

TORP

Das Magazin der PORT Real Estate Development AG

4/2026



INHALT

3 ZWEI WELTEN. EINE RICHTUNG

Editorial

4 POTENZIAL UND PRAXIS

Titelgeschichte *von Bas Hebeisen*

8 RE*PORT

Vom Plan zur Realität *von Carlo Fröh*

14 PORT FAMILY

Verwaltungsratspräsident & Advisory Board
Oliver Weidmann & Cornelia Harder

16 IM GESPRÄCH

Interview *mit Roman Bargezi*

18 HÜTTLINGEN BAUT AUF PORT

Einblicke *von Frederic Königsegg*

22 FACTS & FIGURES

Wissenswertes aus der Immobilienbranche

23 MEIN TRAUMHAUS

Kinderzeichnung *von Savea*

ZWEI WELTEN. EINE RICHTUNG

Manchmal zeigt sich Fortschritt auf dem Bildschirm. Und manchmal auf der Baustelle. Der beste Beweis dafür ist PORT.

Mit dem erfolgreichen Start unserer digitalen Plattform haben wir ein starkes Zeichen gesetzt. Was bisher viel Zeit, Geld und Nerven kostete, ist heute per Mausklick zu haben. Noch nie war es so einfach, das Potenzial einer Liegenschaft frühzeitig zu erkennen und fundiert einzuschätzen. Die ersten Reaktionen zeigen, dass wir damit einen Nerv treffen – aber erst am Anfang dessen stehen, was technologisch möglich ist.

Doch so spannend digitale Innovationen sind: Am Ende zählt, was daraus entsteht. Hüttlingen steht exemplarisch dafür, was wir bei PORT unter Immobilienentwicklung verstehen. Wir haben das Potenzial erkannt und entwickeln daraus zeitgemässen, bezahlbaren Wohnraum für den breiten Mittelstand. Nicht als theoretischen Anspruch, sondern ganz konkret.

Genau diese Verbindung macht PORT aus. Technologie hilft uns, Chancen schneller zu erkennen und bessere Entscheidungsgrundlagen zu schaffen. Unsere Spezialisten sorgen dafür, dass daraus tragfähige Projekte entstehen.

Sie sehen: Die Richtung stimmt – digital wie real. Weiter geht's!

Willkommen



Frederic Königsegg
CEO Real Estate

«Manchmal zeigt
sich Fortschritt auf
dem Bildschirm.
Manchmal auf der
Baustelle.»

POTENZIAL UND PRAXIS

Unsere Plattform im Betrieb – und was wir daraus lernen

von Bas Hebeisen, *Head of Platform (Text)*, Marlon Demori (*Fotos Go-Live Plattform*)

Investment



Eine Plattform zu bauen, ist das eine. Sie im Alltag zu betreiben, etwas ganz anderes. Wie unsere Digitale-Plattform aus einer Adresse eine Potenzialanalyse macht, haben wir in der letzten Ausgabe gezeigt. Am 3. Juni war es dann so weit: Nach Monaten intensiver Arbeit,

unzähligen Testläufen und einer grossen Portion Herzblut ging die Plattform live. Die ersten Monate zeigen: Die Richtung stimmt. Zeit für eine erste Zwischenbilanz: Was zeigt uns der Betrieb? Und was bedeutet das für professionelle Nutzer?

Was der Betrieb zeigt

Die wichtigste Erkenntnis ist so einfach wie eindrücklich: Der Bedarf an Klarheit ist noch grösser als gedacht. Ob langjähriger Eigentümer, Familie in der Nachlassregelung oder Kaufinteressentin – fast alle beginnen mit derselben Frage: «Was ist mit diesem Grundstück eigentlich möglich?» Früher lag die Antwort oft erst nach Wochen auf dem Tisch – heute verändert ihre schnelle Verfügbarkeit das Verhalten spürbar. Wer die erste Analyse in den Händen hält, stellt konkretere Fragen. Lohnt sich ein Verkauf? Was bedeutet das Potenzial für die nächste Generation? Aus einer Auskunft wird ein Entscheidungsprozess. Solche Momente mitzerleben – wenn aus Unsicherheit plötzlich Zuversicht wird – gehört zu den schönsten Seiten unserer Arbeit.

Ebenso deutlich zeigt sich: Potenzial liegt oft dort, wo es niemand vermutet. Viele analysierte Parzellen sind baulich nicht ausgeschöpft – gerade ältere Einfamilienhäuser an gut erschlossenen Lagen bergen erhebliche Reserven für Verdichtung und neuen Wohnraum. Genau hier setzt der Grundgedanke der Plattform an: Eigentümer und Interessenten sollen schnell erfahren, was in einer Adresse steckt – Wissen, das bisher Fachleuten vorbehalten war. Und wo daraus ein Entwicklungswunsch entsteht, begleitet PORT gerne den nächsten Schritt.

Ein Werkzeug für Profis

Was private Nutzer überzeugt, ist für professionelle Anwender ein Werkzeug mit System. Denn Makler, Banken, Investoren und Planer stellen dieselben Fragen – nur häufiger und unter Zeitdruck. Genau hier liegt der Nutzen für das B2B-Geschäft: Eine Erstberatung lässt sich fundiert vorbereiten, eine Finanzierungsanfrage



rasch plausibilisieren, ein ganzes Portfolio systematisch auf Reserven durchleuchten.

Transparenz schafft Vertrauen

Das Resultat: ein Zeitgewinn, der bei den ersten Anwendern Begeisterung auslöst. Stunden, die bisher in das Zusammentragen und Aufbereiten von Unterlagen flossen, stehen neu für Beratung, Bewertung und Verhandlung zur Verfügung. Und weil Kundin, Bank und Planer von Beginn weg mit derselben Ausgangslage arbeiten, verlieren sich Projekte seltener in Grundsatzdiskussionen. Kennenlernen lässt sich die Plattform unkompliziert an eigenen Objekten – persönlich begleitet von unserem Team.

Besonders freut uns, wie gut die Plattform bei den Profis ankommt – und wie breit der Dialog geworden ist: Wir stehen im Austausch mit Fachleuten aus den unterschiedlichsten Branchen – vom Maklerbüro über die Bank bis zum Architektur- und Planungsbüro. Dabei zeigt sich: Jede Berufsgruppe schaut mit eigenen Augen auf ein Grundstück und bringt eigene Anforderungen mit. Genau diese Vielfalt macht die Plattform Tag für Tag besser. Denn was uns auf dem Weg zum Launch stark gemacht hat, führen wir

konsequent weiter: zuhören, verstehen, umsetzen. Eine Plattform ist dann am stärksten, wenn sie mit ihren Nutzern wächst – und genau so haben wir sie von Anfang an gebaut.

Der Kurs zeigt nach oben

Seit September läuft unsere grosse Lancierungskampagne – und mit ihr wird PORT in der ganzen Schweiz sichtbar: auf Plakaten, auf Bildschirmen, online und in den Medien. Was über Monate im Hintergrund entstanden ist, tritt nun selbstbewusst ins Rampenlicht. Und das Echo ist da: Die Zugriffe auf die Plattform steigen, Anfragen aus dem Markt nehmen zu – und mit jeder Analyse wächst die Zahl derer, die ihr Grundstück mit neuen Augen sehen. Parallel schreitet die Entwicklung weiter voran: Heute geht die Plattform bei der Potenzialanalyse von einem Ersatzneubau aus. Schon bald implementieren wir mit Aufstockung und Anbau zwei zusätzliche Entwicklungsszenarien – für eine noch differenziertere Beurteilung. Auf das erste Quartal 2027 ist mit PORT Sphere die nächste Ausbaustufe angedacht: von der Machbarkeit über Verdichtungsszenarien bis zur Kostenschätzung nach Baukostenplan – Vorprojekt-Analysen, die heute Wochen dauern, sollen künftig in einem Bruchteil der Zeit vorliegen.

Die Bilanz nach den ersten Monaten: gestartet, gelernt, weitergewachsen – und noch längst nicht am Ziel. Jede Analyse macht das System präziser, jedes Feedback das Angebot besser, jede Begegnung unsere Überzeugung stärker. Was hier entsteht, ist mehr als ein Werkzeug. Es ist eine neue Art, über die Grundstücke dieses Landes nachzudenken. Und wir haben gerade erst angefangen.

Wir bewegen uns, weil wir etwas bewegen wollen.



«Potenzial liegt oft dort, wo es
niemand vermutet»

Investment



Inside

RE*PORT

Vom Plan zur Realität

von Carlo Früh, *Delegierter des Verwaltungsrats*

Es gibt Momente im Aufbau eines Unternehmens, in denen aus Plänen Wirklichkeit wird – dieses Halbjahr war voll davon. Im Zentrum steht unsere Plattform, die wir Ihnen im Dezember als Vorschau präsentiert haben und die heute allen offensteht. Erfreulich entwickelt sich auch das Projekt auf unserem Grundstück in Hüttlingen, wo bald die Bagger auffahren werden. Und last but not least haben wir an unserer ersten ordentlichen Generalversammlung gespürt, was uns wirklich trägt: Ihr Vertrauen. PORT ist kein Vorhaben mehr, PORT ist in Betrieb.

Inside

Digitale Plattform: Live und erfolgreich

Der 3. Juni 2026 war für uns ein Meilenstein. Seit diesem Tag können Eigentümerinnen und Eigentümer eine Adresse eingeben und sehen innert Minuten das 3D-modellierte Potenzial ihres Grundstücks. Was vor eineinhalb Jahren als Idee begann, ist heute ein täglich genutztes Werkzeug. Diesen Erfolg haben wir an einem vielbesuchten Launch-Event gefeiert. Die grosse Resonanz zeigt uns, wie eng Sie diesen Weg mit uns gehen.

Inside



Dass wir den richtigen Nerv treffen, beweist unsere Pilotkampagne in der Ostschweiz. Menschen auf der Suche nach dem Potenzial ihres Hauses testen PORT, was die Marke rasch bekannt macht. Seit dem 7. September läuft die Lancierungskampagne in zwölf Kantonen der Zentral- und Nordostschweiz. Schon die erste Woche hat gezeigt: Aus jedem Ertragsfeld erreichen uns Anfragen, die wir direkt umsetzen können. Eigentümer wünschen Berichte, Fachleute suchen Systemzugänge, Unternehmen wollen Prozesslösungen. Wer verkaufen möchte, den vernetzen wir mit Maklern aus unserem Partnernetzwerk. Der Markt fragt unser Angebot nun von sich aus nach.

Vertrieb: Vom Interesse zum Geschäft

Diese Anfragen in Abschlüsse zu verwandeln, war unser Fokus im Sommer. Seit dem 1. September können Fachnutzer eigene Bauparameter hinterlegen, woraufhin die Plattform die Parzelle bis ins Detail auslotet – unter strikter Einhaltung des Baurechts. Damit sprechen wir Architekten, Makler, Banken, Versicherungen und Pensionskassen gezielt an. Die ersten zahlenden Kunden sind an Bord – sowohl mit vordefinierten Abos als auch mit individuellen Custom-Lösungen. Dass Grossunternehmen der Branche von sich aus auf uns zukommen, bestätigt den Nutzen des einzigartigen Produkts.

Sichtbar wird PORT aber auch über die Fachwelt hinaus. Seit August ist der Skirennfahrer Marco Kohler unser Ambassador. Er steht für Plan, Ausdauer und Teamgeist. Mit ihm werben wir gezielt dort, wo unsere Zielgruppe ist – bei Eigentümerinnen und Eigentümern, die sich bisher nie gefragt haben, was ihr Grundstück leisten könnte. In den kommenden zwei Wintern stellen wir ihnen diese Frage gemeinsam.

Projekte: Dynamik im Thurgau

Unsere Aktivitäten im Thurgau schreiten planmässig voran. Das Bauprojekt in Hüttlingen wurde erfolgreich übernommen, sodass die Gesamtverantwortung vollständig bei PORT liegt. Hier entsteht attraktiver Wohnraum mit 17 Einheiten für Familien und den Mittelstand. Die Baubewilligung wird in Kürze erwartet, woraufhin die Arbeiten unmittelbar beginnen. Für die Platzierung prüfen wir sowohl den Einzelverkauf als auch den globalen Verkauf an institutionelle Anleger, um Kapital flexibel für Folgeprojekte freizumachen.



Marco Kohler *Skirennfahrer*
Seit August 2026 ist der Schweizer
Skirennfahrer als Ambassador für
PORT auf den Pisten unterwegs.

Gleichzeitig hat in Frasnacht der Rückbau begonnen, während Verhandlungen für angrenzende Areale zur Abrundung laufen. Die Plattform dient uns hierbei als zentraler Motor: Sie führt uns datenbasiert zu neuen Opportunitäten mit optimaler Wirtschaftlichkeit. Weitere Details zu Hüttlingen und unserer Entwicklungsstrategie im Thurgau erfahren Sie im ausführlichen Beitrag von Frederic Königsegg.

Corporate Governance: Ein starkes Team

Die erste ordentliche Generalversammlung am 28. Mai in Luzern hat den gesamten Verwaltungsrat für ein weiteres Jahr bestätigt. Dafür danken wir Ihnen. Der Verwaltungsrat hat sich neu konstituiert und Oliver Weidmann zum Präsidenten gewählt. Er wird PORT zu einem kapitalmarktfähigen und schnell wachsenden Unternehmen begleiten. Unser Advisory Board erhält zudem gleich doppelt Verstärkung. Cornelia Harder, Unternehmerin und unabhängige Verwaltungsrätin, begleitet uns in der Positionierung der Marke PORT und in der strategischen Weiterentwicklung der Plattform. Maximilian Dietschi, Architekt und Immobilienunternehmer, bringt eine Perspektive ein, die mit der Fertigstellung nicht endet: Als Eigentümer und Bewirtschafter erlebt er, wie sich Liegenschaften über Jahrzehnte bewähren und welche Qualitäten dabei den Unterschied machen – und genau daran wird er unsere Projektauswahl messen, nämlich, ob ein Entscheid auch in zwanzig Jahren noch überzeugt.

Mit dieser Verstärkung sind wir für das weitere Wachstum bestens aufgestellt. Die Vorbereitungen für die Series A gemeinsam mit unserem Partner Wenger Vieli laufen auf Hochtouren, um PORT das Kapital für die nächste Wachstumsphase zu sichern.

Roadmap: Die nächsten Meilensteine

Die kommenden Monate gehören dem Vertrieb: den Abschlüssen mit Partnern, der systematischen Neuakquise und der Lancierungskampagne. Parallel wächst die Plattform weiter: Im vierten Quartal wird sie um Aufstockungen erweitert, Anfang 2027 folgt PORT Sphere für Kosten-schätzungen. Zudem wird PORT mehrsprachig und öffnet sich für die Westschweiz und das Tessin. In Hüttlingen ist demnächst Baubeginn, und in Frasnacht wollen wir den nächsten Zukauf noch vor Jahresende besiegeln.

Wir danken Ihnen für Ihr Vertrauen.

**Vor einem Jahr haben wir
unsere Vision mit Ihnen
geteilt - heute zeigen wir,
was daraus entstanden ist.
Wir freuen uns auf die
nächsten Schritte.**



Oliver Weidmann *VR-Präsident*

25+ Jahre Unternehmer, Verwaltungsrat & Privatinvestor. Gründerfamilie der Déesse AG, seit 2012 Vorstand VDF (Verbandes der Direktverkaufsfirmen). Seit 2020 w7ventures - Beteiligung an Frühphasenunternehmen

Unsere KI – mehr als OK

Die KI-Plattform von PORT ist ein strategischer Hebel, der die Immobilienentwicklung in der Schweiz zugänglicher, effizienter und verantwortungsvoller gestaltet.

Die Nutzung der künstlichen Intelligenz von PORT macht sonst sehr teure Machbarkeitsstudien und Vorprojektierungen für jedermann zugänglich. Was früher nur mit hohem Aufwand und entsprechendem Budget möglich war, steht heute Eigentümerinnen und Eigentümern unkompliziert zur Verfügung. Damit wird eine fundierte erste Einschätzung nicht länger zur Frage der finanziellen Möglichkeiten, sondern zu einem einfach zugänglichen Ausgangspunkt für die weitere Planung.

Die tiefen Kosten senken die Hemmschwelle für Grundstücks- und Immobilienbesitzer spürbar. Viele zögern, das Potenzial ihrer Liegenschaft auszuloten, weil traditionelle Vorprüfungen zu aufwendig und teuer erscheinen. Mit unserer Plattform bauen wir genau diese Hürde bewusst ab – und schaffen damit die Voraussetzung, mehr bezahlbaren Wohnraum für den breiten Mittel-

stand zu ermöglichen. So wird wertvolles Entwicklungspotenzial sichtbar, das andernfalls häufig ungenutzt bleibt.

Die künstliche Intelligenz von PORT bleibt dabei immer objektiv und faktenbasiert. Sie stützt sich auf Bauregeln, Marktdaten und datengetriebene Analysen – ohne subjektive Einschätzungen oder Verkaufsinteressen. Dies schafft Transparenz und die notwendige Sicherheit für fundierte Entscheide.

Die Auswertung ist einfach und innert Minuten erledigt. Sie passt damit perfekt in die schnelle Welt von heute und entspricht den Ansprüchen, die Eigentümer an moderne Entscheidungsgrundlagen stellen. Für PORT ist klar: Verantwortung bedeutet, wirtschaftliche Tragfähigkeit und gesellschaftliche Relevanz in Einklang zu bringen. Technologie, die befähigt statt ersetzt und den Weg zu mehr bezahlbarem Wohnraum erleichtert – das ist unser Beitrag und unser Anspruch.

A portrait of Cornelia Harder, a woman with short blonde hair, smiling and wearing a white top. She is standing in front of a window with a decorative frame.

Cornelia Harder *Advisor*

Unternehmerin: eigene Consultingfirma für Business Development, Langjährige CEO- und Führungserfahrung, Expertise in Strategie, Digital, Transformation & Innovation, VR-Erfahrung in Hotellerie, Gastronomie, Immobilien & Unternehmensberatung

Weniger Komplexität, mehr Wohnraum

Ich engagiere mich für PORT, weil ich an die Verbindung von Digitalisierung mit gesellschaftlichem Nutzen glaube. Meine Erfahrungen als Bauherrin, Investorin und Beraterin haben mir gezeigt, wie komplex und langwierig Immobilienprojekte sein können. Gleichzeitig bin ich überzeugt, dass mehr Transparenz, bessere Daten und effizientere Prozesse dazu beitragen, dringend benötigten Wohnraum schneller und nachhaltiger zu realisieren. Nicht fehlende Ideen oder Investitionen bremsen den Fortschritt, sondern die zunehmende Komplexität von Planung, Bewilligung und Umsetzung.

Wie herausfordernd ein Bauprojekt heute sein kann, habe ich selbst erlebt: Vom Kauf der Parzelle bis zum Einzug in unser Eigenheim vergingen sieben Jahre. Rückblickend frage ich mich oft, wie das Projekt wohl verlaufen wäre, wenn uns damals eine Plattform wie PORT zur Verfügung gestanden hätte. Ein digital unterstütztes Vorprojekt hätte mit deutlich tieferen Kosten eine wesentlich fundiertere Entscheidungsgrundlage

geschaffen. Der Bewilligungsprozess hätte sich wahrscheinlich deutlich verkürzt, und Architekten, Planer, Behörden und Fachspezialisten hätten auf einer gemeinsamen Datenbasis arbeiten können.

Ich bin überzeugt: Digitalisierung ist der Schlüssel zu einer effizienteren Immobilienentwicklung. Plattformen wie PORT schaffen Transparenz, beschleunigen Prozesse und verbessern die Zusammenarbeit aller Beteiligten. Auch Banken und Investoren erhalten durch valide Daten einen grossen Mehrwert. Eine fundierte Projektstudie erleichtert Finanzierungsentscheide und ermöglicht eine realistischere Einschätzung von Wert und Marktpotenzial.

Mit meinem Engagement bei PORT möchte ich dazu beitragen, Immobilienprojekte schneller, nachhaltiger und wirtschaftlicher zu realisieren – zum Nutzen von Investoren, Planern, Behörden und den Menschen, die ein neues Zuhause finden.



Im Gespräch mit Roman Bargezi

Roman Bargezi *Advisory Board*

Fotograf & Unternehmer mit Wurzeln in IT & Banking. Verwaltungsrat Ringier & Infonic, CEO RIBALI AG. Vertreter der 6. Generation der Ringier-Familie im Verwaltungsrat.

Roman Bargezi, womit haben sie ihr allererstes Geld verdient?

Mit Rasenmähen und anderen kleineren Gartenarbeiten während der Sommerferien.

Was hat sie als Kind oder Jugendlicher besonders angetrieben?

Als Kind waren es wahrscheinlich meine Grossmütter. Als Jugendlicher war es meine Neugier und die Faszination für die damals erstmals erschwinglichen Heimcomputer. Um mir einen solchen leisten zu können, habe ich sehr viel Rasen gemäht und danach Geld mit Programmieraufträgen verdient. Noch heute gibt es Menschen in meinem Umfeld, die denken, dass ich deren «Computerprobleme» lösen könne. Das ist jedoch nicht mehr der Fall. Heute nutze ich neue Technologien, um mein Leben zu vereinfachen.

Welche Eigenschaft hat ihnen im Berufsleben am meisten geholfen?

Ich denke, eine gewisse Gelassenheit und die stete Neugier; Neues zu lernen und auszuprobieren. Ausserdem habe ich immer einen grossen Respekt für meine Mitarbeitenden gehabt, gerne Menschen gecoached und in Konflikten vermittelt. Das liegt wohl an meinem Pfarrergen, wie enge Freunde von mir behaupten, die meine Familiengeschichte kennen. Meine finanzielle Unabhängigkeit hat es mir zudem erlaubt, meine Gedanken immer frei zu äussern. Dies auch Vorgesetzten gegenüber.

Gab es einen Moment, der ihre Laufbahn entscheidend geprägt hat?

Es gab immer wieder Momente, die meine Laufbahn geprägt haben. Deshalb möchte ich auch nicht einen einzelnen hervorheben. Letzlich waren es viele Zufälle und meine Bereitschaft, darauf mit einem «warum nicht» und «let's try» zu reagieren.

Was darf in keiner Unternehmenskultur verloren gehen?

Der Respekt für Menschen und deren Vielfalt. Letztlich tragen die Menschen zum Erfolg eines Unternehmens bei, auch dann, wenn man hie und da Fehler begeht. Es ist wichtig, eine offene Fehlerkultur und kein Klima der Versagensangst zu haben. Ausserdem sollte man dankbar sein für das, was die Mitarbeitenden täglich leisten, und dies auch immer wieder zum Ausdruck bringen.

Wie und wo können Sie am besten Energie tanken?

Beim Wandern und langen Spaziergängen. In der Regel begleitet von einem True Crime, Business oder History Podcast.

Was tun sie, wenn sie einen klaren Kopf brauchen?

Ich koche, fotografiere und fliege meine Drohnen. Ich tue einfach Dinge, die einen Blick auf anderes verlangen und bei denen man sich darauf konzentrieren muss.

«Warum nicht? Let's try.»

Wofür nehmen sie sich trotz vollem Kalender immer Zeit?

Ich habe keinen vollen Kalender. Ich finde, man sollte unbedingt auch auf genügend «white space» im Kalender achten.

Wie sieht ein perfekter Wochenendstart für sie aus?

Eine perfekte Woche startet mit Vorfreude auf die Dinge, die anstehen.

Sie mieten einen Kinosaal und laden Freunde und Familie ein. Welcher Film flimmert über die Leinwand?

«Le Grand Bleu» von Luc Besson. Generell mag ich seine Filme, insbesondere jene mit Jean Reno. Ausserdem ist der Soundtrack spektakulär. Da kann man richtig abtauchen.

Welche Frage wird ihnen nie gestellt, obwohl sie spannend wäre?

Wer bist du?

HÜTTLINGEN BAUT AUF PORT

Wohnen wird wieder bezahlbar

In der Schweiz gibt es tausende Grundstücke mit ungenutztem Entwicklungspotenzial. Viele davon gehören Privatpersonen oder Erbgemeinschaften.

Sie wären grundsätzlich bestens geeignet, um neuen Wohnraum zu schaffen – werden heute aber kaum oder nur teilweise genutzt.

Trend

Aus Potenzial wird neuer Wohnraum

Text von Frederic Königsegg,
CEO Real Estate
Fotos: PORT Real Estate

Der Grund ist oft einfach: Für grosse Immobilienentwickler sind einzelne, kleinere Grundstücke wirtschaftlich wenig interessant. Gleichzeitig fehlt privaten Eigentümerinnen und Eigentümern häufig der Zugang zu Kapital, Planungskompetenz und den richtigen Partnern, um das Potenzial ihrer Liegenschaft selbst auszuschöpfen.

Genau hier setzt PORT an

PORT versteht sich als Partner für Eigentümerinnen und Eigentümer. Wir verbinden Grundstücke mit Kapital, Immobilien-Know-how und einem starken Netzwerk lokaler Partner. Unsere digitale, KI-gestützte Plattform macht es einfach, das Potenzial einer Liegenschaft zu erkennen und unverbindlich mit uns in Kontakt zu treten.

So entstehen gemeinsam individuelle Lösungen: vom ersten Potenzialcheck über die Planung und Finanzierung bis zur konkreten Entwicklung eines Projekts. Schlank, effizient und immer mit dem Ziel, Mehrwert für alle Beteiligten zu schaffen. Denn Grundstücke, die heute ungenutzt oder deutlich unter ihrem Potenzial genutzt werden, können einen wichtigen Beitrag zu neuem, bezahlbarem Wohnraum leisten.

Mit der Lancierung unserer digitalen Plattform im Sommer 2026 haben wir dafür einen wichtigen Grundstein gelegt. Und inzwischen zeigt PORT auch ganz konkret, wie aus Potenzial neuer Wohnraum entsteht.

Von der Idee zum eigenen Projekt

In der Nähe von Frauenfeld konnte PORT gemeinsam mit einem lokalen Partner ein Grundstück für ein eigenes Entwicklungsprojekt erwerben. Die Zusammenarbeit begann dabei bereits vor dem Kauf. Gemeinsam mit unserem Partner haben wir frühzeitig ein konkretes Bauprojekt entwickelt und zur Bewilligung eingereicht. Diese liegt inzwischen vor – und bereits in den kommenden Wochen können die Bauarbeiten beginnen.

Heute steht auf dem rund 2'250 m² grossen Grundstück noch ein verlassenes Einfamilienhaus. Schon bald entstehen hier 17 moderne Wohnungen mit insgesamt rund 1'620 m² Wohnfläche. Eine heute kaum genutzte Parzelle verwandelt sich so in attraktiven und qualitativ hochwertigen Wohnraum – genau das, wofür PORT steht.

Gebaut wird nach aktuellen energetischen Standards

Zum Projekt gehört eine Tiefgarage mit 26 Parkplätzen. Das neue Zuhause ist aber auch hervorragend an den öffentlichen Verkehr angebunden: Der lokale S-Bahnhof ist in wenigen Minuten zu Fuss erreichbar. Von dort sind Frauenfeld in nur 6 Minuten und Winterthur in 24 Minuten direkt und ohne Umsteigen erreichbar – im Halbstundentakt.

Für Familien bietet die Lage einen zusätzlichen Vorteil: Die Primarschule befindet sich praktisch vor der Haustür, direkt auf der gegenüberliegenden Seite der wenig befahrenen Strasse. Der Schulweg dauert somit weniger als eine Minute.

Der Bezug der Wohnungen ist bereits für Frühling/Sommer 2028 vorgesehen. Eine zeitgemässe Architektur und die Umsetzung nach aktuellen energetischen Standards sind für uns dabei selbstverständlich.

PORT steht für effiziente Entwicklung und ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis. Aktuell rechnen wir mit einem durchschnittlichen Verkaufspreis von rund CHF 7'200 pro m² Wohnfläche. Ein Parkplatz in der Tiefgarage wird voraussichtlich rund CHF 35'000 kosten. Die ersten Wohnungen sollen bereits mit der Baufreigabe in den Verkauf gelangen. Auf Wunsch unterstützen wir zukünftige Käuferinnen und Käufer gerne bei der Suche nach einer passenden Bankfinanzierung.

Das Projekt bei Frauenfeld ist für PORT ein wichtiger Meilenstein: Nach der Lancierung unserer digitalen Plattform wird unsere Strategie nun auch auf der realen Parzelle sichtbar. Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit unseren Partnern weitere Projekte auf den Weg zu bringen und Schritt für Schritt neuen Wohnraum zu schaffen.

«Attraktiver Wohnraum zu fairen Preisen.»



Kurz und bündig

Hüttlingen, Kanton TG: 891 Einwohner
Erstmals erwähnt 1336
Gemeindesteuerfuss: 60%

Zeitlicher Ablauf:
Baustart Q4 / 2026
Verkaufsstart Wohnungen Q4 / 2026
Bezugsbereit Q3 / 2028

Weitere Infos unter:
invest@portrealestate.ch

**Schlank, effizient
und immer mit
dem Ziel, Mehrwert
für alle Beteiligten
zu schaffen.**

FACTS & FIGURES

2,2

PERSONEN

Dies ist die durchschnittliche Haushaltsgrösse in der Schweiz.

CHF 1'500

Die durchschnittliche Monatsmiete liegt in der Schweiz bei rund 1.500,- Franken. Das ist Europarekord. In Deutschland werden rund 750 Franken pro Monat fällig, in Frankreich nochmals 200 Franken weniger. In Singapur dagegen liegt der Durchschnitt pro Monat bei rund 2100 Franken.

1/6

BAU- UND IMMOBILIENBRANCHE

Fast jeder sechste Arbeitsplatz in der Schweiz ist direkt oder indirekt mit der Immobilienwirtschaft verbunden. Eine Grössenordnung, die die volkswirtschaftliche Bedeutung der Branche deutlich macht.

55,52

JAHRE

Die Gemeinde mit der ältesten Bevölkerung in der Schweiz ist Brissago am Lago Maggiore.

Das durchschnittliche Alter lag hier zuletzt bei hohen 55,52 Jahren.

0,34% vs. 3,03%

LEERWOHNUNGSZIFFER 2025

Tiefste Leerwohnungsziffer in der Schweiz:
Kanton Genf 0.34% / Zug 0.42% / Zürich 0.48%.

Höchste Leerwohnungsziffer in der Schweiz:
Kanton Jura: 3.03% / Solothurn 2.05%.



TEMPERATUR

Trotz diesem unglaublich heissen Sommer - der jemals in der Schweiz gemessene Hitzerekord von **41,5 °C** wurde bereits am 11. August 2003 in Grono, Kanton Graubünden, gemessen.

34,4

JAHRE

Die Ortschaft mit der jüngsten Durchschnittsbevölkerung der Schweiz ist Chavannes-près-Renens (VD) unweit von Lausanne.



«Von ganzem Herzen»

Savea, 8 Jahre

Zusammen ist es einfach schöner.

Savea ist eine kleine Architektin mit einem grossen Herz für die Familie. Mit kühnem Strich entwirft sie ihre Idee vom schönen Zusammenleben. Hier die Tanten, dort die Grosseltern – und draussen vor der Tür die vielen Kinder, die im Spiel die Zeit vergessen.



PORT Real Estate Development AG

Pilatusstrasse 58, CH-6003 Luzern
Rämistrasse 33, CH-8001 Zürich

portrealestate.ch