

**Bölli Süd im Porträt**  
Entwicklung & Bau

**Zwischen Hormus und  
Nullzins**  
Wirtschaft & Immobilien

**Zwei Märkte, ein  
Erfolgsprinzip**  
Anlagen-News

**«Wir wollen eine Marke  
schaffen, statt nur ein  
weiteres Unternehmen  
aufzubauen»**  
Seraina Inside

**Wir stehen persönlich  
für unser Tun ein**  
Partner & Termine



**digital  
lesen**



**Ajay Sirohi**  
Group Chairman



**Reto Niedermann**  
Group CEO

**«Unsere Anleger messen uns nicht an Absichten, sondern an Ergebnissen.»**

**Ajay Sirohi**  
Group Chairman

## Liebe Leserinnen und Leser

Die vergangenen Monate waren bei Seraina von erfreulicher Dynamik geprägt. Der Immobilienmarkt blieb in Bewegung und eröffnete attraktive Möglichkeiten, die wir mit Engagement, neuen Ideen und klarem Blick nach vorn genutzt haben.

Besonders aktiv waren wir im Transaktionsgeschäft: Für unsere Anlagestiftung und die Seraina Real Estate AG konnten wir attraktive Liegenschaften in Zürich, Bern, Zug und im Aargau erwerben. Gleichzeitig fiel bei vier Projekten, in Bern, Zürich, Aarau und Gland, der Startschuss für den Wohnungsverkauf, mit einem gemeinsamen Anspruch: Immobilien mit langfristiger Perspektive zu entwickeln und erfolgreich am Markt zu positionieren.

Auch unser Jubiläumsjahr nimmt Fahrt auf. Drei Baustellen-Events ermöglichten wertvolle Begegnungen mit Partnern und Wegbegleitern vor Ort. In unseren Jubiläumsinterviews kommen zudem spannende Persönlichkeiten zu Wort, darunter Dr. Christoph Zaborowski.

Verstärkung gibt es auch im Verwaltungsrat: Mit Dr. Andreas Przewloka ist ein ausgewiesener, unabhängiger Experte neu zu unserem Gremium gestossen.

Es bewegt sich viel bei Seraina, auch während der Sommermonate. Besonders freut uns, dass hinter all diesen Transaktionen, Projekten und Zahlen Menschen stehen, die Verantwortung übernehmen und gemeinsam etwas voranbringen.

Wir wünschen Ihnen viel Freude mit der neuen Ausgabe von SMART.

Herzlichst Ihre Seraina Invest

**Ajay Sirohi**  
Group Chairman

**Reto Niedermann**  
Group CEO

# Bölle Süd im Porträt

**Jahrelang lag das Areal in Niederlenz brach. Heute steht dort ein Quartier kurz vor der Fertigstellung. Luke Moreland, Senior Development & Construction Manager bei Seraina Invest Developers, über die planerische Lösung, erschwingliches Wohneigentum und den Baustellen-Lunch.**

**Bölle Süd geht in die Schlussphase, von 22 Einheiten sind nur noch drei verfügbar. Was macht das Projekt so erfolgreich?** Bölle Süd trifft ein Bedürfnis, das im Markt kaum noch bedient wird: erschwingliche Doppel- und Reiheneinfamilienhäuser mit einer Landparzelle im Alleineigentum an guter Lage. Die Kombination aus durchdachten Grundrissen, privatem Garten und der Nähe zu Lenzburg, Aarau und Zürich überzeugt generationenübergreifend. Dass kurz vor Fertigstellung nur noch wenige Einheiten verfügbar sind, bestätigt das Produkt.

**Bauland ist knapp, und das Areal hat eine bewegte Vorgeschichte. Wie ist es gelungen, hier trotzdem ein so attraktives Quartier zu entwickeln?** Das Areal lag lange brach, nicht zuletzt wegen der Lärmschutzthematik, die schweizweit Beachtung fand. Wir haben die Herausforderung planerisch gelöst: Die 18 Doppeleinfamilien- und 4 Reihenhäuser sind so gesetzt und ausgerichtet, dass die Schallschutzvorgaben eingehalten werden und zugleich geschützte, private Aussenräume entstehen. So wurde aus einem schwierigen Grundstück ein lebendiges Quartier.

**Institutionelle Anleger wünschen sich Nachhaltigkeit und zugleich erschwingliche Projekte. Wie passt Bölle Süd in die Diversifikationsstrategie, von kleinen bis zu sehr grossen Projekten?** Bölle Süd ist ein sehr gutes Beispiel für die Umsetzung unserer Diversifikationsstrategie: Das Projekt verbindet nachhaltige Qualität mit einem marktgerechten und damit erschwinglichen Wohnangebot – eine wichtige Voraussetzung für eine gute Nachfrage am Standort Niederlenz. Die Bandbreite von kleineren Entwicklungen wie dieser bis zu sehr grossen Projekten macht das Portfolio robuster und diversifiziert die Rendite- und Chancenprofile.

**Minergie, Solaranlage, private Gärten, zentraler Spiel- und Aufenthaltsplatz: Inwiefern ist Bölle Süd eine Generationenlösung?** Die Häuser sind auf grundstückgebundene Flexibilität ausgelegt: 4,5 Zimmer, optional erweiterbar auf 5,5, mit einem grosszügigen Keller- und Technikraum im Untergeschoss. Minergie-Standard, eigene Gebäudetechnik und Solaranlage sowie die Infrastruktur für E-Mobilität halten die Betriebskosten tief und machen die Häuser zukunftsfähig. Der zentrale Spiel- und Aufenthaltsplatz ergänzt die privaten Grün- und Gartenflächen und schafft Begegnung zwischen Jung und Alt.



**Luke Moreland**  
Senior Development &  
Construction Manager

**Was hat es mit dem Baustellen-Lunch auf sich?** Der Baustellen-Lunch ist unser Dankeschön an die Partner, die Bölle Süd realisieren. Wir laden die Handwerker und das Bauteam zum gemeinsamen Essen direkt auf die Baustelle ein, als Zeichen der Wertschätzung für ihre Arbeit. «Nah dran» ist dabei wörtlich gemeint: Wir sind als Bauherrin präsent, kennen die Menschen hinter dem Projekt und pflegen die Zusammenarbeit auf Augenhöhe. Denn gute Häuser entstehen dort, wo die Partnerschaft stimmt.



**Zum Baustellen-Lunch  
Bölle Süd**

# Zwischen Hormus und Nullzins

**Hormus, US-Zölle, ein Abstimmungssonntag mit Risiko: Das erste Halbjahr 2026 hätte den Schweizer Immobilienmarkt gleich mehrfach aus der Bahn werfen können. Passiert ist das Gegenteil. Die Konjunktur hält, die Nationalbank bleibt bei null, und das Kapital sucht weiter nach Anlagen.**

Die internationale Lage ist weiterhin von erheblichen Unsicherheiten geprägt. Die Krise rund um die Strasse von Hormus ähnelt einem Stop-and-go-Muster und pendelt zwischen neuer Eskalation und vermeintlicher Lösung hin und her. Auch die US-Zollpolitik rückte erneut in den Fokus. Der seit dem 24. Juli geltende Zoll von 12,5 Prozent auf Waren mit Schweizer Ursprung ist für Schweizer Exporteure jedoch verkraftbar. So konnte die Schweiz im Gegensatz zum Vorjahr einen krisenfreien 1. August geniessen.

Trotz dieser Unsicherheiten blieb die globale Konjunktur stabil. Die hohen Investitionen in künstliche Intelligenz, insbesondere in den Bau von Datenzentren, tragen dazu bei, dass die globalen Rezessionsrisiken weiterhin tief bleiben.

Die Schweizer Wirtschaft entwickelt sich weiterhin mit einem etwas tiefen, aber positiven Wachstumstempo. Das BIP-Wachstum wird vom Konsens der Ökonomen für dieses Jahr auf 1,1 Prozent geschätzt. Die wichtigsten Stützen bleiben neben den staatlichen Ausgaben weiterhin der private Konsum. Auch in der Bauwirtschaft zeigen sich Aufhellungen: Sie gehört zu den Sektoren mit zunehmender Dynamik, und der Mietwohnungsbau gewinnt etwas an Fahrt.

## SNB, Inflation und Zinsen

Die Unsicherheit im Nahen Osten hat zu einer volatilen Entwicklung der Erdölpreise geführt. Diese tendierten in diesem Jahr grundsätzlich nach oben. Immer wenn Hoffnungen auf eine Einigung aufkeimen, geben die Preise jedoch wieder deutlich nach. Der Inflationsdruck ist deshalb nicht so stark, wie in den ersten Wochen der Krise erwartet worden war.

Der Anstieg der Rohstoffpreise hat dazu geführt, dass die Schweizer Inflation im ersten Halbjahr zugenommen hat: von 0,1 Prozent im Februar auf 0,6 Prozent im Mai. Befürchtungen hinsichtlich deflationärer Entwicklungen, die im letzten Jahr bestanden, haben sich damit als unbegründet herausgestellt. Dennoch bleibt die Inflation in der Schweiz, auch angesichts der wieder deutlich höheren Inflation im Ausland, ausgesprochen tief. Im Juli lag sie bei 0,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Die SNB hat den Leitzins im Gegensatz zur EZB, die bereits im Juni eine Zinserhöhung um 25 Basispunkte vorgenommen hat, weiterhin bei 0 Prozent belassen. Sollte die Krise im Nahen Osten nicht weiter eskalieren, ist zu erwarten, dass die SNB bis auf Weiteres an ihrer Nullzinspolitik festhält.

Die mittel- und langfristigen Zinsen sind jedoch auch in der Schweiz etwas angestiegen. Dies hat zu einer Verteuerung der Festhypotheken um 20 bis 30 Basispunkte geführt. SARON-Hypotheken bleiben aktuell eine deutlich günstigere Alternative, insbesondere angesichts der abwartenden Haltung der SNB.



**Zoltan Szelyes**  
CEO Macro Real Estate AG

## Wohnpolitische Vorlagen: das Stimmvolk wählt den Mittelweg

Für die Immobilienbranche war der Abstimmungssonntag vom 14. Juni 2026 ein wichtiges Risikoevent. Auf eidgenössischer Ebene stand die Volksinitiative «Keine 10-Millionen-Schweiz! (Nachhaltigkeitsinitiative)» zur Abstimmung, im Kanton Zürich zusätzlich fünf kantonale Vorlagen, davon drei zum Wohnen. Eine Begrenzung der Einwohnerzahl hätte deutlich negative Auswirkungen auf die Nachfrage gehabt; die Initiative wurde abgelehnt.

Die Zürcher Wohnschutz-Initiative verlangte, dass Gemeinden mit angespanntem Wohnungsmarkt die Mietpreise nach Renovationen oder Ersatzneubauten befristet begrenzen können, und hätte zudem die Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnungen einschränken können. Sie wurde mit 57,3 Prozent abgelehnt. Angenommen wurde jedoch der Gegenvorschlag des Kantonsrats mit 54,3 Prozent: Er greift nicht in die Mietpreise ein, sieht aber bei Bauvorhaben ab 20 gekündigten Mietverhältnissen Auflagen für Eigentümer vor. Diese müssen prüfen, ob Sanierungen im bewohnten Zustand möglich sind, Mieter ein Jahr im Voraus informieren und sie bei der Wohnungssuche unterstützen.

Das Stimmvolk hat damit weder den umfassenden Markteingriffen noch der starren Eigentumsquote der Wohneigentums-Initiative zugestimmt, sondern einen Mittelweg gewählt. Für die Branche bedeutet das Planungssicherheit bei den Mietzinsen, zugleich aber neue Verfahrenspflichten bei grösseren Sanierungs- und Ersatzneubauprojekten. Der Mietwohnungsmarkt bleibt im Fokus regulatorischer und politischer Eingriffe.

## Renditeliegenschaften: Kapital fliesst weiterhin reichlich

Die Rahmenbedingungen für Immobilienanlagen bleiben sehr vorteilhaft. Im Umfeld weiterhin tiefer Anleihenrenditen stehen Immobilienanlagen bei institutionellen und privaten Anlegern im Fokus.

Bei den indirekten Anlageprodukten lässt sich bereits jetzt sagen, dass nach dem Rekordjahr 2025 auch 2026 ein Jahr mit sehr hohen Emissionsvolumina wird. Bislang wurden Emissionen im Wert von über 4,5 Milliarden Franken angekündigt. Bis Ende Jahr dürften weitere Kapitalerhöhungen folgen.

Folglich bleibt der Anlagedruck bei geringer Verkaufsbereitschaft der Eigentümer hoch. Dies führt zu einem Abwärtsdruck auf die Nettoerrenditen von Bestandesobjekten. Wir erwarten dieses Jahr weitere Aufwertungen bei Bestandesliegenschaften. Das ist auch ein gutes Umfeld für die Fertigstellung von Bauprojekten – Aufwertungsgewinne bei fertiggestellten Projekten sind die Regel.

Die kotierten Immobilienmärkte handeln weiterhin zu hohen Agios. Die Volatilität der Anleihenrenditen hat jedoch dazu geführt, dass die Kurse in den vergangenen Monaten wieder etwas nachgegeben haben. Das aggregierte Agio der Fonds wie auch der kotierten Immobilienaktiengesellschaften hat sich bei 32 Prozent eingependelt; zwischenzeitlich hatte es bei rund 38 bis 40 Prozent gelegen.

Aufgrund der hohen Agios stehen bei den meisten Schweizer Pensionskassen weiterhin NAV-basierte Vehikel bei Neuanlagen im Vordergrund.

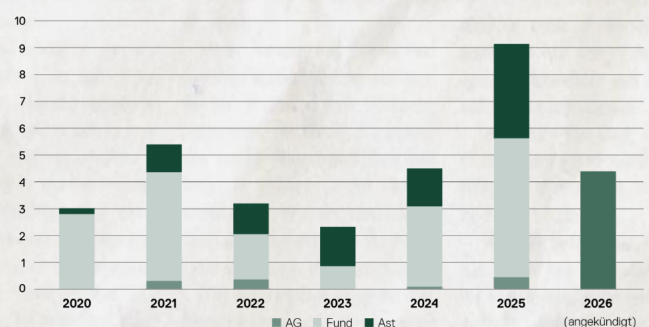


Abbildung 1: Hohe Kapitalbeschaffung auch 2026.

Quelle: Alphaprop, Macro Real Estate

# Zwei Märkte, ein Erfolgsprinzip

**Schweiz und Indien könnten unterschiedlicher kaum sein: hier Stabilität und Regulierung, dort Wachstum und hohe operative Dynamik. Ingo Bofinger, Geschäftsführer der Seraina Investment Foundation, erläutert, warum erfolgreiche Projektentwicklung dennoch auf denselben Fähigkeiten beruht.**

**Lassen sich die Immobilienmärkte der Schweiz und Indiens überhaupt vergleichen?** Ja, gerade weil ihre Ausgangslagen so unterschiedlich sind. Die Schweiz steht für Stabilität und Knappheit, Indien für Wachstum und Urbanisierung. In beiden Märkten besteht jedoch eine strukturelle Nachfrage nach Wohnraum. Und in beiden entsteht Wertschöpfung nicht allein durch Kapital, sondern durch die Fähigkeit, komplexe Projekte erfolgreich umzusetzen.

**Wo liegen die grössten Unterschiede?** In der Schweiz entsteht die Komplexität vor allem durch knappes Bauland, Regulierung sowie anspruchsvolle Planungs- und Bewilligungsverfahren. In Indien liegt die Herausforderung stärker im Marktzugang und in der operativen Umsetzung. Lokale Beziehungen, komplexe Eigentumsverhältnisse und unterschiedliche Interessen spielen dort eine zentrale Rolle.



**Ingo Bofinger**  
Group Chief Business Officer  
und Geschäftsführer Seraina  
Investment Foundation

**Warum kann Komplexität auch eine Chance sein?** Komplexität ist zunächst ein Risiko. Wer sie beherrscht, kann daraus jedoch Wertschöpfung generieren, weil anspruchsvolle Projekte den Wettbewerb begrenzen. In der Schweiz entsteht Mehrwert etwa durch Verdichtung, Umnutzung oder eine rechtskräftige Baubewilligung. In Indien beispielsweise durch Grundstückskonsolidierungen, lokale Partnerschaften und die Strukturierung komplexer Projekte.

**Schweiz:**

- Stabilität und Knappheit
- Regulierung und Bewilligungen
- Wertschöpfung durch Planungsfortschritt

**Indien:**

- Wachstum und Urbanisierung
- Marktzugang und Eigentumsstrukturen
- Wertschöpfung durch Strukturierung

**Gemeinsame Erfolgsfaktoren:**

- Lokale Marktkennntnis und Projektzugang
- Zielgruppen- und Produktverständnis
- Steuerung von Kosten, Qualität, Risiken

Die Herausforderungen unterscheiden sich. Die erfolgsentscheidenden Fähigkeiten sind dieselben.

**Welche Fähigkeiten entscheiden in beiden Märkten über den Erfolg?** Entscheidend sind lokale Marktkennntnis, der Zugang zu geeigneten Projekten, ein klares Verständnis von Zielgruppen und Zahlungsbereitschaft sowie die Steuerung von Kosten, Qualität und Risiken. Ein Projekt muss nicht nur baulich und rechtlich funktionieren. Es muss ein überzeugendes Produkt für seine Nutzer und ein werthaltiges Investment für seine Anleger sein.

**Was ist damit das gemeinsame Erfolgsrezept?** Es ist die Verbindung von lokaler Kompetenz, institutioneller Disziplin und konsequenter Umsetzung. Kapital ist notwendig, reicht aber nicht aus. Zusätzliche Rendite entsteht dort, wo ein komplexes Ausgangsproblem in ein marktgerechtes und realisierbares Immobilienprodukt übersetzt wird.

*Mehr zum Team in Mumbai in der Rubrik Seraina Inside.*

# «Wir wollen eine Marke schaffen, statt nur ein weiteres Unternehmen aufzubauen»

Seraina India wurde 2023 in Mumbai gegründet und dient der Gruppe als Plattform für den indischen Markt und als Heimat der Marke Weisshorn. Im Rahmen unserer Serie zum zehnjährigen Jubiläum von Seraina äussert sich CEO Shailesh Tripathi zu Regulierung, Qualität und zum Bauen in Mumbai.

**Seraina India wurde 2023 gegründet und ist in Mumbai ansässig. Welche Rolle spielt das Unternehmen innerhalb der Seraina-Gruppe?** Seraina India ist die Plattform, über die die Gruppe Immobilienchancen in Indien identifiziert und entwickelt – mit Serainas langfristigem Ansatz, Schweizer Immobilien-Know-how und einem starken Fokus auf Design.

**Woran arbeiten Sie und Ihr Team gerade?** In den nächsten 12 bis 18 Monaten wollen wir wachsen, insbesondere in Mumbai. Aktuelle Projekte sind Felstead, eine Boutique-Wohnüberbauung, und Real & Time, eine Mischnutzung über einer U-Bahn-Station.

**Der indische Immobilienmarkt hat sich in Bezug auf Regulierung und Anlegerschutz erheblich verändert. Was bedeutet das für Schweizer Unternehmen vor Ort?** Die Rahmenbedingungen für ausländische Investoren in Indien sind viel günstiger geworden. Das Immobiliengesetz RERA hat Transparenz in den Sektor gebracht und die Vorschriften für die Kreditaufnahme im Ausland sowie für Portfolio-Investitionen wurden gelockert.



**Shailesh Tripathi**  
Chief Executive Officer von  
Seraina India

**Institutionelle Anleger wie Schweizer Pensionskassen legen Wert auf Governance und Verlässlichkeit. Wie leben Sie diese Werte in Mumbai?** Wir verfügen über klare Investitions- und Genehmigungsprozesse, steuern unsere Cashflows und werden unabhängig überwacht. Ebenso wichtig ist Transparenz: Fortschritte und Rückschläge kommunizieren wir offen.

**Was reizt Sie daran, diese Brücke zwischen den beiden Ländern zu schlagen?** Am meisten reizt mich, Weisshorn zu einer Marke zu machen – statt nur ein weiteres Immobilienentwicklungsunternehmen aufzubauen – in einem Geschäft, in dem Design und Kundenerlebnis eine Rolle spielen.

**Wenn Sie einen Tag hätten, um Schweizer Gästen das echte Mumbai zu zeigen, wo würden Sie hingehen?** Ich würde ihnen die Stadt durch ihre Bebauungen näherbringen. Unsere Projekte reichen von modernen Quartieren bis zu Gebieten von grosser kulturhistorischer Bedeutung, ein Spiegel der Vielschichtigkeit und Grösse der Stadt.

*Das vollständige Interview finden Sie auf unserer Homepage.*



**Zum ganzen  
Interview**



# Wir stehen persönlich für unser Tun ein

**Die GENU Partner AG begleitet Bölli Süd als Totalunternehmerin – bereits das dritte gemeinsame Projekt mit Seraina Invest. Marcel Wechsler über eingespielte Zusammenarbeit, den Umgang mit Fehlern und was eine Partnerschaft trägt.**

**Wie erleben Sie die Zusammenarbeit mit Seraina?** Es ist das dritte gemeinsame Projekt mit der Seraina Invest AG. Jedes hatte seine eigenen Tücken, die wir stets lösungsorientiert angehen konnten. Die Zusammenarbeit ist eingespielt: Wir wissen, wie der andere arbeitet, und lösen auch schwierige Aufgaben gemeinsam.

**Was zeichnet GENU als Totalunternehmerin aus?**

Wir sind unkompliziert, stehen für Fehler ein und bringen sie in Ordnung, ohne einen Schuldigen zu suchen. Wenn man uns braucht, sind wir zur Stelle und gehen die extra Meile. GENU Partner AG ist unser Brand, aber wir stehen persönlich für unser Tun ein.



**Marcel Wechsler**  
Partner, CEO, Leiter  
Niederlassung Luzern,  
Mitglied der Gruppenleitung  
DCI Group AG



Visualisierung Bölli Süd, Niederlenz (AG) | Aussenbereich

**Welche Herausforderungen beschäftigen die Baubranche derzeit am meisten, und wie begegnen Sie ihnen?** Die Ansprüche aus Politik, Investoren und allen Beteiligten rund um die Baubranche sind gestiegen. Ihnen gerecht zu werden und alle zufriedenzustellen, ist ein Kraftakt. Ein motiviertes, beständiges Team hilft uns, diese Herausforderungen zu meistern.

**Was macht für Sie eine gute Partnerschaft zwischen Bauherrin und Totalunternehmerin aus?**

Wer Herausforderungen gemeinsam meistert und sich gegenseitig hilft, schafft Vertrauen. Diese Erfahrung ist unbezahlbar und die Basis für weitere Projekte. Das Projekt soll immer im Fokus stehen; keiner ist wichtiger als der andere, es braucht alle.



**Zum ganzen  
Interview**



## Impressum

**Redaktion:** Seraina Invest AG

**Bilder:** Seraina Invest AG

**Bilder Bölli Süd:** atelier piresförster GmbH  
(boelli-sued.ch)

**Herausgeber:**

Seraina Invest AG

Baarerstrasse 37 | CH-6300 Zug

+41 58 458 44 00 | [medien@serainainvest.ch](mailto:medien@serainainvest.ch)