierungskosten damals auch höhere Erträge auf Spar- und Anlagegeldern gegenüberstanden. Zudem war das wirtschaftliche Umfeld von einer anderen Inflationsdynamik geprägt.

Struktureller Wandel statt kurzfristiger Ausnahme

Die heute moderaten Zinsniveaus sind nicht ausschliesslich als vorübergehende Erscheinung zu betrachten. Vielmehr haben sich die globalen Kapitalmärkte während der vergangenen 15 Jahre schrittweise auf ein tieferes strukturelles Zinsniveau zubewegt.

Die aussergewöhnlich tiefen Hypothekarzinsen der Jahre 2015 bis 2022 waren dagegen eher ein historisches Sonderfenster als die neue Normalität. Persönlich erscheint es wenig wahrscheinlich, dass sich diese Rahmenbedingungen in naher Zukunft in gleicher Form wiederholen werden.

Die geopolitische Neuordnung der Weltwirtschaft, die zunehmende Fragmentierung internationaler Handelsbeziehungen, die Transformation der Energiesysteme sowie die hohen Investitionen in ökologische und technologische Umstellungen führen zu nachhaltigen Veränderungen der globalen Wirtschaftsstrukturen. Diese Entwicklungen beeinflussen langfristig auch Inflationserwartungen, Kapitalströme und letztlich das Zinsniveau.

Die Wahl des richtigen Hypothekarmodells wird anspruchsvoller

Vor diesem Hintergrund gewinnt die prospektive Betrachtungsweise bei anstehenden Hypothekarverlängerungen zunehmend an Bedeutung. Die Entscheidung für das richtige Finanzierungsmodell kann heute nicht mehr isoliert anhand des aktuellen Zinssatzes getroffen werden.

Wer bewusst auf langfristige Zinsbindungen verzichten möchte und kurzfristige Schwankungen finanziell tragen kann, verfügt mit der SARON-Hypothek über eine flexible Alternative. Deren Zinssatz setzt sich vereinfacht aus drei Komponenten zusammen:

- den Refinanzierungskosten der Bank,
- dem individuellen Risikoaufschlag des Kreditnehmers,
- sowie der Marge des Finanzinstituts.

Der variable Faktor ist dabei insbesondere die Refinanzierungskomponente, welche sich laufend den Marktbedingungen anpasst.

Gleichzeitig ist festzustellen, dass verschiedene Banken in den vergangenen Jahren ihre Margen im Hypothekargeschäft erhöht haben. Hintergrund sind unter anderem gestiegene regulatorische Anforderungen und höhere Eigenkapitalvorschriften. Dies hat dazu geführt, dass sich die traditionellen Zinsdifferenzen zwischen SARON-, fünfjährigen und zehnjährigen Laufzeiten verändert haben.

Insbesondere die Differenz zwischen fünf- und zehnjährigen Festhypotheken hat sich reduziert. Dies kann als Hinweis interpretiert werden, dass die Kapitalmärkte mittelfristig keine dramatischen Veränderungen des langfristigen Zinsniveaus erwarten. Kurzfristig bleiben die Aussichten hingegen weniger klar. Temporäre Inflationsschübe oder geopolitische Ereignisse können jederzeit erneut zu steigenden Zinsen führen.

Die Finanzierung muss zur Lebensplanung passen

Die Wahl eines Hypothekarmodells sollte deshalb stets aus einer ganzheitlichen Perspektive erfolgen. Zentral sind dabei unter anderem folgende Fragestellungen:

- Wie lange wird die Liegenschaft voraussichtlich gehalten?
- Besteht mittelfristig ein Umzug oder Verkauf?
- Wie entwickelt sich die Einkommenssituation?
- Steht der Übergang vom Erwerbsleben in die Pensionierung bevor?
- Wie nachhaltig ist die Tragbarkeit auch in Zukunft gewährleistet?
- Welche Unterhalts- und Bewirtschaftungsaufgaben können langfristig selbst übernommen werden?

Gerade bei Eigentümern im Rentenalter oder in der Übergangsphase zur Pensionierung stehen häufig andere Faktoren im Vordergrund als bei jüngeren Familien.

Während bei älteren Eigentümern Flexibilität, Kapitalerhalt und Nachfolgeplanung oft eine zentrale Rolle spielen, gewinnen bei Familien mit Kindern und laufenden finanziellen Verpflichtungen kalkulatorische Sicherheit und langfristige Planbarkeit an Bedeutung.

Risiken bleiben unvermeidbar

Unabhängig vom gewählten Modell bleibt stets ein Restrisiko bestehen. Jede Finanzierungsentscheidung enthält zwangsläufig einen Anteil an Unsicherheit. Wer zukünftige Zinsentwicklungen prognostizieren möchte, blickt letztlich immer auch bis zu einem gewissen Grad in die sprichwörtliche Glaskugel.

Dennoch geht es nicht darum, die Zukunft exakt vorherzusagen. Vielmehr besteht die Aufgabe darin, mit grösstmöglicher Sorgfalt die relevanten Einflussfaktoren zu analysieren und daraus Wahrscheinlichkeiten abzuleiten.

Dazu gehören insbesondere:

- die persönliche finanzielle Entwicklung,
- die globale Konjunkturentwicklung,
- geldpolitische und inflationäre Tendenzen,
- geopolitische Risiken,
- die geplante Haltedauer der Immobilie,
- sowie individuelle Lebensereignisse.

Nicht vorhersehbare Faktoren wie persönliche Schicksalsschläge, Finanzmarktverwerfungen, politische Krisen oder militärische Konflikte bleiben zwar bestehen, ihr Einfluss kann jedoch durch eine breite und vorausschauende Planung erheblich reduziert werden.

Ausblick: Kommt eine Babyboomer-Welle auf den Immobilienmarkt?

Eine besonders interessante Fragestellung wird in den kommenden Jahren sein, wie die Babyboomer-Generation auf die höheren Finanzierungskosten reagiert.

Steigende Hypothekarzinsen, Pensionierungen, zunehmende Unterhaltskosten und veränderte Wohnbedürfnisse könnten bei einem Teil dieser Eigentümer zu Verkaufsüberlegungen führen. Ob daraus tatsächlich eine breitere Verkaufswelle, und der viel gefürchtete Asset-Meltdown entsteht, bleibt offen.

Ein flächendeckender Verkaufsdruck könnte Auswirkungen auf Immobilienbewertungen haben und indirekt auch andere Anlageklassen beeinflussen. Gegenwärtig erscheint jedoch eine differenzierte Betrachtung angebracht, da die Vermögenssituation, Finanzierungsstruktur und Liquidität der Eigentümergruppen sehr unterschiedlich sind.

Fazit

Die kommenden Jahre werden für viele Eigentümer von einer schrittweisen Anpassung an eine neue Zinsrealität geprägt sein. Gerade auslaufende Langfrist-Hypotheken machen deutlich, dass die aussergewöhnlichen Finanzierungsbedingungen der vergangenen Dekade nicht als dauerhaft gegeben betrachtet werden dürfen.

Umso wichtiger ist eine umfassende prospektive Analyse sämtlicher relevanter Einflussfaktoren. Eine sorgfältige Abstimmung zwischen Finanzierungsmodell, Lebensplanung, Risikofähigkeit und Vermögensstrategie hilft, Fehlentscheidungen zu vermeiden, finanzielle Risiken zu reduzieren und unnötige Opportunitätskosten zu verhindern.

Das Ziel ist nicht die perfekte Prognose der Zukunft, sondern die Wahl einer Finanzierungsstrategie, die auch unter veränderten Rahmenbedingungen nachhaltig tragfähig bleibt und den persönlichen Handlungsspielraum langfristig sichert.

Gerne helfen wir Ihnen dabei, einen umfassenden Überblick zu verschaffen, damit Sie die richtigen Entscheidungen für Ihre persönliche Zukunft treffen können.

Unser Spezialisten-Team der Wettstein & Partner Immobilien AG, hilft Ihnen dabei gerne weiter. [Team - Wettstein & Partner Immobilien AG](#)



Daniel Hauser

Partner

Verkauf/Projektentwicklung

daniel.hauser@wettsteinimmobilien.ch