

SEPTEMBER – 9/2026 · Franken 19.–

# IMMOBI BUSINESS

Das Sch

## Nachricht rein. Antwort raus.

Vermiete smart  
mit Flatfox.



DEMO BUCHEN



Flatfox

**Flatfox ist  
die einzige digitale  
Plattform für einen  
ganzheitlichen  
Vermietungsprozess.**



**spart Zeit  
und Geld**



**schafft  
Transparenz**



**macht  
Spass**

**GANZ EINFACH  
DEMO BUCHEN**



**Flatfox**

# IMMOBILIEN BUSINESS

Das Schweizer Immobilien-Magazin

## IM ANLEGERFOKUS: SPITALIMMOBILIEN

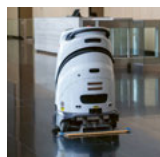
Assetklasse mit Wachstumspotenzial

[WWW.IMMOBILIENBUSINESS.CH](http://WWW.IMMOBILIENBUSINESS.CH)

**Bern:**  
Immobilienmarkt  
unter der Lupe



**FM:**  
Automatisierung  
als Gamechanger



**Im Gespräch:**  
Eric Frey, CEO  
Infracore SA





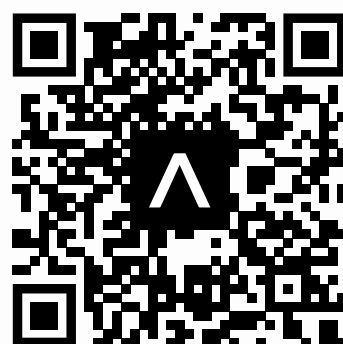
# Machbarkeitsanalysen in Rekordzeit

Was kannst du bauen? Wie rentabel wird dein Projekt?  
**KI-unterstützt, aber nach Norm scharf gerechnet.**



Demo-Video anfordern

[www.amenti.ch](http://www.amenti.ch)





Birgitt Wüst  
Chefredaktorin

## *Eine Frage des Risikos*

Wohnraumknappheit ist nicht nur in der Schweiz ein Thema; Angebotsengpässe gibt es auf fast allen europäischen Wohnungsmärkten und diese werden sich voraussichtlich weiter zuspitzen. Gemäss einer Studie von Catella deuten die jüngsten Entwicklungen bei Wohnungsfertigstellungen und stark rückläufigen Baugenehmigungen in 16 europäischen Ländern auf ein drastisches Ungleichgewicht zwischen Wohnungsnachfrage und -angebot hin. Eine Entlastung der angespannten Wohnungsmärkte ist nicht in Sicht – es wird schlicht zu wenig gebaut.

Die Ursache dürfte ähnlich sein wie in der Schweiz: Neue Bauprojekte anzuschieben, ist in vielen Ländern der EU ein riskantes Unterfangen, schon mit Blick auf Regulierungen, politische Entscheide sowie sich damit verändernde Marktbedingungen – und schwer kalkulierbare Projekte bremsen bekanntlich die Wohnraumproduktion.

Zwar hat die Dynamik am Schweizer Mietwohnungsmarkt in den vergangenen Monaten etwas zugenommen: Wie Wüest Partner berichtet, ist die Zahl Baugesuche zuletzt gestiegen. Doch dies bedeutet allenfalls, dass das Angebot an Wohnungen nicht weiter schrumpft. Um das seit Jahren aufgelaufene Defizit zwischen Haushaltswachstum und Wohnungsproduktion auszugleichen, müsste deutlich schneller gebaut werden, was angesichts der beschriebenen Rahmenbedingungen vielerorts eher nicht zu erwarten ist. Vorerst dürfte sich am hohen Mietpreisniveau damit wenig ändern.

Dies wiederum dürfte erklären, was Schweizer Wohnimmobilien – neben dem Renditespread zu Staatsanleihen – für institutionelle Investoren, insbesondere Pensionskassen, so attraktiv macht. Kотиerte Schweizer Wohnanlagen notieren derzeit fast durch die Bank deutlich über ihrem NAV. Angesichts der hohen Agios warnen Marktbeobachter vor zyklischen Risiken, die auch für das Segment der Wohnimmobilien gelten, doch aufgrund der fast 20jährigen Aufwärtsphase des Marktes oft übersehen werden – doch offenbar warnen sie vergebens: Bis dato scheint der «risikofreie Schweizer Wohnimmobilienmarkt» über jeden Zweifel erhaben.

Mit den besten Grüssen  
Birgitt Wüst

## Nachrichten

- 6 Zürich: Neue Wohnungen für Witikon  
Zürich: Ersatzneubau für die Badenerstrasse 501–505  
Personalia: Seraina Invest
- 7 Schlieren: Lamhof-Areal wird Hotelstandort  
Winterthur: Facelift für die Überbauung Burgstrasse  
Personalia: JSS REM/SPSS Swiss Prime Site Solutions
- 8 Basel: Baustart für Rosentaltur erst im November  
Burgdorf: UBS AST-IS baut am Bahnhof  
Personalia: Burkhardt Architektur
- 9 Bern: Neues Leben auf dem Meinen-Areal  
Personalia: Rhystadt AG/Zurich Invest AG
- 10 Kriens: Leben und Arbeiten in Eichhof West  
Schötz: Renggli baut Produktionsstandort aus  
Personalia: Hangenmoos AG
- 11 Altdorf: Baustart für «Businesspark Gotthard»  
Impressum

## Trends

- 12 **WENDE BEIM WOHNUNGSBAU**  
Wieder mehr Baubewilligungen für Mietwohnungen
- 13 Nachricht: Neuer Verein «Fairmieten»

## Märkte und Investment

- 16 **SPITALFINANZIERUNG IM WANDEL**  
Sale-and-Leaseback-Modelle für Spitalimmobilien

## Facility Management

- 20 **UNERMÜDLICHE HELFER**  
Reinigungsautomaten revolutionieren die FM-Branche.

## Aus den Regionen

- 24 **KNAPPES ANGEBOT**  
In Bern sind Büroflächen und Wohnungen rar.



Wende beim Wohnungsbau, Seite 12

## Residential

- 28 **MARKT, RISIKEN, WERTE**  
Wertbeeinflussende Faktoren in der Projektentwicklung
- 29 **DER 13. STOCK**  
Die Kolumne von Stefan Kloess

## Architektur & Bauwirtschaft

- 32 **VILLA FLORHOF IN NEUEM GLANZ**  
Zürcher Traditionshaus eröffnet neu als Lalique Hotel

## Auslandsmärkte

- 35 **LEERSTAND NAHE NULL**  
In Japan stockt der Büro-Neubau.
- 36 Nachricht: Baustopp in Asakura
- 38 **NACHVERDICHTUNG IM PARADIES**  
Auf Phuket boomt der Markt für «Residences»
- 40 Nachricht: Reba Immobilien-Projekt in Sansibar



Nachverdichtung im Paradies  
Seite 38

Interview des Monats: Eric Frey, Infracore SA  
Seite 42

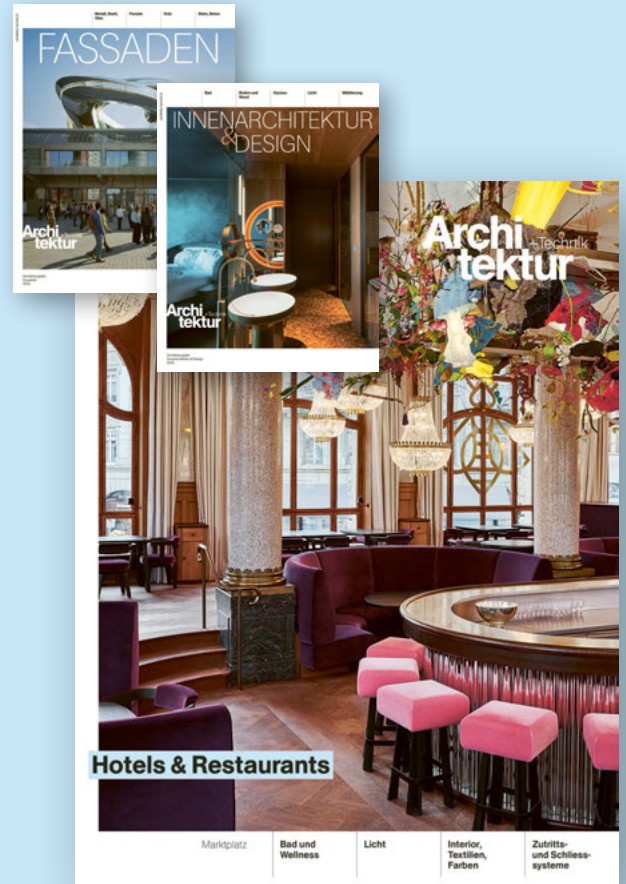


## Immobilien-Finanzmärkte

- 42 INTERVIEW DES MONATS:  
Eric Frey, CEO Infracore SA
- 46 Mobimo Holding AG: Gewinnsteigerung im 1. Halbjahr  
PSP Swiss Property AG: Deutlicher Gewinnsprung
- 47 ImmoVision 1/2/3: Stabile Renditen
- 48 Immo Helvetic: Nettoertrag gestiegen  
Union Immobilière Suisse: Dividende erhöht
- 51 Marktkommentar von Zoltan Szelyes, Macro Real Estate
- 53 Realstone AST: Kapital für neue Zukäufe gefragt  
Vertina AST: Frisches Geld
- 54 Swiss Life AM: Berlin Decks vollvermietet  
Swiss Finance & Property Group: Zukauf in Dänemark
- 55 Implenia AG: Weiterer Grossauftrag in Schweden
- 56 Final Performer: Varia US Properties

# Architektur+Technik

Baugeschehen aus jeder Perspektive



## Architektur + Technik im Abonnement

Architektonische Highlights aus der Schweiz und dem Ausland sowie aktuelle Branchentrends werden ergänzt durch spannende Produktneuheiten und innovative Dienstleistungen – für einen inspirierenden und abwechslungsreichen Lesegenuss.

1-Jahres-Abo\* für CHF 72.–

\*8 Ausgaben plus 2 Sonderausgaben  
«Innenarchitektur & Design» und «Fassaden»

Bestellen Sie gleich unter:  
[architektur-technik.ch/shop](http://architektur-technik.ch/shop)





Visualisierung der Wohnsiedlung Harsplen

## ZÜRICH

## Neue Wohnungen für Witikon

**B**is 2050 will die Stadt Zürich ein Drittel aller Zürcher Mietwohnungen in gemeinnütziger Hand haben – und erwirbt dazu, dem Auftrag des Gemeinderats folgend, verstärkt Liegenschaften. Wie etwa das 30.000 Quadratmeter grosse, unbebaute Areal Harsplen am östlichen Siedlungsrand des Quartiers Witikon, das im Frühjahr 2024 von der Swisssanto erworben wurde; im Kaufpreis inbegriffen war ein Bauprojekt der Voreigentümerin.

Das Projekt Wohnsiedlung Harsplen – es handelt sich um die erste kommunale Wohnsiedlung in Witikon – umfasst acht mehrgeschossige Gebäude mit insgesamt 367 Wohnungen, die zur Kostenmiete vergeben werden, sowie grosszügige Plätze und Innenhöfe, Begegnungs- und Spielorte und einen Dreifachkindergarten. Rund 50 Kleinwohnungen sind speziell für äl-

tere Menschen vorgesehen und werden von der SAW Stiftung Alterswohnungen der Stadt Zürich verwaltet.

Wie die Stadt mitteilt, wurden bei der Überarbeitung die Qualitäten des übernommenen Projekts gesichert und das Projekt als städtische Wohnsiedlung weiterentwickelt: Die Zimmeranzahl wurde erhöht, die Tiefgarage verkleinert und das Angebot an Gewerberäumen gestrafft. Den Projektierungskredit hat der Stadtrat aufgestockt und dem Gemeinderat beantragt, die Mittel für das Bauvorhaben zur Volksabstimmung freizugeben. Für die Realisierung des Bauvorhabens werden einmalige Ausgaben von 425,7 Millionen Franken beantragt; stimmt der Gemeinderat zu, fällt die Entscheidung im Juni 2027 an der Urne – im Fall eines «Ja» wäre der früheste Einzugsstermin 2031. **BW**

## ZÜRICH

## Nachhaltiger Ersatzneubau für die Badenerstrasse 501–505

In unmittelbarer Nähe zum Letzigrund-Station besitzt Allreal ein rund 1.700 Quadratmeter grosses Grundstück und das darauf befindliche, in die Jahre gekommene Gebäude Badenerstrasse 501–505. Es soll durch einen von Michael Meier und Marius Hug Architekten konzipierten klimafreundlichen Neubau mit 65 Mietwohnungen und Gewerbeflächen ersetzt werden; die Baubewilligung liegt vor. Gemäss Allreal soll das Gebäude dank dem Fokus auf Kreislauffähigkeit, hohe Flächeneffizienz und dem minimalen Fussabdruck den SNBS-Platin-Standard erhalten. **BW**



Rendering des Allreal-Projekts

## PERSONALIA

## Seraina Invest

## TEAM IN DER ROMANDIE VERSTÄRKT

Seraina Invest will ihre Präsenz in der Westschweiz weiter ausbauen und baut dazu das Team in der Romandie weiter aus. Zum 1. Juli 2026 sind Aniela Otto und Patrick Henriques als



Aniela Otto

Senior Transaction Manager respektive als Senior Real Estate Development Manager für Seraina tätig.

Aniela Otto verantwortete zuletzt die Immobilien-Transaktionen und das Portfolio-Development bei der ABB Schweiz AG. Davor war sie unter anderem für Wüest Partner, die UBS, Baloise Asset Management und das Credit Suisse Asset Management tätig. Ihre berufliche



Patrick Henriques

Laufbahn begann Aniela Otto als Architektin in Deutschland und der Schweiz. Sie hält ein Diplom der Bauhaus-Universität Weimar und einen MBA International Real Estate Management. Wie Seraina mitteilt, soll sie als Spezialistin für komplexe Transaktionen und erste Anlaufstelle für Zukäufe in der Romandie den Ausbau des lokalen Netzwerks und die Identifikation neuer Anlageobjekte vorantreiben.

Patrick Henriques war in leitenden Entwicklungsfunktionen bei Swissroc, Steiner AG und Immologic (Allreal Group) für zahlreiche Immobilienprojekte über den gesamten Entwicklungszyklus verantwortlich, von der Grundstücksakquisition bis zur Realisierung. Seine berufliche Laufbahn begann er als Architekt. Er hält einen Master in Architektur der Architekturfa-kultät Lissabon, ein Nachdiplom in Projektmanagement und ist im Register der Mandataires Professionnellement Qualifiés (MPQ) der Kantone Genf und Waadt eingetragen. Er soll das Immobiliendevelopment in der Romandie massgeblich prägen. **AW**

## PERSONALIA

## JSS Real Estate Management AG (JSSREM)

## NEUER CEO

Anfang August hat Samuel Egger die Nachfolge von Virginie Bordry als CEO der JSS Real Estate Management AG (JSSREM) angetreten. Egger arbeitete die



Samuel Egger

letzten 13 Jahre als Immobilienfondsmanager und verantwortete die kotierten Gefässe UBS Property Fund Swiss Residential (Siat) und UBS Property Fund Swiss Commercial («Interwiss»), zwei Flaggschiff-

fonds der ehemaligen Credit Suisse. «Er ist eine bewährte Führungspersönlichkeit, deren fundierte Expertise entlang des gesamten Immobilienlebenszyklus das institutionelle Wachstum und die Performance vorantreiben wird», kommentiert Oliver Cartade, Präsident des Verwaltungsrats von JSS REM die Personalie. **BW**

## SPSS Swiss Prime Site Solutions

## SPSS IFC MIT NEUER CIO

Zum 1. Januar 2027 wird Rubina Holzner neue CIO des SPSS Investment Fund Commercial (SPSS IFC). Maximilian Hoffmann – ihr Vorgänger im Amt, der den



Rubina Holzner

IFC seit der Lancierung 2021 vom Aufbauprojekt zum etablierten, börsenkotierten Immobilienfonds entwickelt hat – wird Geschäftsführer der Fundamenta Group Deutschland und trägt damit die Verantwortung

für die Plattformentwicklung in Deutschland, eine Aufgabe, für welche ihn laut SPSS Solutions CEO Anastasius Tschopp, seine «Kombination aus Fonds Aufbau, Kapitalmarkterfahrung und Plattformverständnis in besonderer Weise qualifiziert». Holzner arbeitet seit 2022 bei SPSS und leitet dort derzeit den An- und Verkaufsbereich des Akara Swiss Diversity Property Fund PK. In dieser Funktion verantwortete sie Transaktionen im Gesamtwert von über zwei Milliarden Franken. **AW**

## SCHLIEREN

## Lymhof-Areal wird Hotelstandort



Rendering des geplanten Stey-Hotels

Das bisher hauptsächlich in Asien bekannte Hotelkonzept Stey wird ab Sommer 2027 auch in Schlieren (ZH) mit einem Standort vertreten sein – auf dem Lymhof Wie die F&M Hospitality AG mit Sitz in Luzern mitteilt, wurden die Verträge dafür jüngst unterzeichnet. Geplant ist ein Hybrid-Hotel aus mit 51 Zimmern, welches auch Extended Stay und Serviced Living-Angebote vorsieht. Zudem soll die Bäckerei «Arthakery» im Parterre des Hotels ein Bistro eröffnen. Standort ist der Lymhof im von der Geistlich Immobilien AG entwickelten Quartier am Riedpark. Das ganz

in der Nähe des Bio-Technoparks Schlieren Zürich und des SBB-Bahnhofs gelegene Hotel soll zur Belebung des Quartiers beitragen. Den Standort – ein «Innovationsökozentrum» – habe man mit Bedacht gewählt, lässt F&M Hospitality wissen: Mit rund 100 Start-ups zähle die Stadt Schlieren zu den «führenden Biotech-, Medtech-, Pharma- und Innovationshubs der Schweiz, eng vernetzt mit der ETH, der Universität Zürich und mehreren globalen Pharmakonzernen», zudem ziehe das Limmattal «Forschung, Technologie, Life Sciences, Industrie, Start-ups in einem hervorragend erschlossenen Wirtschaftsraum» an – es brauche somit «einen Ort, an dem Menschen ankommen, übernachten, sich treffen und austauschen können». **BW**

## ANZEIGE

**ALA | ADATTA**  
IMMOBILIEN AG  
Ihr Partner für Transaktionen von Anlageimmobilien

VON ZUG AUS SCHWEIZWEIT  
adatta-immobilien.ch

## WINTERTHUR

## Facelift für die Überbauung Burgstrasse

In Winterthur-Wülflingen begann im Juli an den ersten Wohnhäusern der Überbauung Burgstrasse eine umfassende und auf Gesamtkosten von rund 80 Millionen Franken taxierte Sanierung. Die Renovierung aller 368 Wohnungen an der Burg-, Eckwiesen- und Oberfeldstrasse, die Terresta im bewohnten Zustand durchführt, ist in acht Etappen über acht Jahre geplant. Etappe 1 betrifft vier Häuser mit 47 Wohnungen. Terresta zufolge wurden diese Gebäude wie alle Häuser der Überbauung Burgstrasse seit der Erstellung in den 50er- und 60er-Jahren nicht mehr umfassend saniert; der Handlungsbedarf sei gross. Die Sanierung erfolge nach dem Re-Use-Prinzip: «Küchenschränke werden ertüchtigt statt ersetzt, intakte Waschbecken wiederverwendet, Zimmertüren neu gestrichen.»

Wie Terresta mitteilt, wird die Sanierung der ersten vier Häuser aus planerischen Gründen in zwei Schritten erfolgen: 2026



Die Wohnüberbauung Burgstrasse

wird innen saniert, 2027 aussen (Fassade, Balkone). Ab Etappe 2 (Baustart 2027) erfolgen jeweils alle Arbeiten in den Sommermonaten desselben Jahres. Für die Gesamtplanung und Architektur zeichnet Atelier Ora zuständig, für die Gestaltung des Aussenraums Westpol Landschaftsarchitektur. **AW**

## BASEL

## Baustart für Rosentalurm erst im November

Das Baugesuch für den Rosentalurm am Messeplatz in Basel liegt seit vergangenem Oktober beim Kanton, entschieden ist es nicht. Deshalb rechnet die MCH Group für ihr Hochhausprojekt, für welches das Messeparkhaus an der Riehenstrasse 101 weichen muss, neu mit einem Baubeginn im November, berichtete die «BZ Basel». Für die Bauherrschaft ist es die dritte Verschiebung: Nach dem Wettbewerbsentscheid war ein Realisierungsbeginn 2024 vorgesehen, danach Anfang 2026; im Juni 2025 nannte die MCH Group gegenüber der «BZ Basel» das dritte Quartal 2026. MCH Exhibitions & Events ist Baurechtsnehmerin, Baurechtsgeber

und Bewilligungsbehörde der Kanton Basel-Stadt. Für die Entwicklung zeichnet HRS Real Estate als Totalunternehmerin verantwortlich.

Geplant ist ein 94 Meter hoher Turm am Messeplatz, entlang der Riehenstrasse kommt ein Längsbau dazu, dazwischen ein Pavillon mit öffentlich zugänglichem Hof. Nach Angaben von MCH Group sollen 410 Mietwohnungen entstehen, davon 74 Wohnungen zur Kostenmiete. Für Gewerbe und Gastronomie sind laut Baupublikation 1.400 Quadratmeter reserviert. Für die Bauzeit rechnet die MCH Group mit rund vier Jahren, die Fertigstellung ist für 2030 vorgesehen. **BW**



Die Visualisierung des Rosentalurms

## BURGDORF

## UBS AST-IS baut am Bahnhof

Die UBS AST-IS hat im Frühjahr die Bewilligung für ein Neubauprojekt an der Bahnhofstrasse in Burgdorf (BE) erhalten, welches die bestehende, in die Jahre gekommene Geschäftsliegenschaft in unmittelbarer Nähe zum Bahnhof ersetzen soll. Das Projekt sieht eine vollständige Neubebauung mit optimaler Ausnutzung der Geschossflächen und Gebäudehöhe vor. Im Erdgeschoss entstehen flexibel Büro-, Laden- und Kleingewerbeflächen, in den oberen Geschossen 25 Wohnungen und Ateliers. Die Projektentwicklung erfolgte in enger Abstimmung mit der Kommune. Auf Basis der architektonischen Qualität sowie der zentralen Lage bewilligte der Gemeinderat zwei zusätzliche Vollgeschosse, was eine höhere bauliche Dichte ermöglicht, ohne



Der geplante Neubau in direkter Bahnhofsnähe

die städtebaulichen Rahmenbedingungen aus dem Blick zu verlieren. Wie die Anlagestiftung mitteilt, ist der Baustart im Herbst 2027 geplant; die Bauzeit wird mit 18 Monaten veranschlagt. Das Investitionsvolumen beziffert sich den Angaben zufolge auf 10 Millionen Franken. **BW**

## PERSONALIA

## Burkhardt Architektur

## FLORIAN SCHRENK NEUER STANDORTLEITER BASEL

Seit dem 1. August 2026 ist Florian Schrenk Standortleiter am Hauptsitz des Büros Burkhardt Architektur in Basel und Mitglied der Geschäftsleitung. Als



Florian Schrenk

Architekt sei Schrenk in Basel und der Region bestens verankert, er verfüge über langjährige Führungserfahrung in unterschiedlichen Rollen, teilt Burkhardt Archi-

tektur mit. Zuletzt war Florian Schrenk Nieder-

lassungsleiter von Drees & Sommer Basel. In dieser Funktion hat er übergeordnet den Standort Basel sowie Grossprojekte geführt und verantwortete zuletzt als Gesamtleiter den Umbau der Alten Hauptpost im Basler Zentrum in Kooperation mit Herzog & de Meuron.

Bei Burkhardt tritt Schrenk die Nachfolge von Christoph Frey an, der den Standort seit 2024 erfolgreich geführt hatte und Ende Juni in den Ruhestand verabschiedet wurde. Er trifft auf ein eingespieltes Team: Christian Zerreis, Partner und seit 2022 Mitglied der Standortleitung Basel, übernimmt die Stellvertretung. Die weiteren Mitglieder der Standortleitung bleiben Frédéric Borruat, Roger Braccini, David Gschwind, Lilo Köhlmoos und Christina Muchsel.

Schrenk ist auf komplexe Bautypen wie Labor- und Spitalbauten spezialisiert. Als Planungsleiter realisierte er beispielsweise den Neubau des Analytiklabors Bau 250/Q2K für F. Hoffmann-La Roche in Kaiseraugst (2009–2012); beim Bau der Universitären Altersmedizin Felix Platter (2016–2020) hatte er die Gesamtprojektleitung auf Bauherrenseite inne. Als Vorstandsmitglied von «Metrobasel» engagiert er sich für die Weiterentwicklung der trinationalen Metropolitanregion Basel, ist Mitglied des Basler Bauforums und des SIA. Mit seiner fachlichen Expertise und Führungserfahrung bringe Schrenk «ideale Voraussetzungen mit, um die Zukunft unseres Hauptsitzes erfolgreich mitzuprägen», sagt Wolfgang Hardt, CEO von Burkhardt. **BW**

## PERSONALIA

## Rhystadt AG

## NEUE LEITERIN DEVELOPMENT &amp; CONSTRUCTION

Rhystadt bestellt per Januar 2027 Birgit Hattenkofer zur Leiterin Chief Construction & Development und Mitglied der Geschäftsleitung. Sie war seit 2017 als



**Birgit Hattenkofer** Leiterin Development für die Pensimo Management tätig; weitere berufliche Stationen waren Zug Estates AG und Intep Integrale Planung GmbH, bei der sie vor ca. 20 Jahren mit dem Sanierungs- und Modernisierungskonzept der St. Jakobshalle ihren ersten beruflichen Berührungspunkt mit Basel hatte. **AW**

## Zurich Invest AG

## NEUER LEITER DEVELOPMENT &amp; CONSTRUCTION

Seit August 2026 amtiert Thomas Antener als Head Development & Construction der Zurich Invest. Antener war zuletzt Senior Gesamtprojektleiter der SBB, wo er divisionsübergreifende Projekte mit einem



**Thomas Antener**

Investitionsvolumen von über 100 Millionen Franken verantwortete. Zuvor leitete er mehrere Jahre Bau- und Entwicklungsprojekte im In- und Ausland; zur beruflichen Laufbahn zählen Führungs- und Projektmanagementfunktionen in Architektur-, Entwicklungs- und Bauunternehmen. Antener hält einen Master of Science in Architektur der Technischen Universität Delft und eine IPMA-Zertifizierung im Projektmanagement; zudem absolvierte er ein CAS Leadership an der ZHAW. «Antener ist eine engagierte Führungspersönlichkeit, die unsere Entwicklungs- und Bautätigkeiten strategisch weiterentwickeln und die erfolgreiche Umsetzung unserer über 100 Immobilienprojekte mit einem Investitionsvolumen von rund zwei Milliarden Franken aktiv mitgestalten wird», sagt Renato Piffaretti, Head Real Estate bei Zurich Invest. **AW**

## BERN

## Neues Leben auf dem Meinen-Areal



Das neue Quartierszentrum auf dem Meinen-Areal

Ende Juni hat die Halter AG den Gebäudekomplex Meinen Nord an die Bauherrin PAT BVG übergeben. Wie der Totalunternehmer mitteilt, sind sämtliche Wohnungen der ersten Etappe inzwischen bezogen. Den Angaben zufolge umfasst der Nordteil 146 Wohnungen in drei Wohnungstypen und rund 1.800 Quadratmeter Gewerbefläche. Adressiert ist er an der Gartenstrasse 15, 17, 19 und 21 sowie an der Schwarztorstrasse 76 und 78. Bezugstermin war am 1. Juli dieses Jahres.

Für die Gewerbe- und Dienstleistungsflächen des Gesamtareals meldet die Vermarktungswebsite Vollvermietung. Grösster Mieter ist die deutsche Drogeriemarktkette Rossmann, die im Nordteil mit der ersten Filiale der Stadt Bern auf zwei Etagen 1.000 Quadratmeter belegt. Dazu kommt das Berner Gastrokonzept Einstein Café & Bar mit rund 89 Quadratmetern Innen- und 99 Quadratmetern gedeckter Aussenfläche; Eröffnung ist ab Herbst/Winter 2026 vorgesehen. In Meinen Süd sind rund 600 Quadratmeter an einen Anbieter aus dem Gesundheitsbereich vergeben, der ab 2027 einziehen soll und noch nicht namentlich genannt wird. Bezogen werden die Gewerbeflächen im Süden laut Projektwebseite voraussichtlich Ende 2026.

## ZWEITE ETAPPE BIS MÄRZ 2027

Meinen Süd an der Brunnmattstrasse 27 und der Schwarztorstrasse 83 bringt 39 weitere Wohnungen an den Markt. Halter terminiert die zweite Etappe auf März 2027;

vermarktet werden die Wohnungen ab Herbst 2026. Von den insgesamt 185 Wohnungen mit 1,5 bis 5,5 Zimmern sind 68 dem Typ Urban zugeordnet und werden im Rahmen der städtischen Wohninitiative als preisgünstiger Wohnraum angeboten – nach Darstellung der PAT BVG ein Drittel der Wohnfläche. Deren Mieten orientieren sich an den Bau-, Finanzierungs- und Unterhaltskosten der Liegenschaft statt am Markt, die Vergabe erfolgt nach Vermietungsvorgaben der Pensionskasse, darunter eine Mindestbelegung von Zimmerzahl minus eine Person und ein Untervermietungsverbot. Hinzu kommen zehn Ateliers.

Eigentümerin des Areals der ehemaligen Grossmetzgerei Meinen ist die PAT BVG seit 2011. Aus dem 2014 lancierten Studienauftrag ging die Planergemeinschaft GWJ Architektur/Astoc/ORT als Siegerin hervor. Die Berner Stimmberechtigten nahmen die Überbauungsordnung im März 2021 mit 88,69 Prozent Ja-Stimmen an; die Baubewilligung folgte 2022. Halter wurde im Dezember 2022 als Totalunternehmerin bestimmt. **AW**



Grüne Innenhöfe fördern das Mikroklima.

## KRIENS

## Leben und Arbeiten in Eichhof West



Eichhof West

Mitte August hat die Migros Luzern ihre neue, 760 Quadratmeter grosse Filiale im Erdgeschoss der Überbauung Eichhof West in Kriens (LU) eröffnet. Unter der benachbarten Nummer 21 vermarktet die BVK Büroflächen im Sockel des 53 Meter hohen Gebäudes «Weitblick», einen der vier Baukörper der Überbauung, welche die BVK selbst erstellt hat. Über einem dreigeschossigen Sockel für gewerbliche Nutzungen erhebt sich im Westen ein Hochhausteil mit 14 weiteren Geschossen und 83 Wohnungen, der niedrigere Ostteil umfasst 16 Wohnungen. Parallel zum Sonnenberghang steht das zehngeschossige Wohnhaus «Querbeet»; im Haus «Am Hang» gibt es 60 Wohnungen

mit umlaufendem Balkon. Insgesamt zählt das Areal 234 Mietwohnungen. Zwischen den Bauten liegt ein parkähnlicher Innenhof; das Areal ist autofrei; Parkierung und Anlieferung erfolgen in der Tiefgarage. Neben der Migros sind im Erdgeschoss Gastronomieangebote sowie eine Kindertagesstätte vorgesehen. Abgeschlossen ist die Vermarktung der Gewerbeflächen nicht: Die BVK sucht weiterhin Mieter für Büro- und Retailflächen und bietet auf ihrer Vermarktungsplattform derzeit unter anderem 472 Quadratmeter im ersten Obergeschoss an der Langsägestrasse 21 an.

An der Südwestecke steht der einzige Bau, der nicht der BVK gehört: Bauherrin ist hier die WAS Immobilien AG. Wie der Projektwebsite zu entnehmen ist, bietet das von Gigon Guyer Partner Architekten entworfene Gebäude Langsägestrasse 13 auf rund 25.000 Quadratmetern Platz für rund 600 Arbeitsplätze. Der Einzug der WAS Wirtschaft Arbeit Soziales hat Anfang Juni begonnen – der Luzerner Sozialversicherer zieht hier seine Dienstleistungen zusammen. Temperiert wird der Bau nach dem Konzept 2226, das ohne klassische Heizung und Klimaanlage auskommt. **BW**

## SCHÖTZ

## Renggli baut Produktionsstandort aus

Die Renggli AG baut ihren Produktionsstandort in Schötz (LU) aus. Durch den Bau einer neuen Werkhalle erhöht das Unternehmen seine Produktionskapazität im seriellen und industriellen Holzelementbau um rund 25 Prozent. Zu den bestehenden 8.000 Quadratmetern Produktionsfläche kommen 1.700 Quadratmeter hinzu. «Als Gesamtdienstleister mit Kompetenzen von der Entwicklung über die Planung bis zur Realisation stärkt das Unternehmen mit dieser Investition gezielt seine Leistungsfähigkeit», teilt die Renggli AG mit.

Die Bauarbeiten haben bereits begonnen; die Fertigstellung ist für den Frühsommer 2027 vorgesehen und den Produktionsbetrieb will Renggli bereits im zweiten Quartal 2027 aufnehmen. Das Unternehmen wurde im Jahr 1923 von Gottfried Renggli in Schötz gegründet. Im



Rendering der neuen Halle von Renggli

Lauf ihrer über 100-jährigen Unternehmensgeschichte hat sich die Renggli AG dank kontinuierlichen Innovationen, der strikten Ausrichtung auf eine nachhaltige Bauweise sowie Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen mit einer Leidenschaft für Baukunst zu einem der führenden Holzbau- und Generalunternehmen in der Schweiz entwickelt. **BW**

## PERSONALIA

## Hangenmoos AG

## STABÜBERGABE

Nach 15-jähriger Tätigkeit als Geschäftsführerin verlässt Franca Comalini die in Wädenswil (ZH) ansässige Hangenmoos AG. Comalini wolle sich «im nächsten Lebensabschnitt neuen beruflichen und persönlichen Projekten widmen», teilt



Marcel Nette



Christof Wolfer

die traditionsreiche Immobiliengesellschaft mit, die sich gemäss eigenen Angaben auf das Bereitstellen und Bewirtschaften von zeitgemässen und preislich attraktivem Wohnraum am linken Zürichseeufer spezialisiert hat. Franca Comalini habe die Hangenmoos AG als Geschäftsführerin während anderthalb Jahrzehnten «mit einer klaren Vision geprägt und qualitativ hochstehende Bauprojekte entwickelt und realisiert»; der Verwaltungsrat danke «ihr herzlich für ihre Verdienste um das Unternehmen».

Die Nachfolge von Franca Comalini übernimmt Marcel Nette. Den Angaben zufolge wechselt Nette von der Hirslanden Gruppe zur Hangenmoos AG – er bringe «fundierte Erfahrung in der Bewirtschaftung und Entwicklung von Immobilien mit». Der Verwaltungsrat freut sich, «mit ihm eine Persönlichkeit für die Geschäftsführung gewonnen zu haben, welche die Hangenmoos AG mit Weitsicht in die Zukunft führen wird. Auch im Verwaltungsrat kommt es zu einer Veränderung. Der frühere Wädenswiler Stadtpräsident Philipp Kutter scheidet nach zwölf Jahren aus dem Gremium aus. Der Verwaltungsrat dankt ihm für die inspirierende und wertschätzende Zusammenarbeit über all die Jahre. Neu nimmt Christof Wolfer, amtierender Stadtpräsident von Wädenswil, Einsitz im Verwaltungsrat der Hangenmoos AG. Damit bleibe die enge Verbundenheit der Hangenmoos AG mit der Stadt Wädenswil auch künftig gewährleistet, heisst es. **BW**

## Impressum

September 2026 · 32. Jahrgang · 341. Ausgabe  
Erscheint monatlich (10 Ausgaben jährlich)  
www.immobiliengeschäft.ch  
info@immobiliengeschäft.ch

### CHEFREDAKTORIN

Birgitt Wüst, birgitt.wuest@galledia.ch

### AUTOREN

Xavier Alonso, Richard Haimann,  
Alexander Wachter

### GRAFIK / LAYOUT

Galledia Print AG

### KORREKTORAT

Galledia Print AG

### HERAUSGEBER

Galledia Fachmedien AG,  
c/o Immobilien Business  
Baslerstrasse 60, 8048 Zürich

### VERLAGSMANAGER

Harald Zeindl  
T 058 344 98 47

### MEDIENBERATUNG

Claudia Haas, claudia.haas@galledia.ch  
T 058 344 98 65

### AUFLAGE

Druckauflage: 5.750 Exemplare  
Sonstige Auflage: 3.363 Exemplare  
Verbreitete Auflage: 2.387 Exemplare  
(Notar.-beglaubigt 2024)  
ISSN 1661-0067

### DRUCK UND VERSAND

Galledia Print AG

### VERLAGSSERVICE

Galledia Fachmedien AG  
Burgauerstrasse 50, 9230 Flawil  
T 058 344 95 69, F 058 344 97 83  
abo.immobiliengeschäft@galledia.ch

### ABONNEMENTSPREISE SCHWEIZ

1 Jahr CHF 168.–, 2 Jahre CHF 298.–  
Einzelnummer CHF 19.–  
Print + Datenbank IB+ Abo:  
1 Jahr CHF 228.–

### WEITERE TITEL DER GALLEDIA GROUP AG

Marketing & Kommunikation, Organisator,  
MOTO.CH, TIR transNews, Forum Sécurité, save,  
intelligent bauen, der bauingenieur, die baustellen,  
Architektur+Technik, Traumhaus

Weitere Titel unter: www.galledia-group.ch

### HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Der redaktionelle Inhalt stellt weder ein Angebot  
noch eine Aufforderung zum Abschluss einer  
Finanztransaktion dar und entbindet den Leser nicht  
von seiner eigenen Beurteilung.

IMMOBILIEN Business wurde vom Verband  
SCHWEIZER PRESSE für das Jahr 2014 mit dem  
Gütesiegel «Q-Publikation» ausgezeichnet.

TITELFOTO: © Adobe Stock/ATRPhoto

gedruckt in der  
schweiz

## ALTDORF

## Baustart für «Businesspark Gotthard»

Die Entwicklung des Industrie- und Gewerbeareals «Werkmatt Uri» in Altdorf (UR) hat die nächsten Meilensteine erreicht. Ende Juli wurden die Arbeiten der Erschliessungsetappe 2A abgeschlossen und kurz darauf erfolgte der Spatenstich für die Überbauung des Baufelds 11. Damit sind nun sämtliche Baufelder auf dem Areal erschlossen.

Mit dem «Businesspark Gotthard» entsteht zunächst ein Büro- und Gewerbebau; weitere Projekte sind in Vorbereitung. Das Grundstück wurde Anfang 2026 vom Kanton Uri an die Risa Immobilien SA verkauft. Geplant ist ein viergeschossiges Büro- und Gewerbegebäude mit rund 4.000 Quadratmeter Nutzfläche und Platz für rund 140 Arbeitsplätze. Das Projekt ist das bislang grösste Hochbauvorhaben auf der Werkmatt Uri und gilt als wichtiger Baustein für die Entwicklung des Areals. Ursprünglich initiiert wurde es von der IG Innovationspark Gotthard; mit der Übernahme durch die Risa Immobilien SA und Investor Marcus Weber ist das Projekt in die nächste Phase eingetreten. Die Inbetriebnahme und der Bezug sind für 2028 geplant. Aktuell sind noch Mietflächen verfügbar.

### FLÄCHEN FÜR HOTEL, GEWERBE UND DIENSTLEISTUNGEN

Parallel dazu werden weitere Vorhaben auf der Werkmatt Uri vorangetrieben. Die Werkmatt AG der Christoph Schoop Gruppe entwickelt auf den Baufeldern 9 und 13 Projekte mit den Schwerpunkten Bildung,

Dienstleistungen, Gastronomie und Beherbergung. Für das Baufeld 13 wurde bereits die Baubewilligung beantragt. Vorgesehen ist ein mehrgeschossiger Neubau in Holz-Hybridbauweise mit Bildungsräumen, Gastronomie- und Gemeinschaftsflächen sowie Unterkunftsmöglichkeiten. Auf dem benachbarten Bau Feld 9 ist die Umnutzung der historischen Flachlagerhalle vorgesehen. Geplant ist ein Nutzungsmix aus Hotel, Coworking, Gewerbe, Dienstleistungs- und Kulturräumen sowie Gastronomieangeboten. Zusammen sollen die beiden Projekte das bestehende Arbeitsplatzgebiet um zusätzliche Dienstleistungen und Nutzungen ergänzen. Das Areal «Werkmatt Uri» ist mit zwölf Hektaren die letzte

ANZEIGE



Entwicklung  
Realisierung

grosse Landreserve im Urner Talboden. Es liegt bestens erschlossen zwischen dem Kantonsbahnhof in Altdorf und dem künftigen Autobahnhalbinschluss A2. Weiterhin stehen rund acht Hektaren Land zum Verkauf oder zur Baurechtsvergabe zur Verfügung. Landverkauf oder Baurechtsvergabe erfolgen durch den Kanton Uri. **AW**



Das grösste Hochbauvorhaben auf der «Werkmatt Uri» ist in der Realisierung.

# WENDE BEIM WOHNUNGSBAU

**RESIDENTIAL** – *Steigende Baubewilligungen für Mietwohnungen, wieder mehr inserierte Wohnungsangebote: Wüest Partner konstatiert deutliche Signale einer Trendwende auf der Angebotsseite – doch dies bedeute noch nicht Entspannung am Wohnungsmarkt. Eine Bestandsaufnahme.*

Text: **BIRGITT WÜST**

Rund 52.000 bewilligte Wohnungen in den vergangenen vier Quartalen – gut fünf Prozent mehr als im vergangenen Jahr. So viele Baubewilligungen wurden letztmals Ende 2018 verzeichnet. Wie Wüest Partner berichtet, geht der Zuwachs allein auf das Mietsegment zurück: Mit rund 32.900 bewilligten Einheiten liegt dieses Segment um elf Prozent über dem Vorjahr. Die Bewilligungen für Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen sind dagegen weiter rückläufig, um fünf respektive drei Prozent.

Im Februar 2026 hatte Wüest Partner aufgrund rückläufiger Baugesuche vor einem baldigen Ende des Aufschwungs gewarnt, nun gibt das Analysehaus Entwarnung und korrigiert seine Einschätzung für den Mietwohnungsbau. Denn die Zahl der in Baugesuchen enthaltenen Mietwohnungen ist innert Jahresfrist um fünf Prozent gestiegen und liegt nun um sieben Prozent über dem Stand von Ende 2025. «Der Frühindikator, der im Winter nach unten zeigte, hat gedreht», sagt Robert Weinert, Partner und Leiter Research bei Wüest Partner. «Das anhaltend tiefe Zinsniveau, hohe Marktmieten und die absehbare Absorption neuer Wohnungen haben die Projektpipeline der Investoren offenbar wieder gefüllt.»

Anders sieht es am Wohneigentumsmarkt aus: Gemäss den WP-Erhebungen verharren die Gesuche für Einfamilienhäuser mit rund 5.700 Einheiten auf dem tiefsten je gemessenen Stand; jene für Eigentumswohnungen liegen aktuell bei 13.400 Einheiten nach – ein Minus von acht Prozent. Der Neubau von Wohneigentum bleibt damit strukturell blockiert, was direkt auf das Preisniveau durchschlägt.

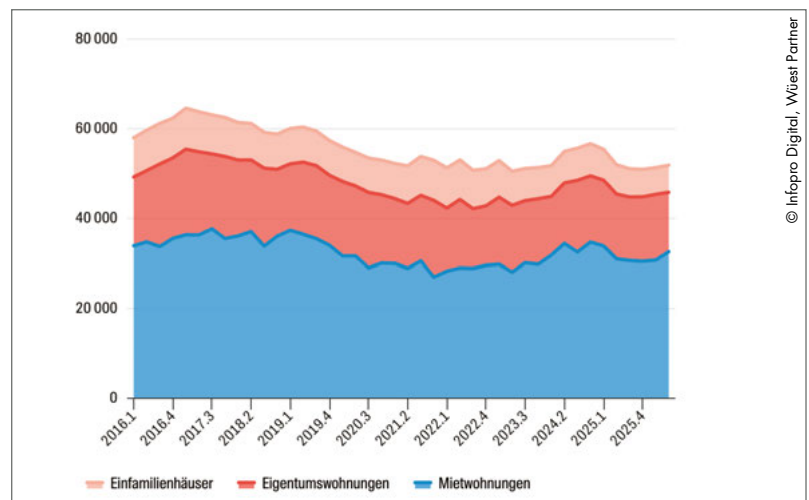
«Auffällig ist die regionale Verlagerung», berichtet Weinert. «Der Bauimpuls wandert nach Bern und in die Innerschweiz, während er in Zürich und der Genferseeregion nachlässt.» In der Region Bern liege die Zahl der beantragten Wohnungen um 44 Prozent über dem Vorjahr, in der Innerschweiz – wo der Wohnraum mit Angebotsquoten von teils unter drei Prozent und den schweizweit am stärksten steigenden Angebotsmieten besonders knapp ist – um 26 Prozent.

In weiteren Grossräumen mit einer besonders ausgeprägten Knappheit an Wohnraum sind die Baugesuche hingegen rückläufig, wie das Reaserchteam von Wüest Partner beobachtet – in der Genferseeregion um 14 Prozent und in der Nordwestschweiz und in der Region Zürich um je zehn Prozent. Eine hohe Nachfrage allein genüge also nicht, um Bauimpulse auszulösen, sagt Robert Weinert: «Entscheidend ist, wo Projekte planerisch und politisch realisierbar sind.»

## ERSTMALS SO VIELE UMBAU- WIE NEUBAUGESUCHE

Die markanteste Verschiebung des laufenden Jahres registrierte das WP-Researchteam zwischen Neubau und Bestand: Die Zahl der Wohnungen in Umbau- und Renovationsgesuchen sei innert Jahresfrist um 22 Prozent auf rund 51.200 gestiegen und liege damit erstmals praktisch gleichauf mit den Neubaugesuchen, die sich auf rund 51.700 beziffern. Dabei dominiere die energetische Erneuerung: Bei einem Grossteil der Gesuche gehe es um den Ersatz der Heizung durch eine Wärmepumpe, um Dach- und Fassadensanierungen, neue Fenster oder Photovoltaikanlagen. Ein weiterer Teil der Gesuche betreffe den Aus- und Umbau von Wohnraum, z.B. Dachausbauten, Umnutzungen oder die Erneuerung von Küchen und Bädern.

Besonders ausgeprägt ist das Ungleichgewicht gemäss den WP-Erhebungen bei den Einfamilienhäusern: Danach kommen auf jedes Neubaugesuch inzwischen



Baugesuche: Anzahl Wohneinheiten (Neubau, gleitende Jahressummen)



Der Wohnungsbau in der Schweiz wird wieder etwas dynamischer.

2,3 Umbaugesuche (rund 14.000 gegenüber 6.000). Der markante Anstieg wird als Vorzieh-Effekt im Zusammenhang mit der Abschaffung des Eigenmietwerts gedeutet: Weil mit dem Systemwechsel ab Anfang des Jahres 2029 die steuerliche Abzugsfähigkeit von Unterhalts- und Renovationsarbeiten entfällt, bestehe ein klarer Anreiz, geplante Investitionen vorzuziehen. Dieser Anreiz wachse, je näher der Stichtag rücke (+24 % Umbaugesuche bei Einfamilienhäusern innert Jahresfrist, +30 % bei Eigentumswohnungen), stellen die WP-Experten fest.

«Für die Einordnung des Bauaufschwungs ist diese Verschiebung von Neubau zu Umbau zentral», sagt Weinert. «Umbauten und Renovationen verbessern die Qualität des Bestandes, binden aber Planungs- und Baukapazitäten, ohne den Wohnungsbestand nennenswert zu vergrössern. Wo sie als Ersatzneubauten daherkommen, gehen mit den Abbrüchen bestehende, oft günstige Wohnungen verloren.» Ein Grossteil der Bauaktivität, der in den Investitionsstatistiken als Wachstum erscheint, trage wenig zur Behebung der Knappheit bei – der nominale Aufschwung überzeichne den effektiven Nettozugang.

## MODELLRECHNUNG ZUR LEER- WOHNUNGSZÄHLUNG 2026

Die offiziellen Leerstandszahlen per Stichtag 1. Juni 2026 publiziert das Bundesamt für Statistik erst im September. Unter anderem auf Basis der bis zum 2. Quartal 2026 vorliegenden Angebotsquoten hat Wüest Partner die Veränderung modell-



*«Damit aus  
der Wende Ent-  
lastung wird,  
muss das Tempo  
weiter steigen.»*

Robert Weinert,  
Wüest Partner

basiert geschätzt. Das Resultat: Der fünfjährige Rückgang der Leerstände läuft langsam aus. Wüest Partner erwartet per 1. Juni 2026 rund 48.000 Leerwohnungen, rund 500 weniger als im Vorjahr (48.455), bei einem Unsicherheitsbereich von –1.500 bis +700 Einheiten.

Die Schätzung stützt sich auf eine Kombination aus einem kantonalen Panelmodell (26 Kantone, 2016–2025) und einem Machine-Learning-Verfahren. Alle Ansätze verorten die Veränderung 2026 in einer engen Spanne um die Nulllinie.

Regional wird die Stabilisierung zu einem Grossteil vom Tessin getragen, wo die Angebotsquote innert Jahresfrist deutlich gestiegen ist. In etlichen Kantonen dürften die Leerstände dagegen weiter sinken, wenngleich deutlich langsamer als in den Vorjahren.

## NEWS

### «Fairmieten»

## STANDARDS FÜR FAIRNESS

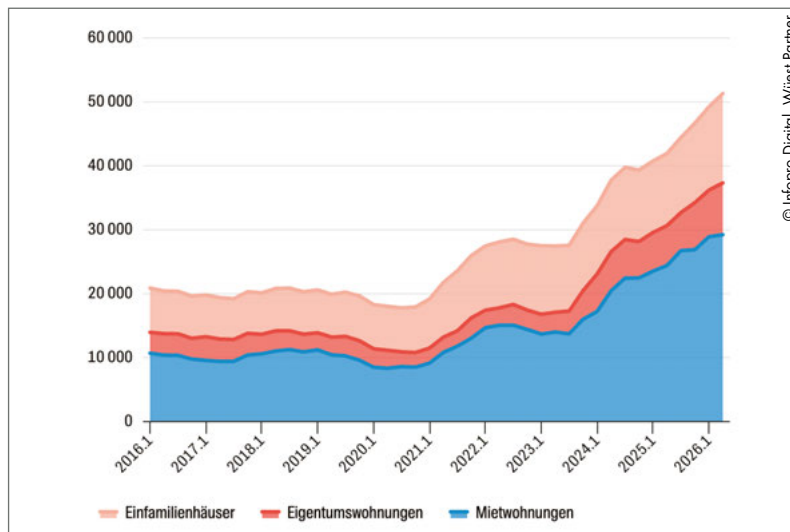
Donato Scognamiglio, Immobilienexperte und EVP-Kantonsrat, der Mitte-Kantonsrat Thomas Anwander und die Immobilienfachfrau Susanne Lieb haben im August den Verein «Fairmieten» gegründet. Mitglieder von Fairmieten sind private und institutionelle Immobilieneigentümer mit Immobilien in der Schweiz, die sich zu einem fairen Umgang mit ihren Mieterinnen und Mietern verpflichten. Die Idee ist, einen Gegenpol zu den Befürwortern staatlicher Eingriffe wie etwa Mietpreisdeckel o.ä. zu bilden. «Fairmieten» setzt auf eine Selbstregulierung für institutionelle Vermieter, «eine Art Casafair für die Grossen», wie Scognamiglio sagt. «Unser Anspruch ist es, den Diskurs zu verändern – hin zu mehr Vertrauen, Transparenz und Eigenverantwortung im Markt.» Dazu wurden konkrete Leitlinien formuliert – ein Verhaltenskodex, zu dem sich die Mitglieder verpflichten. Dazu zählt u.a., die Mieterschaft frühzeitig und transparent über geplante Sanierungsmassnahmen oder Mietzinsanpassungen zu informieren – und bei Orientierung der Miete an Marktbedingungen, die Mieter nicht übermässig zu belasten. «Fairmieten» geht es darum, dass Vermietung von Vermietern wie Mietern nicht als reines Geschäftsmodell begriffen wird, sondern als eine Beziehung, die auf Vertrauen, Klarheit und gegenseitigem Respekt beruht. Scognamiglio zufolge stösst der Verein auf grosses Interesse; aktuell zähle «Fairmieten» bereits Mitglieder «mit Wohnungsbeständen in Milliardenhöhe und Tausende Wohneinheiten» – darunter BVK, GEW, LUPK, COOpera, PTV, die Raiffeisen-PK und die Rivora-Sammelstiftung. **BW**

Der Kanton Waadt, der seine Ergebnisse bereits publiziert hat, illustriert dies: Per 1. Juni 2026 wurden dort 3.907 Leerwohnungen gezählt, 25 weniger als im Vorjahr; die Leerstandsquote sank zum sechsten Mal in Folge, aber nur noch geringfügig auf 0,87 Prozent. Der vorliegende Kantonswert bestätigt für die WP-Experten das Bild: Die Talfahrt laufe aus, regional sei sie allerdings noch nicht überall zu Ende.

### TALSOHLE ERREICHT – ABER NOCH KEINE ENTLASTUNG

Nachdem das Angebot an ausgeschriebenen Mietwohnungen Ende 2025 mit 97.800 Inseraten erstmals unter 100.000 gefallen war, hat es sich im ersten Halbjahr 2026 gefangen: Im 1. Quartal wurden wieder 106.100, im zweiten 102.800 Mietwohnungen inseriert. Die Angebotsquote stieg von 3,4 auf 3,6 Prozent. «Das ist noch kein Umschwung, aber das Ende des Schrumpfens; erstmals seit 2021 verknappt sich das Angebot nicht weiter», sagt Weinert. «Dahinter dürften die ersten Wohnungen aus der erhöhten Bewilligungsperiode der Jahre 2024/2025 stehen, die nun schrittweise auf den Markt kommen.» Regional bleibt das Gefälle gross: Entlang des Korridors von Graubünden über die Zentralschweiz bis Freiburg sowie im Kanton Genf verharren zahlreiche Regionen bei Angebotsquoten unter drei Prozent, während der Jurabogen und das Südtessin weiterhin vergleichsweise liquide Märkte aufweisen. Die Mieten verlaufen in unterschiedliche Richtungen. Die

Bestandesmieten sind erstmals messbar gesunken: Der Altbestandesmietindex liegt 0,4 Prozent unter dem Vorjahresstand. Die beiden Senkungen des Referenzzinssatzes im Jahr 2025 kommen damit mit der erwarteten Verzögerung bei den bestehenden Mietverhältnissen an; die im Winter prognostizierte Grössenordnung bestätigt sich. Viel weiter dürfte dieser Rückgang allerdings nicht tragen: Der Referenzzinssatz verharrt seit September 2025 bei 1,25 Prozent; da der zugrunde liegende Durchschnittszinssatz nur noch langsam sinkt, ist eine weitere Reduktion nicht absehbar. Gleichzeitig ziehen die Angebotsmieten wieder an: um 1,0 Prozent allein im ersten Halbjahr 2026, nach +0,5 Prozent im zweiten Halbjahr 2025; im Vorjahresvergleich beträgt der Anstieg 1,5 Prozent.



Umbaugesuche: Anzahl Wohneinheiten (gleitende Jahressummen)

### DIE SCHERE ÖFFNET SICH NOCH WEITER

Für die Schweizer Haushalte öffne sich damit die Schere weiter, konstatiert Weinert: «Wer in seiner Wohnung bleibt, profitiert von leicht sinkenden Mieten; wer umziehen muss oder will, zahlt mehr denn je.» Diese wachsende Differenz zwischen Bestandes- und Marktmieten verstarke den Lock-in-Effekt – was bedeutet, dass Haushalte auf freiwillige Umzüge verzichten und Wohnungen vor allem aufgrund unvermeidbarer Wechsel sowie Erstvermietungen auf den Markt gelangen. Das inserierte Angebot verharre daher auf tiefem Niveau, statt sich zu erholen.

In der Talsohle beim Angebot und der erneuten Beschleunigung der Angebotsmieten sieht der Researchleiter von Wüest Partner somit keinen Widerspruch: «Das

ANZEIGE

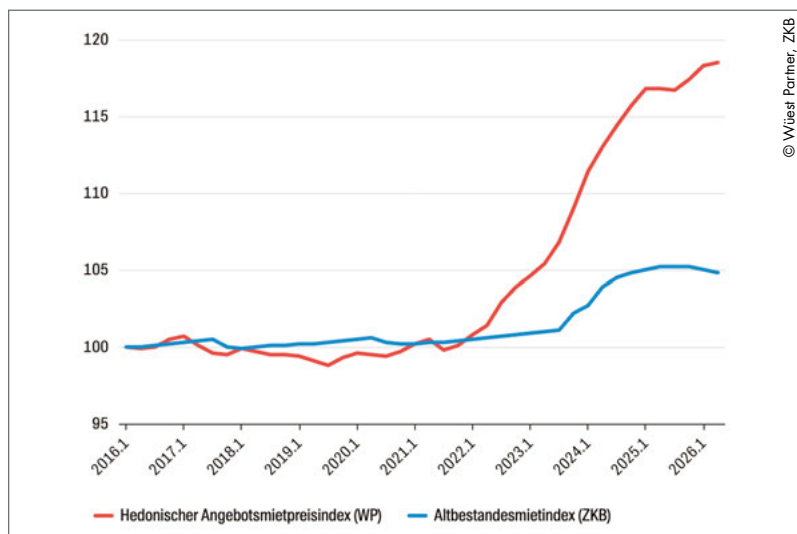
## Mehr als nur eine Immobiliensoftware●

Abalmmo – die Software für die Immobilienbewirtschaftung



Weitere Informationen finden Sie unter:  
[abacus.ch/abaimmo](https://abacus.ch/abaimmo)

**ABACUS**



Mietwohnungen: Entwicklung der Mieten (Index 1. Quartal 2016 = 100)

Angebot fällt nicht weiter, weil der Sockel an unvermeidbaren Umzügen erreicht ist, aber es bleibt so knapp, dass die Mieten weiter steigen.»

Derweil bleibt die Spannweite kantonal weiterhin gross. Die stärksten Anstiege der Angebotsmieten innert Jahresfrist verzeichnete Wüest Partner in Schwyz mit 6,5 Prozent, Zug mit 5,4 Prozent, beiden Appenzell mit 4,6 Prozent und im Wallis mit 4,2 Prozent, alles durchwegs Kantone mit ausgeprägter Knappheit oder überdurchschnittlichem Bevölkerungswachstum. Am anderen Ende stehen Zürich (−0,5 %), Basel-Stadt (−0,3 %) und Basel-Landschaft (−0,2 %). In den grossen Zentren, wo die Mieten in den vergangenen Jahren am stärksten gestiegen sind, stösst die Zahlungsbereitschaft offenbar zunehmend an Grenzen.

Die Mieten selbst verlaufen gemäss den WP-Recherchen aktuell in unterschiedliche Richtungen. Die Bestandesmieten sind erstmals messbar gesunken: Der Altbestandesmietindex liegt 0,4 Prozent unter dem Vorjahresstand. Die beiden Senkungen des Referenzzinssatzes im Jahr 2025 kommen damit mit der erwarteten Verzögerung bei den bestehenden Mietverhältnissen an; die im Winter prognostizierte Grössenordnung bestätigt sich. Viel weiter dürfte dieser Rückgang allerdings nicht tragen, meint Weinert mit Blick auf den Referenzzinssatz, der seit September 2025 bei 1,25 Prozent verharrt, und auf den zugrunde liegenden Durchschnittszinssatz, der nur noch langsam sinkt (aktuell 1,31 %, Senkungsschwelle 1,13 %), sei eine weitere Reduktion nicht absehbar. Gleichzeitig haben die Angebotsmieten wieder angezogen: um +1,0 Prozent

allein im ersten Halbjahr 2026, nach +0,5 Prozent im zweiten Halbjahr 2025; im Vorjahresvergleich beträgt der Anstieg 1,5 Prozent. Für den WP-Experten ist die erhoffte indirekte Dämpfung durch sinkende Bestandesmieten bisher schwächer als erwartet, könnte aber in der zweiten Jahreshälfte stärker wirken.

## FAZIT

Die gestiegenen Neubaubewilligungen, mehr Gesuche im Mietwohnungsbau, ein stabilisiertes Volumen an Inseraten sowie ein absehbares Ende des Leerstandsrückgangs – all dies sind Frühindikatoren, die für Wüest Partner darauf hinweisen, dass die Talsohle beim Angebot erreicht ist; von einer Entspannung am Mietwohnungsmarkt ist indes noch nicht die Rede.

«Rund 52.000 bewilligte Wohnungen pro Jahr reichen nicht aus, um das seit 2020 aufgelaufene Defizit zwischen Haushaltswachstum und Wohnungsproduktion aufzuholen», sagt Robert Weinert. «Das gilt umso mehr, als ein wachsender Teil der Neubaukapazitäten in Ersatzneubauten fliesst, bei denen zuerst bestehender Wohnraum abgerissen werden muss, bevor neuer entstehen kann.» Die leicht anziehenden Angebotsmieten und die ungebremste Dynamik der Wohneigentumspreise werte Wüest Partner als Beleg dafür, dass der Markt die Wende bislang noch nicht spürt. «Das Erreichen der Talsohle ist noch nicht Entspannung», sagt Weinert. «Der Wohnungsbau hat sich zurückgemeldet. Damit aus der Wende Entlastung wird, muss aber das Tempo weiter steigen.» ▲

## ANZEIGE



DEUTSCHLAND | SCHWEIZ | ÖSTERREICH

**SQUARE  
PARKS**

**INVESTIEREN  
IN URBALE  
GEWERBEPARKS**



SQUARE PARKS GmbH | [info@squareparks.com](mailto:info@squareparks.com) | [www.squareparks.com](http://www.squareparks.com)

# SPITALFINANZIERUNG IM WANDEL

**GESUNDHEITSIMMOBILIEN** – Die Trennung von Immobilieneigentum und Spitalbetrieb mit Sale-and-Lease-Back-Strukturen kann Mehrwert auf beiden Seiten bieten – für die Spitäler und für die Investoren.

Text: **XAVIER ALONSO**

Das Schweizer Spitalwesen steht vor einem strukturellen Finanzierungsdilemma. Mit der Einführung der leistungsbezogenen Fallpauschalen (SwissDRG) im Jahr 2012 wurden Spitäler verpflichtet, Investitionen in Infrastruktur und Immobilien aus den Betriebseinnahmen zu tragen – staatliche Quersubventionierung der Bautätigkeit entfiel weitgehend. Seither lastet ein erheblicher Investitionsstau auf dem Sektor.

## PRIVATE INVESTOREN GEFRAGT

Eine Credit Suisse-Studie hatte bereits 2013 absehbare Bauprojekte von rund neun Milliarden Franken identifiziert – eine Summe, die dem gesamten Bauvolumen der vorangegangenen 17 Jahre entsprach. Gleichzeitig hielt die Studie fest, dass private institutionelle Anleger wie Pensionskassen, Versicherungen und Immobilienfonds grundsätzlich bereit wären, diesen Kapitalbedarf mitzufinanzieren, sofern die Spitäler betriebswirtschaftliche Transparenz und eine klare strategische Positionierung bieten.

Der strukturelle Druck hat seither nicht nachgelassen. Steigende Anforderungen an Digitalisierung, Betriebsoptimierung und Energieeffizienz treiben den Investitionsbedarf weiter in die Höhe. Gleichzeitig erreichen viele Häuser eine nachhaltige Ziel-EBITDAR-Marge von rund zehn Prozent in der Praxis nicht mehr. Die stark fragmentierte, föderal geprägte Spitallandschaft erschwert den Aufbau von Skaleneffekten und wirtschaftlich optimierten Strukturen zusätzlich. Vor diesem Hintergrund gewinnt das Sale-and-Leaseback-

Modell als Finanzierungsinstrument an Relevanz – ein Modell, das in anderen Ländern bereits als etablierte Praxis gilt.

## SALE-AND-LEASEBACK

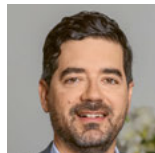
Bei einem Sale-and-Leaseback-Arrangement veräussert ein Spital seine Liegenschaft an einen Investor und mietet sie unmittelbar in einem meist langfristigen Mietverhältnis zurück. Der Spitalbetreiber behält die vollständige operative Kontrolle über die Infrastruktur, gibt jedoch das Im-

mobilieneigentum ab. Die aus dem Verkauf generierten liquiden Mittel stehen für operative Zwecke, Investitionen in Medizintechnik, Digitalisierung oder den Schuldenabbau zur Verfügung. In der Praxis zeigt sich diese Entflechtung in einer klaren Rollenaufteilung: Die operative Gesellschaft (OpCo) betreibt das Spital, beschäf-

tigt das Personal und investiert in Medizintechnik; eine separate Immobiliengesellschaft (PropCo) besitzt, finanziert und entwickelt die Liegenschaft. Das Spital fokussiert auf seine Kernkompetenz: medizinische Versorgung. Der Investor trägt das Immobilienrisiko und profitiert von stabilen, langfristigen Mieteinnahmen. Die Grundlogik ist einfach: Ein Spitalbau erfordert anderes Know-how als ein Spitalbetrieb, und die beiden Tätigkeiten folgen unterschiedlichen Planungshorizonten und Risikoprofilen. Während der Spitalbetrieb von kurzfristigen Ertragsschwankungen, regulatorischen Veränderungen und personellen Herausforderungen geprägt ist, sind Spitalimmobilien in guten Lagen typischerweise träge in ihrer Wertentwicklung – und damit für langfristige Anleger geeignet.

Die typische Transaktionsstruktur: Der Spitalträger verkauft die Liegenschaft zum Marktwert an einen Investor (Immobilienunternehmen, Pensionskasse, Anlagestiftung, Immobilienfonds oder REIT); zeitgleich wird ein langfristiger Mietvertrag abgeschlossen, oft mit 15 bis 25 Jahren Laufzeit und häufig mit Verlängerungsoptionen. Der Mietvertrag kann als «Dach- und Fachvertrag» ausgestaltet sein, bei dem der Mieter (Spital) für Unterhalt, Betrieb und Steuern verantwortlich ist – was das Verwaltungsrisiko für den Investor minimiert. Indexgebundene Mietzinsanpassungen (z.B. an die Inflation) sichern dem Investor reale Kaufkrafterhaltung über die Vertragsdauer – die finanzielle Tragfähigkeit des Spitals vorausgesetzt.

Damit ein Sale-and-Leaseback nachhaltig funktioniert, müssen bestimmte Kriterien für die finanzielle Tragbarkeit erfüllt



*«Die Etablierung  
entsprechender  
Investitionsvehikel  
würde die Asset-  
klasse für eine  
breitere Investoren-  
basis zugänglich  
machen.»*

Xavier Alonso, Wineus AG

mobilieneigentum ab. Die aus dem Verkauf generierten liquiden Mittel stehen für operative Zwecke, Investitionen in Medizintechnik, Digitalisierung oder den Schuldenabbau zur Verfügung. In der Praxis zeigt sich diese Entflechtung in einer klaren Rollenaufteilung: Die operative Gesellschaft (OpCo) betreibt das Spital, beschäf-

sein. Investoren achten typischerweise auf eine EBITDAR-Marge von mindestens rund 10 Prozent sowie einen Mietdeckungsgrad (EBITDAR/Miete) von über 2x. Viele Spitäler erreichen diese Zielgrössen nicht ab dem ersten Tag nach der Transaktion; oft ist die Trennung von OpCo und PropCo Teil einer breiteren Neupositionierung, etwa durch Netzwerkintegration und klarere medizinische Ausrichtung. Sale-and-Leaseback ist damit weniger ein isoliertes Finanzierungsinstrument als ein Baustein in einem umfassenden Transformationsprozess.

## INTERNATIONALE ERFAHRUNGEN

Im angelsächsischen Raum ist Sale-and-Leaseback bei Spitalimmobilien seit über zwei Jahrzehnten ein etabliertes Finanzierungsinstrument. In den USA wurden entsprechende Transaktionen durch spezialisierte Healthcare-REITs institutionalisiert. Unternehmen wie Medical Properties Trust (MPT) oder Welltower haben sich auf diese Assetklasse spezialisiert und damit ein globales Portfolio aufgebaut. MPT etwa hält heute rund 390 Spitalimmobilien in neun Ländern – darunter Deutschland, Grossbritannien, Spanien sowie indirekt über Infracore SA auch in der Schweiz. Auch in Deutschland und Frankreich sind Sale-and-

Leaseback-Transaktionen bei Gesundheitsimmobilien verbreitet. Der europäische Markt wird zudem durch spezialisierte Investoren wie Praemia REIM geprägt, der sich als Europas grösster Investor für Gesundheitsimmobilien positioniert und auf Mietlaufzeiten von 12 bis 25 Jahren setzt.

Die Schlussfolgerung aus diesen Erfahrungen: Das Modell funktioniert, sofern drei Voraussetzungen erfüllt sind: ein operativ gesunder Mieter (Spital), eine strategisch relevante Lage der Immobilie und eine sorgfältige Vertragsgestaltung. Wo diese Bedingungen gegeben sind, entstehen stabile, langfristige Renditen für den Investor und operative Handlungsfreiheit für den Spitalträger. Gleichzeitig zeigen internationale Beispiele, dass die Verwendung des freigesetzten Kapitals entscheidend ist: Wo Verkaufserlöse nicht in den Spitalbetrieb reinvestiert, sondern vorwiegend an Eigentümer ausgeschüttet wurden, konnten sich finanzielle Spannungen und Qualitätsprobleme verstärken. Dies unterstreicht die Bedeutung einer klaren strategischen Zielsetzung und transparenter Governance bei solchen Transaktionen.

Institutionelle Anleger können über spezialisierte Anlagestiftungen, z.B. von Swiss Life oder Patrimonium in Gesund-

heitsimmobilien investieren; Privatinvestoren bietet Swiss Prime Site Solutions ein gewisses Exposure. Das einzige spezialisierte Spitalimmobilienunternehmen in der Schweiz ist Infracore SA.

## RENDITE UND RISIKOPROFIL

Im internationalen Markt werden Kapitalisierungsraten (Cap Rates) für Gesundheitsimmobilien typischerweise zwischen 5,5 und 7,5 Prozent beobachtet. In der Schweiz – mit ihrem generell tieferen Renditeniveau – dürften sich die Renditeerwartungen im Bereich von 3,5 bis 5,5 Prozent bewegen, was gegenüber klassischen Wohnimmobilien oder erstklassigen Büroliegenschaften einen Aufschlag darstellt und der Neuartigkeit und Spezifik der Assetklasse Rechnung trägt.

Das Risikoprofil von Spitalimmobilien unterscheidet sich grundlegend von anderen Gewerbeimmobilien. Spitäler sind in der Regel regional tief verankert und nahezu unverzichtbare Infrastruktur für ihre Region. Die Wahrscheinlichkeit eines vollständigen Mieterausfalls ist strukturell tiefer als bei gewerblichen Nutzern. Hinzu kommt: Spitäler migrieren nicht. Ihre Infrastruktur ist auf den jeweiligen Standort zugeschnitten, was die Vertragstreue stärkt



Die seit Jahrzehnten laufende Kostenexplosion im Gesundheitswesen soll u. a. durch Kostensenkungen beschränkt werden, was den finanziellen Druck auf die Spitäler erhöht. Das Sale-and-Leaseback der Liegenschaft bietet die Chance, Mittel für den Betrieb, Sanierungen und die Schuldentilgung freizusetzen.

© depositphotos

und Leerstandsrisiken entgegenwirkt. Zudem ist die Finanzierung von Spitälern in der Schweiz kantonalrechtlich geregelt und geniesst politische Priorität. Dies reduziert das Ausfallrisiko; auf der Kehrseite dämpft die regulatorische Abfederung der Einnahmeseite die erzielbaren Renditen leicht, da sie gleichzeitig das Mietpreinsniveau begrenzt. Da Spitalgebäude komplex und kapitalintensiv im Unterhalt sind, sind klare vertragliche Regelungen – idealerweise im Rahmen eines «Dach- und Fach»-Vertrags – sowie ein hohes Know-how unabdingbar.

### POTENZIAL, ABER AUCH HERAUSFORDERUNGEN

In der Schweiz ist Sale-and-Leaseback bei Spitälern bislang eine Nischenstrategie geblieben; spezialisierte Investmentvehikel für Spitalliegenschaften im Sale-and-Leaseback-Format fehlen noch weitgehend.

Konsequent und erfolgreich angewendet wird sie seit vielen Jahren von der Thurmed AG und der Beteiligungsgesellschaft Aegis Vicotria: Die Liegenschaften ihrer privaten Spitalgruppe Swiss Medical Network gehören der Infracore SA und werden von dieser finanziert und weiterentwickelt. Hier ist die klassische Trennung zwischen OpCo (Swiss Medical Network als Betreiberin) und PropCo (Infracore als Eigentümerin und Entwicklerin der Spitalliegenschaften) seit 20 Jahren erprobt.

Treiber für die künftige Entwicklung sind zum einen der Investitionsstau: Der aufgestaute Sanierungsbedarf bei öffentlichen und privaten Spitälern erzeugt Kapitalbedarf, den klassische Fremdfinanzierung allein nicht decken kann. Mit dem Druck auf Kantonsfinanzen steigt die Bereitschaft öffentlicher Spitalträger, Immobilien auszulagern und sich auf den Betrieb zu konzentrieren.

Gleichzeitig gilt: Sale-and-Leaseback ist kein Instrument, um strukturelle operative Defizite wegzufinanzieren. Stark verschuldete Spitäler können von einem Immobilienverkauf zur Entschuldung profitieren – aber nur, nota bene, wenn der operative Betrieb profitabel ist oder im Rahmen einer Netzwerkeinbindung gezielt verbessert wird. Investoren verlangen, dass der Mietaufwand aus dem EBITDAR mindestens doppelt gedeckt ist; unterhalb dieser Schwelle werden Transaktionen schwierig.

### RISIKEN UND OFFENE FRAGEN

Die in anderen Märkten lautgewordenen kritischen Stimmen sind nicht zu vernachlässigen. In den USA haben Untersuchungen gezeigt, dass Sale-and-Leaseback-Erlöse in Einzelfällen nicht reinvestiert, sondern an Private-Equity-Eigentümer ausgeschüttet wurden – mit negativen Folgen für die Versorgungsqualität. Eine Stu-

ANZEIGE

**Sabine Stocker** – Mitglied der Geschäftsleitung  
IMMO-11 GmbH

«Für uns ist das  
STWEG-Portal von  
**W&W** unverzichtbar  
geworden.»

W&W Immo Informatik AG

wwimmo.ch



**W&W**

die der University of Chicago, publiziert im British Medical Journal (Dezember 2025), stellte bei REIT-akquirierten Spitälern teilweise Verschlechterungen in der finanziellen Performance fest. Diese Erfahrungen unterstreichen die Notwendigkeit einer sorgfältigen Due Diligence und klarer Vertragsbedingungen – Aspekte, die in der Schweiz durch das starke regulatorische Umfeld und die kantonale Aufsicht strukturell besser adressiert sind.

### FAZIT

Sale-and-Leaseback ist keine Wunderlösung, aber ein strukturell sinnvolles Instrument zur Entflechtung von Immobilieneigentum und Spitalbetrieb. Die Struktur schafft Mehrwert auf beiden Seiten: Das Spital gewinnt operative Flexibilität, Liquidität und kann sich auf seine Kernkompetenzen konzentrieren. Der Investor übernimmt die Immobilien mit einem

langfristigen Planungshorizont und kann entsprechend konservativ finanzieren und investieren. Dessen Aktionäre erhalten Zugang zu einer defensiven, langfristigen Assetklasse mit stabilen Cashflows. Die Schweiz verfügt über ideale strukturelle Voraussetzungen: eine qualitativ hochwertige Spitalinfrastruktur, ein stabiles Regulierungsumfeld, eine kapitalstarke institutionelle Investorenbasis und einen wachsenden Investitionsbedarf im Gesundheitswesen.

Entscheidend ist, dass Sale-and-Leaseback als Bestandteil einer langfristigen Strategie verstanden wird, was die operative Profitabilität des Spitals voraussetzt sowie ein tragfähiges Verhältnis von EBITDAR zu Miete, idealerweise flankiert durch eine klare Positionierung und die Einbindung in leistungsfähige Netzwerke. Hinzu kommt: Es handelt sich um einen Markt mit demographischem Rückenwind,

regulatorischer Stabilität und strukturell hoher Standortbindung.

Die Etablierung entsprechender Investitionsvehikel würde die Assetklasse für eine breitere Investorenbasis zugänglich machen. Dies setzt einen offenen Dialog zwischen Spitalträgern, Kantonen und institutionellen Anlegern voraus. Der erste Schritt ist eine faktenbasierte Auseinandersetzung mit dem Modell – und das Bewusstsein, dass Immobilieneigentum und Spitalbetrieb nicht zwingend in einer Hand liegen müssen. ▲

### DER AUTOR

Xavier Alonso ist Partner bei Wineus AG, einem Beratungsunternehmen mit Standorten in Lausanne, Zürich und Zug. Wineus unterstützte u. a. verschiedene Spitäler in der Schweiz bei Umsetzung von Sale-and-Leaseback-Transaktionen.

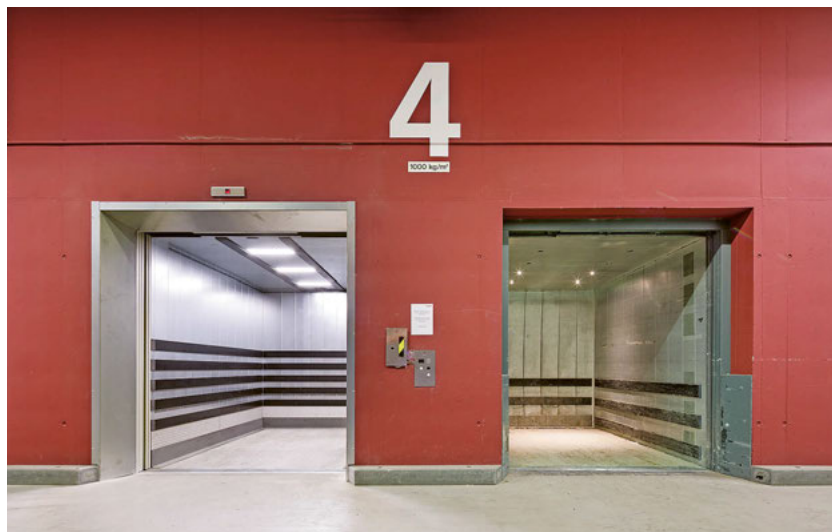
PUBLIREPORTAGE

## Warum sich die Modernisierung Ihres Aufzugs lohnt

Aufzüge zählen zu den sichersten Verkehrsmitteln – dennoch sind viele Anlagen in der Schweiz veraltet. «Rund die Hälfte der Aufzüge hierzulande ist älter als 20 Jahre», sagt Peter Livet, Modernisierungsexperte bei AS Aufzüge. Damit steigt nicht nur das Risiko für technische Störungen und Unfälle – auch die

Einhaltung aktueller Sicherheitsstandards wird zunehmend schwieriger, betont Livet. «Eine Modernisierung bietet nicht nur mehr Sicherheit – sie steigert den Fahrkomfort und senkt den Energieverbrauch», so Livet. Dank Technologien wie Energierückgewinnung, Stand-by-Modus oder LED-Beleuchtung verbrauchen

modernisierte Lifte deutlich weniger Strom und erreichen die Energieeffizienzklasse A. «Eine gezielte Modernisierung verlängert die Lebensdauer einer Anlage deutlich und erhält dadurch auch den Immobilienwert», sagt Livet. AS Aufzüge ist dabei der kompetente Partner – unabhängig von Fabrikat oder Anlagentyp. Laut Obligationenrecht (Art. 58 OR) sind Eigentümer für die Sicherheit ihrer Aufzugsanlagen verantwortlich. «Gerade in öffentlich oder stark frequentierten Gebäuden ist eine Modernisierung keine Option – sondern eine Pflicht», betont Livet. Eine Modernisierung sei ein klares Zeichen für Sicherheit, Qualität und Verantwortung. AS Aufzüge begleitet Kundinnen und Kunden dabei von der Analyse bis zur erneuten Übergabe – kompetent und partnerschaftlich. «Lassen Sie uns gemeinsam Ihren Aufzug fit für die Zukunft machen», sagt Peter Livet.



### Kontaktdaten

AS Aufzüge AG  
www.lift.ch

# UNERMÜDLICH

**ROBOTIK – Reinigungsautomaten revolutionieren das Facility Management. Sie arbeiten mit höchster Präzision und senken langfristig Kosten. Doch für alle Flächen sind die Maschinen noch nicht geeignet.**

Text: **RICHARD HAIMANN**

**K**ehren, Schrubben, Staubsaugen, Wischen – Pudu CC1 erledigt all dies mit lächelnden LED-Augen in einem Aufwasch, in höchster Präzision und mit einem Tempo von bis zu 4,3 Stundenkilometern. Die 60 Kilo schwere Maschine zählt zur neuesten Generation von Service-robotern – und diese finden immer grössere Verbreitung im Facility Management.

«Reinigungsqualität hängt nicht nur vom Einsatz ab, sondern vor allem von Konstanz», sagt Nimrod Malinas, CEO von Robonnement. «Selbst engagierte Mitarbeitende variieren in Leistung und Genauigkeit – je nach Müdigkeit, Tagesform oder Motivation.» Das Unternehmen in Altstetten hat sich auf die Vermietung von Service-Robotern in Abonnement-Modellen spezialisiert. Von Servier- und Empfangsautomaten, über Reinigungs- und Desinfektionsmaschinen bis hin zu Industriemodellen, die lackieren und schwere

Lasten transportieren können. «Roboter hingegen kennen keine Schwankungen», sagt Malinas. So reinige der Pudu CC1 «immer mit der gleichen Präzision – egal ob Sonntag um Mitternacht oder Dienstagmorgen um sechs Uhr.» Für Unternehmen, die auf Hygiene, Image oder Audits achten, sei dies ein «entscheidender Vorteil».

Autonome Reinigungsmaschinen würden «Routineaufgaben wie Staubsaugen oder Scheuersaugen zuverlässig mit konstanter Qualität» erledigen, sagt auch Felix Holzwarth, Geschäftsführer Gebäudeser-

vices bei dem deutschlandweit aktiven Facility Manager GeigerFM in Dietmannsried im Allgäu. «Sie reinigen mit programmierter Präzision und liefern unabhängig von Schichtwechseln oder Tagesform gleichbleibend hohe Qualität.» Besonders in sensiblen Bereichen, wie in Spitälern, Pflegeheimen oder Flughäfen sei die Erfüllung dieser Standards entscheidend.

Vor allem aber könnten Roboter die bei der Reinigung von Gebäuden anfallenden Kosten erheblich senken. «In der Schweiz verdient eine Reinigungskraft im Schnitt

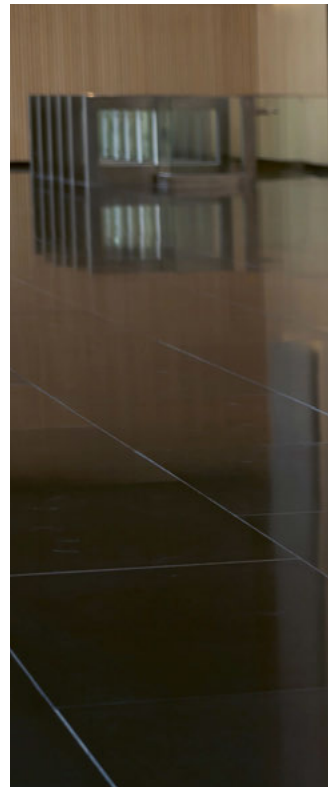
etwa 28 Franken pro Stunde», rechnet Malinas vor. Je nach Region und Einsatzgebiet könne der Lohn auf 34 Franken steigen. «Nachtschichten – etwa in Spitälern, Fabriken oder Sportanlagen – erfordern in der Regel Zuschläge von 25 bis 50 Prozent», sagt der CEO. «Bei 22 Arbeitstagen im Monat ergibt das 6.160 bis 8.800 Franken, ohne Urlaubsanspruch, Krankheitstage und administrativen Aufwand.»

Dies übersteige deutlich die Kosten eines Mietvertrags für einen Roboter. Zumal im monatlichen Abo-Preis «Lieferung, Installation, Schulung, Wartung, Ersatzteile und ein Austauschgerät bei Bedarf enthalten sind», sagt Malinas. Zudem verbrauche ein Roboter für die Reinigung von 2.000 Quadratmetern Fläche nur 15 Liter Wasser verglichen mit über 100 Litern bei herkömmlichen Methoden. «Das spart nicht nur Geld, sondern auch Ressourcen», sagt der CEO. «Intelligente Dosiersysteme und Wasserfilter ermöglichen Einsparungen von mehreren Tausend Litern



*«Roboter reinigen mit programmierter Präzision und in gleichbleibend hoher Qualität.»*

Felix Holzwarth, GeigerFM



Roboter leisten zuverlässig Routineaufgaben bei der Reinigung von Gebäuden.

an Reinigungsschemie pro Monat», nennt GeigerFM-Geschäftsführer Holzwarth weitere ökologische Vorteile. «Elektrischer Antrieb und leiser Betrieb reduzieren Lärm- und Emissionsbelastungen.»

## ERHÖHTER INITIALAUFWAND

All dies sind Vorteile, die immer mehr FM-Dienstleister nutzen wollen. Vebego Schweiz, eine Tochtergesellschaft des niederländischen FM-Riesen Vebego, arbeitet seit Jahren mit Reinigungsrobotern. Zunächst in Tests, inzwischen auch in konkreten Einsätzen bei Kunden und zudem als Entwicklungspartner für deren Produzenten. «Robotik in der Reinigung ist heute noch kein fertiges Produkt, das man einfach einsetzt – sie ist ein Entwicklungsprozess», berichtet Juliane Linder, Projektleiterin Business & Digital Excellence bei Vebego Schweiz. Gemeinsam mit Kunden und Herstellern erarbeite Vebego tragfähige Lösungen. Dabei habe sich gezeigt, dass der effiziente Einsatz stark vom jeweiligen Umfeld abhängt – denn nicht jeder Roboter passe in jedes Objekt, und nicht jeder Business Case sei sofort wirtschaftlich. Deshalb setze Vebego «auf Partnerschaften mit unseren Kundinnen und Kunden: gemeinsam bewerten, gemeinsam lernen, gemeinsam weiterentwickeln», sagt Linder.



*«Roboter amortisieren sich auf längere Sicht und unterstützen langfristig ein qualitativ hohes Facility Management.»*

Heribert Marchon,  
Honegger Gruppe

machte dabei nur einen relativ kleinen Teil des Gesamtprojekts aus.

Ob sich der Einsatz von Reinigungsrobotern rentiert, hänge von mehreren Faktoren ab, u. a. von der Beschaffenheit der Fläche, der gewünschten Reinigungsfrequenz und vom Zeitfenster, sowie von physischen Besonderheiten und etwaigen Hürden. Anschliessend würden die genauen Masse aller Räume und Bereiche ermittelt. «Mit der abschliessenden Berechnung zeigt sich dann, ob sich die Dienstleistungen der Honegger Gruppe durch den Einsatz von Reinigungsrobotik optimieren lassen oder ob die bestehende Service-Qualität den Ansprüchen der Kundschaft bereits in allen Belangen entspricht», sagt Marchon.

## ROBOTER ARBEITEN AUTONOM

In der Regel bringe der Einsatz eines Roboters einen wirtschaftlichen Mehrwert ab einer Mindestfläche von 500 Quadratmetern. Doch dies sei eine Faustregel. «Die Flächen müssen in jedem Fall evaluiert und analysiert werden, um einen fundierten und nachhaltigen Entscheid treffen zu können», so Marchon. Nach der Einführungs- und Begleitphase würden die Roboter sehr zuverlässig arbeiten; zudem gewährten die meisten Reinigungsroboter eine Kontrolle ihrer Betriebsbereitschaft in Echtzeit: «Durch werden die verantwortlichen Personen automatisch und digital umgehend über Probleme informiert und eine Behebung kann im Rahmen von Interventionsverträgen rasch koordiniert werden.»

Roboter leisten ihre Arbeit vollkommen autonom. Modelle wie der Pudu CC1 «füllen selbstständig Frischwasser auf und ent-



Humanoider Roboter  
beim Einsatz  
in einem Bürohaus.

Zu den FM-Dienstleistern, die Reinigungsroboter bereits in grosser Stückzahl einsetzen, zählt die Honegger Gruppe in Köniz. «Dank der engen Zusammenarbeit mit verschiedenen Lieferanten steht eine breite Flotte unterschiedlicher Reinigungsroboter zur Verfügung», sagt Heribert Marchon, Leiter Integriertes Management System im Geschäftsbereich Facility Management der Gruppe. Zwar gehe die Implementierung von Reinigungsrobotik in Facility-Management-Mandaten definitiv mit einem erhöhten Initialaufwand einher», sagt Marchon. Daher seien «die Initialkosten für Reinigungsroboter höher als für konventionelle Reinigungsmaschinen und der initiale Aufwand ist durchschnittlich grösser» – jedoch amortisiere sich die Robotik auf längere Sicht und unterstütze

somit «langfristig ein qualitativ hohes Facility Management», so Marchon. Die Honegger Gruppe erstelle für jedes in Frage kommende Gebäude einen individuellen Business Case und identifiziere, verifiziere, kalkuliere sowie valide alle relevanten Faktoren: «Es geht nicht nur darum, die Roboter auf die entsprechenden Flächen zu programmieren, sondern vorgängig einen tatsächlichen Mehrwert zu identifizieren und das entsprechend geeignete Roboter-Modell zu evaluieren.»

Dabei müssten individuell die örtlichen Gegebenheiten berücksichtigt werden – «von Treppen und Türen über Alarm- und Wassersysteme bis zu den Bodenbeschaffenheiten und den Geschäftszeiten der Kundschaft», sagt der Manager. Das abschliessende Konfigurieren der Roboter

sorgen Schmutzwasser», sagt Malinas. Doch könnten sie gleichzeitig per App überwacht und gesteuert werden, sagt der Robonnet-CEO: «Statt Checklisten zu unterschreiben, können Facility Manager endlich in Echtzeit sehen, wie sauber ihre Fläche wirklich ist.» Diese Vorzüge haben eine Reihe Schweizer Unternehmen und Gemeinden überzeugt – so etwa die Gemeinden Flawil und Uzwil im Kanton St. Gallen: Sie nutzen einen Reinigungsroboter, um den Boden ihrer gemeinsamen Sporthalle nach Handball-Spielen zu reinigen. «Beim Handball wird ein spezielles Harz auf den Ball aufgetragen, das für besseren Grip sorgt», sagt Malinas. Die klebrige Substanz bleibe nach jedem Spiel auf dem Spielfeld zurück. Entfernt wurde sie in der Vergangenheit mit einer vom Hauswart gesteuerten speziellen Maschine. Dies oft spätabends nach einem Spiel. Und in jedem Fall alle zwei Tage nach dem Training.

Inzwischen übernimmt diese Arbeit ein Pudu CC1. Er könne «diese Rückstände dank spezieller Einstellungen und Bürsten effektiv entfernen», sagt Malinas. Das Reinigungspersonal steuere den Roboter bequem per App von zu Hause. «Jeden Morgen ist das Spielfeld sauber und ein-

satzbereit für den Schulsport», sagt der CEO. «Ganz ohne Nachtschichten oder Handarbeit.»

Das Life and Fit Gym in Rüthi hat nach eigenen Angaben seine Reinigungskosten um fast 70 Prozent gesenkt, seit ein Roboter nachts das Fitnesscenter reinigt. Die Züger Frischkäse AG in Oberbüren hat die Arbeit aufgeteilt: Roboter reinigen die Flur- und Produktionszonen, die Mitarbeiter konzentrieren sich auf die besonders hygienerelevanten Aufgaben. Berichte zur Sauberkeit sind per Klick abrufbar.

GeigerFM-Geschäftsführer Holzwarth sieht in der Zusammenarbeit von Mensch und Maschine die Zukunft im Gebäudeservice-Segment. Die Cobotic, die Kooperation von Fachkräften mit Robotern, «steigert die Zufriedenheit der Mitarbeitenden und die Attraktivität des Berufsbilds» und «die soziale Nachhaltigkeit»: «Monotone oder körperlich belastende Tätigkeiten entfallen, das Reinigungspersonal wird entlastet und kann sich anspruchsvolleren Aufgaben widmen.»



*«Robotik in der  
Reinigung ist noch  
kein fertiges  
Produkt – sie ist  
ein Entwicklungsprozess.»*

Juliane Linder,  
Vebege Schweiz



*«Pflegeheime  
bieten ideale Bedingungen für  
den Einsatz  
autonomer Reinigungs-Systeme.»*

Christian Möhrke, Cureus

Besonders geeignet für den Einsatz von Reinigungsrobotern seien Senioren- und Pflegeheime, sagt Christian Möhrke, CEO des Gesundheits-Immobilieninvestors Cureus. «Sie weisen spezifische architektonische Merkmale auf, die der Barrierefreiheit und Sicherheit dienen: eine Grundrissstruktur mit hoher Geradlinigkeit, klare

Wegeführungen mit breiten Fluren, schwellenlose Übergänge und grosszügige Bewegungsflächen mit ausreichendem Wenderadius.» Zudem seien sie mit leistungsfähigen WLAN-Netzen und technischen Schnittstellen ausgestattet: «Diese Eigenschaften schaffen ideale Bedingungen für den Einsatz autonomer Systeme.»

#### ROBOTER MIT EMPATHIE

In naher Zukunft dürfte eine weitere Gattung von digitalen Maschinen in Pflegeheimen zum Einsatz kommen, sagt Möhrke: Empathie-Roboter, die die Bewohner unterhalten und geistig anregen können, wie etwa der Empathie-Roboter Navel, der gerade in Pilotprojekten in stationären Einrichtungen erprobt wird. Navel sei darauf ausgelegt, Emotionen, Mimik und Sprache zu erkennen und darauf zu reagieren: «Er führt Gespräche, aktiviert Erinnerungen und erkennt Bewohner wieder» – und: könne «bei Bedarf einen Anruf oder eine Benachrichtigung auslösen.» 📍

ANZEIGE



**Swiss Circle®**



**5. bis 7. Oktober | Halle A3 Stand 120**

**Wir freuen uns auf Ihren Besuch in München!**

# PORT: Datengestützte Potenzialanalysen in Sekundenschnelle

Wer die beste Option für die Zukunft einer Immobilie sucht, braucht Zeit, Geduld und Fachwissen. Auch wenn Expertise und Erfahrung oft eine erste Einschätzung ermöglichen, müssen Informationen und Daten zusammengetragen und aufbereitet werden. Aus unterschiedlichsten Quellen, und manchmal von Hand.

## Verstreute Quellen, komplexe Regeln, wenig Transparenz

Baurechtliche Grundlagen, kantonale Zonenordnungen, Nutzungspläne, Marktdaten: Wer das Entwicklungspotenzial einer Liegenschaft seriös einschätzen will, muss sich durch ein Dickicht von Quellen arbeiten, die selten an einem Ort zu finden sind. Selbst erfahrene Fachleute verbringen dabei Stunden, manchmal Tage. Das Ergebnis: Investitions- und Verkaufsentscheide werden zu oft mit einem blinden Fleck getroffen. Nicht aus Nachlässigkeit, sondern weil die Faktenlage schlicht zu spät vorliegt. Chancen bleiben liegen, weil die Analyse nicht mithalten kann.

## PropTech verändert die Spielregeln

Digitale Technologien verschieben diese Dynamik grundlegend. Was früher bedeutete, Dutzende von Dokumenten händisch zu sichten, Amtsstellen anzufragen und Daten aus unterschiedlichsten Systemen zusammenzuführen, übernehmen heute Plattformen automatisiert, in Echtzeit und ohne Medienbrüche. Lage, Zonierung, Baurecht, Ausnützungsziffer, Grenzabstände, Marktentwicklung: All das lässt sich mittlerweile in einem einzigen Analyseschritt verarbeiten.

Der Unterschied im Alltag ist erheblich. Eine Potenzial-einschätzung, für die ein Experte bisher bis zu drei Arbeitstagen veranschlagen musste, steht heute in Sekunden zur Verfügung. Das ist kein kosmetischer Fortschritt. Für eine Branche, in der Timing oft über Erfolg oder Misserfolg entscheidet, ist es ein struktureller Wandel. Wer schneller zur fundierten Einschätzung kommt, sitzt früher am Tisch, und mit besseren Argumenten.

## PORT macht Potenzial sichtbar

Genau hier setzt PORT an. Die Schweizer PropTech-Plattform analysiert die gewünschte Parzelle und verdichtet raumplanerische, baurechtliche und marktbezogene Daten zu einer fundierten Potenzialanalyse. Adresse eingeben, Sekunden warten, Klarheit erhalten. Welche Möglichkeiten bietet das Grundstück? Wo liegt der baurechtliche Spielraum? Was sagen die Marktdaten?



Was bisher mühsam über Dutzende von Quellen zusammengetragen werden musste, wird auf der PORT-Plattform klar gebündelt und verständlich eingeordnet. Eigentümer, Investoren und Projektpartner arbeiten so von Anfang an auf derselben Faktenbasis, ohne wochenlange Vorabklärungen. Immobilienprofis erhalten eine belastbare Grundlage, kompakt aufbereitet in einem Potenzial-Report.

Wer früher erkennt, wo Potenzial liegt, kann gezielter empfehlen, überzeugender argumentieren und Entscheidung herbeiführen, bevor andere überhaupt mit der Recherche begonnen haben. PORT übernimmt den analytischen Aufwand. Was bleibt, ist das, was Profis ohnehin am besten können: einschätzen, einordnen, handeln.

## Kontakt Daten

PORT Real Estate  
Development AG  
Pilatusstrasse 58  
6003 Luzern  
contact@portreal-  
estate.ch



# KNAPPES ANGEBOT

**BERN** – Freie Büroflächen und Wohnungen sind in der Bundesstadt rar. Neue Quartiersentwicklungen sollen Abhilfe schaffen. Die Leerstandsziffer könnte erstmals seit Jahren wieder leicht steigen.

Text: SIEGFRIED HUBERTUS

**A**m Büromarkt im Herzen Berns ist Leerstand Mangelware. Werden Flächen frei, findet sich rasch ein Nutzer – und wenn das Parlament selbst zuschlägt. So geschehen beim ehemaligen Credit-Suisse-Gebäude am Bundesplatz. Die Bundesversammlung will in dem markanten Bau auf zwei Geschossen ein Besucherzentrum für voraussichtlich 27,8 Millionen Franken einrichten. Nach der Eröffnung in 2029 sollen die jährlichen Mietkosten rund 1,6 Millionen Franken betragen.

Mehr als 100.000 Besucher zieht es Jahr für Jahr in das Bundeshaus. Um Debatten zu verfolgen, sich über das parlamentarische System zu informieren oder sich an Veranstaltungen zu beteiligen. Der Andrang ist seit langem zu viel für das vom Wädenswiler Architekten Hans Wilhelm Baur entworfene, 1902 fertiggestellte Repräsentationsbauwerk im Stil der Neorenaissance. Deshalb hat sich die Verwaltungsdelegation der Bundesversammlung für die Anmietung der rund 2.000 Quadratmeter messenden Fläche und deren Umbau in der einstigen Filiale der Grossbank ausgesprochen, nachdem diese von der UBS übernommen wurde: «Eine solche Gelegenheit an dieser Lage ist aussergewöhnlich.»

Aussergewöhnlich ist durch die Entscheidung des Parlaments auch die Angebotsziffer am Büromarkt in der Berner Innenstadt. «Sie ist durch die Anmietung von Teilen des früheren Credit-Suisse-Gebäudes von 5.800 Quadratmetern zu Jahresbeginn auf nur noch 3.600 Quadratmeter Ende Juni

gesunken», sagt Daniel Stocker, Head of Research beim Immobiliendienstleister JLL Schweiz. «Die Quote reduzierte sich dadurch von einem Prozent auf 0,6 Prozent.»

## KNAPPES ANGEBOT

Die Angebotsziffer ist seit Jahren tief in der Aare-Stadt. Das zeigt eine Auswertung langfristiger Daten durch die Beratungsgesellschaft CBRE Switzerland. Danach ist der Büroflächenbestand im zentralen Geschäftsbezirk, der inneren Stadt, zwar seit 2016 von rund 500.000 Quadratmetern auf aktuell 559.000 Quadratmeter gewachsen – ein Plus von 11,8 Prozent. Hingegen ist die Leerstandsquote unter Schwankungen über diese Dekade hinweg von 2,2 Prozent auf 1,7 Prozent gesunken. Standen Ende des ersten Quartals 2016 in der inneren Stadt 11.000 Quadratmeter zur Anmietung zur Verfügung, belief sich das Angebot trotz des deutlich gewachsenen Bestands Ende März dieses Jahres auf nur 9.500 Quadratmeter.

Noch deutlicher ist in diesem Zeitraum die Angebotsziffer im Quartier Länggasse geschrumpft. Ende März 2016 registrierten die CBRE-Analysten dort noch eine Leerstandsquote von 1,8 Prozent. Diese sank sukzessive über die Jahre hinweg auf 0,5 Prozent im ersten Quartal dieses Jahres. Dabei ist der Bestand

an Büroflächen im Viertel über die gesamte Dekade hinweg konstant bei 280.000 Quadratmetern geblieben.

«Im schweizweiten Vergleich weist Bern nach Lausanne die geringste Büroverfügbarkeit auf», sagt David Schoch, Senior Director Research & Consulting bei CBRE Switzerland. Ende März dieses Jahres habe die durchschnittliche Angebotsziffer im Stadtgebiet Lausannes 2,7 Prozent betragen. «In Bern waren es drei Prozent, in Zürich 3,2 Prozent und in Genf 3,8 Prozent», sagt Schoch. «Lediglich in Basel war das Büroangebot mit 5,1 Prozent überdurchschnittlich, dürfte nach Jahren erhöhter Leerstände nun aber ein stabiles Niveau erreicht haben.»

In den kommenden Jahren könnte die Angebotsziffer am Berner Büromarkt gegen den bisherigen Trend wieder ein Stück weit zulegen. «Seit 2016 sind in Bern durchschnittlich 15.000 Quadratmeter an neuen Büroflächen pro Jahr fertiggestellt worden», sagt JLL-Researcher



*«Im schweizweiten Vergleich weist Bern nach Lausanne die geringste Büroverfügbarkeit auf.»*

David Schoch,  
CBRE Schweiz





In der Bundesstadt sind Büroflächen Mangelware.

Stocker. «Von 2026 bis 2028 wird die Bautätigkeit jedoch mehr als doppelt so hoch ausfallen.» Zwar seien bereits viele dieser neuen Flächen vorvermietet. «Dennoch ist davon auszugehen, dass es zukünftig mehr Leerstand geben wird», sagt Stocker.

### ROCHADEN MIT FOLGEN FÜR DEN BÜROMARKT

Die Anmietung des ehemaligen Credit-Suisse-Gebäudes am Bundesplatz ist nicht die einzige Entscheidung der öffentlichen Hand mit relevanten Auswirkungen auf

den Büromarkt im Berner Zentrum. Vorbereitet wird zurzeit auch eine grosse Rochade im denkmalgeschützten Gebäude an der Bundesgasse 32. Zur Zeit sind mehrere Einheiten des EDA, des Eidgenössischen Departements für auswärtige Angelegenheiten, dort angesiedelt. Sie sollen in das neue Verwaltungszentrum des Departments in Zollikofen zügeln.

Danach soll die Liegenschaft für 27,3 Millionen Franken bis 2029 saniert und umgebaut werden. Das BBL Bundesamt für Bauten und Logistik hat das Baugesuch

in diesem Frühjahr bei der Stadt Bern eingereicht. Bei dem Vorhaben sollen «das Erdgeschoss und die beiden Dachgeschosse für moderne Zusammenarbeitsformen strukturell angepasst und umgebaut» werden, informiert das BBL. Anschliessend will die Bundeskanzlei ihre über mehrere Gebäude im Berner Zentrum verteilten Organisationseinheiten dort zusammenführen – wodurch einige Büroflächen in der Stadt in drei Jahren frei werden.

Zudem bezieht das Bafu Bundesamt für Umwelt ein saniertes Gebäude an der Mühlestrasse 2 in Ittigen und gibt zwei Standorte an der Worblentalstrasse 68 in Ittigen und an der Monbijoustrasse 40 in Bern auf. Während für das erste Gebäude nach dem Auszug eine Umnutzung angestrebt wird, soll das zweite Objekt zukünftig der Eidgenössischen Hochschule für Berufsbildung Raum bieten.

Kräftig am Zügeln sind auch weitere Unternehmen. «Die Versicherungen Vaudoise und Zurich, WSP Ingenieure und Berater, OPO Oeschger, MTF Solutions sowie das Amt für Arbeitslosenversicherung Kanton Bern haben bereits im vergangenen Jahr neue Räume im Neubauprojekt Bern 131 bezogen», sagt Stocker. «Inzwischen gab noch die Schweizerische Radio- und Fernsehgesellschaft bekannt, per Ende 2026 ihren Hauptsitz an der Giacomettistrasse in Bern aufzugeben und an die Schwarztorstrasse zu verlagern.»

EWB Energie Wasser Bern will seinen Hauptsitz vom Monbijou-Quartier nach Ausserholligen an die Stöckackerstrasse

ANZEIGE

Ich bin **Reinigerin**

und Sorge für  
Sauberkeit  
und Ordnung.

vebegeo.ch

Vebegeo\*

verlegen, wo sich heute bereits das technische Zentrum des Versorgers befindet. Das bislang von EWB genutzte 10.000 Quadratmeter messende Areal an der Monbijoustrasse wird allerdings nicht an den Markt kommen. Vielmehr hat die Stadt ihr Vorkaufsrecht genutzt und die zu 86 Prozent für Büros und zu 14 Prozent mit Wohnungen bebaute Fläche in strategischer Innenstadtlage für 63 Millionen Franken und damit zum maximalen Marktwert erworben.

Der Deal wurde vom Gemeinderat mit 54 Ja- gegen zehn Nein-Stimmen von FDP und SVP beschlossen. Letztere lehnten den Kauf ab, weil es noch keine Pläne für die künftige Nutzung des Areals gibt. Einen mittleren zweistelligen Millionenbetrag aufzuwenden, ohne zu wissen, was mit dem Gelände geschehen soll, widerspreche dem Gebot, öffentliche Mittel «zielgerichtet, verhältnismässig und verantwortungsvoll» einzusetzen, sagt FDP-Sprecherin Simone Richner. «Die Stadt darf nicht jeder zentral gelegenen Liegenschaft nachlaufen, nur weil es irgendwann einmal nützlich sein könnte.»

## NEUE WOHNBAUPROJEKTE

Die Befürworter argumentieren hingegen, die Stadt könnte auf dem Areal neuen Wohnraum schaffen, Verwaltungsstandorte zusammenlegen oder Teile der Fläche zur Nutzung an Dritte weitergeben. Doch angesichts des hohen Preises sei die Realisierung preisgünstiger Wohnungen auf dem bisherigen EWB-Hauptsitz «nicht beziehungsweise nur mit Subventionierungen

möglich», sagte Esther Meier, Stadträtin des Grünen Bündnis. Mit dem Kauf produziere die Stadt «genau die Marktmechanismen, die wir hier sonst zu Recht immer kritisieren», sagte Meier.

Wie in anderen Grossstädten sind auch in Bern leistbare Mietwohnungen knapp.

Die Stimmbevölkerung hat im September 2025 die Volksinitiative «Für faire und bezahlbare Mieten dank transparenter Vormieten» mehrheitlich angenommen. Der Initiativtext war dabei so formuliert, dass das Begehren nach einer Offenlegung des vorherigen Mietvertrags bei Abschluss eines neuen Kontrakts quasi sofort

umgesetzt werden musste. «Da der in der Initiative genannte Schwellenwert von 1,5 Prozent leerstehender Wohnungen im Kanton aktuell unterschritten wird – er lag im Juni 2025 bei 1,12 Prozent –, hat der Regierungsrat die Formularpflicht für den Abschluss von Mietverträgen obligatorisch erklärt», schreibt der Kanton. Die seit dem 1. Dezember 2025 geltende «Formularpflicht soll dazu dienen, bei einem Mieterwechsel überhöhte Mietzinssteigerungen leichter zu erkennen und zu verhindern».

Die Stadt Bern hat zuletzt zwei Grossprojekte für den Wohnungsbau angeschoben. Für das Gaswerkareal und die zweite Etappe auf dem Mittelfeld wurden im März

parallel Baufelder ausgeschrieben; insgesamt sollen dort Wohnungen für rund 4.000 Menschen entstehen. Beim Mittelfeld wurde der Baurechtszins auf 30 Franken pro Quadratmeter oberirdischer Geschossfläche festgesetzt, beim Gaswerkareal auf 26,50 Franken pro Quadratmeter.

Zudem soll auf dem Viererfeld und der angrenzenden ersten Etappe auf dem Mittelfeld in der hinteren Länggasse ein neues Quartier mit insgesamt rund 1.100 Wohnungen entstehen. Der Stadtrat hat entschieden, das gesamte Mittelfeld an gemeinnützige Bauträgerschaften abzugeben. Auf dem Gaswerkareal sollen

von den bis zu 500 neuen Wohnungen mindestens die Hälfte durch gemeinnützige Trägerschaften und ein weiteres Viertel preisgünstig realisiert werden.

Mehr als 200 weitere Wohnungen sollen auf dem Areal West im Stadtteil Bümpliz-Oberbottigen entstehen. Dazu ein Einkaufszentrum und kommerzielle Flächen. Vorgesehen ist eine Mischnutzung mit Wohnraum für rund 550 Personen und rund 500 Arbeitsplätzen. Mehr als die Hälfte der Wohnungen soll dauerhaft in Kostenmiete angeboten werden. Endgültig entscheiden für das Vorhaben wird das Stimmvolk. Die Volksabstimmung ist für den 29. November angesetzt. ▲



## «Zukünftig wird es mehr Leerstand am Büromarkt geben.»

Daniel Stocker, JLL Schweiz

ANZEIGE

STONEWEG  
part of SWI Group

# The Right Move at the Right Time

Because vision and timing are key to identify the best opportunities.

[stoneweg.com](https://stoneweg.com)

Stoneweg is the proud sponsor of Swiss professional surfer Fantin Habashi.

## 111. Schweizer Immobiliengespräch

In Zusammenarbeit mit



# Die Immobilienbewertung zwischen KI und menschlichem Urteil

**Mittwoch, 2. September 2026, 17.30 Uhr, Metropol Zürich**

Automatisierte Bewertungsmodelle, KI-basierte Marktanalysen und datengetriebene Systeme verändern zunehmend, wie Werte ermittelt, plausibilisiert und kommuniziert werden. Was früher primär Expertenwissen und Erfahrung war, wird heute immer stärker durch Datenmodelle, Algorithmen und künstliche Intelligenz unterstützt oder teilweise ersetzt.

Mit der technologischen Entwicklung wächst auch die Unsicherheit: Wie transparent sind automatisierte Bewertungen? Wo liegen Chancen und Risiken? Welche Rolle bleibt dem menschlichen Bewerter? Und wem vertrauen Banken, Investoren und Eigentümer künftig mehr: dem Experten oder dem Algorithmus?

Es referieren und diskutieren:

- **Thomas Möckel**, Manager, Wüest Partner
- **Daniel Schneider**, Senior Vice President Valuation, JLL
- **Prof. Dr. Markus Schmidiger**, HSLU, Moderation

Melden Sie sich jetzt an unter  
[www.immobiliengespraech.ch/anmeldung-2-september-2026/](http://www.immobiliengespraech.ch/anmeldung-2-september-2026/)



Sponsoren:

**HSLU** Hochschule  
Luzern

**RESO**  
ADVISORY

**energie360°**

**smg** | swiss  
marketplace  
group  
Empowering Swiss Real Estate

**A** Amenti

**Z** ZURICH  
Resilience Solutions

**IMMOBILIEN**  
BUSINESS  
Das Schweizer Immobilien-Portal

# MARKT, RISIKEN, WERTE

*WOHNUNGSBAU – Politische Entscheide, regulatorische Anpassungen oder veränderte Marktbedingungen können die Erfolgsaussichten eines Wohnbauprojekts wesentlich beeinflussen. FPRE bat sich mit der Einschätzung von Projektrisiken beschäftigt – und den entsprechenden Anpassungen in der Bewertung.*

Text: **BIRGITT WÜST**

Die Nachfrage nach Wohnraum übersteigt in vielen Regionen das Angebot deutlich, gleichzeitig gelingt es der Wohnproduktion immer weniger, das Wohnraumangebot entsprechend auszuweiten. Zwischen Projektbeginn und Fertigstellung eines Bauprojekts, oft sind es mehrere Jahre, können sich Nachfrage, Finanzierungsbedingungen, Baukosten, Bewilligungsverfahren oder gesetzliche Vorgaben verändern. Damit verbundene Unsicherheiten können sich auf die Wirtschaftlichkeit und den Projektwert auswirken – und letztlich auch auf das Erstellen von Wohnraum, wie sich gerade im aktuellen Marktumfeld beobachten lässt. In seinem FPREview Q3 2026 zeigt das Analysehaus Fahländer Partner Raumentwicklung (FPRE), wie sich solche Risiken erfassen und in der Bewertung berücksichtigen lassen. Der Beitrag wird im Folgenden in stark gekürzter Fassung wiedergegeben.

## DIE HERAUSFORDERUNGEN NEHMEN ZU

Der Entwicklermarkt ist derzeit von einer Vielzahl von Einflussfaktoren geprägt. Die Nachfrage nach Wohnraum bleibt in vielen Regionen aufgrund des Bevölkerungswachstums hoch, doch haben sich die Rahmenbedingungen für Immobilienentwicklungen in den vergangenen Jahren deutlich verändert – was die Einschätzung von Risiken und die Beurteilung der Wirtschaftlichkeit von Projekten erschwert.

Eine wesentliche Herausforderung sehen die FPRE-Autoren in den steigenden Anforderungen an die Projektentwicklung. Zum einen verschärfen technische Vorgaben sowie zunehmende Anforderungen an Energieeffizienz und Klimaschutz die Komplexität von Bauvorhaben; zum anderen führen lange Planungs- und Bewilli-

gungsverfahren dazu, dass sich Projekte über viele Jahre erstrecken und damit anfälliger für Veränderungen der Markt- und Rahmenbedingungen werden.

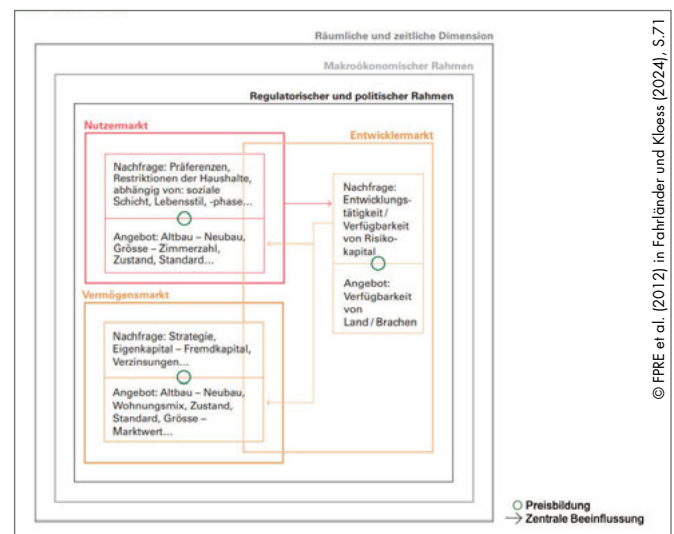
Hinzu kommen regulatorische und politische Einflüsse, die zunehmend an Bedeutung gewinnen. «Diskussionen um Verdichtung, Mieterschutz, Wohnschutz oder die Einschränkung von Eigentumsrechten beeinflussen die Attraktivität von Investitionen direkt», stellen die FPRE-Autoren fest. Denn schliesslich können Abstimmungen und Gesetzesänderungen die zulässige Nutzung, die Ausnutzung oder die Rentabilität von Projekten wesentlich verändern.

## RISIKEN FRÜHZEITIG ERKENNEN

Auch auf der Nachfrageseite gibt es wichtige Unsicherheitsfaktoren – so z.B. wirtschaftliche und demografische Entwicklungen. Veränderungen der Bevölkerungsstruktur, der Haushaltsgrössen oder der Standortpräferenzen wirken sich bekanntermassen direkt auf die Nachfrage nach Wohn-, Geschäfts- und Gewerbeflächen

aus. Ist eine Bevölkerungsentwicklung, etwa in Folge einer Abschwächung der wirtschaftlichen Dynamik, geringer als erwartet, führt dies zu einer rückläufigen Flächennachfrage im Nutzermarkt – was wiederum die Erfolgsaussichten von Immobilienentwicklungen schmälert. Entwickler müssen somit nicht nur die heutigen Marktbedürfnisse verstehen, sondern auch antizipieren, wie sich diese bis zur Fertigstellung eines Projekts und darüber hinaus verändern könnten.

Die Beurteilung von Immobilienentwicklungen kann gemäss FPRE daher nicht allein auf aktuellen Marktwerten oder Baukosten basieren, sondern sie erfordert «ein umfassendes Verständnis der Wechselwirkungen zwischen Nutzer-, Vermögens- und Entwicklermarkt sowie der makroökonomischen, politischen und regulatorischen Rahmenbedingungen». Die Fähigkeit, Risiken frühzeitig zu erkennen und angemessen in die Projektkalkulation einzubeziehen, sei somit ein wesentlicher Erfolgsfaktor im heutigen Entwicklermarkt.



Der Entwicklermarkt im grösseren Kontext

## DER ANSATZ VON FPRE

Die Existenz von Projektrisiken und die Notwendigkeit einer Sicherheitsmarge sind in der Immobilienentwicklung grundsätzlich unbestritten. Die zentrale Herausforderung besteht jedoch darin, die Höhe dieser Sicherheitsmarge sachgerecht zu bestimmen. Zur Quantifizierung von Projektrisiken werden in der Fachliteratur verschiedene Methoden diskutiert – unter anderem Sensitivitätsanalysen, Szenarioanalysen oder Monte-Carlo-Simulationen. FPRE verfolgt hingegen einen empirisch-analytischen Ansatz.

Dabei wurden zahlreiche Projektentwicklungen in der Schweiz untersucht und die theoretisch ermittelten Landwerte mit tatsächlich beobachteten Baulandpreisen verglichen. Die Differenz zwischen dem «rohen Landwert» und dem Marktpreis für Bauland entspricht der Sicherheitsmarge. Diese bildet die Risiken und die Chancen eines Entwicklungsprojekts ab. Da sich Projektrisiken je nach Projekt und Projektphase unterscheiden, teilt FPRE die analytisch ermittelte Sicherheitsmarge in die vier Komponenten Basismarge, Planungs-, Realisierungs- und Marktrisiken auf – damit lassen sich die einzelnen Risikokomponenten projektspezifisch anpassen, was wiederum eine phasengerechte Berücksichtigung des Projektfortschritts und die Abbildung besonderer Projektrisiken ermöglicht.

Darüber hinaus werden auch projektspezifische Sonderrisiken identifiziert, die nicht von FPRE modelliert werden und gesondert in die Sicherheitsmarge einfließen. Damit lassen sich beispielsweise Risiken aufgrund archäologischer Funde, denkmalpflegerischer Auflagen oder schwieriger Baugrundverhältnisse (z.B. Beseitigung von Hanginstabilitäten aufgrund von schwierigen Grundwasserverhältnissen) durch höhere Risikoansätze berücksichtigen. Umgekehrt können bereits eliminierte Risiken, etwa durch eine rechtskräftige Baubewilligung, einen Generalunternehmervertrag mit Kostendach oder Vorvermietungen zur Reduktion der entsprechenden Risikokomponenten führen. Die Sicherheitsmarge stellt somit keine exakte Berechnung zukünftiger Ereignisse dar, sondern ist eine realitätsnahe Einschätzung der mit einem Entwicklungsprojekt verbundenen Unsicherheiten. Treten höhere Kosten oder

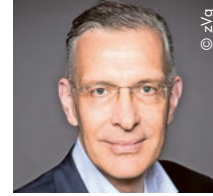
## KOLUMNE

# RETURN-PROFILE: EINE BESTANDSAUFNAHME

Seit 25 Jahren kennt der Schweizer Immobilienmarkt bei Marktwerten – mit kleinen Einschränkungen – nur eine Richtung, aufwärts. Im selben Atemzug sind die Netto-Cashflow-Renditen auf dem Rückzug. Institutionelle Investoren wollen, mit einer kurzen Delle in 2022/23, ihre Immobilienallokation weiter ausbauen.

Im Durchschnitt der Schweizer Pensionskassen liegt die Allokation bei knapp 25 Prozent. Aufgrund der niedrigen Zinsen hat die Asset-Inflation auch bei Immobilien stattgefunden. Für ein weiter eher niedriges Zinsniveau spricht eine niedrige Inflation und ein starker Franken, der Altersdruck in der Demographie, nicht ausreichende Produktivitätsfortschritte und eine hohe Sparquote. Damit einher geht eine hohe Verfügbarkeit des Anlagekapitals. Demographische Alterung und schwaches Produktivitätswachstum sind keine kurzfristigen SNB-Entscheidungsfaktoren, sondern strukturelle Kräfte, die den natürlichen Zins auf lange Sicht niedrig halten.

Der Total-Return des Sektors Wohnen liegen über die Jahre (2002–2025) im Durchschnitt bei 6,1 Prozent. Dies allerdings mit grossen Schwankungen von 2,1 Prozent in 2023 bis 8,4 Prozent in 2015. Getrieben wird die Rendite von der Wertänderung, die zum allergrössten Teil von der jeweiligen Zinsstruktur abhängt. Die Netto-Cashflow-Rendite liegt über obigen Zeitraum bei 4 Prozent. Die Cash-Komponente lag in 2025 bei 2,9 Prozent, während die Wertänderung bei 3,2 Prozent lag. Dies sind jedoch Zahlen des Bestands und nicht des Transaktionsmarktes. Zwischen beiden Märkten liegt die Differenz wahrscheinlich in einer Bandbreite von 10 bis 20 Prozent. Im Transaktionsmarkt schmilzt aktuell der Abstand der Bruttorenditen zur 10-jäh-



Der 13. Stock  
Die Kolumne von  
Stephan Kloess

rigen Bundesobligation wie der Schnee in der Sonne. Womit sich die Frage nach der risikoadjustierten Werten und Preisen stellt. Capex im Kaufpreis vor Begeisterung zu bezahlen, um es hinterher real für die Instandsetzung wirklich auszugeben ist ökonomisch begrenzt attraktiv – aber die Nachfrage malt ein anderes Bild.

Ebenso wie der Sektor Wohnen zeichnet sich der Industrie/Logistik Sektor über die letzten 5 Jahre durch steigende Mieten aus. Attraktiv in Kombination zum Wohnen macht den Sektor eine relativ hohe Nettocashflow-Rendite von über 5 Prozent und eine nur kleine Wertänderungs-Rendite von unter 1 Prozent. Dies zeigt sich auch historisch. Über die letzten 24 Jahre liegt die Nettocashflow-Rendite 1,2 Prozentpunkte höher als beim Wohnen, während die Wertänderung 1,4 Prozent niedriger liegt.

Etwas ergänzt diese sich vom Rendite-Profil ergänzenden Sektoren: Menschen, die wohnen, benötigen einen Arbeitsplatz und Menschen, die arbeiten, benötigen Wohnraum. Also gilt es, beide Zyklen in den jeweils interessanten Regionen genau zu beobachten und die jeweiligen Frühindikatoren zu interpretieren. Die Steuerung des Sektors Industrie/Logistik benötigt jedoch andere Kompetenzen als das klassische Wohnportfolio. Bleiben Sie diskursfähig und seien sie herzlich gegrüsst.

Stephan Kloess

Quellen: Fahrländer Partner (FPRE); Wüest Partner (WP)

längere Verzögerungen ein als angenommen, reduziert sich der Projekterfolg entsprechend. Können Risiken hingegen vermieden oder erfolgreich bewirtschaftet werden, resultiert daraus ein zusätzlicher Entwicklungserfolg.

### ZEIT IST GELD

Neben der Sicherheitsmarge sind die Faktoren Lage und Zeit aus Entwicklersicht sehr relevant und können innerhalb der Residualwertmethode separat dargestellt werden. Unabhängig davon, ob der statische oder der dynamische Residualwert zum Einsatz gelangt, stellen die Komponenten Diskontierungssatz und der Faktor Zeit in beiden Fällen zentrale Grössen dar. Während der Diskontierungssatz für beide Berechnungsarten analog gewählt wird, ist dies für den Faktor Zeit nicht so. Der Zeitfaktor ist es denn auch, welcher aktuell die Werte von Projektentwicklungen signifikant beeinflusst

– etwa aufgrund von Einsparungen gegen Projektvorhaben, aufgrund von politischen Entscheidungen und Abstimmungen oder aufgrund von Auflagen des Denkmalschutzes, usw. Alle genannten Faktoren können zu Verzögerungen im Verlauf einer Projektrealisierung führen und somit auch eine Wertreduktion bezüglich des zu ermittelnden Residualwertes nach sich ziehen, wodurch der Wertanteil entsprechend sinkt. Zusammenfassend gilt gemäss FPPE: Bei einfachen Ertrags- und Kostenstrukturen sowie in frühen Projektphasen, etwa bei einer Machbarkeitsstudie für ein kleines Mehrfamilienhaus, kann für die Immobilienbewertung eine statische Residualwertbetrachtung ausreichend sein. Doch mit zunehmender Projektgrösse, Komplexität und fortschreitendem Planungsstand nehmen die Anforderungen an die Genauigkeit der Bewertung zu. In solchen Fällen kommt üblicherweise die dynamische Residualwertmethode zur Anwendung.

### FAZIT

Mit der von FPPE erläuterten Sicherheitsmarge und der Residualwertmethode lassen sich Projektwerte im aktuellen Marktumfeld bezüglich der beschriebenen Einflussfaktoren transparent berechnen. Steigt die Sicherheitsmarge, sprich die Risiken, etwa bei Neubau- und Ersatzneubauprojekten, sinken die Projektwerte – daher könnten Sanierungsprojekte gegenüber Neubauten bevorzugt werden. Wäre dies bei einem Grossteil der Projekte der Fall, würde entsprechend weniger Wohnraum produziert.

Das Fazit von FPPE: «Um einer solchen Tendenz entgegenwirken zu können, ist den Faktoren Zeit und Risiko grössere Beachtung zu schenken. Diese können durch eine Vereinfachung der Rahmenbedingungen (politische Prozesse, Vorschriften etc.) beeinflusst werden und zu einer positiven Entwicklung der Wohnraumproduktion beitragen.» 🏠

ANZEIGE



energie360°

Sie managen  
verschiedene Standorte.

**Wir bündeln  
Ihre Energie.**

**Weniger Aufwand. Weniger Kosten.**

Ihre Partnerin für ganzheitliche  
Energiebeschaffung

[e360.ag/energiebeschaffung](https://e360.ag/energiebeschaffung)

# Nachhaltiges Quartier mit CO<sub>2</sub>-reduzierten Baustoffen: Quai Vernets in Genf

Mit Quai Vernets entsteht in Genf ein neues Stadtquartier, das urbane Verdichtung, bezahlbaren Wohnraum und nachhaltiges Bauen miteinander verbindet. Auf dem Areal der ehemaligen Kaserne Vernets entstehen insgesamt 1 355 Wohnungen. Das Projekt ist Teil des Stadtentwicklungsplans Praille-Acacias-Vernets und vereint sieben Bauherrschaften, darunter mehrere gemeinnützige Organisationen mit dem Ziel, ein lebenswertes Quartier mit kurzen Wegen und hoher Aufenthaltsqualität zu schaffen.

## Nachhaltige Stadtentwicklung im urbanen Massstab

Quai Vernets zeigt, wie Verdichtung einen Mehrwert für das städtische Leben schaffen kann. Durch kompakte Bauvolumen entstehen grosszügige Freiräume und Grünflächen für Begegnungen und vielfältige Aktivitäten. Zwei Drittel der Wohnungen sind gemeinnützig, mit staatlich kontrollierten Mieten und Vergabekriterien.

Nachhaltigkeit war dabei von Beginn an integraler Bestandteil der Planung und wurde konsequent bis in die Umsetzung weitergeführt. Das Quartier orientiert sich an den Standards Minergie-ECO und SNBS. Mehr als 70 konkrete Massnahmen wurden in einer öffentlichen Charta definiert und verbindlich in die Baurechte integriert. Dazu gehören unter anderem die Anbindung an das Genilac®-Netz für Heizung und Kühlung inklusive Microgrid, rund 3 500 Veloplätze sowie etwa 25 000 m<sup>2</sup> Aussenflächen zur Förderung der Biodiversität. Die Labels «Nature en Ville» und «Nature & Économie» unterstreichen zusätzlich den hohen ökologischen Anspruch des Projekts.

## CO<sub>2</sub>-reduzierte Baustoffe im Einsatz

Ein zentraler Hebel zur Reduktion der Umweltauswirkung lag in der Materialwahl. Für das Baufeld B kamen CO<sub>2</sub>-reduzierte Zementlösungen von Holcim zum Einsatz: zunächst Susteno 4S, später der neu lancierte ECOPlanet®. Die Betonmischungen wurden im Projektverlauf kontinuierlich weiterentwickelt und hinsichtlich ihrer CO<sub>2</sub>-Bilanz optimiert. Dadurch konnte der CO<sub>2</sub>-Fussabdruck der eingesetzten Betone um mehr als 16 Prozent reduziert werden – von rund 150 auf unter 125 kg CO<sub>2</sub>-Äquivalent pro Kubikmeter.

«Im Rahmen des Baufelds B des Projekts Quai Vernets konnten wir, im Einklang mit unserem Ziel, das Bauen zu dekarbonisieren, von den neuen Zementen von Holcim profitieren. Mit dem Einsatz von Susteno 4S und anschliessend ECOPlanet® konnten wir die CO<sub>2</sub>-

Bilanz unserer auf den Baustellenmischanlagen hergestellten Betonrezepturen kontinuierlich verbessern, ohne Auswirkungen auf unsere Bauprozesse und unter Beibehaltung einer hohen Sichtbetonqualität», erklärt Matthieu Meyer, Responsable Direction Achat bei Losinger Marazzi.

## Dekarbonisierung messbar umgesetzt

Entscheidend für den Erfolg war nicht nur der Einsatz CO<sub>2</sub>-reduzierter Zemente, sondern auch deren projektspezifische Abstimmung: technische Beratung, Rezepturoptimierung und projektspezifische EPDs unterstützen dabei, die Betonmischungen gezielt an die Anforderungen von Quai Vernets anzupassen.

Quai Vernets zeigt exemplarisch, wie nachhaltiges Bauen aus dem Zusammenspiel von Stadtplanung, Energieversorgung, Mobilität, Biodiversität, sozialer Nutzung und innovativen Baustoffen entsteht – und wie sich Dekarbonisierung im Bauwesen heute bereits konkret und messbar umsetzen lässt.

Mehr Informationen finden Sie unter:



## Kontakt Daten

Holcim (Schweiz) AG  
CH-8050 Zürich  
[www.holcim.ch](http://www.holcim.ch)



# VILLA FLORHOF IN NEUEM GLANZ

**ALTBAUSANIERUNG** – Mit der Villa Florhof wurde in Zürich eines der geschichtsträchtigsten Häuser der Zürcher Altstadt umfassend transformiert – und als Lalique Boutique Hotel neu eröffnet.

Text: **BIRGITT WÜST**

Die Villa Florhof ist eines der geschichtsträchtigsten Häuser der Zürcher Altstadt. In den vergangenen drei Jahren wurde das zwischen Niederdorf und Universitätsquartier und nahe des Kunsthause gelegene Gebäude umfassend transformiert – und am 1. August 2026 als erstes Lalique Boutique Hotel der Limmatmetropole neu eröffnet.

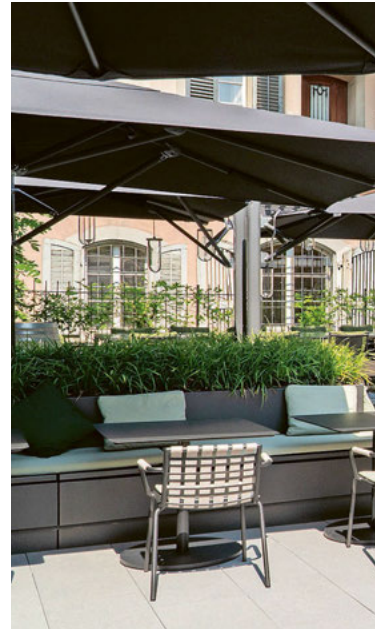
Die Villa Florhof blickt auf eine mehr als 600-jährige Geschichte zurück; seit dem Jahr 1447 ist das Gebäude urkundlich belegt. Seit Anfang des 20. Jahrhunderts wurde es als Hotel genutzt; seit 1973 stehen prägende Teile des Ensembles unter Denkmalschutz, darunter die Nord-, West- und Südfassade, das historische Eingangsportal und zahlreiche Elemente im Inneren wie Eichentüren, die Stuckdecke in einem Zim-

mer im zweiten Obergeschoss und der markante Turmofen im Empfangsbereich.

Über die Jahrzehnte war der Florhof Rückzugsort zahlreicher Künstler, Schriftsteller, Schauspieler und Musiker. Zu den Gästen zählten unter anderem Günter Grass, Henri Cartier-Bresson, Eugène Ionesco, Michael Ende, Bruno Ganz und Christopher Lee.

## AUFWENDIGER INNENAUSBAU

Eigentümer des historischen Hauses sind Peter Spuhler, Präsident des Verwaltungsrates der Stadler Rail AG, und Silvio Denz, Mehrheitsaktionär und Verwaltungsratspräsident des Luxusgüterunternehmens Lalique Group. Sie erwarben die Immobilie 2022 von der Familie Beckel, die das Haus knapp hundert Jahre besessen hatte. Der Umbau zu einem Boutiquehotel dauerte länger als erwartet; eigentlich sollte die



Ein prägendes Element des Hauses: Die Hauptterrasse.

Wiedereröffnung bereits 2024 erfolgen. Im Zuge der Transformation wurde das Gebäude technisch und funktional vollständig an die Anforderungen eines modernen Hotels angepasst; prägende denkmalgeschützte Elemente wurden restauriert.

Verantwortlich für die architektonische Planung und Umsetzung des Umbaus war Monoplan, ein international tätiges Architektur- und Designbüro mit Sitz in der Schweiz sowie Standorten in Deutschland und Griechenland, welches insbesondere Hospitality-Projekte aus einer Hand entwickelt. Monoplan koordinierte sämtliche Planungsbeteiligten und Fachgewerke und stellte sicher, dass Architektur, Tragwerksplanung und Gebäudetechnik präzise ineinandergreifen.

Zu den zentralen Aufgaben gehörten die Neuorganisation des Gebäudeinneren, die Integration der technischen Gebäudeausrüstung sowie die Realisierung eines stützenfreien Restaurantbereichs. Gleichzeitig galt es, das von Lalique geprägte Gestaltungskonzept in die räumlichen Gegebenheiten des historischen Stadthauses zu übertragen. Im historischen Gewölbekeller stiess das Team auf ein fehlendes tragfähiges Fundament, das nachträglich eingezogen werden musste; für den säulenfreien Gastraum des künftigen Signature Restaurants im ersten Obergeschoss mussten Wände entfernt und die Statik erneuert werden, was die Arbeiten um mehrere Monate verlängerte. Die aufwendige Renovation verursachte, wie Silvio Denz gegenüber Medien mitteilte, eine Kostenüberschreitung von 20 bis 25 Prozent.



Die Villa Florhof nach der Renovierung



Blick in den Weinkeller

Heute umfasst die von der Lalique Group betriebene Villa Florhof 13 individuell gestaltete Zimmer und Suiten, eine Bar-Brasserie, einen Weinkeller im Gewölbe mit Verkostungsbereich, den Davidoff Salon sowie drei Terrassen. Die Innenarchitektur stammt von Green & Mingarelli Design und orientiert sich an der Gestaltungssprache von Lalique. Architekturglas- und Kristallelemente sowie das charakteristische Seidenfaltermotiv, die vom Lalique Design Studio exklusiv für das Projekt entwickelt wurden, prägen die öffentlichen Bereiche des Hauses. Die Zimmer greifen das Konzept auf und widmen sich ikonischen Kreationen von René Jules Lalique – der französische Künstler, Goldschmied und Glaskünstler (1860 – 1945) gilt als einer der wichtigsten Meister des Art Nouveau und des Art déco.

Die grosszügige Hauptterrasse der Villa Florhof, die bereits vor dem Umbau als beliebter Rückzugsort mitten in der Zürcher Altstadt galt, bleibt ein prägendes Element des Hauses. Die Eröffnung des Signature Restaurants folgt im Spätherbst dieses Jahres.

#### ROTER FADEN: DIE PERSPEKTIVE DES GASTES

«Die Villa Florhof ist kein grosses Hotelprojekt, aber gerade deshalb war jedes Detail entscheidend. Der denkmalgeschützte Bestand verlangte einen besonders sorgfältigen Umgang. Unser Anspruch war es, den Charakter des Hauses zu bewahren

und gleichzeitig die Anforderungen eines zeitgemässen Hotelbetriebs zu erfüllen. Das gelingt nur im engen Zusammenspiel aller Beteiligten», sagt Josep Ribes, Projektleiter bei Monoplan.

«Die Villa Florhof zeigt, worauf es bei Hospitality-Projekten ankommt: Wir planen immer aus der Perspektive des Gastes», ergänzt Alexandra Verburg, Teamleiterin bei Monoplan und Gesamtleiterin des Projekts. Dies beginne «mit dem ersten Schritt ins Hotel und zieht sich wie ein roter Faden durch den gesamten Aufenthalt, von den öffentlichen Bereichen über die Gastronomie bis hin zu den individuell gestalteten Zimmern.» 🏠

ANZEIGE

## Real Estate Award

22. Oktober 2026 im  
Trafo Baden



[realestateaward.ch](https://realestateaward.ch)

Jetzt Tickets  
sichern!

REAL  
2026 ESTATE AWARD

# LEERSTAND NAHE NULL

**JAPAN –** *Da Fachkräfte fehlen, stockt der Büro-Neubau im Inselstaat; die Mieten steigen. Denn Unternehmen suchen händeringend Flächen, um qualifizierte Mitarbeiter zu halten.*

Text: **RICHARD HAIMANN**

**T**okio ist eine Metropole der Superlative: 9,6 Millionen Einwohner drängen sich auf nur 628 Quadratkilometern, mithin auf einem Drittel der Fläche des Kantons Zürich. Mit mehr als 200 Büro- und Wohntürmen ist Japans Kapitale die Hauptstadt mit den meisten Wolkenkratzern weltweit. Der Tokyo Skytree, 634 Meter in den Himmel ragend, ist der höchste Fernsehturm und nach dem Burj Khalifa in Dubai und dem Merdeka 118 in Kuala Lumpur das dritthöchste Bauwerk der Erde. Und weltweit der Bürostandort mit der tiefsten Leerstandsquote.

Nur 1,3 Prozent der mehr als 50 Millionen Quadratmeter an Büroflächen in der Stadt waren am Ende des ersten Quartals dieses Jahres unvermietet. «Die Angebotsziffer verharrte damit weiterhin auf einem aussergewöhnlich tiefen Niveau», sagt Kohei Kawai, Senior Director Research bei der Immobilienberatungsgesellschaft Colliers in Japans Hauptstadt.

Die Leerstandsziffer dürfte im weiteren Jahresverlauf noch tiefer sinken. Denn was an neuen Projekten an den Markt kommt, genügt nicht, um den Bedarf zu decken. «Zwar wurden von Januar bis Ende März dieses Jahres in Tokio neue Gebäude mit Flächen im Gesamtumfang von 103.000 Tsubo fertiggestellt, doch das Vermietungsvolumen addierte sich im selben Zeitraum auf 114.000 Tsubo», sagt Chinatsu Hani, Head of Research beim Immobiliendienstleister CBRE in Tokio.

Tsubo ist ein japanisches Flächenmass; ein Tsubo entspricht dem Zweifachen der Standardgrösse einer Tatami (eine Reisstrohmatte) und umgerechnet 3,31 Quad-

ratmeter. Mithin wurden im ersten Quartal dieses Jahres in der Hauptstadt 340.930 Quadratmeter an neuen Büroflächen geschaffen, jedoch 377.340 Quadratmeter angemietet oder von Eigennutzern in Beschlag genommen.

Das fallende Angebot an freien Flächen treibt die Mieten seit 2023 kontinuierlich in die Höhe – mit zunehmender Vehemenz. «Bei neu abgeschlossenen Verträgen notierten die Mieten im ersten Quartal 5,4

Prozent höher als im Vorjahreszeitraum», sagt Hani. Der Trend werde sich weiter verstärken, prognostiziert Ulrich Kater, Chefvolkswirt der deutschen DekaBank, der Fondstochter der deutschen Sparkassen. «In diesem Jahr erwarten wir in Tokio mit das weltweit stärkste Mietwachstum.»

Nicht nur in Tokio sind Büroflächen ein knappes Gut. Auch in anderen japanischen Metropolen sind die Angebotsziffern tief, was die Mieten dort ebenfalls in die Höhe





### «Japan fehlen Fachkräfte.»

Hiroshi Okubo, JLL Japan

treibt. In Osaka belaufe sich die Leerstandsquote auf zwei Prozent, sagt Hani. «Die Neuvertragsmieten sind daher in den vergangenen zwölf Monaten um 3,9 Prozent gestiegen.» In Nagoya hätten die Neuvertragsmieten im selben Zeitraum um 3,3 Prozent zugelegt, bei einer Angebotsziffer von nur 2,2 Prozent. Auch in der mit 2,3 Millionen Einwohnern viertgrössten Stadt Japans sei der Leerstand weiter gesunken. Zu Jahresbeginn habe die Ange-

botsquote noch 2,3 Prozent betragen. «Dabei wurden im ersten Quartal zwei neue Bürokomplexe mit zusammen 52.960 Quadratmetern fertiggestellt», sagt Hani.

### EINE FRAGE DES KNOW-HOWS

Dass nicht genügend neue Büroflächen entstehen, um mit der wachsenden Nachfrage der Nutzer mitzuhalten, liege weder an mangelndem Interesse von Investoren, noch an fehlenden Finanzierungen, sagt Hiroshi Okubo, Head of Research bei JLL Japan in Tokio. «Die wesentliche Ursache besteht vielmehr darin, dass Japan Fachkräfte fehlen.» Die Bauwirtschaft verfüge nicht über genügend qualifizierte Mitarbeitende, um Bürokomplexe in ausreichender Zahl und im nötigen Tempo in die Höhe zu ziehen.

Japan liegt in einer der aktivsten Erdbebenzonen der Welt; das Land liegt unterirdisch auf mehreren Erdplatten. 300 Kilometer südöstlich von Tokio treffen drei tektonische Platten aufeinander: Die Pazifische Platte schiebt sich dort mit einer Geschwindigkeit von 7,6 Zentimetern pro Jahr gegen die südlich gelegene Philippinische Platte und die nordwestlich angrenzende Eurasische Platte. Gleichzeitig schiebt sich die Philippinische Platte 2,9 Zentimeter pro Jahr nach Norden gegen die Eurasische Platte. Dies resultiert immer wieder in Erdstößen. Gebäude müssen deshalb so errichtet werden, dass sie auch schweren Beben standhalten können. Unter anderem werden sie dazu an diversen Stellen mit Öldämpfern versehen, die Schwingungen auffangen und die Bauwerke stabilisieren sollen. Das erfordert hohe Fachkenntnisse bei den Arbeitern. «Weil die Fachkräfte fehlen, wurden in den vergangenen Jahren bereits eine Reihe von Projektentwicklungen aufgeschoben oder sogar komplett abgesagt, da Investoren kein Bauunternehmen finden konnte, um das Vorhaben zu realisieren», sagt Okubo. Gleichzeitig treibe der Fachkräftemangel die Nachfrage nach Büroflächen, sagt der Researcher. «Im Ringen um hochqualifizierte Mitarbeitende wollen Unternehmen ihren Beschäftigten möglichst attraktive Arbeitsstätten bieten.» Das bedeute nicht nur, in Objekten in guten Lagen mit exzellenter Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr zu ziehen. «Die Firmen suchen zugleich nach grossen Flächen, die ihren

### NEWS

Asakura / Japan

## STOP FÜR BAUPROJEKT

Ein grosses Bauprojekt in der japanischen Stadt Asakura (Präfektur Fukuoka), welches sich an ausländische Investoren richtete und für ausländische Bewohner konzipiert war, wurde in diesem Frühjahr offiziell gestoppt. Wie das Nachrichtenportal Sumikai berichtet, sah das im Mai 2024 vorgestellte Projekt auf einer Fläche von rund 18.000 Quadratmetern den Bau von zwei 14-stöckigen Wohngebäuden mit etwa 290 Wohnungen für mehrere Hundert Bewohner vor; langfristig war eine Erweiterung auf bis zu sechs Gebäude geplant.

Den Angaben zufolge hat die Stadt bestätigt, dass das Projekt nach Abstimmung mit Grundstückseigentümern und dem Betreiber eines angrenzenden Golfplatzes vollständig aufgegeben wurde. Die Entscheidung sei auf anhaltende Proteste vor Ort sowie eine breite öffentliche Debatte erfolgt: In der Region habe das Bauvorhaben zu Widerstand geführt; Anwohner hätten Unterschriftensammlungen und Demonstrationen gegen das Projekt organisiert. Hauptkritikpunkt: Mit rund 705 geplanten Bewohnern hätte das Projekt die Struktur des betroffenen Gebiets deutlich verändert und die geplante Erweiterung hätte diesen Effekt weiter verstärkt.

Japan stehe gleichzeitig vor dem Problem einer schrumpfenden Bevölkerung und zunehmendem Leerstand in vielen Regionen, merkt Sumikai an. Neue Bauprojekte mit internationaler Ausrichtung träfen daher auf ein Spannungsfeld zwischen wirtschaftlichen Interessen und lokalen Bedenken. **BW**

© depositphotos

In Japan – im  
Bild Tokio – steigt  
die Nachfrage  
nach Büroflächen.





Auch in Osaka sind die Büromieten zuletzt stark gestiegen.

Mitarbeitenden viel Platz und Raum für Annehmlichkeiten bieten», sagt Okubo. Japanische Unternehmen suchten derzeit nach grösseren Büroflächen, um «ihre Wettbewerbsfähigkeit bei der Personalgewinnung und die Mitarbeiterbindung zu stärken», sagt auch Colliers-Researcher Kawai.

### RÜCKLÄUFIGE BEVÖLKERUNGSENTWICKLUNG

In keinem anderen Land ist der demographische Wandel so weit fortgeschritten wie in Japan. Der Anteil der älteren Menschen an der Gesamtbevölkerung von 123,8 Millionen Einwohnern wächst kontinuierlich, da immer weniger Kinder geboren werden. 2010 waren 23 Prozent der Bewohner älter als 64 Jahre, 2024 bereits 29,3 Prozent. Nach der jüngsten Prognose der Statistikbehörde des Ministeriums für Inneres und Kommunikation wird ihr Anteil in vier Jahren 30,8 Prozent und 2050 sogar 37,1 Prozent betragen.

Hingegen waren 2024 nur 11,2 Prozent der Einwohner 14 Jahre und jünger. 2050 werden der Prognose zufolge nur noch 9,9 Prozent der Bevölkerung auf diese Altersgruppe entfallen. Mit nur noch 705.809 Neugeborenen wurde 2025 ein neuer historischer Tiefststand markiert. Gegenüber 2024 ist die Zahl der Geburten



*«In diesem Jahr erwarten wir in Tokio mit das weltweit stärkste Mietwachstum.»*

Ulrich Kater, DekaBank

damit um weitere 2,1 Prozent gesunken. Als Folge sieht die Statistikbehörde die Einwohnerzahl in den kommenden Jahrzehnten deutlich schrumpfen. 2030 werden nach ihrer Hochrechnung nur noch 120,1 Millionen Menschen im Land leben, 2040 nur 112,8 Millionen.

### FACHKRÄFTE AUS DEM AUSLAND GEFRAGT

Viele Jahre hatte sich Japan gegen Zuwanderung aus dem Ausland weitgehend abgeschottet. Nach der Jahrtausendwende hat die Regierung die Beschränkungen jedoch sukzessive gelockert, um Beschäf-

tigte aus anderen Staaten für die Wirtschaft zu gewinnen. Einreisen dürften jedoch nur «Gaijin», Fremde, die einen Arbeitsvertrag mit einem japanischen Unternehmen vorweisen können.

Das zwingt Firmen, aktiv in anderen Ländern zu rekrutieren. Wozu immer mehr Konzerne bereit sind. «Der Arbeitskräftemangel veranlasst immer mehr Unternehmen dazu, aktiv Mitarbeitende aus anderen Ländern anzuwerben», schreibt die Nippon Communication Foundation, eine regierungsnahe Stiftung zur Förderung japanischer Beziehungen zu anderen Nationen. Als Folge ist die Zahl ausländischer Beschäftigter von 490.000 im Jahr 2008 auf 2,57 Millionen Ende letzten Jahres gestiegen. Allein 2025 sind weitere 230.000 hinzugekommen, ein Anstieg von 11,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Allerdings haben ebenfalls im vergangenen Jahr 1,72 Millionen japanische Fachkräfte das Land verlassen, um in anderen Staaten zu arbeiten. Damit hat der Inselstaat 2025 unter dem Strich 1,49 Millionen Beschäftigte verloren.

«Der Blick auf Japan macht deutlich, vor welche Herausforderungen der demographische Wandel ein Land und seine Wirtschaft stellt», sagt Daniel Stocker, Head of Research bei JLL Schweiz. «Auch wenn die Ausgangslage nicht exakt vergleichbar ist, zeigt die heutige Situation in Japan, wohin die Schweiz und viele europäische Staaten in den kommenden zwei Jahrzehnten zusteuern könnten.»

Zwar wächst, anders als in Japan, die Zahl der Einwohner in der Schweiz. Nach dem Referenzszenario in der jüngsten Prognose des Bundesamtes für Statistik wird die ständige Wohnbevölkerung bis zum Jahr 2050 auf 10,4 Millionen Menschen steigen. Dies allerdings allein durch die Migration, denn die Zahl der Schweizer Staatsangehörigen schrumpft seit Jahren. 2024 erreichte die durchschnittliche Kinderzahl pro Frau mit 1,29 ihren niedrigsten Stand seit Beginn der Aufzeichnungen. Damit die Zahl einer Bevölkerung konstant bleibt, muss diese Fertilitätsrate jedoch 2,1 Kinder pro Frau betragen.

Diese Quote wird in keinem europäischen Land erreicht. Am höchsten ist die Fertilitätsrate in Bulgarien mit 1,7 Kindern pro Frau, am niedrigsten in Malta mit 1,01. In Spanien notiert die Quote bei 1,1 Kin-

dern pro Frau, in Polen bei 1,14, in Italien bei 1,18, in Griechenland bei 1,24, in Österreich bei 1,31, in Deutschland bei 1,36. «Der Arbeitskräftemangel in der Schweiz und Europa könnte in den nächsten zwei Jahrzehnten eine bisher unvorstellbare Dimension erreichen», sagt Stocker. «Insbesondere in personalintensiven Branchen mit begrenzten technologischen Effizienzgewinnen wie etwa der Bauwirtschaft.»

### STEIGENDE MARKTWERTE

In Japan haben viele Unternehmen inzwischen Strategien entwickelt, um weiter wachsen zu können. Nicht zuletzt durch die Verlagerung eines Teils der Produktion in andere Länder. «Seit 2020 sind die Gewinne der Konzerne dadurch Jahr für Jahr gestiegen», sagt JLL-Researcher Okubo. Die kontinuierlich steigenden Büromieten stellen für die Unternehmen kein Problem dar:



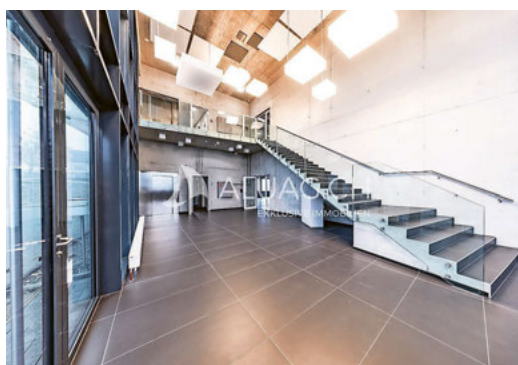
*«Japan zeigt,  
wobin die Schweiz  
in den kommen-  
den Jahrzehnten  
steuern könnte.»*

Daniel Stocker, JLL Schweiz

«Sie können es sich leisten, mehr Flächen für mehr Geld anzumieten, um talentierte Beschäftigte zu halten und weitere Fachkräfte zu gewinnen.» Gleichzeitig trage der unternehmerische Erfolg mit dazu bei, dass Firmen zusätzliche Bürotrakte anmieten wollen. «Viele Konzerne wollen expandieren, um künftig noch stärker wachsen zu können», sagt Okubo. Das internationale Research-Institut Mordor Intelligence erwartet daher in seinem jüngsten Marktbericht, dass der Marktwert japanischer Büroimmobilien in den kommenden Jahren weiter steigen wird. 2025 betrug der Gesamtwert aller von börsenkotierten Immobilienunternehmen gehaltenen Bürokomplexe in Japan danach 76,76 Milliarden US-Dollar, umgerechnet rund 61,33 Milliarden Franken. Bis 2031 soll deren Marktwert um 8,8 Prozent auf 83,53 Milliarden US-Dollar steigen. ▲

PUBLIREPORTAGE

## Firmensitz an Toplage im Seeland BE



### Kontakt Daten

ALUAG.CH AG  
Commercial  
info@aluag.ch  
+41 32 333 22 33



In Bellmund bei Biel/Bienne steht eine hochwertige Gewerbeliegenschaft für Unternehmen zur Übernahme bereit, die wachsen, sich neu positionieren oder einen zusätzlichen Standort in der Schweiz aufbauen möchten. Das moderne Gewerbezentrum überzeugt durch seine sehr gute Lage im Espace Mittelland, die sofortige Verfügbarkeit und ein Raumangebot, das sich vielseitig nutzen lässt als Firmensitz, Dienstleistungszentrum oder Standort für Büro, Produktion, Lager und Logistik.

Bereits der repräsentative Empfangsbereich vermittelt einen professionellen ersten Eindruck. Von hier aus sind die grosszügigen Büro- und Arbeitsflächen sowie die Produktionsebene direkt erschlossen. Helle Räume, Besprechungsbereiche, ein Personalbistro, flexible Grundrisse und eine praktische Anlieferung schaffen ideale Voraussetzungen für unterschiedlichste Unternehmensformen.

Die Liegenschaft mit Baujahr 2015 befindet sich in sehr gutem Zustand und bietet rund

2080m<sup>2</sup> Nutzfläche, 50 Aussenparkplätze sowie zusätzliches Entwicklungspotenzial dank einer Baulandreserve. Die Nähe zu Biel/Bienne, die gute Anbindung an das Verkehrsnetz und die etablierte Gewerbelage machen den Standort sowohl für Mitarbeitende als auch für Kunden und Lieferanten attraktiv.



**Bellmund bei Biel/Bienne**  
**CHF 7900000**

Weitere Informationen und Objektbeitrag via QR-Code.

# NACHVERDICHTUNG IM PARADIES

**THAILAND** – Die Insel Phuket profitiert von Krisen andernorts und zieht Käufer auf ihren rasch wachsenden Markt für «Residences».

Text: ALEXANDER WACHTER

**E**in nüchterner Apartmentkomplex, seine Baukörper bilden einen Zickzack-Grundriss. Der «Skypark Celeste» könnte auf den ersten Blick auch in Zürich-Altstetten stehen – wären da nicht der 18-Loch-Golfplatz nebenan, die blaue Tartanbahn, welche die Dächer der Häuser verbindet, und die Rooftop-Pools, die das ganze Jahr über in Betrieb sind. Ein Herr im besten Alter schwimmt hier seine morgendlichen Bahnen, er stammt aus Russland, wie die meisten Stockwerkeigentümer in dieser «Residence» auf Phuket. Eine Wohnung mit 40 Quadratmeter ist im «Skypark» für etwa 200.000 Franken zu haben.

Man hört viel vom Ende der Globalisierung, aber dass sich Vertreter der oberen Mittelschicht Haupt- oder Zweitwohnsitze auf anderen Kontinenten suchen – wann hat es das gegeben? Vor nicht allzu langer Zeit ist dergleichen Privileg einer absoluten Oberschicht gewesen. Es gibt heute einen globalen Markt, auf dem um Voll- und Teilzeit-Expats bzw. deren Immobilieninvestitionen geworben wird, und er ist trotz aller geopolitischen Krisen grösser denn je. Diese Entwicklung schlägt sich auch in den Marktberichten zu den sogenannten Branded Residences nieder. Savills zufolge hat sich die Zahl solcher Projekte, die sich an eine gut betuchte und international mobile Klientel wenden und oft in Kooperation mit Hotels bewirtschaftet werden, seit 2015 auf über 900 verdreifacht. Das Wachstum betrug gut zehn Prozent pro Jahr und lag damit über dem der globalen Hotel- und Immobilienmärkte in dieser Zeitspanne.



*«Das Überangebot  
betrifft vor  
allem das günstigere  
Marktsegment»*

Stuart Reading,  
Banyan Group

## UMGELENKTE KAPITALFLÜSSE

Der Überfall Russlands auf die Ukraine, aber inzwischen auch die kriegerische Auseinandersetzung zwischen den USA und dem Iran, haben einerseits für neue Nachfrager nach «Residences» gesorgt, andererseits für Auftrieb bei neuen Destinationen. Dubai führt den Markt unangefochten an. Allerdings hat der Irakkrieg jüngst zu einem Attraktivitätsverlust des Emirats geführt. Es gingen Bilder um die Welt, die eine der Hochhaus-Ikonen, mit denen sich Dubai so erfolgreich vermarktet hatte, durch Drohnen-Trümmerteile beschädigt zeigten. Colliers hat im Frühling dieses Jahres einen Shift bei den Kapitalflüssen festgestellt, insbesondere zu Lasten Dubais; das internationale Immobilienberatungsunternehmen sieht Phuket unter den Gewinnern und beobachtet ein stärkeres Interesse an Eigentumswohnungen bei Käufern aus Russland und dem Nahen Osten. Im Wettbewerb mit anderen Destinationen lockt Phuket mit einem Komplettpaket für Expats,



Rund um eine künstlich angelegte Lagune sind Hotels und Residences entstanden.

wirbt unter anderem auch mit guten englischsprachigen Schulen und einer medizinischen Infrastruktur, welche schon für sich genommen viele Ausländer anzieht – wegen ihrer hohen Qualität bei günstigen Preisen. Der Flughafen von Phuket bietet mittlerweile 67 internationale Direktverbindungen, davon elf nach Europa, auch eine nach Zürich.

Die Zeiten indes, da die Insel ein Fee-ling unberührter Südsee bot, sind weitestgehend vorbei. Wer einen Eindruck von dem Paradies haben will, das Phuket einmal war, kann die Bucht von Nai Harn besuchen. An deren Strand steht ein einziges Hotel, 1986 als erstes Luxushotel der Insel eröffnet und über die Jahre unter anderem von Mandarin Oriental und Le Méridien geführt. Heute firmiert das Haus eigenständig als «The Nai Harn» und ist gleichsam selbst eine Marke – 130 Zimmer, eine elegante und unverkrampfte Interpretation von Luxus, wie man sie selten findet, und aus jedem Zimmer der Blick auf die wie gemalte Bucht. Neuerdings gesellt sich dazu allerdings das Geräusch einer Baustelle um die Ecke: Fast direkt am Strand entsteht auf einem 4,3 Hektaren grossen Grundstück ein Sheraton mit 600 Zimmern – fast das Fünffache des bislang einzigen direkten Bucht-Anrainers.

Geführt wird «The Nai Harn» von Frank Grassmann, einem Deutschen, der zu den angesehensten Hotelmanagern Thailands zählt und den Wandel der Insel seit Jahren



© Alexander Wachter



© Alexander Wachter

Blick vom  
«Skypark Celeste»

© Banyan-Group

Mit Visualisierungen wie dieser werden High-End-Einheiten im Projekt «Aegir» vermarktet

aus nächster Nähe verfolgt. Dass die Insel durch Wachstum an Reiz verliert, würde er pauschal nicht sagen: Phuket Town habe sich im Gegensatz zu anderen Teilen der Insel über die Jahre ausgesprochen positiv entwickelt. Und eine Stimmung gegen Touristen und Expats, wie sie andernorts aufkommt, beobachtet er trotz der Verdichtung nicht – die Bevölkerung stehe dem Wachstum sehr aufgeschlossen gegenüber und denke, wie er einräumt, über dessen Kehrseiten eher wenig nach. Eine dieser Kehrseiten ist das Verkehrsaufkommen. Vor allem in der Hochsaison gerät die Infrastruktur an ihr absolutes Limit.

Aber nicht alles Wachstum geht auf Kosten der Natur. Das Entwicklungsgebiet «Laguna Phuket» etwa, zu dem auch der ein-



*«Phuket ist nach  
allen Krisen  
stärker zurückge-  
kommen»*

Frank Grassmann,  
The Nai Harn

gangs erwähnte «Skypark» gehört, entstand zu grossen Teilen auf einer Industriebrache. Es ist, wie man sagen könnte, ein Beispiel für Nachverdichtung und Renaturierung. Denn die Lagunenlandschaft, die sich unweit des Bang-Tao-Strands im Westen von Phuket ausbreitet, ist die transformierte Hinterlassenschaft eines Zinn-Tagebaus. Das riesige, kontaminierte Areal wurde vor 40 Jahren von einem Geschäftsmann aus Singapur erworben. Damit begann die Geschichte der Banyan Group, laut Savills dem viertgrössten Entwickler von «Branded Residences» weltweit und dem grössten in Asien. Der Konzern ist zwar weltweit im Hospitality-Geschäft mit zahlreichen Hotelmarken vertreten, aber die Entwicklung in Phuket ist eines der Hauptstandbeine und laut Geschäftsbericht derzeit auch der dynamischste Gewinnbringer.

Bisher hat die Banyan Group auf dem rund 3,5 Quadratkilometer grossen Gebiet von Laguna ausser mehreren Hotels 3.000 Wohneinheiten erstellt, weitere 700 sind in

Entwicklung; angepeilt sind über fünf bis zehn Jahre weitere 15.000 Einheiten – gebaut und in Realisierung ist damit erst rund ein Viertel dessen, was am Ende stehen soll. Allein in den nächsten Jahren sollen Liegenschaften im Wert von über einer Milliarde US-Dollar auf den Markt gebracht werden, was dem Entwicklungswert des bisher fertiggestellten am Standort entspricht. Langfristig beziffert Banyan das künftige Entwicklungsvolumen auf 4,5 Milliarden US-Dollar, davon zwei Milliarden US-Dollar durch das «Lakelands»-Projekt, das auf zusätzlichen 100 Hektaren Land realisiert wird.

## DIE PREISE STEIGEN – DAS ANGEBOT AUCH

Beim Thema Stockwerkeigentum in Phuket darf von einem Boom gesprochen werden. «Das Preiswachstum war beachtlich», sagt Karlo Pobre, Deputy Managing Director bei Colliers Thailand. «Vor rund zehn Jahren wurden viele Stockwerkeigentumsprojekte auf Phuket in einer Spanne von

## NEWS

## Reba Immobilien

## PROJEKT IN SANSIBAR

Der Hotelinvestor Reba Immobilien AG mit Sitz in Susten (VS) und Berlin beteiligt sich an dem von der Deutschen Melanie Sitter initiierten Boutique-Hotel «Eco Lodge Green Ocean Zanzibar» in Jambiani, Sansibar/Tansania. Durch die Beteiligung stärke Reba sein internationales Portfolio im Bereich nachhaltiger Hotel- und Ferienimmobilien, teilt Reba mit. Geplant sei, die bestehende Anlage weiterzuentwickeln, weitere Wohneinheiten zu schaffen und das Wellnessangebot auszubauen. Sitter bleibe weiterhin operativ tätig und werde das Hotelkonzept gemeinsam mit Reba und Hotel Investments weiterentwickeln. Das Boutique-Hotel liegt an der Südküste Sansibars, einer Region mit weitläufigen Stränden. Reba zufolge verbindet die Hotelanlage «nachhaltige Bauweise, individuelle Architektur und Retreat-Angebote mit der tropischen Umgebung der Insel». Sansibar verzeichne steigende internationale Besucherzahlen und biete «erhebliches touristisches Wachstumspotenzial». **AW**



Am Pool der «Eco Lodge»

70.000 bis 90.000 Baht je Quadratmeter verkauft», sagt er. Umgerechnet entspricht dies einer Spanne von 1.700 bis 2.200 Franken. «Heute liegt der inselweite Durchschnitt näher bei 138.000 Baht (3.350 CHF) je Quadratmeter, während erstklassige Branded Residences in Lagen wie Layan und Bang Tao deutlich über 200.000 Baht (4.900 CHF) je Quadratmeter erzielen.»

Das Angebot erreichte im Jahr 2024 einen Rekord, Colliers erfasste die Lancierung von fast 15.000 neuen Einheiten. Im vergangenen Jahr hat sich die Neubaupipeline nahezu halbiert. Der starke Zuwachs der letzten Jahre hat zu einem Überangebot geführt, welches nach Beobachtung von Colliers Druck auf die weitere Preisgestaltung ausübt. Entwickler vermeiden allerdings Preisnachlässe und setzen eher auf Incentives, was auf die Margen drückt. «Phuket tritt aus meiner Sicht in eine reifere Phase seines Immobilienzyklus ein. Die Nachfrage ist weiterhin da, vor allem von internationalen Käufern – aber diese haben heute weit mehr Auswahl als noch vor fünf Jahren», sagt Pobre.

Auch der Australier Stuart Reading, bei der Banyan Group als Managing Director Group Property Development für das Immobiliengeschäft verantwortlich, konstatiert ein wachsendes Überangebot von Stockwerkeigentum auf Phuket. Probleme stehen

nach seiner Einschätzung aber eher dem günstigeren Angebotssegment bevor, nach seiner Definition unterhalb der Schwelle von zehn Millionen Baht (ca. 250.000 CHF). Sein Unternehmen operiert mit den Produkten seiner diversen Marken überwiegend weit oberhalb davon. Das eingangs erwähnte «Skypark» zum Beispiel ist ein Brand, der das untere Ende des Preisspektrums bei der Banyan Group markiert. Am anderen Ende steht z.B. ein Apartmentkomplex unmittelbar am Strand unter dem Namen «Oceanus», dessen 16 Einheiten für circa vier Millionen Franken verkauft werden, oder die Strandvillen des Projekts «Aegir» mit jeweils vier Schlafzimmern, wo die Kaufpreise bei 6,5 Millionen Franken anfangen. Letzteres Projekt läuft unter der Flaggschiff-Marke «Banyan Tree», unter der der Konzern auch ein Luxushotel direkt am Bang-Tao-Strand betreibt.

«Branded Residences auf Phuket sind über das bloße Anheften eines Hotelnamens an ein Projekt hinausgewachsen», erläutert Colliers-Mann Pobre. «Käufer erwarten heute ein komplettes Lifestyle-Angebot. Wellness-Einrichtungen, hotelähnliche Dienstleistungen, Concierge, Vermietungsmanagement und kuratierte Erlebnisse sind zum Standard geworden, besonders im Luxussegment.» Das ist genau das, worin Banyan seine Stärke sieht. Die



Das Immobilienprojekt «Oceanus» zwischen Ban-Tao-Strand und Lagune

Käufer von Wohneigentum werden Mitglieder eines «Clubs», der mehrere Dienstleistungen und Einrichtungen bündelt, unter anderem auch den Zugang zu einer der grössten Strandbars in Thailand überhaupt, und sie können das Apartment während ihrer Abwesenheit vermieten lassen.

### GROSSZÜGIGE VISA, RESTRIKTIVES EIGENTUMSRECHT

Ausländern, die längere Zeit in Thailand verbringen wollen, stehen übrigens zahlreiche Visa-Optionen offen, unter anderem ein neu geschaffenes Modell speziell für «digitale Nomaden», die dann pro Einreise 180 Tage im Land bleiben dürfen. Hochqualifizierte und Investoren können sich gleich für bis zu vier Jahre für das «Smart Visa» bewerben. Wenn es um den Erwerb von Eigentum geht, hat Thailand derzeit allerdings einen veritablen Standortnachteil gegenüber konkurrierenden Destinationen –

etwa Malaysia, das grosszügigere Regelungen kennt. In thailändischen Condominium-Blöcken darf jedenfalls nur weniger als die Hälfte der Wohnfläche an Nicht-Staatsbürger verkauft werden, und mit Blick auf Grund und Boden qualifizieren sich die Ausländer lediglich für ein Baurecht (Leasehold). Dieses läuft immer nur maximal 30 Jahre, was ziemlich kurz ist für eine Immobilie, aber immerhin verlängerbar – wobei die Verlängerung vertraglich zugesichert wird und rechtlich schwächer steht als das Erstverhältnis. Mit Blick darauf sagt Reading: «Es empfiehlt sich, grosse Sorgfalt auf die Wahl des Baurechtsgebers zu verwenden.»

Keine Frage: Thailand bietet mitsamt der Region Südostasien auch das eine oder andere Risiko. Zwar hat der Standort zuletzt von Krisen andernorts profitiert – aber nicht auszuschliessen ist, dass die Region selbst wieder im Mittelpunkt einer Krise steht. Reading hält den Markt aber für ex-

trem resilient und weist auf einen strukturellen Gesichtspunkt hin, der für die Stabilität von Wohninvestments spricht: die Finanzierung. Ausländer bekommen in Thailand keine Hypothek, der Markt für Residences ist im Wesentlichen ein Barmarkt. Und wo nicht gehebelt wird, gibt es in der Krise auch keine Zwangsverkäufe. Resilienz in einer anderen Hinsicht konstatiert Hotelmanager Grassmann, der vor 27 Jahren erstmals nach Phuket kam und dort auch die eine oder andere Krise mitbekommen hat. Nach dem Tsunami von 2004 zum Beispiel sei Phuket durch den Wiederaufbau gestärkt zurückgekommen. «Nach meiner Erfahrung hat bisher alles, was Phuket in den Weg geworfen wurde, am Ende dazu geführt, dass sich die Insel zum Positiven entwickelt», resümiert er.

Die Recherche zu diesem Beitrag entstand im Rahmen einer Medienreise, zu der die Banyan Group eingeladen hatte. ▀

PUBLIREPORTAGE

## Chemiefrei reinigen – Zukunftsmodell für den Gebäudebetrieb?

Wie ozonisiertes Wasser Nachhaltigkeit und Reinigungsqualität verbindet

*Wie lassen sich hohe Hygieneanforderungen mit den steigenden Nachhaltigkeitszielen von Immobilienbetreibern vereinbaren? Genau dieser Frage ging Vebego Santé gemeinsam mit dem Technologiepartner AVET AG in zwei Pilotprojekten nach. Im Fokus stand eine innovative Reinigungsmethode mit ozonisiertem Wasser. Die Ergebnisse zeigen: Weniger Chemieeinsatz muss nicht zwangsläufig weniger Leistung bedeuten.*

Gerade im Gebäudebetrieb stehen Eigentümer, Asset Manager und Betreiber zunehmend unter Druck, ihre ESG-Ziele zu erreichen und gleichzeitig eine hohe Servicequalität sicherzustellen. Reinigungsleistungen spielen dabei eine wichtige Rolle. Schliesslich werden täglich grosse Mengen an Reinigungskemikalien eingesetzt, die beschafft, transportiert, gelagert und verarbeitet werden müssen.

In zwei realen Betriebsumgebungen testete Vebego Santé deshalb die Reinigung mit ozonisiertem Wasser. Dabei wird gewöhnliches Leitungswasser durch Elektrolyse mit

Ozon angereichert. Es entsteht ein hochwirksames Reinigungs- und Desinfektionsmittel – ganz ohne zusätzliche Chemikalien.

Die Pilotprojekte wurden unter realen Bedingungen durchgeführt und wissenschaftlich begleitet. Bewertet wurden sowohl die Reinigungsqualität als auch betriebliche und ökologische Aspekte. Die Auswertungen zeigten, dass sich die geforderte Hygienequalität zuverlässig erreichen lässt. Gleichzeitig konnten der Einsatz von Reinigungschemie und die damit verbundenen Prozesse deutlich reduziert werden.

Neben den Messergebnissen überzeugte auch die Akzeptanz bei den Mitarbeitenden. Die Rückmeldungen aus dem Pilotbetrieb fielen durchwegs positiv aus. Besonders geschätzt wurden die einfache Anwendung sowie sichtbar saubere Oberflächen ohne Schlieren oder Rückstände.

Weitere Informationen zu den Piloten finden Sie hier: [www.vebego.ch/de/news](http://www.vebego.ch/de/news)



**Julnera Ferataska**  
Reinigungsmitarbeiterin bei Vebego Santé

### Kontaktdaten

Vebego AG  
Albisriederstrasse 253  
CH-8047 Zürich  
[info@vebego.ch](mailto:info@vebego.ch)  
[www.vebego.ch](http://www.vebego.ch)

**Vebego**

## INTERVIEW DES MONATS

# «WAS WIR ANSTREBEN, IST EINE WIN-WIN-SITUATION»

Interview: **BIRGITT WÜST**

**IB:** Herr Frey, seit Juli ist die Infracore SA an der SIX Schweizer Börse kotiert. Sind Sie zufrieden mit dem Ergebnis des IPO?

Eric Frey: Ja sicher! Schaut man auf die Rahmenbedingungen – die vielen geopolitischen Krisenherde, die verhaltene Wirtschaftsentwicklung und die ungewissen Zukunftsaussichten – war es zwar nicht der beste Zeitpunkt für einen IPO. Es war in der Tat eine grosse Herausforderung, aber wir sind froh darüber, dass wir uns für den Börsengang entschieden haben.

*Der IPO fand im Juli 2026 zum festen Angebotspreis von 54,00 CHF statt – zwischenzeitlich hat der Kurs etwas nachgegeben, sich wieder erholt und aktuell (07.08.2026) notiert die Aktie bei 53,98 Franken. Hatten Sie eine andere Kursentwicklung erwartet?*  
Das Entscheidende für uns ist: Der Kurs zeigt keine grossen Schwankungen. Wir freuen uns, wenn sich der Aktienkurs stabil zeigt und sich langfristig resilient entwickelt, nicht mit grossen Schwankungen nach unten oder oben. Das ist auch die Erwartung unserer Investoren.

*Apropos Investoren: Grösster Anleger nach dem IPO ist der US-amerikanische MPT Medical Properties Trust, Inc. mit rund 48,5 Prozent; Aegis hält 22,6 Prozent und zu den weiteren institutionellen Investoren zählen die Swiss Finance & Property Group und Cohen & Steers Capital Management*

*mit jeweils circa 3,0 Prozent. Ist der verbleibende relativ geringe Streubesitz nicht problematisch?*

Dass Infracore zwei Grossinvestoren hat, ist historisch bedingt. Früher war die Gesellschaft zu 100 Prozent ein Tochterunternehmen der Aegis Victoria SA; 2018 gab es einen Teilverkauf von 20 Prozent an die Baloise, MPT stieg 2019 ein und übernahm zunächst eine Beteiligung von 46 Prozent und später dann auch den Anteil der Baloise; Aegis hielt fortan noch 30 Prozent. Vor dem IPO lag der Anteil von MPT bei 70 Prozent. Aegis hat beim IPO keine Aktien abgegeben; MPT hat Aktien verkauft, um den Freefloat zu erhöhen.

*Wollen die Grossaktionäre ihre Anteile halten?*

Aegis Victoria wird auf jeden Fall ihren Anteil halten, schon weil die Gesellschaft zu mehr als 70 Prozent am Privatkliniken-Betreiber Swiss Medical Network beteiligt ist, an dem auch MPT Anteile hält. MPT hat beim IPO, um den Streubesitz weiter zu erhöhen, 709.436 Aktien verkauft. Bei den Unternehmensbeteiligungen von MPT, einem weltweit tätigen Konzern, ist Infracore ganz klar ein Juwel im Portfolio, was einen Verkauf unwahrscheinlich macht. Dass wir zwei solche Grossaktionäre haben, bringt für das Unternehmen auch eine gewisse Sicherheit für den Aktienkurs.

*Sehen Sie «Fantasie» für den Aktienkurs?*  
Von «Fantasie» für den Kurs würde ich nicht sprechen: Wir sind eher pragmatisch orientiert und setzen auf Stabi-

lität. Dazu verfolgen wir vor allem zwei Strategien. Zum einen setzen wir auf die interne Entwicklung unseres Portfolios. Wir haben fast an all unseren Standorten noch Land zur Verfügung – d.h. wir können den jeweiligen Bestand optimieren oder weiterentwickeln, beispielsweise durch Um- und Ausbauten oder durch den Bau eines weiteren Spitals für den Betreiber. Somit könnte man sagen, es gibt effektiv «Fantasie» für die weitere Geschäftsentwicklung. Zum anderen können wir aufgrund unserer langjährigen Erfahrung beim Bau und Betrieb von vielen Spitälern auch unser Knowhow und unsere Expertise zur Verfügung stellen. Viele Spitäler brauchen nicht nur Unterstützung bei der Finanzierung, sondern auch bei der Renovation oder Entwicklung von Spitälern.

*Mit Blick auf den bisherigen Geschäftsverlauf kann Infracore eine beeindruckende Performance verzeichnen; im vergangenen Jahr etwa lag das Ebitda bei 76,7 Millionen Franken und die Ebitda-Marge bei über 90 Prozent – die Anleger dürften zufrieden gewesen sein. Ihr Unternehmen hat sich anscheinend hervorragend entwickelt. Weshalb dann der Börsengang?*

Zum einen haben wir beobachtet, dass am Spitalmarkt das Interesse an neuen Partnerschaften stark zunimmt – schon im Hinblick auf die Finanzierung. Zu der Zeit, als die Banken mit sehr niedrigen Zinsen, sogar negativen Zinsen gearbeitet haben, war es für viele Spitäler einfach, sich zu günstigen Konditionen Kapital zu beschaffen. Jetzt sind viele Spitäler in der Situation, dass die da-



Eric Frey, CEO Infracore SA

## ZUR PERSON

Eric Frey, CEO der Infracore SA, verfügt über 30 Jahre Erfahrung als Unternehmer und Geschäftsführer und ist seit 2006 Mitglied der Geschäftsleitung von Swiss Medical Network mit verschiedenen Funktionen innerhalb der Gruppe; seit 2008 war er Chief Development Officer. Nach mehr als 15 Jahren bei Swiss Medical Network verfügt Eric Frey über umfangreiche Kenntnisse im Gesundheitsbereich, und er hat ein breites Netzwerk in der Schweizer Gesundheitsbranche aufgebaut.

mals begebenen Bonds oder abgeschlossenen Hypothekarverträge auslaufen. Sie müssen eine neue Lösung finden, doch inzwischen sind die Banken bei der Kreditvergabe viel restriktiver. Zum anderen haben wir festgestellt, dass das Interesse von Anlegern an Immobilien generell sehr gross ist, aber weniger an Betreiberliegenschaften wie Spitälern und dass Sale-and-Lease-Back-Modelle in der Schweiz so gut wie nicht existieren, ganz anders in Frankreich, wo vor allem grosse, private Klinikgruppen und Pflegeheimbetreiber seit Jahren massiv auf dieses Finanzierungsmodell setzen. Für die Schweiz ist unser Sale-and-Lease-Back-Modell etwas Neues. Angesichts dieser Ausgangslage haben wir überlegt, wie wir unser Unternehmen weiter entwickeln könnten. Der Börsengang lag da nahe.

*Zur Ausgangslage zählt somit, dass Spitäler aufgrund ihrer drängenden Finanzierungsprobleme gezwungen sind, ihre Immobilien – ihr Tafelsilber – zu verkaufen?*

«Wir haben beobachtet, dass am Spitalmarkt das Interesse an neuen Partnerschaften stark zunimmt.»

Spitäler haben natürlich immer eine Möglichkeit, eine andere Finanzierung zu finden, aber sie müssen heutzutage nicht nur in den ständigen Unterhalt ihrer Immobilien, sondern auch stark in ihren operativen Bereich investieren. Für den Manager einer Klinik stellt sich die Frage: Muss ich wirklich der Eigentümer der Liegenschaft sein oder monetarisiere ich das in ihr gebundene Kapital nicht besser und investiere es in mein operatives Geschäft, etwa in moderne Operationssäle, in IT und den medizinischen Betrieb? Das eigentliche Ziel eines Spitals ist doch, die Patienten zu heilen und auf dem Markt die gesundheitliche Versorgung der Bevölkerung zu garantieren – und nicht als Besitzer von Immobilien zu reüssieren.

*Trägt Infracore nach dem Sale-and-Lease-Back eines Spitals die Kosten für die in den jeweiligen Liegenschaften anfallenden Renovierungen, Ausbauten etc.?*

Wir arbeiten nach dem Prinzip Core & Shell. Das heisst, für Core – also den Kern oder den Inhalt – ist der Betreiber verantwortlich, und damit auch für den ganzen Innenausbau der Liegenschaft, die Einrichtung, die medizinische Infrastruktur. Wir sind für den Shell-Teil verantwortlich: Wir stellen

die «Gebäudehülle» bereit und kommen für den Unterhalt der Liegenschaft – Dach, Fassade, Fenster, Heizung, Hauptleitungen – auf. Das ist auch für den Betreiber interessant, weil er genau weiss, mit welchen Kosten er rechnen muss. Für den Teil Shell hat er eine Miete zu zahlen, nicht mehr. Er hat einen langfristigen Mietvertrag und kann in sein Spital investieren, ohne befürchten zu müssen, «jetzt muss ich wieder herausgehen». Unser Businessmodell lautet: Langfristige Dienstverträge mit starken Partnern.

*Wie sehen die Mieten aus? Enthalten die Verträge, die Sie mit den Betreibern schliessen, eine vom Umsatz abhängige Komponente?*

Die Miete ist nie an den Umsatz gebunden, es ist immer eine Fixmiete. Nur zu Beginn eines Mietvertrages vereinbaren wir eine Staffelmiete. Was wir damit anstreben, ist eine Win-win-Situation. Wir gestalten die Mietverträge so, dass der Spital-Betreiber die Möglichkeit hat, sich zu entwickeln.

*Heisst konkret?*

Nach einem neuen Vertragsabschluss bezahlt der Betreiber zunächst eine relativ überschaubare Miete, sie ist in der Regel tiefer als die Marktmiete. Nach zwei bis drei Jahren – das ist unter

anderem auch abhängig vom Aufwand, den der Mieter in der Anfangszeit für Investitionen in den Betrieb hat –, wird das Mietniveau kontinuierlich angehoben.

*Vielleicht ein Beispiel?*

Im ersten Jahr liegt die Miete beispielsweise bei 60 Prozent, im zweiten Jahre sind es 80 Prozent, im dritten Jahr 90 Prozent, ab dem vierten Jahr dann 100 Prozent und dann ist die Miete fix. Das Einzige, was dann noch erfolgen wird, ist die Anpassung an den Landesindex der Konsumentenpreise, die wir einmal pro Jahr vornehmen. Die Indexierung garantiert uns inflationsgeschützte Umsätze.

*Bleiben wir bei den Liegenschaften, respektive dem Net Asset Value: Wie wird der Wert einer an ein Spital verpachteten Liegenschaft bestimmt?*

Bei der Bewertung unserer Liegenschaften arbeiten wir seit Jahren mit einem neutralen Bewertungsunternehmen zusammen, mit Wüest Partner (WP). Für den Discounted Cash Flow nehmen sie zuerst die Vertragsmiete bis zum Ablauf der Verträge mit den Betreibern, die in der Regel für 30 Jahre abgeschlossen werden mit zwei Optionen zur Verlängerung um je 15 Jahre, doch diese sind in der Bewertung nicht berücksich-

tigt. Im Anschluss für die restliche Laufzeit nimmt WP Marktmieten an. Berücksichtigt werden auch alle anfallenden Renovationen und Kosten. In einer Bewertung sind immer die zukünftige Miete sowie auch alle zukünftigen Renovationen und Kosten berücksichtigt. Dazu finden regelmässige Vor-Ort-Besichtigungen statt; in der Regel besichtigt WP alle drei Jahre jedes Gebäude, um den Instandhaltungsbedarf zu ermitteln.

*Wie viele Objekte umfasst das Portfolio derzeit? Gibt es einen Renovierungstau?*

Aktuell halten wir 49 Liegenschaften im Bestand; ihr Gesamtwert beziffert sich auf rund 1,5 Milliarden Franken. Bei keinem dieser Objekte stehen grössere Instandhaltungsmassnahmen an; wir haben praktisch keinen CapEx Backlog. Aktuell bewegen sich die Renovierungskosten pro Jahr zwischen zwei und sechs Millionen Franken für das ganze Portfolio. Für sich betrachtet kann dieser Wert natürlich ziemlich schwanken – doch im Verhältnis zum Wert des Gesamtportfolios ist er sehr gering. Das liegt nicht zuletzt daran, dass die Mieter ein essentielles Interesse daran haben, dass die Liegenschaften stets in einem Top-Zustand sind; schliesslich unterliegen Spitäler und ihre Betreiber im Unterschied zu anderen Branchen einer regelmässigen Aufsicht – durch Swissmedic und kantonale Behörden.

*Um gute Ergebnisse zu erzielen, brauchen Sie hauptsächlich den Cashflow. Ist der gesichert? Aufgrund der seit Jahrzehnten laufenden Kostenexplosion im Gesundheitswesen sind die Spitäler mit Kostensenkungen konfrontiert – die Margen sind eng und bekanntermassen gab es bereits Insolvenzen. Auf den Staat als Rettungsanker können sich Spitäler nicht mehr verlassen...*

Sehen Sie – auch in der Spitalbranche gibt es unterschiedliche «Player». Es gibt Spitäler, die wirklich gut laufen und solche, die eher weniger gut laufen, sowohl im privaten als auch im öffentlichen Bereich. Bei Infracore schauen wir daher sehr darauf, dass wir Mieter haben, die einen positiven Trackrecord



Eric Frey beim IPO von Infracore an der SIX Swiss Exchange

vorweisen können und die sich gut entwickeln. Ehe wir eine Spitalimmobilie kaufen, machen wir nicht nur eine Due Diligence für die Liegenschaft, sondern sehen uns auch den Mieter und seine Finanzzahlen sehr genau an. Damit wir sicher sein können, dass der Betreiber sein operatives Geschäft versteht und auch künftig die Miete bezahlen kann. Und natürlich schauen wir auf die Lage, dass das Gebäude auch an einem Ort steht, wo es auch Sinn macht.

*Das heisst, Sie achten bei der Akquise eines Spitals auch auf die Drittverwendungsfähigkeit der Immobilie?*

Unbedingt! Unsere Immobilien befinden sich immer an Top-Lagen, nicht irgendwo in Vororten. Um nur ein paar Beispiele zu nennen: In Zürich zählt die Bethanien Klinik am Zürcherberg zum Portfolio, in Genf die Clinique Générale-Beaulieu, in Lugano die Clinica Sant'Ana mit Blick auf den See, in Solothurn befindet sich die Klinik direkt neben der Altstadt und jüngst haben wir im Kanton Zürich das See-Spital in Horgen erworben. Es sind allesamt Kliniken an Toplagen, daher bieten sich ggf. immer Möglichkeiten einer alternativen Nutzung, wobei das Naheliegendste natürlich Altersresidenzen, betreutes Wohnen wären, schon mit Blick auf die demographische Entwicklung.

*Mit dem IPO hat Infracore frisches Geld bekommen. Stehen neue Zukäufe an oder neue Projekte?*

Ja – wir haben eine grosse Projektpipeline. Wir haben ein starkes Netzwerk, so sind wir permanent in Diskussionen über Zukäufe. Nähere Details können wir hierzu aber nicht nennen; wir haben uns gegenüber den potentiellen Geschäftspartnern – Gemeinden, Kantone, Stiftungen, Ärzte – zu strenger Vertraulichkeit verpflichtet.

*Gibt es für das geplante Wachstum von Infracore in der Schweiz genügend Möglichkeiten für weitere Sale-and-Lease-Back-Transaktionen?*

In der Schweiz haben wir 280 Spitäler, in dieser Zahl ist alles mitgezählt – von Geburtskliniken bis zu Universitäts-

spitälern. Für uns von Interesse sind davon in etwa um die 140 Spitäler. Von denen picken wir die Objekte heraus, die für die Gesundheitsversorgung relevant sind, die unserem Anspruch entsprechen hinsichtlich Standort und Betreiber – und nicht zuletzt auch hinsichtlich der Grösse.

*Hinsichtlich der Grösse?*

Wir sind der Meinung, dass ein kleines Spital, etwa ein mittelgrosses Regionalspital, viel agiler sein kann als ein grosses Kantonsspital. Und deshalb suchen wir genau diese Spitäler, d.h. mittel-grosse regional verankerte Spitäler an attraktiven Standorten, die gut geführt sind. Und davon finden wir immer noch genügend in der Schweiz, um in den kommenden Jahren weiter wachsen zu können.

*Noch eine Frage zur Finanzierung. Gemäss IPO-Prospekt arbeiten sie mit 45 Prozent Fremdkapital. Wie lange sind die Laufzeiten?*

Der Loan-to-Value, also die Verschuldung im Verhältnis zu den Marktwerten, liegt derzeit bei 42,8 Prozent. Unser Ziel ist, dass wir mittelfristig auf einen LTV von 40 Prozent kommen, ähnlich wie unsere Peers bei den Schweizer Immobilienaktiengesellschaften. Bei den Zinsen auf Kredite von Dritten lagen wir per Ende 2025 bei 1,55 Prozent p.a.

*Haben Sie Szenarien für den Fall, dass die SNB das Zinsniveau einmal anhebt, auch wenn mittelfristig nicht viel dafür spricht?*

Wir verfolgen die Zinsentwicklung sehr genau und schauen darauf, dass wir, wenn möglich, Hypotheken zu attraktiven Zinssätzen für feste Laufzeiten von fünf oder sechs Jahren aufnehmen.

*Denken Sie auch über Anleihen nach?*

Das könnte durchaus ein Thema werden. Wir sind momentan eher kurzfristig finanziert, weil wir uns nach dem IPO alle Möglichkeiten offen lassen wollten. Wir wollen jetzt prüfen lassen, ob wir eine Bewertung als Firma im Investment Grade erhalten, damit wir Obligationen ausgeben können und dann werden wir prüfen, ob es Sinn macht, einen Teil der Hypotheken durch Anleihen zu ersetzen. Möglich wäre auch, dass wir komplett auf Anleihen setzen und gar keine Hypotheken mehr aufnehmen. Aber wir können uns auch weiterhin mit Hypotheken finanzieren und Laufzeiten über mehrere Jahre abschliessen.

*Welche Ausschüttung stellen Sie Anlegern in Aussicht?*

Für das Geschäftsjahr 2026 erwarten wir Mieteinnahmen von rund 74 Millionen Franken, 2027 werden sie voraussichtlich auf über 78 Millionen Franken steigen. Für 2026 prognostizierten wir eine Dividendenrendite von über fünf Prozent, was äusserst attraktiv ist beim aktuellen Kurs der Aktie, aber auch im Vergleich mit anderen Immobilienanlagen. Hinzu kommt: Wir haben beim aktuellen Aktienkurs ein Disagio von fünf Prozent gegenüber unserem NAV. Viele andere Schweizer Immobilienaktiengesellschaften haben aktuell ein Agio von bis zu 30 Prozent oder mehr, sind also überbewertet. Das macht ein Investment in Infracore recht interessant. Zumal man damit auch in einen Sektor investiert, der schlussendlich für die ganze Schweizer Bevölkerung essentiell wichtig ist. Fast jeder von uns muss leider irgendwann mal in ein Spital – und dann ist man froh, wenn dies ein gut geführtes Spital ist. Zudem kann man mit Blick auf die Demografie wohl von einer Branche mit strukturellem Wachstum sprechen – im Unterschied zu vielen anderen Immobilienmarktsegmenten. ▲

Mobimo Holding AG

## GEWINNSTEIGERUNG DANK NEUBEWERTUNG

**M**obimo hat im 1. Halbjahr das Betriebsergebnis (Ebit) inklusive Neubewertung um 15,5 Prozent auf 166,4 Mio. CHF gesteigert. Ohne Neubewertung hat das Unternehmen einen Rückgang um 6,9 Prozent auf 69,2 Mio. CHF zu verzeichnen. Der Unternehmensgewinn verbesserte sich von 109,7 Mio. auf 126,8 Mio. CHF, ohne Neubewertung wird ein Rückgang auf 47,9 Mio. (Vj. 51,5 Mio.) ausgewiesen. Die Neubewertungserfolge übertrafen im ersten Halbjahr das Vorjahresniveau deutlich – von 71,6 Mio. auf 97,2 Mio. CHF. Ein Beitrag von 45,9 Mio. CHF stammt aus den Entwicklungsliegenschaften und Anlageliegenschaften im Bau. «Gleichzeitig wirkte sich die anhaltend positive Dynamik am Transaktionsmarkt erfreulich auf die Bewertung des Anlageportfolios aus», wie Mobimo mitteilt. Der Gesamtwert des Immobilienportfolios stieg ohne Zukäufe von 4,2 Mrd. auf 4,3 Mrd. CHF.

## MIETERTRAG WÄCHST DURCH ZUGÄNGE

Der Ertrag aus Vermietung stieg von 72,6 Mio. auf 74,2 Mio. CHF. Erstmals vollumfänglich zum Ergebnis beigetragen haben die Mieterträge der 65 Wohnungen im Scholler-Areal in Lausen, die im Oktober 2025 bezogen wurden, sowie die fünf im August 2025 akquirierten EMWE-Bestandesliegenschaften. Das EPRA-Like-for-like-Mieterfolgswachstum lag bei 0,0 Prozent, nach 2,0 Prozent ein Jahr zuvor. Über alle Segmente gingen die Umsätze um insgesamt 2,8 Prozent zurück.

Für den Office Tower in Zürich-West wurden weitere Mietverträge abgeschlossen, sodass nun 12 der insgesamt 16 Geschosse

vermietet oder reserviert sind. Für das Mobimo-Management verdeutlicht insbesondere die Vermietung der obersten drei Etagen an ein internationales IT-Unternehmen per 1. Juli 2026 «die anhaltend hohe Nachfrage nach modernen, flexibel nutzbaren Büroflächen an urbanen und gut erschlossenen Lagen». Die Umklassifizierung des Hochhauses zur Anlageliegenschaft hat sich auf den Leerstand ausgewirkt. Dieser erhöhte sich während des Halbjahres über das gesamte Portfolio von 4,1 auf 4,3 Prozent. Dank der jüngsten Vermietungserfolge geht die Gesellschaft jedoch davon aus, «dass der Leerstand per Ende 2026 tiefer ausfallen wird als ursprünglich prognostiziert».

## PROMOTIONSOBJEKTE AUF RAD-AREAL

Der Erfolg aus Entwicklungen und Verkauf Promotion trug 19,5 Mio. CHF zum Ergebnis bei (Vj.: 24,6 Mio.). Mobimo teilt mit, dass auf dem 11.000 qm grossen Areal «Neu Oerlikon», dem ehemaligen RAD-Areal, ein Teil der insgesamt 150 geplanten Wohnungseinheiten als Promotionsobjekte realisiert werden sollen. Käufe und Verkäufe im Anlageportfolio gab es im ersten Halbjahr nicht. Rückabgewickelt wurde der beurkundete Kaufvertrag für das Entwicklungsprojekt Hallmatt, Unders Juuch in Köniz (BE). Mit Blick auf das laufende Geschäftsjahr geht Mobimo laut Medienmitteilung weiter davon aus, «die zu Beginn des Jahres kommunizierten operativen Ziele für 2026 zu erreichen». Angekündigt wird ein organisches Wachstum des Mietertrags von rund 3 Prozent und ein Erfolg aus Entwicklungen und Verkauf Promotion von mindestens 25 Mio. CHF. Die Leerstandsquote soll auf 4 Prozent sinken. **AW**



Eines der Projekte von Mobimo: Das RAD-Areal in Zürich-Oerlikon

PSP Swiss Property AG

## GEWINNSPRUNG

Aufgrund des Verkaufs des Entwicklungsprojekts Richtipark in Wallisellen (ZH) hat die PSP Swiss Property AG ihre Prognose für das Gesamtjahr angepasst. Neu erwartet die Immobiliengesellschaft für das Geschäftsjahr 2026 einen EBITDA ohne Liegenschaftserfolge von 335 Mio. CHF; zuvor war man von 310 Mio. CHF ausgegangen. Im ersten Halbjahr PSP einen Liegenschaftsertrag von 174,0 Mio. CHF erzielt und lag damit praktisch auf Vorjahresniveau. Auf vergleichbarer Basis erhöhte sich der Ertrag um 0,7 Prozent. Der Verkauf des Projekts «Richtipark» an die La Foncière Urban Development S.A. am 26. Juni 2026 führte zu einem Erfolg aus Liegenschaftsverkäufen von 39,7 Mio. CHF und trug wesentlich zum Gewinnanstieg bei. Den Angaben zufolge wurden zusätzlich zum Kaufpreis – 150 Mio. CHF – für die Folgejahre Earn-out-Zahlungen von bis zu 24,75 Mio. CHF vereinbart, die von verschiedenen Faktoren abhängig sind. Die Leerstands-Prognose für das gesamte Immobilienportfolio von 3,5 Prozent per Ende 2026 wird von dieser Transaktion nicht tangiert.

Der Gewinn ohne Liegenschaftserfolge erhöhte sich im Berichtszeitraum um 40,1 Prozent auf 149,7 Mio. CHF (+40,1%). Der Reingewinn stieg auf 236,5 Mio. CHF (+21,7%), entsprechend einem Gewinn pro Aktie von 5,16 CHF. Der NAV pro Aktie erhöhte sich per Ende Juni auf 124,33 CHF, vor latenten Steuern auf 147,81 CHF. Der Nettofinanzierungsaufwand lag mit 17,6 Mio. CHF in etwa auf Vorjahresniveau. Die Finanzierungskosten blieben mit einem durchschnittlichen Fremdkapitalkostensatz von 1,04 Prozent weiterhin tief. Das Eigenkapital belief sich auf 5,7 Mrd. CHF, entsprechend einer Eigenkapitalquote von 55,4 Prozent. Das zinspflichtige Fremdkapital betrug 3,4 Mrd. CHF bzw. 32,9 Prozent der Bilanzsumme. Mit ungenutzten zugesicherten Kreditlinien von 865 Mio. CHF sieht die PSP die Finanzierung ihrer laufenden Geschäftstätigkeit, der geplanten Investitionen sowie der Refinanzierung fälliger Verbindlichkeiten sichergestellt.

Ende Juli 2026 erhöhte Moody's das Long Term Issuer Rating von A3 auf A2 mit stabilem Ausblick. **BW**

ImmoVision 1|2|3

## STABILE RENDITEN



Eine Liegenschaft der ImmoVision1 AG: Die Wohnüberbauung «Müligasse» in Döttingen (AG)

Die Markstein Gruppe hat jüngst die Zahlen für die von ihr verwalteten Investitionsgesellschaften ImmoVision 1|2|3 für das Geschäftsjahr 2025 präsentiert. ImmoVision1 AG und ImmoVision3 AG sind thesaurierende Produkte, deren Wachstum hauptsächlich mit Neubauten erzielt wird; in der ImmoVision2 AG hingegen wird eine jährliche Dividende ausgeschüttet.

### IMMOVISION1: HÖHERER MIETERTRAG

Wie Markstein berichtet, wurde der Mietertrag der ImmoVision1 AG im Geschäftsjahr gegenüber dem Vorjahr leicht gesteigert. Dies sei insbesondere auf die Liegenschaft in Stein am Rhein zurückzuführen, die 2024 ins Portfolio aufgenommen wurde und 2025 erstmals ganzjährig Mieterträge generierte. Zudem haben man die sanierten Wohnungen in Urdorf (Im Bänz 13 und 15) bereits ab Oktober wiedervermieten können. Das gestiegene Mietpreisniveau habe sich positiv auf die Ertragslage ausgewirkt, da Neuvermietungen zu höheren Mieten abgeschlossen wurden. Die Senkungen des Referenzzinssatzes im Berichtsjahr hätten hingegen nur einen geringen Einfluss auf die Mieterträge. Das gestiegene Neuvermietungs niveau führte den Angaben zufolge zu höheren Marktmieten und entsprechend höheren Marktwerten. Gleichzeitig habe die anhaltend hohe Nachfrage nach Wohnraum dazu beigetragen, Leerstände und Mietzinsausfälle weiter zu reduzieren.

Gegen Ende 2025 erwarb die ImmoVision1 AG ein Grundstück in Buchs AG, auf dem der Bau eines Mehrfamilienhauses mit Mietwohnungen geplant ist. Zusammen mit den Entwicklungsprojekten in Untersiggenthal und Döttingen werde damit die Entwicklungspipeline weiter ausgebaut und eine nachhaltige Wachstumsgrundlage geschaffen, kommentiert Markstein. Der Unternehmenserfolg auf Basis der Marktwerte wird im Jahr 2025 auf 9,0 Mio. CHF beziffert, was einer gewichteten Eigenkapitalrendite von 8,8 Prozent entspricht. Der Marktwert aller Renditeliegenschaften (exklusive Projekte und Anlagen im Bau) beträgt per Bilanzstichtag 239,0 Mio. CHF und verzeichnet eine Bruttoaufwertung von 3,1 Prozent.

### IMMOVISION2 AG: GERINGERE LEERSTANDSQUOTE

Im Rahmen der fortgesetzten Portfoliobereinigung wurde für die ImmoVision2 AG zu Beginn der zweiten Jahreshälfte gemäss Bericht der Markstein Gruppe eine Liegenschaft in Wangen an der Aare gewinnbringend veräussert. Infolge der Veräusserungen im Vorjahr und im Berichtsjahr habe der Mietertrag leicht unter dem Vorjahresniveau gelegen; die Senkungen des Referenzzinssatzes im Berichtsjahr und die daraus resultierenden Mietzinsreduktionen in der zweiten Jahreshälfte hätten die Ertragskraft hingegen nur marginal beeinflusst. Dass zudem die höheren Neuabschlüsse in der Vermietung in den Jahres-

endbewertungen berücksichtigt wurden, habe in Kombination mit vereinzelt gesunkenen Diskontierungszinssätzen zu einer Aufwertung der verbleibenden Renditeliegenschaften im Portfolio geführt.

Der Unternehmenserfolg auf Basis der Marktwerte belief sich im Jahr 2025 den Angaben zufolge auf 6,3 Mio. CHF, was einer gewichteten Eigenkapitalrendite von 7,3 Prozent entspricht. Der Marktwert des Portfolios der ImmoVision2 AG, inklusive der vier Liegenschaften der Tochtergesellschaft Swiss Immoconsult AG, beziffert sich per Bilanzstichtag auf 214,5 Mio. CHF. Die Bruttoaufwertung lag bei 0,9 Prozent.

### IMMOVISION3 AG: IMMOBILIENPIPELINE AUSGEBAUT

Bei der ImmoVision3 AG sei der Mietertrag im Geschäftsjahr gegenüber dem Vorjahr signifikant gestiegen, teilt Markstein weiter mit. Massgeblich dazu beigetragen habe eine Liegenschaft in Stein am Rhein, welche im Jahr 2024 ins Portfolio aufgenommen wurde und in der Berichtsperiode erstmals über das gesamte Jahr hinweg Mieterträge generierte. Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat die ImmoVision3 AG eine Liegenschaft in Zürich-Wiedikon erworben. Auf dem Grundstück ist ein Ersatzneubau mit insgesamt 18 Mietwohnungen vorgesehen; die Baueingabe wurde im Dezember 2025 eingereicht. Gemeinsam mit dem Entwicklungsprojekt in Untersiggenthal habe die Gesellschaft ihre Pipeline erweitert und damit eine nachhaltige Basis für künftiges Wachstum geschaffen, so Markstein. Im Zusammenhang mit der Akquisition und der Finanzierung des geplanten Ersatzneubaus habe die Immo-Vision3 AG im abgelaufenen Geschäftsjahr eine Aktienkapitalerhöhung in Höhe von 5 Mio. CHF auf 25 Mio. CHF durchgeführt. Der Unternehmenserfolg 2025 auf Basis der Marktwerte beziffert sich auf 1 Mio. CHF, was einer gewichteten Eigenkapitalrendite von 4,4 Prozent entspricht. Der Marktwert sämtlicher Renditeliegenschaften (exklusive Projekte und Anlagen im Bau) beläuft sich per Bilanzstichtag auf 39,0 Mio. CHF und reflektiert eine Bruttoaufwertung von 0,9 Prozent. **BW**

Immo Helvetic

## NETTOERTRAG IM ERSTEN HALBJAHR GESTIEGEN

**D**er an der SIX Swiss Exchange kotierte und von der Berninvest AG geleitete Immobilienfonds Immo Helvetic hat im ersten Semester des Geschäftsjahres 2026 Mietzinsen von 23,92 Mio. CHF erzielt – gegenüber dem Vorjahreszeitraum ist dies eine Steigerung um 4,8 Prozent; der Nettoertrag stieg um 5,9 Prozent auf 23,92 Mio. CHF. Weil weder realisierte noch nicht realisierte Kapitalgewinne anfielen, entspricht der Gesamterfolg exakt dem Nettoertrag – 4,3 Prozent mehr als im ersten Halbjahr 2025. Gemessen am realisierten Erfolg des Vorjahres, der 2,20 Mio. CHF Kapitalgewinne aus Verkäufen enthielt, ergibt sich dagegen ein Minus von 3,5 Prozent. Eine Neubewertung der Liegenschaft fiel im ersten Halbjahr nicht an. Die Verkehrswerte des Portfolios beliefen sich Ende Juni auf 1,82 Mrd. CHF.

Auf 4,27 Prozent sank die Mietzinsausfallrate, nach 4,98 Prozent und 5,30 Prozent in den beiden Vorjahren. Hinter dem Gesamtwert stehen sehr unterschiedliche Segmente: Wohnbauten kommen auf 2,43 Prozent, gemischte Bauten auf 6,88 Prozent, kommerziell genutzte Liegenschaften auf 7,18 Prozent. Grösster Einzelposten ist die Liegenschaft an der Morgenstrasse 131 in Bern (BE) mit einem Leerstand von 37,17 Prozent; dem Soll-Mietertrag von 1,40 Mio. CHF steht ein Ist-Ertrag von 0,88 Mio. CHF gegenüber.

Bei 24,09 Prozent lag die Fremdfinanzierungsquote (Vj. 25,74%). Verzinst sind die Fremdmittel mit durchschnittlich 0,95 Prozent, die Restlaufzeit verkürzte sich auf 3,20 Jahre (Vj. 3,69). Von den insgesamt 439,00 Mio.

CHF verzinslichen Verbindlichkeiten sind 107,70 Mio. CHF kurzfristig – überwiegend feste Vorschüsse zu 0,50 Prozent, die im Berichtszeitraum monatlich erneuert wurden. 2027 werden Festhypotheken über 170,70 Mio. CHF fällig, darunter zwei Tranchen über zusammen 110,00 Mio. CHF zu 0,95 Prozent. Die Fremdfinanzierungskosten liegen mit 2,19 Mio. CHF leicht unter dem Vorjahreswert.

## AGIO AUF NEUEM HÖCHSTSTAND

Auf der Aufwandseite fällt die reglementarische Vergütung auf: 5,48 Mio. CHF bedeuten ein Plus von 11,4 Prozent und damit mehr als das Wachstum der Mietzinseinnahmen. Der effektive Kommissionssatz auf dem Gesamtfondsvermögen stieg auf 0,58 Prozent (Vj. 0,55 %), bei einem reglementarischen Maximum von 0,65 Prozent. Die Fondsbetriebsaufwandquote (TER GAV) liegt bei 0,59 Prozent nach 0,57 Prozent. Der ordentliche Unterhalt beanspruchte 3,53 Mio. CHF oder 9,80 Prozent der Nettomietzinsen (Vj. 9,99%). Die Ebit-Marge gibt der Bericht mit 69,87 Prozent an, nach 73,19 Prozent im Vorjahresvergleichszeitraum. Angefangene Bauten und Bauland stehen mit 153,65 Mio. CHF in den Büchern nach 111,19 Mio. CHF ein Jahr zuvor. Dahinter stehen drei Positionen: Bulle (FR), Rue de Champ-Barby 61, Marly (FR), Rue des Frères-Lumière 11–17, und Reiden (LU), Brüelmatte Süd. Käufe oder Verkäufe fanden im Halbjahreszeitraum nicht statt. Mit 35,06 Prozent erreichte das Agio nach 29,52 Prozent im Vorjahr und 14,03 Prozent im Juni 2024 einen neuen Höchststand. **AW**

Union Immobilière Suisse

## MEHR DIVIDENDE

Bei dem von der Fondsleitung Progestfonds verwalteten Immobilienfonds Union Immobilière Suisse (Unim) stiegen die Mieteinnahmen im ersten Semester des Geschäftsjahres 2026 auf 4,67 Mio. CHF – gegenüber der Vorjahresperiode ein Plus von 3,3 Prozent. Käufe und Verkäufe gab es im Berichtszeitraum nicht, das Plus stammt aus dem Bestand. Per Stichtag waren 99,62 Prozent der Objekte vermietet nach 97,76 Prozent ein Jahr zuvor, die Mietausfallquote fiel von 2,00 Prozent auf 0,38 Prozent. Beim Gesamtertrag verpuffte der Zuwachs allerdings – mit 4,71 Mio. CHF lag er praktisch auf Vorjahresniveau, weil die übrigen Erträge von 197.693 auf 47.360 CHF zurückgingen.

Das Ergebnis verbesserte sich folglich nicht über die Einnahmen, sondern über die Kosten. Um 8,0 Prozent auf 3,17 Mio. CHF sank der Gesamtaufwand. Unterhalt und Reparaturen kosteten 364.966 CHF und damit 20,6 Prozent weniger, die als übrige Aufwendungen ausgewiesene Position schrumpfte von 170.146 auf 34.993 CHF, die liegenschaftsbezogenen Kosten von 313.282 auf 273.934 CHF. Steuern und Abgaben blieben mit 1,37 Mio. CHF der grösste Posten. Der realisierte Erfolg stieg um 21,6 Prozent auf 1,54 Mio. CHF, die Ebit-Marge von 57,46 auf 63,12 Prozent. Zum Gesamterfolg von 1,69 Mio. CHF steuerte die Veränderung der nicht realisierten Gewinne samt Liquidationssteuern nur 146.604 CHF bei. Die Verkehrswerte von 148,66 Mio. CHF beruhen auf der Schätzung per Ende 2025 und wurden nicht aktualisiert.

Für das Geschäftsjahr 2025 schüttet Unim 240 CHF brutto je Anteil aus, 10 CHF mehr als im Vorjahr; insgesamt fliessen 2,50 Mio. CHF an die Anleger. Zum Unim-Portfolio zählen aktuell 392 Mietobjekte: 271 Wohnungen, 33 Geschäftslokale, 79 Parkplätze sowie 9 Depots und Diverses. Sämtliche zwölf Liegenschaften liegen im Kanton Genf, neben der Stadt Genf (GE) in Chêne-Bougeries (GE) und Vandoeuvres (GE). Auf Wohnnutzung entfallen 119,71 Mio. CHF des Verkehrswerts, auf gemischte Nutzung 11,40 Mio. CHF, auf Gewerbe 17,55 Mio. CHF. **AW**



Zählt zum Portfolio des Immo Helvetic: Das fast fertiggestellte Neubauprojekt in Reiden (LU)

## Immobilienfonds

| Name                           | ISIN         | Kurs<br>31.7.26 | Letzte 12 Monate |        | Performance<br>YTD | VOLA<br>3 Jahre<br>ann. | Agio    | Ausschüttungs-<br>rendite (%) | TER <sub>REF</sub><br>(MV) | Handels-<br>umsatz<br>Mio. CHF | Markt-<br>kapit.<br>Mio. CHF | Markt-<br>kapit.<br>in % | Anlage-<br>fokus | Grund-<br>besitz |
|--------------------------------|--------------|-----------------|------------------|--------|--------------------|-------------------------|---------|-------------------------------|----------------------------|--------------------------------|------------------------------|--------------------------|------------------|------------------|
|                                |              |                 | Hoch             | Tief   |                    |                         |         |                               |                            |                                |                              |                          |                  |                  |
| UBS SIMA                       | CH0014420878 | 153.20          | 166.60           | 147.00 | -1.6%              | 10.8%                   | 42.57%  | 2.1%                          | 0.71%                      | 87.9                           | 11'800.9                     | 14.3                     | Gemischt         | Indirekt         |
| UBS SIAT                       | CH0012913700 | 249.00          | 260.50           | 235.50 | 1.2%               | 11.7%                   | 45.11%  | 2.1%                          | 0.72%                      | 35.9                           | 4'339.8                      | 5.2                      | Wohnen           | Indirekt         |
| UBS ANFOS                      | CH0014420829 | 101.60          | 105.60           | 94.40  | 1.2%               | 9.9%                    | 48.70%  | 1.9%                          | 0.71%                      | 12.1                           | 3'608.2                      | 4.4                      | Wohnen           | Indirekt         |
| UBS MIXED URBAN                | CH0100778445 | 152.40          | 160.60           | 138.00 | 3.3%               | 12.2%                   | 23.61%  | 2.1%                          | 0.87%                      | 27.4                           | 3'504.1                      | 4.2                      | Gemischt         | Direkt           |
| SWISS LIFE SWISS PROPERTIES    | CH0293784861 | 147.60          | 149.60           | 128.80 | 2.6%               | 9.1%                    | 26.95%  | 1.8%                          | 0.79%                      | 26.9                           | 3'188.2                      | 3.9                      | Wohnen           | Direkt           |
| ROTHSCHILD RE SWISS            | CH0124238004 | 162.40          | 179.00           | 160.40 | -5.6%              | 9.5%                    | 27.05%  | 2.3%                          | 0.65%                      | 31.6                           | 3'125.5                      | 3.8                      | Wohnen           | Direkt           |
| UBS LIVING PLUS                | CH0031069328 | 147.40          | 155.60           | 140.00 | 1.4%               | 10.3%                   | 29.16%  | 2.4%                          | 0.74%                      | 27.9                           | 3'073.9                      | 3.7                      | Wohnen           | Direkt           |
| IMMOFONDS                      | CH0009778769 | 680.00          | 704.00           | 618.00 | 0.6%               | 9.0%                    | 51.25%  | 2.0%                          | 0.74%                      | 18.1                           | 2'626.6                      | 3.2                      | Wohnen           | Indirekt         |
| SOLVALOR 61                    | CH0002785456 | 369.00          | 382.00           | 343.50 | -0.4%              | 10.1%                   | 49.66%  | 1.5%                          | 0.69%                      | 30.4                           | 2'408.8                      | 2.9                      | Wohnen           | Direkt           |
| UBS FONCIPARS                  | CH0014420852 | 153.60          | 166.20           | 144.00 | -2.3%              | 12.3%                   | 43.35%  | 1.9%                          | 0.70%                      | 17.4                           | 2'407.9                      | 2.9                      | Wohnen           | Indirekt         |
| LA FONCIERE                    | CH0002782263 | 162.80          | 167.80           | 147.40 | 0.9%               | 9.3%                    | 47.27%  | 1.6%                          | 0.65%                      | 16.1                           | 2'385.8                      | 2.9                      | Wohnen           | Indirekt         |
| REALSTONE                      | CH0039415010 | 158.20          | 168.60           | 145.20 | -3.3%              | 11.6%                   | 21.25%  | 2.4%                          | 0.95%                      | 20.2                           | 2'358.1                      | 2.8                      | Wohnen           | Direkt           |
| SWISSCANTO IFCA                | CH0037430946 | 213.00          | 216.00           | 196.40 | 2.9%               | 10.3%                   | 58.12%  | 1.9%                          | 0.75%                      | 24.7                           | 2'243.6                      | 2.7                      | Wohnen           | Indirekt         |
| FIR                            | CH0014586710 | 259.50          | 264.00           | 238.00 | 2.6%               | 7.4%                    | 46.27%  | 1.8%                          | 0.65%                      | 11.7                           | 2'198.0                      | 2.7                      | Wohnen           | Indirekt         |
| SCHRODER IMMOPLUS              | CH0395718866 | 169.40          | 178.80           | 161.60 | -3.2%              | 11.6%                   | 15.44%  | 3.0%                          | 0.86%                      | 12.6                           | 2'010.2                      | 2.4                      | Geschäft         | Indirekt         |
| PROCIMMO                       | CH0033624211 | 163.00          | 174.20           | 154.40 | -3.6%              | 11.1%                   | 14.24%  | 3.7%                          | 1.14%                      | 19.1                           | 1'981.8                      | 2.4                      | Geschäft         | Direkt           |
| UBS INTERSWISS                 | CH0002769351 | 204.50          | 212.00           | 191.00 | 3.3%               | 12.3%                   | 6.46%   | 3.6%                          | 1.00%                      | 12.1                           | 1'803.4                      | 2.2                      | Geschäft         | Indirekt         |
| IMMO HELVETIC                  | CH0002770102 | 254.00          | 266.00           | 238.50 | 1.7%               | 10.7%                   | 31.81%  | 2.6%                          | 0.70%                      | 10.3                           | 1'727.2                      | 2.1                      | Wohnen           | Indirekt         |
| UBS SWISSREAL                  | CH0014420886 | 65.90           | 71.40            | 63.50  | -1.9%              | 9.7%                    | 9.52%   | 4.0%                          | 0.90%                      | 27.0                           | 1'623.8                      | 2.0                      | Geschäft         | Indirekt         |
| ZIF IMMOBILIEN DIREKT SCHWEIZ  | CH0433089270 | 144.80          | 148.80           | 121.40 | 8.9%               | n.a.                    | 29.83%  | 1.9%                          | 0.91%                      | 14.2                           | 1'529.7                      | 1.8                      | Wohnen           | Direkt           |
| HELVETIA SWISS PF              | CH0513838323 | 138.00          | 143.60           | 120.00 | 1.0%               | n.a.                    | 33.46%  | 2.0%                          | 0.85%                      | 14.2                           | 1'513.7                      | 1.8                      | Wohnen           | Direkt           |
| BONHOTE IMMOBILIER             | CH0026725611 | 177.40          | 189.00           | 163.60 | -2.5%              | 10.1%                   | 40.00%  | 2.0%                          | 1.06%                      | 12.9                           | 1'498.7                      | 1.8                      | Wohnen           | Direkt           |
| SF SUSTAINABLE PROPERTY        | CH0120791253 | 137.20          | 149.40           | 126.80 | -5.2%              | 11.1%                   | 15.14%  | 2.3%                          | 0.94%                      | 14.4                           | 1'451.7                      | 1.8                      | Wohnen           | Direkt           |
| BALOISE SWISS PROPERTY         | CH0414551033 | 147.80          | 152.60           | 129.20 | -0.9%              | 11.3%                   | 35.15%  | 2.1%                          | 0.92%                      | 14.4                           | 1'450.2                      | 1.8                      | Wohnen           | Direkt           |
| SWISSINVEST REAL               | CH0026168846 | 204.00          | 225.50           | 194.40 | -1.4%              | 11.9%                   | 21.53%  | 2.2%                          | 0.69%                      | 10.8                           | 1'437.8                      | 1.7                      | Wohnen           | Indirekt         |
| MOBIFONDS SWISS PROPERTY       | CH0204643222 | 192.80          | 195.60           | 185.00 | n.a.               | n.a.                    | 38.94%  | 1.9%                          | 0.65%                      | 6.4                            | 1'284.4                      | 1.6                      | Wohnen           | Direkt           |
| PATRIMONIUM                    | CH0034995214 | 184.00          | 206.50           | 174.60 | -7.1%              | 11.5%                   | 16.59%  | 2.0%                          | 0.81%                      | 12.0                           | 1'270.6                      | 1.5                      | Wohnen           | Direkt           |
| CRONOS IMMO FUND               | CH0324608568 | 133.80          | 140.40           | 122.00 | -0.8%              | n.a.                    | 20.09%  | 2.2%                          | 0.74%                      | 11.6                           | 1'216.8                      | 1.5                      | Wohnen           | Direkt           |
| UBS DIRECT RESIDENTIAL         | CH0026465366 | 23.45           | 25.25            | 22.00  | -2.3%              | 11.4%                   | 55.63%  | 1.8%                          | 0.73%                      | 17.6                           | 1'198.6                      | 1.4                      | Wohnen           | Direkt           |
| DOMINICÉ SWISS PROPERTY        | CH0215751527 | 166.40          | 180.60           | 151.20 | 1.4%               | 13.4%                   | 29.65%  | 1.9%                          | 0.86%                      | 14.6                           | 1'010.1                      | 1.2                      | Wohnen           | Direkt           |
| SF RETAIL PROPERTIES           | CH0285087455 | 118.00          | 125.40           | 113.80 | 1.9%               | 10.4%                   | 15.80%  | 3.7%                          | 1.03%                      | 5.0                            | 966.4                        | 1.2                      | Geschäft         | Indirekt         |
| COMUNUS SICAV - SWISS          | CH0206060911 | 229.50          | 250.00           | 213.50 | 5.7%               | n.a.                    | 30.56%  | 2.6%                          | n.a.                       | 15.4                           | 954.7                        | 1.2                      | Wohnen           | Direkt           |
| UBS LOGISTICSPLUS              | CH0245633950 | 111.00          | 117.80           | 105.00 | -4.6%              | 11.3%                   | 6.63%   | 3.2%                          | 0.81%                      | 8.8                            | 883.3                        | 1.1                      | Logistik         | Direkt           |
| UBS HOSPITALITY                | CH0118768057 | 100.40          | 105.60           | 94.00  | 2.9%               | 14.9%                   | 25.78%  | 2.5%                          | 0.69%                      | 6.0                            | 797.3                        | 1.0                      | Geschäft         | Direkt           |
| SWISSCANTO COMMERCIAL          | CH0111959190 | 96.30           | 103.80           | 95.00  | -1.6%              | 11.1%                   | -0.99%  | 4.3%                          | 1.06%                      | 6.0                            | 606.2                        | 0.7                      | Geschäft         | Direkt           |
| SUISSE ROMANDE PROPERTY FUND   | CH0258245064 | 128.00          | 149.00           | 101.40 | 11.3%              | 18.3%                   | 17.09%  | 2.4%                          | 1.05%                      | 3.3                            | 541.0                        | 0.7                      | Wohnen           | Direkt           |
| SWISS LIFE REF (CH) COMMERCIAL | CH1522278584 | 105.40          | 106.60           | 103.00 | n.a.               | n.a.                    | 5.40%   | n.a.                          | n.a.                       | n.a.                           | 527.0                        | 0.6                      | Geschäft         | Direkt           |
| PROCIMMO RESIDENTIAL LEMANIC   | CH0107006550 | 165.60          | 177.00           | 153.00 | -5.8%              | 12.7%                   | 20.01%  | 2.7%                          | 1.02%                      | 4.9                            | 504.3                        | 0.6                      | Wohnen           | Direkt           |
| HELVETICA SWISS COMMERCIAL     | CH0335507932 | 102.60          | 111.40           | 98.40  | 1.7%               | 15.0%                   | -5.72%  | 5.2%                          | 1.29%                      | 5.4                            | 483.7                        | 0.6                      | Geschäft         | Indirekt         |
| GOOD BUILDINGS                 | CH0142902003 | 153.40          | 170.00           | 140.60 | -3.8%              | 8.7%                    | 26.16%  | 2.7%                          | 0.80%                      | 4.9                            | 460.2                        | 0.6                      | Wohnen           | Direkt           |
| SPSS IF COMMERCIAL             | CH1139099068 | 107.80          | 113.00           | 103.20 | -2.3%              | n.a.                    | 2.45%   | 4.6%                          | 1.10%                      | 3.0                            | 454.0                        | 0.5                      | Geschäft         | Direkt           |
| HELVETICA SWISS LIVING         | CH0495275668 | 101.80          | 107.60           | 96.60  | -2.3%              | n.a.                    | 0.26%   | 2.8%                          | 0.99%                      | 3.7                            | 403.9                        | 0.5                      | Wohnen           | Indirekt         |
| SUSTAINABLE RE SWITZERLAND     | CH0267501291 | 114.00          | 120.40           | 94.60  | 9.8%               | n.a.                    | 5.61%   | 2.4%                          | 1.06%                      | 5.7                            | 387.9                        | 0.5                      | Wohnen           | Direkt           |
| SWISS CENTRAL CITY             | CH0444142555 | 93.60           | 99.60            | 85.60  | -0.9%              | 10.8%                   | -5.97%  | 2.6%                          | 0.97%                      | 3.1                            | 321.1                        | 0.4                      | Wohnen           | Direkt           |
| PRETIUM REAL ESTATE FUND       | CH1414005335 | 105.40          | 116.80           | 104.00 | n.a.               | n.a.                    | 2.42%   | 2.1%                          | 1.38%                      | n.a.                           | 288.9                        | 0.3                      | Wohnen           | Direkt           |
| STREETBOX                      | CH0037237630 | 620.00          | 639.00           | 550.00 | 5.9%               | 5.6%                    | 59.17%  | 2.5%                          | 0.93%                      | 2.1                            | 266.3                        | 0.3                      | Geschäft         | Direkt           |
| PURE SWISS OPPORTUNITY FUND    | CH0555854626 | 111.00          | 140.00           | 107.20 | -10.9%             | n.a.                    | -12.09% | 4.1%                          | n.a.                       | 5.2                            | 222.6                        | 0.3                      | Wohnen           | Direkt           |
| RESIDENTIA                     | CH0100612339 | 135.60          | 142.20           | 129.80 | -0.5%              | 22.6%                   | 26.43%  | 2.5%                          | 0.85%                      | 2.1                            | 217.0                        | 0.3                      | Wohnen           | Direkt           |
| SF COMMERCIAL PROPERTIES       | CH0344799694 | 83.00           | 90.60            | 78.00  | -0.3%              | 12.5%                   | -1.26%  | 5.1%                          | 1.24%                      | 1.3                            | 191.1                        | 0.2                      | Geschäft         | Indirekt         |
| SXI REAL ESTATE FUNDS BROAD    | CH0009947406 |                 |                  |        | -0.36%             | 8.3%                    | 32.46%  | 2.3%                          | 0.78%                      | 720.8                          | 82'755.0                     |                          |                  |                  |

## Immobilienanlagestiftungen

| Anlagestiftung<br>(AST)                                | Gesamtvermögen<br>in Mio. CHF | Nettovermögen<br>in Mio CHF | Mietaus-<br>fallquote<br>in % | Fremd-<br>finanzierungs-<br>quote in % | Betriebsauf-<br>wandquote in %<br>(TERISA (GAV)) | Eigenkapital-<br>rendite in %<br>(ROE) | Anlagerendite<br>KGAST in %<br>(12M rollierend) | Per<br>Quartals-<br>abschluss | Segment  |
|--------------------------------------------------------|-------------------------------|-----------------------------|-------------------------------|----------------------------------------|--------------------------------------------------|----------------------------------------|-------------------------------------------------|-------------------------------|----------|
| Adimora Omega (Wohnimmobilien)                         | 532                           | 479                         | 532                           | 479                                    | 2.16                                             | 3.67                                   | 0.27                                            | 30.09.2025                    | Wohnen   |
| Allianz Suisse Wohnen Schweiz                          | 236                           | 208                         | 236                           | 208                                    | 0.96                                             | 11.24                                  | 0.58                                            | 31.03.2026                    | Wohnen   |
| ASSETIMMO Anlagegruppe W                               | 2122                          | 1991                        | 2122                          | 1991                                   | 2.41                                             | 0.48                                   | 0.31                                            | 31.03.2025                    | Wohnen   |
| Avadis Immobilien Schweiz Wohnen                       | 3929                          | 3785                        | 3929                          | 3785                                   | 2                                                | 0                                      | 0.42                                            | 31.10.2025                    | Wohnen   |
| Avadis Immobilien Schweiz Wohnen Mittelzentren         | 403                           | 395                         | 403                           | 395                                    | 1.92                                             | 0                                      | 0.47                                            | 31.10.2025                    | Wohnen   |
| Equitim Suisse Romande                                 | 206                           | 228                         | 206                           | 228                                    | 2.82                                             | 0                                      | 0.44                                            | 31.12.2025                    | Wohnen   |
| Greenbrix Housing – Wohngebäude in der Schweiz         | 541                           | 455                         | 541                           | 455                                    | 7.06                                             | 14.83                                  | 0.51                                            | 30.09.2025                    | Wohnen   |
| HIGH-CLASSICO                                          | 1620                          | 1142                        | 1620                          | 1142                                   | 1.28                                             | 25.46                                  | 0.23                                            | 30.09.2025                    | Wohnen   |
| IST Immobilien Schweiz Fokus                           | 438                           | 353                         | 438                           | 353                                    | 4.79                                             | 13.6                                   | 0.3                                             | 30.09.2025                    | Wohnen   |
| IST Immobilien Schweiz Wohnen                          | 573                           | 457                         | 573                           | 457                                    | 2.35                                             | 18.2                                   | 0.33                                            | 30.09.2025                    | Wohnen   |
| Patrimonium Wohnimmobilien Schweiz                     | 1072                          | 858                         | 1072                          | 858                                    | 2.86                                             | 15                                     | 0.5                                             | 31.12.2025                    | Wohnen   |
| Pensimo Casareal (Wohnimmobilien)                      | 2907                          | 2631                        | 2907                          | 2631                                   | 3.18                                             | 3.72                                   | 0.21                                            | 31.12.2025                    | Wohnen   |
| Prisma Previous Responsible Residential Real Estate    | 186                           | 132                         | 186                           | 132                                    | 5.8                                              | 32.3                                   | 0.56                                            | 30.09.2025                    | Wohnen   |
| Realstone Wohnimmobilien Schweiz                       | 806                           | 649                         | 806                           | 649                                    | 1.82                                             | 19.37                                  | 0.65                                            | 31.03.2026                    | Wohnen   |
| Seraina Living ESG                                     | 171                           | 114                         | 171                           | 114                                    | 3.22                                             | 36.1                                   | 0                                               | 31.03.2026                    | Wohnen   |
| Seraina Swiss Development Residential                  | 1918                          | 1529                        | 1918                          | 1529                                   | 0                                                | 17.65                                  | 0.32                                            | 31.03.2026                    | Wohnen   |
| Terra Helvetica Wohnen Schweiz                         | 254                           | 179                         | 254                           | 179                                    | 5.44                                             | 27.85                                  | 0.47                                            | 31.03.2026                    | Wohnen   |
| Turidomus Casareal (Wohnimmobilien)                    | 5311                          | 4986                        | 5311                          | 4986                                   | 2.49                                             | 0.29                                   | 0.22                                            | 31.12.2025                    | Wohnen   |
| UBS 4 Real Estate Switzerland Residential              | 1462                          | 1161                        | 1462                          | 1161                                   | 4.7                                              | 17.2                                   | 0.51                                            | 30.09.2025                    | Wohnen   |
| UTILITA Gemeinnützige Immobilien Schweiz               | 281                           | 223                         | 281                           | 223                                    | 3.86                                             | 18.39                                  | 0.54                                            | 31.03.2026                    | Wohnen   |
| Vertina Wohnen                                         | 194                           | 186                         | 194                           | 186                                    | 0.63                                             | 0                                      | 0.51                                            | 31.03.2026                    | Wohnen   |
| Zürich Immobilien – Traditionell Schweiz               | 818                           | 762                         | 818                           | 762                                    | 3.99                                             | 0                                      | 0.59                                            | 31.12.2025                    | Wohnen   |
| Zürich Immobilien – Wohnen Schweiz                     | 4924                          | 4715                        | 4924                          | 4715                                   | 4.75                                             | 0.16                                   | 0.57                                            | 31.12.2025                    | Wohnen   |
| ASAA Gewerbeimmobilien Schweiz                         | 278                           | 251                         | 2.88                          | 7.3                                    | 0.86                                             | 0.8                                    | 3.55                                            | 31.03.2026                    | Geschäft |
| ASSETIMMO Anlagegruppe G                               | 912                           | 750                         | 10.09                         | 14.2                                   | 0.32                                             | 3.63                                   | 3.63                                            | 31.03.2025                    | Geschäft |
| Avadis Immobilien Schweiz Geschäft                     | 967                           | 941                         | 5.29                          | 0                                      | 0.44                                             | 4.13                                   | 4.13                                            | 31.10.2025                    | Geschäft |
| Ecoreal SUISSESELECT                                   | 641                           | 593                         | 6.46                          | 5.16                                   | 0.38                                             | 4.34                                   | 4.14                                            | 30.09.2025                    | Geschäft |
| Patrimonium Gesundheitsimmobilien Schweiz              | 596                           | 470                         | 5.37                          | 18.2                                   | 0.48                                             | 4.97                                   | 5.17                                            | 31.12.2025                    | Geschäft |
| Pensimo Poreal (Geschäftsimmobilien)                   | 768                           | 662                         | 4.06                          | 10.34                                  | 0.18                                             | 5.52                                   | 5.69                                            | 31.12.2025                    | Geschäft |
| REMEX Swiss Real Estate Commercial ECO                 | 247                           | 189                         | 10.96                         | 23.9                                   | 0.87                                             | 4.44                                   | 4.92                                            | 31.03.2026                    | Geschäft |
| Swiss Life Geschäftsimmobilien Schweiz ESG             | 2641                          | 1971                        | 4.83                          | 22.94                                  | 0.67                                             | 4.34                                   | 4.34                                            | 30.09.2025                    | Geschäft |
| Tellco Kommerzielle Immobilien Schweiz                 | 84                            | 66                          | 2.67                          | 20.2                                   | 0.5                                              | 4.77                                   | 4.78                                            | 31.12.2025                    | Geschäft |
| Turidomus Poreal (Geschäftsimmobilien)                 | 1842                          | 1596                        | 5.96                          | 10.29                                  | 0.13                                             | 3.44                                   | 3.56                                            | 31.12.2025                    | Geschäft |
| UBS 1 Kommerzielle Immobilien Schweiz                  | 800                           | 634                         | 10                            | 19.9                                   | 0.54                                             | 4                                      | 4.1                                             | 30.09.2025                    | Geschäft |
| UBS 4 Real Estate Switzerland Commercial               | 1658                          | 1191                        | 12.49                         | 26.82                                  | 0.51                                             | 3.46                                   | 4.12                                            | 30.09.2025                    | Geschäft |
| Zürich Immobilien – Geschäft Schweiz                   | 897                           | 806                         | 10.14                         | 8.58                                   | 0.6                                              | 4.74                                   | 4.74                                            | 31.12.2025                    | Geschäft |
| 1291 Immobilien Schweiz                                | 1541                          | 1197                        | 4.72                          | 20.26                                  | 0.63                                             | 5.67                                   | 5.84                                            | 30.06.2025                    | Gemischt |
| avenirplus Immobilien                                  | 314                           | 242                         | 3.9                           | 22.78                                  | 0.63                                             | 5.07                                   | 5.5                                             | 31.03.2026                    | Gemischt |
| AWI Immobilien Schweiz                                 | 99                            | 99                          | 4.13                          | 13.07                                  | 0.51                                             | 3.05                                   | 5.07                                            | 31.03.2026                    | Gemischt |
| AXA Immobilien Schweiz                                 | 8306                          | 7808                        | 4.62                          | 0.51                                   | 0.36                                             | 5.39                                   | 5.77                                            | 31.03.2026                    | Gemischt |
| Baloise Real Estate Switzerland                        | 436                           | 363                         | 1.72                          | 15.27                                  | 0.4                                              | 4.47                                   | 6.68                                            | 31.03.2026                    | Gemischt |
| Ecoreal SUISSESCORE Plus                               | 1549                          | 1487                        | 2.93                          | 0                                      | 0.36                                             | 4.86                                   | 4.9                                             | 30.09.2025                    | Gemischt |
| Fundamenta Swiss Real Estate                           | 1357                          | 1165                        | 1.9                           | 14.15                                  | 0.37                                             | 2.23                                   | 2.61                                            | 31.03.2026                    | Gemischt |
| Helvetia Immobilien Romandie                           | 956                           | 773                         | 1.58                          | 16.94                                  | 0.51                                             | 5.75                                   | 5.83                                            | 31.12.2025                    | Gemischt |
| Helvetia Immobilien Schweiz                            | 1294                          | 1125                        | 6.9                           | 10.48                                  | 0.53                                             | 5.75                                   | 5.91                                            | 31.12.2025                    | Gemischt |
| IST Immo Invest Schweiz                                | 831                           | 831                         | 0                             | 0                                      | 0.96                                             | 0                                      | 5.66                                            | 31.03.2026                    | Gemischt |
| IST 2 Immo Invest Schweiz 2                            | 249                           | 249                         | 0                             | 0                                      | 0.68                                             | 0                                      | 4.98                                            | 31.03.2026                    | Gemischt |
| J. Safra Sarasin Nachhaltig Immobilien Schweiz         | 888                           | 794                         | 2.22                          | 7.33                                   | 0.75                                             | 4.4                                    | 4.4                                             | 31.12.2025                    | Gemischt |
| SFP Swiss Real Estate                                  | 1352                          | 1094                        | 1.13                          | 17.81                                  | 0.47                                             | 3.14                                   | 5.27                                            | 31.03.2026                    | Gemischt |
| Swiss Life Immobilien Schweiz Alter und Gesundheit ESG | 1003                          | 929                         | 1.35                          | 5.51                                   | 0.69                                             | 3.8                                    | 5.24                                            | 30.09.2025                    | Gemischt |
| Swiss Life Immobilien Schweiz ESG                      | 5491                          | 4631                        | 1.64                          | 12.49                                  | 0.67                                             | 5.31                                   | 5.69                                            | 30.09.2025                    | Gemischt |
| Swiss Prim Immobilien Schweiz                          | 4612                          | 3531                        | 3.03                          | 20.18                                  | 0                                                | 2.12                                   | 4.17                                            | 31.03.2026                    | Gemischt |
| Swisscanto Immobilien Responsible Schweiz              | 10471                         | 9455                        | 6.8                           | 4.31                                   | 0.36                                             | 4.54                                   | 4.48                                            | 30.06.2025                    | Gemischt |
| Tellco Immobilien Schweiz                              | 1353                          | 1181                        | 4.62                          | 8.91                                   | 0.54                                             | 3.75                                   | 3.79                                            | 31.12.2025                    | Gemischt |
| Turidomus Urban & Mixed-use                            | 1860                          | 1613                        | 13.1                          | 12.31                                  | 0.15                                             | 4.04                                   | 4.13                                            | 31.12.2025                    | Gemischt |
| UBS 1 Immobilien Schweiz                               | 2990                          | 2846                        | 4.2                           | 0.7                                    | 0.56                                             | 5.1                                    | 5.2                                             | 30.09.2025                    | Gemischt |
| UBS 4 Real Estate Switzerland                          | 8654                          | 6542                        | 7.43                          | 22.06                                  | 0.5                                              | 4.65                                   | 5.14                                            | 30.09.2025                    | Gemischt |
| <b>Total (57)</b>                                      | <b>98'840</b>                 | <b>85'693</b>               | <b>4.72</b>                   | <b>10.73</b>                           | <b>0.44</b>                                      | <b>4.56</b>                            |                                                 |                               |          |

Quelle: KGAST, 30.06.2026

## Aktien Schweiz Alle an der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange kotierten Immobilienaktien

| Name                         | Kurs<br>31.07.2026 | Letzte 12 Monate |         | Performance |         |                  | Vola.<br>3 Jahre<br>ann. | NAV<br>P. Aktie<br>(prov.) | Prämie | Ausschüt-<br>tungs-<br>rendite (%) | Handels-<br>umsatz<br>Mio. CHF | FF-Markt-<br>kapitalisierung<br>Mio. CHF |
|------------------------------|--------------------|------------------|---------|-------------|---------|------------------|--------------------------|----------------------------|--------|------------------------------------|--------------------------------|------------------------------------------|
|                              |                    | Hoch             | Tief    | YTD         | -1 Jahr | -5 Jahre<br>p.a. |                          |                            |        |                                    |                                |                                          |
| SWISS PRIME SITE N           | 131.80             | 146.70           | 108.80  | 9.8%        | 20.2%   | 10.3%            | 13.3%                    | 86.69                      | 52.0%  | 2.7%                               | 317.8                          | 10'574.9                                 |
| PSP N                        | 146.00             | 166.90           | 132.30  | 4.3%        | 8.4%    | 6.8%             | 12.2%                    | 121.45                     | 20.2%  | 2.7%                               | 196.3                          | 6'696.7                                  |
| ALLREAL N                    | 211.50             | 236.50           | 179.80  | 7.0%        | 18.7%   | 6.5%             | 11.5%                    | 163.35                     | 29.5%  | 3.3%                               | 97.0                           | 3'509.4                                  |
| MOBIMO N                     | 349.50             | 401.00           | 312.00  | -1.9%       | 12.7%   | 6.2%             | 10.3%                    | 278.82                     | 25.4%  | 2.9%                               | 88.0                           | 2'603.7                                  |
| INTERSHOP I                  | 172.20             | 180.40           | 150.60  | 8.5%        | 18.5%   | 11.8%            | 9.2%                     | 116.55                     | 47.7%  | 3.5%                               | 16.4                           | 1'044.8                                  |
| ZUG ESTATE AG                | 2220.00            | 2500.00          | 2060.00 | 1.6%        | 5.9%    | 4.9%             | 13.3%                    | 2210.94                    | 0.4%   | 2.2%                               | 6.9                            | 640.6                                    |
| HIAG IMMOBILIEN AG           | 132.00             | 145.60           | 102.20  | 14.3%       | 25.3%   | 8.7%             | 14.5%                    | 126.33                     | 4.5%   | 2.8%                               | 16.7                           | 615.0                                    |
| CHAM SWISS PROP. N           | 24.00              | 27.10            | 22.60   | 4.7%        | 6.6%    | 5.9%             | 15.3%                    | 21.32                      | 12.6%  | 1.8%                               | 8.0                            | 568.9                                    |
| PLAZZA N                     | 434.00             | 464.00           | 391.00  | 6.9%        | 11.5%   | 7.9%             | 7.5%                     | 376.57                     | 15.3%  | 2.3%                               | 4.4                            | 566.5                                    |
| FUNDAMENTA                   | 17.10              | 19.15            | 16.55   | 0.7%        | -0.7%   | 0.4%             | 11.2%                    | 17.51                      | -2.4%  | 3.5%                               | 5.2                            | 526.9                                    |
| INVESTIS                     | 152.00             | 162.00           | 125.00  | 7.2%        | 23.5%   | 10.6%            | 9.6%                     | 126.41                     | 20.2%  | 2.0%                               | 11.3                           | 449.0                                    |
| WARTECK N                    | 1945.00            | 2080.00          | 1900.00 | 3.4%        | 1.6%    | -0.8%            | 9.7%                     | 1718.40                    | 13.2%  | 3.7%                               | 4.5                            | 407.1                                    |
| NOVAVEST N                   | 39.90              | 43.70            | 38.00   | 3.8%        | 4.6%    | 1.3%             | 11.3%                    | 42.62                      | -6.4%  | 3.6%                               | 3.9                            | 405.8                                    |
| EPIC N                       | 83.00              | 92.00            | 81.00   | -1.2%       | 2.9%    | n.a.             | n.a.                     | 80.83                      | 2.7%   | 3.9%                               | 3.6                            | 303.8                                    |
| SF URBAN PROPERTIES          | 102.00             | 110.00           | 94.20   | 5.1%        | 6.9%    | 3.8%             | 9.4%                     | 120.66                     | -15.5% | 3.6%                               | 2.6                            | 278.4                                    |
| INFRACORE N                  | 53.00              | 54.00            | 52.08   | n.a.        | n.a.    | n.a.             | n.a.                     | 56.03                      | -5.4%  | 6.5%                               | n.a.                           | 196.3                                    |
| ZUEBLIN N                    | 52.80              | 67.50            | 43.40   | 20.0%       | 0.0%    | 17.6%            | 24.4%                    | 44.25                      | 19.3%  | 2.4%                               | 1.1                            | 68.8                                     |
| SXI REAL ESTATE SHARES BROAD |                    |                  |         | 6.2%        | 14.3%   | 7.7%             | 9.8%                     |                            | 31.6%  | 2.8%                               | 783.6                          | 29'456.8                                 |

Quelle: Datastream, Jahres- und Halbjahresberichte der Aktiengesellschaften, UBS

### Berner Börse

| ISIN         | Name                           | Aktien/<br>Partizipationschein/Fonds | Kumuliertes Handelsvolumen J 2026<br>in '000 CHF | 31.07.2026 | Höchstkurs in 2026 | Tiefstkurs in 2026 |
|--------------|--------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------------------|------------|--------------------|--------------------|
| CH0102012843 | Acron Helvetia I Immobilien AG | N                                    | 0                                                | 0.38       | 0.38               | 0.38               |
| CH0306782977 | Promaxima Immobilien AG        | N                                    | 2                                                | 0.95       | 1                  | 0.13               |
| CH0023926550 | Swiss Estates AG               | N                                    | 151                                              | 2.5        | 5.24               | 0.51               |
| CH0019304531 | Swiss Estates AG               | PS                                   | 113                                              | 2.51       | 2.61               | 1.7                |

Quelle: SIX, UBS

### Marktkommentar

## IM SPÄTZYKLUS BEI SCHWEIZER WOHNIMMOBILIEN?

Schweizer Wohnimmobilien stehen weiterhin hoch im Kurs der Anleger. Viele sehen in ihnen eine Art Ersatz für Anleihen, und wie Gespräche mit verschiedenen Marktteilnehmern zeigen, gehen manche sogar so weit, sie als risikofreie Anlage zu betrachten. Einige Pensionskassen haben in diesem und im vergangenen Jahr ihre bereits hohen Immobilienquoten weiter ausgebaut.

Zwar haben Schweizer Wohnimmobilien in den letzten 20 Jahren ein geringes zyklisches Muster gezeigt, dennoch verdeutlicht die Mini-Korrektur in den Jahren 2022 und 2023, dass es in der Gesetzmässigkeit, dass Immobilien zyklische Anlagen sein können, selbst für Schweizer Wohnimmobilien keine Ausnahme gibt.

2026 wird für Schweizer Wohnanlagen weiterhin ein gutes Jahr mit robusten Anlagerenditen werden. Dennoch deuten einige Anzeichen auf einen späten Zyklus hin. Erstens zeigt sich, dass das hohe Volumen von Kapitalerhöhungen nicht mehr ganz vom Markt absorbiert wird. Insbesondere im kotierten Markt ist deutlich erkennbar, dass sie bereits einen negativen Effekt auf die Preise gehabt haben. Die steigende Kursvolatilität ist normalerweise eine erste Warnstufe, bevor es zu bedeutenden Rückschlägen der Kurse kommt. Die Nettoerrenditen bei Transaktionen befinden sich unter Abwärtsdruck, aber viel weiter scheint es aktuell nicht mehr nach unten zu gehen, da insbesondere für schwächere Objekte und Lagen neue Allzeittiefs erreicht wurden. Und drittens dürfte sich der



Zoltan Szelyes,  
CEO Macro  
Real Estate AG

Druck auf die Mietpreise etwas abschwächen, da die Migration rückläufig ist und nun gleichzeitig die Baubewilligungen zunehmen.

Dies sind alles nur erste Anzeichen. Doch angesichts der derzeit vorherrschenden Neigung der Investoren, die zyklischen Risiken bei Schweizer Wohnimmobilien zu unterschätzen, lohnt es sich, genau hinzuschauen: Ein Erwachen aus der Illusion der «risikofreien Schweizer Wohnimmobilien» könnte für einige sehr teuer werden.

## Gewinner und Verlierer dieser Welt\* Per 31. Juli 2026

| Aktie                   | Land | Börsenwert<br>in Mio. EUR | Dividenden<br>Bruttorendite in % | Performance 1 Jahr<br>in % | Performance 1 Monat<br>in % | Ticker       | Kurs in<br>Heimwährung |
|-------------------------|------|---------------------------|----------------------------------|----------------------------|-----------------------------|--------------|------------------------|
| PROLOGIS REIT           | US   | 117276.25                 | 2.88%                            | 39.83%                     | 2.90%                       | US74340W1036 | 144.61                 |
| SIMON PROPERTY GROUP    | US   | 64502.25                  | 3.84%                            | 46.62%                     | 8.54%                       | US8288061091 | 229.37                 |
| DIGITAL REALTY TST.     | US   | 60631.17                  | 2.59%                            | 9.91%                      | 0.20%                       | US2538681030 | 188.52                 |
| PUBLIC STORAGE          | US   | 52637.28                  | 3.70%                            | 24.19%                     | 1.90%                       | US74460D1090 | 324.17                 |
| REALTY INCOME           | US   | 52527.03                  | 5.07%                            | 20.58%                     | 6.94%                       | US7561091049 | 63.87                  |
| VENTAS                  | US   | 41689.31                  | 2.14%                            | 42.74%                     | 15.27%                      | US92276F1003 | 93.51                  |
| SUN HUNG KAI PROPERTIES | HK   | 39569.95                  | 3.07%                            | 36.58%                     | 9.32%                       | HK0016000132 | 123.20                 |
| GOODMAN GROUP           | AU   | 37160.42                  | 1.01%                            | -14.57%                    | -5.38%                      | AU0000006MG2 | 29.77                  |
| EXTRA SPACE STRG.       | US   | 27183.85                  | 4.38%                            | 15.35%                     | 1.86%                       | US30225T1025 | 148.04                 |
| MITSUBISHI ESTATE       | JP   | 25866.75                  | 1.18%                            | 38.95%                     | -3.88%                      | JP3899600005 | 3893.00                |

\* Auswahl aus dem FTSE Epra/Nareit Global Real Estate Index

## Globale Top 10 (auf Monatsbasis) Per 31. Juli 2026

| Aktie                    | Land | Börsenwert<br>in Mio. EUR | Dividenden Bruttorendite<br>in % | Performance 1 Jahr<br>in % | Performance 1 Monat<br>in % | Ticker       | Kurs in<br>Heimwährung |
|--------------------------|------|---------------------------|----------------------------------|----------------------------|-----------------------------|--------------|------------------------|
| SEGRO                    | GB   | 15283.9                   | 3.27%                            | 56.29%                     | 30.44%                      | GB0085ZN1N88 | 965.00                 |
| BRANICKS GROUP N         | DE   | 80.22                     | 0.00%                            | -50.87%                    | 17.94%                      | DE000A1X3XX4 | 0.96                   |
| UNVL.HLTH.REAL.INC.TST.  | US   | 524.52                    | 6.86%                            | 20.65%                     | 16.94%                      | US91359E1055 | 43.42                  |
| SABRA HEALTHCARE REIT.   | US   | 4700.49                   | 5.67%                            | 24.84%                     | 16.83%                      | US78573L1061 | 21.17                  |
| REXFORD INDUSTRIAL REAL. | US   | 7320.21                   | 4.59%                            | 8.43%                      | 15.52%                      | US76169C1009 | 37.77                  |
| VENTAS                   | US   | 41689.31                  | 2.14%                            | 42.74%                     | 15.27%                      | US92276F1003 | 93.51                  |
| HONG KONG LAND HDG.      | BM   | 15042.05                  | 3.33%                            | 38.65%                     | 15.01%                      | BMG4587L1090 | 8.12                   |
| COPT DEFENSE PROPERTIES  | US   | 3741.74                   | 4.10%                            | 44.90%                     | 14.24%                      | US22002T1088 | 37.96                  |
| OMEGA HLTHCR.INVRS.      | US   | 13334.11                  | 5.31%                            | 38.45%                     | 13.70%                      | US6819361006 | 50.63                  |
| KLEPIERRE REIT           | FR   | 11285.11                  | 4.83%                            | 23.80%                     | 13.19%                      | FR0000121964 | 39.34                  |

## Globale Bottom 10 (auf Monatsbasis) Per 31. Juli 2026

| Aktie                                 | Land | Börsenwert<br>in Mio. EUR | Dividenden Bruttorendite<br>in % | Performance 1 Jahr<br>in % | Performance 1 Monat<br>in % | Ticker       | Kurs in<br>Heimwährung |
|---------------------------------------|------|---------------------------|----------------------------------|----------------------------|-----------------------------|--------------|------------------------|
| FRANKLIN STR.PROPS.                   | US   | 41.06                     | 6.61%                            | -71.96%                    | -21.88%                     | US35471R1068 | 0.45                   |
| ELME                                  | US   | 124.34                    | 0.00%                            | -32.06%                    | -19.90%                     | US9396531017 | 1.61                   |
| GOODMAN GROUP                         | AU   | 37160.42                  | 1.01%                            | -14.57%                    | -5.38%                      | AU0000006MG2 | 29.77                  |
| CITY DEVELOPMENTS                     | SG   | 4832.6                    | 3.18%                            | 31.94%                     | -4.96%                      | SG1R89002252 | 7.85                   |
| CROMWELL PROPERTY GROUP STAPLED UNITS | AU   | 687.44                    | 6.98%                            | 10.98%                     | -4.74%                      | AU000000CMW8 | 0.43                   |
| MITSUBISHI ESTATE                     | JP   | 25866.75                  | 1.18%                            | 38.95%                     | -3.88%                      | JP3899600005 | 3893.00                |
| SAUL CENTERS                          | US   | 733.71                    | 6.93%                            | 13.58%                     | -3.87%                      | US8043951016 | 34.07                  |
| EMPIRE STE.REAL.TST.CLA               | US   | 755.52                    | 2.77%                            | -28.50%                    | -3.44%                      | US2921041065 | 5.06                   |
| NEXTENSA                              | BE   | 457.65                    | 1.56%                            | 9.79%                      | -3.16%                      | BE0003770840 | 45.00                  |
| SCHRODER REAL ESTATE INVESTMENT TRUST | GB   | 255.15                    | 8.04%                            | -8.39%                     | -2.83%                      | GB00801HM147 | 44.60                  |

## Immobilienanlagevehikel (Schweiz und Ausland) im Vergleich

| Gesamtrendite                        | Performance 1m<br>per 31.07.2026 | Performance YTD | Performance 1y p.a. | Performance 3y p.a. | Performance 5y p.a. |
|--------------------------------------|----------------------------------|-----------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| EPRA NAREIT Global Index in USD      | 2.69%                            | 12.33%          | 17.82%              | 9.75%               | 2.19%               |
| EPRA NAREIT US Index in USD          | 2.29%                            | 20.30%          | 24.93%              | 11.75%              | 4.83%               |
| EPRA NAREIT Eurozone Index in EUR    | 1.22%                            | 4.30%           | 1.62%               | 9.60%               | -4.62%              |
| EPRA NAREIT UK Index in GBP          | 5.98%                            | 14.04%          | 18.88%              | 7.90%               | -1.83%              |
| EPRA NAREIT JPY Index in JPY         | 0.97%                            | -4.96%          | 14.59%              | 12.29%              | 7.33%               |
| FTSE EPRA/NAREIT HONGKONG in HKD     | 10.98%                           | 17.38%          | 18.10%              | 7.05%               | 0.47%               |
| Schweizer Immobilienaktien in CHF    | 0.40%                            | 6.20%           | 14.35%              | 16.27%              | 7.73%               |
| SIX Schweizer Immobilienfonds in CHF | -1.19%                           | -0.36%          | 6.55%               | 10.90%              | 2.84%               |
| KGAST Immobilienstiftungen in CHF    | 0.34%                            | 2.40%           | 5.07%               | 3.97%               | 4.20%               |

Realstone Anlagestiftung

## KAPITAL FÜR NEUE ZUKÄUFE GEFRAGT



Zählt zum Rirs-Portfolio: Die Liegenschaft Chemin de Frêne 7 in Lausanne.

Um derzeit im Closing befindliche Investitionsmöglichkeiten für ihre Anlagegruppe Realstone Wohnimmobilien Schweiz (Rirs) zu finanzieren, führt die Realstone Anlagestiftung derzeit eine Kapitalerhöhung durch. Die Zeichnungsfrist hat am 24. August 2026 begonnen und endet am 16. Oktober 2026. Angestrebt wird ein Zielvolumen zwischen 70 Mio. bis 100 Mio. CHF. Der Erlös solle zudem zur Verringerung der Fremdfinanzierungsquote genutzt werden, teilt die Anlagestiftung mit. Die neuen Anteile werden am 30. Oktober 2026 liberiert.

Der Erlös aus dieser Emission wird vorrangig zur Finanzierung von Akquisitionen verwendet, deren Abschluss derzeit sichergestellt wird. Gemäss ihrer Anlagestrategie konzentriert sich die Anlagegruppe Rirs

auf Wohnimmobilien in der Westschweiz, welche mittel- bis langfristig ein attraktives Wertsteigerungspotenzial aufweisen.

Seit dem Geschäftsjahresabschluss zum 31. Dezember 2025 wurden fünfzehn Liegenschaften in das Rirs-Portfolio aufgenommen; es umfasst nun 59 Immobilien mit einem Gesamtvermögen von 805,75 Mio. CHF. Durch diese Kapitalerhöhung dürfte die Anlagestiftung ein Vermögen von fast 1 Mrd. CHF erreichen. Der Anteil der Erträge aus Wohnimmobilien beträgt aktuell 86 Prozent, davon stammen 4 Prozent aus möblierten Wohnungen für Kurzaufenthalte. 81 Prozent der Objekte befinden sich in der Westschweiz. Die für das Jahresende erwartete Wertentwicklung entspricht weiterhin dem Ziel von 3 Prozent des NAV. **BW**

SPA Immobilien Schweiz

## SEINE ZUKÄUFE IM ERSTEN HALBJAHR

Die Anlagegruppe «SPA Immobilien Schweiz» der Swiss Prime Anlagestiftung schliesst das 1. Halbjahr 2026 mit einer kumulierten Anlagerendite von 2,12 Prozent ab (1. Hj. 2025: 2,41%). Wie die Anlagestiftung mitteilt, führten die abgeschlossenen Transaktionen und getätigten Projektinvestitionen zu einer Erhöhung des Verkehrswerts des Immobilienportfolios auf 4.593 Mio. CHF (31.12.2025: 4.531 Mio.). Den Angaben zufolge wurden die anfangs 2026 fertiggestellten Mehrfamilienhäuser B2/B3 auf dem Riverside-Areal in Zuchwil (SO) vollvermietet in den Bestand überführt. Die beiden Entwicklungs- und

Bauprojekte in Luzern, Tribsche 2 und in Biel, La Colombe werden im Herbst 2026 abgeschlossen. Die Erstvermietungen für die 2027 bezugsbereiten Bauprojekte in Planles-Ouates (GE), Menziken (AG) und Martigny (VS) starten allesamt im Q3 2026. Im ersten Quartal wurden drei Liegenschaften mit einem Marktwert unter 5 Mio. CHF sowie älteren Erstellungsjahren in Madiswil, St. Gallen und Wil veräussert. Zudem wurde im zweiten Quartal die Büroliegenschaft Horburgstrasse 105 in Basel-Stadt mit einer vermietbaren Fläche von 2.462qm über Verkehrswert veräussert. **BW**

Vertina Anlagestiftung

## FRISCHES GELD

Die Vertina Anlagestiftung (Vertina AST) hat ihre achte Kapitalerhöhung abgeschlossen. Wie die Anlagestiftung mitteilt, wurde dabei die ursprünglich vorgesehene Zielbandbreite von 60 bis 80 Mio. CHF mit Kapitalzusagen von rund 81,1 Mio. CHF leicht übertroffen; darüber hinaus habe sich die Zahl der in die Anlagegruppe Wohnen investierten Vorsorgeeinrichtungen um 18 auf 66 erhöht. Die frischen Mittel sollen zur Finanzierung des bestehenden Portfolios sowie für Zukäufe genutzt werden.

Im letzten Geschäftsjahr hat sich das Gesamtvermögen der Vertina Anlagestiftung gegenüber dem Vorjahr um 82 Prozent auf 186,5 Mio. CHF erhöht. Gleichzeitig

ANZEIGE



**Mehr als 90% der Bevölkerung Indonesiens ist jünger als 65 Jahre**

erzielte die Anlagegruppe Wohnen eine Performance von 4,4 Prozent. Die Anlagestiftung verzichtet bisher auf Fremdfinanzierung und investiert fast ausschliesslich in Wohnliegenschaften. Dabei zielt die Vertina AST eigenen Angaben zufolge darauf ab, ein «marktfähiges Wohnraumangebot bei möglichst geringer Umweltbelastung» zu realisieren.

Die Vertina Anlagestiftung – im Frühjahr 2022 von der Markstein Advisory AG lanciert und gegründet – hat bei ihren Investitionen gemäss eigenen Angaben einen «klaren Fokus auf Nachhaltigkeit» und stellt Einrichtungen der beruflichen Vorsorge «ein neuwertiges, zukunftsgerichtetes Immobilienportfolio bereit, das langfristig stabile Anlagen ermöglicht». **AW**

Swiss Life Asset Managers / Beos

## BERLIN DECKS VOLLVERMIETET



Der Innovationscampus Berlin Decks, Gebäude 1 &amp; 2 rechts im Bild

Die Beos AG, ein deutsches Tochterunternehmen von Swiss Life Asset Managers, hat im Innovationscampus Berlin Decks rund 5.700 Quadratmeter Bürofläche langfristig an das internationale Technologieunternehmen Planet Labs vermietet, welches seinen europäischen Hauptsitz in Berlin damit um seine erste Produktionsstätte in Europa erweitert. Die Flächen werden künftig für die Produktion von Satelliten sowie für Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten genutzt und durch Büroflächen ergänzt. Der Bezug ist noch in diesem Jahr vorgesehen. An der Vermietung waren Knight Frank, Realogis und Newmark beratend beteiligt.

Seit 2018 entwickelt Beos den Innovationscampus Berlin Decks für eine deutsche Investorengemeinschaft; Projektgesell-

schaft ist die BCP Friedrich Krause Ufer GmbH & Co. KG. Anfang 2026 wurden die Gebäude 1 und 2 mit rund 23.500 qm Mietfläche in den Fonds «Berlin Prime Innovation GmbH & Co. geschlossene InvKG» («Berlin Prime Innovation») eingebracht. Der von Beos und Swiss Life Asset Managers aufgelegte geschlossene Spezial-AIF investiert gezielt in technologiefokussierte Unternehmensimmobilien in Berlin und verfolgt einen langfristig ausgerichteten Premium-Core-Ansatz mit Fokus auf hochwertige, flexibel nutzbare Flächen für Forschung, Entwicklung und innovative Unternehmensnutzungen. Die Beos AG verantwortet das Asset Management; die Swiss Life Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH fungiert als Alternative Investment Fund Manager. **BW**

Empira Group

## VERMIETUNGSERFOLG IN BERLIN



Das Be.yond Office Berlin

Die Empira Group mit Sitz in Zug konnte Anfang August zwei weitere Vermietungen in ihrem Büroprojekt Be.yond Office Berlin vermelden. Mit dem Abschluss der Mietverträge mit zwei Unternehmen aus den Bereichen IT und Sicherheit ist das rund 8.600 qm grosse Bürogebäude am Schöneberger Ufer nun vollständig vermietet. Zuvor hatte Empira langfristige Mietverträge mit der UFA und der Datev eG abgeschlossen.

Den Angaben zufolge nutzt Be.yond Office Berlin – ein Gebäude mit acht Obergeschossen, grosszügigen Dachterrassen sowie modernen Kommunikationsflächen – eine Kombination aus Luftwärmepumpe und Photovoltaik und strebt eine DGNB-Gold-Zertifizierung an. **BW**

Swiss Finance &amp; Property Group

## ZUKAUF IN DÄNEMARK

Die Swiss Finance & Property Group (SFP Gruppe) hat über ihre mehrheitlich gehaltene Tochtergesellschaft Viga Real Estate (Viga) und in Partnerschaft mit Pictet Alternative Advisors (Pictet) das Projekt Delta mit 96 Wohnungen erworben. Wie SFP mitteilt, handelt es sich bei dem Projekt um eine hochwertige Wohnimmobilie an erstklassiger Lage in Vallengbæk Strand im Grossraum Kopenhagen. Die 2007 errichtete Liegenschaft sei gut instand gehalten und umfasse 96 Wohneinheiten mit einer Gesamtfläche von rund 9.466 qm, verteilt auf zwei Hochhäuser. Das Objekt profitiere von «einer erstklassigen Lage mit direkter Anbindung an die Stadtbahn und das S-Bahn-Netz, wodurch das Zentrum von Kopenhagen bequem erreichbar ist».

Die Liegenschaft verfügt den Angaben zufolge über Drei- und Vierzimmerwohnungen mit einer durchschnittlichen Grösse von ca. 100 qm; alle Wohnungen mit grossen, integrierten Balkonen, die Ausblick auf die Køge-Bucht bieten. Die Region Vallengbæk Strand zeichnet sich durch ein starkes Bevölkerungswachstum, ein begrenztes zukünftiges Angebot sowie die Nähe zu urbaner Infrastruktur und Küstenlandschaften aus – Faktoren, die für eine nachhaltig hohe Nachfrage nach hochwertigem Wohnraum sorgen.

Mit dieser Transaktion werde die Joint-Venture-Partnerschaft weiter gestärkt und die Wohnimmobilien-Investitionsplattform in Dänemark auf rund 650 Wohnungen ausgebaut, kommentiert die Swiss Finance & Property den Deal. Nach dem erfolgreichen Abschluss des Projekts Gateway, einer der grössten Transaktionen im Wohnimmobilienbereich in den nordischen Ländern im Jahr 2024, umfasse das Portfolio der Partnerschaft durch den Erwerb von Projekt Delta nun nahezu 650 Wohnungen an attraktiven Standorten im Grossraum Kopenhagen, berichtet Linus Nilsson, Head of Nordics, Real Estate bei Pictet Alternative Advisors. Die jüngste Akquisition basiert gemäss seinen Angaben nicht zuletzt auf dem «überzeugenden Wohnungsmarkt in Kopenhagen» – dieser sei durch ein begrenztes Angebot und eine sehr dynamische lokale Wirtschaft geprägt ist». **BW**

Implenia

## WEITERER GROSSAUFTRAG IN SCHWEDEN

Das schwedische Amt für Verkehrsverwaltung (Trafikverket) hat im Rahmen des Göteborger Projekts West Link (Västlänken) den Ausführungsauftrag «E16 Korsvågen Station» an Implenja vergeben. Es handelt sich um einen Auftrag in einem Cost-plus-Vertragsmodell im Volumen von mehr als 250 Mio. CHF; er umfasst den Bau der Station Korsvågen, einer von drei U-Bahn-Stationen des Projekts West Link. Zum Auftragsumfang gehört auch die Installation von technischen Anlagen für die Station.

Die Arbeiten werden im Rahmen der West Link-Gesamtplanung umgesetzt und erfolgen in einem innerstädtischen Umfeld, was hohe Anforderungen an Planung, Koordination und Logistik stellt. Implenja kündigt an, «bewährte Methoden in Kombination mit digitalen Tools anzuwenden, um eine effiziente und sichere Ausführung zu gewährleisten». Das Projekt verfolgt zudem klare Nachhaltigkeitsziele, wobei der Schwerpunkt auf Ressourceneffizienz und möglichst geringen Auswirkungen auf die Umwelt liegt.

Korsvågen soll zu einem wichtigen Knotenpunkt für den öffentlichen Verkehr in Göteborg werden und die Anbindung an



Visualisierung der «E16 Korsvågen Station»

bedeutende Attraktionen wie den Vergnügungspark Liseberg, das Wissenschaftsmuseum Universeum und das Swedish Exhibition & Congress Centre verbessern. Gleichzeitig soll das Projekt die Kapazität im Schienensystem erhöhen und nachhaltigeres Reisen in der Region unterstützen. «Das Projekt ist eine starke Ergänzung unseres Portfolios an grossen Infrastrukturprojekten in den nordischen Ländern und

zeigt unsere Fähigkeit, Lösungen für anspruchsvolle Herausforderungen im städtischen Nahverkehr anzubieten», sagt Erwin Scherer, Head Division Civil Engineering bei Implenja.

Trafikverket hatte Implenja bereits 2024 mit dem Bau eines Abschnitts des neuen West-Link-Projekts beauftragt, darunter ein Eisenbahntunnel und die neue U-Bahn-Station «Haga». **BW**

ANZEIGE

IAZI  
CIFI

19. SCHWEIZER FINANZ- UND  
IMMOBILIEN-KONGRESS  
11. November 2026  
Kunsthaus Zürich

Navigieren im Unsicheren:  
Das Schweizer Erfolgsrezept  
der Zukunft?



Jetzt Ticket  
sichern

immokongress.ch



REGULA BERGER  
CEO & Vorsitzende der Konzernleitung  
Basler Kantonalbank



THOMAS SÜSSLI  
Ehemaliger Chef der  
Schweizer Armee



PROF. DR. DONATO SCOGNAMIGLIO  
Verwaltungsratspräsident  
IAZI AG

# Mehr Liquidität ohne Kapitalerhöhung

**FINAL PERFORMER** – Die Varia US Properties AG hat mit der US-amerikanischen Brookfield Asset Management einen Partner für ihr US-Wohnimmobilienportfolio gefunden. Ziel des Joint-Ventures ist der Zugang zu neuem Akquisitionspotenzial.

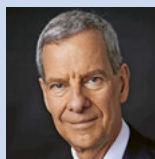
Text: **BIRGITT WÜST**

Die von der Genfer Stoneweg SA gemanagte Varia US Properties AG mit Sitz in Zug hat sich im August frisches Kapital für Zukäufe beschafft. Wie das Unternehmen, welches ausschliesslich in US-amerikanische Immobilien investiert, mitteilt, wurde dazu mit verbundenen Unternehmen von Brookfield Asset Management im Rahmen eines neu gegründeten Joint Ventures mit zwei Portfolios eine definitive Vereinbarung über die Rekapitalisierung von 13 der insgesamt 17 Liegenschaften des Varia-US-Mehrfamilienhausbestands unterzeichnet. Gemäss den Bestimmungen der Joint-Venture-Vereinbarungen ermögliche dies den Zugang zu Akquisitionskapital von bis zu 200 Mio. US-Dollar – womit man Chancen wahrnehmen könne, was auf eigenständiger Basis nicht möglich gewesen wäre, teilt Varia US weiter mit.

Die Vereinbarung sieht vor, das Brookfield am ersten der beiden Portfolios – vier Liegenschaften mit 1.060 Wohnungen und einem Bruttovermögenswert von rund 178,4 Mio. USD – als Mehrheitsgesellschafter 90 Prozent hält und damit die üblichen Entscheidungsrechte in wesentlichen Angelegenheiten; bei Varia US verbleiben 10 Prozent. In dieses Vehikel kann Brookfield zusätzliches Kapital von bis zu 200 Mio. USD für künftige Zukäufe einschiessen. Neun Liegenschaften mit 3.052 Wohnungen und einem Bruttovermögenswert von rund 515,5 Mio. USD gehen an das zweite Portfolio, an dem Brookfield zu 40 Prozent und Varia US zu 60 Prozent beteiligt ist.

Das Tagesgeschäft führt in beiden Fällen Varia US weiter; beim zweiten Portfolio behält die Gesellschaft zudem für zwei Jahre nach Vollzug die wesentlichen Entscheidungsrechte über Verkäufe.

Vier Liegenschaften mit 1.162 Wohnungen und einem Bruttovermögenswert von rund 125,8 Mio. USD bleiben ausserhalb des Joint Ventures und vollständig im Eigentum von Varia US; sie werden zum vollen Schätzwert gehalten. Zwei davon sollen binnen rund zwölf Monaten nach Vollzug unbelastet und gegen vollständige Barzahlung verkauft werden. Für das zweite Joint Venture-Portfolio ist eine vollständige Veräusserung innerhalb von rund zwölf bis



*«Diese Partnerschaft  
verschafft Varia  
US zu einem attrak-  
tiven Zeitpunkt  
im Zyklus erheb-  
liches neues  
Wachstumskapital.»*

Manuel Leuthold,  
Präsident des Verwaltungsrats  
von Varia US Properties

36 Monaten vorgesehen. Erlöse und Wachstumskapital sollen den Angaben zufolge in neuere Objekte in Märkten mit stabileren Netto-Cashflows fliessen und den Kapitalbedarf für ältere, investitionsintensive Liegenschaften senken. Insgesamt beläuft sich der Bruttovermögenswert beider Joint-Venture-Portfolios und der eigenständig gehaltenen Objekte auf rund 819,7 Mio. USD.

Eingebracht werden die 13 Liegenschaften mit einem gewichteten Abschlag von rund 9,5 Prozent gegenüber dem per Ende des ersten Quartals nach IFRS ermittelten Fair Value; bezogen auf alle 17 Immobilien sind es rund 8,1 Prozent. Begründet wird das mit der derzeitigen Preisbildung bei institutionellen Portfoliotransaktionen im Mehrfamilienhaussegment sowie mit Gröszenordnung, Liquidität und Transaktions-sicherheit des Deals. Beim Vollzug fliessen netto rund 48,6 Mio. USD zu, nach dem Verkauf der beiden unbelasteten Liegenschaften rund 101,9 Mio. USD. Den Nettovermögenswert nach der Transaktion schätzt Varia US auf rund 255,4 Mio. USD – rund 60 Prozent über der Marktkapitalisierung bei Börsenschluss vom 12. August, wobei Varia US ausdrücklich festhält, dass es sich um den zum Zeitpunkt der Unterzeichnung implizierten Wert handelt und nicht um eine Prognose. Auf das zweite JV-Portfolio entfallen davon rund 41 Prozent, auf die eigenständig gehaltenen Liegenschaften rund 30 Prozent und auf Barmittel rund 27 Prozent. Der Vollzug wird unter den üblichen Bedingungen für das frühe vierte Quartal erwartet.

Die Transaktion erschliesse Liquidität auf Ebene der Vermögenswerte, ohne dass eine verwässernde Eigenkapitalemission nötig wird, hebt der Verwaltungsrat hervor. Die Partnerschaft verschaffe Varia US «zu einem attraktiven Zeitpunkt im Zyklus erhebliches neues Wachstumspotenzial». Die Suche nach einem Partner hatte Varia US bereits mit dem Jahresabschluss Ende März angekündigt – aufgrund des Abschlags gegenüber dem NAV, mit dem die Aktie gehandelt wird. Ende 2025 umfasste das Portfolio noch 22 Liegenschaften in neun Bundesstaaten mit einem Wert von 1,046 Mrd. USD. Für 2025 verzichtete die Gesellschaft auf eine Dividende, der Gesamtverlust lag bei 31,8 Mio. USD. ■

## 112. Schweizer Immobiliengespräch

# Alternative Immobilienanlagen: Wo investieren, wenn traditionelle Märkte an ihre Grenzen stossen?

**Donnerstag, 17. September 2026, 17.30 Uhr**  
**Hôtel Alpha-Palmiers, Lausanne**

Wohnimmobilien und Büroflächen sind längst nicht mehr die einzigen Anlagemöglichkeiten. Erfahren Sie, weshalb sich Investoren zunehmend für Gesundheitsimmobilien, Data Centers und neue Immobilien-Assetklassen interessieren.

Es referieren:

**Sandra Claudia Andres**, Head of Capital Markets, spg partner sa

**Eric Frey**, CEO, Infracore SA

**Oscar Jiménez**, Data Center Lead Representative Switzerland, Eaton



**Melden Sie sich jetzt an unter**

[www.immobiliengespraech.ch/inscription-17-septembre-2026](http://www.immobiliengespraech.ch/inscription-17-septembre-2026)

Sponsoren:



# immopac® - Precision Drives AI

Digitales Real Estate Management  
auf höchstem Niveau

## Bereit für den nächsten Sprung?

redefining digital real estate management  
[www.immopac.ch](http://www.immopac.ch)

 **immopac®**  
digital real estate platform

EXPO REAL · Halle A3 am Stand A3.120

Besuchen  
Sie uns