



Bezirks-Sparkasse
Dielsdorf
Genossenschaft

Buchs ZH | Dielsdorf | Niederglatt | Niederweningen | Rümlang

Ein Dank unter dem Jahr

Liebe Leserinnen und Leser

Vertrauen ist die erste Voraussetzung für ein funktionierendes Bankgeschäft. Nicht umsonst sagt man ja, man würde seine Vermögenswerte «jemandem anvertrauen». In der Vergangenheit war immer wieder zu sehen, welche Folgen es haben kann, wenn Banken Vertrauen verlieren. Fühlt sich die Kundschaft bei ihrem Finanzinstitut nicht mehr gut aufgehoben, lässt sie sich weder von schönen Firmensitzen noch von blumigen Worten davon abhalten, sich eine neue Bank zu suchen.

Lebt man von Vertrauen, wie wir das bei der Bezirks-Sparkasse Dielsdorf tun, muss einem klar sein: Vertrauen zu rechtfertigen, ist eine nie endende Daueraufgabe. Man muss es sich wieder und wieder verdienen, jeden Tag. Unsere Kundschaft soll stets spüren, dass bei uns zum einen hochprofessionell gearbeitet wird – und dass wir zum anderen für hohe Werte einstehen. Bescheidenheit zum Beispiel, Bodenständigkeit oder Verlässlichkeit.

Als wir die Geschäftszahlen für das erste Halbjahr 2026 zusammenstellten, erfüllte mich eine Position mit besonderem Stolz: das Wachstum unserer Vermögensverwaltung. Unsere Kundschaft würde uns ihr Geld niemals anvertrauen, wäre sie nicht davon überzeugt, dass wir damit sorgfältig, besonnen und mit viel Fachwissen umgehen. Im ersten Halbjahr wuchs das Vermögen, das wir verwalten dürfen, um rund einen Viertel. Seit Anfang 2025, also in nur ein- einhalb Jahren, hat es sich verdoppelt.

Das motiviert mich, mitten im Jahr einen Dank auszusprechen, den man vielleicht erst zum Jahreswechsel erwartet: Ich danke unserer Kundschaft für das Vertrauen, das sie uns entgegenbringt. Und ebenso danke ich allen Mitarbeitenden dafür, dass sie sich jeden Tag mit ganzer Kraft für dieses Vertrauen einsetzen, auf allen Ebenen und in allen Funktionen. Und ich vertraue ihnen, dass sie das auch weiterhin tun werden.

Dominic Böhm
Vorsitzender der Geschäftsleitung /
CEO Bezirks-Sparkasse Dielsdorf

AKTUELL

Ihre Bank
informiert

September 2026



Viele möchten im Zürcher Unterland wohnen – und mit der richtigen Beratung klappt auch die Finanzierung.

«Entscheidend bleibt die Beratung»

Roman Bader ist Kundenberater für Finanzierungslösungen am Hauptsitz der Bezirks-Sparkasse Dielsdorf (BSD). Er weiss, wie komplex die Finanzierung eines Eigenheims ist. Und dass es ohne Unterstützung von Fachleuten kaum geht.

In den letzten 10 Jahren sind die Preise für Wohneigentum in der Schweiz um über 35 Prozent angestiegen. Gilt diese Entwicklung auch für das Zürcher Unterland?

Roman Bader: Ja. Die Preise entwickeln sich aber nicht überall gleich. In unserer Region gilt die Faustregel: Je näher ein Standort bei Zürich liegt, desto markanter sind die Preiserhöhungen.

Was macht das Unterland so attraktiv?

Die Verkehrsanbindung ist sehr gut, auch dank des Flughafens. Die Infrastruktur ist hervorragend. Das Unterland liegt zudem in der Nähe der Stadt und ist gleichzeitig ein ländliches Erholungsgebiet.

Ganz generell: Lohnt es sich heute aus finanzieller Warte, ein Eigenheim zu kaufen – oder lebt man besser zur Miete?

Ich bin kein Fan dieser Frage. Man kauft ein Eigenheim nicht, weil man sich dadurch finanzielle Vorteile erhofft, sondern weil man sich vorstellen kann, sich darin viele Jahre lang wohl zu fühlen. Klar: Bei den aktuellen Tiefzinsen ist es gegenwärtig lukrativ, im Eigenheim zu leben. Das ist aber eine Momentaufnahme, die Zinsen werden irgendwann wieder steigen.

Statistisch gesehen kostet ein Einfamilienhaus im Kanton Zürich 1,6 Millionen Franken. Was auf den freien Markt kommt, ist oft noch teurer. Laut einer Studie können sich weniger als 10 Prozent der 30- bis 40-Jährigen noch Wohneigentum leisten. Ist das auch Ihre Erfahrung?

Ja, das ist so. Die Nachfrage nach Finanzierungen ist aber nach wie vor sehr hoch. Der Liegenschaftsamenmarkt ist wegen der hohen Preise nicht zum Erliegen gekommen.

Eine erste Hürde bei der Finanzierung eines Eigenheims ist das Eigenkapital: 20 Prozent des Objektwerts muss man selber aufbringen. Bei einem Preis von 1,6 Millionen Franken sind das 320'000 Franken. Die Hälfte davon kann man der Pensionskasse entnehmen, damit bleibt ein Rest von 160'000 Franken an sogenannten harten Eigenmitteln – quasi Cash vom Konto. Woher kommt in der Regel dieses Geld?

Die Steuerstatistik zeigt, dass die meisten nicht genug eigenes Vermögen besitzen, um einen solchen Betrag hinblättern zu können. Es kommt natürlich darauf an, wie alt die Kaufinteressenten sind. Mit 25 Jahren haben die wenigsten bereits so viel Geld angespart. Viele kaufen ihr erstes Eigenheim aber erst mit etwa 40, und ein Doppelverdienerpaar hat dann diese Summe vielleicht schon zur Seite legen können. Manche haben bereits geerbt, und in vielen Fällen gewähren die Eltern einen Erbvorbezug.

Was kann man tun, wenn man nicht über ausreichend flüssige Mittel ver-



Der Traum vom Eigenheim kann sich auch heute noch erfüllen.

fügt? Kann ich bei einem reichen Kollegen ein Darlehen aufnehmen?

Nein, das wäre kein hartes Eigenkapital und verstiesse gegen die Vorschriften. Man kann zum Beispiel die Säule 3a auflösen oder die Lebensversicherung, wenn man eine hat. Aber der Regelfall bleibt der Erbvorbezug.

Die anderen 10 Prozent des Eigenkapitals kann man der Pensionskasse entnehmen. Ist es eine gute Idee, das Alterskapital anzurühren?

Das hängt, wie alles bei Finanzierungen, von der individuellen Situation ab. Es braucht eine solide Vorsorgeberatung, die alle Eckdaten berücksichtigt. Entnimmt man der Pensionskasse Geld, wirkt sich das stark auf die Leistungen aus, die man im Alter bezieht – denn der wichtige Zinseszineffekt kann beim wegfallenden Kapital nicht mehr spielen. Eine Variante ist die Verpfändung. Dann würde das Geld aus der Pensionskasse erst bei einer allfälligen Verwertung fällig. Der Vorteil der Verpfändung ist, dass die Vorsorgeleistungen vollständig erhalten bleiben. Und die Verpfändung hat, im Unterschied zum Bezug, keine Steuerfolgen. Der Nachteil ist allerdings, dass mit der Hypothek nun 90 statt 80 Prozent des Kaufpreises finan-

ziert werden müssen und die Tragbarkeit dann in vielen Fällen nicht mehr gegeben ist.

Diese Tragbarkeit ist die zweite Hürde bei der Finanzierung von Wohneigentum: Die Gesamtkosten – Hypozins, Amortisation, Unterhalt – dürfen höchstens einen Drittel des Bruttoeinkommens ausmachen. Nun rechnen Banken bei der Tragbarkeit mit einem kalkulatorischen Hypozins, der viel höher ist als der effektive Zins, bis zu 5 Prozent. Warum wird beim kalkulatorischen Zins ein so hoher Satz angewandt?

Aus Sicherheitsüberlegungen. Eine Hypothek muss auch dann noch tragbar sein, wenn die Zinsen deutlich steigen. Die Höhe des kalkulatorischen Zinses kann ein Finanzinstitut selber definieren, das Kreditreglement muss aber von den Aufsichtsbehörden bewilligt werden. Viel Risiko wird nicht zugelassen. Die BSD hat den kalkulatorischen Zins auf 4,5 Prozent festgelegt.

Bleiben wir beim Beispiel des Einfamilienhauses für 1,6 Millionen Franken. Die maximale Hypothek – 80 Prozent – beträgt 1,28 Millionen Franken. Der kalkulatorische Jahreszins beläuft sich folglich auf 57'600 Franken, hinzu kommen Amortisation und Unterhalt. Das heisst: Das Bruttoeinkommen muss über 200'000 Franken betragen, damit die Tragbarkeit gegeben ist. Bedeutet das umgekehrt, dass bei einem solchen Verdienst die Finanzierung auch sicher klappt?

Im Normalfall klappt sie, ja. Die Banken sind interessiert daran, Eigenheime zu finanzieren, das ist Teil ihres Geschäfts. Theoretisch kann eine Finanzierung aber auch bei ausreichender Tragbarkeit abgelehnt werden, etwa dann, wenn die Kreditwürdigkeit der Kaufinteressierten nicht ausreichend ist. Und manchmal kommt es auch vor, dass die

Bank den Wert einer Liegenschaft tiefer einschätzt und nicht bereit ist, 80 Prozent des ihrer Ansicht nach zu hohen Kaufpreises zu finanzieren.

Was kann man dann tun?

Dann braucht es mehr Eigenmittel, um die Differenz zu überbrücken.

Was mache ich, wenn ich Wohneigentum haben möchte, ich die Tragbarkeitskriterien aber nicht erfülle?

Auch das lässt sich nur über mehr Eigenmittel lösen – dann ist die Hypothek geringer und die Tragbarkeit eher gegeben. Häufig hilft dann ein Erbvorbezug.

Wie wichtig ist angesichts der genannten Hürden überhaupt der effektive Zins, den ich zu zahlen habe?

Natürlich ist der Zins wichtig. Aber entscheidender bleibt meiner Erfahrung nach die Beratung. Die meisten kaufen nur einmal im Leben ein Eigenheim und sind in diesem Bereich entsprechend unerfahren. Es lohnt

sich auf jeden Fall, Fachleute zur Seite zu haben. Es gibt so viele Details zu berücksichtigen. Wie wirkt sich die Finanzierung auf die Vorsorge und die Steuern aus? Ist der Kaufvertrag korrekt? Stimmt der Preis der Liegenschaft?

Konsultiert man Vergleichsportale, scheinen die Hypothekarzinsen schon recht unterschiedlich zu sein ...

Ja, aber häufig werden da Äpfel mit Birnen verglichen. Auf den Portalen findet man oft nur Schaufensterzinsen, die am Ende kaum jemand erhält – Zinsen werden individuell festgelegt, nach Belehnung, Einkommen und weiteren Faktoren. Man kann daher nicht sagen, dies ist eine teure und dies eine günstige Bank; vieles hängt von der Konstellation ab. Es gibt sie schon, die Internetbanken, die tatsächlich günstigere Konditionen anbieten – aber dann fallen sämtliche Beratungsleistungen weg, niemand unterstützt einen während des gesamten Verkaufsprozesses, wie wir das tun. Und das halte ich für riskant.

Einer für das Regionale

Seit Januar arbeitet Roman Bader bei der Bezirks-Sparkasse Dielsdorf. Hier kann er sein Fachwissen und seine Erfahrung als Finanzierungsspezialist vollumfänglich einbringen.

Roman Bader, Jahrgang 1972, ist ein idealer Mitarbeiter für eine Regionalbank – denn er schätzt den Wert eines persönlichen Umfelds über alles. Er kam in Hallau zur Welt und wohnte nie woanders als in diesem Winzerdorf im Klettgau. «Dort sind meine Schulkollegen, dort lebt ein Teil der Familie, ich kenne alle Nachbarn und engagiere mich in Vereinen. Der Zusammenhalt in einem solchen Dorf ist von grosser Bedeutung.» Ausserdem sei die Natur im Klettgau sehr schön, «wir sind ein Bikergeheimtipp!» Nie würde er Hallau wegen eines schönen Eigenheims oder einer besseren Steuersituation verlassen, sagt er – und auch nicht für eine Stelle. Sein Arbeitsleben spielte sich daher vorwiegend im Umkreis von Hallau ab.

Roman Baders beruflicher Bubentraum war, am Flughafen tätig zu sein – als Luftverkehrsangestellter. «Und zwar als einer, der die Ladungen der Flieger berechnet», sagt er. Voraussetzung für diesen Beruf ist eine KV-Lehre. «Da dachte ich, du gehst am besten zur Bank, dort lernst du, mit Zahlen umzugehen», erinnert er sich. Kaum hatte er seine Lehre bei der Ersparniskasse Schaffhausen begonnen, wurde ihm klar: Bank ist besser als Flughafen.

Nach der Lehre wurde er von einem Bekannten in die Revision der Privatbank Rahn+Bodmer gelotst. «Der Bankenplatz Zürich – das ist quasi der Olymp des Banking», sagt Roman Bader. Und doch: Er spürte bald, dass dieser Olymp nicht sein Platz war. Ihm gefiel das Kreditgeschäft, weil es einen realeren Bezug habe: «Man leistet einen Beitrag an das Wirtschaftsgefüge und schiebt nicht einfach fiktive Zahlen herum.» Er arbeitete darauf bei der Zürcher und der Schaffhauser Kantonalbank, dann baute er eine Franchise von Moneypark auf und ging zur Raiffeisen.

Warum ist er jetzt bei der Bezirks-Sparkasse Dielsdorf gelandet? «Sie schrieb eine Stelle für einen Finanzierungsspezialisten aus, und ich bewarb mich, weil mich die Anzeige sehr ansprach», sagt Roman Bader. Bei der BSD würden einem viele Freiräume gewährt, man arbeite intensiv zusammen und suche konstruktive Lösungen. Grössere Banken versuchten oft, alles über einen Kamm zu scheren, aber das Kreditgeschäft habe dafür zu viele Facetten. «Es verlangt viel Erfahrung und Knowhow, und das alles kann ich hier ausspielen.» Ja, hier bleibe er wohl bis zum Ende seiner Berufszeit, meint er begeistert.

Wo steht eigentlich die BSD hinsichtlich der Zinsbelastungen?

Wir könnten unser Geschäft nicht betreiben, wären wir nicht absolut konkurrenzfähig. Der Unterschied zu anderen Instituten ist, dass wir die Region extrem gut kennen. Wir wissen zum Beispiel genau, was eine Liegenschaft tatsächlich wert ist. Und wir kennen auch unsere Kundschaft sehr gut, oft dürfen wir Familien über Generationen hinweg begleiten. Bei Finanzierungen spielt Vertrauen eine sehr grosse Rolle, schliesslich geht es um grundlegende Dinge wie etwa die Vorsorge. Und man sollte sich auch mit persönlichen Fragen auseinandersetzen: Wie entwickelt sich meine Familie? Was bedeutet es, wenn ich einmal Kinder haben werde – passt dann die Lage der Liegenschaft immer noch? Oft wird bei der Wahl von Eigenheimen zu kurzfristig gedacht. Wir stellen die richtigen Fragen. Die BSD ist daher sicher erste Wahl, wenn Sie in der Region wohnen oder hier eine Liegenschaft kaufen wollen.



Kundenberater Roman Bader: «Die Bezirks-Sparkasse Dielsdorf ist sicher erste Wahl, wenn Sie in der Region wohnen oder hier eine Liegenschaft kaufen wollen.»

VERANSTALTUNGEN

Mehr Informationen unter sparkasse-dielsdorf.ch/veranstaltungen-und-anlaesse

Sonntag, 11. Oktober:
Radquer Steinmaur



November 2026:
Berufsmesse in Stadel & Niederglatt



April 2027:
Generalversammlung

Die Einladungen mit Anmelde-möglichkeit werden unseren Genossenschaftlerinnen und Genossenschaftlern rechtzeitig zugestellt.

Ihre Bank am Puls der Region



**Bezirks-Sparkasse
Dielsdorf**

Genossenschaft

Buchs ZH	044 844 03 50
Dielsdorf	044 854 90 40
Niederglatt	044 851 81 10
Niederweningen	044 857 70 70
Rümlang	044 817 99 00

info@bskd.ch
sparkasse-dielsdorf.ch



Wir engagieren uns

Die Bezirks-Sparkasse Dielsdorf ist mit der Region eng verbunden und unterstützt deshalb zahlreiche Vereine und Institutionen. In *aktuell* stellen wir jeweils ein ausgewähltes Engagement vor – diesmal den **Veloclub Steinmaur**.



Über Stock und Stein geht es beim Radquer nicht immer nur auf zwei Rädern.
Foto: zVg

Steinmaur ist eine Hochburg des Velosports, und das ist mit dem Verdienst des VC Steinmaur. Der 1909 gegründete Sportclub zählt heute 200 aktive und passive Mitglieder – darunter auch solche, deren Namen Rad-sportfans geläufig sind: Mauro Schmid, Fabian Lienhard und Johan Jacobs sind alle auf der Profi-World-Tour unterwegs, Noemi Rüegg begeistert als Strassen-Profi bei den Frauen, und ihr grosser Bruder Timon war im Radquer sehr erfolgreich und ist jetzt mit dem Mountainbike im Einsatz. Ein deutlicher Beleg für die hervorragende Arbeit von Rennobmann Anton Ballat. Da der VC Steinmaur Trägerverein der Radsportschule Lägern ist, stossen auch immer wieder junge Zweiradbegeisterte dazu. Hilfreich ist sicher, dass die Vereinsführung jung aufgestellt ist. Bestes Beispiel dafür ist Fabian Aregger, der mit seinen gerade mal 27 Jahren kürzlich zum Präsidenten gewählt wurde. «Es schadet nicht, den Vorstand zu verjüngen», sagt er. «Zumal unser vorheriger Präsident nach sagenhaften 33 Jahren sein Amt niedergelegt hat.»

Wer in den VC Steinmaur eintritt, sucht mehr als nur eine gemütliche Ausfahrt mit anschliessendem Picknick. Denn auch wer keine Profi-Ambitionen hat, kann vom betreuten Training profitieren und das Gelernte an der wöchentlichen Club-Ausfahrt auf die Strasse bringen. «Im Sommer fahren wir ausserdem jeweils gemeinsam nach Brugg

und nehmen dort an den Brugger Abendrennen teil», ergänzt Fabian Aregger. Im Winter ist Hallentraining angesagt. «Bei uns läuft immer etwas!», sagt der Präsident.

Und dann gibt es ja auch noch das Internationale Radquer, das der VC Steinmaur in diesem Jahr schon zum 65. Mal ausrichtet. Das Traditionsrennen ist eine von vier Veranstaltungen im Rahmen des Swiss Cyclocross Cup und findet heuer am Sonntag, 11. Oktober, statt. Bereits am Abend vorher fällt der Startschuss für die zweite Ausgabe des Nachtquers Steinmaur – eine Spassveranstaltung, die Sport mit Gaudi verbindet. Das Rennwochenende des VC Steinmaur ist ein echter Publikumsmagnet: Je nach Wetterlage wollen sich bis zu 1000 Zuschauerinnen und Zuschauer die Rennen und das Rahmenprogramm nicht entgehen lassen.

Wie finanziert man ein solch aufwendiges Wochenende? «Einerseits sind wir finanziell gut aufgestellt, weil wir mit unserem Geld vernünftig umgehen», sagt Fabian Aregger. «Andererseits sind wir froh und dankbar, dass wir viele Freiwillige und so treue und grosszügige Sponsoren wie die Bezirks-Sparkasse Dielsdorf haben.» Und die BSD ist dankbar, dass es Vereine wie den VC Steinmaur gibt, die Jung und Alt den Spass an der Bewegung vermitteln – und unterstützt diese Bemühungen immer wieder gern.

vcsteinmaur.ch