



Infoblatt: Argumente für günstigere Konditionen

Mit folgenden Argumenten können Sie in der Verhandlung mit der Bank punkten und den einen oder anderen Rabatt herausholen:

- **Mehr Eigenmittel:** Das grösste Verhandlungspotenzial haben Sie, wenn Sie Ihre Immobilie zu weniger als 80 Prozent belehnen. Wer auf eine Immobilie im Wert von einer Million Franken eine Hypothek von weniger als 650 000 Franken aufnimmt, hat gute Argumente.
- **Zusatzgeschäfte:** Gute Karten in der Verhandlung haben Sie auch, wenn Sie der Bank Zusatzgeschäfte anbieten können. Etwa dass Sie Vermögen von einer anderen Bank zur Hypothekbank verschieben, zum Beispiel Ihr 3a-Vorsorgekonto.
- **Substanzielle Mittel:** Wenn Ihnen nach dem Immobilienkauf noch substanzielle Barmittel bei der Bank übrig bleiben, ist auch das ein gutes Argument. Wenn Sie Ihre Guthaben aus der Altersvorsorge nicht als Eigenkapital benötigen, können Sie diese als zusätzliche Sicherheit ins Spiel bringen. Dasselbe gilt für eine Lebensversicherung, die sich verpfänden lässt.
- **Zusätzliche Einkünfte:** Falls Sie keine Steuererklärung einreichen mussten, aus der alle Einkünfte hervorgehen, weisen Sie auf zusätzliches Einkommen hin – zum Beispiel auf Einkünfte aus einem Nebenerwerb, Erträge von Wertschriften oder Alimente, die Sie erhalten.
- **Hohe Hypothekensumme:** Je höher Ihre Hypothek, desto eher können Sie einen «Mengenrabatt» aushandeln. Denn der Aufwand für die Bank nimmt mit der Höhe kaum zu, aber die Einnahmen steigen.
- **Gute Lage:** Wenn Sie ein Eigenheim an guter Lage kaufen, können Sie auch dieses Argument in die Verhandlung einfließen lassen. Denn das bedeutet, dass das Risiko eines Wertverlustes sehr gering ist, dass die Immobilie jederzeit wieder verkauft werden könnte. Dieses Argument sticht insbesondere bei Stadtwohnungen an gesuchter Lage.
- **Gute Tragbarkeit:** Auch das ein Argument – etwa dann, wenn die Wohnkosten (Hypothekarzins von 5 Prozent, Amortisation, Nebenkosten) nicht mehr als 30 Prozent Ihres jährlichen Einkommens ausmachen – im Gegensatz zum Branchenstandard von 33 bis 35 Prozent.
- **Ihr Alter:** Wer im mittleren Alter ist (etwa zwischen 39 und 49), ist für die Banken interessant. Angehörige dieser Altersgruppe sind im Beruf oft bereits etabliert und doch noch relativ weit von der Pensionierung entfernt, nach der das Einkommen meist sinkt und sich die Tragbarkeit verschlechtert.
- **Zivilstand:** Dass Sie verheiratet sind, kann ein weiteres Argument für Rabatte sein. Dies, weil Ihr Ehemann, Ihre Ehefrau solidarisch mithaftet und zwei Schuldner aus Sicht des Finanzinstituts besser sind als nur einer.

In Zusammenarbeit mit

Beobachter