



Tief, tiefer, am tiefsten

Beim Hypozins ist es wie im Basar – wer geschickt verhandelt, bekommt den **grössten Rabatt**. Wie Sie sich im Preisgewirr am besten durchschlagen.

STEFAN LÜSCHER UND ERIK NOLMANS TEXT / MIRKO NOSER ILLUSTRATIONEN

Fall 1: Budgetsicherheit



Familie: Eltern 30-jährig, zwei Kinder von 6 und 8 Jahren.

Objekt: Kauf einer 5½-Zimmer-Wohnung für 800 000 Fr.

Einkommen: Er brutto 108 000 Fr. (90%-Pensum), sie 36 000 Fr. (40%), netto zusammen 10 000 Fr. pro Monat
Vermögen: Ersparnisse und Konto 3a 50 000 Fr., Pensionskassenvorbezug 50 000 Fr., Schenkung Eltern 60 000 Fr. Davon werden 20 000 Fr. als Liquiditätsreserve behalten. Total 140 000 Fr. für Eigenmittel.

Anspruch: Die junge Familie legt Wert auf Budgetsicherheit und rechnet monatlich mit maximal 2500 Fr. fürs Wohnen.

Finanzierung: Mit Blick auf die Budgetsicherheit wählt sie eine Festhypothek auf zehn Jahre von 640 000 Fr.

Belastung: Zinssatz 2,25%, Amortisation jährlich 5350 Fr., Nebenkosten/Rückstellungen 8000 Fr.

Monatlich: 2312 Fr.

Berechnung: FinanzZentrum Jungfrau, Interlaken

Fall 2: Vermögensoptimierung



Familie: Er 48-, sie 50-jährig, zwei erwachsene Kinder.

Objekt: Bestehendes Einfamilienhaus mit Einlegerwohnung, Verkehrswert 1,2 Mio. Fr., Hypothek 900 000 Fr. Hypothek soll verlängert werden.

Einkommen: Zusammen 180 000 Fr. plus Mieteinnahmen aus Einlegerwohnung 18 000 Fr.

Vermögen: Säule-3a-Guthaben zusammen 200 000 Fr., Wertschriftendepot 100 000 Fr., Kontoguthaben 200 000 Fr. Total 500 000 Fr.

Anspruch: Das Vermögen optimieren, 50 000 Fr. als Barreserve behalten.

Finanzierung: Libor-Hypothek für 500 000 Fr. und Festhypothek auf zehn Jahre für 400 000 Fr. Hypothek könnte auch um 150 000 Fr. (Kontoguthaben) gekürzt werden. Weil mittelfristig steigende Zinsen erwartet werden, die erwähnten 150 000 Fr. in Wertschriften umschichten. Säule 3a so belassen.

Belastung: Zinssatz zehn Jahre 2,25%, Libor 1,02%, keine Amortisation (durch Zusatzsicherheit abgedeckt), Nebenkosten/Rückstellungen 12 000 Fr.

Monatlich: 2167 Fr.

Berechnung: FinanzZentrum Jungfrau, Interlaken

Der Einfamilienhausbesitzer aus der Ostschweiz sparte mit einem kurzen Telefonat über 4000 Franken. 2,27 Prozent lautete der Richtpreis der Raiffeisenbank für eine achtjährige Festhypothek, 2,1 Prozent war der Preis, den er schliesslich aushandelte. Dies, indem er das individuelle Angebot von 2,18 Prozent Zins für die Verlängerung seiner 300 000 Franken Hyposchulden, das er brieflich erhalten hatte, im Telefongespräch mit dem Kundenberater weiter hinunterhandeln konnte – zuvor hatte er im Internet günstigere Konkurrenzpreise herausgesucht. Der Berater musste den Deal noch intern abklären und gab am nächsten Tag grünes Licht.

Auch der Häuslebauer aus dem Kanton Glarus wusste geschickt zu verhandeln – gut dokumentiert mit schriftlichen Konkurrenzofferten, konnte er bei einem Neubau seine Hausbank UBS zu einem

Rabatt bewegen. 2,06 Prozent zahlt er nun für seine achtjährige Festhypothek – die Konkurrenzofferten lagen zwischen 2,1 und 2,15 Prozent.

Herr und Frau Schweizer, sonst nicht unbedingt für ihre Basarmentalität bekannt, haben das Feilschen entdeckt: «Mehr als die Hälfte der Leute vesucht heute über ihren Hypothekarzins zu verhandeln», sagt Kurt Frehner, Leiter Produktmanagement Hypothekargeschäft bei der Raiffeisen Gruppe. Die von Raiffeisen Schweiz publizierten Richtpreise seien im Grunde eine Standardempfehlung für alle Raiffeisen Banken in der Schweiz. Diese würden anschliessend die Preise aufgrund der Empfehlung auf den lokalen Markt und die Konkurrenz vor Ort ausrichten.

Wie hoch der jeweilige Verhandlungsspielraum bei den einzelnen Banken ist, gilt als wohlgehetes Geheimnis. Doch konkrete Erfahrungen von Kunden zeigen, dass mit Verhandeln im Schnitt zwischen 0,1 und 0,3 Prozentpunkte gegen-

über den Richtpreisen eingespart werden können – im Einzelfall sogar noch mehr.

Dass eine Wohnbaufinanzierung zu den publizierten Richtpreisen abgeschlossen wird, ist heute die Ausnahme. Einzelne Banken sind denn auch dazu übergegangen, solche Schaufensterpreise gar nicht mehr zu veröffentlichen. So gibt die UBS seit letztem Dezember keine Richtpreise mehr an.

Frechere im Vorteil. So dienen diese Preise heute aus Konsumentensicht vor allem für die generelle Einschätzung des Zinsniveaus. Man kann die ungefähre Höhe für die Laufzeiten von Festhypotheken und Libor-Finanzierungen nachschauen – und mit besonders günstigen Angeboten bei seiner Wunschbank Druck machen. Besonders gerne wird dabei der Schaufensterpreis jener Bank als Konkurrenzofferte bemüht, die beim Mechanismus der Preisfestsetzung als Ausnahme gilt: Bei der Migros Bank ist der publizierte Schaufensterpreis auch der echte. «Bei

vielen Banken bekommt der Frechere die besseren Konditionen», sagt Migros-Bank-Sprecher Albert Steck, «doch viele Kunden schätzen diese Basarmentalität nicht.» Die Migros Bank bietet Nettokonditionen. Rabatt gibt es nur für den Kunden, der online bucht – eine Gutschrift von 300

Franken als Entgelt für die eigenen Umtriebe. Weil die Migros Bank den Zinsrabatt im Grunde schon in den Schaufensterpreisen eingebaut hat, sind die Tarife oft günstiger als jene anderer Banken.

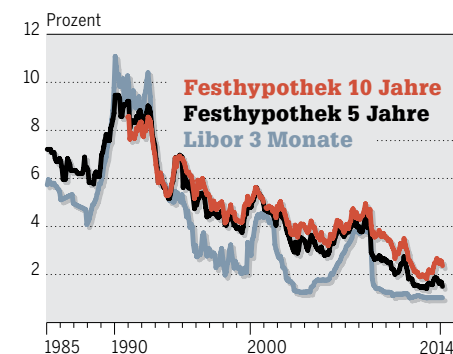
Generell zu den günstigsten Anbietern gehören die Versicherungsgesell-

schaften (siehe «Schaufenster-Zinsen» auf Seite 79). Vor allem im langfristigen Bereich schwingen sie klar obenauf. Für eine Festhypothek auf zehn Jahre beispielsweise offeriert die «Zürich» unschlagbare 2,13 Prozent; die Migros Bank, bei den öffentlich publizierten Sätzen günstigster Anbieter unter den Banken, offeriert 2,38 Prozent. Bei einer Hypothek von 800 000 Franken entspricht die visuell geringe Zinsdifferenz einem Betrag von 20 000 Franken – notabene ohne Zinseszins.

Die Zinsvorteile der Versicherungen lassen sich mit den unterschiedlichen Geschäftsmodellen erklären. Banken verdienen ihr Geld im Zinsdifferenzgeschäft. Die Versicherungskonzerne hingegen suchen für die Prämien- und Vorsorgegelder ihrer Kunden langfristige, möglichst risikoarme Anlagemöglichkeiten. Da sind Hypothekarausleihungen interessant. «Für uns ist das weniger ein Geschäft als eine Anlagemöglichkeit», sagt «Zürich»-Sprecher Frank Keidel. ▶

Ausverkauf

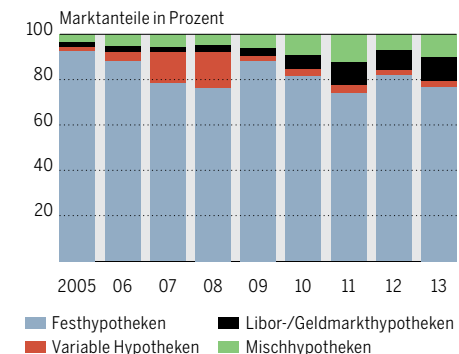
Die Entwicklung der Hypothekarzinsen über die letzten drei Dekaden



Quelle: VZ VermögensZentrum. © BILANZ-Grafik

Kurzfristig

Festhypotheken verlieren zunehmend an Bedeutung



Quelle: Comparis.ch. © BILANZ-Grafik

Fall 3: Steueroptimierung



Familie: Er 50-, sie 48-jährig, keine Kinder.
Objekt: Kauf eines Einfamilienhauses für 1,2 Mio. Fr.
Einkommen: Zusammen 300'000 Fr.
Vermögen: Kontoguthaben 600'000 Fr., 3a-Konto 200'000 Fr.
Anspruch: Die Steuern optimieren, 3a-Konto belassen.
Finanzierung: Libor-Hypothek für 1 Mio. Fr. Risiko gering, weil gute Einkommens- und Vermögenssituation. 3a-Gelder verpfändet, womit Nettorisiko der Bank auf 800'000 Fr. sinkt. Dadurch keine Amortisationspflicht und günstigerer Zins. Aus Kontoguthaben 200'000 Fr. für die Eigenmittel. 400'000 Fr. werden über die nächsten sieben Jahre in die Pensionskasse investiert (Steuerprogression 38%).
Belastung: Libor 0,92%, Nebenkosten/Rückstellungen 12'000 Fr.
Monatlich: 1767 Fr.

Berechnung: FinanzZentrum Jungfrau, Interlaken

Fall 4: Sicherheit im Alter



Familie: Er 61-, sie 59-jährig.
Objekt: Bestehende 4½-Zimmer-Wohnung, Verkehrswert 700'000 Fr., Hypothek 500'000 Fr. Diese soll verlängert werden.
Einkommen: Brutto aktuell 150'000 Fr., AHV und Rente dereinst 90'000 Fr.
Vermögen: Kontoguthaben 50'000 Fr., zwei Säule-3a-Konten mit total 100'000 Fr., Lebensversicherung mit Endwert 120'000 Fr. (Auszahlung Alter 65).
Anspruch: Budgetsicherheit. Doch mit dem Renteneinkommen kann sich das Paar nur noch eine Hypothek von 400'000 Fr. leisten; deshalb verlangt die Bank eine Amortisation von 100'000 Fr. innert vier Jahren.
Finanzierung: Festhypothek von 100'000 Fr. auf vier Jahre, Festhypothek von 400'000 Fr. auf 15 Jahre. Ein Teil der Säule 3a und der Lebensversicherung werden für die Amortisation verwendet. Aus den restlichen 170'000 Fr. wird das Renteneinkommen ergänzt.
Belastung: Zinssatz 1,5% für 4 und 2,7% für 15 Jahre, Nebenkosten/Rückstellungen 7'000 Fr.
Monatlich: 1608 Fr.

Berechnung: FinanzZentrum Jungfrau, Interlaken

► Positiver Nebeneffekt aus Kundensicht: Die Versicherer geben sich mit einer geringeren Marge zufrieden.

Andererseits lassen die Versicherungsgesellschaften selten mit sich reden, wenn ein Interessent sich um einen Zinsnachlass bemüht, und der Spielraum für Zinsnachlässe ist kleiner. Zudem gelten meist strikte Bedingungen: «Wir sind vorsichtig bei der Vergabe», so «Zürich»-Sprecher Keidel, «wir belohnen Eigenheime nur zu 75 Prozent und geben keine Baukredite.» Bei Axa Winterthur ist etwa die Finanzierung mit Pensionskassengeldern ein No-go. Auch an Hypotheken mit kurzen Laufzeiten besteht kein Interesse; Swiss Life beispielsweise finanziert Festhypotheken erst ab einer Mindestlaufzeit von drei Jahren, und bis fünf Jahre gilt ein einheitlicher Satz von 1,5 Prozent.

Tarifdschungel. Empfehlenswert ist dieses Angebot in erster Linie also für erstklassige Schuldner, die eine bestehende Hypothek erneuern wollen – gegenüber

den Angeboten der Bankinstitute lässt sich mitunter beinahe ein halber Prozentpunkt sparen.

Der Preiskampf unter den Anbietern hat dazu geführt, dass es im Hypothekemarkt heutzutage ähnlich wie in der

Versicherer lassen selten mit sich reden, wenn ein Interessent einen Rabatt fordert.

Economy-Klasse im Flugzeug ist, wo kaum einer in den Sitzreihen den gleichen Tarif bezahlt hat.

Der Spielraum, der sich in Verhandlungen herauschlagen lässt, ist dabei

von den individuellen finanziellen Verhältnissen gekennzeichnet. «Wir schauen bei der Preisfestsetzung die gesamte Kundenbeziehung an», sagt Martin Loosli, Leiter Produktmanagement Bilanz- und Geldverkehrsgeschäft bei der ZKB. «Relationship Pricing», so heisst dies im Fachjargon. Dabei wird geschaut, ob der Kunde noch andere Gelder und Anlagen bei der Bank hat, wie sein Rating ist, wie intensiv und verlässlich die Kundenbeziehung ist und wie lange sie schon dauert. Dabei sind Rabatte kein Automatismus. Ziel sei schon, die Preise, die man publiziere, auch durchzusetzen, so Loosli. Auch die Qualität der Liegenschaft spielt eine Rolle. Wer seinerseits Zeichen setzt, etwa neue Gelder bei der Bank platziert, hat Vorteile. «Wenn wir dem Kunden entgegenkommen sollen, muss er sich auch bewegen», sagt Raiffeisen-Produktechef Frehner.

Ganz Reiche müssten für ihre Hypothek praktisch gar nichts mehr bezahlen, munkelt man im Markt. Auch wenn sehr

vermögende Kunden grössere Rabatte herauschlagen können, wird auch bei den meisten Banken mit starkem Privatkundengeschäft der Hypothekerbereich nicht vom Private Banking quersubventi-

oniert. «Jede unserer Hypothekfinanzierungen muss selbsttragend sein», sagt Alessandro Carroccia, Leiter Hypotheken bei der Bank Julius Bär. Dass Reiche besonders forschere Forderungen stellen,

stimme auch nicht. Gerade für Kunden aus dem Ausland, von denen die Bank viele habe, gelten die generell tiefen Zinsen in der Schweiz ohnehin schon als attraktiv, müssen sie doch in ihrem Heimatland oftmals deutlich mehr für Wohnfinanzierung bezahlen.

In der Schweiz sind die Margen im Geschäft vergleichsweise tief. Wie hoch sie generell veranschlagt werden, geben die Anbieter nicht bekannt. Ausnahme ist die Finanzierung von Libor-Hypotheken, wo die Marge ausgewiesener Teil des Angebots ist. Derzeit liegt sie meist bei 0,9 oder 1,0 Prozent, je nach Laufzeit. Bei den Festhypotheken soll sie laut Brancheninsidern auf ähnlichem Niveau liegen, zwischen 0,7 und 1,2 Prozent. In Grossbritannien sind die Margen um das Zwei- bis Dreifache höher.

In der Schweiz sind die Margen in den letzten Jahren verstärkt unter Druck geraten, eine Folge des verschärften Konkurrenzkampfes. Auch das Feilschen und Verhandeln ist ein Zeichen neuerer ►

Schaufenster-Zinsen

Zinssätze von Banken und Versicherungen für Festhypotheken mit verschiedenen Laufzeiten

Banken	Zinssatz in Prozent		
	2 Jahre	5 Jahre	10 Jahre
Bank Coop	1,22	1,62	2,56
Bank Sparhafen	1,31	1,67	2,53
Banque Cant. de Genève	1,21	1,61	2,49
Banque Cant. Vaudoise	1,31	1,72	2,59
Basler Kantonalbank	1,15	1,60	2,45
Credit Suisse	1,15	1,49	2,44
Luzerner Kantonalbank	1,31	1,70	2,63
Migros Bank	1,07	1,48	2,38
Raiffeisen Schweiz	1,24	1,70	2,56

Banken	2 Jahre	5 Jahre	10 Jahre
Schwyzer Kantonalbank	1,34	1,74	2,60
Zuger Kantonalbank	1,28	1,68	2,54
Zürcher Kantonalbank	1,29	1,66	2,51

Versicherungen	2 Jahre	5 Jahre	10 Jahre
Allianz Suisse	1,48	1,70	2,38
Axa Winterthur	1,19	1,44	2,30
Generali	1,25	1,60	2,45
Helvetia Versicherung	1,28	1,68	2,55
Swiss Life	n.a.	1,51	2,26
Zürich Versicherungen	n.a.	1,45	2,13

■ tiefster ■ höchster Zinssatz der jeweiligen Laufzeit.
 Quelle: VZ VermögensZentrum, Stand 25. Februar 2014

Online-Hypobasar

Hypothekenportale im Internet – vom Zinsvergleich bis zur Beratung

Internet-Portal	Hypotheken-Dienstleistungen				
	Zinsvergleich	Rechner	Informationen	Beratung	Vermittlung
www.hypoplus.ch		✗	✗	✗	✗
https://moneypark.ch/hypothek		✗		✗	✗
www.comparis.ch/hypotheken	✗	✗	✗		✗
www.diehypothek.ch			✗	✗	
www.hypothek-vergleich.ch		✗	✗		✗
www.vermoegens-partner.ch	✗	✗	✗		
www.hypomat.ch		✗		✗	✗
www.finanzzentrum-jungfrau.ch			✗	✗	✗
www.homegate.ch/hypotheken	✗	✗	✗	✗	✗
www.sparhypo.ch		✗		✗	✗
www.hypotheken-boerse.ch		✗	✗	✗	✗
www.swissquote.ch		✗		✗	✗
www.vermoegenszentrum.ch		✗		✗	✗

► Zeit. «Als ich vor dreissig Jahren in diesem Business angefangen habe, hat noch praktisch niemand verhandelt, heute ist das absolut normal», sagt ZKB-Hypothekenchef Loosli.

Bis in die achtziger Jahre galten unter den Banken Preisabsprachen und festgelegte Konventionen. Festhypotheken gab es noch gar nicht, Leitfaden war der Zinssatz für variable Hypotheken, ein Produkt, das inzwischen nur noch in Ausnahmefällen oder für Überbrückungen gewählt wird. Nach der Jahrtausendwende nahm die Dynamik am Immobilienmarkt zu, die Grossbanken pushten das Geschäft, und Raiffeisen begab sich auf einen forcierten Wachstumskurs. Getrieben durch den Boom im Wohnbaumarkt, akzentuierte sich der Preiskampf weiter. Im Gerangel um den Kunden flexibilisierte sich das Preisgefüge immer stärker.

Die Zeiten, in denen künftige Immobilienbesitzer auf Geldsuche alleine ihrer Hausbank vertraut haben, sind jedenfalls endgültig vorbei. Bei Neugeschäften werden zwei, vielleicht sogar drei Banken aufgesucht, um so die besten Konditio-

nen zu holen. Doch die Gespräche und Verhandlungen sind langwierig, und nicht jedermann hat die Nerven, bei allen Banken dasselbe Prozedere zu durchlaufen. Kommt erschwerend dazu, dass das jeweilige Geldhaus nur seine eigenen Hypotheken anbietet. «Auch die Beratung selbst ist einseitig, denn die Bank wird vor allem jene Laufzeiten und Hypothekarmodelle anbieten, wo sie die beste Marge erzielt», macht Werner Egli, Partner bei der HypothekenBörse Uster, auf ein weiteres Problem aufmerksam.

Dies sind oft Hypotheken mit mittleren Laufzeiten, die zu den am häufigsten gewählten Produkten gehören. Dabei ist die Auswahl der richtigen Hypothek sehr stark von der individuellen Lebenssituation und dem Alter abhängig (siehe Beispiele Seiten 76 bis 79).

Boom bei den Vermittlern. Als Wegweiser im Hypobasar treten immer öfter Hypothekarvermittler auf, die in den letzten zwei Jahren wie Pilze aus dem Boden geschossen sind. Nicht selten werden diese betrieben von ehemaligen Bankern, die viel Erfahrung in diesem Geschäft

haben. «Professionelle Vermittler haben den besten Überblick darüber, wer aktuell welche Konditionen für welche Laufzeit und welche Finanzierungskonstellation anbietet», sagt Silvan Kaufmann, CEO von Hypoplus. Insbesondere hätten sie aber Wege und Mittel, günstige Zinsen individuell herauszuhandeln. Für einen Kunden mit guter Bonität «holen wir im Durchschnitt etwa einen viertel Prozentpunkt heraus gegenüber den Schaufensterzinsen», ist Kaufmann überzeugt. Sparhypo.ch führt an, sie hole zwischen 0,1 bis 0,4 Prozentpunkte heraus gegenüber den offiziellen Sätzen.

Wer sich auf die Dienste eines Hypothekarvermittlers verlassen will, muss diesen zuerst unter die Lupe nehmen. Vor allem ein Blick auf die Kosten lohnt sich. Im Online-Hypothekenmarkt erfreut sich das Reizwort «gratis» einer grossen Beliebtheit. Gratis allerdings ist gerade im Hypothekengeschäft rein gar nichts zu haben. Der Kunde zahlt immer, wenn auch meist so, dass er nichts davon merkt. In der Branche ist es üblich, dass der Makler, wenn er eine Hypothek erfolgreich vermittelt, von der Bank eine Provision erhält, auch Kickback genannt. Diese richtet sich nach der Laufzeit der Hypothek, dem Volumen und der Solidität des Schuldners.

Nach übereinstimmenden Aussagen bringt eine zehnjährige Festhypothek etwa 0,5 Prozent; auf eine Hypothek von einer Million sind das immerhin 5000 Franken. «Die Provision wird in die Konditionen eingerechnet. Der Kunde bezahlt diese zusätzlich, merkt es jedoch nicht», sagt Stephan Zbinden, Geschäftsführer des Beraters FinanzZentrum Jungfrau in Interlaken. Das FinanzZentrum selbst kennt ausschliesslich fixe Honoraransätze. Bei einer ersten Hypothek, die bis zu zwei Drittel des Immobilienverkehrswerts ausmacht, wird für die Beratung 1290 Franken in Rechnung gestellt.

Nicht nur neue Player tummeln sich heute im Markt, auch gänzlich neue Vertriebswege sind entstanden. Der neueste Trend sind Hypotheken übers Internet – mit ein paar Mausclicks zum eigenen Haus, ein verlockender Gedanke.

In den letzten Jahren hat sich diesbezüglich denn auch viel getan, immer mehr Anbieter bieten ihre Dienste im virtuellen Raum an. Erfolgreich vor allem die Glarner Kantonalbank, die mit ihrem

Portal Hypomat.ch als erste Kantonalbank ins Online-Hypogeschäft eingestiegen ist. Doch auch die Zürcher Kantonalbank hat sich mit Homegate.ch eine gute Marktposition geschaffen. Dennoch steckt die Vergabe von Hypotheken übers Internet noch in den Kinderschuhen. Andreas Dietrich, Dozent an der Hochschule Luzern sowie am Institut für Finanzdienstleistungen Zug, schätzt den Marktanteil von Online-Hypotheken im gesamten Neugeschäft des letzten Jahres auf etwa 1,2 Prozent. Über das Internet wurden also gerade mal Abschlüsse für 1,5 Milliarden Franken getätigt.

Günstige Online-Hypotheken. «Die Vermittlung von Hypothekargeld über das Internet läuft erst seit eineinhalb bis zwei Jahren», gibt Dietrich zu bedenken. Zudem hätten die Banken diesen Kanal bislang eher zögerlich genutzt, denn sie fürchteten sich vor einer Kannibalisierung. Die sei aber nicht eingetroffen.

Bei der Glarner Kantonalbank gedeihen denn auch der traditionelle Bereich und Hypomat parallel zueinander. Die

Zinsunterschiede sind erheblich: Kostet eine fünfjährige Festhypothek beim Kundenberater 1,66 Prozent, so sind es beim Hypomat 1,21 Prozent. Grund für den Unterschied sei vor allem der wegfallende Beratungs- und Administrationsaufwand, gibt die Glarner Kantonalbank

Im Gerangel um den Kunden flexibilisiert sich das Preisgefüge immer stärker.

an. Zudem ist das Angebot beschränkt: Es gilt nur für erstrangige Hypotheken bis 67 Prozent Belehnung, der Maximalbetrag liegt bei einer Million Franken. Die Prüfung läuft automatisiert: Innert Minuten hat der Interessent per Maus-

click auf dem Bildschirm das Okay, die Unterlagen muss er schriftlich nachliefern. Finanzdozent Dietrich ist überzeugt, dass die Nachfrage für derlei Angebote bald deutlich anziehen wird. «Bis in fünf Jahren erwarte ich ein Online-Hypothekervolumen von sieben Milliarden Franken», so Andreas Dietrich. Doch auch dieser Betrag würde nicht einmal annähernd einem Zehntel des Gesamtmarkts entsprechen.

Nicht nur die neuen Angebote dürften zukünftig für einen weiteren Preisdruck sorgen, auch die Marktlage bleibt vorerst günstig. Sogar die schärferen Vorschriften der Regulatoren, aufgrund deren die Anbieter zu einer vorsichtigeren Risikovergabe gezwungen sind, konnten dem Preisgefüge wenig anhaben. Der Zinsanstieg von Anfang Jahr, nach der Bekanntgabe der Vorschriften zum antizyklischen Kapitalpuffer, hat sich inzwischen wieder verflüchtigt – Hypotheken sind entgegen den Erwartungen im Februar sogar noch günstiger geworden. Für den Konsumenten bedeutet dies weiter verlockende Aussichten. ■

ANZEIGE



Beziehen Sie hier Ihr Ticket:
www.giardina.ch/ticket-online-shop
 Priority-Code:
«BILANZ-HOMES-14»
 Die Abendkarten sind gültig von Mittwoch, 12.3.2014 bis
 Freitag, 14.3.2014, jeweils ab 17.00 Uhr

**DIE GARTENSAISON
 IST ERÖFFNET!**

Bereits zum 16. Mal findet die Giardina dieses Jahr statt und besticht durch eine Vielzahl attraktiver Highlights. Lassen Sie sich von «BILANZ homes» in die grüne Welt der Gärten entführen und Sie erhalten Ihre Abendkarte zum Vorzugspreis von nur CHF 19 statt CHF 35.

Giardina
 Leben im Garten