

TORP

Das Magazin der PORT Real Estate Development AG

3/2026



INHALT

3 ACHTUNG, FERTIG, PORT

Editorial

4 EIN BLICK, ALLES KLAR

Titelgeschichte von *Emanuel Tomes*

8 RE*PORT

Auf Kurs

14 PORT FAMILY

Zwei neue Advisors
Roman Geiser & Francis Engelmann

16 IM GESPRÄCH

Interview mit *Dario Casari*

18 BEZAHLBARER WOHNRAUM

Einblicke von *Stehli, Idee und Wort*

22 FACTS & FIGURES

Wissenswertes aus der Immobilienbranche

23 MEIN TRAUMHAUS

Kinderzeichnung von *Leyla*

ACHTUNG, FERTIG, PORT

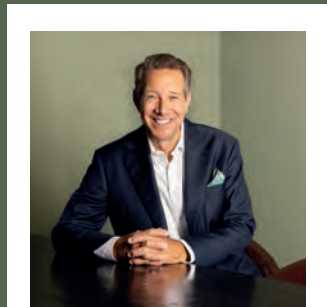
Bei PORT herrscht Hochbetrieb: Firma gründen, Netzwerk knüpfen, Partner finden, Investoren ins Boot holen, Projekte starten, Finanzierung sichern, Bauvorhaben realisieren. Nach gut einem Jahr auf der Überholspur sind wir auf Kurs. Danke für das Vertrauen, das Sie uns entgegenbringen.

Wir haben uns auf den Weg gemacht, um bezahlbaren Wohnraum für den breiten Mittelstand zu entwickeln. Im Tempo eines Sprinters ist es uns gelungen, im thurgauischen Frasnacht erste Baupflöcke einzuschlagen. Ein nächstes Projekt in Kreuzlingen ist bereits in der Pipeline. Weitere werden folgen.

Natürlich ist uns bewusst, dass sich nicht alles von heute auf morgen realisieren lässt. Denn die Immobilienbranche ist keine Kurzstrecke, sondern ein Marathon. Wer Erfolg haben will, braucht einen langen Atem, einen wachen Geist – und die Fähigkeit, Chancen zu erkennen und im rechten Moment die richtige Entscheidung zu treffen.

Wir schätzen uns glücklich, dass Sie uns auf dieser Reise begleiten. Die Lektüre unseres Magazins wird Sie darin bestätigen, dass wir gemeinsam vieles bewegen können.

Willkommen



Frederic Königsegg
CEO Real Estate

«Die Immobilienbranche ist keine Kurzstrecke, sondern ein Marathon.»

Titelbild: Wohnungsbau Stüsslistrasse, Zürich, ChebbiThometBucher, Architektinnen AG, **Foto:** Martina Meier, Zürich

EIN BLICK, ALLES KLAR

Unsere KI-Plattform setzt neue Massstäbe

von Emanuell Tomes, CTO (Text), Port Plattform (Screenshot)

In der Immobilienwelt entscheiden oft nicht Ideen über den Erfolg eines Projekts, sondern Geschwindigkeit, Klarheit und Timing. Wer in der Schweiz ein Grundstück besitzt oder sich für ein Grundstück interessiert, kennt das Grundproblem: Informationen sind vorhanden, aber verteilt. Vorschriften und Kennzahlen sind je nach Ge-

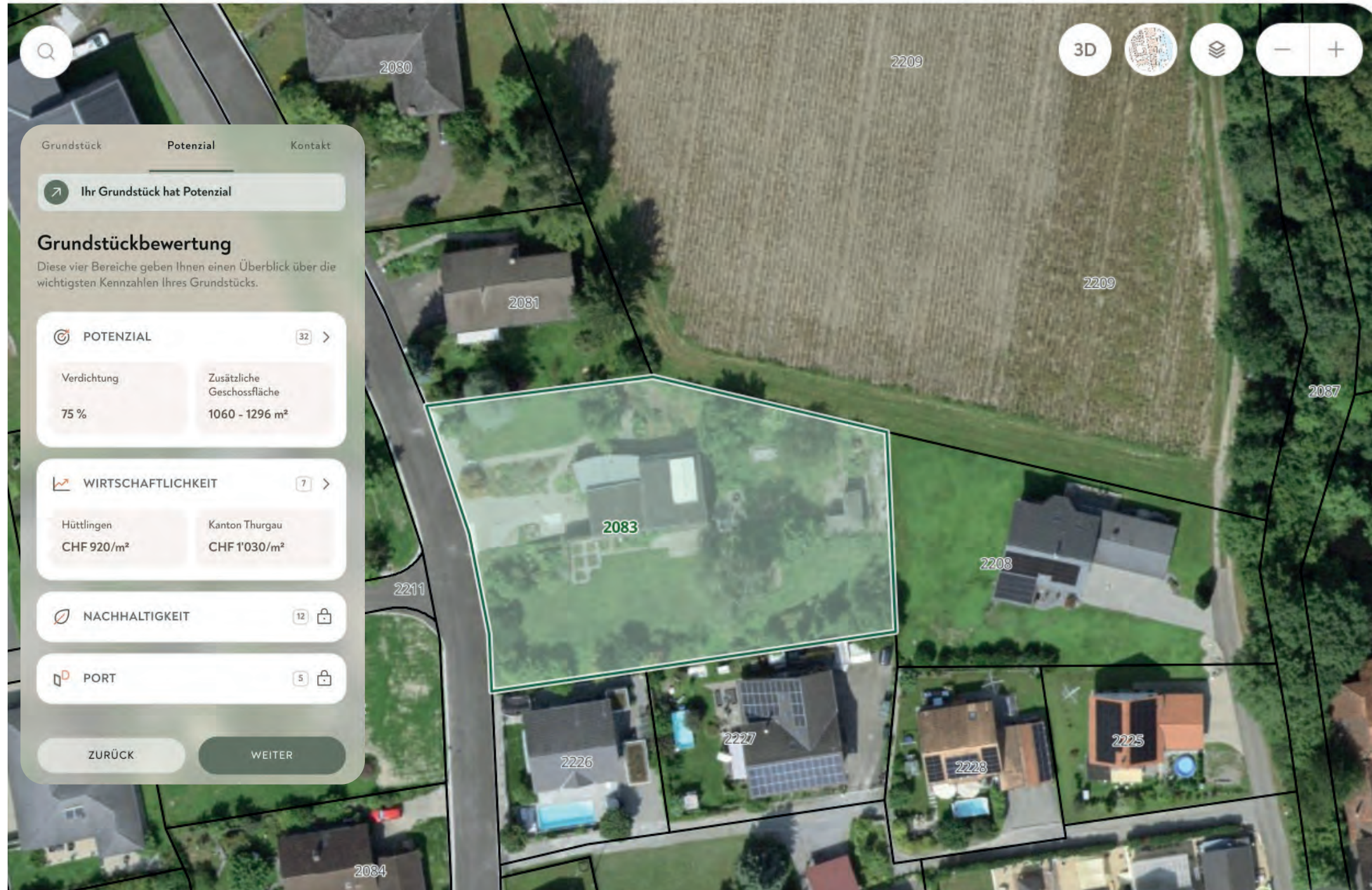
meinde unterschiedlich aufbereitet, schwer vergleichbar und oft erst nach mehreren Abklärungen wirklich greifbar. Genau hier beginnt die eigentliche Veränderung: Nicht durch noch mehr Daten, sondern durch ein neues Verständnis davon, wie aus Daten Orientierung und Handlungsfähigkeit entsteht.

Optimale Entscheidungsgrundlage

PORT bringt diese Orientierung in Sekunden auf den Bildschirm. Nach der Eingabe einer Adresse erhält der Nutzer im ersten Schritt eine klare Ausgangslage: Lage und Kontext auf der Karte, Zonenzugehörigkeit, die wichtigsten Rahmenbedingungen sowie zentrale Kennzahlen – kompakt, nachvollziehbar und sofort verfügbar. Im zweiten Schritt folgt die entscheidende Einordnung: Gibt es Entwicklungspotenzial, ja oder nein? Und falls ja, in welchem Umfang? Dafür kombiniert PORT mehrere Kennzahlen und Parameter, um Potenzial nicht nur anzudeuten, sondern greifbar zu machen – verständlich dargestellt, vergleichbar und als belastbare Grundlage für die nächsten Entscheidungen.

Systematisch. Strukturiert. Sekundenschnell.

Möglich wird das durch eine KI-gestützte Analyse-Engine, die weit mehr tut, als Informationen aneinanderzureihen. PORT verarbeitet grosse Mengen an raumplanerischen, baurechtlichen und geografischen Daten und übersetzt sie in eine Form, die verständlich bleibt und Entscheidungen unterstützt. Bau- und Nutzungsvorschriften werden nicht nur erfasst, sondern so strukturiert, dass sie in der Plattform präzise abgebildet und auf konkrete Parzellen angewendet werden können. Zusätzlich fliessen Erkenntnisse aus bestehenden Gebäuden, Parzellenstrukturen und realen Entwicklungen ein: Das System erkennt Muster und gewinnt laufend an Präzision bei der Einordnung von Potenzialen.



Investment

Investment

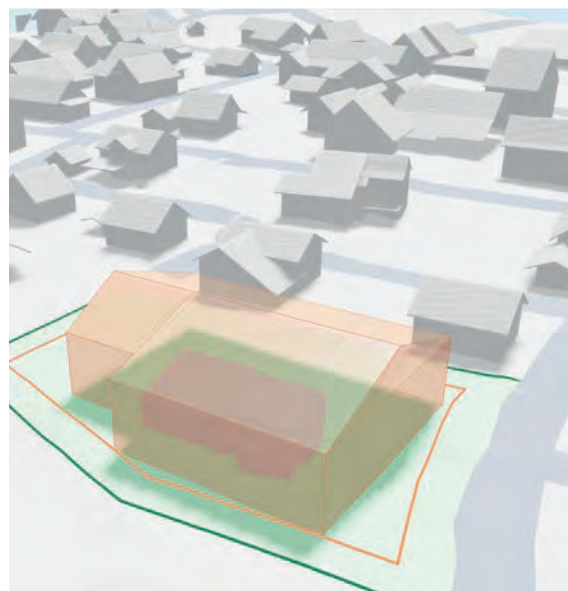
Transparenz schafft Vertrauen Ein Tool, das Wissen schafft

Das Entscheidende daran ist die Nachvollziehbarkeit. PORT liefert nicht einfach ein Ergebnis, sondern macht sofort verständlich, worauf es basiert. So entsteht in kürzester Zeit ein Gesamtbild, das man einordnen kann – und das Vertrauen schafft. Genau dadurch entsteht etwas, das in der Immobilienwelt selten ist: eine gemeinsame, belastbare Grundlage für alle Beteiligten. Ob Eigentümer, Familie, Erbengemeinschaft, Käufer, Planer, Investor oder Projektpartner – alle schauen auf dieselben Fakten und sprechen über dasselbe Bild, statt über Annahmen.

Der Nutzen zeigt sich im Alltag unmittelbar: Entscheidungen werden schneller, Vergleiche einfacher, Gespräche konkreter. Wer Klarheit früh gewinnt, spart Umwege und kann Optionen erkennen, bevor Zeit und Ressourcen in die falsche Richtung fließen. Gleichzeitig wird Wissen zugänglich, das bisher oft nur mit erheblichem Aufwand greifbar war – und damit für viel mehr Grundstückseigentümer praktisch nutzbar.

Ein Partner, der weiter denkt

Und PORT geht einen Schritt weiter: Wenn ein Eigentümer Potenzial erkennt, kann er direkt einen Vor-Ort-Entwicklungsscheck anstossen. Dabei bringt der Eigentümer das Grundstück ein, und PORT ergänzt Know-how, Struktur und Kapital. So werden Projekte möglich, die bislang oft unsichtbar waren: Parzellen, die nicht aktiv am Markt angeboten werden, aber enormes Potenzial für sinnvolle Verdichtung und neuen Wohnraum in sich tragen. Gerade diese Off-Market-Realität ist einer der grössten blinden Flecken im Markt – und genau hier setzt PORT an, indem es Eigentümer und Potenziale sichtbar macht und in umsetzbare Entwicklungspfade überführt.



«Wer PORT nutzt, merkt schnell: Hier entsteht ein neuer Standard – als digitales Fundament, auf dem die nächste Generation von Grundstücks- und Immobilienentscheidungen aufbaut.»

Roman Geiser, Advisor PORT

Foto: Ben Grayland



Inside

Inside

Foto: Eleonora Patricola

RE*PORT

Auf Kurs

Ein erstes Jahr liegt hinter uns – und es hat gezeigt, was in PORT steckt. Was im Herbst 2024 mit einer Handelsregistereintragung begann, ist heute ein Unternehmen mit klarer Strategie, einem wachsenden Team und einer Marktresonanz, die uns auf unserem Weg bestärkt. Die vergangenen Monate standen im Zeichen der Vertiefung: Prozesse wurden geschärft, Partnerschaften gefestigt und strategische Weichen gestellt. Nicht alles folgt einem starren Zeitplan – doch genau darin liegt eine Stärke. PORT entwickelt sich organisch, priorisiert klug und lässt sich nicht von Tempo treiben, sondern von Substanz leiten.

«PORT wird sichtbar.»

Die Plattform: Vom Test zum Markt

Der Soft-Launch unserer KI-gestützten Plattform im Dezember war ein voller Erfolg. Das Feedback – sowohl von unseren Aktionärinnen und Aktionären als auch von Fachleuten aus der Branche – hat unsere Erwartungen deutlich übertroffen. Architektinnen, Entwickler und Branchenkenner bestätigen: Was hier entsteht, trifft einen echten Nerv im Markt.

Während der Weiterentwicklung haben sich zudem neue, vielversprechende Anwendungsfelder und Ertragsquellen eröffnet, die wir konsequent in die Plattform integrieren. Dabei zeigt sich, dass unser Ansatz sowohl für private Eigentümerinnen und Eigentümer als auch für professionelle Marktteilnehmer einen klaren Mehrwert bietet. Was als fokussiertes Werkzeug gestartet ist, entwickelt sich zu einer Plattform mit deutlich grösserem Hebel – und damit zu einem noch stärkeren Fundament für unser Geschäftsmodell.

Besonders erfreulich ist die Wahrnehmung im Markt: Noch bevor die Plattform öffentlich zugänglich ist, registrieren wir ein wachsendes Interesse von verschiedenen Seiten. PORT trifft mit seiner Kombination aus Technologie und Immobilienkompetenz offensichtlich einen Nerv – und schliesst eine Lücke, die im Markt real existiert. Wir prüfen laufend, welche Partnerschaften und Kooperationen langfristig sinnvoll sind – und gehen diese Gespräche aktiv und mit klarem strategischem Kompass an.

Gemeinsam mit der Agentur FARNER haben wir in den vergangenen Monaten die Kommunikationskampagne für den Marktstart konzipiert und ausgearbeitet. In einem ersten Schritt starten wir mit einer gezielten Pilotphase in der Ostschweiz, in der wir unsere Werbemittel und Botschaften im realen Umfeld testen – digital, out-of-home und in Printmedien. Ziel ist es, datenbasiert zu lernen, was funktioniert, bevor wir in grösserem Massstab investieren.

Dieser Ansatz ist bewusst gewählt: Wir setzen die Mittel unserer Aktionärinnen und Aktionäre gezielt und verantwortungsvoll ein. Sobald die Erkenntnisse aus der Pilotphase vorliegen, folgt der breite

Rollout in der gesamten Deutschschweiz. PORT wird dann über alle relevanten Kanäle sichtbar und erlebbar – mit einer Kampagne, die auf echten Daten basiert, nicht auf Annahmen.

Entwicklungsprojekte: Flexibel und fokussiert

Auf der Immobilienseite zeigt sich, was eine stabile Projekt-Pipeline wert ist: Wenn sich bei einem Objekt die Rahmenbedingungen verändern, rückt das nächste nach. PORT verfügt über einen kontinuierlichen Zugang zu Entwicklungsmöglichkeiten in der Deutschschweiz – und wählt bewusst jene Projekte, bei denen Lage, Timing und Umsetzbarkeit stimmen. Besonders erfreulich: Bei unserem Co-Investment-Projekt Frasnacht I im Thurgau wurde die Baubewilligung erteilt. Ein konkreter Meilenstein, der zeigt, dass unser lokales Partnernetzwerk trägt und sich unser Ansatz bewährt. Parallel dazu bereiten wir mit dem Projekt Hüttlingen eine weitere Entwicklung vor – 17 Wohnungen und 26 Parkplätze, die exemplarisch für unseren Fokus stehen: bezahlbarer Wohnraum an attraktiver, gut erschlossener Lage.



Inside

Inside

Das Team wächst

PORT hat zwei weitere Persönlichkeiten für das Advisory Board gewonnen, die unser Profil entscheidend schärfen.

Roman Geiser – langjähriger Unternehmer im Bereich Kommunikation und Verwaltungsrat in verschiedenen Gesellschaften – begleitet uns bei der strategischen Positionierung und Markenführung. Bereits in den vergangenen Monaten hat er uns mit seinem Erfahrungsschatz und seinen Impulsen massgeblich weitergebracht – seine Handschrift wird zunehmend spürbar.

Francis Engelmann, Professor für Informatik und Künstliche Intelligenz mit Schwerpunkt auf 3D, Computer Vision und Generative KI, stärkt die wissenschaftliche Fundierung unserer Plattform. Mit Stationen an der Stanford University, der ETH Zürich und bei Google bringt er Spitzenforschung direkt in unser Unternehmen. Er wird die 3D-Weiterentwicklung der Plattform vorantreiben und diese im Rahmen eines geplanten Innosuisse-Projekts gemeinsam mit Studierenden der ETH Zürich mit modernster KI weiterentwickeln. Was beide verbindet und warum sie sich für PORT entschieden haben, lesen Sie in ihren Beiträgen in dieser Ausgabe.

Ausblick

Im Mai 2026 findet die erste ordentliche Generalversammlung der PORT Real Estate Development AG statt. Für ein junges Unternehmen ist das ein wichtiger Meilenstein – der Moment, in dem das erste Geschäftsjahr offiziell seinen Abschluss findet und der Blick gemeinsam nach vorne gerichtet wird.

Gleichzeitig nimmt das operative Geschäft weiter Fahrt auf. Die Plattform steht vor dem öffentlichen Marktstart, die Kampagne geht in die Umsetzung, und auf der Entwicklungsseite rücken die nächsten Projekte in greifbare Nähe. Die einzelnen Bausteine fügen sich zusammen – Schritt für Schritt, mit der nötigen Sorgfalt und dem Anspruch, nachhaltig zu wachsen.

Wir danken Ihnen, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen und Ihre Begleitung auf diesem Weg.

**Die Richtung stimmt.
Die Dynamik ist da.
Und wir freuen uns, diesen
Weg gemeinsam mit Ihnen
weiterzugehen.**

Foto: Mark König



Roman Geiser, *Advisor*

Langjähriger Unternehmer im Bereich Kommunikation (Inhaber Farner Consulting AG) und Verwaltungsrat in verschiedenen Gesellschaften

Der Dreiklang, der Werte schafft

Mit meinem Eintritt ins Advisory Board von PORT Real Estate begegne ich einem Zusammenspiel, das mich überzeugt: Immobilienentwicklung, Technologie und Kommunikation wirken hier nicht nebeneinander, sondern als strategischer Dreiklang.

Immobilienentwicklung bedeutet für mich mehr als das Realisieren einzelner Projekte. Sie schafft reale, langfristige Werte, prägt Lebensräume über Jahrzehnte – und trägt damit gesellschaftliche Verantwortung. Gerade im angespannten Wohnungsmarkt der Schweiz ist die Entwicklung von bezahlbarem und gleichzeitig hochwertigem Wohnraum zentral. Dies ist nicht nur eine wirtschaftliche Aufgabe, sondern auch ein politisch wichtiger Beitrag. PORT verfolgt dabei einen ganzheitlichen Ansatz: Entwicklung wird im Kontext von Nutzung, Quartier, Markt und langfristiger Wirkung gedacht.

Der zweite Ton dieses Dreiklangs ist Technologie. Die KI-Plattform von PORT dient nicht nur der Analyse, sondern vor allem der systematischen Identifikation und Ansprache neuer Entwicklungsobjekte. Sie gibt Immobilienbesitzern Transparenz über Potenziale, Szenarien und Optionen – und schafft damit Orientierung in einem komplexen Umfeld. Technologie wird hier als Brücke ver-

standen: zwischen Eigentümern, Markt und Entwicklungskompetenz.

Der dritte Faktor ist Kommunikation. Gute Projekte, unternehmerische Absichten und leistungsfähige Technologien entfalten ihre Wirkung nur dann, wenn sie verstanden werden. Klare Narrative, konsistente Markenführung und glaubwürdige Kommunikation schaffen Vertrauen bei Eigentümern, Investoren, Partnern und der Öffentlichkeit. Sie machen sichtbar, wofür PORT steht und warum unser Ansatz relevant ist. Folglich sind für den künftigen Geschäftserfolg von PORT die strategische Markenpositionierung und eine ergebnisorientierte Markenführung ein wichtiger Hebel.

Als Advisor möchte ich genau hier ansetzen und meine langjährige Erfahrung als Unternehmer und Experte in Marketing, Kommunikation und Public Relations einbringen. Mein Ziel ist es, einerseits den oben beschriebenen Dreiklang von Immobilienentwicklung, Technologie und Kommunikation nach innen wie nach aussen prägnant sichtbar zu machen und andererseits die KI getriebene Plattform erfolgreich und mit den modernsten Mitteln des Marketings zu vermarkten.



Francis Engelmann *Advisor*

Professor für Informatik und Künstliche Intelligenz mit Schwerpunkt auf 3D Computer Vision und Generative KI

Intelligenter planen. Besser bauen.

Künstliche Intelligenz verändert unsere Welt – nicht nur in der Wissenschaft, sondern zunehmend auch im Alltag. Anwendungen wie ChatGPT oder moderne 3D-Technologien zeigen, wie komplexe Zusammenhänge verständlicher und zugänglicher werden. Dieses Potenzial lässt sich auch im Immobilienbereich sinnvoll nutzen.

Gerade bei der Planung von Wohnraum eröffnet generative KI neue Möglichkeiten. Eigentümerinnen und Eigentümer können heute in kurzer Zeit ein realistisches 3D-Modell für ein konkretes Grundstück erstellen lassen. Dabei werden baurechtliche Vorgaben automatisch berücksichtigt – ebenso wie Umweltfaktoren wie Lärmbelastung oder Sonneneinstrahlung.

Zudem lassen sich in Sekunden mehrere Varianten einer Bebauung vergleichen: Welche Gebäudeform bietet sich an? Wie wirkt ein zusätzliches Geschoss? Ist das Budget realistisch? Wie lässt sich die Energieeffizienz verbessern – etwa durch die optimale Ausrichtung von Fenstern, Balkonen oder den Einsatz von Solarpanels? Auf diese Weise entsteht attraktiver Wohnraum, der zur hohen Lebensqualität beiträgt und langfristig den Werterhalt unterstützt.

Ist die äussere Gestaltung definiert, lassen sich unterschiedliche Grundrissvarianten automatisch generieren. Ein virtueller Rundgang durch die digital möblierten Räume vermittelt einen konkreten Eindruck und hilft, mögliche Schwachstellen frühzeitig zu erkennen. So lassen sich Investitionen schon in frühen Projektphasen realistischer einschätzen, Risiken transparenter bewerten und Varianten objektiver vergleichen. Das schafft Vertrauen – sowohl bei privaten Bauherren als auch bei institutionellen Investoren.

KI ersetzt dabei keine Architektinnen oder Planer. Aber sie sorgt für mehr Sicherheit, mehr Effizienz und mehr Qualität – und legt damit eine solide Grundlage für nachhaltigen und bezahlbaren Wohnraum. Mit meiner eigenen Forschung hoffe ich, einen substanziellen Beitrag zu dieser Entwicklung und zu einer verantwortungsvollen Gestaltung unserer Zukunft zu leisten.



Im Gespräch mit Dario Casari

Dario Casari *Verwaltungsrat*

Präsident Samsung Schweiz & Samsung, Österreich, 20+ Jahre Erfahrung in Consumer Electronics & internationalem Management

Dario Casari, welches war der erste Job, für den Sie einen Lohn bekommen haben?

Meinen ersten Lohn bekam ich mit 13 Jahren. In den Schulferien habe ich eine Woche lang das Schulhaus geputzt, um mir davon mein erstes ferngesteuertes Auto leisten zu können. Das war meine erste Erfahrung, wie viel Arbeit hinter selbst verdientem Geld steckt.

Welche Erinnerungen haben Sie an Ihre erste Reise? Was kommt Ihnen dazu in den Sinn?

Spontan denke ich an Bahnhöfe, besonders an den Hauptbahnhof in Zürich und an Milano Stazione Centrale. Als Kind bin ich in den Sommerferien und an Weihnachten immer mit dem Zug nach Italien gereist, um meine Grosseltern zu besuchen.

Wo zieht es Sie in Ihrer Freizeit eher hin: In die Berge oder ans Meer? Stadt oder Land?

Im Sommer ans Meer und im Winter in die Berge.

Bleibt Ihnen Zeit für Sport? Und wenn ja: aktiven oder passiven?

Beides. Ich fahre noch etwas Rad und sehe meiner jüngeren Tochter beim Tennisspielen zu.

Was ist das Beste an Ihrem Beruf?

Die Innovationskraft von Samsung und der Austausch mit unseren Kunden und Mitarbeitenden.

«Die künstliche Intelligenz wird unseren Alltag vereinfachen und uns vieles abnehmen.»

Denken Sie, die SmartHome-Technologie wird für uns in naher Zukunft Überraschungen bereithalten, die unseren Alltag vereinfachen oder verbessern werden?

Die künstliche Intelligenz wird unseren Alltag vereinfachen und uns vieles abnehmen. Viele Funktionen sind ja bereits heute in unseren Smartphones, TV's und Haushaltsgeräten eingebaut und erleichtern uns das Leben.

Wird sich die Art, wie wir Gebäude planen und bauen, dadurch verändern?

Definitiv. Die Zeichen stehen auf Veränderung.

Haben Sie diesbezüglich einen Wunsch?

Ich wünsche mir, dass wir alle unsere gewonnene Zeit sinnvoll nutzen werden. Speziell wünschte ich mir mehr Zeit für die Familie, meine Freunde oder ganz einfach für mich selbst.

Wie und wo können Sie Ihre Batterien (Ihre eigenen) am besten wieder aufladen?

Auf dem Rad oder wenn ich mit unserem Hund spazieren gehe. Ich liebe es, Zeit in der Natur zu verbringen – weit weg vom Verkehr und der Hektik aller Grossstädte auf dieser Welt.

Sie mieten einen Kinosaal und laden Freunde und Familie ein. Welcher Film flimmert über die Leinwand? Und welchen dürfen Ihre Geschäftspartner erwarten?

Ein Thriller oder eine italienische Komödie wären so oder so perfekt. Am liebsten schaue ich aber Filme zu Hause auf unserem grossen Samsung TV. Da liegt die ganze Familie gemeinsam auf dem Sofa – und ich schlafe dabei regelmässig ein.

Wie heisst es doch: «Iss morgens wie ein Kaiser, mittags wie ein König und abends wie ein Bettler». Wie halten Sie es damit?

Eine schöne Weisheit, an die auch ich mich halten sollte. Aber sehr oft esse ich einfach, wenn ich kann. Immerhin versuche ich aber, am Abend Kohlenhydrate möglichst zu vermeiden.

Sie sind Gastgeber einer illustren Runde. Wen laden Sie dazu ein?

In meinem Beruf treffe ich oft sehr bekannte Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Politik, Sport und dem Showbusiness. Einladen würde ich meine Freunde, egal ob sie in der Öffentlichkeit stehen oder nicht.

Und was tischen Sie Ihren Gästen auf?

Ich koche extrem gerne italienisch. Saltimbocca alla Romana mit einem Risotto alla Milanese oder etwas Feines vom Grill – einfach köstlich!

BEZAHLBARER WOHNRAUM – WAS WIRKLICH ZÄHLT

Eine Standortbestimmung

Wer heute, auch über den Grossraum Zürich hinaus – etwa im angrenzenden Thurgau und weiteren Teilen des Mittellands – eine Wohnung sucht, merkt schnell:

Der Markt ist komplett ausgetrocknet. Die Region wächst, die Preise explodieren, und die Bautätigkeit kann mit dieser Entwicklung kaum Schritt halten.



Text von STEHLI Idee & Wort
Werkstatt für Sprache
Fotos: Roland Bernath

Die Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) befasst sich seit Jahren intensiv mit dieser Problematik. Ihr Fazit: Bezahlbarkeit beginnt mit der richtigen Planung. Denn es sind die frühen Entscheide, die bestimmen, wie effizient ein Gebäude funktioniert und wie teuer es später wird. Das intelligente Zusammenspiel von Gestaltung, Planung und Ökonomie ist die Voraussetzung, damit bezahlbarer Wohnraum entstehen kann. Genau hier setzt PORT Real Estate an.

Die Forschung der ZHAW belegt, dass rund 70 % der späteren Wohnkosten durch frühe planerische Entscheide geprägt werden. Kompakte Baukörper, flexible Grundrisse und einfache Erschliessungen sind entscheidende Stellschrauben. Gut geplant bedeuten sie weniger Material, weniger Technik – und können die Erstellungskosten um bis zu 15 % reduzieren, ohne den Wohnkomfort zu schmälern.

Intelligent verdichten

Für PORT ist dies zentral: Wir entwickeln Wohnraum, der wirtschaftlich geplant, klug organisiert und zugleich hochwertig gestaltet ist.

Gerade in Regionen mit guter Infrastruktur – vom Grossraum Zürich bis in den angrenzenden Thurgau – sind intelligente Verdichtungslösungen gefragt. Besonders gut funktioniert Verdichtung dann, wenn sie sinnvoll gestaltete Aussenräume, klare Gebäudetypologien und flexible Nutzungskonzepte kombiniert. Ein fein abgestimmtes Zusammenspiel aus privaten, halbprivaten und gemeinschaftlichen Flächen stärkt nicht nur die soziale Qualität, sondern erhöht nachweislich auch die Akzeptanz in der Bevölkerung.

Standardisierung statt teurer Sonderlösungen

Verändert hat sich auch das Verständnis davon, was «gute Architektur» für den Mittelstand bedeutet. Während luxuriöse Extras an Bedeutung verlieren, rücken Robustheit, Langlebigkeit und einfache Systeme immer mehr in den Vordergrund.

Nachhaltigkeit – der «neue» Werttreiber

Die ZHAW verweist in ihren Untersuchungen darauf, dass standardisierte Konstruktionen, modulare Bauteile und wiederkehrende Raster nicht zwingend monoton wirken müssen – sondern im Gegenteil, eine hohe gestalterische Klarheit erzeugen können. Gleichzeitig reduzieren sie Unterhaltskosten und machen Wohnraum langfristig bezahlbar.

Die Ökonomie wird damit zu einem entscheidenden Faktor. Denn laut ZHAW-Forschung ist ein grosser Teil der Bevölkerung trotz Wohnungsnot kaum bereit, Wohnfläche zu reduzieren – obwohl rund 80 % der Wohnungssuchenden die aktuellen Preise als nicht bezahlbar empfinden.

Mobilität und soziale Durchmischung

Was ebenfalls unterschätzt wird: Mobilität ist ein Kostenfaktor. Macht es heute noch Sinn, im

Grossraum Zürich mit seinem gut ausgebauten ÖV-Netz, Millionen in überdimensionierte Tiefgaragen zu investieren? Da können kleinere Parkieranlagen, Sharing-Konzepte und ein Ausbau der Veloinfrastruktur weit effizienter und ökonomisch tragbar sein. Wer Kosten senken will, muss Mobilität neu denken – und nicht einfach weiterbetonieren.

Bauen bedeutet auch Mut zur Vielfalt

Und schliesslich braucht es Mut zur Vielfalt: Unterschiedliche Wohnungsgrössen, flexible Grundrisse und alltagstaugliche Typologien stärken die Quartiere und erlauben es, verschiedene Einkommensgruppen unter einem Dach zu vereinen. Das ist sozial und wirtschaftlich sinnvoll – und leistet auch einen direkten Beitrag zu langfristig stabilen Mieten.

«Fläche ist die neue Währung. Jeder Quadratmeter zählt.»



Fazit

Der Grossraum Zürich braucht keine radikalen Experimente. Er braucht vielmehr eine Planung mit klaren technischen Standards, langlebigen Materialien und einer Architektur, die sich am Alltag orientiert: funktionale Grundrisse, robuste Bauweisen und Gestaltungslösungen, die dauerhaft funktionieren – nicht nur auf dem Papier.

Bezahlbarer Wohnraum entsteht dort, wo Planung und Gestaltung klar, durchdacht und konsequent auf Nutzbarkeit und Wirtschaftlichkeit ausgerichtet sind – und Visionen pragmatisch umgesetzt werden. Dafür steht PORT ein.

**Klar.
Durchdacht.
Konsequent.**

FACTS & FIGURES

5%

HEISSE SOMMER

In der Schweiz ist nur gerade jede zwanzigste Wohnung klimatisiert. Die Tendenz ist aber klar steigend, was nicht zuletzt darauf zurückzuführen ist, dass unsere Sommer heisser und heisser werden.

2.100 m. ü.M.

Die höchstgelegene dauerhaft bewohnte Siedlung der Schweiz ist Juf (GR) – auf über 2.100 m ü. M.

Und ja: auch dort gibt's Immobilien!

18'300

DICHTESTRESS

In Monaco herrscht Dichtestress. Rund 18'300 Personen leben hier auf einem Quadratkilometer. In der Stadt Genf, der Stadt mit der grössten Bevölkerungsdichte in der Schweiz, liegt diese Zahl bei „nur“ 12'500 Einwohnern. München bringt es gerade mal auf 4'850 Einwohner.

1m² = CHF 16'000

TENDENZ STEIGEND

In ganz Europa steigen die Immobilienpreise in astronomische Höhen. Unter den Hauptstädten liegt Bern auf Platz 1. Hier stieg der Quadratmeterpreis im Zentrum innert Kürze um knapp 50% auf CHF 16'000 und liegt jetzt fast gleichauf mit London. In Budapest hingegen ist ein m² für rund CHF 4000.- zu haben. Für Schweizer Verhältnisse ein Schnäppchen!

50k.

BAUGESUCHE

In der Schweiz würden, je nach Quelle, im Durchschnitt rund 50'000 neue Wohnungen pro Jahr benötigt. Die Anzahl der Baugesuche lag 2024 bei rund 51'200. Bewilligt aber wurden nur rund 38'200 neue Wohnungen.



QUIZFRAGE:

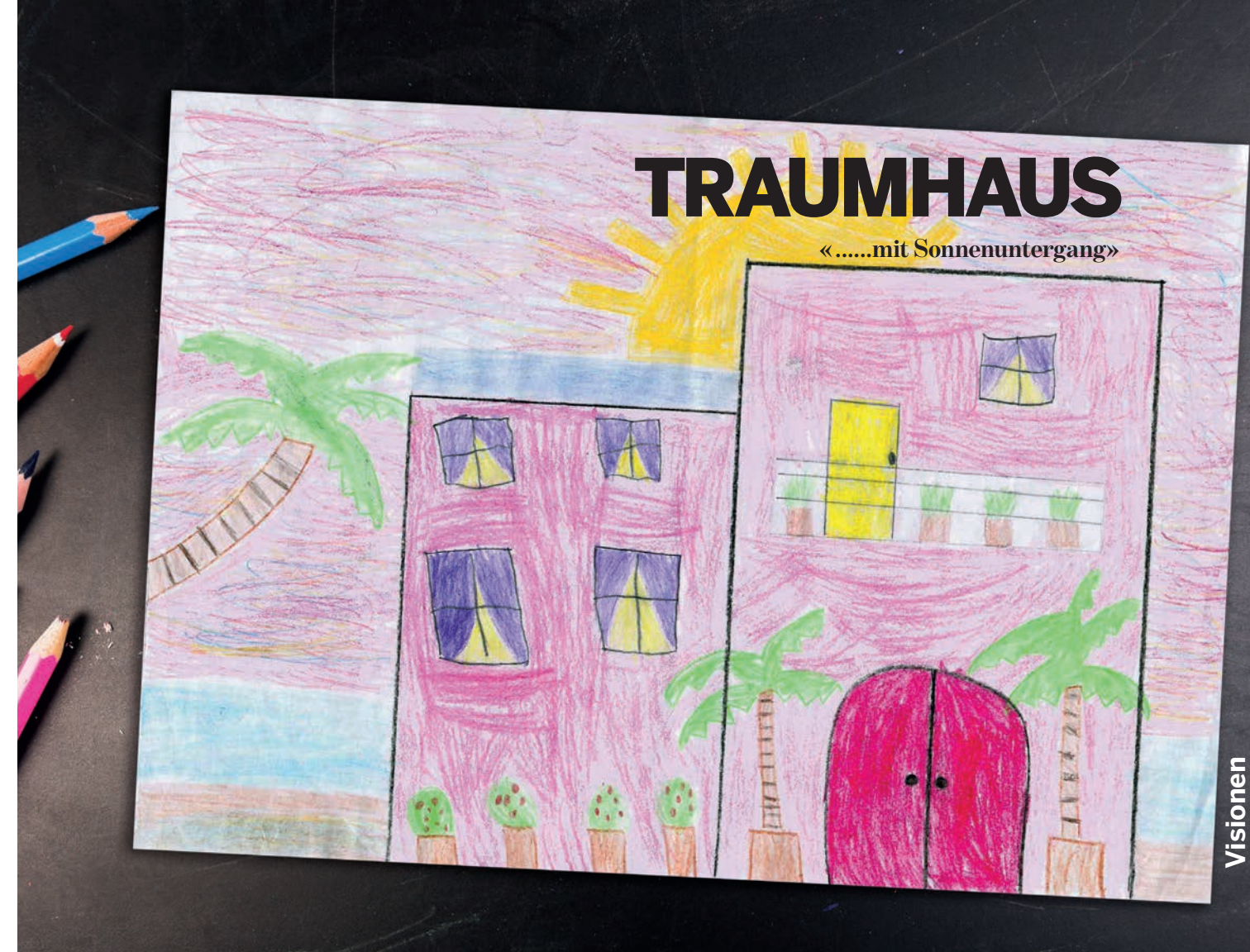
Welcher Kanton hat pro Kopf die meisten Baugesuche?
Antwort: Das Wallis – dank Zweitwohnungen und Ferienhäusern.

1995

ALTBAU

In Schweizer Inseraten ist ein „Altbau“ oft schon ab Baujahr 1995 gemeint.

Willkommen in der Steinzeit der Immobilien.



TRAUMHAUS

«.....mit Sonnenuntergang»

«Meine Sommerresidenz»

LEYLA, 7 Jahre

Rosa ist nicht nur der Abendhimmel, sondern auch mein Haus.

Wenn sich Leyla in eine Künstlerin verwandelt, rückt bezahlbarer Wohnraum für die breite Mittelschicht in weite Ferne. Eine Villa am Meer mit offenem Wohnbereich, sieben Schlafzimmern, ausladender Terrasse und Pool auf dem Dach: So geht Träumen!

Visionen



PORT Real Estate Development AG

Sempacherstrasse 15, CH-6003 Luzern
Rämistrasse 33, CH-8001 Zürich

portrealestate.ch