

Das e-paper der Schweizer Immobilienwirtschaft

## INHALT

- 3 Wohnraum bleibt knapp  
(Studie SBV Schweizerischer  
Baumeisterverband)
- 5 Spitzenmieten legen zu  
(Detailhandels-Studie von  
Wüest Partner)
- 6 Nachricht:  
Swiss Retail Federation
- 8 Immobilienmarkt Deutschland:  
Kein neuer Superzyklus in Sicht  
(Studie Savills IM)
- 11 Internationale Investments:  
Wechsel in der Immobilien-  
Strategie  
(Studie Cushman & Wakefield,  
Corenet Global)
- 14 Marktkommentar
- 15 Immobiliennebenwerte
- 16 Immobilienfonds/-Aktien
- 17 Projekt: Zürich / «Maaglive»
- 18 Impressum

## EDITORIAL

### Flucht in Realwerte

Gedrosseltes Wirtschaftswachstum, drohende Haushalts- und Regierungskrisen, der Ukraine-krieg, Nahost als Krisenherd – zunehmende Unsicherheit bestimmt das Bild. Und wie immer in unsicheren Zeiten setzt eine Flucht in «Realwerte» ein, wie die massiv gestiegenen Goldpreise belegen – und auch die hohe Nachfrage nach Immobilien, insbesondere in der Schweiz. Bevorzugt sind dabei Wohnim-mobilien, denn nach wie vor gibt es von diesen hierzulande vielerorts zu wenige – was wieder-um die Mieten und Preise steigen lässt. «Sichere» Investments demnach? Ob teuer erworbene Liegenschaften längerfristig die erwarteten Ren-diten bringen werden, ist indes die Frage. Wüest Partner etwa weist da-rauf hin, dass die 39%-Zölle auf Warenlieferungen aus der Schweiz in die USA das Schweizer Beschäftigungswachstum drücken könnten – was einen Rückgang der Zuwanderung und weniger Nachfrage nach Wohn-raum nach sich ziehen könnte. Bei abnehmender Kaufkraft sinke die Zah-lungsbereitschaft auf dem Wohnungsmarkt, was wiederum den aktuel-len Anstieg der Mieten und Preise für Wohneigentum bremsen dürfte. Dass der Schweizer Immobiliensektor seine Erträge überwiegend im Inland generiere, habe zwar schon oft als Schutzschild bei globalen Turbulen-zen gewirkt; wenn jedoch, wie derzeit, die Schweizer Wirtschaft stärker belastet ist als jene in Europa, dann habe die fehlende länderübergrei-fende Diversifikation des Immobiliensektors gewisse Nachteile.



**Birgitt Wüst**  
Redaktionsleiterin

Mit den besten Grüßen  
Birgitt Wüst

ANZEIGE

## REGIONAL HIGHLIGHT

Ihr Inserat an  
oberster Stelle!

**smg** | swiss  
marketplace  
group

Empowering Swiss Real Estate

Sichern Sie sich jetzt einen der 3 Plätze auf ImmoScout24 und Homegate!

**SPITZENPOSITION SICHERN!**

Mehr erfahren:



## 105. Schweizer Immobiliengespräch

# Aufwertung durch Regulierung?

Wie Angebotsbeschränkungen die Preise steigen lassen

**Dienstag, 23. September 2025, 17.30 Uhr, Metropol Restaurant Zürich**

Auflagen, Wohn- und Bestandsschutz, Vorkaufsrechte und Lex-Koller: Wie bepreisen Bewerter anstehende Veränderungen und Einschränkungen für Investitionen und Kapitalverfügbarkeit? Welche Eigentümer und Unternehmen sind von Massnahmen und Investitionsunsicherheit besonders betroffen und wer profitiert von Regulierung, z.B. weil der Bestand mit zunehmender Knappheit weiter aufwertet? Diskutieren Sie mit Experten aus Bewertung und Investment Management.



Donato Scognamiglio  
IAZI AG – CIFI SA



Marcel Kucher  
Swiss Prime Site AG



Markus Bärtschiger  
Stadt Schlieren



Prof. Dr. John Davidson  
Moderation

**Melden Sie sich jetzt an unter**

[www.immobiliengespraech.ch/anmeldung-23-september-2025/](http://www.immobiliengespraech.ch/anmeldung-23-september-2025/)



Sponsoren :

**HSLU** Hochschule  
Luzern

 **allride**

 **alpha  
inside  
consultants**

 **SVIT  
BEWERTER**

 **energie360°**

 **Amenti**

**IMMOBILIEN**  
BUSINESS Das Schweizer Immobilien-Magazin

WOHNIMMOBILIENMÄRKTE SCHWEIZ

# Wohnraum bleibt knapp



BILD: CELIAFOTO / DEPOSITPHOTOS

In der Schweiz drehen sich die Baukräne derzeit zu langsam.

GEMÄSS DEN AKTUELLEN ZAHLEN DES SBV SCHWEIZERISCHER BAUMEISTERVERBAND ENTWICKELT SICH DER WOHNUNGSBAU ZWAR POSITIV, KANN DIE WOHNUNGSNOT JEDOCH NICHT AUFHALTEN. IM ZWEITEN QUARTAL 2025 LEGTE DER WOHNUNGSNEUBAU UM 9 PROZENT ZU – DOCH GEPRÄGT VOM RÜCKLÄUFIGEN TIEFBAU SANK DER GESAMTUMSATZ UM 3,5 PROZENT GEGENÜBER DEM VORJAHR. DIE TIEFEREN WOHNBAUGESUCHE LASSEN ZUDEM ERWARTEN, DASS DER AUFSCHWUNG IN DER ZWEITEN HÄLFTE 2026 WIEDER VORBEI SEIN WIRD.

**BW/PD.** Der Wohnungsbau könne derzeit zwar leichte Impulse geben, doch reichten diese bei weitem nicht aus, um die bestehenden Probleme zu lösen, teilt der SBV mit. Der Wohnungsbau legte im zweiten Quartal 2025 um 9 Prozent zu. Mit rund 22.000 neuen Wohnungen im ersten Halbjahr wurde die bisherige Erwartung des SBV übertroffen.

## Produktionsziel um 6.000 Wohneinheiten verfehlt

Für das Gesamtjahr rechnet der Verband mit 44.000 neuen Wohnungen, jedoch wird das Ziel von 50.000 pro Jahr klar verfehlt. Zudem lässt das rückläufige Volumen an Wohnbaugesuchen (–8 Prozent) erwarten, dass diese Entwicklung nicht anhält. Be-

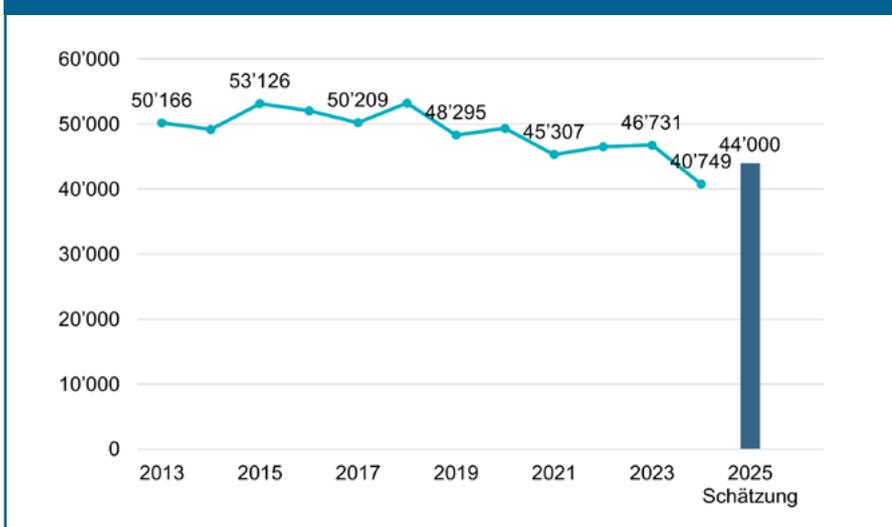
reits in der zweiten Jahreshälfte 2026 könnte die Bautätigkeit wieder zurückgehen, so der SBV.

Der Wohnungsmangel wird damit nicht gelöst. Im Kanton Zürich etwa ist der Leerstand nun auf 0,48 Prozent gesunken, vor fünf Jahren war er beinahe noch doppelt so hoch.

## Baumeisterverband kämpft für schnelleres Bauen

Diverse Hindernisse müssen aus Sicht der Baumeister für einen rascheren Wohnungsbau insbesondere in urbanen Gebieten aus dem Weg geräumt werden. Die Anpassung der Lärmschutzverordnung gilt dabei als ein wichtiger erster Schritt. In der laufenden Vernehmlassung zur Verordnung warnt der Schwei- >>>

## ANZAHL GEBAUTE WOHNUNGEN PRO JAHR



Quelle: SBV

>>> zerische Baumeisterverband davor, dass diese betreffend den Bau von Wohnungen in lärmbelasteten Gebieten nicht wieder einschränken-der werden darf, als das im Herbst 2024 gelockerte Umweltschutzgesetz dies vorsieht.

Darüber hinaus müssten missbräuchliche Einsprachen gegen Bauprojekte reduziert werden, teilt der SBV mit und verweist auf diverse aktuelle politische Vorstösse, die eine Art der Kostenbeteiligung vorsehen. Drittens dient das Inventar der schützenswerten Ortsbilder der Schweiz (ISOS) und dessen Direkt-

anwendung aus Sicht des SBV zu oft als Feigenblatt zur Verhinderung des Wohnungsbaus.

## Tiefbau ausgebremst

Der Tiefbau sank gemäss den SBV-Zahlen gegenüber dem 2. Quartal 2024 um 13,5 Prozent. Das erste Halbjahr hat im öffentlichen Tiefbau demnach eher schwach angefangen. Zwar seien die Auftragsbücher weiterhin gut gefüllt, aber die Neuaufträge hätten zuletzt ebenfalls abgenommen, teilen die Baumeister mit. Damit habe sich der Wachstumspfad

für die nächsten Quartale im Vergleich zur letzten Bauindex-Prognose abgesenkt.

Der Bedarf an Infrastruktur sei aufgrund des Bevölkerungswachstums ungebrochen hoch, stellt der SBV fest – doch das Raumplanungsgesetz, die angespannte staatliche Haushaltslage, Einsprachen oder technische Schwierigkeiten könnten den Ausbau vorübergehend bremsen: «Deshalb entwickelt sich der Umsatz im öffentlichen Tiefbau volatiler als etwa im Wohnungsbau – der Umsatz kann mehrere Quartale lang unerwartet tief ausfallen.»

## Verband lehnt geplante Budgetkürzungen ab

Auf politischer Ebene hat der Bundesrat angekündigt, seine Anlagen in die Fonds für den Strassenbau bzw. für den Bahnbau total um 300 Millionen Franken pro Jahr zu kürzen. Der SBV wehrt sich gegen diese Kürzungen. Ihr Timing sei ebenfalls wenig opportun: Die Auswertung «Verkehr '45» der ETH Zürich, die im Herbst erwartet wird, werde aufzeigen, welche Infrastrukturprojekte vorangetrieben werden sollen. Der SBV kündigt an, sich für die sinnvolle Abstimmung von Strasse, Schiene und Agglomeration einzusetzen. •

ANZEIGE

IHR PARTNER FÜR  
IMMOBILIENINVESTITIONEN  
IN DER SCHWEIZ.

**PURE Group** - Vielfältige Anlagemöglichkeiten: Immobilienfonds, Projektentwicklungen und Hypotheken.

Gotthardstrasse 14 | 6300 Zug | [pure.swiss](https://www.pure.swiss)



DETAILHANDELSIMMOBILIENMARKT SCHWEIZ

## Spitzenmieten legen zu



BILD: BLASTAM / DEPOSITPHOTOS

In Toplagen (im Bild: Bahnhofstrasse in Zürich) sind die Spitzenmieten für Detailhandelsflächen zuletzt deutlich gestiegen.

UNGEACHTET DES ANHALTEN-  
DEN ONLINEBOOMS UND  
DER UNGEWISSEN ENTWICK-  
LUNG DER WIRTSCHAFT-  
LICHEN RAHMENBEDINGUN-  
GEN ERWEIST SICH DER  
SCHWEIZER GESCHÄFTSFLÄ-  
CHENMARKT ALS BEMER-  
KENSWERT WIDERSTANDS-  
FÄHIG, WIE EINE ENDE  
JULI VORGESTELLTE STUDIE  
VON WÜEST PARTNER  
ZEIGT: DIE UMSÄTZE STIEGEN  
ZULETZT, DIE MIETEN  
AN ERSTKLASSIGEN LAGEN  
ZIEHEN VIELERORTS SOGAR  
AN. WIE TRAGFÄHIG RE-  
TAILSTANDORTE SIND, WENN  
DER KONJUNKTURELLE  
RÜCKENWIND NACHLÄSST,  
MUSS SICH INDES ZEIGEN.

**BW/PD.** Der Schweizer Verkaufsflä-  
chenmarkt profitierte in den letzten  
Monaten von insgesamt günstigen  
Rahmenbedingungen. Gemäss einer  
aktuellen Studie von Wüest Partner  
hat die Kaufkraft der Haushalte dank  
rückläufiger Inflation, wachsender  
Löhne und anhaltend tiefer Arbeits-  
losigkeit zugelegt – hinzu kommen  
das anhaltende Bevölkerungswach-  
stum sowie die hohe Zahl an Touris-  
ten, welche die Nachfrage nach Pro-  
dukten und Dienstleistungen stützen.  
Diese Entwicklung spiegelt sich in  
den Daten zum Konsum: Im 1. Quar-  
tal 2025 lagen die realen Wachstums-  
raten bei den privaten Konsumausga-  
ben und den Detailhandelsumsätzen  
über dem Zehnjahresdurchschnitt  
der Veränderungsraten. Zwar fliesse  
ein wachsender Teil des Mehrumsat-

zes in den Onlinehandel, doch profi-  
tierten auch stationäre Formate – vor  
allem Toplagen, Convenience-Stores  
und erlebnisorientierte Konzepte –  
von der verbesserten Kauflaune der  
Kundschaft, so die Autoren der Wüest  
Partner-Studie.

### Ausblick: Verhalten

Doch für die kommenden Quartale  
scheint sich eine Abschwächung der  
bisher dynamischen Konsument-  
entwicklung abzuzeichnen. Wie die Re-  
searcher berichten, hat sich die  
Konsumentenstimmung in Q2 deut-  
lich eingetrübt; der Gesamtindex sei  
spürbar gesunken, getrieben von  
pessimistischen Erwartungen zur  
Wirtschaftslage und schwindender  
Arbeitsplatzsicherheit – aus- >>>

>>> gelöst vor allem durch geopolitische Spannungen und unberechenbare US-Zollmassnahmen.

### Onlinehandel wächst nach wie vor sehr dynamisch

Derweil bleibt der Onlinehandel für den stationären Detailhandel die grösste Herausforderung. Gemäss dem «Detailhandelsjahrbuch Schweiz» von GfK Switzerland stieg der nominale Umsatz des gesamten Schweizer Detailhandels 2024 zwar um 0,6 Prozent, doch der Onlineumsatz legte im gleichen Zeitraum um 3,5 Prozent zu. Haupttreiber sind ausländische Webshops, allen voran günstige Anbieter aus China: Ihre Verkäufe in der Schweiz kletterten um 18 Prozent, während inländische Plattformen mit .ch-Domain lediglich einen Zuwachs von 1 Prozent verbuchten. Obwohl der heimische E-Commerce langsamer wächst als der internationale, entwickelt er sich nach wie vor dynamischer als der stationäre Markt. Laut «Monitoring Consumption Schweiz» stieg der Onlineanteil bei Kreditkartenzahlungen im Non-Food-Segment 2024 erneut an; auch im Jahr 2025 hält der Trend bislang an. Im Food-Bereich hingegen flacht das Wachstum ab – lediglich rund 3,7 Prozent des Umsatzes werden in diesem Segment online erwirtschaftet. Um den stationären Detailhandel für die Zukunft zu stärken, werden verschiedene Massnahmen diskutiert. Zu den prominentesten Vorschlägen gehört weiterhin die Liberalisierung der Ladenöffnungszeiten. Hierzu verweisen die Autoren auf eine Abstimmung im Kanton St. Gallen: Dort lehnte die Bevölkerung am 18. Mai 2025 eine entsprechende Vorlage bereits zum vierten Mal ab, diesmal mit 64,8 Prozent Nein-Stimmen. Diese Zurückhaltung bestätigte auch

die Befragung auf gesamtschweizerischer Ebene, so die Wüest Partner-Autoren.

### Food-Filialisten weiten ihr Filialnetz aus

Trotz der starken Onlinekonkurrenz verzichten Detailhändler nicht flächendeckend auf stationäre Standorte – insbesondere im Food-Segment (ohne Fachhandel und Abholmärkte) wächst das Filialnetz weiter. Gemäss dem «Detailhandelsjahrbuch» nahm die Zahl der Verkaufsstellen 2024 gegenüber dem Vorjahr um 2,3 Prozent zu. Gleichzeitig setzt sich der Abwärtstrend bei den Leerstandzahlen fort. Gemäss MSCI/Wüest Partner – deren diesbezügliche Zahlen basieren vorwiegend auf Portfolios institutioneller Investoren – sank der schweizweite Leerstand von 4,1 Prozent im Jahr 2023 auf 3,4 Prozent im Jahr 2024, wobei das Minus in Einkaufszentren mit einem Rückgang von 4,9 Prozent auf 3,4 Prozent besonders ausgeprägt war. Damit lägen die Quoten zwar noch leicht über dem Vor-Pandemie-Niveau, zeigten aber eine sinkende Tendenz, so die Autoren. Treiber seien die stabile Nachfrage – gerade im Lebensmitteleinzelhandel – sowie die verhaltene Neubautätigkeit der letzten Jahre, die für eine Begrenzung des zusätzlichen Flächenangebots sorgte.

### Polarisierung des Marktes

Gemäss der Studie divergieren die Mietpreise je nach Region und Lage immer stärker. In nahezu allen Grossstädten – einzige Ausnahme: Bern – kletterten die Spitzenmieten an Premiumlagen zuletzt deutlich, besonders in Lausanne und Zürich. Auch an sekundären Standorten registrierte Wüest Partner vielerorts

## NACHRICHTEN

### RETAIL: HARZIGES ERSTES HALBJAHR

Die geopolitischen und wirtschaftlichen Unsicherheiten, namentlich aufgrund kriegerischer Auseinandersetzungen und aktueller Handelskonflikte, wirkten sich im ersten Halbjahr 2025 negativ auf die Konsumentenstimmung und damit auf die Binnennachfrage aus. Die Swiss Retail Federation rechnet im Rahmen der Halbjahresauswertung zu den Debit- und Kreditkartentransaktionen mit einem Umsatzrückgang der Gesamtbranche von –1,9 Prozent gegenüber der Vorjahresperiode. Mit einem Umsatzrückgang von 3,4 Prozent verlief vor allem das erste Quartal für den stationären Handel unbefriedigend, was jedoch im zweiten Quartal noch etwas ausgeglichen werden konnte – doch blieb die Bilanz deutlich negativ (–2,2%). Grösste Sorgenkinder waren die Segmente «Freizeit / Hobby/Spielwaren», «Kleider und Schuhe» sowie «Uhren und Schmuck», während der Lebensmittelhandel mit einem leichten Plus von +1,4 Prozent erneut stabilisierend wirkte. Der Schweizer Onlinehandel schloss mit einem erwarteten Wachstum von +0,8 Prozent leicht positiv ab.

«Damit konsolidiert sich die Situation, nachdem der Schweizer Onlinehandel 2024 aufgrund der rasanten Entwicklung chinesischer Online-Marktplätze wie Temu stark unter Druck geraten war», stellt der Retail-Verband fest. Beim Einkaufstourismus sieht die Swiss Retail Federation eine «neue Dynamik»: Nachdem das Ausmass des stationären Einkaufstourismus in den Nachbarländern seit dem zweiten Quartal 2024 auf einem hohen Niveau verharrte, deuteten die Zahlen für den Verand für das zweite Quartal 2025 mit einer Zunahme von 6 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal wieder auf ein stärkeres Wachstum hin. [aw]

>>> einen leichten Anstieg. Auffällig sei aber, dass seit dem Höhepunkt der Coronapandemie die Mietpreisentwicklung für Topobjekte an 1A-Lagen deutlich dynamischer verlaufe als an weniger frequentierten Standorten, so die Autoren. Sie werten dies als «ein klares Zeichen für die fortschreitende Polarisierung des Marktes».

Der wachsende Abstand zwischen Spitzen- und Nebenlagen sei kein rein schweizerisches Phänomen. Zwar bewegen sich beide Segmente oft in dieselbe Richtung, doch die Dy-

namik unterscheidet sich deutlich: In 20 von 28 untersuchten europäischen Städten stiegen die durchschnittlichen jährlichen Mietwachstumsraten an Toplagen gemäss den Wüest Partner-Erhebungen seit dem 1. Quartal 2021 stärker als an Sekundärstandorten.

**Fazit: Verkaufsflächenmarkt präsentiert sich stabil**

Trotz des anhaltenden Onlinebooms präsentiert sich der Schweizer Markt für Verkaufsflächen derzeit stabil.

Die verhaltene Bautätigkeit der letzten Jahre und die nach wie vor robuste Nachfrage, vor allem aus dem Foodbereich, wirken stützend. Gleichzeitig hat sich die Konsumentenstimmung zuletzt eingetrübt, und die Nachfrage nach Retailflächen fokussiert sich zunehmend auf Toplagen. In Kombination mit dem weiter steigenden Onlineanteil dürfte dies 2025 an den meisten Standorten einen leichten Druck auf die Mieten erzeugen, so der Verband; Toplagen würden jedoch weitgehend widerstandsfähig bleiben. •

ANZEIGE



**Swiss Circle**  
Rund um Immobilien

**287**

Gute Gründe für eine Swiss Circle Membership  
Member werden und profitieren:



**268**

Member



**6**

Networking Events



**3**

Messen



**2**

Kongresse



**3**

Publikationen



**5**

Online-Plattformen



IMMOBILIENINVESTMENTMARKT DEUTSCHLAND

# Kein neuer Superzyklus in Sicht



BILD: HARALDMUC / DEPOSITPHOTOS

Der deutsche Immobilieninvestmentmarkt befindet sich im Umbruch.

AM DEUTSCHEN IMMOBILIENMARKT BEGINNT NACH DEM ENDE DES NULLZINSUMFELDES EIN NEUER MARKTZYKLUS. DIESER UNTERSCHIEDET SICH GEMÄSS EINER AKTUELLEN SAVILLS-STUDIE FUNDAMENTAL VON SEINEM VORGÄNGER. DIE KERNTHESEN: ES WIRD KEINEN NEUEN «SUPERZYKLUS» GEBEN. AUCH STELLTEN DIE IM VERGLEICH ZUM START DES LETZTEN ZYKLUS VERÄNDERTEN RAHMENBEDINGUNGEN NEUE ANFORDERUNGEN AN DIE AKTEURE DES IMMOBILIENMARKTS.

**PD/BW.** Der letzte Immobilienmarktzyklus profitierte von einer einzigartigen Kombination aus starkem Bevölkerungswachstum, florierender

Wirtschaft und fallenden Zinsen – und wurde so zum «Superzyklus». «Im letzten Zyklus wirkte das Nullzinsumfeld als massiver Performance-Booster für Immobilieninvestitionen, weil dadurch die Immobilienanfangsrenditen so stark zurückgingen wie nie zuvor», stellen die Autoren der im Juli publizierten Savills-Studie «Umdenken: ein Ausblick für den deutschen Immobilienmarkt» fest. Sie verweisen darauf, dass insbesondere in der zweiten Hälfte der 2010er Jahre der grösste Teil der Gesamttrendite aus der Kompression der Anfangsrenditen resultierte. Derweil spielten die Mieten und ihr Wachstum in jener Phase und über den gesamten Zyklus hinweg eine vergleichsweise geringe Rolle, vornehmlich bei Standorten und Nutzungsarten mit geringerem Mietwachstum. Eine solche Konstellation wird sich nach Einschätzung

der Savills-Autoren auf absehbare Zeit nicht wiederholen.

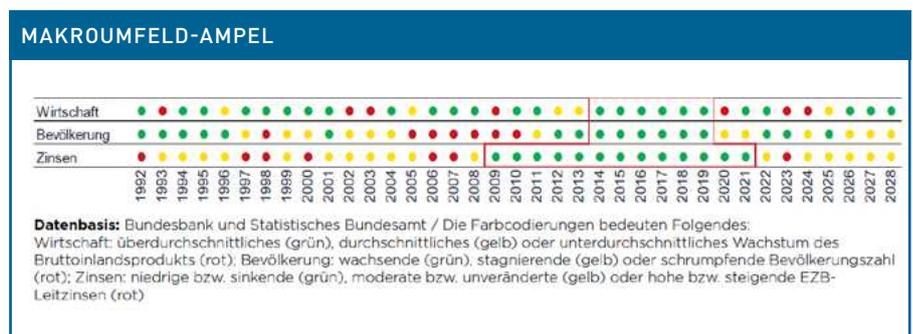
## Fokus auf Cash Flow

«Die für Immobilienmarktakteure goldene Nullzins-Ära hat nicht nur aussergewöhnlich hohe Renditen ermöglicht, sondern auch viele strukturelle Risiken überdeckt. Diese Zeiten sind vorbei», sagt Draženko Grahovac, CEO Germany und Head of Valuation Europe bei Savills. «Im neuen Zyklus werden die Mieterträge wieder entscheidend für die Performance von Immobilieninvestments sein – starke Zinsrückgänge als Renditetreiber gehören der Vergangenheit an.» Davon ausgehend, dass sich die Anfangsrenditen im neuen Zyklus weit weniger stark bewegen als im letzten, wird das Performance-Muster demnach eher so aussehen wie in den >>>

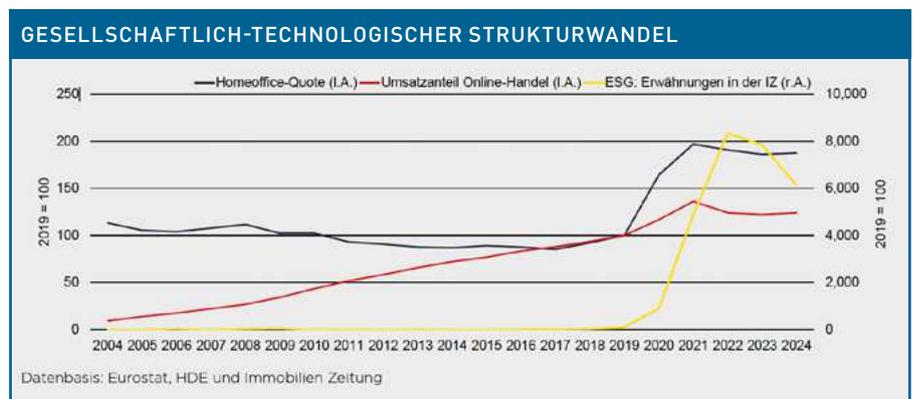
>>> 20 Jahren vor dem Superzyklus. Die Miete werde dann wieder den grösseren Beitrag zur Gesamtrendite leisten, so Grahovac: «Der Performance-Booster ist nicht mehr der Zins, sondern gutes Asset-Management.» Das veränderte Umfeld erhöhe nicht nur die Bedeutung der Miete, sondern werde auch die Unterschiede zwischen einzelnen Immobilienstandorten und -segmenten deutlich verstärken, sagt Karsten Nemecek, Deputy CEO Germany und verantwortlich für den Bereich Capital Markets bei Savills. Während sich die Renditen verschiedener Sektoren und Lagen im Nullzinsumfeld durch die Renditekompression stark angenähert hätten, werde die Streuung künftig wieder grösser ausfallen. «Für Investoren bedeutet das: Es reicht nicht mehr, einfach nur im Markt investiert zu sein – die Gesamtrendite eines Investors hängt künftig wieder viel stärker von seinem Investmentansatz sowie von der konkreten Zusammensetzung seines Portfolios ab», so Nemecek. «Investoren mit kluger Kapitalallokation werden mit entsprechend höheren Renditen belohnt.»

Verändertes Umfeld

Zudem starte der neue Zyklus in einem gesellschaftlich-technologischen Umfeld, welches sich in den letzten eineinhalb Jahrzehnten rasant gewandelt hat, stellt Matthias Pink, Leiter Research Germany bei Savills mit Blick auf ESG-Anforderungen, Digitalisierung, Homeoffice, Online-Handel und Künstliche Intelligenz fest. «Technologische und gesellschaftliche Entwicklungen verändern Flächennachfrage und Nutzerbedürfnisse – und sie polarisieren die Märkte», so Pink. «Immer mehr Immobilien generieren überhaupt kein Einkommen mehr oder



Quelle: Savills, Q3 2025



Quelle: Savills, Q3 2025

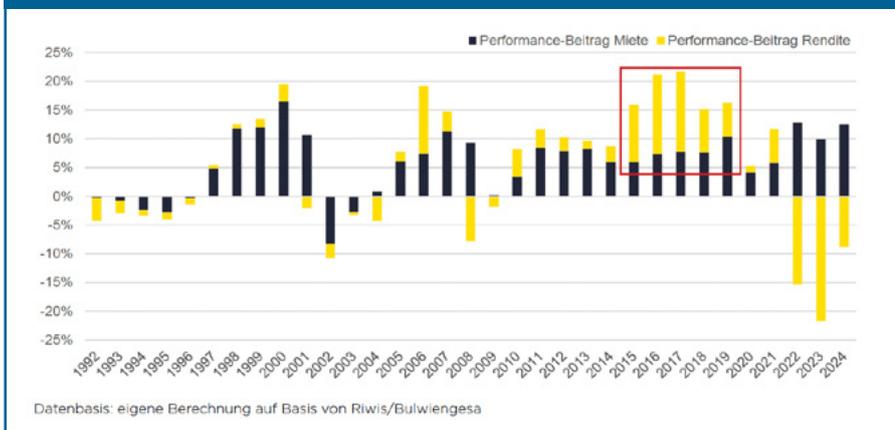
lassen sich nur schwer verkaufen, während die besten Objekte immer höhere Erträge abwerfen.» Das erhöhe die Anforderungen an die Marktanalyse, auf deren Basis Eigentümer und Investoren die geeigneten Asset-Management- bzw. Investitionsentscheidungen treffen können.

Core no more?

Kommt hinzu, dass aufgrund der «Rückkehr der Zinsen» inzwischen weniger Kapital für Immobilieninvestitionen verfügbar ist und sich auch die Zusammensetzung dieses Kapitals verändert. Die während der Niedrigzins-Ära beliebten Core-Strategien könnten im neuen Zyklus gleich aus zwei Gründen zugunsten wertsteigerungsorientierter Investmentansätze an Bedeutung verlieren, meinen die Savills-Autoren: «Erstens dürfte das für Core-Strategien verfügbare Kapi-

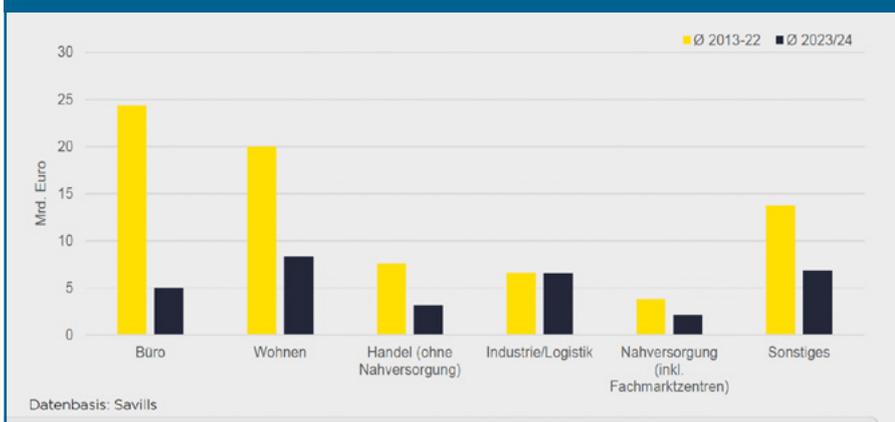
tal überproportional stark zurückgehen, da Investoren am Anleihemarkt nun wieder auskömmliche Renditen erzielen können. Zweitens gibt es aufgrund der gestiegenen Risiken an den Büro- und Einzelhandelsmärkten weniger Immobilien, die sich für einen solchen Investmentansatz eignen.» Umgekehrt erhöhe der strukturelle Wandel an den Nutzermärkten das Angebot an Value-Add-Immobilien, auch das Kapitalvolumen für wertsteigerungsorientierte Strategien könnte zunehmen. Müssten Multi-Asset-Investoren ihre Immobilienquote nicht länger mit Immobilien ausreizen, die wie zur Zeit der Niedrigzinsen als Anleihenersatz dienen, werde Platz für Immobilien mit anderen Risikoprofilen frei. Dies belegten u. a. die Fundraising-Daten der letzten Jahre: Diese wiesen darauf hin, dass die Investoren verstärkt auf Value-Add-Strategien setzen. >>>

ZUSAMMENSETZUNG DER GESAMTRENDITEN BEI TOPBÜROIMMOBILIEN IN DEN A-STÄDTEN



Quelle: Savills, Q3 2025

TRANSAKTIONSVOLUMEN NACH NUTZUNGSART



Quelle: Savills, Q3 2025

Immobilie als Service

Angesichts des rasanten Wandels an den Nutzermärkten gibt es viele Objekte, die sich für Value-Add-Strategien eignen – doch auch diese setzten die Rückkehr von ausreichend Core-Kapital voraus, damit nach erfolgreicher Aufwertung eines Objekts ein Exit erfolgen könne, sagt Pink. Was Core-Investoren wieder in grösserem Umfang an den Immobilienmarkt zurücklocken könnte, zähle angesichts eines Umfeldes, das höhere Unsicherheit und geringere Risikoprämien für Immobilieninvestments erwarten lässt, zu den grossen offenen Fragen.

Eine Antwort sieht Pink im komplexen Umfeld selbst, mit dem Immobilieneigentümer und -Nutzer konfrontiert sind. Büronutzer mache die mit der hybriden Arbeitsweise einhergehende geringere Auslastung ihrer Flächen zu schaffen; viele Einzelhändler scheiterten daran, das vom Kunden gewünschte Erlebnis zu erzeugen. Logistiknutzer stelle die Vulnerabilität ihrer Lieferketten vor Probleme, und Mieter wie Eigentümer von Wohnungen wollten nicht jeden Tag ins Büro fahren, hätten aber zu Hause nicht genügend Platz für die Schreibtischarbeit. Zudem verlangten Nachhaltigkeitsanforderun-

gen mehr Flexibilität in einer immer weniger planbaren Welt.

Die Nutzeranforderungen lassen sich mit dem reinen Vermieten von Fläche immer weniger befriedigen. Stattdessen werde Service wichtiger, wie der nutzungsartenübergreifende Vormarsch von Betreiberkonzepten zeige, sagt Pink: «Immobilien wandeln sich von einer Ware zur Dienstleistung» – und dies berge zusätzliches Ertragspotenzial für jene Eigentümer und Investoren, die ihren Nutzern entsprechende Angebote machen. Bisher hätten sich institutionelle Investoren zwar eher selten mit dem Betreiben von Immobilien befasst, doch gemäss einer INREV-Erhebung wolle inzwischen ein Drittel der befragten europäischen Investoren verstärkt in Betreiberplattformen investieren, um deren Potenzial zu nutzen. Bei Savills erwarte man daher, dass sich die Rendite von Immobilieninvestitionen vermehrt aus einer «Backstein»-Rendite und einer Service-Rendite (oder anderen an die Immobilie gekoppelten Ertragsströmen) zusammensetzen wird – was u. a. dazu führen könnte, dass neues Core-Geld in die Immobilienmärkte fliesst, zumal dieser Ansatz den Value-Add-Investoren einen erfolgreichen Exit in Aussicht stellt.

Fazit

Das Ende der Nullzins-Ära markiert das Ende hoher passiver Immobilienrenditen, doch bei dieser Rückkehr in die «immobilienwirtschaftliche Normalität» wird es gemäss der Savills-Studie nicht bleiben: Die Anforderungen an Eigentümer und Investoren steigen im neuen Marktumfeld: Um auch künftig rentable Immobilieninvestitionen tätigen zu können, brauche es «von der Marktanalyse bis zum Exit ein noch höheres Mass an Kompetenz als bisher». •

# Das **neue** Buch zur digitalen Immobilienzukunft



Herausgeber:  
Roman Bolliger, Beny Ruhstaller, Lars Sommerer

Das Fachbuch mit Beiträgen von 59 Experten  
aus der Immobilienpraxis.



QR-Code scannen  
→ Leseprobe entdecken  
→ Buch bestellen  
→ von Rabatt profitieren



**Immobilienwissen**  
Der Verlag rund um  
Immobilien und Marketing

INTERNATIONALE BÜROFLÄCHENMÄRKTE

# Wechsel in der Immobilienstrategie



BILD: IMILIAN / DEPOSITPHOTOS

Nutzer werden anspruchsvoller und stellen höhere Anforderungen an ihre Vermieter.

CUSHMAN & WAKEFIELD UND CORENET GLOBAL HABEN JÜNGST DIE ERGEBNISSE EINER AKTUELLEN UMFRAGE ZUM THEMA «WAS NUTZER WOLLEN» VERÖFFENTLICHT. DIE STUDIE ZEIGT, WIE SICH DIE PRIORITÄTEN IM BEREICH CRE CORPORATE REAL ESTATE ALS REAKTION AUF DEN KOSTENDRUCK, AUF NEUE ORGANISATIONSMODELLE UND SICH STABILISIERENDE AUSLASTUNGSKENNZIFFERN UND NICHT ZULETZT AUF DIE WACHSENDE NACHFRAGE NACH FLEXIBILITÄT UND SERVICE AM ARBEITSPLATZ ENTWICKELN.

**PD/BW.** «Die Umfrage zeigt eine Corporate Real Estate-Branche im Wandel», berichtet Michael Thiele, Head of Global Occupier Services Germany und Head of Client Management Germany bei Cushman & Wakefield. «Während der Kostendruck nach wie vor im Vordergrund steht, definieren führende Unternehmen ihren Wertekanon neu – auch jenseits von finanziellen Einsparungen.»

## «Neuer Wertekanon»

Bei Immobilienentscheidungen geht es, wie Thiele weiter ausführt, nicht mehr nur um den Gewinn – es gehe auch «um die Performance der Belegschaft, die Kultur und den Wettbewerbsvorteil». Um eine bedeu-

tende Wirkung zu erzielen, müssten CRE-Führungskräfte neue, integrierte Rahmenbedingungen fördern, die den wahren Geschäftswert des Arbeitsplatzes widerspiegeln.

«Die Umfrage zeigt, dass Kostendisziplin zwar nach wie vor unerlässlich ist, Unternehmen jedoch zunehmend erkennen, dass Immobilienentscheidungen einen direkten Einfluss auf die Mitarbeitererfahrung, das Engagement und die Gesamtleistung des Unternehmens haben», ergänzt Despina Katsikakis, Global Lead, Total Workplace Consulting bei Cushman & Wakefield. «Dies ist eine entscheidende Chance für CRE-Führungskräfte: Strategien zu entwickeln, die sowohl finanziellen als auch personellen Mehrwert schaffen.» >>>

>>> Gemäss der Umfrage bleibt Kostenkontrolle zwar weltweit die wichtigste Triebfeder für Entscheidungen im Bereich Unternehmensimmobilien: CRE-Führungskräfte stehen weiterhin unter Druck, Ausgaben zu reduzieren oder zu optimieren. Finanzielle KPIs – insbesondere Kosten, Effizienz und Flächennutzung – dominieren nach wie vor die Strategie.

Allerdings herrscht auch Unsicherheit. «Weltweite Krisen, sich ändernde Verhaltensweisen im Hinblick auf den Arbeitsort und unklare Kennziffern in Bezug auf ihre Flächenbelegung wie Return on Investment (ROI) lassen viele Unternehmen bei anstehenden Entscheidungen pro oder contra neue Bürofläche zögern, mutige Schritte zu unternehmen», sagt Thiele. Hinzu komme, dass die Prioritäten in den Bereichen Nachhaltigkeit und ESG, welche einst auf dem Vormarsch waren, weltweit wieder auf das Niveau von vor 2021 zurückgefallen sind, obwohl sie in den Regionen EMEA und APAC als ein nach wie vor wichtiges Thema erachtet werden.

## Neue Organisationsmodelle

Zu den auffälligsten Erkenntnissen der Umfrage zählt für Katsikakis, dass in nahezu einem Drittel (29%) der Unternehmen, die kürz-

lich ihre CRE-Berichtsstruktur geändert haben, Immobilien-Teams nun der Personalabteilung unterstellt sind. «Das unterstreicht das wachsende Verständnis, dass es bei Unternehmensimmobilien um Menschen, Kultur und Erfahrung geht – nicht nur um Fläche und Kosten», so Katsikakis. «Um diese Entwicklung jedoch sinnvoll zu gestalten, benötigen Unternehmen neue Leistungskennzahlen, die Investitionen in die Büroarbeitsplätze mit dem Erleben, dem Engagement und der Produktivität der Mitarbeiter verknüpfen – und nicht nur mit finanziellen Ergebnissen.»

Trotz dieser organisatorischen Veränderungen verlassen sich die meisten Unternehmen weiterhin stark auf traditionelle Finanzkennzahlen. Der Bericht fordert einen Balanced-Scorecard-Ansatz, der die Lücke zwischen Kostenkontrolle und Auswirkungen auf die Belegschaft schliesst.

## Weniger Flächen-Downsizing

Nach mehreren Jahren scheint der Trend des massiven Downsizing abzuflauen. Nur 32 Prozent der Unternehmen planen weitere Flächenkürzungen, während jedes achte Unternehmen eine Vergrösserung seiner Fläche auf der Agenda hat.

Unterdessen sind die durchschnittlich belegten Büroflächen seit 2023 um 13 Prozent gestiegen.

Auch die Auslastung von Büroflächen stabilisiert sich gemäss der Umfrage, wobei die weltweite Belegungsrate zwischen 51 und 60 Prozent liegt – damit zwar immer noch unter dem Niveau vor der Pandemie, aber stetig steigend. Immer mehr Unternehmen setzen strukturierte Richtlinien für die Rückkehr ins Büro um.

## Das Büro als Service

Zudem stellen Mieter höhere Anforderungen an ihre Vermieter – 85 Prozent der Nutzer erwarten mittlerweile von Vermietern Verbesserungen bei der Ausstattung, den Dienstleistungen und den Arbeitserfahrungen – und fast die Hälfte (46%) ist bereit, für diese Verbesserungen einen Aufpreis zu zahlen.

Erstklassige Büroflächen erzielen daher einen fast zweistelligen Mietaufschlag. Dennoch besteht weiterhin eine Lücke zwischen Erwartung und Realität: Nur 60 Prozent der Mitarbeiter glauben, dass ihr derzeitiger Arbeitsplatz Zusammenarbeit, Beziehungen und Kulturbildung – also genau die Elemente, die Menschen zurück ins Büro locken – vollständig unterstützt. >>>

ANZEIGE



**SMARTE INVESTMENTS**

Im Gespräch mit Marie Seiler,  
CEO Pensimo Management AG

Mehr über Macher, Märkte und Investitionen im neuen IMMOBILIEN Business.

Jetzt abonnieren.  
[www.immobilienbusiness.ch](http://www.immobilienbusiness.ch)

**IMMOBILIEN**  
BUSINESS Das Schweizer Immobilien-Magazin

Flexible Einstellungsstrategien

Flexible Einstellungsverfahren sind mittlerweile Standard. 61 Prozent der Unternehmen passen ihre Immobilienstrategien an, um Zugang zu vielfältigen Talentpools in verschiedenen Regionen zu erhalten. Gemäss der Umfrage zeigen sich dabei bei den regionalen Trends unterschiedliche Ansätze: In der Region Amerika etwa dominieren Per-

sonaleinstellungen auf Länderebene mit einem hybriden Arbeitsplatz-Modell. Unternehmen in EMEA bevorzugen dagegen selektive globale Personaleinstellungen, und zwar dort, wo sie bereits präsent sind. Die Region Asien-Pazifik ist bei der Ausweitung von Remote-Einstellungsoptionen weiterhin führend; Talente für die Technologiebranche sind nach wie vor sehr gefragt, insbesondere in dieser Region. •

ZUR STUDIE

Die Ergebnisse der weltweiten Umfrage «Was Nutzer wollen 2025», welche die Meinungen von CRE-Entscheidungssträgern in der Region Amerika (52% der Befragten), EMEA (34%) und Asien-Pazifik (14%) widerspiegelt, stehen repräsentativ für weltweit etwa 8,1 Millionen Mitarbeiter und eine Fläche von rund 31 Millionen Quadratmeter.

ANZEIGE



Potenzialanalysen und Machbarkeitsstudien in Rekordzeit - mit Amenti

Für Entwickler, Architekten, Bauherren, Makler, Bewerber & Investoren.

Wieviel Potenzial hat deine Parzelle?  
Was kannst du bauen?  
Wie rentabel ist dein Projekt?

Amenti liefert dir in weniger als einer Stunde präzise Antworten - dank der grössten Baugesetz- und GIS-Datenbank der Schweiz sowie KI-gestützter Analyse.

Wer präzise plant, macht's mit Amenti!

Teste Amenti jetzt! Fordere unser 3-minütiges Demo-Video an und erlebe, wie du in Rekordzeit umfassende Machbarkeitsstudien erstellst.

www.amenti.ch / info@amenti.ch / +41 44 224 49 00



## MARKTKOMMENTAR

## Anhaltender Aufwärtstrend

DIE USA BLICKEN MIT SPANNUNG AUF DEN NÄCHSTEN ZINSENTSCHEID DER FED. GEMÄSS AKTUELLEN UMFRAGEN ZUR SITZUNG VOM 17. SEPTEMBER 2025 RECHNEN DIE MARKTTILNEHMER MIT DER ERSTEN ZINSENKUNG SEIT DEZEMBER 2024; DER US-PRÄSIDENT FORDERT EINEN SOLCHEN SCHRITT SCHON LÄNGER. HATTE SICH DIE FED AUFGRUND DER DURCH DIE US-ZOLLPOLITIK BEDINGTEN UNSICHERHEITEN BISHER GEGEN EINE ANPASSUNG ENTSCHEIDEN, SCHEINEN DIE JÜNGSTEN ARBEITSMARKTDATEN NUN FÜR EINEN ZINSSCHRITT ZU SPRECHEN.

**TM.** Ungeachtet der weiterhin gegebenen Unsicherheiten präsentierten sich die US-Aktienmärkte über die vergangenen Wochen robust. Der breit gefasste S&P 500, der die Wertentwicklung von 500 grossen börsennotierten US-Unternehmen abbildet, legte seit Jahresbeginn um über 10 Prozent an Wert zu und erreichte neue Höchststände.

Auch die europäischen und Schweizer Börsen bewegen sich auf hohem Niveau. Während sich der DAX, als der bedeutendste deutsche Aktienindex und sein Schweizer Pendant, der SPI Swiss Performance Index, über die Sommermonate eher seitwärts entwickelten, weisen beide Indices eine stabile Jahresbilanz aus: Der DAX liegt aktuell 19,39 Prozent im Plus, der SPI mit 10,65 Prozent.

## REAL Index

Derweil erreichten die Schweizer Immobilienaktien am 23. Juni 2023 mit einem Plus von 20,42 Prozent ihren bisherigen Jahreshöchststand. Seither hat der REAL Index an Wert verloren. Besonders die beiden Indexschwergewichte – SPS Swiss Prime Site AG und PSP Swiss Property AG – büssten in den vergangenen Wochen teilweise bis zu 11,6 Prozent gegen-

über ihren Höchstständen an Wert ein. Allerdings hat sich die Stimmung im September wieder aufgehellt: Seit Monatsbeginn konnte REAL Index an Boden gutmachen. Die Jahresperformance beträgt derzeit +13,75 Prozent.

## SWIIT Index

Der SWIIT Index hat die Sommermonate ohne grössere Kursschwankungen überstanden und seit Ende Juni um rund 1 Prozent an Wert zugelegt. Die Jahresperformance beläuft sich aktuell auf ein Plus von 4,15 Prozent. Die Nachfrage am Primärmarkt für frisches Kapital war in den vergangenen Wochen hoch. So konnten unter anderem die beiden grossen Kapitalerhöhungen des Edmond de Rothschild Real Estate SICAV-Swiss (395 Mio. CHF) und des Baloise Swiss Property Fund (154 Mio. CHF) erfolgreich abgeschlossen werden. Zudem lancierte die BLKB Basellandschaftliche Kantonalbank Ende Juli den neuen Immobilienfonds BLKB (CH) Sustainable Property Fund mit einem Volumen von 130 Mio. CHF.

Bis zum Jahresende sollen weitere Kapitalerhöhungen folgen sowie die Kotierungen der Immobilienfonds Comunus SICAV, PURE Swiss Op-



Thomas Marti (links) und Florian Lemberger, SFP Group

portunity REF und SPSS Investment Fund Commercial an der SIX Swiss Exchange. Deren kombinierte Marktkapitalisierung beträgt rund 1 Mrd. CHF. Im kommenden Jahr wird zudem der Mobifonds an die Schweizer Börse gebracht, dessen Marktkapitalisierung sich aktuell auf rund 920 Mio. CHF bezieht. Mit diesen geplanten Kotierungen erhöht sich auch die Anzahl Mitglieder im SWIIT Index von derzeit 44 auf 48 Fonds. Der Gesamtwert aller 44 Fonds im SWIIT Index beläuft sich aktuell auf 73,7 Mrd. CHF; zum Jahreswechsel 24/25 lag dieser Wert noch knapp unter 70 Mrd. CHF. Der Markt für Immobilienfonds präsentiert sich somit weiterhin wachstumsstark und erfreut sich ungebrochener Investoren-Nachfrage. •

5.9.2025	PERCENTAGE CHANGES		
	LAST	MTD	YTD
REAL SWIIT KOMBINIERT	3 102.46	-1.19	6.52
REAL	4 169.77	0.84	13.75
SWIIT	566.11	-1.88	4.15
Epra EUROPE INDEX	1 574.56	-2.44	-1.51
NET CHANGES			
SWISS FRANC SARON	LAST	MTD	YTD
CHF SARON 2Y	-0.0975	-0.020	-0.125
CHF SARON 5Y	0.1325	-0.028	-0.039
CHF SARON 10Y	0.4475	-0.045	0.066
CHF SARON 15Y	0.6550	-0.040	0.156

# Immobilien-Finanzmärkte Schweiz

KURSE NICHTKOTIRTER IMMOBILIEN-NEBENWERTE				4. SEPTEMBER 2025					
VALOREN- NUMMER	BESCHREIBUNG	TIEFST 2025	HÖCHST 2025	GELD CHF*		BRIEF CHF*		LAST	
3490024	AG FÜR ERSTELLUNG BILLIGER WOHNHÄUSER IN WINTERTHU	134500	141000	114100	1	159000	1	141000	1
140241	AGRUNA AG	3260	3750	3285	14	3750	79	3750	1
10202256	CASAINVEST N	526	570	565	4	0	0	560	29
255740	ESPACE REAL ESTATE HLDG N	175	208	199	50	200	82	200	10
190684	IMBEX HLDG N	7900	8500	8000	1	8500	2	8500	2
191008	IMMGES VIAMALA, THUSIS	14000	17000	17100	2	28600	1	14600	2
32479366	IMMOBILIARE PHARMAPARK N	2895	4500	2750	5	4500	3	4500	3
11502954	KONKORDIA AG N	7000	7750	7600	1	7700	3	7700	2
154260	LÖWENGARTEN AG			10	50	400	2	10	2
28414392	PLAZZA-B-N	65.05	72	75.75	200	0	0	72	107
257770	REUSSEGG HLDG N	99	350	330	50	345	10	350	10
54702757	SIA-HAUS VZ N	8650	10250	9700	2	0	0	10250	2
228360	SCHÜTZEN RHEINFELDEN IMMOBILIEN N	2450	2975	2800	3	3275	5	2725	1
253801	TERSA AG	14000	15700	15000	2	15900	1	15700	1
172525	TONWERK LAUSEN N	19500	19500	17600	1	21995	1	19500	1
256969	TUWAG IMMOBILIEN AG, WÄDENSWIL	19500	19500	17000	1	30000	1	19500	1
14805211	ZUG ESTATES N SERIE A	202	211	210	100	220	100	202	1
921918	SITEX PROPERTIES HLDG N	83	102	82	100	84	100	83	100



B E K B | B C B E

ANZEIGE

**HSLU** Hochschule  
Luzern

Wirtschaft  
Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

Mehr Infos unter  
[hslu.ch/  
immobilien](https://hslu.ch/immobilien)

Master of Advanced Studies

## MAS Immobilienmanagement

Online-Info-Anlass: 18. November 2025

Schweizer Bau- und Immobilienforum  
Thema «Suffizienz – Wie aus weniger  
mehr wird»

12. November 2025

# Immobilien-Finanzmärkte Schweiz

IMMOBILIENFONDS											8. SEPTEMBER 2025	
ISIN	ANLAGEFONDS NAME	RÜCKN. PREIS INKL. AUFGEL. ZINSEN	BÖRSEN-KURS	AUS-SCHÜTT.-RENDITE	ECART RÜCKN. PREIS MITTELKURS	PERF. TR YTD 2025	MONATL. UMSATZ BÖRSENKAP. % APRIL	KURSE SEIT 1.1.2025 TIEFST / HÖCHST	BÖRSEN-KAPITALISIE-RUNG			
CH0414551033	BALOISE SWISS PF	101.35	135.00	2.34%	33.20%	9.29%	1.73%	124.60	135.00	1'324'570'185		
CH0026725611	BONHOTE IMMOBILIER	125.05	171.50	1.98%	37.15%	10.66%	0.88%	154.00	175.40	1'421'740'145		
CH0324608568	CRONOS IMMO FUND	102.85	124.00	2.38%	20.56%	1.20%	0.98%	114.80	129.20	846'821'048		
CH0100778445	UBS (CH) PF DIRECT GREEN PROPERTY	116.40	141.00	2.30%	21.13%	4.87%	0.80%	130.20	154.40	2'768'042'910		
CH0118768057	UBS (CH) PF DIRECT HOSPITALITY	78.00	97.00	2.61%	24.36%	-4.78%	0.61%	93.00	111.40	820'145'185		
CH0002769351	UBS (CH) PF SWISS COMM INTERSWISS	185.65	199.00	3.83%	7.19%	-1.97%	1.20%	191.60	208.50	1'765'239'649		
CH0031069328	UBS (CH) PF DIRECT LIVING PLUS	111.45	148.00	2.46%	32.79%	-1.24%	1.04%	142.60	161.40	3'086'416'568		
CH0245633950	UBS (CH) PF DIRECT LOGISTICSPLUS	101.15	113.00	3.17%	11.72%	2.73%	0.96%	105.20	117.80	904'000'000		
CH0012913700	UBS (CH) PF SWISS RES. SIAT	162.55	245.00	2.16%	50.72%	-0.41%	0.74%	230.00	254.50	4'018'886'900		
CH0215751527	DOMINICÉ SWISS PF	117.90	160.50	2.00%	36.13%	12.08%	2.24%	140.20	163.00	742'312'500		
CH0124238004	EDMOND DE ROTHSCHILD SWISS	118.85	169.00	2.26%	42.20%	10.89%	0.93%	159.00	179.00	3'252'515'019		
CH0014586710	FONDS IMMOBILIER ROMAND FIR	161.75	244.00	1.87%	50.85%	-0.41%	0.61%	235.00	254.00	1'860'034'204		
CH0142902003	GOOD BUILDINGS SWISS REF	116.14	162.00	2.56%	39.49%	7.21%	3.19%	152.40	159.80	437'400'000		
CH0335507932	HELVETICA SWISS COMMERCIAL	103.75	99.60	5.51%	-4.00%	5.80%	0.92%	95.50	109.80	567'614'822		
CH0495275668	HELVETICA SWISS LIVING	96.45	98.60	2.87%	2.23%	-2.50%	0.90%	95.10	107.00	378'548'472		
CH0434725054	HELVETICA SWISS OPPORTUNITY	92.25	87.00	6.51%	-5.69%	-2.63%	NICHT KOTIERT	95.00	108.00	135'937'500		
CH051388323	HELVETIA (CH) SWISS PF	98.15	128.00	2.18%	30.41%	9.41%	2.62%	112.60	129.40	1'248'000'000		
CH0002770102	IMMO HELVETIC	185.40	246.00	2.71%	32.69%	5.90%	0.98%	227.00	251.00	1'574'400'000		
CH0009778769	IMMOFONDS	408.00	640.00	2.15%	56.86%	9.97%	1.03%	557.00	656.00	2'472'126'720		
CH0002782263	LA FONCIERE	101.35	161.00	1.60%	58.86%	6.90%	0.94%	146.80	164.00	2'359'438'739		
CH0204643222	MOBIFONDS SWISS PROPERTY	128.75	165.00	2.16%	28.16%	23.13%	NICHT KOTIERT	119.00	165.00	1'113'750'000		
CH0034995214	PATRIMONIUM SWISS REF	143.55	180.00	2.07%	25.39%	5.65%	1.18%	172.00	185.00	1'150'949'700		
CH0107006550	PROCIMMO RESIDENTIAL	131.40	165.00	1.87%	25.57%	12.24%	0.83%	144.00	165.80	466'561'095		
CH0033624211	PROCIMMO INDUSTRIAL	137.30	171.50	3.61%	24.91%	4.57%	0.97%	157.00	175.00	1'795'777'701		
CH0225182309	RAIFFEISEN FUTURA IMMO FONDS	93.60	111.00	2.35%	18.59%	3.74%	NICHT KOTIERT	107.00	112.00	492'564'942		
CH0039415010	REALSTONE	119.05	150.00	2.49%	26.00%	5.75%	1.40%	140.20	152.00	2'012'323'650		
CH0100612339	RESIDENTIA	105.00	136.50	2.48%	30.00%	-3.88%	1.45%	134.20	151.00	218'423'751		
CH0395718866	SCHRODER IMMOPLUS	143.25	171.00	2.99%	19.37%	-2.67%	0.70%	160.00	178.20	1'826'313'003		
CH0344799694	SF COMMERCIAL PF	79.80	80.50	5.41%	0.88%	0.41%	0.70%	74.20	85.80	185'377'976		
CH0285087455	SF RETAIL PF	96.30	117.00	3.78%	21.50%	4.61%	0.38%	113.20	123.60	821'340'000		
CH0120791253	SF SUSTAINABLE PF	116.60	133.00	2.44%	14.07%	5.88%	1.68%	117.40	133.00	1'287'553'050		
CH0002785456	SOLVALOR 61	221.40	367.00	1.48%	65.76%	13.27%	1.07%	318.00	369.50	2'124'116'728		
CH0037237630	STREETBOX REF	352.80	590.00	2.62%	67.23%	10.47%	0.48%	534.00	603.00	253'443'350		
CH0258245064	SUISSE ROMANDE PF	100.30	105.00	2.94%	4.69%	8.05%	0.18%	95.80	107.40	281'455'440		
CH0267501291	SUSTAINABLE RE SWITZERLAND	102.15	98.00	2.55%	-4.06%	12.13%	2.17%	86.70	100.80	333'431'574		
CH0293784861	SWISS LIFE REF. (CH) SWISS PROPERTIES	111.80	130.00	2.11%	16.28%	4.84%	0.95%	119.80	133.80	2'808'000'000		
CH0037430946	SWISSCANTO (CH) REF IFCA	123.10	203.00	1.94%	64.91%	9.47%	1.44%	187.00	209.00	2'138'245'487		
CH0111959190	SWISSCANTO (CH) REF SWISS COMM	92.85	100.00	4.22%	7.70%	1.80%	4.34%	97.60	107.00	520'260'500		
CH0444142555	SWISS CENTRAL CITY REF	95.00	88.00	2.59%	-7.37%	7.44%	0.26%	81.50	90.20	334'582'160		
CH0026168846	SWISSINVEST RE INVESTMENT FUND	156.75	211.00	2.20%	34.61%	2.43%	0.80%	196.60	221.00	1'189'686'997		
CH1139099068	SPS SOLUTIONS INVESTMENT FUND COMMERCIAL	102.00	104.00	4.89%	1.96%	4.00%	NICHT KOTIERT	100.00	105.00	324'445'992		
CH0014420829	UBS (CH) PF SWISS RES. ANFOS	65.35	98.00	1.86%	49.96%	2.73%	0.85%	93.90	101.20	3'480'303'988		
CH0026465366	UBS (CH) PF DIRECT RESIDENTIAL	14.35	22.90	1.87%	59.58%	15.95%	1.41%	19.48	23.50	1'170'467'227		
CH0192940390	UBS (CH) PF DIRECT URBAN	11.45	14.65	2.30%	27.95%	8.52%	0.89%	13.50	15.50	527'331'863		
CH0014420852	UBS (CH) PF LEMAN RES. FONCIPARS	102.20	152.00	1.86%	48.73%	2.18%	0.90%	143.60	159.20	2'166'192'280		
CH0014420878	UBS (CH) PF SWISS MIXED SIMA	102.55	154.50	2.12%	50.66%	4.54%	1.23%	142.20	162.00	11'901'027'314		
CH0014420886	UBS (CH) PF SWISS COMM SWISSREAL	59.35	70.00	3.85%	17.94%	1.75%	0.96%	65.50	74.20	1'724'784'880		
CH0433089270	ZIF IMMOBILIEN DIREKT SCHWEIZ	104.45	123.00	2.29%	17.76%	4.24%	1.22%	117.60	127.60	1'181'306'637		
				Ø	Ø	SWISS	Ø			TOTAL		
				2.70%	29.20%	4.76%	1.07%			75'814'207'851		

IMMOBILIENAKTIEN											8. SEPTEMBER 2025	
ISIN	AKTIEN NAME	NAV INKL. AUFGEL. ZINSEN	BÖRSEN-KURS	AUS-SCHÜTT.-RENDITE	ECART NAV BÖRSENKURS	PERF. TR YTD 2025	MTL. UMSATZ BÖRSENKAP. % APRIL	KURSE SEIT 1.1.2025 TIEFST / HÖCHST	BÖRSENKAP. (FREE FLOAT)			
CH0008837566	ALLREAL N	161.20	185.00	3.84%	14.76%	16.01%	2.44%	147.00	165.60	3'069'671'885		
CH0524026959	CHAM SWISS PROPERTIES	21.50	23.40	0.86%	8.84%	10.80%	2.30%			521'062'529		
CH0516130684	EPIC SUISSE AG	79.65	83.00	3.86%	4.21%	6.36%	0.90%	64.00	81.00	234'926'588		
CH0002557400	ESPACE REAL ESTATE	185.95	205.00	3.08%	10.24%	17.36%	0.03%	168.50	192.00	445'407'190		
CH0045825517	FUNDAMENTA REAL N	17.50	17.80	3.42%	1.71%	9.52%	0.60%	15.20	17.25	535'118'427		
CH0239518779	HIAG IMMOBILIEN N	113.40	107.00	3.12%	-5.64%	29.16%	3.57%	69.40	85.60	491'914'768		
CH1338987303	INTERSHOP N	115.95	153.50	3.64%	32.38%	25.20%	1.89%	112.60	130.20	837'764'625		
CH0325094297	INVESTIS N	109.00	127.00	2.06%	16.51%	15.71%	1.75%	92.00	112.00	363'809'280		
CH0011108872	MOBIMO	271.60	321.00	3.24%	18.19%	13.05%	2.90%	249.50	294.00	2'327'562'333		
CH0212186248	NOVAVEST	43.90	39.50	3.57%	-10.02%	15.54%	1.53%	31.70	36.80	401'751'143		
CH0284142913	PLAZZA N	365.10	400.00	2.27%	9.56%	20.65%	0.70%	291.00	341.00	522'083'520		
CH0018294154	PSP SWISS PROPERTY	119.10	136.40	2.89%	14.53%	8.84%	3.31%	110.90	129.20	6'256'380'332		
CH0008038389	SWISS PRIME SITE	85.90	112.20	3.12%	30.62%	17.05%	3.26%	82.60	98.85	8'673'848'990		
CH0032816131	SF URBAN PROPERTIES N	115.05	98.20	3.77%	-14.65%	3.51%	0.63%	89.40	98.40	268'041'908		
CH0002619481	WARTECK INVEST	1678.50	1970.00	3.59%	17.37%	6.53%	0.61%	1610.00	1925.00	412'366'556		
CH0148052118	ZUG ESTATES	2201.00	2140.00	2.22%	-2.77%	6.68%	0.91%	1590.00	2080.00	646'834'782		
				Ø	Ø	REAL	Ø			TOTAL		
				3.04%	9.11%	14.30%	2.78%			25'669'078'672		

PROJEKTENTWICKLUNG/STANDORTENTWICKLUNG

## Hängepartie hält an



BILD: MAAG MUSIC &amp; ARTS AG, CC-BY-SA 4.0, VIA WIKIMEDIA COMMONS

Im Zentrum der Kritik: Der geplante Abriss der Maag-Halle (vorn im Bild)

DIE SWISS PRIME SITE AG PLANT AUF DEM MAAG-AREAL IN ZÜRICH-WEST EIN GROSSPROJEKT, WELCHES DEN ABRISS DER BESTEHENDEN EVENT-HALLEN VORSIEHT. DIE GEGNER DIESES VORHABENS HABEN VOR DEM KANTONALEN VERWALTUNGSGERICHT NUN EINEN ZWISCHENERFOLG VERBUCHT.

**AW/BW.** Swiss Prime Site hatte vor knapp drei Jahren das Baugesuch für ihr Projekt «Maaglive» eingereicht. Geplant ist nach Entwürfen des Berliner Architekturbüros Sauerbruch Hutton eine Ergänzung der Nutzungen auf dem beim Bahnhof Zürich Hardbrücke gelegenen Maag-Areal mit Wohnungen, Büroflächen und Kultur – und

Gastronomieflächen mit einem baumbestandenen Quartierplatz als Mittelpunkt des Areals, der zusammen mit weiteren Grünflächen dazu beitragen soll, das Mikroklima der Hitzeinsel Zürich West zu optimieren. Von der Stadt Zürich hat Swiss Prime Site die Baubewilligung für «Maaglive» erhalten – wobei die Stadt in ihrem Entscheid die gelungene Einordnung ins Quartier und die Aussenraumqualitäten sowie die neuen Weg- und Sichtbeziehungen hervorhebt.

Doch wie bei vielen anderen Bauvorhaben in Zürich stehen der Realisierung des Projekts «Maaglive» Einsprachen entgegen. So hatte neben dem Stadtzürcher Heimatschutz unter anderem auch die Hamasil Stiftung, die in der Nachbarschaft den Kulturpark betreibt, Rekurs gegen den geplanten Abriss der Maag-Hal-

len eingelegt. Die Stadt Zürich wollte lediglich das auf dem Maag-Areal befindliche und im kommunalen Inventar aufgeführte Gebäude der Härterei von 1941/42 (Zahnradstrasse 22) sowie das unter Denkmalschutz stehende Werkstatt- und Speditionsgebäude von 1939 (Zahnradstrasse 21/23) erhalten – nicht aber die Eventhallen. In seinem Urteil bestätigte das Verwaltungsgericht die Ansicht des Baurekursgerichts in der Causa Maag-Hallen. Wie der Stadtzürcher Heimatschutz mitteilt, gilt weiterhin: Die Stadt Zürich muss die Schutzwürdigkeit der Bauten prüfen, obwohl diese nicht im kommunalen Inventar aufgeführt sind.

### Maag-Hallen schützenswert?

Eine Beschwerde der Swiss Prime Site gegen den Entscheid des >>>



Maag-Areal: Visualisierung der Pläne von Sauerbruch Hutton

## NACHRICHTEN

### MOBIMO: EIN WEITERES PROJEKT IN MEGGEN

Mobimo hat von einer privat gehaltenen Immobiliengesellschaft ein rund 12.000 qm grosses Grundstück in Meggen (LU) am Vierwaldstättersee erworben; die Handänderung erfolgte zum 1. September 2025. Wie die Immobiliengesellschaft mitteilt, ist auf dem Areal am Neuenweg, welches in der Wohnzone C liegt, nach aktuellem Planungsstand ein Projekt mit rund 70 Eigentumswohnungen vorgesehen.

Nach dem erfolgreich abgeschlossenen Stockwerkeigentumsprojekt «Grace» im Jahr 2022 ist es bereits das zweite Projekt, welches Mobimo in Meggen umsetzen wird. Das Projektvolumen beziffert sich auf rund 120 Mio. CHF. Für die Bebauung besteht eine Gestaltungsplanpflicht. Die Fertigstellung ist bis Ende 2032 geplant. (bw)

## Impressum

### SCHWEIZER IMMOBILIENBRIEF

Das e-paper der Schweizer Immobilienwirtschaft  
Ausgabe 14\_2025 / 20. Jahrgang / 405. Ausgabe.

Verlag: Galledia Fachmedien AG  
IMMOBILIEN Business  
Baslerstrasse 60, 8048 Zürich  
www.immobiliengeschaeft.ch

Birgitt Wüst, Chefredaktorin  
Alexander Wachter, Redaktor  
Harald Zeindl, Verlagsmanager  
Claudia Haas, Mediaberaterin  
Galledia Print AG, Layout

Administration & Verwaltung:  
info@immobilienbusiness.ch

Weitere Titel:  
IMMOBILIEN Business  
Schweizer Immobiliengespräche

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.

ISSN 1664-5162

>>> Baurekursgerichts hat das Verwaltungsgericht abgewiesen. Das zweitinstanzliche Gericht sieht Anlasspunkte für die Schutzwürdigkeit sowohl der Maag-Hallen als auch eines Büroturms auf dem Areal, obwohl diese nicht im Denkmalschutz-Inventar enthalten sind. «Das Verwaltungsgericht hält fest, dass eine Inventarisierung lediglich die potenzielle Schutzwürdigkeit voraussetze», schreibt der Heimatschutz in einer Mitteilung. Daran dürften keine zu hohen Anforderungen gestellt werden. Laut Gericht sei es möglich, auch die Schutzwürdigkeit eines nicht inventarisierten Objekts geltend zu machen und auf dieser Grundlage eine Baubewilligung anzufechten.

Über die Entschlossenheit der SPS, das aktuelle Projekt «Maaglive» gegen alle Widerstände durchzusetzen, wurde in den vergangenen Wochen in Zürich viel spekuliert. Die «Neue Zürcher Zeitung» etwa verwies auf eine mögliche Alternative: Die Entwürfe des Büros Lacaton & Vassal, die aus dem Architekturwettbewerb hervorgegangen waren und nicht weiter verfolgt wurden, hätten in Expertenkreisen hohe Wertschätzung erfahren. Da das Konzept der Franzosen den Ak-

zent auf besonders schonenden Umgang mit dem Bestand lege und eine Umnutzung der Maag-Hallen beinhalte, stünden hier die Chancen auf Verwirklichung besser.

### SPS will bei Plänen für Maag-Areal nicht umsatteln

Doch wie im August auf der Analytikonferenz anlässlich der Präsentation der Halbjahreszahlen anklang, wird Swiss Prime Site ihr Vorhaben auf dem Maag-Areal in Zürich-West vermutlich eher auf dem Gerichtsweg weiterverfolgen. In einem Punkt machte CEO René Zahnd eine klare Ansage: SPS werde nicht – wie Medien spekulierten – auf den zweitplatzierten Architektorentwurf des Büros Lacaton & Vassal zurückgreifen. «Wir haben einen Plan B, aber das ist er nicht». Es habe «nachvollziehbare Gründe» gegeben, aus denen man sich gegen diesen Entwurf, der den Erhalt eines grösseren Teils des Bestands vorsieht, entschieden habe. SPS bemüht sich weiter um die Realisierung des Konzepts von Sauerbruch Hutton, des Büros aus Berlin, welches sich im Architekturwettbewerb durchgesetzt hatte. •

## 106. Schweizer Immobiliengespräch

# Zinsen runter – alles gut?

**Dienstag, 30. September 2025, Hotel Alpha-Palmiers, Lausanne**

Die expansive Geldpolitik der SNB bietet Rückenwind für die Schweizer Immobilienmärkte. Steht ein neuer Immobilienhype bevor? Welche Rolle spielen dabei Banken und alternative Kreditgeber? Sind Investoren bereit, wieder höhere Preise für Liegenschaften zu zahlen und dabei tiefere Renditen in Kauf zu nehmen? Mit welchen Hindernissen sind Investoren und Projektentwickler konfrontiert?



Daniel Ducrey  
Mobimo Holding AG



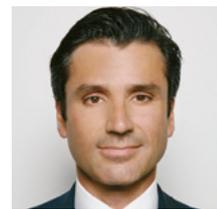
Olivier Metzenthin  
JLL



David Michaud  
Kantonalbank Vaudoise



André Sassone  
HRS Real Estate SA



Cédric Murillo-Buscarini  
Moderation

**Melden Sie sich jetzt an unter**  
[www.immobiliengespraech.ch/lausanne/](http://www.immobiliengespraech.ch/lausanne/)



Sponsoren:

**energie360°**

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

**k**  
keeValue.ch

**IMMOBILIEN**  
BUSINESS Das Schweizer Immobilien-Magazin