

REAL ESTATE

DER IMMOBILIEN-GUIDE

HERBST/WINTER 2025



12/2025



Gemischte Nutzung

Welchen Wert haben
Mixed-Use-Immobilien?

Ade, Eigenmietwert

Wer fördert demnächst
die Eigentümer?

Serielle Sanierung

Wie gelingt der
Domino-Effekt?

**«Unsere Bauzonen
sind zu starr»**

Prof. Dr. Donato Scognamiglio im Interview – über steigende
Mieten, schweigende Investoren und tragfähige Lösungen

Inhalt 12.2025



Kapitalstrategien
Pensionskassen setzen zunehmend auf Immobilien
SEITE 4

Eigenwert
Welche Folgen hat die Abschaffung für den Immobilienmarkt?
SEITE 8

Energieeffizientes Bauen
Aktuelle Forschungsprojekte zu Stahlkonstruktionen und Lebenszyklen
SEITE 10

Serielle Sanierung
Wie gelingt der überfällige Domino-Effekt?
SEITEN 14



Digitale Bauverfahren
Aktuelle Forschungsprojekte zu Stahlkonstruktionen und Lebenszyklen
SEITE 18

Baulandaktivierung
Die Kantone gehen in die Offensive
SEITE 16

Mixed-Use
Wie verkaufen sich gemischt genutzte Immobilien?
SEITEN 20/21

Schlusswort
SEITE 22

Editorial



Bauen statt blockieren: Wie Zürich mehr Wohnraum schafft

Der Kanton Zürich hat am 30. November ein Vorkaufsrecht für Gemeinden klar abgelehnt. Am 14. Juni 2026 entscheidet die Zürcher Bevölkerung über einen Mietzinsdeckel und eine neue staatliche Wohnbaugesellschaft. Dies verdeutlicht die von der Zürcher Handelskammer initiierte Studie «Wohnraum für Zürich» des Forschungsinstituts Sotomo.

Die Bevölkerung im Kanton Zürich nimmt zu. Der Wohnungsbau kann mit der hohen Nachfrage nicht mithalten und die Mietpreise steigen. Es stellt sich deshalb die Frage: Fördert mehr staatliche Intervention das Bauen? Die Antwort ist klar: «Nein». Gebaut wird, wenn die Rahmenbedingungen und die Anreize Investitionen ermöglichen. Darum setzt sich die Zürcher Handelskammer am 30. November gegen die Vorkaufsrechts-Initiative und für den Gegenvorschlag des Regierungsrats ein und 2026 gegen den Mietzinsdeckel und gegen eine neue staatliche Wohnbaugesellschaft.

Die Vorkaufsrechts-Initiative macht grosse Versprechen, schafft aber keine einzige Wohnung. Sie erhöht Unsicherheit, verteuert Transaktionen und verzögert Projekte. Wirksamer ist der Gegenvorschlag des Regierungsrats: Er stärkt die gemeinnützigen Bauträger gezielt über höhere Darlehensrahmen, ohne in Eigentumsrechte einzutreten. Diese Mittel wirken schnell dort, wo sie den Zugang zu preisgünstigen Wohnungen verbessern.

Abschreckendes Beispiel im Kanton Basel-Stadt

Im Jahr 2026 kommen im Kanton Zürich zwei weitere Vorlagen an die Urne: Die «Wohnschutzinitiative» will Abbrüche, Umbauten und Renovationen einer neuen Bewilligungspflicht unterstellen



Raphaël Tschänz

Direktor Zürcher Handelskammer

Statt Eingriffe in Eigentumsrechte und planwirtschaftlicher Steuerung muss das Bauen erleichtert werden.

und faktisch einen Mietzinsdeckel einführen. Das verhindert Sanierungen und Ersatzneubauten und damit genau jene Projekte, die preisgünstigen Wohnraum schaffen. Ein Blick nach Basel-Stadt zeigt die Risiken: Nach Einführung strenger Wohnschutzvorschriften sind die Investitionen regelrecht um 76 Prozent eingebrochen. Der Ende Oktober vom Zürcher Kantonsrat beschlossene Gegenvorschlag konzentriert sich auf das reale Problem der Leerständigkeit: Er schafft Regeln, um Missbräuche zu verhindern, ohne die Erneuerung des Bestands zu blockieren. Das ist der richtige Weg.

Die «Wohnungsinitiative» fordert eine kantonale, öffentlich-rechtliche

Wohnbaugesellschaft mit 500 Millionen Franken Startkapital. Ein solcher Staatsbetrieb würde höchstens preistreibend wirken und damit das Problem weiter verschärfen. Das Startkapital würde zudem kaum reichen, um die Wohnungsknappheit zu lindern. Auch hier überzeugt der Gegenvorschlag des Regierungsrats: Er setzt auf gute Rahmenbedingungen und schnellere Verfahren statt auf staatliche Parallelstrukturen.

Neubauten sind nicht überteuert und sogar günstiger als totalsanierte Wohnungen.

- Leerkündigungen erklären nur ein Prozent der Umzüge. In 99 Prozent der Fälle liegt ein anderer Grund vor.

Kurz: Neubau wirkt. Wer ihn bremst, verschärft die Knappheit – mit spürbaren Folgen für Haushalte mit mittleren und tiefen Einkommen, für die Mobilität auf dem Wohnungsmarkt und für die Standortattraktivität.

Was wirklich wirkt

Damit Bauen wieder schneller und verlässlicher gelingt, braucht es pragmatische Verbesserungen. Entscheidend sind raschere Bewilligungsverfahren mit klaren Zuständigkeiten, damit Projekte nicht über Jahre blockiert bleiben. Ebenso wichtig sind rechtlich verbindliche Regeln für Ersatzneubauten, damit zusätzlicher Wohnraum an gut erschlossenen Lagen entstehen kann.

Parallel dazu gilt es, Baulandreserven zu aktivieren, etwa durch kooperative Quartierplanungen und gezielte Anreize. Und schliesslich braucht es eine zielgerichtete Förderung dort, wo sie am meisten Wirkung entfaltet: über zinsgünstige Darlehen oder Bürgschaften für gemeinnützige Bauträger, statt breit gestreuter Subventionen nach dem Giesskannenprinzip.

In diese Richtung zielt der Zürcher Kantonsrat. Er hat am 27. Oktober die Gegenvorschläge zur «Wohnschutzinitiative» und zur «Wohnungsinitiative» gutgeheissen. Diese Initiativen verfehlten hingegen ihr Ziel. Vorkaufsrecht, Mietzinsdeckel und staatliche Gesellschaft schaffen keinen Wohnraum, sondern bremsen Investitionen, Sanierungen und Neubauten. Statt Eingriffe in Eigentumsrechte und planwirtschaftlicher Steuerung muss das Bauen erleichtert werden. Die Botschaft muss lauten: «Bauen statt blockieren».

IMPRESSUM

OPINOMIC AG Dammstrasse 19, 6300 Zug, Schweiz / Herausgeber Luigi Kqira / Redaktion (verantwortlich) Rüdiger Schmidt-Sodingen /

Art Department Einhorn Solutions GmbH, Sylvio Murer (Art Direction) / Distribution Finanz und Wirtschaft / Druck DZZ Druckzentrum Zürich AG / Projektleitung Anita Luka / Titel Günter Bolzern

Sie erreichen uns unter info@opinomic.ch und opinomic.ch

In Kooperation mit

ERNE Gruppe

markstein

meier tobler

SFP

SIREA

Swiss Finance & Property Group AG

SwissLife Asset Managers

SSREI

telico

UBS

MERIT INVESTMENT MANAGEMENT

XANIA real estate Zurich



Steckbrief

Markstein

Als etablierte Immobiliendienstleisterin unterstützt die Markstein private, institutionelle sowie öffentlich-rechtliche Kundinnen und Kunden. Die breite Dienstleistungspalette umfasst die Bereiche Portfolio-/Assetmanagement, Bautreuhand sowie Transaktionsmanagement und Vermarktung. Somit deckt sie den gesamten Lebenszyklus einer Liegenschaft ab. Das engagierte Führungsteam, hervorragend ausgebildete Mitarbeitende sowie ein Netzwerk an Spezialisten verfügen über das Wissen und die Erfahrung, um kreative, innovative sowie attraktive Lösungen zu erarbeiten.

Mehr Informationen unter markstein.ch

«Erfolgreicher Projektverkauf basiert auf Vertrauen»

Immobilienentwicklungen sind mehr als Baupläne und Zahlen – sie sind Visionen, die erst noch Realität werden müssen. Doch damit Investoren Vertrauen fassen, braucht es weit mehr als technische Unterlagen: Entscheidend sind Marktkenntnis, eine klare Strategie sowie eine professionelle Aufbereitung. Genau hier setzt die Markstein-Gruppe an und macht Projekte verkaufsfähig.

Interview mit Reto von Rotz, Leiter Transaktionsmanagement, und Danilo Altieri, Transaktionsmanager bei der Markstein.

Herr von Rotz, Herr Altieri, was versteht man unter der Projektentwicklung eines Immobilienvorhabens?
Reto von Rotz: Projektentwicklung bedeutet, die wesentlichen Elemente eines Immobilienvorhabens zusammenzuführen: das Grundstück, das Kapital und die Projektidee. Erst die richtige Kombination dieser drei Bestandteile ermöglicht es, ein Projekt zu realisieren und erfolgreich am Markt zu platzieren. Im Unterschied zu klassischen Projektentwicklern, die häufig «auf der grünen Wiese» beginnen, steigen wir bei Markstein meist erst in einem späteren Stadium ein.

In welchen Situationen werden Sie denn typischerweise hinzugezogen?
Reto von Rotz: Häufig hat ein Grundstückseigentümer oder Bauherr bereits ein Projekt erstellt und versucht, dieses eigenständig am Markt zu platzieren – jedoch ohne Erfolg. Gründe hierfür sind oft eine falsche Markteinschätzung, eine unklare Positionierung oder der fehlende Zugang zu Investoren. In solchen Fällen werden wir beigezogen, um das Projekt neu auszurichten, professionell aufzubereiten und gezielt am Markt zu platzieren. Nicht selten liegt bereits negatives Feedback von Investoren vor oder die angebotenen Preise blieben unter den Erwartungen. Dann ist es unsere

Aufgabe, das Projekt erfolgreich fertig zu entwickeln und zu veräussern.

Sie übernehmen also die Führung bei Projekten, die schon ein gewisses Stadium erreicht haben. Das klingt nach einer anspruchsvoller Aufgabe, als ein Projekt von Grund auf zu entwickeln.

Danilo Altieri: Genau das macht unsere Arbeit spannend. Denn in dieser Phase braucht es nicht nur Fachwissen, sondern auch Führungsstärke und Fingerspitzengefühl – schliesslich korrigieren wir ein Vorhaben, das vorgängig nach bestem Wissen und Gewissen entwickelt wurde. Gerade hier können wir unser gesamtes Immobilien-Know-how einbringen. Der erste Schritt ist dabei stets die Beurteilung der Wirtschaftlichkeit.

Wie gehen Sie bei dieser Wirtschaftlichkeitsanalyse vor?

Reto von Rotz: Die Kernfrage lautet: Rechnet sich das Projekt aus Investorssicht? Falls nicht, wo können wir ansetzen, um die Attraktivität zu steigern? Folgendes Beispiel: Eine Wohnüberbauung ist geplant, doch wir stellen fest, dass der Wohnungsmix nicht zum Standort passt. Sind die Einheiten zu gross, wird der Preis zu hoch. Dann optimieren wir die Grundrisse, ohne dass Qualität eingebüßt wird, und können so mehr Wohnungen realisieren. Das macht das Projekt effizienter, wirtschaftlicher – und damit interessanter für Investoren. Solche Eingriffe erfordern ein tiefes Verständnis des Marktes und der relevanten Kennzahlen. Genau hier liegt die Stärke von Markstein.

Angenommen, die Wirtschaftlichkeit wurde optimiert – wie geht es dann weiter?

Danilo Altieri: Dann begleiten wir unsere Kunden durch den gesamten weiteren Prozess. Bleiben wir beim Wohnbaubispiel: Nachdem Wohnungsmix und Grundrisse zielgruppen- und standortgerecht angepasst sind, übersetzen wir die Vision des Projekts so, dass Investoren diese nachvollziehen können und sich davon angesprochen fühlen. Das klingt nach einer Selbstverständlichkeit, ist es aber nicht: Allzu oft erhalten Vermarkter nämlich kaum ausreichende technische Unterlagen mit dem Auftrag: «Verkauft das bitte.» Doch dies reicht bei weitem nicht aus, um das Vertrauen institutioneller Investoren zu gewinnen. Vertrauen ist hier die entscheidende Ressource – schliesslich soll ein Projekt verkauft werden, das zum Zeitpunkt des Investments noch gar nicht existiert.

Was ist also notwendig, um dieses Vertrauen zu schaffen?

Reto von Rotz: Vertrauen entsteht durch Planungssicherheit, Termin- und Kostensicherheit sowie Vermarktungssicherheit. Planungssicherheit bedeutet, dass das Projekt idealerweise baubewilligt ist. Termin- und Kostensicherheit ergeben sich durch das Vorliegen eines TU-Werkvertrags und Vermarktungssicherheit wiederum schaffen wir, indem wir ein Pricing darstellen,

das mit Referenzgrössen und Marktdaten untermauert ist. Unsere Aufgabe besteht darin, die Unterlagen so aufzubereiten, dass Investoren genau verstehen, was sie erwerben. Niemand will die Katze im Sack kaufen – schon gar nicht, wenn es um Summen in Millionenhöhe geht.

Ist das Vorgehen das gleiche, wenn gewerbliche Flächen integriert sind?

Reto von Rotz: Dann wird es besonders spannend (lacht). Nehmen wir das Beispiel einer Ladenfläche im Erdgeschoss eines Wohnhauses. Für einen Detailhändler ist der Standort entscheidend – entweder er passt, oder er passt nicht. Deshalb müssen wir frühzeitig den Kontakt suchen und das Projekt auf die Bedürfnisse des Ankermieters ausrichten. Das kann weitreichende Folgen haben: Nicht selten beeinflusst die Anpassung der Gewerbefläche auch die darüberliegenden Wohngeschosse. So kann es etwa erforderlich sein, eine Vertikalerschliessung zu versetzen und dadurch den Wohnungsmix neu zu ordnen. Gelingt es, einen Ankermieter frühzeitig zu gewinnen, verleiht dies dem gesamten Projekt erheblichen Auftrieb und kann die Kaufentscheidung eines Investors massgeblich beeinflussen.

Wir sprachen bisher hauptsächlich über grosse Projektverkäufe an institutionelle Investoren. Bieten Sie Ihre

Dienstleistungen auch im kleineren Rahmen an?

Danilo Altieri: Durchaus, in diesen Fällen geht es oft um kleinere Mehrfamilienhäuser. Die Entwickler sind dann in der Regel Privatpersonen, Architekturbüros oder kleinere Generalunternehmer, während es sich bei den Käufern oft um Privatinvestoren handelt.

Herr Altieri, Sie sind nicht nur Transaktionsmanager, sondern auch Geschäftsführer der Vertina Anlagestiftung. In dieser Funktion agieren Sie selbst als institutioneller Investor. Welche Synergien ergeben sich daraus für Ihre Arbeit bei Markstein?

Danilo Altieri: Für unsere Kunden ist das ein grosser Vorteil. Wir betrachten Projekte nicht nur aus Sicht des Entwicklers, sondern auch mit dem Blickwinkel eines institutionellen Investors. Wir wissen aus eigener Erfahrung, welche Kennzahlen für Investoren entscheidend sind, damit überhaupt Interesse entsteht. Diese 360-Grad-Perspektive verschafft uns zudem ein gutes Gespür für den Marktwert des entsprechenden Projekts. Deshalb empfehlen wir, uns möglichst früh einzubeziehen, um von dieser Expertise zu profitieren.

Welche künftigen Entwicklungen sehen Sie auf den Handel mit Projektentwicklungen zukommen?

Reto von Rotz: Wir gehen davon aus, dass Dienstleistungen wie unsere Teilprojektentwicklungen mit anschliessendem Verkauf stärker gefragt sein werden. Die Nachfrage nach nachhaltigen Immobilien wächst weiter, doch Bestandsobjekte, die hohen Nachhaltigkeitsstandards entsprechen, sind selten. Institutionelle Investoren müssen jedoch aufgrund regulatorischer Vorgaben zunehmend in solche Objekte investieren. Deshalb gewinnen Projekte wie die Umnutzung von Industriebauten oder Abbruch- und Neubauprojekte an Bedeutung. Für genau solche Vorhaben sind wir der ideale Partner.

«Vertrauen ist hier die entscheidende Ressource – schliesslich soll ein Projekt verkauft werden, das zum Zeitpunkt des Investments noch gar nicht existiert.»

Mehrere Studien beleuchten die Investitionserfolge der Pensionskassen

Steigt die Immobilienquote weiter an?



© Stockphoto.com/Verigo3d

Immobilien stärken Pensionskassen

Mittlerweile fliessen 23 Prozent des Kassenvermögens in Renditeliegenschaften

VON RÜDIGER SCHMIDT-SODINGEN

1 320 Vorsorgeeinrichtungen verfügen laut der letzten Pensionskassenstatistik des Bundesamts für Statistik (BFS) über Vermögensanlagen von 1'129 Mrd. Franken. 30 Prozent davon flossen in Aktien, 27 Prozent in Obligationen und 23 Prozent in Immobilien. Der Rest verteilte sich, jeweils im einstelligen Prozentbereich, auf «alternative Anlagen», «übrige» und flüssige Mittel. Bei den Schweizer Immobilien erhöhten sich die Vermögensanlagen

binnen zwei Jahren um gut 13 Mrd. Franken, bei den Auslandsimmobilien sanken sie dagegen um 2 Mrd. Franken. Während die Zahl der Pensionskassen in den letzten Jahren leicht sank, auf nun 1'320, erhöhte sich die Zahl der aktiv Versicherten auf 4'736'943. Die Anzahl der Leistungsbeziehenden kletterte um gut 52'000, von 1'290'705 auf 1'342'487.

Die Pensionskassen-Studie «Risiko-Check-up 2025» von Complementa untersuchte zum 31.12.2024 die Leistungen von 276 Pensionskassen mit Kapitalien von 628.9 Mrd. Franken. Das Resümee: «2024 war für Pensionskassen ein erfreuliches Anlagejahr. Obwohl die

Zinserwartungen schwankten, erlaubten sinkende Inflationszahlen vielerorts eine Senkung der Leitzinsen». Folglich erzielten «globale Aktien (MSCI World AC hedged) eine Rendite von 15.8 Prozent, womit Schweizer Aktien (SPL) unter anderem aufgrund des Indexschwergewichts Nestlé, wie im Vorjahr, mit 6.1 Prozent nicht mithalten konnten». Bei den Schweizer Immobilien konnte der SXI Real Estate Funds Index ein Plus von 17.6 Prozenten erzielen, der KGAST Immo Index ein Plus von 3.8 Prozent.

Der SXI Real Estate Funds Index (Total Return) konnte im Verlauf der letzten zwölf Monate um gut 12 Prozent auf

2.966 Punkte klettern. Der SXI Real Estate Funds Broad (SWIIT), bestehend aus Immobilienfonds, die an der Schweizer Börse notiert sind und deren Fondsvermögen zu mindestens 75 Prozent in der Schweiz angelegt ist, steht aktuell (Stichtag: 28.11.) bei 593.525 Punkten und hat damit im Vergleich zum Startwert am 6. Januar erneut ein Plus von acht Prozent vorzuweisen. Im Verlauf der letzten fünf Jahre konnte der SWIIT ein sattes Plus von 29 Prozent erwirtschaften.

Der KGAST Immo-Index misst dagegen die Performance der direkt in der Schweiz investierenden Immobilienanlagegruppen von Mitgliedern

der Konferenz der Geschäftsführer von Anlagestiftungen (KGAST). Erfasst werden nur Anlagegruppen mit Immobilieninvestments in der Schweiz. Die 48 Anlagegruppen zählen derzeit ein Gesamtvermögen von 79.1 Mrd. Franken und definieren sich als Anlageprodukte, deren Ansprüche ausschliesslich von schweizerischen Vorsorgeeinrichtungen erworben werden dürfen. Aktuell (Stichtag 31.10.) steht der Index bei 385.12 Punkten und konnte damit über die letzten fünf Jahre ein Plus von 23.35 Prozent erreichen. Die drei Subindizes «Gemischt», «Wohnen» und «Geschäft» kletterten in dieser Zeit um 22, 27 und 19 Prozent. Die Rendite über fünf Jahre lag insgesamt bei 4.29 Prozent, wobei der Investment-Bereich Wohnen fast 5 Prozent erreichte, gefolgt vom Gemischt-Bereich mit 4 Prozent und kommerziellen Segment mit 3.5 Prozent.

Anlagenexperte David Bacher von der VermögensZentrum AG bilanzierte Mitte November dementsprechend: «Immobilienanlagen stehen bei Schweizer Anlegern wieder hoch im Kurs. Tiefe Zinsen, höhere Mieteinnahmen und eine anhaltende Nachfrage nach Immobilien dürften die Bewertungen und Agios vorübergehend hochhalten. Solange sich in diesem Umfeld nichts ändert, rentieren Immobilienanlagen deutlich besser als beispielsweise Schweizer Obligationen.»

Laut der neuen «IFZ-Studie Hypothekar- und Immobilieninvestitionen» der Hochschule Luzern wollen die Pensionskassen ihr Immobilienengagement deutlich ausbauen. Erstmals seit 2022, dem Beginn der jährlichen Befragung, will fast die Hälfte der befragten Kassen ihre Quote bei den direkten Immobilienanlagen erhöhen. «Der Anteil indirekter nicht kotierter Schweizer Immobilien soll erhöht werden, während der kotierte Teil und Anlagen im Ausland mehrheitlich stabil gehalten werden sollen.»



Sichere Mieten - sichere Renditen. Pensionskassen setzen verstärkt auf Immobilien.

Zwischen Risiko und Haftung

Eine Pensionskassenstudie nimmt die Risikofähigkeit unter die Lupe - auch bei Immobilien

Die starken Renditen im Immobilienbereich werfen natürlich die Frage auf, ob sie noch stärker werden könnten – und ob die Anleger vielleicht «zu vorsichtig» agieren. Die aktuelle WTW-Pensionskassenstudie weist darauf hin, dass in Folge einer höheren Lebenserwartung die Gesamtleistung der Vorsorge weiter steigen müsse. Müssen oder können deswegen auch die Renditen nach oben – um fast jeden Preis? Verschiedene Studien zeigten, «dass die Anlagerücklagen der Pensionskassen weit auseinander liegen. Im Jahr 2023 zeigte sich die durchschnittliche

Rendite bei 5.1 Prozent, während fast 10 Prozent der Kassen einen Anlageertrag von über 7 Prozent erreicht haben». Wie steht es also um die Risikofähigkeit der einzelnen Kassen, die zwischen bestmöglichen Renditen und drohenden Haftungsrisiken einen sicheren, aber trotzdem erfolgreichen Weg suchen? Wer das Risiko zu sehr scheue, so die im Auftrag der Asset Management Association Switzerland durchgeföhrte Analyse, laufe Gefahr, «dass zu tiefe Anlagerisiken ebenfalls zu Haftungsfragen führen können, da der gesetzliche Auftrag nicht erfüllt wird».

Die «Auswertung der quantitativen Risikofähigkeit in Bezug zu den eingegangenen Risiken von Pensionskassen» arbeitete mit drei unterschiedlichen Volatilitäten samt Deckungsgrad- und Risikoprojektionen für jede Pensionskasse. Das Ergebnis fällt gut bis mittelprächtig aus: Die Schweizer Pensionskassen verfügen «häufig über ein erhebliches Potential für Mehrrendite bei gleichem Anlagerisiko – oder gar über zusätzliches Potential bei Ausnutzung des vorhandenen Risikobudgets». Während firmeneigene Pensionskassen sehr vorsichtig agierten, wagten sich Sammel- und Gemeinschaftseinrichtungen und öffentlich-rechtliche Pensionskassen näher an die Risiko-, sprich Effizienzgrenze. Grund dafür könnten «das meist grössere Anlagevolumen sein, was in vielen Fällen ein professionalisierteres Anlagemanagement erfordert». «Allein durch die Ausnutzung des höheren Renditepotentials bei gleichbleibendem Risiko», so die Studie weiter, «können die 25 Prozent

der Pensionskassen mit dem grössten Effizienzspielraum ihre erwartete Rendite durchschnittlich um 0.84 Prozent pro Jahr steigern». Rechne man das auf zehn Jahre hoch, könnten die Versicherungsleistungen also um knapp 12 Prozent pro versicherte Person steigen.

Auch die Heimatmarktnieigung, das sogenannte «Home Bias», der Pensionskassen wurde bei den Anlagen untersucht. Diese Neigung sei «sowohl bei Aktien als auch bei Anleihen offensichtlich, aber noch stärker bei Immobilien». Besonders hoch sei die Liebe zum Heimatmarkt bei den Immobilieninvestitionen, wo über 90 Prozent in Schweizer Immobilien flössen. Diese Entwicklung sei «stark durch den Regulator getrieben, da von den zugelassenen 30 Prozent an Immobilien im Anlageportfolio maximal ein Drittel in ausländische Immobilien investiert werden darf». Eine genauere Analyse zeigt dann, dass das Viertel der Pensionskassen, das ausschliesslich in Schweizer Immobilien investiert, 0.10 Prozent

weniger Rendite einfährt als das Viertel der Pensionskassen, das durchschnittlich lediglich 62 Prozent in den hiesigen Häusermarkt pumpft.

Ob diese 0.10 Prozent ein höheres Engagement im Ausland lohnen, sei dahingestellt. Am Ende ihrer Pensionskassenstudie widmen sich die Autoren denn auch sehr verständnisvoll der «Pflicht, am Kapitalmarkt Erträge zu erwirtschaften», die von einem verantwortungsvollen Handeln begleitet werden müsse, das Anlagereglemente einhält, individuelle Anlageentscheide prüft und Risikoprüfungen dokumentiert. Andererseits erkenne das Bundesgericht an, «dass jede Entscheidung im Bereich der Vermögensverwaltung von der Unsicherheit der Marktentwicklung geprägt ist». Der Misserfolg einer Anlage allein führe nicht zu einer Haftung, so die Studie abschliessend. Ob sich Pensionskassen deswegen in einzelnen Fällen zu «mehr Risiko» entschliessen, wird sich in den nächsten Jahren zeigen.



Immobilienmarkt im Wandel: Strategien für die nächste Generation

Der Schweizer Immobilienmarkt bleibt in Bewegung. In den kommenden Jahren tritt die Babyboomer-Generation in den Ruhestand, Nachhaltigkeit wird zur Pflicht und die Städte stehen vor der Herausforderung, mehr Wohnraum durch Verdichtung zu schaffen.

Stephan Stotz, Head Construction & Real Estate Switzerland bei UBS Schweiz, erläutert im Gespräch die Hintergründe und Folgen für Eigentümer.

Renditeliegenschaften bleiben gefragt – aber die Spielregeln ändern sich

Privatpersonen und institutionelle Anleger setzen weiterhin auf Renditeliegenschaften. Gründe dafür sind die anhaltend hohe Nachfrage nach Wohnraum, geopolitische Unsicherheiten und neue Mixed-Use-Konzepte, die reine Wohn- oder Gewerbequartiere wieder attraktiver machen sollen.

Eine besondere Herausforderung stellt der bevorstehende Generationenwechsel dar: Die Babyboomer geben in den nächsten Jahren zahlreiche Renditeliegenschaften weiter. «Die neuen Eigentümer brauchen in jedem Fall passende Strategien», betont Stotz. «Bei den Nachfolgeregelungen haben wir oft die Situation, dass die Eltern das Portfolio aufgebaut haben – zu einer Zeit, in der sich Immobilien noch günstig einkaufen und erhebliche Wertsteigerungen erzielen liessen. Wenn diese Liegenschaften nun an eine neue Generation fallen, heisst das nicht unbedingt, dass die Strategie von damals noch funktioniert.» Innerhalb von Familien führt das oft zu intensiven Diskussionen.

Portfolio-Optimierung:

Analyse statt Automatismus

Wer ein geerbtes Portfolio optimieren will, muss den Markt verstehen und die Potenziale jeder Liegenschaft erkennen.

«Was passiert, wenn ich einen Erweiterungsbau oder eine Umnutzung plane? Wie erreiche ich eine neue Effektivität? Jede Entscheidung hat mittel- oder langfristige Konsequenzen», erklärt Stotz.

Eine individuelle Beratung sei heute wertvoller denn je. «Ein Portfolio mit Liegenschaften, die über die ganze Schweiz verstreut sind, braucht andere Lösungen als Immobilien, die schwerpunktmässig in einer Grossstadt stehen.» Sein Rat: «Neue Eigentümer sollten keinesfalls an alten Rezepten festhalten. Es lohnt sich, jedes Gebäude genau anzuschauen, um das Portfolio zukunftsfähig zu machen.»

Reines Konservieren kann keine Lösung sein

Auch das Umfeld einer Immobilie spielt eine entscheidende Rolle. «Wo früher nur ein Geschäftshaus stand, stehen heute zwei oder drei. Entsprechend anspruchsvoller ist die Vermietung – und entsprechend vielfältiger sind die Möglichkeiten, was man mit einer Immobilie tun kann.» Stotz plädiert für unternehmerische Antworten: «Der Dialog mit einem Bankberater oder Spezialisten ist weiterhin sehr wertvoll. Natürlich möchte man kurzfristig alles bewahren. Mittelfristig kann es aber mehr Sinn ergeben, eine Liegenschaft zu veräußern. Auch diesen Weg sollte man prüfen. Schauen Sie sich nur an, was in den letzten 15 Jahren alles passiert ist, womit keiner von uns gerechnet hat.

Reines Konservieren kann in der heutigen Zeit keine Lösung sein. Wenn ich ein Immobilienportfolio weitergebe, gebe ich im Grunde ein Unternehmen

weiter. Das erfordert Geschäftssinn und unternehmerisches Geschick.»

Nachhaltigkeit: Pflicht und Chance

Neben Renditefragen rückt das Thema Nachhaltigkeit in den Vordergrund. «Die meisten Neubauprojekte, die ich sehe, haben einen wesentlich höheren Qualitätsstandard als vor 15 Jahren», so Stotz. Der Trend werde bleiben. «Unternehmen sind verpflichtet, Transparenzberichte zu erstellen – folglich kann mittelfristig kaum jemandem egal sein, ob er noch eine fossile Heizung nutzt.» Für Stotz ist klar: «Auch wenn die Transformation des gesamten Schweizer Immobilienbestands sicher noch dauern wird, führt an Nachhaltigkeit kein Weg vorbei – auch im Sinne der nachfolgenden Generationen.»

Städte im Umbruch: Verdichtung und Mixed-Use-Konzepte

Wie die Erben müssen auch die Städte die Marktgegebenheiten verstehen. Sie brauchen eine kluge Verdichtung, um mehr Wohnraum und gleichzeitig Lebensqualität zu schaffen. «Wenn bestehende Stadtflächen durch Erweiterungs- oder Ersatzbauten plötzlich mehr Wohnraum bieten, ist das

Herausforderung und Chance zugleich», erklärt Stotz. «Raum wandelt sich. Immobilien können sich nicht nur vergrössern, sondern sich im Sinne der Menschen, die sie nutzen, transformieren.» Mixed-Use-Konzepte, die Wohnen und Arbeiten näher zusammenbringen, gelten als Zukunftsmodell. «Es ist so, als wenn Sie in irgendeinem Bahnhof einer Kleinstadt aussteigen. Sie laufen die ersten 300 Meter und finden schon eine gemischte Nutzung mit einem Geschäft oder einem Restaurant im Erdgeschoss.» Für Stotz sind solche Konzepte essenziell: «Diese Wohnformen haben das Potenzial, Quartiere attraktiv zu machen.»

Hohe Bodenpreise als Treiber für Verdichtung

Die zunehmenden Verdichtungsmassnahmen führt Stotz auch auf die stark gestiegenen Bodenpreise zurück. «Wo vor 20 oder 30 Jahren die Baukosten den grössten Anteil der Gesamtkosten verschlangen, sind es heute die Bodenpreise. Wenn Sie fragen: Was soll ich tun, wenn ich ein kleines Haus auf einer grossen Parzelle an einem Ort habe, wo der Landpreis sehr hoch ist, und ich mir Gedanken über eine Umnutzung



Stephan Stotz
Head Construction & Real Estate
Switzerland

mache? Meine Antwort ist ganz einfach: Versuchen Sie, wesentlich mehr Kubikmeter auf diese Parzelle zu stellen, um eben diesen extrem hohen Landanteil zu brechen.»

Fazit: Unternehmerisches Denken ist gefragt

Die kommenden Jahre werden den Immobilienmarkt prägen wie selten zuvor. Eigentümer müssen sich auf neue Marktbedingungen einstellen, Nachhaltigkeit ernst nehmen und die Chancen der Verdichtung nutzen. «Reines Konservieren kann keine Lösung sein», fasst Stotz zusammen. «Wer ein Portfolio übernimmt, übernimmt ein Unternehmen – und das erfordert Geschäftssinn, Weitsicht und die Bereitschaft, alte Strategien zu hinterfragen.»

«Auch wenn die Transformation des gesamten Schweizer Immobilienbestands sicher noch dauern wird, führt an Nachhaltigkeit kein Weg vorbei.»



Wohnungsnot in Schweizer Städten: L-QIF schafft neuen Spielraum

Die Wohnungsnot in der Schweiz verschärft sich: Leerwohnungsziffern unter 0,5 % in Genf, Zug und Zürich. Der Wohnungsbau bleibt trotz Zuwanderung zurück, Mieten steigen. Der neue SFER Redevelopment L-QIF der SFP Gruppe bietet institutionellen Anlegern eine Lösung für nachhaltige Wohnraumentwicklung.

Verschärfende Wohnraumknappheit in der Schweiz

Der Schweizer Wohnraum wird immer knapper. Gemäss einer Erhebung des Bundesamtes für Statistik (BFS) ist die Leerwohnungsziffer innert Jahresfrist um 8 Basispunkte von 1,08 % auf 1,00 % zurückgegangen (per 1. Juni 2025). Damit reduzierte sich die Leerstandquote bereits zum fünften Jahr in Folge. Die tiefste Leerwohnungsziffer wiesen Anfang Juni Genf, Zug und Zürich aus, mit Leerstandsquoten unter 0,5 %.

Im ersten Halbjahr 2025 hat sich das Bevölkerungswachstum infolge Zuwanderung gegenüber dem ersten Halbjahr 2024 dabei etwas abgeflacht. Der Neubau an Wohnungen bleibt jedoch hinter dem Bedarf zurück. 2024 wuchs der landesweite Wohnungsbestand nur um rund 45'000 bei rund 83'000 neu zugewanderten Personen. Dies entspricht einem mageren Wachstum des Wohnungsbestandes von 0,95 %, dem tiefsten Wert seit über 20 Jahren. Vielerorts werden kaum genügend neue Wohnungen fertiggestellt, um den zusätzlichen Bedarf zu decken.

Besonders markant ist der Mangel an Wohnraum in Städten, was sich unter anderem an den stark gestiegenen Marktmieten zeigt. In der Stadt Zürich zum Beispiel ist gemäss PwC die Marktmiete im Jahresvergleich bis Ende des dritten Quartals 2025 um 6,2 % gestiegen. Für Wohnungssuchende und Mieter wird die Situation daher immer schwieriger und teurer.

Politisches Umfeld

Um diesem Problem entgegenzuwirken, sind in den Städten Basel und Genf bereits strengere Mieterschutzregeln eingeführt worden, weitere Regulierungsmaßnahmen werden mancherorts aktuell diskutiert. 2025 wird etwa in Bern und Luzern über wohnpolitische Initiativen abgestimmt. In Kanton und Stadt Zürich sind summiert gleich fünf solcher Vorlagen hängig. Ein Blick auf die

bestehenden politischen Rahmenbedingungen in Basel und Genf zeigt jedoch, dass regulatorische Eingriffe den Ausbau des Wohnraums wohl eher ausbremsen als fördern.

In Basel-Stadt dürfen nach einer angenommenen Volksinitiative Mieten nach Sanierungen für fünf Jahre behördlich begrenzt werden. In der Folge ging die Bautätigkeit markant zurück – 2022 wurden in Basel laut Economiesuisse noch 1'169 neue Wohnungen erstellt, 2024 waren es nur noch 450. Bedeutende Immobilieninvestoren wie die Baloise haben angekündigt, keine grösseren Sanierungsprojekte mehr in Basel zu starten. Im Fall Genf zeigt eine neue Studie der Fachhochschule Nordwestschweiz, dass das Gesetz über den Abriss, die Umwandlung und die Renovation von Wohnhäusern (LDTR) über den Zeitraum von 1994 bis 2022 zu einer reduzierten generellen Bautätigkeit geführt hat. Gemäss der Studie reduzierte das Gesetz die Bauausgaben um rund CHF 600 Millionen über den Zeitraum. Dies entspricht rund 11 % der gesamten Bauausgaben über diesen Zeitraum.

Marktumfeld

Das Makromfeld hat sich derweil in Teilen entspannt: Nachdem die Schweizerische Nationalbank 2022 den Leitzins kräftig erhöht hatte, wurde dieser zuletzt deutlich gesenkt und liegt aktuell wieder auf 0 %. Der tiefe Leitzins sowie die stabil starke Binnenkonjunktur beleben das Interesse an Immobilien erneut. Bei Investoren gelten insbesondere Wohnliegenschaften weiterhin als

vergleichsweise sichere Anlage. Institutionelle Anleger wie Pensionskassen schätzen insbesondere Wohnimmobilien an guten Lagen, da diese selbst in unsicheren Zeiten stabile Erträge abwerfen. Eine aktuelle Umfrage zeigt, dass fast 90 % der professionellen Investoren den hiesigen Immobilienmarkt weiterhin als attraktiv beurteilen. Im ersten Semester 2025 wurden dann auch rund CHF 4,4 Mrd. an frischem Eigenkapital von Schweizer Immobilienanlagefonds und Anlagestiftungen aufgenommen.

SFER lanciert mit L-QIF Pionierfonds

Dem Bedarf an zusätzlichem, nachhaltigem Wohnraum begegnet die Swiss Finance & Property Group mit einem neuen Immobilienanlagevehikel. Mit dem SFER Redevelopment L-QIF lancierte die Swiss Finance & Property Funds AG Ende November in Kooperation mit EROP Real Estate & Partners (EROP) eine Fondslösung, die neue Massstäbe setzt: innovativ, flexibel und nachhaltig. Die Entwicklung und der Bau von neuen Liegenschaften ist für vertragliche Anlagefonds und SICAV durch regulatorische Vorgaben begrenzt. Dies ist mit der Einführung des Limited Qualified Investor Fund (L-QIF) neu leichter möglich.

Der SFER Redevelopment L-QIF ist ein vertraglicher Anlagefonds in Form eines L-QIF ohne feste Laufzeit. Er fokussiert auf die Revitalisierung von Bestandsliegenschaften und fördert dadurch die nachhaltige Erneuerung des Schweizer Wohnbestands. Der Fonds soll Objekte nach erfolgreicher Sanierung grundsätzlich wieder veräußern und die Erlöse erneut in neue Projekte investieren. So entsteht ein Kreislauf, der die Erneuerung des Schweizer Wohnungsbestands vorantreibt.

Gestützt auf ihre langjährige Erfahrung in der Verwaltung und Entwicklung von Immobilienfonds hat die SFP Funds AG in Zusammenarbeit mit EROP den SFER Redevelopment L-QIF mit Fokus

auf Wohnraum-Revitalisierung entwickelt. Das neue Anlagegefäß vereint finanzielle Innovation mit Entwicklergeist und gesellschaftliche Relevanz. Sie eröffnet dadurch institutionellen Investoren einen leichteren Zugang zu Immobilienentwicklungen.

«Damit schafft die SFP Gruppe sowohl für ihre Anleger Mehrwert als auch für die Gesellschaft», sagt Adrian Murer, CEO der SFP Gruppe, und ergänzt: «Angesichts des deutlich gestiegenen Bedarfs an Wohnraum in der Schweiz leisten wir mit unserem Angebot einen aktiven Beitrag zur Wohnraumversorgung. Der Fokus liegt auf nachhaltigen Erneuerungen bestehender Wohngebäude, der Umnutzung kommerzieller Objekte sowie der effizienten Ausnutzung von Grundstücken.»

Chancen eines L-QIFs

Der L-QIF steht seit dem 1. März 2024 qualifizierten Anlegern in der Schweiz als neue, flexible Anlageform zur Verfügung. Ohne FINMA-Zulassungspflicht kann er dank einer beaufsichtigten Fondsleitung rasch und kostengünstig lanciert werden, bei gleichbleibend hohen Standards. Der L-QIF schafft im Immobiliensektor neue Möglichkeiten, da er höhere Fremdkapitalquoten erlaubt und dadurch mehr Flexibilität bietet, was insbesondere im Bereich Revitalisierung und Repositionierung von Vorteil ist. Im Vergleich zu klassischen, stark regulierten Anlagegefäßen hebt sich der L-QIF durch seine Agilität und die Möglichkeit ab, opportunistische Marktchancen effizient zu nutzen. Dadurch werden Projekte realisierbar, die in einem traditionellen Umfeld aufgrund der regulatorischen Grenzen nicht umsetzbar wären.

Umfassende Expertise vereint

Benedikt Sieber, Portfolio Manager des SFER Redevelopment L-QIF, sieht den Erfolg dieses neuen Fonds darin, Bestandsobjekte nicht nur als Anlage, sondern als Projekt zu verstehen. «Mit meiner Erfahrung in der Projektentwicklung und Transaktionsleitung setzen wir genau dort an und nutzen die Chancen, die der Markt aktuell und künftig bietet. Die Strategie ermöglicht es, Immobilien zu erwerben und weiterzuentwickeln, die aufgrund ihres Alters oder Zustands die Investitionskriterien vieler klassischer Produkte nicht mehr erfüllen. Durch die

Steckbrief

Die **Swiss Finance & Property Group (SFP Gruppe)** ist einer der grössten unabhängigen Immobilien Asset Manager der Schweiz. Sie kombiniert über 110 Mitarbeitende* mit Immobilien- und Fachkompetenz, um nachhaltig Wert für qualifizierte und institutionelle Investoren zu schaffen. Sie bietet ein breites Spektrum an Immobilienprodukten und -dienstleistungen sowie auch Infrastrukturlösungen und Kapitalmarktransaktionen im In- und Ausland. Die Assets unter Management der SFP Gruppe betragen über CHF 12.4 Milliarden* (zzgl. Assets under Advisory von über CHF 3.6 Milliarden*).

Mehr Informationen unter
www.sfp.ch

*per 31. Oktober 2025



Adrian Murer
Group CEO, Swiss Finance & Property AG

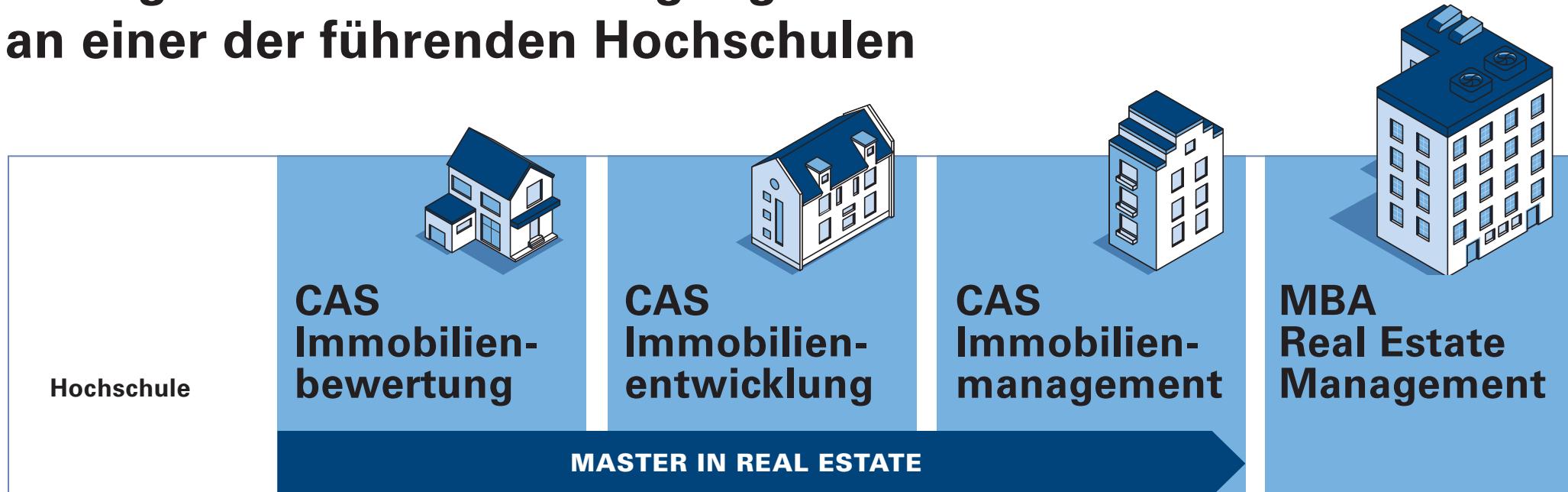
Zusammenarbeit mit EROP können wir Potenziale nutzen, sodass die Immobilien den heutigen Anforderungen entsprechen und wieder langfristig marktfähig sind.» Die Kooperation mit dem Team von EROP verschafft dem Fonds direkten Zugriff auf erfahrene Experten, die die Projekte vorantreiben.

Bei der Lancierung des SFER Redevelopment L-QIF hat das Corporate Finance & Capital Markets Team der SFP Gruppe unter der Leitung von Florian Lemberger mit ihrem umfassenden Fachwissen massgeblich zum Erfolg des Projektes beigetragen. Das erfahrene Team begleitet Emittenten regelmässig bei der Strukturierung und Lancierung neuer Immobilienanlagegefässe sowie beim Fundraising.

L-QIFs sind noch jung und unbewährt, doch die Pionierarbeit der ersten Initianten wird wertvolle Erfahrungen liefern und den Weg für weitere Projekte ebnen. Die Devise lautet: Mehr Freiraum für professionelle Immobilieninvestoren. Pioniere wie die SFP Gruppe und EROP nutzen diesen bereits, um innovative Lösungen zu realisieren.

Der SFER Redevelopment L-QIF ist ein vertraglicher Anlagefonds in Form eines L-QIF ohne feste Laufzeit.

Jetzt weiterbilden! Mit einem massgeschneiderten Lehrgang von SIREA an einer der führenden Hochschulen



 BFH Berner Fachhochschule	Oktober 2026 – Juli 2027 Schultag Donnerstag	August 2026 – Februar 2027	Januar 2026 – Juli 2026	
 HOCHSCHULE LUZERN Lucerne University of Applied Sciences and Arts	Oktober 2026 – Juli 2027 Schultag Dienstag			
 n w Fachhochschule Nordwestschweiz	Oktober 2026 – Juli 2027 Schultage Freitag/Samstag			
 OST Ostschweizer Fachhochschule	6. Februar 2026 – 3. Juli 2026 Schultage Freitag/Samstag	August 2026 – Dezember 2026 Schultage Freitag/Samstag	Januar/Februar 2026 – Juni/Juli 2026 Schultage Freitag/Samstag	
 SUPSI University of Applied Sciences and Arts of Southern Switzerland	ottobre 2026 – maggio 2027 giorno di scuola martedì	Inizio: settembre 2027 giorno di scuola venerdì/sabato	Inizio: settembre 2026 – marzo 2027 giorno di scuola venerdì/sabato	
 zhaw School of Management and Law				August/September 2026 – November 2028

Infoabende?
Via Website des jeweiligen Anbieters oder auf www.sirea.ch

Unsere Fachhochschulen

BFH Berner Fachhochschule für Architektur, Holz und Bau, **Burgdorf**

FHNW Fachhochschule Nordwestschweiz für Architektur, Bau und Geomatik, **Muttenz**

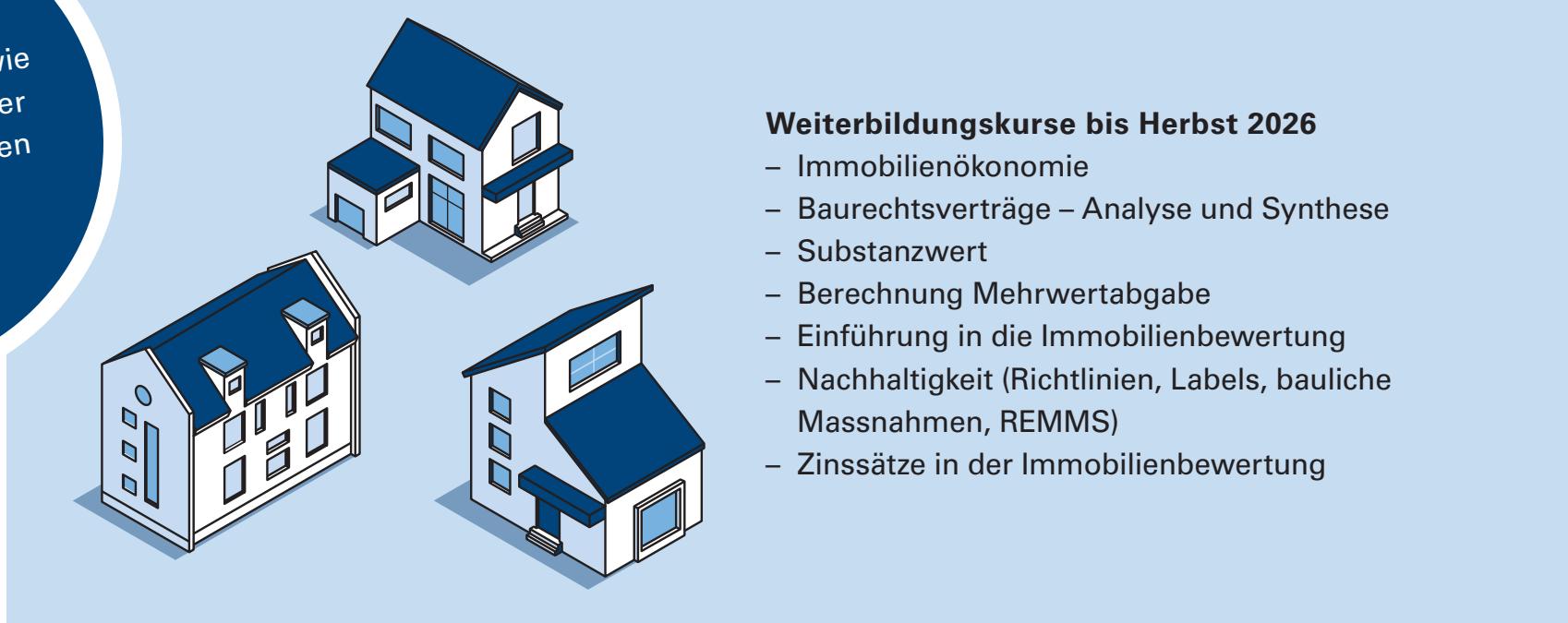
HSLU Hochschule Luzern, Technik und Architektur, **Horw**

OST Ostschweizer Fachhochschule, Weiterbildungszentrum **OST St.Gallen**

SUPSI Scuola universitaria professionale della Svizzera italiana, Department for Environment, Constructions and Design, **Mendrisio**

ZHAW Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften, **Winterthur**

Alle Infos
zum Kursangebot sowie
eine Übersicht über
geplante Kurse finden
Sie auf:
www.sirea.ch



Reform und Übergang

Liegenschaftsunterhalt und -bewertung: Unklare Folgen und klare Handlungsempfehlungen

VON RÜDiger SCHMIDT-SODINGEN

Mit der Abschaffung des Eigenmietwerts können Kosten für den Liegenschaftsunterhalt nur noch bei verpachteten oder vermieteten Liegenschaften von der Steuer abgesetzt werden.

Zu den konkreten Folgen teilte das Eidgenössische Finanzdepartement mit, dass «die längerfristigen Wirkungen der Reform auf die Steuereinnahmen auch davon abhängen, wie die privaten Haushalte auf die neue steuerliche Situation reagieren». Dazu hätten die Entscheidungen der Kantone Einfluss auf die Steuereinnahmen. «Sie legen fest, ob sie den Abzug für Energiesparen und Umweltschutz, den Abzug für die Rückbaukosten im Hinblick auf einen Ersatzneubau sowie den auf die genannten Aufwendungen entfallenden Abzugsvertrag weiterhin gewähren möchten.»

Hinsichtlich der Einnahmen bleiben die Folgen ebenfalls unklar und können in zwei Richtungen ausschlagen: «Führt die Reform (bei einem höheren Zinsniveau) zu Mehreinnahmen für die öffentliche Hand, eröffnen sich Spielräume für Steuersenkungen oder Ausgaben erhöhungen, die Eigenheimbesitzenden, aber auch Mieterhaushalten zugutekommen könnten. Bei tiefen Hypothekarzinsen ergeben sich dagegen gesamtstaatliche Mindereinnahmen. Würden diese mittels Steuererhöhungen und / oder Ausgabenkürzungen gegenfinanziert, können Eigenheimbesitzende und Mieterhaushalte betroffen sein.»

Auch das private Finanzmanagement nimmt das EFD ins Visier – und hofft durch die beschlossene Reform auf «weniger Anreize für Verschuldung». Die beschlossene Gesetzesvorlage führe «zu einer starken Einschränkung des Schuldzinsenabzugs». Damit sinke «der Anreiz für Eigenheimbesitzende, sich über einen langen Zeitraum hoch zu verschulden». «Die festgelegten Rahmenbedingungen schaffen günstige Voraussetzungen, um die Privatverschuldung abzubauen und damit langfristig die Stabilität des Finanzsystems zu fördern.»

Wo die Behörden im Nebel tappen, werden die Banken klarer. So rät die LUKB ganz pragmatisch: «Wenn bei Ihrer Liegenschaft Unterhaltsmassnahmen anstehen, ist es sinnvoll, diese zeitnah anzugehen. (...) Bitte beachten Sie, dass es aufgrund der zeitlich begrenzten Übergangsfrist zu einem hohen Auftragsvolumen für Handwerksleistungen und somit zu einem Anstieg der Preise für Sanierungsleistungen kommen kann.»

Die Zürcher Kantonalbank sieht durch die Reform eine noch schärfere Unterscheidung zwischen Alt- und Neubauten kommen: «Die Abschaffung des Eigenmietwerts dürfte zu einer stärkeren Differenzierung zwischen älteren Liegenschaften und Neubauprojekten führen, was voraussichtlich den Preisunterschied dieser beiden Kategorien vergrössern wird.» Beim Kauf eines älteren Hauses oder einer sanierungsbedürftigen Wohnung «schrumpfen die steuerlichen Vorteile weiter – sie können sogar ins Negative kippen». Summa summarum würden «die grundlegenden Herausforderungen beim Erwerb von Wohneigentum – wie die hohen Immobilienpreise und die oft unzureichenden finanziellen Mittel vieler Käufer – durch die Abschaffung des Eigenmietwerts nicht gelöst werden».



Es war einmal der Eigenmietwert

Hebelt die Abschaffung des Eigenmietwerts die steuerliche Gleichbehandlung von Mietern und Eigentümern aus? Und was wird sich auf dem Immobilienmarkt kurz- und mittelfristig ändern, wenn es um Instandhaltungen, Nachhaltigkeit, Finanzierung und Sanierungsanreize geht?

VON RÜDiger SCHMIDT-SODINGEN

SP-Ständerätin Eva Herzog sprach sich Mitte September noch für eine Beibehaltung des Eigenmietwerts aus – und formulierte in der SRF-Abstimmungsarena: «Das Dritteln der Haushalte, das Wohneigentum besitzt, ist eigentlich gegenüber den Mieterinnen und Mietern schon privilegiert. Darum: Nein zur Abschaffung des Eigenmietwerts.» Die eigentlichen Baustellen von Politik und Gesellschaft lägen ohnehin bei den Mietverhältnissen. Nationalrätin Daniela Schneeberger hielt kurz vor der Abstimmung dagegen. Es sei vielmehr Zeit, «diese absurde Steuer endlich abzuschaffen».

Dass Menschen, die in ihren Immobilien leben, die Summe, die sie für eine Miete ihres Objektes aufbringen müssen, als Einkommen versteuern, röhrt aus der Zeit der Weltwirtschaftskrise Mitte der 1930er Jahre her. Auch andere Länder hatten seinerzeit ähnliche Steuern bereits eingeführt – nicht zuletzt, um unter dem Deckmantel der Steuer- oder Wohngerechtigkeit einfach mehr Geld einzutreiben. Die gefühlte Gerechtigkeit wichen in den letzten Jahren immer mehr einem gefühlten Steuer-Hokus-pokus, der abseits höherer Einnahmen wieder das allgemeine Wohnungs- noch das spezielle Modernisierungsproblem lösen konnte. Ein Trostpflaster für Eigentümer blieb: Sie konnten Hypothekarzinsen und Instandhaltungen steuerlich absetzen. Allerdings gab es schon vor etlichen Jahren Stimmen, die die hohe

Schuldenquote der Schweizer Privathaushalte mit dem Eigenmietwert und den entsprechenden Hypothekerverträgen in Verbindung brachten. Wo viel abgerechnet, quer- und gegenfinanziert wird, steigen die Schulden.

Schluss mit der «Geistersteuer»

Tatsächlich führte die Abstimmung über die Reform der Wohneigentumsbesteuerung am 28. September, bei der das Wort «Eigenmietwert» gar nicht auf den Stimmzetteln stand, nun zur Abschaffung der «Geistersteuer», gültig ab der Steuerperiode 2028. Glaubt man diversen Handwerksbetrieben, klingeln direkt nach dem Bekanntwerden des Abstimmungsergebnisses deren Telefon, da Eigentümerinnen und Eigentümer die nächsten zwei Jahre dazu nutzen wollen, um Unterhaltsmassnahmen in den eigenen vier Wänden erst um- und dann letztmalig von der Steuer abzusetzen. Denn ab 2028 sind die bisherigen Abzugsmöglichkeiten für Unterhaltskosten, Schuldzinsen und Modernisierungen auf Bundesebene Geschichte. Ob die Kantone dann Investitionen für Modernisierungen fördern und steuerlich begünstigen, wird sich zeigen. Die Möglichkeit haben sie. Die Freiheit der individuellen Gestaltung auch.

Als fatales Signal sah der Verband für umweltbewusste und faire Wohneigentümerinnen und -eigentümer, Casafair, das Ende der Steuereinnahmen durch den Eigenmietwert. Die prognostizierten Steuerausfälle von 1'670 Millionen Franken seien «aus gesellschaftlicher und finanzpolitischer Sicht nicht zu verantworten» und müssten mit Sicherheit an anderer Stelle kompensiert

werden. Entsprechend stellt sich der Verband hinter die Einführung einer Zweitwohnsitzsteuer. Die «Einführung einer Objektsteuer auf Zweitliegenschaften» müsse nun «ohne Wenn und Aber» unterstützt werden – besonders von denen, die für eine Abschaffung des Eigenmietwerts gestimmt hätten. Weiterhin gelte es, dafür zu sorgen, dass der «Wegfall der Steuerabzüge für Unterhalts- und energetische Sanierungen bei den Eigentümern» nicht zu einer allgemeinen Demotivation führe. Die Sanierungsquote hinke «seit langem allen Erfordernissen hinterher. Für die Klimatauglichkeit des Gebäudeparks und für die Schweizer KMU braucht es viel mehr Schub statt Bremsmanöver.»

Kantone als Modernisierungstreiber?

Angesichts der grossen Herausforderungen auf dem Gebiet der Nachhaltigkeit dürften nun die Kantone die wichtigsten Sanierungsanreize setzen. Ein Blick auf deren Kann-Bestimmungen zeigt, dass der Bund als Modernisierungstreiber ins Hintertreffen gerät – und vielleicht geraten will. So wie Heizungsbauer zunehmend lokal agieren müssen, um ihre Kundenschaft von einem Wechsel des Heizsystems und weiteren Massnahmen für mehr Nachhaltigkeit zu überzeugen, verlagert sich die Anreiz-Kommunikation und -Förderung für selbstgenutzte Immobilien ein gutes Stück vom Bund weg. Abzüge für energiesparende und umweltschonende Massnahmen sind nun «Vielleicht-Sache» der Kantone. Bezuglich zusätzlicher Steuern wissen die Kantone allerdings auch: Steuern, die kein bestimmtes Ziel haben oder gar erreichen, können im

Post-Corona-Diskussions-Zeitalter vor allem eines: Weg.

Wie sehr Steueranreize wirken, unterstreicht Raiffeisen-Chefökonom Fredy Hasenmaile, der «mit der Abschaffung des Eigenmietwerts und dem Wegfall des Unterhaltsabzugs» einen «kurzfristigen Sanierungsschub» erwartet. «Viele Besitzer sanierungsbedürftiger Immobilien dürfen ihre Modernisierungsprojekte noch vor Inkrafttreten der neuen Regelung umsetzen, um die letzten steuerlichen Vorteile zu nutzen.» Ein solcher «Last-minute-Boom» könnte kurzfristig für volle Handwerkerbücher und dementsprechend höhere Preise sorgen. Langfristig, so Hasenmaile, «sinken jedoch die steuerlichen Anreize für Unterhaltsarbeiten, was zu einem Rückgang der Investitionen in die Sanierung von Wohngebäuden führen könnte.»

Rächen dürfte sich nun auch ein zu langes Abwarten bei sanierungsbedürftigen Bauten. «Die Streichung des Unterhaltsabzugs dürfte zu einer stärkeren preislichen Differenzierung führen: Gut unterhaltene, moderne Objekte gewinnen an Attraktivität, während ältere Immobilien mit Sanierungsbedarf an Wert verlieren – insbesondere, da die latenten Steuervorteile wegfallen. Für Eigentümer solcher Objekte kann es sinnvoll sein, einen Verkauf frühzeitig zu prüfen, bevor sich die Marktpreise entsprechend anpassen.» Es könnte also nur eine Frage der Zeit sein, bis die Eigentümer und gleichzeitigen Bewohner sanierungsbedürftiger Immobilien nach neuer Unterstützung und entsprechenden Signalen suchen. Wer Nachhaltigkeit im Gebäudesektor schweizweit durchsetzen will, braucht die Zuversicht der Eigentümer in den Eigenheim- statt Eigenmietwert.

«Die Streichung des Unterhaltsabzugs dürfte zu einer stärkeren preislichen Differenzierung führen.»



«Politik kann Ökonomie beeinflussen, aber nicht beliebig steuern»

Im Auftrag institutioneller und privater Immobilieneigentümer und Stiftungen managt die Zürcher VERIT Investment Management AG Portfolien von Wohn- und Gewerbeimmobilienportfolien in der gesamten Schweiz.

CEO Nils Linsi über die aktuellen und zukünftigen Herausforderungen im Portfolio- und Asset-Management – und warum strategische Planung und unternehmerisches Denken den grossen Unterschied machen.

Herr Linsi, was muss ein professionelles Immobilienmanagement heute leisten?

Durch meine berufliche Erfahrung sowie Einblicke aus dem familiären Umfeld weiss ich, dass das Immobilienmanagement heute sehr anspruchsvoll ist. Das liegt unter anderem an den Rahmenbedingungen, die sich in den letzten Jahren verändert haben. Sie können nicht einfach ein Haus hinstellen und das funktioniert dann von selbst. Sie müssen sich mit Miet- und Baugesetzen beschäftigen und brauchen ein breites Wissen – vor allem dann, wenn Sie Dienstleistungen für einen Fonds erbringen. Ein zeitgemäßes Immobilienmanagement zeichnet sich durch eine integrierte Steuerung ökonomischer, technischer und rechtlicher Prozesse aus, die auf datenbasierten Analysen und digital gestützten Systemen beruht.

Wie wichtig ist es, das aktuelle Marktgeschehen schweizweit überblicken und bewerten zu können?

Ich bin überzeugt: Wissen ist der Schlüssel. Auf der einen Seite stellen Intransparenz und Heterogenität des Immobilienmarkts grosse Herausforderungen dar. Auf der anderen Seite machen genau diese Eigenschaften den Markt aus meiner Sicht menschlich. Die zunehmenden Daten aus der Analyse von Beständen werden zwar immer komplexer, aber auch fundierter und Risiken und Chancen von Portfolien können besser eingeschätzt werden. Insbesondere unter Einbezug der KI. Die Herausforderung der Heterogenität und Intransparenz bleibt aber bestehen, da am Ende jede Wohnung, jedes Haus und jede Gewerbeliegenschaft ihre speziellen Eigenarten hat. Marktentwicklungen beeinflussen Immobilien täglich, doch am Ende entscheidet auch mein Bauchgefühl, denn es verbindet Erfahrung mit den Fakten.

Es heisst so schön: Das grösste Risiko bei Immobilienfonds ist immer noch ein schlechtes Management. Was bedeutet das für die Verwaltung von Immobilienfonds und deren Konzeption oder Gestaltung?

Im Kern handelt es sich um ein klassisches Prinzipal-Agent-Problem: Die Anleger tragen das Risiko, während die Manager die Entscheidungen treffen, insbesondere wenn ihre Anreize nicht deckungsgleich sind. Immobilienfonds sollten daher so ausgestaltet sein, dass Vergütungsstruktur, Transparenz und

Kontrollmechanismen die Interessen von Anlegern und Management bestmöglich aufeinander abstimmen. Die zunehmende Regulierung und Transparenz durch die FINMA haben dazu beigetragen, dass es in den letzten Jahren keine bekannten, nennenswerten Vorfälle oder gar einen Skandal bei Immobilienfonds gab.

Sehen Sie hinsichtlich der Gewichtung von Wohn- und Gewerbeliegenschaften in Portfolios starke Veränderungen? Welche Rolle spielen die aktuellen Debatten um notwendige Verdichtung in der Stadt und mehr Bauland in den Gemeinden?

Aus meiner Erfahrung zeigt sich derzeit keine starke Veränderung in der Gewichtung von Wohn- und Gewerbeliegenschaften. Die Pensionskassen setzen mehrheitlich auf Wohnliegenschaften, institutionelle und private Investoren eher auf gemischte Portfolios. Bei Gewerbeliegenschaften ist das Management vom Einkauf bis zur Verwaltung besonders ausschlaggebend. Ich persönlich finde es besonders spannend, Geschäftsliegenschaften zu managen, weil man hier wirklich gestalten, be wegen und Mehrwerte schaffen kann.

Die aktuellen Debatten bzw. politischen Ideen um zu wenig bezahlbaren Wohnraum sind aus meiner Sicht wenig zielführend. Denn egal, wem eine Wohnung gehört, es bleibt genau eine Wohnung. Wir brauchen aber mehr Wohnungen. Zu den Preisen ist zu sagen: Durch die hohe Regulierung, die begrenzte Ressource Land und die hohe Zuwanderung ist die Preisgestaltung letztlich eine residuale Folge davon. Das Hauptproblem ist, dass sich ökonomische Probleme selten rein politisch lösen lassen. Es braucht sowohl eine Verdichtung in der Stadt wie auch mehr Bauland in den Gemeinden und parallel dazu ein Ausbau der Infrastruktur.

Neben der finanziellen Planung werden auch Compliance-Risiken immer entscheidender. Wie lassen sich diese Risiken überblicken oder managen?

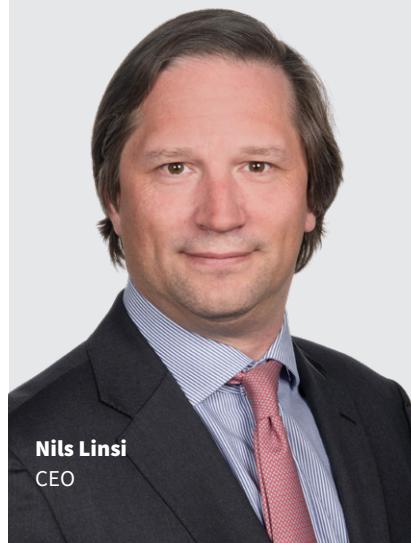
Wichtig ist, Compliance und Risikomanagement in die täglichen Entscheidungen zu integrieren und regulatorische Änderungen kontinuierlich zu überwachen. Compliance-Risiken behält man am besten im Blick, indem man klare Richtlinien, regelmässige Schulungen



Steckbrief

Die VERIT Investment Management AG ist eine FINMA-akkreditierte Fondsleitungsgesellschaft und auf das Portfolio und Asset Management von Immobilien in der Schweiz spezialisiert. Zu ihren Kernkompetenzen zählen die Optimierung von Immobilienwerten, die Erarbeitung von Portfolio-Strategien und das Aufbereiten von Objekt-Businessplänen. Administrative Tätigkeiten für die Geschäfts- und Buchführung von Gesellschaften runden das Dienstleistungsspektrum ab.

Mehr Informationen unter verit-invest.ch



Nils Linsi
CEO

und systematisches Reporting etabliert. Die zunehmenden Berichte tragen dazu bei, die Transparenz und Fairness im Umgang mit Immobilienrisiken zu erhöhen und die Interessen der Anleger zu schützen.

In den kommenden Jahren geht die Babyboomer-Generation in Rente und viele Portfolios werden vererbt oder einer

neuen Generation übergeben. Wo liegen dort die Herausforderungen?

Es gilt, zwischen Portfolios zu unterscheiden, die fremdverwaltet und rein als Anlageobjekte gehalten werden, und solchen, die Teil eines Familienunternehmens sind. Bei der Übergabe ergeben sich daher vielfältige Herausforderungen von der reinen Anlagestrategie bis zur aktiven Unternehmensführung. Bei beiden ist die frühzeitige Planung der Immobilienübergabe essenziell, um Konflikte und steuerliche Risiken zu vermeiden. Besonders herausfordernd ist oft die Bewertung der Liegenschaften. Immobilien sind greifbar und jeder hat sein Leben lang irgendwie damit zu tun, sodass schnell jeder zum „Immobilienprofi“ wird, im Gegensatz zu Aktien und Finanzinstrumenten, die eher abstrakt sind.

Besonders Familienunternehmen können eine genauere Analyse einzelner Liegenschaften oftmals nicht vornehmen. Man hängt an alten Liegenschaften und kennt sich auf dem Markt nicht aus. Wie sehr hilft da ein Blick von aussen, um Potenziale richtig einzuschätzen zu können?

Unabhängig davon, ob Familienunternehmen über detaillierte Analysen oder Marktkenntnisse verfügen, ignorieren sie häufig externe Bewertungen, da es sich um sehr emotionale Entscheidungen oder um persönliche Bindungen zu den Immobilien handelt. Es geht zum

Beispiel ums Elternhaus, in dem man aufgewachsen ist, oder um Liegenschaften, die seit Generationen in Familienbesitz sind. Da kann die objektive Einschätzung des Wertes schon mal in den Hintergrund rücken oder persönliche Interessen in den Vordergrund. Sowohl die Wurzeln der VERIT Investment Management AG als auch mein Werdegang sind geprägt von einem unternehmerischen und familiären Umfeld, sodass wir aus Erfahrung sprechen können. Ich sehe darin eine Stärke: Für unsere privaten Kunden können wir Lösungen mit der nötigen Sensibilität entwickeln, und unsere institutionellen Kunden profitieren von unserer langfristigen, generationsübergreifenden Denkweise. Daher ist ein Blick von aussen sehr wertvoll, weil er objektive Einschätzungen ermöglicht, vor allem wenn familiäre Sichtweisen mit institutioneller Professionalität zusammenkommen. Bezuglich der Lösungsfindung kann ich nur sagen: Wenn ich Immobilien sehe, sehe ich immer sehr viele Möglichkeiten. Die Ausgestaltung der Immobilienhalteform eröffnet zahlreiche kreative und strategische Optionen. Und wenn die Bedürfnisse der Beteiligten klar auf dem Tisch liegen, kann man sehr gute Lösungen entwickeln.

Welche Entwicklungen auf dem Immobilienmarkt werden die nächsten Jahre bestimmen?

Zwei Dinge werden entscheidend sein oder bleiben. Einmal ist das der Zinsmarkt. Wir haben in den letzten Jahren gesehen, was für einen enormen Einfluss die Zinsen haben. Das zweite sind die politischen und staatlichen Einflussnahmen auf den Markt. Die bereits angesprochene Politisierung von ökonomischen Themen kann zu Fehlentscheidungen führen, die die eigentlichen Herausforderungen nicht lösen.

«Wenn ich Immobilien sehe, sehe ich immer sehr viele Möglichkeiten. Die Ausgestaltung der Immobilienhalteform eröffnet zahlreiche kreative und strategische Optionen.»



Mensch und Raum

In seinem Buch «Energieeffizientes Bauen» (Springer Wiesbaden 2024) erörtert Prof. Dipl.-Ing. Franz-Josef G. Bürger die wichtigsten Aspekte für eine «thermische Behaglichkeit mit minimiertem Energieeinsatz», die vor allem ein perfektes Betätigungsfeld für technische Generalisten sei und Baubiologie und -ökologie erweitere.

VON RÜDiger SCHMIDT-SODINGEN

Bürgers Studienbuch fasst eine gleichnamige Vorlesung an der Aachen University of Applied Sciences zusammen und plädiert für eine umfassende Überprüfung der Gebäudeausrüstung. Zunächst einmal sei mit energieeffizientem Bauen «die Erzielung einer nachhaltigen thermischen Behaglichkeit mit minimiertem Energieeinsatz, unter Berücksichtigung der vier Terme des Bauprozesses Mensch, Natur, Baumaterial und Bauwerk» gemeint. Diese Auseinandersetzung erfordere «interdisziplinäres Wissen, effiziente Kommunikation und proaktives Handeln im Planungs- und Bauprozess».

Anhand eines weltweit erhöhten Energiebedarfs, der sich nur mithilfe der erneuerbaren Energien befriedigen lasse, sowie der physikalischen Grundlagen und der aktuellen Klima- und Wettergegebenheiten beleuchtet Bürger auch die Wärmebilanz des Menschen, um Energie an und in Gebäuden effizienter zu nutzen oder einzusparen. «Die Erkenntnisse über die von Menschen ausgehenden und auf Bauwerke einwirkenden Wärmeströme sowie deren Wechselwirkungen sind erforderlich, energetisch optimierte Bauwerke zu gestalten und konstruieren.» Auf der Grundlage dieses Wissens lasse sich die Bauteilschichtung optimieren und die «operativ empfundene Temperatur zur Erzielung einer thermischen Behaglichkeit bei geringem Lufttemperaturniveau» steuern.

Bürgers Buch, das zu einem Großteil aus Berechnungen und Formeln besteht, wirbt dafür, unser Wärmeempfinden samt bereits gefundener Lösungen so zu nutzen, dass dieses Wissen in sämtliche Bau- und Planungsprozesse einfließen kann. Folglich gehe es «im Hinblick auf die Schonung der Ressourcen, der

Energieeffizienz und Kostenminimierung zum Heizen und Kühlen von Gebäuden» primär darum, eine «thermische Behaglichkeit auf geringem Temperaturniveau zu erreichen». Dieses Ziel könne «mit Hilfe der geschickten konstruktiven Gestaltung der Gebäude sowie der Steuerung der Raumluftzustände und Oberflächentemperaturen erreicht werden».

Raumluft als wichtiges Kriterium

Nicht erst seit der Corona-Pandemie ist eine gute Raumluft ein wichtiges Kriterium, um den Aufenthalt in Gebäuden als angenehm oder weniger angenehm zu empfinden. Allerdings lässt sich eine mögliche Virenlast nicht riechen, so dass im Sinne einer modernen Planung auch «eine umfassende Liste aller zulässigen Konzentrationen relevanter Luftbeimengungen zu erstellen» sei. Wer sich an die zahlreichen Todesfälle in Alten- und Pflegeheimen erinnert, wo eine schlechte Lüftung und nicht vorhandene Abgrenzungen zu benachbarten Räumen tatsächlich eine Art Todessurteile darstellten, ahnt, wie wichtig die Raumluft und eine entsprechende Frischluftzufluss samt kluger Steuerung ist – und auch in Zukunft sein wird.

Neben der von Menschen verbrauchten Luft spielen für die Luftqualität in Räumen auch die verbauten Materialien und Lüftungsanlagen eine wichtige Rolle. So können elektrische Ladungen von Bodenbelägen ebenfalls zu negativen Empfindungen bei Menschen führen. Daneben gibt es eine Reihe von Schadstoffen, die in der WHO-Richtlinie für Grenzwerte ausgewählter Luftsabstoffe zusammengefasst und ebenfalls zu berücksichtigen sind, um eine gute Raumluftqualität für die Gesundheit und das Wohlbefinden des Menschen im Raum sicherzustellen. «Daher», so Bürger, «sind bei der konstruktiven Gestaltung der Bauwerke Verunreinigungslasten zu erfassen, zu bewerten und durch planerische

Eingriffe eine gesunde und angenehme Raumluftqualität sicherzustellen.»

Speicherung der Wärmeenergie

Besonders spannend wird die angestrebte Energieeffizienz an und in Gebäuden bei der zukünftigen Nutzung und Zwischenspeicherung der Wärmeenergie, um die Klimaanlagen- und Heizungs-Monster der Vergangenheit abzurüsten. Die «aktive und passive Speicherung der Wärmeenergie» ist laut Bürger «ein wesentliches Instrument zur effizienten Nutzung regenerativer Primärenergieträger und zur Minimierung gebäude-technischer Einrichtungen». Dabei sei jedoch zu beachten, dass die Energie der Sonne meist erst dann gebraucht werde, wenn die stärkste Sonnenstrahlung vorbei sei. Eine aktive Wärmespeicherung mittels «sogenannter Solararchitektur und passiver Wärmespeicherung durch die Bauteile» werde «hierdurch erforderlich».

Ziel müsse sein, «dass die Gebäude thermisch weniger hektisch reagieren, wodurch Heiz- und Kühllasten reduziert werden». Für Architekten und Gebäudeplaner bedeutet dies, dass die Beschaffenheit der Gebäudehülle, sprich der Fassaden, Wände, Dächer und Böden, in den Mittelpunkt rückt, um den Wettereinwirkungen und den damit verbundenen Klimafolgen zu entsprechen – und Raumtemperaturen und -qualität konstant zu halten. So sollten «die speichernden Bauteile dem Raum offen zugewandt sein», «Deckenabhängigkeiten,

aufgeständerte Fußböden und Wandbekleidungen» seien zu vermeiden. «Im Verhältnis zu den Fensterflächen sollte eine genügend grosse Fläche aus opaken und massiven Bauteilflächen vorhanden sein. Als Faustregel gilt, dass das Verhältnis von speichernder zu verglasten Fläche mindestens den Wert 3 aufweisen sollte.» Eine besondere Herausforderung ist die Gestaltung der Fassade, die Wärme speichern und schnell eindringen lassen sollte. Gleichzeitig müssten äussere und innere Kühllasten deutlich reduziert werden.

Wohlbefinden von Mensch und Umwelt

Am Ende des Buches geht Bürger auf die neue Ganzheitlichkeit von Wohn- und Gewerbebauten ein, die Baubiologie als «Lehre von den ganzheitlichen Beziehungen zwischen Menschen und ihrer Wohn- und Arbeitsumwelt». Tatsächlich seien «Behaglichkeit und Raumhygiene, die Leistungsfähigkeit und das Wohlbefinden der Menschen» in die Bauplanung einzubeziehen. Die Bemühungen um ein «gesundes Wohnen» oder die schrittweise «Verbesserung der Lebens- und Arbeitsqualität» sind einem nachhaltigen Gesamtkonzept gewichen, dass eben nicht erst in der Mitte oder gar am Ende eines Baus kurzfristige Optimierungen für diejenigen, die in einem Raum leben oder arbeiten sollen, erwirkt. Ziel sei es, so Bürger, «die Eigenschaften des Gebäudes hinsichtlich seiner Auswirkungen auf den Menschen

zu verbessern und Schadstoffquellen in Gebäuden zu vermeiden». So werden die Einflussfaktoren auf Mensch, Gebäude und Umwelt immer zahlreicher – und erfassen nun, neben der physischen und psychischen Gesundheit eben auch Umwelteinwirkungen und Energieverbrauch. Jedes Gebäude ist damit Teil seiner Umgebung und eines grösseren Lebenskonstrukts mit Einflüssen nicht nur auf diejenigen, die sich unmittelbar im und am Gebäude bewegen oder dort Zeit verbringen.

Der Begriff Bauökologie nimmt in diesem Sinne die umweltschonenden Aspekte beim Bauprozess unter die Lupe. Auch dieser Bereich ist komplexer denn je zuvor, wenn er nicht nur die verwendeten Materialien anschaut, sondern auch deren Gewinnung und Rohstoffe, einen möglichen Rückbau und eine angestrebte Kreislaufwirtschaft betrachtet. «Wir können», so Bürger, «ein Gebäude als zusätzliche Haut wahrnehmen, die Geborgenheit gibt und uns vor Witterungseinwirkungen schützt. Dies bedeutet, dass die Prinzipien und ethischen Massstäbe, die wir an unsere Gesundheit, Ernährung und Kleidung anlegen, auch hier gelten müssen». In Ergänzung zur Baubiologie sei eine nachhaltige Bauwirtschaft anzustreben, die Ressourcen und Umwelt schone und dadurch echte Energieeffizienz erreiche.

Letztlich, so darf man schlussfolgern, geht es dabei auch um eine breitere Mündigkeit aller am Bauprozess Beteiligten, die die Gebäudeausrüstung als zentrale Herausforderung für ein effizientes, ressourcenschonendes und gesundes Bauen begreifen müssen. Angesichts der vielen kleinteiligen Prozesse beim Errichten von Gebäuden stellt die «erforderliche ganzheitliche Betrachtungsweise» sicherlich keine Kleinigkeit dar. Sie darf jedoch als Richtschnur gelten, die dafür sorgen kann, dass effiziente Gebäude nun von allen Beteiligten verstanden werden.

«Ziel muss sein, dass die Gebäude thermisch weniger hektisch reagieren, wodurch Heiz- und Kühllasten reduziert werden.»



Bauen im Wandel: So prägen Prozesse, Zusammenarbeit, Holzbausysteme und Regulierung die Zukunft der Schweizer Bauwirtschaft

Die Schweizer Bauwirtschaft steht vor einem tiefgreifenden Wandel. Klimaziele, Ressourcenknappheit, steigende regulatorische Anforderungen und digitale Technologien verändern Projekte, Prozesse und Rollenbilder.



Klassische, stark fragmentierte Abläufe geraten zunehmend an ihre Grenzen. Gleichzeitig entstehen Chancen durch integrierte Wertschöpfung, industrielle Vorfertigung und kreislauffähige Holzbausysteme. Vor diesem Hintergrund spricht Dr. Giuseppe Santagada, CEO und Teilhaber der ERNE Gruppe, über einen Branchenwandel, der anspruchsvoll und richtungweisend ist.

Herr Santagada, die Bauwirtschaft befindet sich spürbar im Wandel. Welche Kräfte wirken derzeit am stärksten auf die Branche ein?

Der Wandel wird im Wesentlichen durch vier Faktoren getrieben: Klimaziele, Ressourcenknappheit, Digitalisierung und eine zunehmend komplexe Regulatorik. Diese Entwicklungen treffen auf Prozesse, die historisch stark fragmentiert sind und heute nicht mehr den Anforderungen an Geschwindigkeit, Transparenz und Verlässlichkeit entsprechen. Daraus entstehen Reibungsverluste an Schnittstellen, die Projekte verzögern und verteuern. Der Übergang zu integrierten, durchgängigen Prozessen und zu klaren, praxistauglichen Rahmenbedingungen ist deshalb unerlässlich.

Wie ist integrierte Wertschöpfung konkret zu verstehen?

Integrierte Wertschöpfung beschreibt ein Projekt, das als kohärentes Gesamtsystem funktioniert – organisiert in Werkgruppen, die synchronisiert und datenbasiert arbeiten. Statt sequenzieller Abläufe entsteht ein parallel geführter, interdisziplinärer Prozess, der frühe Abstimmung und gemeinsame Verantwortung fördert. Der Ansatz umfasst die ganzheitliche Entwicklung, Planung und Ausführung mit klaren Zusagen zu Kosten, Terminen und Qualität. Die Führung und Koordination des gesamten Planungs-, Bewilligungs- und Ausführungsprozesses erfolgt zentral, wodurch Redundanzen und Friktionen

reduziert werden. Werkgruppen nutzen Engineering-Kompetenz, Digitalisierung, insbesondere BIM, und eine durchgängige Werkplanung. Ein gemeinsames digitales Modell stellt sicher, dass alle Beteiligten mit konsistenten Daten arbeiten. Das erhöht Transparenz, minimiert Fehlerquellen und verbessert die Prognosefähigkeit über den gesamten Lebenszyklus. Das Ergebnis ist ein robustes, adaptives und qualitätsgekennzeichnetes Ökosystem, das reproduzierbare Standards und hohe Produktsicherheit fördert – von der frühen Entwicklung bis zur Übergabe.

Welche Rolle übernimmt der Holzbau in dieser Entwicklung?

Der Holzbau ist ein zentraler Treiber, weil er präzise Planung und hohe Vorfertigungstiefe verlangt. Diese Anforderungen fördern digitale Modelle, konsistente Daten und industrielle Prozesse. Holz ist gleichzeitig leicht, CO₂-speichernd und kreislauffähig.

Bauteile können sortenrein demontiert und wiederverwendet werden, was die Anforderungen an nachhaltige und zirkuläre Bauweisen optimal unterstützt. Damit wird Holz zum Demonstrator, wie Produktivität, Nachhaltigkeit und Geschwindigkeit zusammenwirken können.

Re-Use gilt als Zukunftsstandard.

Wie weit ist die Schweiz?

Technisch ist Re-Use im Holzbau und in modularen Systemen weit fortgeschritten. Regulatorisch hingegen bestehen noch Hemmnisse: Wiederverwendung

wird häufig als Sonderfall behandelt, mit zusätzlichen Prüfungen, Zulassungen und verlängerten Verfahren. Das steht im Widerspruch zu den Zielen einer ressourcenschonenden Bauwirtschaft. Für die breite Umsetzung braucht es standardisierte Verfahren, klare Zulassungskriterien und vereinfachte Bewilligungsprozesse.

Wo besteht im Regulierungsrahmen der grösste Handlungsbedarf?

Regulierung soll Qualität sichern, aber sie muss gleichzeitig Innovation ermöglichen. Viele Vorgaben basieren auf analogen Denkweisen und führen heute zu einer Komplexität, die keinen Mehrwert schafft – etwa bei digital vorgefertigten, nachweislich sicheren und nachhaltigen Systemen. Ein moderner Regulierungsrahmen sollte stärker nutzerorientiert statt vorschriftenorientiert sein, Komplexität reduzieren und Innovation zugänglich machen.

Welche Bedeutung hat Industrialisierung künftig?

Industrialisierung wird ein Kernprinzip des Bauens. Vorfertigung unter kontrollierten Bedingungen reduziert Variabilität, senkt Fehlerquoten und verkürzt Bauzeiten. Gleichzeitig stärkt Industrialisierung das Handwerk, weil Arbeitsschritte klarer definiert, ergonomischer und sicherer sind. Digitale Modelle steuern Maschinen und sichern Qualität über alle Disziplinen hinweg.

Wie verändert dieser Wandel die Zusammenarbeit?

Zusammenarbeit wird datenbasiert, interdisziplinär und viel verbindlicher. Gemeinsame Datenräume, Rollenmodelle mit klaren Verantwortlichkeiten und kurze Entscheidungswege fördern Vertrauen und reduzieren Konflikte. Statt reiner Ablaufkoordination entsteht eine zielorientierte, systemische Zusammenarbeit, die Stabilität in komplexen Projekten erhöht.

Warum stehen graue Emissionen heute stärker im Fokus?

Weil der Betrieb moderner Gebäude bereits sehr energieeffizient ist. Die grössten Klimaeffekte liegen heute in der Materialwahl und den Bauprozessen. Leichte, reversible Systeme – beispielsweise Holz- oder Hybridbauten – reduzieren Materialeinsatz, ermöglichen spätere Anpassungen ohne grosse Eingriffe und sparen damit CO₂ und Kosten.

Welche Rolle spielt digitale Materialtransparenz?

Eine entscheidende. Ohne verlässliche Materialdaten keine Kreislaufwirtschaft. Moderne Holz- und Hybridsysteme erlauben vollständige Datensätze zu Herkunft, CO₂-Abdruck, Verbindungstechnik und Demontierbarkeit. Kombiniert mit BIM entsteht ein digitaler Zwilling, der alle Lebenszyklen eines Bauwerks begleitet – eine Voraussetzung für Re-Use, Sanierungen und ressourceneffiziente Planung.

Wohin entwickelt sich die Branche langfristig?

Die Entwicklung geht klar in Richtung frühzeitiger Einbindung aller relevanten Disziplinen, weil gute Entscheidungen zu Beginn eines Projekts die Qualität und Effizienz über den gesamten Lebenszyklus bestimmen. Damit verbunden gewinnt eine integrierte, vorausschauende Planung an Bedeutung – getragen von gemeinsamen Datenräumen, durchgängigen Modellen und klaren Verantwortlichkeiten. Parallel dazu

Steckbrief

Dr. Giuseppe Santagada ist seit Januar 2024 CEO und Teilhaber der ERNE Gruppe, einer der führenden Bau- und Immobiliengruppen der Schweiz. Er ist promovierter Ökonom mit Schwerpunkt Economics & Management, ausgebildeter Wirtschaftsingenieur und Absolvent eines MBA der Universität St. Gallen sowie eines Executive-Programms der Harvard Business School.

Seine Expertise liegt in der strategischen Führung und Transformation familiengeführter Unternehmensgruppen. In seiner heutigen Rolle verantwortet er die operative und strategische Führung von zehn Tochtergesellschaften der ERNE Holding AG und begleitet die Weiterentwicklung der Gruppe hin zu integrierter Wertschöpfung, industriellen Bauprozessen und kreislauffähigen Lösungen.

Zuvor war er als Konzernleitungsmitglied und Group COO des holländischen Familienkonzerns Vebego tätig und ist dort weiterhin als Verwaltungsrat engagiert.

Mehr Informationen unter erne-gruppe.ch



Dr. Giuseppe Santagada
CEO

werden moderne Zusammenarbeitsmodelle wichtiger, die Konflikte reduzieren und interdisziplinäre Abstimmung fördern. Werkgruppen, gemeinsame Zielsysteme und transparente Entscheidungswege ersetzen zunehmend das klassische sequenzielle Vorgehen. Inhaltlich wird sich die Branche auf mehr Vorfertigung, mehr Sanierungsprojekte und eine deutlich stärkere Kreislaufwirtschaft ausrichten. Ein zeitgemässer Regulierungsrahmen wird diesen Wandel unterstützen müssen – mit klaren, praxistauglichen Vorgaben statt unnötiger Komplexität. Trotz all dieser Veränderungen bleibt eines konstant: Qualität bleibt das Fundament der Bauwirtschaft – unabhängig von System, Material oder Technologie.

«Holz als Demonstrator, wie Produktivität, Nachhaltigkeit und Geschwindigkeit zusammenwirken können.»

«Wir müssen weg von der Polemik und hin zu Lösungen»

Kaum Leerstände, steigende Mieten, hitzige Debatten: Der Wohnungsmarkt steht unter Druck. Prof. Dr. Donato Scognamiglio, Verwaltungsratspräsident des IAZI, EVP-Kantonsrat und Professor an der Universität Bern, erklärt, wo die Herausforderungen liegen – und wie sich Lösungen finden lassen.

VON RÜDIGER SCHMIDT-SODINGEN

Herr Professor Scognamiglio, der Druck auf die Immobilienbranche wächst. Warum?

Die Schweiz steht an der Schwelle vom Wohnungsmangel zur Wohnungsnot. Zwar beträgt die Leerwohnungsziffer im Landesdurchschnitt rund ein Prozent – doch in vielen Städten, Agglomerationen und Gemeinden liegt sie deutlich darunter. Unter 1,5 Prozent spricht man von Mangel, unter 1 Prozent von Not. Die Wohnungsfrage betrifft längst nicht mehr nur Zürich, Basel, Bern oder Genf – sie trifft die ganze Schweiz. Die Nachfrage bleibt hoch, weil die Schweiz wirtschaftlich attraktiv ist, doch das Angebot kann nicht Schritt halten. Wer heute umziehen muss, findet vielerorts keine vergleichbare Wohnung mehr. Problematisch ist nicht nur die Statistik, sondern die soziale Realität: Wenn Familien oder ältere Menschen nach einer Sanierung ihre Wohnung verlieren, wächst die Verunsicherung. Die Schweiz ist wie ein Junge, der wächst, aber die Hosen nicht anpasst – das führt zu Schmerzen.

Investoren werden oft für steigende Mieten verantwortlich gemacht.

Ist das gerechtfertigt?

Diese Sicht ist zu einfach. Ohne Investoren gäbe es keinen neuen Wohnraum. Sie sind Teil der Lösung – und sicher nicht das primäre Problem. Natürlich gibt es schwarze Schafe, aber die grosse Mehrheit handelt korrekt und trägt Verantwortung. Viele Ersatzneubauten schaffen kaum mehr Wohnungen, gleichzeitig verschwindet bezahlbarer Bestand. Wenn eine Rentnerin nach einer Sanierung doppelt so viel zahlen muss, kann man ihr nicht mit Marktheidologie kommen. Nachhaltige Rendite entsteht in lebenswerten Quartieren, nicht in leeren Betonwüsten. Die Branche hat sich lange im Erfolg gesonnt – jetzt ist Zeit, wieder zuzuhören: Die Mieter sind letztlich die Kunden.

Warum werden institutionelle Anleger kaum als Teil der Lösung wahrgenommen?

Weil sie zu selten sichtbar sind. Kaum jemand aus den Führungsetagen grosser Versicherungen oder Pensionskassen äussert sich öffentlich zur Wohnraumpolitik. Dabei wäre genau das wichtig: Verantwortung zeigen und erklären, welchen Beitrag man leisten will. Die Branche hat zu lange geschwiegen und das Feld den Kritikern überlassen. Einige Akteure suchen inzwischen den Dialog – das ist positiv. Doch insgesamt kommuniziert die Immobilienwirtschaft ihre Leistungen und Verantwortung zu wenig und wirkt dadurch in der öffentlichen Wahrnehmung defensiv.

Der IAZI-Index zeigt weiter steigende Preise für Renditeobjekte.

Wie lange geht das noch so?

Solange die Schweiz als sicherer Hafen gilt, wird Kapital in Immobilien fliessen. Tiefe

Zinsen, politische Stabilität, beschränktes Bauland und der anhaltende Bedarf an Fachkräften treiben die Nachfrage. Ich erwarte keine Rezession – also bleibt der Druck bestehen. Doch das birgt Risiken. Wenn die Branche weiter abwiegt, statt zuzuhören, verschärft sich der Konflikt. Es ist wie in einer Beziehung: Wenn eine Seite sagt, sie habe ein Problem, und die andere antwortet, das stimmt nicht, geht sie kaputt. Genau da stehen wir heute: zwischen Bevölkerung und Branche.

Warum stehen Büros leer, während Familien an die Peripherie gedrängt werden?

Unsere Bauzonen sind zu starr. Viele Gewerbeareale könnten zu Wohnraum werden, aber Vorschriften verhindern das. Wir wollten im Kanton Zürich prüfen lassen, wie Bauzonen flexibler gestaltet werden könnten – die Regierung war offen dafür, doch der Kantonsrat lehnte ab. Die einen fürchteten steigende Bodenpreise, die anderen mehr Zuwanderung – beides greift zu kurz. Wenn schon ein einfacher Prüfbericht scheitert, ist es schwierig, gemeinsame Lösungen zu finden.

Welche kurzfristigen Massnahmen können helfen, die Wohnungsnott zu mildern?

Kurzfristig lässt sich das Angebot kaum erhöhen – Bauen dauert. Aber Verfahren können vereinfacht, Einsprachen reduziert und Prozesse beschleunigt werden. Wichtig ist, dass neuer Wohnraum auch bezahlbar bleibt. Jeder Mieter spürt das spätestens beim Umzug: Angebotsmieten liegen oft 50 Prozent über den Bestandsmieten. Investoren sollten Grundstücke besser ausnutzen dürfen – im Gegenzug mit klaren Vorgaben für einen Anteil preisgünstiger Wohnungen. Baurechte sind ebenfalls ein wirksames Instrument: Tiefe Baurechtszinsen ermöglichen tiefere Mieten. Und ja, das kommunale Vorkaufsrecht, über das Zürich am 30. November abstimmt, kann hilfreich sein – wenn es gezielt und mit Augenmaß eingesetzt wird.

Der Bund hat mit dem Aktionsplan gegen die Wohnungsknappheit reagiert. Bringt das etwas?

Noch nicht genug. Der Aktionsplan enthält über 30 Massnahmen – von schnelleren Beihilfungsverfahren bis zur Förderung des gemeinnützigen Wohnungsbaus. Aber eine spürbare Entlastung gibt es bisher nicht. Der Plan ist ein Anfang, aber noch kein Durchbruch. Die Interessen bleiben unterschiedlich: Mieter wünschen Schutz, Investoren

Stabilität, die öffentliche Hand schreibt Berichte. Es bewegt sich etwas – doch die Wirkung auf dem Markt ist bislang gering.

Sind Vorkaufsrechte oder Mietkontrollen Teil einer Lösung?

Beides kann beitragen, wenn es pragmatisch umgesetzt wird. Das Vorkaufsrecht ist kein Wundermittel, aber ein sinnvolles Werkzeug, um Gemeinden Handlungsspielraum zu geben. Lausanne hat seit 2020 rund 330 Wohnungen übernommen, um sie vor überrissenen Umnutzungen zu bewahren. Neuer Wohnraum entsteht so zwar nicht, aber bestehender bleibt erhalten. Ich habe im Zürcher Kantonsrat einen Kompromiss vorgeschlagen: Vorkaufsrechte nur in Zeiten ausgewiesener Wohnungsnot und mit voller Entschädigung der Verkäufer – leider fand das keine Mehrheit. Bei Mietkontrollen bin ich skeptischer. Unser Mietrecht enthält bereits Schutzmechanismen – entscheidend ist, dass sie konsequent angewendet werden.

Was zeigen die Erfahrungen aus Lausanne denn konkret?

Lausanne nutzt das Vorkaufsrecht gezielt, um Mietwohnungen zu sichern. Die Stadt erwirbt einzelne Gebäude, hält sie temporär und übergibt sie später an Genossenschaften. Das Instrument löst die Wohnungsnot nicht, kann aber Fehlentwicklungen bremsen. Entscheidend ist, dass Gemeinden über die Mittel und das Fachwissen verfügen, es umsichtig einzusetzen. Das Vorkaufsrecht wirkt, wenn es klug angewendet wird – nicht, wenn es ideologisch missbraucht wird.

Wie blicken Sie auf die kommenden Jahre?

Ich bin grundsätzlich optimistisch. Die Lage bleibt angespannt, aber die Debatte ist endlich offen. Wir müssen weg von der Polemik und hin zu Lösungen. Dazu gehören eine höhere Ausnutzung mit einem Anteil an bezahlbaren Wohnungen, flexiblere Zonen und raschere Verfahren. Investoren sind keine Haie, und der Staat ist kein Gegner. Wenn Unternehmen keine Fachkräfte mehr finden, weil diese keine Wohnung bezahlen können, verliert die ganze Schweiz. Nur gemeinsam lassen sich tragfähige Lösungen finden – im Interesse von Wirtschaft, Mieter und eines funktionierenden Immobilienmarkts.

«Das Vorkaufsrecht wirkt, wenn es klug angewendet wird – nicht, wenn es ideologisch missbraucht wird.»



Steckbrief

Prof. Dr. Donato Scognamiglio hat zusammen mit Partnern in der Schweiz und Asien die IAZI AG aufgebaut, eines der führenden Immobilienberatungs- und Bewertungsunternehmen. 20 Jahre leitete er die Firma als CEO, bevor er 2023 mit der Wahl in den Kantonsrat Zürich das Amt des VRP übernahm. Er ist Teilhaber der Consult AG Statistical Services, Titularprofessor an der Universität Bern, Multi-Verwaltungsrat und vom Bundesrat gewählter Vertreter der Schweizer Hypothekarschuldner im Verwaltungsrat der Pfandbriefbank.



Prof. Dr. Donato Scognamiglio
ist ein von den Publikums- und
Fachmedien sehr gefragter Experte
für alle Fragen und Aspekte rund um
die Schweizer Immobilienwelt.

Das Nächste, bitte:

Serielles Sanieren ist eine zentrale Lösung, um den Gebäudebestand schneller klimatauglich zu machen.

VON RÜDiger SCHMIDT-SODINGEN

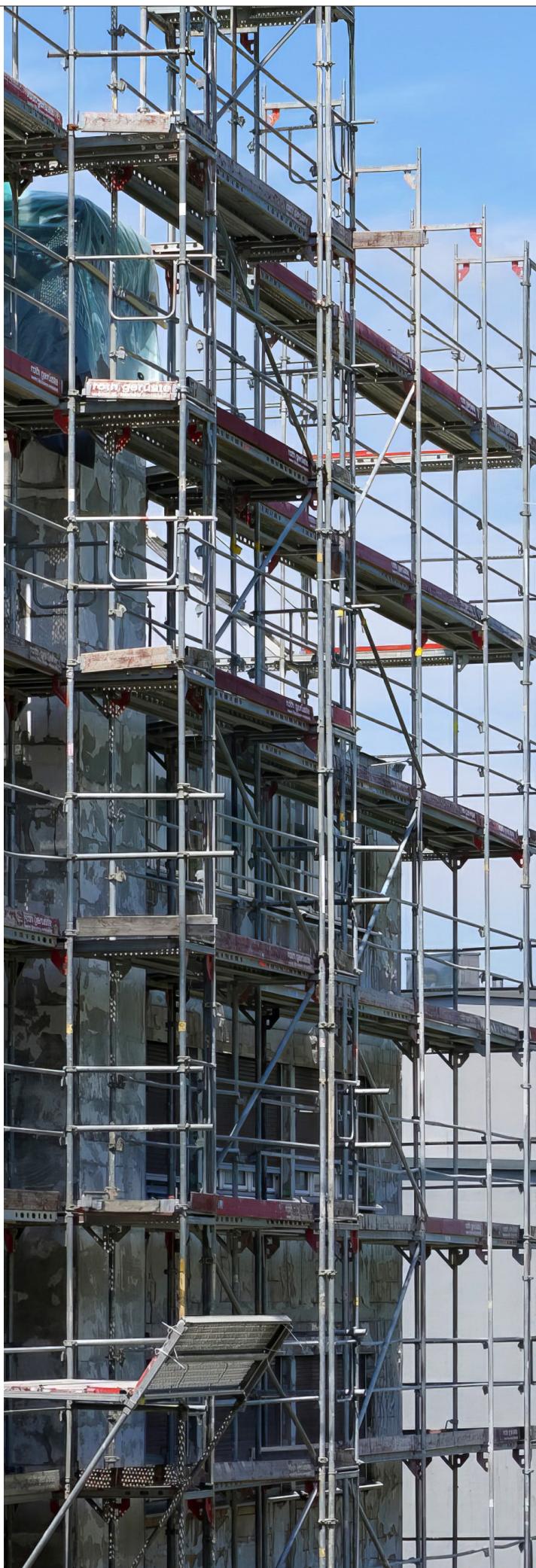
Ganze Häuserzeilen oder Areale auf einmal sanieren? Genau das könnte den Unterschied machen, um einzelne Hausbesitzer aus der Passivität zu holen, die Kosten tief zu halten und bei gleichartigen Liegenschaften einen Dominoeffekt auszulösen. Die dieses Jahr veröffentlichte «Machbarkeitsstudie serieller Sanierungskonzepte und -modelle in Österreich», kurz MasSan, dokumentiert die Ergebnisse eines Projekts aus dem Schwerpunkt «Klimaneutrale Stadt» des Bundesministeriums für Innovation, Mobilität und Infrastruktur (BMIMI) und des Klima- und Energiefonds (KLIEN). Zentral ist dabei die Frage, wie eine flächendeckende Dekarbonisierung des Gebäudesektors erreicht werden kann, die sowohl dem nationalen Energie- und Klimaplan Österreichs als auch der internationalen EU-Gebäuderichtlinie, dem Green Deal und der EU-Energieeffizienzrichtlinie gerecht wird. Um diese Frage zu beantworten, analysiert die Studie die Vorgehensweise in mehreren EU-Ländern, die mit Pilotprojekten, Förderprogrammen und Marktentwicklungsteams serielle Sanierungen gezielt anschließen und umsetzen.

Sehr deutlich sagt die Studie, dass die serielle Sanierung «ein hohes Potenzial zur Dekarbonisierung» hat, «besonders bei Nachkriegsbauten mit einfacher Struktur und Kubatur». Ihre Vorteile liegen «in verkürzten Bauzeiten, standardisierter Qualität, der Möglichkeit der Sanierung im bewohnten Zustand sowie in langfristigen Kosteneinsparungen durch Skaleneffekte». Allerdings fehlten für die gut 500'000 in Frage kommenden Wohneinheiten, die immerhin 12 Prozent des Wohnungsbestandes ausmachen, «flächendeckende Marktstrukturen, strategische Partnerschaften sowie gezielte Förderinstrumente». Auch eine zentrale Gebäudedatenbank sei vonnöten.

Der Vorteil serieller Sanierungsarbeiten besteht vor allem darin, dass modulare, vorgefertigte Fassaden- und Dachelemente zum Einsatz kommen, die sich entsprechend schnell an Gebäuden anbringen lassen, ohne dass die Bewohnerinnen und Bewohner ausziehen müssen. Auch ein Update der jeweils benötigten Haustechnik lässt sich modular, beispielsweise mittels vorgefertigter «Plug-and-Play»-Lösungen, durchführen. Weiterhin können Sanierungen, die sich zur selben Zeit mehreren gleichartigen Gebäuden widmen, erhebliche Kostensparnisse bringen. Die Kosten pro Projekt sinken – «was die Sanierung wirtschaftlicher macht und die Umsetzung im großen Massstab erleichtert», so die Studie. Entsprechend lohne es sich, vergleichbare internationale Programme wie «Energiesprung» anzusehen, die beweisen, dass serielles Sanieren die Schlüsselstrategie zur Erreichung der Klimaziele darstellt.

Abhängigkeitsdilemma

Offen spricht die Machbarkeitsstudie auch das sogenannte «Abhängigkeitsdilemma» zwischen dem Angebot der Bauwirtschaft und der Nachfrage der Gebäudebestandshalter an. Es sei leider oftmals unklar, «was zuerst kommen muss, damit das andere entstehen kann». Im übertragenen Sinn bedeutete dies, «dass Unternehmen nur in industrielle Vorfertigung investieren,



© Stockphoto.com/Vafotova/Bokhanova

wenn genug Nachfrage da ist – aber Bauherren beauftragen diese Methode nur, wenn es bereits marktfähige Angebote gibt». Es braucht eine «gezielte Initialzündung, etwa in Form staatlicher Fördermassnahmen, um bestehende strukturelle Hemmnisse zu überwinden und die Einführung sowie Skalierung innovativer Systeme und Technologien zu ermöglichen». Auch die Rolle der Planerinnen und Planer müsse überdacht werden, denn serielle Sanierungsarbeiten erfordern standardisierte Abläufe und ein erheblich früheres «Einfrieren» der Planungen. Der Sanierungserfolg hängt folglich auch davon ab, wie sehr sich Immobilien, die a priori als «individuelle Schmuckkästchen» konzipiert wurden, für den Sanierungsprozess konformieren wollen.

Besonders in den Niederlanden, wo das «Energiesprung»-Konzept 2010 erfunden wurde, zeigt sich, dass Angebot und Nachfrage sehr wohl schnell zueinander finden können. Auch Großbritannien, Frankreich, Deutschland und Italien hätten zwischen 2016 und 2021 entsprechende Modelle zu einer «Industrialisierung der Gebäudesanierung» entwickelt. «Zentraler Erfolgsfaktor war in diesen Ländern die Einrichtung unabhängiger Marktentwicklungsteams, die zwischen Politik, Wohnungswirtschaft und Bauindustrie vermittelten und den Aufbau standarisierter Lösungen sowie geeigneter

Vergabeverfahren unterstützten. Länder mit solchen Strukturen könnten vergleichsweise früh vom Pilot- in den Skalierungsmodus übergehen.»

«Energiesprung»-Konzept als Vorbild

Mit nationalen Qualitätssiegeln und Standards, die garantieren, «dass Gebäude nach der Sanierung tatsächlich energieneutral funktionieren – inklusive Haftung bei Abweichungen», der Etablierung einer Bauwirtschaft für automatisierte Vorfertigung, neuen Partnerschaften und Netzwerken, die den «Wissenstransfer und die politische Integration» fördern, konnte das Energiesprung-Konzept Kraft tanken und auf andere Länder übertragen werden. In Frankreich arbeiten nun die Union sociale pour l'habitat, lokale Behörden und Hersteller vorgefertigter Bauteile zusammen, um Sanierungsprojekte anzugehen. Deutschland hat 2021 ein «Sanierungsprogramm Serielle Sanierung» für 100'000 Wohneinheiten bis 2030 gestartet. Estland will mit seriellen Sanierungen «seinen Gebäudebestand (rund 14'000 Apartmentgebäude, überwiegend aus der Sowjetzeit) bis 2050 auf mindestens Energieeffizienzklasse C bringen».

Die Studie wertet auch Beispielprojekte der verschiedenen Länder aus, wo bereits ganze Straßenzüge saniert wurden, gezielte Vorplanungen

Der Domino-Effekt

Um die Klimaziele im Gebäudesektor zu erreichen, ist eine serielle Sanierung nötig. Ob und wie diese gelingen kann, zeigt eine Machbarkeitsstudie aus Österreich.

und flexible Bautrupps nötig waren, aber auch bestimmte Probleme hinsichtlich Entwässerungs- oder Lüftungsanlagen, Heizkörper- und Elektroanschlüssen auf einmal häuserübergreifend gelöst werden mussten. Hinsichtlich der bereits in Österreich umgesetzten Sanierungen zeigt die Studie auf, wie sich nicht nur Wohnhäuser in Plus-Energie-Häuser verwandeln, sondern die Sanierungsmassnahmen auch Umnutzungen unterstützen. Zu den besonders geeigneten Liegenschaften zählt die Studie drei- oder viergeschossige Bauten aus den Jahren 1945 bis 1980 aus Stahl- oder Mantelbeton oder vergleichbaren Massivstoffen. Weniger optimal seien fünf- bis achtgeschossige Bauten, die nach 1980 entstanden sind, mit durchgängigen Fensterflächen, Fassaden aus Alu-Paneele oder Glasfaserbeton. Noch immer, so die Studie, sei der halbe österreichische Gebäudebestand sanierungsbedürftig. Vor allem ältere Einfamilienhäuser und Mehrfamilienhäuser müssten ihre thermische Qualität im Sinne der Klimaziele erfüllen. Die gute Nachricht ist, dass rund 10'000 Gebäude aktuell alle Voraussetzungen erfüllen, um wirtschaftlich und ökologisch von einer seriellen Sanierung zu profitieren. Bei diesen Gebäuden könnte eine solche Sanierung sofort angegangen werden.» Das österreichische Bundesministerium für Innovation, Mobilität und Infrastruktur macht damit auch Mut, offen und besser als bisher die Möglichkeiten für Massensanierungen zu kommunizieren und zu zeigen. In diesem Sinne könnte es sein, dass die nächste zukunftsträchtige Ösi-Serie nicht in irgendwelchen Hochhaus-schluchten oder im Fernsehen, sondern in einer ganz normalen Straße spielt.

Besonders in den Niederlanden, wo das «Energiesprung»-Konzept 2010 erfunden wurde, zeigt sich, dass Angebot und Nachfrage sehr wohl schnell zueinander finden können.



«Die Sanierung von Gas- und Ölheizungen ist der grösste Hebel, um den CO₂-Ausstoss zu reduzieren»

Als führendes Schweizer Handels- und Dienstleistungsunternehmen für Heizung und Klima, Service und Handel legt Meier Tobler einen besonderen Fokus auf Nachhaltigkeit.

Roger Basler, CEO und Mitglied der Konzern- und Geschäftsleitung, über die Gegenwart und Zukunft des Heizens und Energiesporns.

Herr Basler, der Einbau nachhaltiger Heizsysteme stagniert derzeit. Woran liegt das?

Zuerst gilt es festzuhalten, dass der Schweizer Heizungsmarkt ein Wärmepumpenmarkt ist. Von 2020 bis 2023 haben die Wärmepumpen allerdings einen aussergewöhnlichen Aufschwung erlebt, der inzwischen wieder etwas abgeflacht ist. Seit 2024 erleben Gas- und Ölheizungen unerwarteterweise wieder mehr Zuspruch. Dies wohl aus kurzfristig finanziellen Überlegungen der Hausbesitzerinnen und -besitzer, wobei Wärmepumpen weiterhin den Löwenanteil der installierten Wärmeerzeuger ausmachen. Zum 1. Januar 2026 setzen nochmals einige Kantone die Mustervorschriften zur Förderung von erneuerbaren Heizungen in Kraft. Danach wird es schwieriger, Gas- und Ölheizungen wieder fossil zu ersetzen. Beispielsweise im Kanton Basel-Landschaft dürfen alte Gas- und Ölheizungen ab dann nur noch durch erneuerbare Heizsysteme ersetzt werden. Bei Liegenschaftsverwaltungen haben nachhaltige Heizsysteme bereits seit einiger Zeit ganz klar Priorität. Sie arbeiten längst, gemeinsam mit Architekten und Unternehmen, an einer umfassenden CO₂-Neutralität. Jeder, der längerfristig denkt, sieht die Vorteile, die nachhaltige Heizsysteme bieten; unter anderem die Unabhängigkeit von fossilen Ressourcen, die höhere Effizienz von Wärmepumpen und die Kostenersparnis auf lange Frist.

Werden die Vorteile moderner Heizsysteme zu wenig gesehen oder kommuniziert?

Ich glaube nicht. Installateure kennen die Vorteile und bieten vor Ort eine professionelle und umfassende Beratung an. Der Bund fördert entsprechende Impulsberatungen, um Hausbesitzern die Vor- und Nachteile neuer und alter Heizsysteme genau zu erklären. Auch wir bieten diese Impulsberatungsprogramme vor Ort durch unsere Fachleute an. Sicherlich gibt es Hausbesitzer, die nicht unbedingt jemanden bei sich zu Hause wollen – beziehungsweise, wenn Sie bereits zum Vornherein wissen, dass Sie eine Ölheizung wieder durch eine Ölheizung ersetzen wollen, brauchen Sie auch keine Beratung. Wenn Sie sich allerdings dazu entschliessen, zu wechseln oder sich zumindest eingehend



Steckbrief

Meier Tobler

Meier Tobler ist ein Schweizer Haustechnik-Anbieter, dessen Grundstein 1937 gelegt wurde. Das Unternehmen beschäftigt rund 1'300 Mitarbeitende. Im Handelsgeschäft versorgt Meier Tobler seine B2B-Partner mit Komponenten und Installationsmaterial für Heizen, Lüften, Klimatisieren und Sanitär. Die Bereiche Wärmeerzeugung und Klimatechnische Systeme planen und liefern energieeffiziente Lösungen für Gebäude aller Art. Im Bereich Service bietet Meier Tobler rund um die Uhr Servicedienstleistungen für alle gelieferten Heizungen. Eng verbunden mit den Werten sind das Verständnis und Engagement von Meier Tobler für Nachhaltigkeit.

Mehr Informationen unter meiertobler.ch



Roger Basler
CEO

planen. Unsere Teams sehen, ob das System optimal eingestellt ist und können Unregelmässigkeiten erkennen und beheben, ohne vor Ort sein zu müssen. Meier Tobler merkt, überspitzt gesagt, vor Ihnen, ob Sie später kalt duschen müssen und kann entsprechend steuern. Für uns sind diese Tools auch ein geschäftlicher Vorteil. Die SmartGuard-App macht Wärmepumpen für Hausbesitzer attraktiver und moderner als bisherige Heizsysteme – und stellt damit einen zusätzlichen Mehrwert dar.

Diese Tools sind auch für Immobilienverwaltungen interessant?

Auf jeden Fall. Sie werden allerdings noch zu wenig genutzt. In Zukunft können Mieter die Raumtemperatur selbstständig steuern. Diese Informationen sichern über die SmartGuard-Lösung einen energieeffizienten Betrieb. Der Vorteil für die Verwaltung: Nicht jeder Mieter ruft beim Hauswart an, wenn die Heizung nicht funktioniert. Hier können digitale Systeme schnell von allein erkennen, wenn etwas nicht funktioniert, und die Heizung wieder fehlerfrei stellen. Durch die Fernwartung erhalten Sie außerdem einen Überblick über den gesamten Anlagenpark. Sie sehen, wo es zu Ausfällen kommt und können auch Reparaturen oder Sanierungen besser planen. Das heisst: Diese Tools arbeiten nicht nur gegen Ausfälle, sondern erhöhen auch die Lebensdauer der Wärmepumpen.

Sie setzen sich sehr für Nachhaltigkeit ein und haben eine eigene Nachhaltigkeitsstrategie entwickelt. Wie sieht die aus?

Wir haben unsere Strategie sehr pragmatisch aufgebaut, um unsere ökologische, soziale und wirtschaftliche Verantwortung wahrzunehmen. Wir wollen unseren eigenen CO₂-Fussabdruck kontinuierlich reduzieren, um das Netto-Null-Ziel des Bundes zu erreichen. Bis 2035 wollen wir die direkten und indirekten CO₂-Emissionen im Vergleich zum Jahr 2023 um die Hälfte reduzieren. Bis spätestens 2050 wollen wir Netto-Null erreichen. Wir sollten nicht vergessen, dass die Sanierung von Gas- und Ölheizungen der grösste Hebel der Schweiz ist, um ihren CO₂-Ausstoss zu reduzieren. 44 Prozent des CO₂-Ausstosses werden in den Haushalten

verursacht – durch überalterte Technik mit Gas-, Öl- und Elektroheizungen. Wir haben als Haustechnikbranche also eine grosse Verantwortung. Folglich sollte es logisch sein, zu sagen: Wärmeerzeugung und Warmwasser rüsten wir endlich nachhaltig um. Selbst wer noch eine Gas- oder Ölheizung hat, kann sich einen Wärmepumpen-Boiler einbauen lassen, um wenigstens das Warmwasser nachhaltig zu erzeugen.

Sie haben mit dem Dienstleistungszentrum Oberbuchsiten selbst ein nachhaltiges Gebäude entwickelt, das mit Solarnergie arbeitet. Müssen wir solche Lösungen noch mehr vorleben, damit sie kopiert und «nachgebaut» werden?

Ja, davon bin ich überzeugt. Nachhaltige Bauten inspirieren ihre Umgebung. Architekten orientieren sich daran, auch Bauherren und Investoren. Unser Ende 2023 eröffnetes Dienstleistungszentrum verfügt über eine 2-Megawatt-Peak-Photovoltaik-Anlage mit einer Fläche von 12'000 Quadratmetern, die das Center und bis zu 350 Haushalte mit Strom versorgen kann. Die komplette Haustechnik inklusive zwei 300 kW Wasser/Wasser-Wärmepumpen für Heizung und Kühlung aus Grundwasser werden mit Solarstrom betrieben. Wir konnten das ganz ohne Gasheizung lösen. Zentral ist: Wir haben in der Schweiz fast 1.8 Millionen beheizte Gebäude, wovon 60 Prozent immer noch mit Öl oder Gas beheizt werden. Da müssen wir mit neuen Technologien und Innovation ansetzen, um im Jahr 2050 CO₂-neutral zu sein. Wenn Sie sehen, was alles möglich ist, wird klar: Jetzt ist ein guter Zeitpunkt, die Vorbereitungen für einen Wechsel zu treffen.

«Jeder, der längerfristig denkt, sieht die Vorteile, die nachhaltige Heizsysteme bieten.»



«Längst verändert»

Adieu, Eifamiliehuus

Kann die Schweiz ein weiteres Bevölkerungswachstum verkraften? Und was bedeutet das für die Raumplanung und eine breite Akzeptanz weiterer Bau- und Verdichtungsmassnahmen?

Die Schweiz sei schon seit längerem nicht mehr ländlich, sagt Andreas Schneider, Leiter des CAS Raumplanung an der Ostschweizer Fachhochschule OST. In einem Interview auf dem OST-Blog weiterwissen.ch nennt Schneider die Schweiz «längst verändert». «Nur noch die Wenigsten arbeiten in der Land- und Forstwirtschaft oder Warenproduktion. Und ohne grosses Shopping-, Sport- und Unterhaltungsangebot in der Nähe fühlen sich heute die meisten abgehängt.» Am stärksten zeige sich «die ländliche Vergangenheit der Schweiz noch in unseren kleinteiligen politischen Strukturen».

Nun gelte es, bewohnte Flächen zu verdichten, «etwa, indem man ältere Wohnbauten an zentraler Lage abbaut und damit Neuprojekten mit wesentlich grösserer Kapazität Platz macht». Für Schneider liegen die eigentlichen Herausforderungen nicht in fehlendem Bauland, sondern in der überfälligen Verdichtung im Bestand – und in den Grossstädten. Menschen eher wieder in ländlichen Gegenden anzusiedeln, sei der falsche Weg: «Denn damit müssten sie weitere Wege zur Arbeit zurücklegen, im schlechtesten Fall mit dem Auto. Die meisten Arbeitsplätze befinden sich in den grösseren Zentren, weil Firmen sich aufgrund der Agglomerationsvorteile vermehrt dort ansiedeln. Es gilt deshalb, Wohnraum zunehmend in den Zentren zu realisieren statt an der Peripherie.»

Um die berühmt-berüchtigten Einsprachen in Zaum zu halten, müsse es bessere Bauten geben, die tatsächlich allen «Be- und Anwohnern» zugutekommen. Und was wird aus dem Einfamilienhaus im Grünen? Das sei, so Schneider, «praktisch nicht mehr realisierbar». Seine Bedeutung nehme bereits stark ab. «Der Anteil an Wohnraum in Einfamilienhäusern beträgt heute noch etwa 20 Prozent, vor einigen Jahrzehnten waren es noch gegen 50 Prozent. Früher existierte die Vorstellung, dass Wohneigentum nur auf dem eigenen Grundstück realisiert werden sollte. Heute kaufen sich viele eine Eigentumswohnung in einem Mehrfamilienhaus – im Stockwerkeigentum, einer Rechtsform, die erst 1969 eingeführt wurde.»



«Bauland- und Bodenpolitik» der Kantone

Mit Überredungskunst und Kaufrecht

2024 hat der Kanton Oberwalden eine eigene Broschüre «Arbeitshilfe Baulandmobilisierung» herausgegeben, die dazu beitragen soll, «dem in der Bundesverfassung verankerten Grundsatz des haushälterischen Umgangs mit dem Boden zu entsprechen».

Mit einer gezielten Sensibilisierung, die die Potenziale «baureifer» Grundstücke aufzeigt, öffentlich geförderten Hausanalysen und einer Bewusstseinsbildung, die möglichst viele Einwohnerinnen und Einwohner in die Pläne einweicht und zu Unterstützern macht, soll im nächsten Schritt eine gezielte, aktive «Bauland- und Bodenpolitik» betrieben werden. Auch planerische Vorleistungen sollen «Grundeigentümerschaften

motivieren, Planungen an die Hand zu nehmen». Dadurch liessen sich «Potenziale aufzeigen, und nicht professionell organisierten Grundeigentümerinnen und Grundeigentümern Ängste nehmen, die sie davon abhalten können, Bauprojekte anzugehen».

Schliesslich zählt das nach Artikel 11a Absatz 2 des Baugesetzes eingerräumte gesetzliche Kaufrecht zu den Massnahmen, die ergriffen werden können, «um Bauland von Grundeigentümerschaften zu aktivieren, die es versäumt haben, ihr Baugrundstück innerhalb nützlicher Frist zu überbauen oder für eine Überbauung zur Verfügung zu stellen». Das Kaufrecht, so die Broschüre, sei «ein äusserst wirksames Instrument, um das in den Nutzungsplanungen festgehaltene öffentliche Interesse gegen Privatinteressen durchzusetzen, die in

einem Widerspruch zu diesem stehen». Die Gemeinden des Kantons werden am Ende der Arbeitshilfe dazu aufgerufen, sich ihren Massnahmenkatalog individuell zusammenzustellen. Der vom Kanton periodisch erhobene Bauzonenstand der Bauzonen werde zu einem wichtigen Kontrollinstrument. Auch würden die Gemeinden künftig bei jeder Nachführung aufgefordert, «ihre Reserven zu analysieren, zu priorisieren und dem Kanton mitzuteilen, welche Massnahmen sie vorsehen, um die Erschliessung und Verfügbarkeit des bestehenden Baulandes nicht nur sicherzustellen, sondern auch zu verbessern.» Ein Monitoring solle dann entsprechend die höheren Raumnutzungsordnungen dokumentieren. Daraufhin erfolge eine Anpassung der bisherigen Massnahmen.



Das Bauland-Dilemma

Der Mangel an Wohnraum in Städten und städtischen Gemeinden wird vor allem mit zu wenig Bauland begründet. Zwei Drittel von 59 Städten gaben in einer Umfrage Ende 2022 an, dass das lokale Angebot an verfügbaren Wohnungen «viel zu klein» oder «etwas zu klein» sei. Eigene Wohnraumstrategien und ein besseres Verhandlungs- und Kommunikationsgeschick sollen nun Abhilfe schaffen.

Die von Wüst Partner im Auftrag des Bundesamtes für Wohnungswesen (BWO) und des Schweizerischen Städteverbandes (SSV) durchgeführte Umfrage unterstreicht den Mangel an konkreten «Wohnungsangeboten im unteren Preissegment». Dazu, so die Umfrage, fehle es vor allem an Möglichkeiten, Wohneigentum zu erwerben, um günstigen Wohnraum oder überhaupt Wohnraum anbieten zu können. Hauptleidtragende dieses Zustands sind Haushalte mit Kindern und dabei insbesondere Haushalte mit nur einem Elternteil. Die «Situation in den grossen Städten mit mehr als 50'000 Einwohnerinnen und Einwohnern» werde als «besonders angespannt» wahrgenommen, wobei die Situation in kleineren Städten ähnlich sei, aufgrund der geringeren Einwohnerzahl aber wohl nicht so heftig

zu Tage tritt oder öffentlich diskutiert wird. Die Städte leiden lauter als die Gemeinden.

Vor wenigen Wochen veröffentlichte das BWO einen Baukasten für Städte und Gemeinden namens «Preisgünstiger Wohnraum», der dabei helfen soll, «preisgünstigen Wohnraum aktiv zu fördern», so BWO-Direktor Martin Tschirren. Angesichts der Tatsache, dass sich 44 Prozent der Wohnungen in Privatbesitz und 36 Prozent im Besitz von Immobiliengesellschaften, Versicherungen, Banken oder Pensionskassen befinden, scheinen die Möglichkeiten der Städte und Gemeinden begrenzt. Trotzdem könnten und sollten Gemeinden als «Bindeglied auf dem Wohnungsmarkt» fungieren, indem sie aktiv Rahmenbedingungen definieren und Massnahmen ergreifen, um Wohnraum zu schaffen und zu erhalten. Die Broschüre nennt Vorkaufs- und Enteignungsrechte als mögliche Betätigungsfelder.

Es lohne sich zudem, Wohnraumstrategien zu entwickeln, um «den lokalen Wohnungsmarkt besser zu verstehen, die politischen Ziele zu klären und dadurch geeignete Massnahmen zu identifizieren». Auf dem Weg zur Identifizierung und Durchführung dieser Massnahmen sei die Kommunikation

mit der Bevölkerung und den Grundeigentümergemeinschaften wichtig. Letztlich gehe es auch darum, mit den Akteurinnen und Akteuren des Wohnungsmarktes besser zu verhandeln, um mehr gemeindeeigenes Bauland zu erhalten.

Anhand mehrerer Gemeinden zeigt die Broschüre auf, wie es gelingt, deutlich mehr Wohnraum zu schaffen und dabei Synergien zu nutzen und breite Bevölkerungsschichten inklusive privater Bauträgerschaften anzusprechen. Didier Divorne, Gemeinderat der ehemaligen Arbeiterstadt Renens, will «verschiedene Schichten der Bevölkerung» unterstützen, «von den am stärksten Benachteiligten bis hin zur Mittelschicht». Nur so könne die Gemeinde «ihre Einwohner, ihre Identität sowie ihre Vitalität bewahren und versuchen, die Gentrifizierung einzudämmen.» Überhaupt, so das Baukasten-Papier, müssten Gemeinden eine «aktive Bodenpolitik» betreiben, die im Zweifelsfall schnell Kaufsummen bereitstellen kann, wenn sie über Bauland verhandelt, für das sich auch gewerbliche Investoren interessieren. Auch die Abgabe von kommunalem Land an gemeinnützige oder gewinnorientierte Bauträgerschaften wie Pensionskassen könne den Mangel an Wohnraum beheben.



«Nachhaltigen Wohnraum schaffen, der für die Destinatäre stabile Erträge bringt»

Seit 2005 bietet die Telco Immobilien AG massgeschneiderte Lösungen für private und institutionelle Investoren an – und investiert für die Telco Anlagestiftung vorrangig in Wohnliegenschaften in Ballungszentren und deren Agglomerationen.

Mit dem Heinrich-Areal in Zürich, einem sechsgeschossigen Hausensemble mit unversiegeltem «wildem» Innenhof nahe dem Zürcher Viadukt, setzt die Telco Immobilien AG neue Trends im Schweizer Wohn- und Gewerbebau. Patrick Morf, Leiter Portfolio Management Immobilien, und Thomas Schweizer, CFO Telco Immobilien AG, erläutern im Interview, wie nachhaltige Quartierlösungen und Renditen zusammenfinden.

Herr Schweizer, in welchen Bereichen ist die Telco Immobilien AG tätig?

Thomas Schweizer: Die Telco Immobilien AG ist als Immobiliengesamtdienstleisterin tätig. Das heißt, wir decken sämtliche Dienstleistungen rund um Immobilien ab. Wir haben eine Transaktions- sowie eine Bauabteilung mit Entwicklern, Architekten und Bauleitern. Dazu unterhalten wir eine Asset Management- und Bewirtschaftungsabteilung, welche den Betrieb der Immobilien sicherstellt. Außerdem kümmern wir uns um die Vermarktung, die Finanzen und das Controlling der Liegenschaften und Portfolios. Der Hauptfokus unserer Tätigkeit liegt auf Wohnliegenschaften, da die Hauptkunden primär Wohnimmobilien nachfragen.

Herr Morf, das Projekt Heinrich-Areal mit 103 Wohnungen und 2'500 m² Gewerbeflächen steht beispielhaft für eine neue urbane Entwicklung. Welche Ziele verfolgt die Telco Anlagestiftung mit dem Projekt?

Patrick Morf: Das Heinrich-Areal bietet die Möglichkeit, in sehr guter Lage schönen und nachhaltigen Wohnraum zu schaffen, der für die Destinatäre und deren Vorsorgegelder stabile Erträge bringt. Gleichzeitig wollen wir mit dem Heinrich-Areal einen Beitrag für das Quartier leisten. Zürich benötigt dringend zusätzlichen Wohnraum – und das Heinrich-Areal leistet dazu einen wichtigen Beitrag. Wir bauen dort keine Luxuswohnungen, sondern Wohnungen zu marktüblichen Mietpreisen.



Patrick Morf
Leiter Portfolio
Management
Immobilien

Steckbrief

Die Telco Immobilien AG bietet die gesamte Bandbreite an Immobiliendienstleistungen an: von der Akquisition und Entwicklung über die Realisation bis hin zum Asset-, Property- und Sales-Management. Als Gesamtimmobilienleisterin betreut sie schweizweit Portfolios im Bereich Wohn- und Gewerbeimmobilien im Wert von mehreren Milliarden Franken für Stiftungen, private Investoren sowie institutionelle Anleger.

Mehr Informationen unter
telco.ch/immobilien



Thomas Schweizer
CFO Telco
Immobilien AG

Ursprünglich war zwar ein Hochhaus geplant, das der Stiftungsrat dann jedoch aufgrund politischer Unsicherheiten, hoher Anforderungen und möglicher Einsprachen sowie zeitlichen Verzögerungen zugunsten einer Regelbauweise aufgegeben hat. Das Gebäude orientiert sich an den Nachbarbauten und integriert sich farblich ins Quartier.

Der Mix aus Wohnen und Gewerbebeflächen belebt das Areal. Welchen Nutzen bringt diese Vielfalt für das Quartier und die zukünftigen Bewohner?

PM: Es entsteht ein Mix aus Gewerbe- und Wohnnutzung, wobei das Erdgeschoss und Teile des 1. Obergeschosses für gewerbliche und öffentliche Nutzungen vorgesehen sind, während die oberen Stockwerke mit einer Holzfassade dem Wohnen dienen. Das Areal, das derzeit geschlossen ist, wird künftig also offen gestaltet und bietet einen Stadthof für die Öffentlichkeit sowie einen «wilden» grünen Innenhof für die Bewohner. Insgesamt entstehen rund 103 Wohnungen, die etwa 180 Personen Wohnraum bieten und das Quartier beleben. Eigentlich ist der Mix aus Wohnen und Gewerbe nichts Neues. Die alten Gründergebäude in Zürich hatten oft im Erdgeschoss gewerbliche Nutzungen, etwa ein Nähatelier, ein Café, ein Käseladen – und dann oben die Wohnungen. Wir schliessen an diese ursprüngliche städtische Kultur wieder an.

Wie sehr sendet das Heinrich-Areal ein Signal für zukünftige Verdichtungen in den grossen Städten?

PM: Ich glaube, es wäre genau das Ziel, dass die Stadt so weitergebaut wird. Wohnungen könnten an Orten entstehen, wo noch keine sind, und sie könnten mit Blick auf die Überhitzung der Städte auf mehr Biodiversität setzen. Das funktioniert natürlich nur, wenn mehrere Areale diesen Ansatz verfolgen. Ein Areal allein macht noch keinen Unterschied für die Schwammstadt oder einen besseren Oberflächenabfluss. Aber wenn mehrere solcher Areale entstehen, wird das einen bedeutenden Einfluss haben.

Wer in Immobilien investiert, möchte langfristige Wertsteigerungen und Cashflow-Renditen sichern. Ist das ohne nachhaltige Lösungen noch möglich?

PM: Wir sehen bei den verschiedenen Pensionskassen, die bei uns in der Anlagestiftung ihre Vorsorgegelder investieren, dass nachhaltige Lösungen, auch im Sinne einer sozialen Verantwortung gegenüber der Gesellschaft, gewünscht sind. Dies hat aktuell jedoch

noch keinen signifikanten Einfluss auf die Bewertung.

TS: Mittlerweile rückt die «graue Energie» immer mehr in den Vordergrund. Das bedeutet, dass die Erhaltung der Bausubstanz und die Wiederverwendung von Bauteilen zunehmend im Fokus stehen. Bei unserem Projekt lassen wir auch die Mauern der Seitengebäude stehen, was natürlich viel graue Energie spart. Grundsätzlich schauen wir uns bei jedem Projekt an, welche Bauteile man erhalten oder wiederverwenden kann. Im Sinne des Absenkpads 2050 haben wir vor einiger Zeit alle unsere Liegenschaften analysiert, um entsprechende Sanierungsmassnahmen zu ergreifen und diese in der Finanzplanung entsprechend berücksichtigt. Das Heinrich-Areal geht hier mit gutem Beispiel voran, denn wir streben mit ihm den ökologischen Baustandard SNBS Gold an.

Welche Aspekte der Nachhaltigkeit sind Ihnen persönlich besonders wichtig und wie spiegeln sie sich im Projekt wider?

TS: Der Umgang mit der grauen Energie ist für mich besonders faszinierend. Statt alles niederzureißen, schaut man sich nun bei jedem Projekt genau an, was man wiederverwenden kann, und baut buchstäblich darauf auf. Das Heinrich-Areal zeigt, dass sich das Bewusstsein für Nachhaltigkeit sehr verändert hat und dass man mitten in der Stadt, wo Verdichtung unmöglich scheint,

zukunftsfähige Lösungen finden kann. PM: Mir imponiert beim Heinrich-Areal, dass das Angebot für verschiedene Altersgruppen und Lebenssituationen geschaffen wird, von kleinen bis grossen Wohnungen, um eine soziale Durchmischung und ein lebendiges Quartier zu fördern. Für jedes Alterssegment ist ein Angebot vorhanden, gleichzeitig arbeiten wir mit Holz und viel Licht und fördern das soziale Miteinander. Das Heinrich-Areal fördert den Zusammenhalt und hilft auch, wenn es im Leben zu Veränderungen kommt und entsprechend andere Räume gefragt sind.

Wo liegen in den nächsten Jahren die Herausforderungen?

PM: Zentral ist und bleibt der Wohnungsmangel. Einerseits brauchen wir dringend mehr Wohnraum, andererseits verhindern politische Initiativen und Einsprachen die Entwicklung neuer Projekte massgeblich. Auch sollten die Behörden wieder mehr als Dienstleister agieren, um Baugesuche zügig zu bearbeiten.

TS: Man kann nur hoffen, dass die Einspruchsrechte und Verzögerungstaktiken bei Bauprojekten in den nächsten Jahren politisch diskutiert und möglicherweise reduziert werden, um schneller und effizienter bauen zu können. Wir müssen Wohnprojekte schneller angehen können, um mehr zukunftsfähige Areale wie unser Heinrich-Areal früher zu entwickeln.

«Für jedes Alterssegment ist ein Angebot vorhanden, gleichzeitig arbeiten wir mit Holz und viel Licht und fördern das soziale Miteinander.»

Nachhaltigkeit und Digitalisierung

Integrative Prozesse für die Zukunft des Bauens



Kreisläufe und Lebenszyklen

Digitale Planungen sorgen für mehr Wiederverwertungen und eine erhöhte Sicherheit

VON RÜDIGER SCHMIDT-SODINGEN

Wie lassen sich neue kollaborative und interdisziplinäre Prozesse für das digitale Planen und Bauen entwickeln und optimieren? Das Institut Digitales Bauen an der Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW in Muttenz sucht in kollaborativen und interdisziplinären Prozessen nach Antworten. Dabei geht es nicht nur um BIM-Fragestellungen und -Erweiterungen,

sondern auch um sozio-technologische Aspekte, die immer mehr in die Digitalisierung und Nachhaltigkeit hineinspielen. Ohne digitale Planung kann es keine messbar nachhaltigen Lösungen geben, die wirklich alle Möglichkeiten einer umweltverträglichen Bauweise, Kreislaufwirtschaft und gesünderen Lebensweise in Räumen und den sie umgebenden Flächen ausloten.

Mit den Fragen «Wer liefert wem, wann, was, wofür und in welcher Qualität?» will das Institut Digitales Bauen klären, «wie Datenaustauschprozesse harmonisiert und standardisiert werden können. Dabei interessiert uns, wie

Daten sowohl in der Projekt- als auch in der Betriebsphase von Bauwerken organisiert, verarbeitet und verfügbar gemacht werden können.»

Eines der aktuellen Forschungsprojekte beschäftigt sich mit einer Stahlkonstruktion am neuen Entwicklungs- und Produktionsstandort uptownBasel in Arlesheim vor den Toren Basels, die teilweise zurückgebaut und wiederverwendet werden soll. Das Forschungsprojekt «UTB-Z» analysiert, mit welchen Technologien und Prozessen eine Wiederverwertung gelingen könnte. Die Stahlkonstruktion des Gebäudes 8 soll nach dem Rückbau teilweise

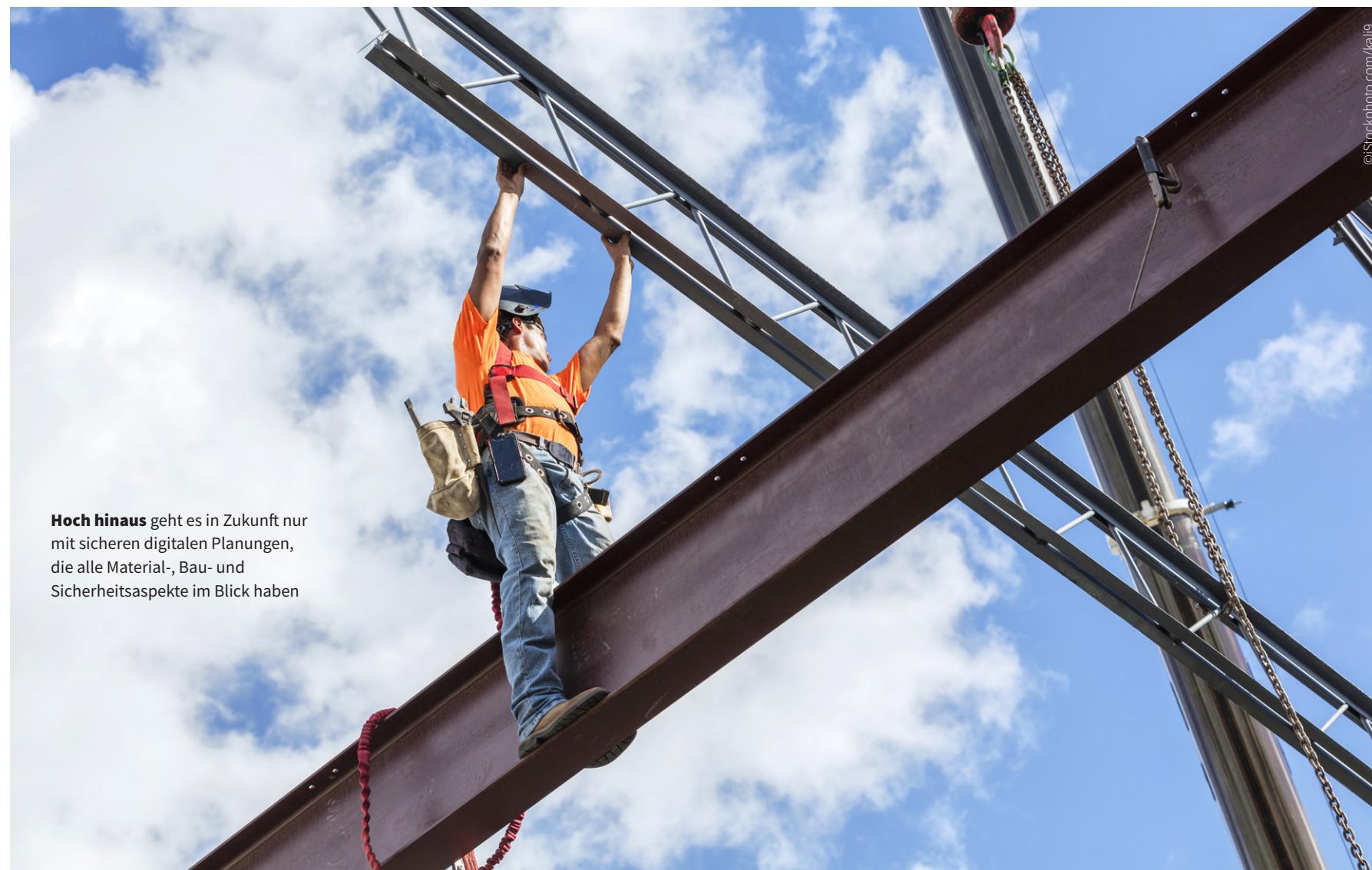
wiederverwendet und «zugänglich», also jederzeit einsatzbereit, eingelagert werden. Wichtig hierbei: Die Zugänglichkeit soll sich einerseits auf den «Aspekt der Lagerung und physischen Erreichbarkeit» beziehen, andererseits «auf die Zugänglichkeit von Informationen, welche Bauteile für die Planung zur Verfügung stehen und wo diese gelagert werden».

Das Forschungsprojekt untersuchte zwischen Juli 2023 und März 2024 Referenzprojekte, Aspekte der Datenspeicherung, der Lagerung und Haltbarkeit, wobei es im Sinne digitalisierter Prozesse auch darum ging, die konventionellen

Prozesse der Vergangenheit zu hinterfragen und eine «integrierte Projektentwicklung» anzustossen. Wie müssen und können Architekten und Baufirmen in Zukunft arbeiten, wenn sie Stoffe bestmöglich wiederverwerten wollen und der berühmte Container zur Entsorgung alter Baumaterialien praktisch immer kleiner oder gar nicht mehr gebraucht wird?

Als tatsächlich wegweisend darf die Schlussfolgerung angesehen werden, «dass die Wiederverwendung von gebrauchten Bauteilen zwar für jeden einzelnen Anwendungsfall individuell betrachtet werden muss, es jedoch Technologien und Prozessschritte gibt, die allgemeingültig anwendbar sind». Die unter Projektleiterin Julia Hemmerling durchgeführte und von uptownBasel finanzierte Studie fand zudem heraus, dass die Planung mit wiederverwendeten Bauteilen anders funktioniert als die konventionelle Planung. Erst nach einer Grobplanung könne es angesichts der zur Verfügung stehenden und einzeln fakturierten Bauteile zu einer Feinplanung kommen. Es zählt, was da ist. Nicht, was da sein könnte. Insofern würden sich auch die Anforderungen an Ausschreibungen verändern, die bei Recyclingplänen sogar komplett entfallen könnten, weil es zu neuen, integrierten Zusammenarbeitsformen komme.

Digitale Prozesse haben zudem massgeblichen Einfluss auf die Verarbeitung der einzelnen Stahlteile: «Programme, die mittels Algorithmen Bauteile nach bestimmhbaren Kriterien zuordnen, erleichtern die Planung und Ökobilanzierung. Mittels Algorithmen kann beispielsweise eruiert werden, an welcher Stelle ein Vollprofil Platz findet und wo es sinnvoll ist, zwei Profile als Ganzes oder als Wabenträger zusammenzuschweißen.» Vor allem hilft eine halb- oder vollautomatisierte Vorgehensweise und Gewichtung dabei, den Materialverbrauch als auch die Treibhausgasemissionen so gering wie möglich zu halten. Wenn die richtigen Teile zueinanderfinden, schrumpfen auch die Einsatzzeiten für Schweißarbeiten oder zusätzliche Oberflächenbehandlungen.



Hoch hinaus geht es in Zukunft nur mit sicheren digitalen Planungen, die alle Material-, Bau- und Sicherheitsaspekte im Blick haben

Datenlage für die Haus-Lage

Das Forschungsprojekt GEOL_BIM integriert geologische Daten in BIM

Welchen Einfluss haben geologische Verhältnisse auf die Planung, den Bau und die Belebung von Bauwerken? Das gemeinsam mit dem Schweizer Geologenverband, swisstopo, Innosuisse und dem Institut Digitales Bauen durchgeführte Forschungsprojekt GEOL_BIM zeigt erstmals auf, wie Geologie und BIM-Methoden gemeinsam den Lebenszyklus von Gebäuden bestimmen und lenken können. Aspekte der Sicherheit spielen dabei eine wichtige Rolle. Wo Bauingenieure und ihre Kollegen von der Geologie

bislang aneinander vorbeiredeten oder kaum gemeinsame Planungen wagten, setzt GEOL_BIM an, um mithilfe von «Datenmodellen, Workflows, Software-Tools, Best-Practice-Beispielen sowie Implementierungskonzepten» eine Integration auf möglichst vielen Ebenen zu ermöglichen.

«Mit dem Innovationsprojekt GEOL_BIM», so der Schweizer Geologenverband CHGEOL, «werden künftig raumbezogene geologischen Daten (3D-Modelle, GIS-Welt) mit detaillierten Gebäudeinformationen (BIM-Welt)

im digitalen Bauen ergänzt». Zwei Jahre wurde an dem Projekt geforscht, um geologische Daten besser und standardisiert erfassen und diese Daten dann in BIM übertragen zu können. Hierzu mussten Schnittstellen und Software-Anwendungen bereitgestellt werden, um einen verlässlichen Daten- und Informationsaustausch zu ermöglichen. Auch Weiterbildungs- und Schulungskonzepte waren ein Thema.

Ziel des Projekts, so der Verband, sei «der Import eines geologischen 3D-Modells in eine BIM-Software und die Erstellung geologischer Profilschnitte mit Angabe der Prognosegenauigkeit an einem beliebigen Punkt» gewesen. Konkret ging es darum, «Linienführungen auszuarbeiten» oder Mengen für die «Bewirtschaftung von auszuhebendem Material» zu bestimmen. Auch der Transfer von Baugrundkennwerten soll in BIM-Modelle fließen, um erst Baugruben und dann die entsprechenden Fundationen sicher und richtig zu dimensionieren.

Ein zentraler (Plus-)Punkt der Datenzusammenlegung ist die Gefährdung und Absicherung von Baustellen und -umgebungen. «Der Transfer von Informationen zu Gefährdungen und Intensitäten aus gravitativen Prozessen in die BIM-Software unterstützt «die Planung von Schutzbauwerken im Nahbereich des Objekts». Besonders interessant dürften in diesem Zusammenhang spezielle Messungen und Tools werden, die während der Betriebsphase eines Bauwerks zum Einsatz kommen und die geologischen Gegebenheiten oder Veränderungen aufzeichnen und in Beziehung zu den BIM-Daten und dem fertigen Gebäude setzen. Nicht nur das Bauwerk, sondern auch das Wohnen könnte so in vielen Bereichen sicherer werden. Vor allem könnte das Modell dafür sorgen, dass Gefährdungen nicht mehr «Pi mal Daumen» berechnet werden, sondern ganz konkret mittels vorhandener Daten. Wo kleinere geologische Unsicherheiten herrschen, könnte während der Bewirtschaftung einer Immobilie

rechtzeitig nachgesteuert oder bereits im Bau- oder Sanierungsprozess mittels gezielter Sicherungen vorgesorgt werden. Statt Risse in Wänden zu suchen, könnte die Sicherheit einer Liegenschaft folglich in jeder Sekunde anhand des geologischen 3D-Modells und digitalen Zwillingen überprüft werden. Nicht nur für bestehende Bauwerke an Hängen oder geplante Neubauten und Sanierungen an bis dato «gefährlichen» Orten sollte das Modell einen entscheidenden, weil objektiven und auf harten Daten basierenden Unterschied machen.

GEOL_BIM soll laut dem Geologenverband «möglichst breit eingesetzt werden». Praxisschulungen sollen die Möglichkeiten und den Umgang mit dem digitalen Tool aufzeigen. Dazu sind «schrittweise Erweiterungen» geplant. CHGEOL sieht das Modell als wichtiges Werkzeug, um die Baubranche bis 2030 nachhaltiger und wirtschaftlicher zu machen – und schätzt den volkswirtschaftlichen Nutzen von GEOL_BIM auf rund 250 Millionen Franken.

Nachhaltigkeit

SSREI OPINION



Steckbrief

Der Swiss Sustainable Real Estate Index (SSREI)

Der SSREI unterstützt die institutionelle Eigentümerschaft dabei, ihre Immobilien entsprechend den zunehmend verschärften Nachhaltigkeitsanforderungen auszurichten und deren langfristige Werthaltigkeit sicherzustellen.

Elvira Bieri ist seit 1. Januar 2022 Geschäftsführerin der SSREI AG. 2005-2021 führte sie die Schweizer Ländergesellschaft der SGS Société Générale de Surveillance SA. In dieser Tätigkeit hat sie u.a. die Gesamtprojektleitung für den SNBS (Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz) verantwortet. Bieri war unter anderem 13 Jahre lang Mitglied des Verwaltungsrates der Luzerner Kantonalbank und acht Jahre Mitglied des Nachhaltigkeitsbeirats der Zürcher Kantonalbank, davon vier Jahre als dessen Präsidentin. Sie ist auch heute als Verwaltungsrätin tätig und Dozentin an der Universität Luzern.

Mehr Informationen unter
ssrei.ch



Elvira Bieri
Geschäftsführerin
SSREI AG

«Ein Standard erfindet die Welt nicht neu, sondern bildet Best Practice ab»

Elvira Bieri ist seit 1. Januar 2022 Geschäftsführerin der SSREI AG, die mit dem SSREI (Swiss Sustainable Real Estate Index) ein Instrument für die Evaluation der Nachhaltigkeit von Schweizer Bestandsimmobilien entwickelt hat.

Im Interview erläutert sie, welche Bedeutung unabhängige Standards jetzt und in Zukunft haben – und warum es mehr Engagement aller Akteure braucht.

IAZI-Verwaltungsratspräsident Prof. Dr. Donato Scognamiglio und BWO-Direktor Martin Tschirren benennen beide den Wohnungsmangel als grosses Problem. Was kann ein Standard wie der SSREI dagegen tun?

Standards sind Rezepte für die Lösung oder auch die Prävention von Problemen. Aus dem Rating ersieht man, wie Gebäude performen respektive was sie zur Lösung dieser Probleme konkret beitragen. Das Thema Wohnungsknappheit hat in den letzten paar Monaten enorm an Bedeutung gewonnen, weshalb wir unseren Standard mit der Revision 2026 entsprechend inhaltlich ausbauen werden – ergänzend zu den bereits bestehenden Aspekten wie Nutzungsdichte, bauliche Verdichtung, Differenz Mietpreis/Marktmiete oder Leerstand.

Um welche neuen Kriterien handelt es sich?

Es geht um Schaffung von Wohnraum, um Verhinderung von dessen Zweckentfremdung sowie Abstimmung des Wohnangebots mit der demografischen Entwicklung; es geht aber auch um eine sozialverträgliche Vermietungs- respektive Kündigungspraxis, um faire und transparente Mietzinspolitik sowie um Verzicht auf Komfort. Ein Standard erfindet die Welt nicht neu, sondern bildet Best Practice ab. So greifen auch wir auf Bekanntes und Bewährtes zurück.

Welches sind die Erkenntnisse von SSREI zu den bereits enthaltenen Themen?

Erstaunlich ist, dass die überwiegende Mehrheit der Eigentümer keine Angaben über die Nutzungsdichte und das Verdichtungspotenzial vorliegen haben. Letzteres wird erst im Rahmen eines Sanierungsprojekts ermittelt, obwohl es eigentlich ein wesentlicher Treiber für den Entscheid über eine Sanierung wäre. Wir helfen hier mit Annäherungswerten, welche wir auf der Basis von statistischen Daten ermitteln. Weniger erstaunlich ist, dass die Mieten im Durchschnitt signifikant unter den Marktmieten liegen, denn das deckt sich mit den Statistiken vom Juni 2024, über die wir im der Juni-Ausgabe unseres Newsletters Bezug berichtet haben, nämlich: 80 % der Haushalte bezahlten für die Miete



©Stockphoto.com/Frank Bosio

teilweise deutlich unter einem Drittel ihres Bruttoeinkommens; der Anteil der Totalsanierungen bzw. Abbrüche, gemessen am Gesamtwohnungsbestand, betrug weniger als 1.5 %; die Leerwohnungsziffer lag gesamtschweizerisch bei 1.1 %, was exakt dem Mittelwert der letzten 40 Jahre entspricht.

Also viel Lärm um nichts?

Nein, denn die Wohnungsknappheit in den Ballungszentren spitzt sich zu, was sich in den steigenden Marktmieten manifestiert und sich mit den parallel zunehmenden Umzugsraten laufend verschärft. Hinzu kommt das stetige Bevölkerungswachstum. Wir müssen handeln, das ist klar!

Welche Themen im Zusammenhang mit der Wohnungsknappheit liegen nicht im Kompetenzbereich von Standards?

Die Einsprachepraxis der Schweizer Bevölkerung – insbesondere im Rahmen von Verdichtungsprojekten – sowie die Effizienz der Baubewilligungsverfahren, und natürlich die Raumplanung, welche direkt die Bodennutzung und damit indirekt deren Knappheit reguliert. Esteres in den Griff zu bekommen, ist ein politischer Auftrag. Ständerätin Andrea Gmür-Schönenberger hat hier bereits 2023 ein entsprechendes Postulat an den Bundesrat eingereicht. Sie ist Mitglied unseres Advisory Boards und somit schliesst sich der Kreis.

Gibt es andere wesentliche Themen, welche noch ungelöst sind und vom SSREI thematisiert werden?

Ein ungelöstes respektive vermeintlich gelöstes Problem ist die Betriebsenergie. Die weit verbreitete Lösung, nämlich Luft-/Wasser-Wärmepumpe kombiniert mit einer PV-Anlage, bringt die Energieversorger in echte Nöte aufgrund der fehlenden Speicherkapazitäten des Stromüberschusses im Sommer und dem daraus folgenden Mangel an Strom im Winter. Hinzu kommt die Netzüberlastung. Jener im Sommer kann man mit Abregeln des PV-Stroms begegnen; jener im Winter aufgrund des

hohen Bedarfs an sehr kalten Tagen hilft nur ein massiver Netzausbau. Ob man diesen Mangel mit neuen AKWs decken will, ist ein umstrittenes Politikum. Man muss noch mehr bei der Gebäudequalität ansetzen, nämlich bei einer guten Gebäudehülle – wobei Sanierung von Fenster, Dach und Kellerdecke ausreichen – sowie der Lüftung mit Wärmerückgewinnung. Ebenso wichtig ist ergänzend die betriebliche Optimierung. Minergie hat mit ihren Grundsätzen noch immer recht.

Weshalb braucht man Standards wie SSREI?

Primär braucht man Bestandsanalysen, um das Portfolio systematisch weiterzuentwickeln. Man kann eigene Methoden definieren, aber erstens ist dies sehr aufwendig und zweitens ist man dann nicht vergleichbar im Markt. Die Investoren wollen Transparenz und Vergleichbarkeit. Diese Anforderung ist heute viel wichtiger als noch vor zehn Jahren, wo der Fokus der Branche beim Neubau lag. Erstens sind die freien Baureserven begrenzt und schon gar nicht dort, wo die Nachfrage ist. Zweitens muss die energetische Sanierung von Gesetzes wegen ohnehin stattfinden und dann macht es Sinn, andere Aspekte, welche wertsteigernd wirken, sogleich miteinzubeziehen. Hierfür braucht es eine Auslegungsordnung, die klare Orientierung gibt.

Bei guter Performance ist Transparenz willkommen, aber bei schlechter?

Es geht nicht nur um die inhaltliche, sondern auch um die methodische Transparenz. Auch bei der Finanzberichterstattung ist der Investor auf ein einheitliches inhaltliches Raster sowie eine verbindliche Methodik, wie die Zahlen zustande gekommen sind, angewiesen.

Dass Pharma besser performt als Retail, ist klar; und genauso verhält es sich mit der Zusammensetzung von Immobilienportfolios. Wichtig ist die kontinuierliche Verbesserung.

Stichwort «Wertvermehrung» und Transparenz. Was können Standards hierzu beitragen?

Nachhaltigkeit bedeutet Werthaltigkeit. So beinhalten Standards wie SSREI alle wesentlichen Kosten- und Umsatztreiber. SSREI ist mit NUWEL abgestimmt, wo die Bewerter bereits vor 15 Jahren die Kriterien festgehalten haben, die bei einer Schätzung zu berücksichtigen sind. Dabei sind die cashflow-relevanten Daten einfach zu ermitteln, während bei den sogenannten intangiblen Werten noch die empirische Erhärting fehlt. Doch die Branche arbeitet an diesem Thema. Insbesondere sammelt aber SSREI solche Daten, die sie dem Markt mit der Zeit zurückgegen kann.

Immer wieder vernimmt man Widerstand gegen Standards.

Teilen Sie diese Wahrnehmung?

Ich glaube, das Hauptproblem ist die Menge an Standards. Immer wieder ist die Rede vom Label-Salat. Wer sich mit diesem Thema nicht intensiv auseinandersetzt, hat effektiv Mühe, sich zu orientieren. Deshalb wäre eine entsprechende Konsolidierung für die Branche wünschenswert. Das liegt in der Hand der Marktteure.

Ist es auch der Aufwand, der den Markt abschreckt?

Der Aufwand ist von Standard zu Standard sehr unterschiedlich. Es gibt Standards, die sehr tief in die Gebäudequalität eindringen und zum Beispiel eine detaillierte Erfassung der Beleuchtungstypen

verlangen. Der SSREI ist viel strategischer und die Nachweise sind grossmehrheitlich vorhanden. Es geht darum, auf der Basis dieser Daten ein Gesamtbild über die nachhaltige Qualität des Gebäudes, seiner Lage sowie des Betriebs zu erhalten.

Wird die Einfachheit darüber entscheiden, wer das Rennen macht?

Der Portfolio-Besitzer muss darüber entscheiden, was er vom Standard erwartet. Will er ein strategisches Steuerungsinstrument oder eine Detailanalyse seiner Immobilien? Je nachdem fällt die Wahl aus. Wir haben in der Schweiz ein vollständiges Set an aufeinander abgestimmten Instrumenten fürs nachhaltige Bauen und die nachhaltige Steuerung des Bestands: Minergie und GEAK betreffend Energie, SNBS und SSREI betreffend umfassende Nachhaltigkeit. Es ist für mich nicht einsichtig, weshalb man ausländische Labels für den Schweizer Markt propagiert. Bauen ist etwas Lokales.

Was passiert, wenn sich die Branche um Standards foutiert?

Gerade in Sachen Wohnungsknappheit wird der Regulator eingreifen müssen, denn Wohnen ist gemäss unserer Bundesverfassung ein Grundrecht. Meistens ist das dann nicht die beste Lösung. Noch hat die Branche die Chance, zu agieren. Mit Standards bekommt sie ein entsprechendes Rezept in die Hand gespielt. Aber es braucht das Engagement und Entgegenkommen aller Akteure: Eigentümerschaft, Mieterschaft, Nachbarschaft, Behörde. Etwas Renditeverzicht, etwas Konsumverzicht bedingt durch höhere Mietausgaben, Verzicht auf Individualinteressen, Effizienzsteigerung bei den Baubewilligungsprozessen.

«Die Investoren wollen Transparenz und Vergleichbarkeit. Diese Anforderung ist heute viel wichtiger als noch vor zehn Jahren.»



Der Mix macht's

Wie wirkt sich die Mischnutzung in den Innenstädten auf die Immobilienpreise aus?
Eine der weltweit ersten Studien zu Mixed-Use-Gebäuden, durchgeführt von der International Real Estate Business School (IREBS) an der Uni Regensburg, gibt Aufschluss.

VON RÜDiger SCHMIDT-SODINGEN

In der empirischen Analyse «Transformation der Innenstädte. Wirtschaftliche Performance von Mixed-Use Immobilien», entstanden in Kooperation mit dem Immobilienentwickler Midstad, gehen die Autoren Kim Ole Schwilp, Daniel Peter Michael Oeter und Dr. Tobias Just von der IREBS der Uni Regensburg der Frage nach, «ob eine höhere funktionale Diversifizierung von innerstädtischen Immobilien zu einem Preisauf- oder Preisabschlag führen kann». Die Studie analysiert dazu Mixed-Use-Immobilien in den sehr unterschiedlich strukturierten Grossstädten Berlin und Frankfurt am Main. Für die Analyse «wurden tatsächlich getätigte Transaktionen von gemischt genutzten Immobilien mittels linearer und nicht-linearer Hedonik untersucht. Insgesamt flossen 1'100 Transaktionen in Berlin und Frankfurt am Main im Zeitraum von neun respektive sechs Jahren in die Analyse ein, deren Nutzungsmischung mittels eines skalaren Diversifizierungsindex abgebildet wird». Die erzielten Preise wurden auch in Beziehung zu den «lokalen Marktbedingungen» und der «jeweiligen Stadtstruktur» gesetzt.

Hauptstadt vs. Bankenmetropole

Das Preis-Battle zwischen der heterogenen Hauptstadt Berlin und der geordneten Bankenstadt Frankfurt geht

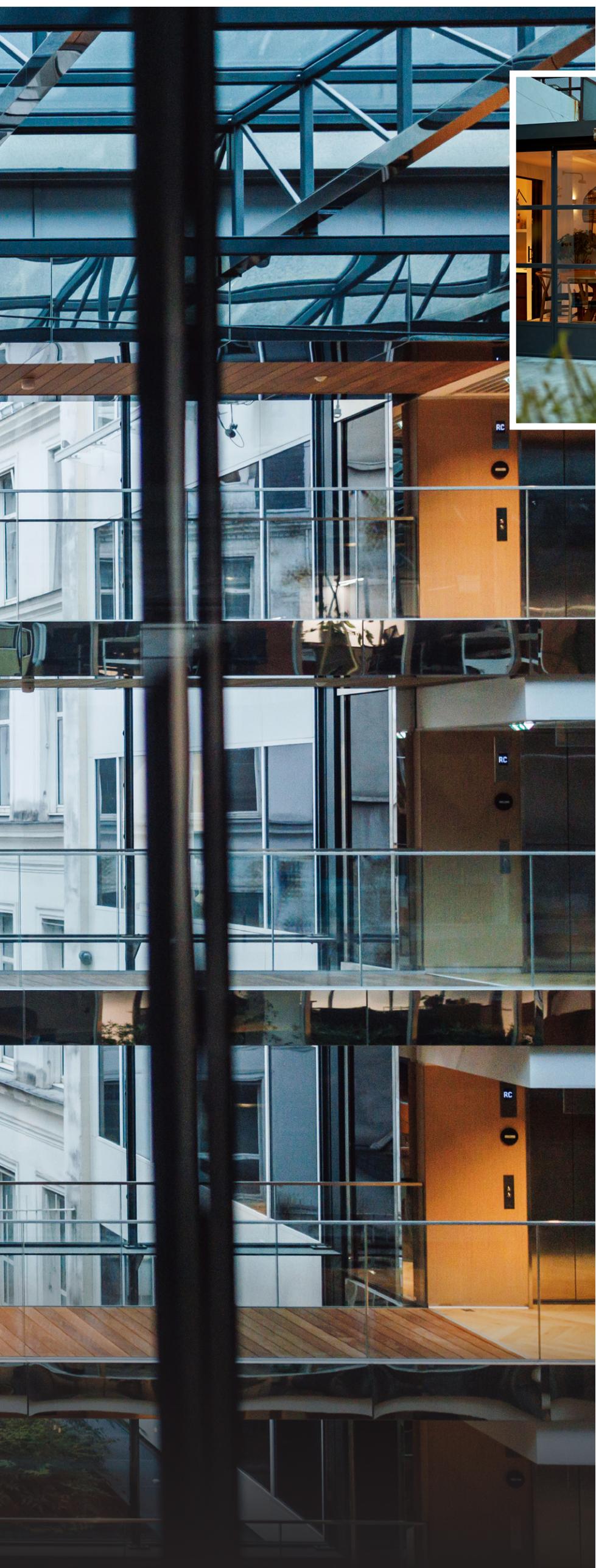
zunächst einmal zugunsten Frankfurts aus. So konnte in der Main-Metropole, die durch eine «kompakte, monozentrische Stadtstruktur mit einem dominanten Bürosektor geprägten Markt gekennzeichnet ist», «ein ausgeprägter und statistisch robuster Preisaufschlag für Gebäude mit hoher Nutzungsdiversifizierung identifiziert werden». Offensichtlich wurde in der 770'000-Einwohner-Stadt «eine gezielte Diversifizierung innerhalb eines Objektes als wertsteigernd wahrgenommen».

Die «historisch gewachsene Mischnutzungsstruktur» des «polyzentrischen Berlins», das selbst zu Hochzeiten des Potsdamer Platzes kein wirkliches Zentrum hatte und weiterhin sein Bezirksdasein kultiviert, bescherte

der Nutzungsdiversifizierung dagegen geringere Preiseffekte. Erzielt eine Unordnung der Nutzung also dort den höchsten Preis, wo bis dato strenge Ordnung herrschte? Ganz so einfach ist es nicht. So zeigte sich an der Spree «eine andere Preisdynamik, da auch bereits moderate Diversifizierung als positiv und wertsteigernd wahrgenommen wird». Wer bereits Mischnutzungen kennt, weil diese seit Jahren im Stadtbild und Gebäudepark verankert sind, fordert diese vielleicht schneller oder selbstverständlicher ein. Während in Frankfurt alle signifikanten Modelle einen positiven Preiseffekt ab einem Diversifizierungsindex von 0.70 zeigten, wobei monostrukturierte Gebäude einen Index von null und solche mit drei

gleichgewichteten Nutzungen einen Index von eins haben, begann der Plus-Effekt in Berlin schon ab 0.54.

Ein spannendes Forschungsergebnis offenbart sich bei der Grösse der Gebäude, die verschiedene Nutzungsformen aufweisen. In Frankfurt am Main sinkt die Anzahl der unterschiedlichen Nutzungsarten mit der Grösse der Gebäude, was sich als Folge einer bewusst einseitigen Bebauungspolitik lesen lässt, die an bestimmten Orten nur gewisse Nutzungen zulassen wollte. Gleichzeitig dominieren in der Innenstadt Häuser mit mehreren Nutzungsarten, während die letzten erbauten Bürokomplexe in den Randbezirken oder den berühmt-berüchtigten Gewerbearks stehen. Noch. Angesichts der vermehrt

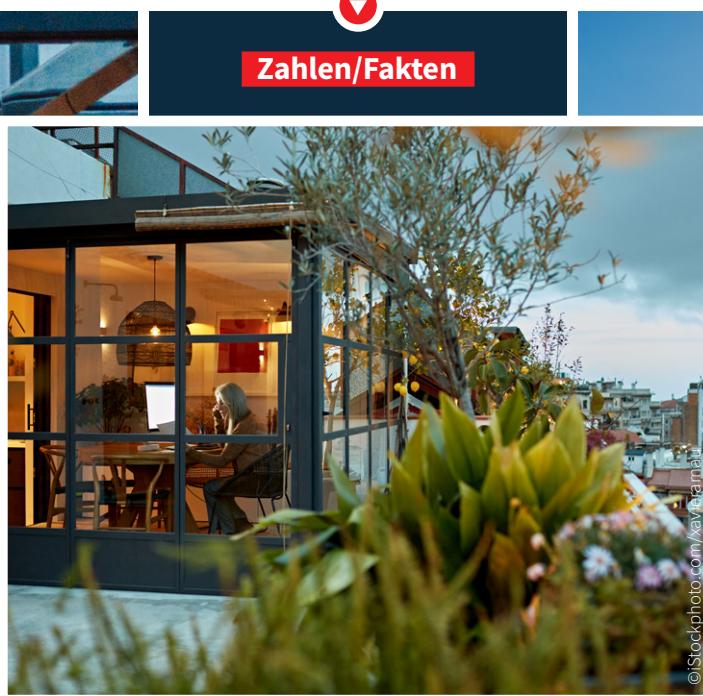


angebotenen und nachgefragten Co-working-Spaces, die auch immer mehr in kleineren Orten entstehen, wird man sehen, ob sich die Glaspaläste von einst in neue «On-Demand»-Büroräume verwandeln können und wollen. Von einem neuen «Wohnen im Gewerbepark» ganz zu schweigen.

Nur einkaufen – oder auch leben?
Bei den untersuchten Transaktionen in Berlin und Frankfurt zeigte sich relativ klar, «dass Mixed-Use-Immobilien Potenzial zur Wertsteigerung bieten können, da ein höherer Diversifizierungsgrad eher mit einer Preisprämie verbunden ist». Diese Prämie gelte «aber nicht grundsätzlich», sie variiere «je nach Art der Nutzungsmischung,

dem verwendeten Index und dem spezifischen Mass an Diversifizierung». Zwar würden «geringe Diversifizierungsgrade» eher negativ bewertet und hohe eher positiv – doch speziell im Bereich «moderater Diversifizierung» gab es erhebliche, letztlich auch marktsspezifische Unterschiede. So vermuten die Autoren, dass dort, wo «eine Nutzungsmischung eher Ausdruck einer strategischen Ausrichtung ist, wo eben bewusst die Synergien gesucht werden», die Zahlungsbereitschaft von Investoren wahrscheinlicher sei als dort, wo die Nutzungsmischung eher eine taktische Anpassung an eine schwächere Marktphase der Hauptnutzung gewesen ist». Dies klingt fast wie ein Plädoyer für die auch hierzulande stärker werdenden

Zahlen/Fakten



MIXED-USE: ZAHLEN UND PERSPEKTIVEN

+24

Prozent
Büro-Mieten in
Mixed-Use-Arealen

+10

Prozent
Büro-Auslastung in
Mixed-Use-Arealen

+31

Prozent
Mietaufschlag Mehrfamilienhäuser
in Mixed-Use-Arealen

0.70

Diversifizierungsindex für positiven
Preiseffekt in Frankfurt

0.54

Diversifizierungsindex für positiven
Preiseffekt in Berlin

1.5

Prozent
jährliches Wachstum Detailhandel
1990-2009

0.2

Prozent
jährliches Wachstum Detailhandel
2010-2020

+67

Prozent
Zunahme Coworking-Spaces
2020-2023

45

Prozent
der Schweizer Shopping-Center
führten 2023 bauliche
Massnahmen durch

Quelle:
JLL, IREBS, GfK, Wüst Partner

Ein spannendes Forschungsergebnis offenbart sich bei der Grösse der Gebäude, die verschiedene Nutzungsformen aufweisen. In Frankfurt am Main sinkt die Anzahl der unterschiedlichen Nutzungsarten mit der Grösse der Gebäude.

Quartier-Bauten und -Planungen, die Sanierungen dazu nutzen, Gewerbe, Wohnen und Freizeit möglichst gut, modern und umweltgerecht unter einen Hut zu bekommen. Neuerfindung ist Trumf, Flickschusterei nicht.

Zwei zentrale Fragen der Regensburger Studie waren: Gibt es eine Verlagerung in der Struktur der Transaktionen hin zu multifunktionalen Objekten, und wurde diese Entwicklung durch die COVID-19-Pandemie verstärkt? Und zweitens: Gibt es einen Risikozuschlag oder -abschlag für Mixed-Use-Gebäude im Vergleich zu Single-Use-Gebäuden, und bezweckt eine höhere Diversifizierung einen höheren Zu- oder Abschlag? Die Antworten fallen auch hier komplexer aus als zunächst vermutet. So zeigt sich, dass multifunktionale Objekte schon vor der Pandemie bei Investoren gefragt waren. Für die festgestellten Preiseffekte bedeutet dies, dass Mischkonzepte bei Immobilien offensichtlich dezidiert erwünscht sind, um das Portfolio resilenter zu machen und dem Internet-Boom, der bereits vor Corona zu einer Veränderung des Einkaufs- und Arbeitsverhaltens führte, Rechnung zu tragen. Auch Städteplaner wissen: Wo nicht mehr eingekauft wird, kann ab sofort gelebt oder gewohnt werden. Gleichzeitig wehren sich die Shopping-Center mit Macht und gezielten Modernisierungen gegen den drohenden Bedeutungsverlust und ein Billig-Shopping via Temu und anderen Onlineportalen.

Im Gegensatz zu ihren angeschlagenen Kollegen in den Innenstädten, den Kaufhäusern, die mit «Pop-Up-Stores», Kulturetagen und anderen Zwischennutzungen ein neues Publikum anziehen müssen und sich vielleicht doch noch zu Wohnungsetagen wandeln, können die Shopping-Center kaum die mittleren oder oberen Etagen für alternative Nutzung- oder gar Wohnkonzepte öffnen. Ihre Wirtschaftlichkeit und damit Zukunft hängt weiter davon ab, das Live-Shopping-Erlebnis zeitgemäß zu zelebrieren oder auf strukturelle Veränderungen in der unmittelbaren Umgebung zu hoffen. Die Konsumtempel der letzten Jahrzehnte verwandeln sich somit entweder selbst oder mithilfe ihrer Umgebung wieder zurück in Wohnungsgebäuden mit Cafés oder kleineren Märkten, wie man sie nicht nur in der

Schweiz oder Deutschland, sondern auch Frankreich oder Italien kannte.

Mixed-Use gegen das Klumpenrisiko

Die Vermutung oder auch Hoffnung, dass Mixed-Use-Immobilien «ökonomische Vorteile bringen», hängt letztlich «von der urbanen Struktur und den damit verbundenen Marktanforderungen ab». Daher sei es wichtig, «die jeweilige Stadttypologie und Nachfrage zu analysieren, um das Potenzial von Mixed-Use-Immobilien vollständig auszuschöpfen». Die Studie unterstreicht, dass eine «höhere Nutzungsflexibilität und letztlich höhere Nutzungsmischung» auch mehr Resilienz fürs Immobilienportfolio bedeutet – jenseits der gängigen Meinung, dass Immobilien klare Nutzungskonzepte haben müssten und dadurch einfacher zu managen seien. Während Mixed-Use-Immobilien «früher aufgrund ihrer komplexen Risikobewertung und höheren Managementanforderungen kritisch gesehen» wurden, würden sie «heute vermehrt als stabile und krisenfeste Anlageoption gehandelt». Prof. Dr. Tobias Just, wissenschaftlicher Leiter der Studie und Geschäftsführer der IREBS Immobilienakademie, wirbt für ein breiteres Marktverständnis und das richtige Mass, um Mixed-Use-Immobilien erfolgreich am Markt zu positionieren und zu interessanten Renditeobjekten zu machen. «Eine moderate, klar strukturierte Mischung wird positiv bewertet, während zufällige Kombinationen zu unnötigem Managementaufwand und Ineffizienzen führen können. Der richtige Mix ist sowohl ökonomisch als auch städtebaulich der Schlüssel zum Erfolg.»

Mixed-Use-Immobilien seien «resilient und leisten einen wichtigen Beitrag zur sozialen und ökologischen Nachhaltigkeit. Wenn Nutzungsmischungen gut geplant sind, entstehen vielfältige Quartiere, die das urbane Leben bereichern und den Anforderungen von morgen gerecht werden», so Just weiter. Midsadt-Geschäftsführer Dr. Kevin Meyer ergänzt: «Mixed-Use ist keine Nische mehr, sondern ein neues Leitbild für die Stadt der Zukunft. Wer seine Immobilien strategisch diversifiziert, schafft für Investoren, Städte und die Gesellschaft langfristige Werte.»

Wachstum ist keine Selbstverständlichkeit



Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

Das Schweizer Immobilien- und Finanzjahr 2025 war in vieler Hinsicht ein ausserordentliches Jahr. Erstens reduzierte die Schweizerische Nationalbank (SNB) den Leitzins um 50 Basispunkte auf null Prozent. Zweitens sind die Renditen der 10-jährigen Staatsanleihen, nachdem sie im Frühjahr 2025 auf über 70 Basispunkte gestiegen waren, nun wieder um 50 Basispunkte auf 0.2 Prozent zurückgegangen. Bei einer Inflationsrate von 0.1 Prozent bedeutet dies für Schweizer Anleger keinen realen Kaufkraftverlust. Da Pensionszahlungen und andere Verpflichtungen aber nominal zu leisten sind, führte das Nullzinsumfeld zu einem signifikanten Anlagedruck auf dem Immobilienmarkt. Im Transaktionsmarkt für Renditeimmobilien war deshalb eine Renditekompression von rund 30 Basispunkten und Preissteigerungen von über 5 Prozent für Mehrfamilienhäuser zu beobachten.

Drittens führten Emissionen von knapp CHF 9 Milliarden bei den Immobilienfonds, Immobiliengesellschaften und Anlagegruppen von Anlagestiftungen zu rekordhohen Kapitalzuflüssen von hauptsächlich institutionellen Investoren. Trotz dieser erheblichen Zuflüsse im Primärmarkt zeigten die Börsenkurse der Immobilienaktien und -fonds keine Schwäche und realisierten im bisherigen Jahresverlauf eine Performance, die sowohl bei den Aktien als auch bei den Fonds über dem langfristigen Durchschnitt lag. Viertens führte die Einführung der einseitigen US-Zölle gegenüber der Schweiz von 39 Prozent zu markanten Vorzieheffekten und nach ersten Schätzungen des Staatssekretariats für Wirtschaft (SECO) im 3. Quartal

2025 zu einem BIP-Rückgang um 0.5 Prozent. Es ist grundsätzlich kein neues Phänomen, dass sich Schweizer Immobilien als defensive und in Schweizer Franken denominierte Anlagen in Krisensituationen positiv entwickeln. So konnte mit Schweizer Direktanlagen sowohl während der globalen Finanzkrise, der europäischen Schuldenkrise und auch während der Pandemie jeweils eine positive Gesamtrendite von über 6 Prozent erzielt werden. Einzig der rasche Zinsanstieg der SNB in 2022/23 auf 1.75 Prozent (+250 Basispunkte) führte zu einmaligen Abwertungen und einem Total Return 2023 von nur rund 1 Prozent. Die ebenso rasch eingeleiteten Zinssenkungen der SNB in 2024/25 sorgten für Rückenwind und eine schnelle Rückkehr zu deutlich steigenden Preisen und Total Returns.

Immobilien sind ein Derivat der Wirtschaft

Neben der Flucht in sichere Häfen und dem Tiefzinsumfeld waren das starke Stellen- und Bevölkerungswachstum die fundamentalen Treiber für Schweizer Immobilienanlagen. Gestützt wurde diese Entwicklung durch ein BIP-Wachstum von durchschnittlich 2 Prozent über die letzte Dekade. Im laufenden Jahr zeigen sich aber nun erste Abkühlungstrends

sowohl beim Wanderungssaldo als auch beim Beschäftigungswachstum. So stagnierte das Beschäftigungswachstum gemäss dem Bundesamt für Statistik (BFS) im 3. Quartal 2025 bei rund 2'800 Stellen (+0.1 Prozent) gegenüber dem Vorjahresquartal. Dabei wurde der Stellenabbau im zweiten Sektor (Industrie und Baugewerbe) um 7'600 Stellen durch den Zuwachs um 10'400 Stellen im dritten Sektor (Dienstleistungen) mehr als ausgeglichen.

Die gute Nachricht ist, dass mit der jüngsten Einigung im US-Zollstreit der Druck auf den Schweizer Industriesektor wieder nachlassen sollte und der vom SECO geschätzte BIP-Rückgang im 3. Quartal 2025 um 0.5 Prozent keinen Abschwung eingeläutet hat. Die Senkung der US-Zölle von 39 auf 15 Prozent schafft eine Basis, die für die Industrie besser verkraftbar sein sollte. Die einsetzende Abkühlung der Schweizer Wirtschaft zeigt sich auch im Wanderungssaldo. So lag der Saldo nach den ersten neun Monaten 2025 mit +49'987 Personen um rund 14 Prozent tiefer als im gleichen Vorjahreszeitraum. Für das laufende Jahr ist also mit einem Bevölkerungswachstum von unter 80'000 zu rechnen, d.h. der Druck auf den Immobilienmarkt lässt etwas nach.

«Die gute Nachricht ist, dass mit der jüngsten Einigung im US-Zollstreit der Druck auf den Schweizer Industriesektor wieder nachlassen sollte.»



Markus Waebber
Head Indirect Real Estate Advisory & Intelligence, Bank Julius Bär

Gesundheitswesen weiter verstärken, die auch durch Zuwanderung abgedeckt werden dürfte.

Mietwachstum verlangsamt sich

Nach der starken Performance in 2025 – sowohl im direkten als auch im indirekten Immobilienanlagemarkt – gehen wir davon aus, dass die Performance 2026 unseres Erachtens etwas moderater ausfallen dürfte. Einerseits dürfte sich die bereits laufende Verlangsamung des Mietwachstums im Wohn- und Gewerbebereich fortsetzen. So ist bei den Wohnangebotsmieten bereits eine Halbierung der Wachstumsraten gegenüber dem Vorjahr zu beobachten. Im Wohnungsbestand wird die zweite Referenzzinssatzsenkung um 25 Basispunkte auf 1.25 Prozent ebenfalls für eine schwächere Dynamik ab 2026 sorgen. Bei den kommerziellen Immobilien ist mit einer aktuellen Inflationsrate von 0.1 Prozent nicht mit positiven Indextierungseffekten für 2026 zu rechnen. Angetrieben durch ein schwächeres Beschäftigungswachstum im klassischen Dienstleistungsbereich, d.h. ausserhalb der staatsnahen Bereiche wie Bildung und Gesundheit, werden auch die Angebotsmieten im kommerziellen Bereich nicht wesentlich steigen. Aufgrund der hohen Kapitalzuflüsse dürfte im Transaktionsmarkt noch ein gewisser Druck auf die Renditen bestehen bleiben, was insbesondere im Wohnbereich zu weiteren Aufwertungen bzw. Preiswachstum führen könnte. Für die Immobilienanlagen dürften auch die im laufenden Jahr und 2026 anstehenden Abstimmungen auf kantonaler und Bundesebene von Relevanz sein. Langfristig bleiben die Immobilien aber ein Derivat der Wirtschaft beziehungsweise durch die Nutzermärkte bestimmt.



Geschäftsmobilienmarkt als verlässliche Renditequelle

Angesichts der Nullzinsen, Währungsrisiken und wachsenden Kluft zwischen Binnen- und Weltwirtschaft sind Schweizer Geschäftsmobilien eine verlässliche Anlageoption für langfristig orientierte Investoren.

Die Schweizer Geldpolitik ist mit einem Leitzins von 0 % klar expansiv und bis Ende 2026 ist aktuell keine Zinsanpassung durch die Schweizerische Nationalbank (SNB) zu erwarten. Der steigende Außenwert des Frankens und die damit verbundene tiefere Inflation sorgen insgesamt für ein Umfeld tieferer Zinsen, insbesondere bei festverzinslichen Anlagen in Schweizer Franken. Anfang November hat der Bundesrat beschlossen, dass BVG-Altersguthaben ab 2026 weiterhin mindestens mit 1,25 % verzinst werden müssen und Swiss Life Asset Managers erwartet, dass die Renditen zehnjähriger Bundesobligationen mittelfristig unter 1 % bleiben. Gerade für institutionelle Anleger wie Schweizer Pensionskassen dürfte das Anlageumfeld damit herausfordernd bleiben und es stellt sich die Frage, welche Anlagen künftig geeignet sind.

Erfolgsfaktor Binnenwirtschaft

Bemerkenswert ist, dass die höheren US-Ausfuhrzölle bisher nur wenig Spuren in der Schweizer Konjunktur hinterlassen haben. Der Indikator für wöchentliche Wirtschaftsaktivität (WWA) des SECO als Abbild der Verfassung der Gesamtwirtschaft verzeichnete bis zur ersten Septemberwoche 2025 ein fortgesetztes Wachstum. Die Binnenkonjunktur wird gestützt von einem Reallohnanstieg von rund 2 % gegenüber 2024. Die Bauwirtschaft profitiert weiterhin von der expansiven Geldpolitik der SNB sowie von der anhaltenden Nettozuwanderung. Parallel dazu verzeichnet der Dienstleistungssektor ein kontinuierliches Beschäftigungswachstum von zuletzt 0,9 % (per zweitem Quartal 2025). Diese Rahmenbedingungen führen insgesamt zu stabilen oder sogar steigenden Umsätzen im Detailhandel und stützen die Nachfrage nach Büro- und Verkaufsflächen in urbanen Zentren. Der Privatsektor im Inland wirkt hier also auch als Rückgrat des Wirtschaftswachstums.

Standort Schweiz nachhaltig gefragt

Dies geht auch auf eine im Vergleich ausserordentliche (wirtschaftliche) Wettbewerbsfähigkeit und Effizienz von

Regierung und Infrastruktur zurück. Die Schweiz war 2024 gemäss der Weltorganisation für geistiges Eigentum WIPO, einer Teilorganisation der UNO, das innovativste Land der Welt. 2025 erreichte die Schweiz zudem den ersten Rang (aus 69) im World Competitiveness Ranking der IMD Business School als wettbewerbsfähigstes Land. Damit einher geht, dass die Schweiz auch in Sachen Wirtschaftsleistung pro Kopf in den letzten Jahren immer unter den ersten zehn rangierte. All dies macht wahrscheinlich, dass auch künftig dienstleistungs- und forschungsorientierte Unternehmen Standortentscheidungen zugunsten der Schweiz treffen werden. Gemäss BFS steigt die Erwerbsbevölkerung im Referenzszenario bis 2035 um rund 7 %, die Wohnbevölkerung um 8,5 %. Die damit einhergehende Flächennachfrage stützt Mieten an zentralen Lagen sowie die Bewertungen und Preise.

Inflationgeschützte Renditen und anhaltendes Investoreninteresse

Vor diesem Hintergrund ist davon auszugehen, dass der Schweizer Geschäftsmobilienmarkt auch im laufenden Jahr – und darüber hinaus – seine Rolle als Garant für langfristige Ertragsstabilität behaupten wird. Geschäftsmobilien bieten ähnlich wie festverzinsliche Anlagen lange Mietvertragslaufzeiten die – im Gegensatz zu Anleihen – indextiert, d. h. teuerungsgekoppelt sind. Gleichzeitig werfen sie deutlich höhere Erträge ab. Die bezahlten Nettoankaufrenditen von Geschäftsmobilien lagen im zweiten Quartal 2025 zwischen 1,9 % für Büroflächen in Zürich und 3,2 % für Retail-Flächen in Basel. Damit waren sie also um ein Vielfaches höher als bei

vergleichbaren festverzinslichen Investitionen. Wer den Markt nachhaltig beurteilen will, sollte aber auch die historische Entwicklung berücksichtigen. In den letzten zehn Jahren erzielten Verkaufsobjekte und Büroobjekte mit Renditen von 3,4 % respektive 3,5 % höhere Erträge als Wohnliegenschaften, die durchschnittlich 3,2 % erreichten. Der Unterschied erscheint gering, ist aber in einem Tiefzinsumfeld und unter der Berücksichtigung einer vollen Indexierung von Geschäftsmietverträgen nicht zu unterschätzen.

Entscheidend ist auch die Unterscheidung nach Qualität: Erstklassige Objekte erzielen laut Green Street Advisors Transaktionspreise, die im Schnitt 8,8 % über ihrem geschätzten Wert liegen. Besonders gefragt sind ESG-konforme Büroflächen an zentralen Lagen, die sich als wertstabil erweisen und Investoren damit sowohl wirtschaftliche als auch reputationsbezogene Vorteile bieten. Umfragen bestätigen das anhaltende Interesse institutioneller Investoren an kommerziell genutzten Liegenschaften. Die Renditen blieben stabil, was auf eine fortgesetzte Nachfrage und ein ausgeglichenes Marktumfeld hindeutet.

Homeoffice hat an Bedeutung verloren

Vorteilhaft für kommerziell genutzte Schweizer Geschäftsmobilien ist auch die Tatsache, dass Prognosen zu Auswirkungen der Digitalisierung auf die Konsum- und Arbeitsgewohnheiten nicht eingetroffen sind. Die Digitalisierung hat zwar das Arbeits- und Konsumverhalten verändert, doch ihre Auswirkungen auf die Immobiliennachfrage sind begrenzt. Die vollständige Verlagerung

von Büroarbeitsplätzen ins Homeoffice ist ausgeblieben. Daten der weltgrössten Jobplattform «Indeed» zeigen, dass der Anteil von Stellenanzeigen mit «Remote»- oder «Hybrid»-Bezug seit Ende 2021 rückläufig ist: In der Schweiz haben viele Unternehmen wieder Präsenzpflichten eingeführt – meist mit maximal zwei Tagen Homeoffice pro Woche.

Eine im Herbst 2024 veröffentlichte deutsche Umfrage des Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO zeigt, dass fast zwei Drittel (65 %) der Befragten die «soziale Interaktion mit Kolleginnen und Kollegen» als primäre Motivation für das Arbeiten im Büro nennen. 57 % nannten «die Stärkung des Team-Spirits im Büro» als Motiv. Für die meisten Arbeitgeber ist es wichtig, dass ihre Mitarbeitenden gerne und aus eigenem Antrieb regelmäßig ins Büro kommen. Ob eine Bürofläche nachgefragt wird, hängt deshalb nicht nur von makroökonomischen Rahmenbedingungen ab, sondern auch von immobilienbezogenen Faktoren wie Mikrolage, guter Erreichbarkeit und der Qualität sowie Gestaltung der Fläche.

Wüst Partner rechnet in der Schweiz auch in den kommenden Jahren mit einem stabilen Stellenwachstum in den Bürobranchen. Bis 2030 wird ein durchschnittlicher jährlicher Zuwachs von 1,61 % erwartet – das entspricht insgesamt rund 100 000 zusätzlichen Vollzeitstellen. Besonders stark dürfte die Nachfrage in Bereichen wie Informations-technologie, Unternehmensberatung sowie finanziellen Dienstleistungen ausfallen, darunter Fintech, Fondsmanagement und der Handel mit Effekten und Waren.

Der stationäre Handel bleibt von grosser Bedeutung

Digitale Angebote ersetzen den stationären Detailhandel nur sehr bedingt. Für viele Konsumentinnen und Konsumenten bleibt Einkaufen ein soziales und aus dem Alltag nicht wegzudenkendes Erlebnis. Besonders bei nicht standarisierbaren Produkten, bleibt das physische Erleben und die persönliche Beratung ein Muss. Es erstaunt daher wenig, dass der Onlineanteil im Food-Segment

«Erstklassige Objekte erzielen laut Green Street Advisors Transaktionspreise, die im Schnitt 8,8 % über ihrem geschätzten Wert liegen.»

Steckbrief

Swiss Life Asset Managers ist ein ambitionierter und verlässlicher europäischer Vermögensverwalter und ein führender institutioneller Immobilieninvestor mit mehreren Standorten in Europa. Wir denken langfristig und handeln verantwortungsbewusst. Mit unserem Wissen und unserer Erfahrung aus über 165 Jahren im Risikomanagement entwickeln wir zukunftsorientierte Anlagelösungen.

Mehr Informationen unter ch.swisslife-am.com



Robert Kuert

Real Estate Research Analyst Switzerland, Swiss Life Asset Managers

gemäss Handelsverband Schweiz 2024 bei lediglich rund 3 % lag und damit stagnierte. Im Non-Food-Bereich spielt der Versandhandel mit rund 19 % eine grössere Rolle, stagnierte aber nach der Corona-Pandemie ebenfalls. Insgesamt ist anzunehmen, dass der Versandhandel noch weiter an Bedeutung gewinnen wird. Bis 2030 erwarten wir aber aus den genannten Gründen trotzdem nur einen moderaten Anstieg auf etwa 17 % gemessen am Total der Handelsausgaben.

Diversifikation des Portfolios

Im Anlageportfolio der Investoren stabilisieren Immobilien nicht nur das Portfolio, sondern sie helfen auch zu diversifizieren, wo traditionelle Anlageformen wie Aktien oder Anleihen in volatilen Marktphasen oft nicht genügend Schutz bieten. Und eine breite Diversifikation ist entscheidend, um Verluste abzufedern. In diesem Kontext gewinnt eine stärkere Diversifikation innerhalb der Immobilienallokation an Bedeutung – insbesondere durch die gezielte Beimischung von Geschäftsmobilien zu den überwiegend wohnlastigen Portfolios Schweizer Pensionskassen.

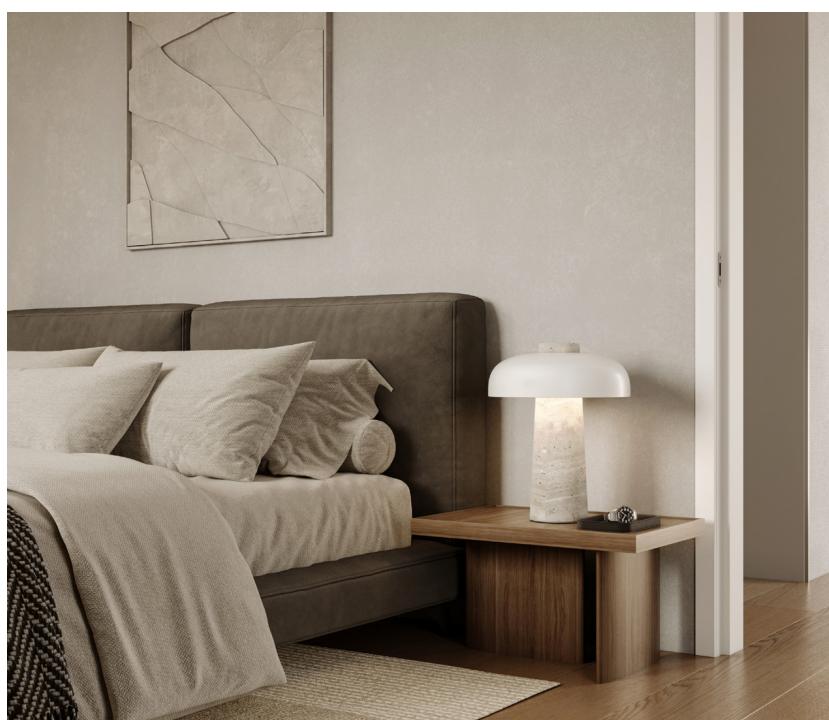
SPLENDID HOUSES II

ZÜRICH



Am Kapfsteig 48 und an der Witikonerstrasse 115 entstehen mit Splendid Houses II exklusive Eigentumswohnungen in Zürich-Hirslanden. Zwei elegant konzipierte Mehrfamilienhäuser fügen sich harmonisch in die grüne Hanglage ein und verbinden urbanen Komfort mit naturnaher Ruhe. Mit Grundrissen von 2.5 bis 5.5 Zimmern, hellen Räumen und Aussenbereichen wie Gärten, Loggias und Attikaterrassen bieten die Wohnungen ein stimmiges Zuhause.

Hirslanden – wo Ruhe und Lebensqualität zu Hause sind



XANIA
real estate Zurich