

## Schub für Logistik und Hightech

Der Wirtschaftsraum Mittelland ist derzeit vor allem im Fokus von Logistikdienstleistern. Die Dynamik der Mech-Tech-Branche und des Technologiesektors gewinnt weiter an Schwung.



MITTELLAND

Text: Jörg Zulliger

Der Raum Mittelland und speziell Ortschaften wie Otten, Densingen und Solothurn haben ihre Position letztes und dieses Jahr gefestigt. Nehmen wir als Beispiel Solothurn: Die Wirtschaftsförderung des Kantons erfasste für das Jahr 2020 insgesamt 193 weggezogene Unternehmen und 222 zugezogene. Viele in den Vorjahren verzeichneten wir wieder einen positiven Wanderungssaldo für den Kanton Solothurn, erläutert Sarah Koch, Leiterin der Wirtschaftsförderung. Die neuen Anschlüsse decken ganz unterschiedliche Branchen ab: Darunter sind Unternehmen aus dem Maschinenbau, Handel, Engineering und Logistik. Die Unternehmen, die sich für den Kanton Solothurn entschieden haben, sind ganz unterschiedlicher Herkunft, sie stammen aus anderen Kantonen, aus dem europäischen Raum und auch China.

**Grossflächige Logistikbauten**  
Der boomenden Online-Handel und die immer höheren Standards mit kurzen Lieferzeiten erfordern neue und oft auch grosse Logistikzentren. Das Mittelland – mit der Konzentration der Hauptverkehrsachsen A1 und A2 – ist dabei ganz klar im Fokus von Investoren und Logistikdienstleistern. Doch die Anmietungen erweiten sich in der Praxis als anspruchsvoll – grossflächige Areale mit einer optimalen Anbindung an die Hauptverkehrsachsen sind dann doch nicht unbeschränkt vorhanden. Das stellt Anforderungen an die Raumplanung und die Ur-

weltverträglichkeit. So plant Migros Aare in Utzenendorf ein grosses Verteilzentrum für den Online-Handel (Digitale Galaxie); gleich nebenan will die Post ein neues Verteilzentrum realisieren. Der so generierte Verkehr wirt allerdings Fragen auf und führt zu Einsparungen. Auf unzähligen Arealen sind die Umrisse von Umgestaltungen deutlich erkennbar oder längst Realität. Wo früher Maschinenbau, Nahrung oder Papierfabriken das Bild prägten, sind heute immer öfters neue und sehr zukunftsorientierte Unternehmen tätig. Bestens bekannt ist der Cluster mit zahlreichen Grössen aus der Med-Tech-Branche. Darüber finden sich viele renommierte Unternehmen wie DePuy Synthes, Mathys AG, Sensale Medical AG, Silaris, Stryker, Thormann Medical AG oder Ypsomed AG. Die Medizintechnik ist im Raum Solothurn

zu den grossen Arbeitgeberinnen (im Bereich Hightech ist es noch zu ergänzen mit der AG, die in Densingen amtierende verlagert. Hier soll eines der grössten und effizientesten Lagerwerke gebaut werden. Kreislaufwirtschaft bei Autos, LKWs und Logistik stellt. Wenn die E-Mobilität zulegt wie dieses und letztlich sich die Schweiz früher als später ums Recycling aller Leistungs-Akkus kümmern muss. Die Region Solothurn wird seiner Initiative gleich doppelt profitieren. Zum einen bringt der neugebaute weitere Arbeitsplatz in die Region. Zum anderen hat die Pflanze der Uber AG für die Region grosse Ausstrahlung



real estate  
NZZ

EDITION 2023/24



# Inhaltsverzeichnis

---



- 3 Einleitung
- 4 Ihr Auftritt
- 5 Was ist besonders?
- 6 Unser Angebot
- 7 Ihr Nutzen
- 8 Zielgruppe / Inhalt

## **NZZ yearbook Real Estate**

Neue Zürcher Zeitung AG  
Zweigniederlassung NZZ Connect  
Viktoriastrasse 72  
3013 Bern

Telefon +41 31 334 88 88  
connect@nzz.ch  
www.yearbookrealestate.ch

- 9 Eckdaten 2024
- 10 Ihr Auftritt
- 11 Inserat und Portrait

### **Beratung und Verkauf**

Neue Zürcher Zeitung AG  
Zweigniederlassung NZZ Connect  
Telefon +41 31 334 88 88  
connect@nzz.ch

### **Redaktion**

Zern & Partner GmbH  
Telefon +41 31 381 90 90  
info@zernpartner.ch

### **Projektleitung / Organisation**

Esther Heinzen  
Telefon +41 31 334 88 88  
esther.heinzen@nzz.ch

# Einleitung



Das jährlich erscheinende NZZ Yearbook Real Estate ist das führende Nachschlagewerk im Schweizer Immobilienmarkt. Es beinhaltet Top-Interviews, Leitartikel, Trends und Entwicklungen, Analysen sowie die wichtigsten Immobilien-Grossprojekte.

Im November 2024 erscheint es bereits zum fünfzehnten Mal. Mit Ihrem Inserat, Ihrem Unternehmensporträt, Ihrer Projektpräsentation oder Ihrem Fachbeitrag erreichen Sie die Entscheidungsträger aus der Immobilienwirtschaft, Schweizer und ausländische Investoren sowie Unternehmen auf Standortsuche.



Auf dem Rieter-Areal plant die Altriel Holding AG ein Quartier für Wohnen und Arbeiten.

## Vom Industriestandort zum Stadtquartier

Mit dem Verkauf eines Grossteils ihres Firmenareals stellt die Rieter AG die Weichen für ein neues urbanes Quartier.

Das Rieter-Areal in Winterthur Töss, welches derzeit noch hauptsächlich industriell genutzt wird, bildet einen Schwerpunkt im Entwicklungskonzept 2040 der Stadt Winterthur. «Räumliche Entwicklungsperspektiven sowie Potenziale. Winterthur «urbaner und dichter zu denken», sieht man bei der Stadt insbesondere im zentralen Bereich zwischen Töss und Oberwinterthur/Neuhögi.

Voraussetzungen – dies nicht zuletzt aufgrund seiner hervorragenden Verkehrserschliessung mit mehreren Bahn- und Busstationen sowie einem Anschluss an die Autobahn A1. Angesichts der sehr guten Standortqualität verfüge das Areal langfristig «über attraktives Entwicklungspotenziale, ist man sich bei der Stadt sicher.

Hier könnte sich Winterthur ein Stück weit «neu erfinden» und seinen «urbanen» Anteil vergrössern. Das Rieter-Areal bietet dafür gute Voraussetzungen – dies nicht zuletzt aufgrund seiner hervorragenden Verkehrserschliessung mit mehreren Bahn- und Busstationen sowie einem Anschluss an die Autobahn A1. Angesichts der sehr guten Standortqualität verfüge das Areal langfristig «über attraktives Entwicklungspotenziale, ist man sich bei der Stadt sicher.

**Vor der Transformation**  
Ähnlich sieht man die Lage bei der Altriel Holding AG. Im Sommer dieses Jahres hat das Immobilien- und

# Ihr Auftritt



## Wir heben Sie aufs Podest

### Präsentieren Sie sich im NZZ Yearbook Real Estate 2024/25

### Das Nachschlagewerk für mehr Transparenz im Schweizer Immobilienmarkt



**Die Wiederbelebung von San Bernardino**

Der ehemalige Skort an der Südrampe des Passes wird neues Leben eingehaucht. Das Dorf soll zu einer Ganzjahresdestination werden.

Der Tourismus im San Bernardino hat wieder gewonnen. Der Skisport ist unverwundlich beliebt. Seit 2022 ist San Bernardino ein ganzjähriges Ziel für Besucher. Das Skigebiet Alpe d'Auzas umfasst ein zentrales 12 km langes Skilift- und Skilagerfeld. Die Skilifte sind modernisiert und bieten ein tolles Skierlebnis. Die Skilifte sind modernisiert und bieten ein tolles Skierlebnis. Die Skilifte sind modernisiert und bieten ein tolles Skierlebnis.

**Die Wiederbelebung von San Bernardino**

Der ehemalige Skort an der Südrampe des Passes wird neues Leben eingehaucht. Das Dorf soll zu einer Ganzjahresdestination werden.

Der Tourismus im San Bernardino hat wieder gewonnen. Der Skisport ist unverwundlich beliebt. Seit 2022 ist San Bernardino ein ganzjähriges Ziel für Besucher. Das Skigebiet Alpe d'Auzas umfasst ein zentrales 12 km langes Skilift- und Skilagerfeld. Die Skilifte sind modernisiert und bieten ein tolles Skierlebnis. Die Skilifte sind modernisiert und bieten ein tolles Skierlebnis.

**Die Wiederbelebung von San Bernardino**

Der ehemalige Skort an der Südrampe des Passes wird neues Leben eingehaucht. Das Dorf soll zu einer Ganzjahresdestination werden.

Der Tourismus im San Bernardino hat wieder gewonnen. Der Skisport ist unverwundlich beliebt. Seit 2022 ist San Bernardino ein ganzjähriges Ziel für Besucher. Das Skigebiet Alpe d'Auzas umfasst ein zentrales 12 km langes Skilift- und Skilagerfeld. Die Skilifte sind modernisiert und bieten ein tolles Skierlebnis. Die Skilifte sind modernisiert und bieten ein tolles Skierlebnis.

Wir bauen Wärmeverbünde. Auch für kommende Generationen.



**360**

Wir verbinden durch Wärmeverbünde Wärmeverbünde. Legen wir ein Wärmeverbund. Erhalten, Erhalten, Erhalten oder Erhalten. Die so energie Wärmeverbünde sind in den Wärmeverbünde. Energie 360° verbindet und realisiert bereits zahlreiche Wärmeverbünde, wie zum Beispiel in Wädenswil, Erdbach oder Wetzikon bei St. Gallen. Seit 2018 sind wir auf nachwachsende Energie- und Heiztechnologien spezialisiert. Wir sind auch beim Aufbau von eigenen Anlagungen, insbesondere bei der Umsetzung von nachträglichen Heizlösungen mit Biogas. Zudem unterstützen wir für Sie die Erreichung mit neuesten Lade- und Heiztechnologien.

energie360°

**ERNE-Gruppe**

Wiedervermarktete von Gebäuden, Baustellen und Materialen

Das ERNE-Team ist ein Team von erfahrenen Architekten, Ingenieuren und Bauherren. Wir sind spezialisiert auf die Wiedervermarktung von Gebäuden, Baustellen und Materialen. Wir sind spezialisiert auf die Wiedervermarktung von Gebäuden, Baustellen und Materialen.

**ERNE**

Das ERNE-Team ist ein Team von erfahrenen Architekten, Ingenieuren und Bauherren. Wir sind spezialisiert auf die Wiedervermarktung von Gebäuden, Baustellen und Materialen. Wir sind spezialisiert auf die Wiedervermarktung von Gebäuden, Baustellen und Materialen.

**ERNE**

Das ERNE-Team ist ein Team von erfahrenen Architekten, Ingenieuren und Bauherren. Wir sind spezialisiert auf die Wiedervermarktung von Gebäuden, Baustellen und Materialen. Wir sind spezialisiert auf die Wiedervermarktung von Gebäuden, Baustellen und Materialen.



# Was ist besonders?



Das **NZZ Yearbook Real Estate** gibt es als **Printausgabe** und **E-Paper** auf [www.yearbookrealestate.ch](http://www.yearbookrealestate.ch).



# Unser Angebot

---



## Was unser Angebot auszeichnet?

- **Erste und einzige Übersicht** über die wichtigsten Regionen, Projekte, Entwicklungen und Player der Schweizer Immobilienbranche
- Kompetente Publikation **aus der NZZ-Mediengruppe**  
→ Sie profitieren vom Imagetransfer
- Nachhaltige Präsenz und Wirkung durch **wertvolle Hardcover-Bindung**
- **Top-Unternehmen der Immobilienbranche** nehmen seit Jahren als Partner und Inserenten teil, um sich auf dieser Plattform zu präsentieren
- Etabliertes und erfolgreiches Format
- Attraktive und individuelle Präsentationsmöglichkeiten

# Ihr Nutzen

---



## Ihr Nutzen aus einer Präsenz: Fallen Sie auf!

- Mit Ihrem Unternehmensporträt, Ihrer Projektpräsentation, Ihrem Inserat oder Ihrem Fachbeitrag erreichen Sie die Entscheidungsträger aus der Immobilienwirtschaft, Schweizer und ausländische Investoren sowie Unternehmen auf Standortsuche.
- Nutzen Sie die Gelegenheit und inserieren Sie in einem branchenfokussierten Umfeld.
- Möglichkeit, Ihre Zielgruppe auf weiterführende Informationen zu leiten.



# Zielgruppe

---



- Professionals aus der Immobilienwirtschaft
- Ausländische und Schweizer Immobilieninvestoren
- General- und Grossbauunternehmungen
- Immobiliengesellschaften
- Architekten und Projektentwickler
- Vermögensverwalter, Anwälte und Treuhänder
- Pensionskassenmanager
- In- und ausländische Unternehmen auf Standortsuche
- Finanzdienstleister

# Inhalt

---



- Editorial
- Regionen: Zürich, Ostschweiz, Mittelland, Basel, Zentralschweiz, Romandie und Tessin
- Projekte
- Trends und Entwicklungen
- Unternehmen (z. B. Immobilien-AGs, General- und Grossbauunternehmungen, Projektentwickler, Finanzdienstleister)
- Karten und Index



# Fokusthema

---



## «Lösungsansätze der Schweizer Immobilienbranche für eine 10 Millionen Schweiz.»

Stabile politische und wirtschaftliche Rahmenbedingungen, hohe Lebensqualität sowie eine intakte Infrastruktur und Natur haben die Schweiz zu einem attraktiven Zuwanderungsland gemacht. Prognosen basierend auf dem erwarteten Bevölkerungswachstum und demografischen Trends zeigen, dass die Schweiz bis in 20 Jahren etwa 10 Millionen Einwohnerinnen und Einwohner haben könnte. Die Auswirkungen des Bevölkerungswachstums stellt nicht nur die Politik und Gesellschaft, sondern auch die Immobilien- und Bauwirtschaft vor grosse Herausforderungen. Denn die Auswirkungen auf verschiedene Bereiche wie Wohnraum, Infrastruktur und Umwelt werden vielfältig sein. Wie geht die Immobilienbranche mit diesen Herausforderungen um? Welche Lösungsansätze gibt es?

Das NZZ yearbook Real Estate 2024/25 nimmt das Thema auf, skizziert die aktuelle Lage in den grössten Wirtschaftsräumen und zeigt in Projektportraits und Expertenbeiträgen Lösungen für die Herausforderungen auf.

# Eckdaten 2024

---



Erscheinung	31. Oktober 2024
Fokusthema	« Lösungsansätze der Schweizer Immobilienbranche für eine 10 Millionen Schweiz. »
Auflage	ca. 1400 Exemplare in Deutsch
Format	170x243 mm
Umfang	ca. 200 Seiten, in Farbe
Online	<a href="http://www.yearbookrealestate.ch">www.yearbookrealestate.ch</a>
Vertrieb	Verkaufspreis CHF 39.50 (inkl. MwSt.) über den Buchhandel; über die Website: <a href="http://yearbookrealestate.ch">yearbookrealestate.ch</a> Präsenz bei den Real Estate Days
Vermarktung	Über die NZZ-eigenen Medienkanäle und über Kooperationspartner

# Ihr Auftritt



## Produkte und Inserate im NZZ Yearbook 2024/25

<b>Inserat Umschlagseite U2</b>	CHF 6 750 (*5 400)
<b>Inserat Umschlagseite U3</b>	CHF 6 210 (*4 968)
<b>Inserat Umschlagseite U4</b>	CHF 12 500 (*10 000)
<b>Inserat 1/1 Seite</b>	CHF 5 400 (*4 300)
<b>Inserat 1/2 Seite</b>	CHF 3 300 (*2 600)
<b>Unternehmensportrait 1/1 Seite</b>	CHF 6 600 (*5 200)
<b>Projektpräsentation 2/1 Seiten</b> (Panorama-Seite)	CHF 9 600 (*7 600)
<b>Projektpräsentation 4/1 Seiten</b> (3 Seiten + 1 Seite Interview)	CHF 12 000 (*9 600)
<b>Fachbeitrag 2/1 Seiten</b>	CHF 9 600 (*7 600)

20%  
Spezial-Rabatt  
für Swiss Circle  
Member

## Zusatzbuchungen für die NZZ Verlagsbeilage (Real Estate Days 2024)

**Inserat 1/1 Seite plus  
1/2 Seite kostenloser  
redaktioneller Beitrag**  
CHF 15 600

**Inserat 1/2 Seite quer**  
CHF 9 360

**Inserat 1/4 Seite**  
CHF 4 880

Der Rabatt von 20% ist bei den oben erwähnten Preisen bereits eingerechnet. Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt., Stand: April 2024 Preisänderungen vorbehalten.

Die NZZ Verlagsbeilage erscheint mit einer Auflage von ca. 70 000 Expl. und wird am 02.11.2024 veröffentlicht.

20%  
Spezial-Rabatt  
für Inserenten  
NZZ Yearbook

Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt., Stand: April 2024, Preisänderungen vorbehalten

**Anmeldeschluss: 6. September 2024**

Generell gilt bei Buchung:

- Adresseintrag inkludiert (sofern gewünscht)
- \*20% für Swiss Circle Member

# Termine

---



Annahmeschluss Bestellungen  
Inserate und Beiträge

**6. September 2024**

Druckdatenschluss

**13. September 2024**

Erscheinung

**31. Oktober 2024**

# Inserat und Portrait




**Zürcher  
Kantonalbank**

Sich mit Nachhaltigkeit langfristig zum Erfolg führen.

Unser Asset Management macht auch Ihr Fondsportfolio nachhaltig fit.  
Mehr auf [zkb.ch/nachhaltigkeit-am](https://zkb.ch/nachhaltigkeit-am)

Rechtliche Hinweise: Die vorliegende Werbung stellt weder ein Angebot, eine Beratung noch eine Empfehlung zum Erwerb, Halten oder Verkauf von Finanzinstrumenten dar, noch bildet sie eine Grundlage für einen Vertrag oder eine Verpflichtung irgendwelcher Art. Jede Investition ist mit Risiken, insbesondere denjenigen von Wert, Ertrags- und illiquiden Wertverlusten, verbunden. Hinsichtlich Nachhaltigkeit wird darauf hingewiesen, dass es kein allgemein akzeptiertes Rahmenwerk und keine allgemeingültige Liste von Faktoren gibt, die zu berücksichtigen gilt, um die Nachhaltigkeitsrisiken von Anlagen zu gewährleisten. Alleinverbindliche Grundlage für den Erwerb von Anlageprodukten bilden deren Prospektus/Vertragsdokumente. Für Details wenden Sie sich bitte an die Swisscom Fondsdichtung AG, Bahnhofsstrasse 3, CH-8001 Zürich.  
© 2022 Zürcher Kantonalbank. Alle Rechte vorbehalten.

Beispiel  
Inserat Print 1/1 Seite

NZZ yearbook Real Estate 2023/24 183

## Swiss Prime Site AG

Immobilien-Gesellschaft

**Unternehmen**

Swiss Prime Site ist die grösste Immobilien-Gesellschaft der Schweiz mit einem Immobilienportfolio von rund CHF 21 Mrd., das sowohl eigene Liegenschaften als auch für Dritte verwaltete Immobilien umfasst. Die eigenen Gebäude haben einen Wert von rund CHF 13 Milliarden und konzentrieren sich, an erstklassigen Lagen, auf die Nutzungsarten Büro, Einzelhandel und Infrastruktur. Das Portfolio erstreckt sich über die dicht besiedelten Regionen Zürich, Genf und Basel. Der Geschäftsbereich Asset Management, Swiss Prime Site Solutions, verfügt über rund CHF 8 Mrd. verwaltete Vermögen. Das Produktangebot umfasst offene und geschlossene Fonds sowie Beratungsmandate für Drittinvestoren – alle mit einer diversifizierten Anlageallokation in Wohn- und Geschäftsliegenschaften in der ganzen Schweiz. Swiss Prime Site zeichnet sich aus durch ein sehr erfahrenes Team in den Bereichen Portfoliomanagement und -entwicklung, eine starke Wachstumsperspektive, hohe Ertragskontinuität und ein hervorragendes Rendite-Risiko-Profil.

**Bestandsportfolio (Auszug)**

- Zürich: Prime Tower, Jelmoli, SkyKey, Motel One, Yond
- Genf: Rue du Rhône 48–50, Place du Molard 2–4, La Praille
- Bern: PostFinance-Arena, Genfergasse 14, Schönburg
- Basel: Messturm, Stückli Park

**Laufende Projekte (Auszug)**

- Zürich: Maaglive, JED Neubau
- Genf: Route de Meyrin 49, Alto Pont-Rouge
- Basel: Steinvorstadt 5



SWISS PRIME SITE

Swiss Prime Site AG  
Alpenstrasse 15  
6300 Zug

Prime Tower  
Hardstrasse 201  
8005 Zürich

Rue du Rhône 54  
1204 Genf

Telefon +41 58 317 17 17  
info@sps.swiss  
www.sps.swiss  
www.spsolutions.swiss



René Zahnd, CEO  
rene.zahnd@sps.swiss

KURZPROFIL UNTERNEHMEN & DIENSTLEISTUNGEN

<p><b>Gründungs-jahr:</b> 1999</p> <p><b>Anzahl Mitarbeitende:</b> 609 (FTE)</p> <p><b>Standorte:</b> Zug, Zürich, Genf</p> <p><b>Quotierung:</b> SIX SMIM (SPSN)</p>	<p><b>Immobilienanlagen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Gewerbeliegenschaften an erstklassigen Standorten</li> <li>– Entwicklungen inklusive Grossarealen (Maag Areal, JED Campus / ehemals NZZ, Stückli Park)</li> </ul> <p><b>Asset Management – Swiss Prime Site Solutions</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Immobilien Fonds Management mit Expertise in der gesamten Schweiz im Wohn- und Gewerbebereich</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Beratungsmandate für Anlagestiftungen, Pensionskassen und andere</li> </ul> <p><b>Nachhaltigkeit</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Vorreiter im Bereich zirkuläres Bauen</li> <li>– Portfoliomanagement mit Fokus auf Energie- und Emissionsintensität sowie Biodiversität</li> </ul>
---	--	---

UNTERNEHMEN

Beispiel  
Portrait 1/1 Seite



# Projektpräsentation



102 NZZ yearbook Real Estate 2023/24



Bestehende erste und zweite Etappe im Quartier VISAVIE (Schwanengasse, Biel)

## Eine Bieler Erfolgsgeschichte

Auf dem Industrieareal der ehemaligen Vereinigten Drahtwerke in Biel hat sich in den vergangenen Jahren viel getan: Hier, wo einst während Jahrhunderten Draht gezogen wurde, ist ein lebenswertes neues Wohnquartier entstanden. Einen wesentlichen Teil dazu beigetragen hat die Immobilienanlagegesellschaft Espace Real Estate AG (Espace), die einen Teil der Fläche selbst bebaut hat.

Es ist mehr als nur ein freudiges Ereignis: Auf dem dritten und letzten Baufeld der im Jahr 2012 gestarteten Überbauung VISAVIE entsteht derzeit ein moderner Neubau, welcher die Transformation von der Industriebranche zum neuen Stadtquartier vervollständigt.

### Vom Industrieareal zum lebendigen Wohnquartier

Mit dem nahenden Abschluss des Überbauungsprojekts schreibt Espace auch eine Bieler Erfolgsgeschichte fort, die Jahrhunderte zurückreicht und die Stadt nachhaltig geprägt hat. Bereits seit 1347 be-

trieb die Wasserkraft der Schüss auf dem Areal die sogenannte Lochmühle, wo 1622 eine Eisenschmiede eingerichtet wurde. 1634 wurde eine Drahtmühle angeschlossen. Der Betrieb fusionierte 1914 mit einem weiteren Drahtzugunternehmen zu den Vereinigten Drahtwerken Biel. Als das Unternehmen die Produktion im Jahr 1990 einstellte, bestand es noch rund zehn Jahre als Finanz- und Immobiliengesellschaft weiter. 2001 fusionierte es mit Espace, welche im Jahr davor gegründet wurde.

Seit dem Erwerb des Areals sind 22 Jahre vergangen. Zwischenzeitlich ist viel passiert: Espace liess die alten Fabrikgebäude nordwestlich der kleinen Schüss abbrechen, die beträchtlichen Altlasten sanieren, das Terrain für eine Neubebauung vorbereiten und die Schüss renaturieren.

### Vielfältige gemeinschaftliche Wohnformen

Während der Arealteil am rechten Ufer der Schüss verkauft wurde, legte Espace an deren linken Ufer im Jahr 2012 den Grundstein zur Überbauung VISAVIE. Der Bau der drei Wohnhäuser erfolgte in drei Etappen. Das erste Gebäude konnte 2015 und das zweite 2019 bezogen werden. Das dritte Gebäude mit 76 Wohnungen, das entsprechend dem Nachhaltigkeitsgedanken von Espace in einer unterhaltsarmen und klimafreundlichen Bauweise ausgeführt wird, ist voraussichtlich im Herbst 2025 bezugsbereit.

Das Wohnungsangebot in der neuen Überbauung umfasst Studios, Wohnungen im Mittelsegment mit 1,5 bis 4,5 Zimmern, gemeinschaftlich nutzbare Flächen sowie die Möglichkeit, sogenannte Joker-

zimmer anzumieten. Im Erdgeschoss entsteht eine Pflegewohnung mit 13 Zimmern.

### Urbaner Freiraum

Das gut erschlossene Areal ist heute ein urbanes Quartier und eine grüne Oase zugleich. Zu den vorhandenen Dienstleistungen gehören Alters- und Betagtenpflege, eine Kita und eine Bäckerei inklusive Café. Grosszügige Aussenräume mit lieblichen Grünbereichen sowie die unmittelbare Nähe zum renaturierten Fluss werten das Areal zusätzlich auf. Ausserdem verfügt es über Fussgänger- und Fahrradverbindungen und ist vollständig autofrei. Nicht zuletzt ist seine Lage Trumpf, befindet sich das Bieler Stadtzentrum doch in unmittelbarer Nähe.

NZZ yearbook Real Estate 2023/24 103

**ESPACE**  
REAL ESTATE



Werk Biel der Vereinigten Drahtwerke (1933)

### FACTS & FIGURES

**Projekt:** Quartier VISAVIE  
**Bauherrschaft:** Espace Real Estate AG  
**Architekten:** Kistler Vogt Partner AG  
**Nutzung:** Wohnen und Gewerbe  
**Anzahl Wohnungen:** 196  
**Nutzfläche:** 17200 m<sup>2</sup>  
**Investitionsvolumen:** 77,4 Mio. CHF  
**Zeitplan:** Bauzeit von 2012 bis Herbst 2025  
**www.visavie.ch**

BERN

Beispiel  
Projektpräsentation 2/1 Seite



## Wer nicht wahrgenommen wird, verliert!

Branchenturbulenzen haben dem Immobilienmarketing ein Revival beschert.



Trotz oder gerade wegen der Digitalisierung unserer Branche erfreuen sich Messen grosser Beliebtheit.

Text: Roman H. Bolliger

### Schlaraffenland war gestern.

Die Tiefzinstauben fliegen der Immobilienbranche nicht mehr ins Maul und es sind Wolken am Immobilienhimmel aufgezogen: Margen sind dünner geworden, Bewertungen fallen bescheidener aus und erfolgsverwöhnte Investoren werden mit sinkenden Bilanzwerten konfrontiert. Daran müssen sie sich erst einmal gewöhnen, denn die

Jüngeren unter ihnen kennen sinkende Kurven nur vom Hörensagen. Dazu kommen Unsicherheiten, verursacht durch Inflation, stockende Weltkonjunktur, riskante geopolitische Lage sowie spektakuläre Schiffbrüche wie etwa der Untergang der Credit Suisse. Und auch die Ansprüche an die Immobilienakteure sind gestiegen. So wird etwa von der Branche erwartet,

dass sie nachhaltig handelt, Energie spart und sich für soziale Themen engagiert. Aber bitte unter Einhaltung einer hohen Corporate Governance!

### Marketing als Lotse im Sturm

Marketing ist zur Stelle, um Unternehmen durch diese stürmische Zeit zu manövrieren. Denn Marketing erkennt mit seinen Analyseinstrumenten neue Anforderungen, ist in der Lage, eine Firma entsprechend auszurichten und zukunftsgerichtet zu positionieren. Marketing kann die eigenen Qualitäten wirkungsvoll kommunizieren und – wohl das Wichtigste – Kontakte generieren, die es für erfolgreiche Geschäfte braucht.

### Digital ist zu wenig

Obwohl Marketing stark digitalisiert wurde, hat eine generelle Ablösung analoger Marketingtechniken nicht stattgefunden. Im Gegenteil sind die auf sehr persönlichen Kontakten basierenden

Marketingaktivitäten gerade wegen unpersönlicher digitaler Tools wieder aufgeblüht. Zwar hat die Digitalisierung des Marketings die Leadgeneration skaliert und ist in der Lage, eine grosse Anzahl neuer Kontakte zu generieren. Doch nach wie vor zählt die Qualität der Leads mehr als deren Quantität. Deshalb erfreuen sich zum Beispiel Kongresse und Messen nach wie vor grosser Beliebtheit. Das hat die Rekordbesucherzahl der IMMO23 von Anfang dieses Jahres deutlich gezeigt. Wer dort anwesend war, konnte die herrschende Freude am persönlichen Austausch von Angesicht zu Angesicht deutlich spüren. Denn: Networking ist nicht nur erfolgsrelevant, sondern es macht auch Spass!



**Swiss Circle**  
Rund um Immobilien

### ZUR PERSON



### Dr. Roman H. Bolliger

Experte für Immobilienmarketing,  
CEO Swiss Circle und Mitorganisator der  
IMMO24 vom 17. bis 18. Januar 2024



## «Zinswende macht Nachhaltigkeit sichtbar»

Jahrelang flossen Milliarden in Schweizer Immobilienanlagen. Die Zinswende verlangsamt den Geldstrom nun spürbar. Stephan Lüthi, Leiter Immobilien im Asset Management der Zürcher Kantonalbank, schätzt die aktuelle Marktsituation aus Sicht eines grossen Immobilienanlegers und hinsichtlich der Klimaziele des Bundes ein.

INTERVIEW: MARTIN BERNHARD



Stephan Lüthi  
Head Real Estate  
Asset Management

schnittliche Immobilienquote kletterte von 18,9 im Jahr 2013 auf 24,1 Prozent im Jahr 2022. Im letzten Jahr stieg die Quote nicht zuletzt auch indirekt aufgrund der gefallen Aktien- und Obligationenkurse. Das Potenzial für eine weitere Erhöhung der Immobilienquoten ist aus meiner Sicht aktuell begrenzt. Ich rechne vorerst auch nicht mit einem markanten Wiederanstieg der Mittelzuflüsse wie in den Jahren 2020 und 2021, selbst wenn der Zinserhöhungszklus zu Ende sein dürfte.

### Wie ist die neue Situation beim Einkauf neuer Liegenschaften spürbar?

Auf dem direkten Transaktionsmarkt für Renditeliegenschaften fand eine Verschiebung von einem ausgeprägten Verkäufermarkt zu einem ausbalancierteren Angebot-Nachfrage-Verhältnis statt. Für liquide Immobilienanleger mit Akquisitionbedarf ist dieses neue Umfeld erfreulich. Das Angebot an attraktiven Ankaufsmöglichkeiten nimmt zu und Käufer können wieder opportunistischer auf Objekte bieten. Die Investorennachfrage fokussiert sich dabei auf das Wohnsegment und erstklassige kommerzielle

Liegenschaften. Die Ankaufsrenditen sind seit den Tiefständen im ersten Halbjahr 2022 angestiegen.

### Kommen dafür die Bestandsbewertungen unter Druck?

Wir werden vermehrt rückläufige Werte beobachten können. Die meisten Halbjahresabschlüsse 2023 von Immobilienfonds und Aktiengesellschaften wiesen bereits moderat höhere Diskontierungen und leichte Abwertungen aus. Stützend wirkten dagegen die robusten Mietmärkte und die steigenden Mieterträge. Die Immobilienbewertungen dürften sich in den nächsten Monaten maximal seitwärts bewegen. Ausnahmen werden die Regel bestätigen. Entsprechend zentral wird der Nettoertrag für die Anlagerendite. Im Immobilien-Asset-Management bedeutet dies einen noch disziplinierten Fokus auf Ertrags- und Kostenoptimierung.

### Wo sehen Sie Ihre Verantwortung beim Thema Nachhaltigkeit?

Rund 25 Prozent der Treibhausgasemissionen in der Schweiz gehen zulasten des Immobiliensektors. Er ist deshalb ein wichtiger Bestand-

teil in der Umsetzung der Energiestrategie des Bundes, der bis 2050 einen klimaneutral betriebenen Gebäudepark fordert. Dieses Ziel haben wir mittels dezidiertem Absenkpfad, der sowohl die ökologischen als auch die ökonomischen Aspekte berücksichtigt, in unseren Immobilienportfolios internalisiert. Damit nehmen wir auch die finanzielle Verantwortung gegenüber unseren Anlegerinnen und Anlegern wahr, die vorwiegend aus dem Vorsorgebereich stammen. Sie erwarten eine langfristig marktge-rechte Rendite zur Sicherung der Rentenansprüche der Destinatäre.

### Höhere Zinsen und knappere Mittel, bedroht dies nicht die Umsetzung der Klimaziele?

Nicht zwangsläufig. Vielmehr hebt das aktuell höhere Zinsniveau ein zuvor verborgenes Element hervor. Bis vergangenen Sommer divergierten die Preise im ausgesprochenen Verkäufermarkt zwischen nachhaltigen und nicht nachhaltig betriebenen Immobilien am Transaktionsmarkt kaum. Das hat sich jetzt durch den Einbruch der Kapitalzuflüsse im Immobilienmarkt zugunsten der Käufer geändert. Im aktuellen Marktumfeld konzentrieren sich nun institutionelle Anleger auf erstklassige nachhaltige Liegenschaften. Nicht nachhaltige Liegenschaften werden nicht oder nur mit einem entsprechenden Preisabschlag gehandelt. Institutionelle Immobilienanleger können ihre Nachhaltigkeitspräferenzen nun besser und schneller umsetzen. Die bessere Wertstabilität nachhaltiger Gebäude wird damit zunehmend sichtbar. Hinzu kommt: Mit nachhaltiger Energie betriebene Gebäude reduzieren Betriebskosten für Eigentümer- und Mieterschaft. Das erleichtert die Vermietbarkeit und stützt die zukünftig so wichtige Ertragsrendite.

### Aber ganz umsonst gibt es die Nachhaltigkeit auch nicht?

In den drei von der Zürcher Kantonalbank betreuten Swissscanto-Immobilienprodukten konnten die jährlichen Treibhausgasemissionen zwischen 2016 und 2021 bereits um rund 3200 Tonnen bzw. elf Prozent gesenkt werden. Die durchschnittliche Emissionsintensität reduzierte sich über den Zeitraum sogar um über 14 Prozent von 13,0 auf 11,1 kg CO<sub>2</sub>/m<sup>2</sup>. Dies konnten wir grösstenteils zu verhältnismässig tiefen Kosten über flächendeckende Betriebsoptimierungen und Unterhaltsmassnahmen erreichen. Für die weitere Absenkung sind aber vermehrt grössere Investitionen in Energieträgerwechsel, Hüllensanierungen oder Ersatzneubauten nötig. Deshalb ist es umso wichtiger, genau zu analysieren, welche Massnahmen wann eingeleitet werden, um mit nachhaltigen Liegenschaften die Werte der Portfolios zu erhalten.

### Wie gehen Sie bei der Priorisierung der CO<sub>2</sub>-Reduktionsmassnahmen vor?

Im Kern stellen wir uns zwei Fragen: Investieren wir in die richtigen Massnahmen aus einer Kosten-Nutzen-Sicht und entsprechen die Massnahmen auch der Liegenschaftsstrategie? Bei der Kosten-Nutzen-Analyse fokussieren wir auf die Vermeidungskosten von Massnahmen, d.h., wie viel muss man ausgeben, um bei einer bestimmten Liegenschaft eine Tonne CO<sub>2</sub> pro Jahr einzusparen? Generell werden CO<sub>2</sub>-Reduktionsmassnahmen bei gut gelegenen Liegenschaften mit vergleichsweise tiefen Vermeidungskosten vorgezogen. Nach hinten priorisiert werden z.B. Liegenschaften an Standorten, die zukünftig ans Fernwärmenetz angeschlossen werden, oder solche, für die mittelfristig ein Ersatzneubau geplant ist.

### ZUR PERSON

Stephan Lüthi (60) leitet den Bereich Immobilien beim Asset Management der Zürcher Kantonalbank. Er trägt die Verantwortung für die direkten Schweizer Immobilienanlagen der Swissscanto Anlagengestiftung, der zwei börsenkotierten Swissscanto-Immobilienfonds und der Pensionskasse der Zürcher Kantonalbank. Vor seinem Eintritt bei Swissscanto (2014) und dem Übergang zur Zürcher Kantonalbank (2015) war Stephan Lüthi drei Jahre Mitglied der Geschäftsleitung der Wincasa AG und leitete den Bereich Construction & Facility Management. Zuvor hatte er eine leitende Funktion im Immobilienmanagement der BVK Personalvorsorge des Kantons Zürich inne. Stephan Lüthi ist diplomierter Architekt FH und besitzt einen Executive Master of Business Engineering der Fachhochschule Bern sowie einen Master of Science Real Estate (CUREM) der Universität Zürich. Er engagiert sich als aktives Mitglied in verschiedenen Berufs- und Fachverbänden. Stephan Lüthi ist verheiratet und lebt mit Frau und Tochter in Winterthur.

FACHBEITRAG