

**Nachhaltig bauen mit
Verantwortung**
Entwicklung & Bau

**Im Spannungsfeld der
Märkte**
Wirtschaft & Immobilien

**Mehr Flexibilität, mehr
Planbarkeit**
Anlagen-News

**Design trifft
Immobilienkompetenz**
Partner & Termine



digital
lesen

Liebe Anleger und liebe Partner

2026 ist für Seraina Invest ein besonderes Jahr. Das Unternehmen feiert das 10-jährige Jubiläum. Dieser Moment erfüllt uns mit Freude und Dankbarkeit. Ein herzlicher Dank gilt Ihnen als Anleger sowie unseren Partnern. Ihr Vertrauen und die Zusammenarbeit haben diese Entwicklung möglich gemacht.

Das Jubiläum ist zugleich ein Anlass, innezuhalten und den Blick zu schärfen. Genau daraus ist SMART entstanden. Ein digitales Format, das Orientierung bietet, Hintergründe beleuchtet und Entwicklungen am Immobilienmarkt in einen grösseren Zusammenhang stellt. Kompakt, fundiert und mit Substanz. Kein weiterer Newsletter, sondern ein Medium, das hilft, Themen einzuordnen und Gespräche anzustossen.

Es braucht nicht mehr Informationen, sondern mehr Relevanz. Gedanken, die verbinden. Erkenntnisse, die bleiben. Inhalte, die zum Dialog anregen.

SMART steht dabei für fünf Themenfelder, die uns bei Seraina Invest täglich leiten:

S – Seraina & Strategie: Wo Seraina Invest steht & wohin die Entwicklung geht

M – Markt & Meinung: Einschätzungen, Trends und Stimmen aus der Branche

A – Analyse & Anlage: Produkte, Innovationen und Performance im Fokus

R – Regeln & Realität: Regulatorik, ESG und steuerliche Einflüsse im Wandel

T – Team & Tatkraft: Menschen, Projekte und Engagement

SMART soll keine Informationsflut erzeugen, sondern Mehrwert schaffen. Präzise, transparent und aktuell. Digital lesbar und als PDF verfügbar.

Herzlichst Ihre Seraina Invest

Ajay Sirohi
Präsident

Reto Niedermann
Group CEO



Ajay Sirohi
Präsident



Reto Niedermann
Group CEO

«Wachstum braucht Struktur und Klarheit in den Entscheidungen. SMART ordnet ein, was für Anleger und Partner relevant ist.»

Ajay Sirohi
Präsident

Nachhaltig bauen mit Verantwortung

Mit der Seraina Real Estate AG (SREAG) öffnen wir uns auch qualifizierten Privatanlegern. Der Fokus liegt auf kleineren Neubauprojekten, die bereits in der Planungsphase Mieterträge generieren und so die Entwicklung eigenständig mitfinanzieren. Dieses Modell schafft Rendite, bevor der Bau abgeschlossen ist, und verbindet Nachhaltigkeit mit Wirtschaftlichkeit.

Immanuel Malka und Diego Sieber, ihr habt in eurem Projekt «Fachstrasse 74» in Oberrieden bereits nach einem Jahr die Baubewilligung erhalten. Ein bemerkenswertes Tempo in einem Umfeld, in dem viele Vorhaben durch Auflagen oder Einsprachen verzögert werden. Wie ist euch der Spagat gelungen?

Immanuel Malka: Ausschlaggebend war die proaktive und frühzeitige Einbindung der Baubehörde sowie der Baukommission von Oberrieden. Wir haben konsequent partnerschaftlich zusammengearbeitet und auf klare Kommunikationswege geachtet, das hat den Prozess wesentlich beschleunigt.

Welche Perspektiven konntet ihr bestehenden Mietern bieten?

Diego Sieber: Mit verlängerten Kündigungsfristen, persönlicher Begleitung und einem Mieter-Care-Programm, das aktiv bei der Wohnungssuche unterstützt, konnten wir einen fairen Übergang sicherstellen. Alle bisherigen Bewohner haben so bereits ein neues Zuhause gefunden. Ein klares Zeichen für soziale Verantwortung und nachhaltige Quartierentwicklung.

Wie wird euer Projekt das Quartier aufwerten?

Diego Sieber: Der bestehende Altbau aus den 1950er-Jahren entsprach weder den heutigen baulichen Normen noch den aktuellen Qualitäts- und Energieeffizienzstandards. An seiner Stelle entsteht ein Neubau im Minergie-Standard, der höchsten ökologischen und wohntechnischen Ansprüchen gerecht wird. Durch die sorgfältige städtebauliche Setzung und die qualitative Umgebungsgestaltung wertet der Neubau das Quartier nachhaltig auf.



Fachstrasse 74 in Oberrieden (ZH)

Was ist das Besondere am Nutzungskonzept?

Immanuel Malka: Geplant sind neun 3.5- bis 5.5-Zimmerwohnungen sowie vier flexibel nutzbare Ateliers, die sich auf zwei Wohnetagen verteilen. Dieses innovative Konzept bietet einen klaren USP: Die Ateliers ermöglichen es beispielsweise Wohnen und Arbeiten ideal zu trennen, ohne lästige Pendelzeit.



Visualisierung Innenraum | Wohnbereich & Esszimmer



Immanuel Malka
Head Real Estate
Development



Diego Sieber
Real Estate Development
Manager

Im Spannungsfeld der Märkte

Wirtschaftliche Entwicklung

Die Schweizer Wirtschaft behauptet sich weiterhin in einem global herausfordernden Umfeld. Die von Konsum, Bau und Nettozuwanderung getragene Binnenkonjunktur erweist sich als stabil. Aufgrund der schwachen internationalen Dynamik ist seit Jahresbeginn jedoch eine Abschwächung des Wachstumstempos zu beobachten, die sich auch in einer geringeren Schaffung neuer Stellen niederschlägt.

Nach den Schocks aus den USA (Liberation Day und der 39% Zoll auf Schweizer Güterexporte) wirkte die Einigung auf eine Reduktion der Zölle wie ein Befreiungsschlag. Aktuell befindet sich der Deal zwar lediglich im Status einer Absichtserklärung und es ist noch unklar, ob er definitiv zu einer Senkung der Zölle führen wird. Dennoch ist anzunehmen, dass dies eintreten dürfte. Damit hellt sich der Konjunkturausblick für 2026 wieder auf, und es ist mit einem leicht höheren realen Wirtschaftswachstum von rund 1.3–1.4 % zu rechnen.

Für 2026 dürften privater Konsum und staatliche Ausgaben erneut die wichtigsten Stützen des Wachstums sein. Die Bauinvestitionen entwickeln sich 2025 voraussichtlich negativ; 2026 ist jedoch mit positiven Impulsen zu rechnen. Aktuell belebt sich der Tiefbau, während die Investitionen im Hochbau weiterhin rückläufig sind. Die jüngere Erholung bei den Baubewilligungen deutet allerdings darauf hin, dass sich im nächsten Jahr auch dieses für den Schweizer Immobilienmarkt zentrale Segment erholen und wieder positive Beiträge zur Gesamtwirtschaft leisten dürfte.

SNB, Inflation und Zinsen

Die Inflation ist in der Schweiz weiterhin praktisch nicht vorhanden. Die Oktoberzahlen weisen eine Teuerung von 0.1% und eine Kerninflation (ohne die volatilen Komponenten Lebensmittel und Energie) von 0.5% im Jahresvergleich aus. In vielen Bereichen, etwa bei Lebensmitteln oder Haushaltsgütern, verzeichnen die Preise rückläufige Tendenzen, während Hotellerie, Mieten und Bildung Zuwächse aufweisen. Ein wichtiger Faktor ist derzeit der starke Aussenwert des Schweizer Frankens, der zu importierter Deflation aus dem Ausland führt.



Zoltan Szelyes
CEO Macro Real Estate AG

Die SNB hat an ihrer geldpolitischen Lagebeurteilung im September den Leitzins bei 0% behalten. Sie hat zu erkennen gegeben, dass solange die Inflation in diesem Bereich bleibt von der Einführung von Negativzinsen absehen möchte. Dennoch preisen Zinsfutures solche leicht ein. Auch die Renditen auf 10j Schweizer Staatsanleihen sind weiter gesunken und standen zu Beginn des Novembers unter 0.15%.

Renditeliegenschaften und Wohneigentum

Die aktuell tiefen Zinsen kombiniert mit dem unsicheren internationalen Umfeld haben dazu geführt, dass Schweizer Immobilienanlagen bei den Pensionskassen wieder eine stark nachgefragte Anlageklasse sind. Die indirekten Immobilienprodukte dürften dieses Jahr mit einem beschafften Volumen von über 7 Mrd. CHF zu den erfolgreichsten Jahren der Kapitalbeschaffung zählen. Da der grösste Teil des beschafften Kapitals vor allem auf Wohnimmobilien fokussiert ist, entsteht in diesem Segment ein starker Anlagedruck.

Das gewichtete Agio der kotierten Immobilienfonds lag per Ende November bei 37 % und damit deutlich über dem langfristigen Mittelwert von 19 %. Auch die Prämie für SXI Real Estate Shares Broad lag bei 23% im stark erhöhten Bereich. Die hohen Agios sind das Resultat des Mangels an Alternativen zu Immobilien im erneuten Nullzinsumfeld.

Der anhaltend hohe Appetit der Investoren auf Immobilien führt derzeit auf den Transaktionsmärkten zu einem Käuferüberhang. Die Präferenz der meisten Marktteilnehmer liegt weiterhin klar auf Wohnimmobilien. Diese Nachfragekonzentration drückt die Nettorenditen bei Transaktionen (siehe Abb. 1) und resultiert gleichzeitig in Aufwertungen innerhalb der Anlegerportfolios, was sich insbesondere in sinkenden Diskontierungssätzen widerspiegelt.

Das wir eine solche solide Nachfrage beobachten könnten liegt auch daran, dass die Mietmärkte auch solid entwickeln. Wie wir in Abb. 2 illustrieren sind die Leerstände weiterhin tief oder sind in verschiedenen Kantonen noch weiter gesunken. Dies bedeutet auch, dass Bauprojekte, die in den kommenden Quartalen fertiggestellt werden, weiterhin auf eine hohe Nachfrage stossen dürften.

Wohneigentum profitiert auch wieder vom gesunkenen Zinsniveau. Dies hat auch hier zu einem Preisschub geführt. Wohneigentumspreise steigen dieses Jahr wieder schweizweit um über 4% an. In den Hotspots ist noch ein deutlich höheres Preiswachstum zu beobachten

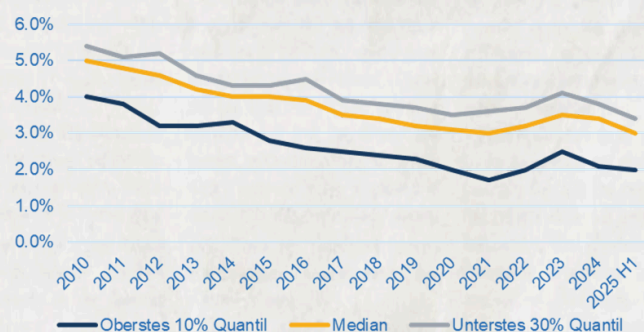


Abb. 1: Nettorenditen von Wohnimmobilientransaktionen

Baumarkt und Basel III

Seit diesem Jahr gilt ein neues Regulierungswerk für die Kreditvergabe der Banken. Mit der Einführung von Basel III sind die Eigenmittelanforderungen spürbar gestiegen; insbesondere müssen Institute für Baukredite nun ein zwei- bis vierfach höheres Eigenkapital vorhalten. Diese Verschärfung hat zu höheren Margen geführt und die Kreditvergabe in diesem Segment deutlich selektiver gemacht. Besonders herausfordernd präsentieren sich kommerzielle Baufinanzierungen mit hohen Belehnungsquoten, die derzeit am schwierigsten zu strukturieren und zu platzieren sind. In der Folge steigt das Angebot an Bauprojekten, da einzelne, tendenziell höher belehnte Entwickler gezwungen sind, Vorhaben zu veräussern. Daraus ergeben sich Opportunitäten für überwiegend eigenkapitalfinanzierte Investoren, wie dies typischerweise Pensionskassen über Anlagestiftungen sind.

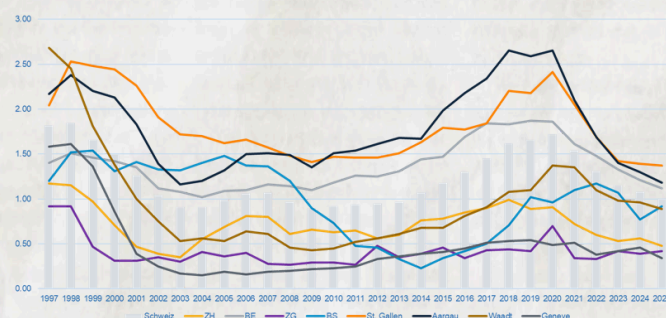


Abb. 2: Leerwohnungsziffer in %
Quelle: BFS

Rendite entsteht in der Umsetzung, nicht im Markt

Für institutionelle Investoren rücken Selektion und Umsetzungsqualität in den Fokus. Ingo Bofinger, Geschäftsführer der Seraina Investment Foundation, erläutert, wo Value Creation im aktuellen Umfeld entsteht.

Sinkende Zinsen gelten traditionell als positiver Impuls. Nach den SNB-Zinssenkungen 2025, zuletzt im Juni auf 0 %, hat sich das Zinsumfeld entspannt. Die Inflation bleibt moderat (März 2026 rund 0,3 %), und die Angebotsmieten steigen weiter, jedoch mit geringerer Dynamik (Q1 2026 rund 0,7 %, im Jahresvergleich etwa 2,3 %).

Langfristig gewinnt die Demografie an Gewicht: Sinkende Geburtenraten und kleinere Haushaltsgrößen führen dazu, dass die Wohnungsnachfrage zunehmend strukturell und weniger durch die natürliche Bevölkerungsentwicklung getrieben wird. Günstigere Finanzierungskosten allein führen jedoch nicht automatisch zu höheren Renditen. Auch ein strukturell stabiles Nachfrageumfeld reicht nicht aus. Die Anlageklasse bleibt attraktiv, entscheidend ist die Umsetzung.



Ingo Bofinger
Group Business Officer und
Geschäftsführer Seraina
Investment Foundation

Auf der Kostenseite ist eine Normalisierung erkennbar. Nach Anstiegen seit 2020 von rund 16 % haben sich die Baukosten zuletzt stabilisiert, die jährliche Teuerung liegt aktuell bei etwa 0,2 %. Gleichzeitig zeigen jüngste Inflationsdaten, dass energiegetriebene Preisimpulse wieder zunehmen. Mittelfristig ist deshalb mit selektiven Kostensteigerungen zu rechnen.

Vom Markt zur Umsetzung:

Wie sich die Renditetreiber verschieben

Früher:

- Sinkende Zinsen
- Diskontsatz
- Bewertungsgewinne
- Marktbewegung treibt Rendite
- Core-Investment ausreichend



Heute:

- Stabile Zinsen
- Begrenzter Bewertungseffekt
- Selektion entscheidend
- Development & Nutzungsmix
- Umsetzung treibt Rendite

Die Quelle der Wertschöpfung verschiebt sich zunehmend von makroökonomischen Faktoren hin zur operativen Umsetzung

Was jetzt den Unterschied macht:

- Disziplinierte Investitionsentscheide in einem knappen Markt
- Wertentwicklung entlang der Projektphasen von Planung bis Realisierung
- Klare Entscheidungsstrukturen und transparente Steuerung von Qualität, Timing und Risiken
- Effiziente Prozesse und konsequente Umsetzung trotz hohem Kostenniveau

Umsetzung in der Praxis

Am Aeschenplatz in Basel wird ein Bürogebäude in ein gemischt genutztes Stadtquartier transformiert. Bis 2030 entstehen rund 200 Wohnungen sowie ergänzende Flächen. An der Hohlstrasse in Zürich konnte die Baubewilligung innerhalb von vier Monaten erlangt werden. Möglich wurde dies durch frühe Abstimmung mit Behörden und eine klare Projektkonzeption. Beide Beispiele zeigen, dass zusätzliche Renditepotenziale nicht aus dem Markt selbst entstehen, sondern aus Standortwahl, Konzept und konsequenter Umsetzung.

Ausblick

Die Rahmenbedingungen bleiben stabil, aber wenig dynamisch. Die Bedeutung von Selektion, Struktur und Umsetzung wird weiter zunehmen. Der Unterschied entsteht weniger durch das Umfeld selbst, sondern durch die Qualität der Umsetzung.

Design trifft Immobilienkompetenz

Wenn zwei Welten aufeinandertreffen, entsteht oft etwas Besonderes – so auch bei der neuen Kooperation zwischen Seraina Invest und BoConcept. Das gemeinsame Ziel: hochwertige Wohnwelten zu schaffen, die Emotionen wecken, Räume erlebbar machen und den Immobilienverkauf auf ein neues Level heben.

Im Rahmen der Zusammenarbeit richtet das dänische Möbelhaus BoConcept durch die Seraina Invest ausgewählte Musterwohnungen vollständig ein – mit Fokus auf Wohnlichkeit, Design und Funktionalität. So entsteht aus einer leeren Fläche ein Ort, der Geschichten erzählt. Interessenten können sich nicht nur räumlich besser orientieren, sondern sich auch emotional mit dem Zuhause verbinden. Das erleichtert die Kaufentscheidung und macht den Wohnraum bereits vor dem Einzug spürbar.



Möblierte Wohnung in der Überbauung Südsicht in Vitznau (LU)

Ein professionelles Fotoshooting hält diese Atmosphäre fest: Die entstandenen Bilder werden in Exposés, Verkaufsbroschüren und Social-Media-Kampagnen eingesetzt – und stärken damit die Sichtbarkeit beider Marken. Käufer profitieren zusätzlich von einer individuellen Beratung durch BoConcept sowie einem exklusiven Möbelrabatt des Einrichtungshauses.

Für Seraina Invest bedeutet die Kooperation mehr als eine Marketingmassnahme. Sie ist Ausdruck einer Philosophie: Immobilien sind nicht nur Räume, sondern Lebensorte. Mit starken Partnern wie BoConcept gelingt es, dieses Gefühl schon früh erlebbar zu machen – stilvoll, inspirierend und mit einem echten Mehrwert für Käuferinnen und Käufer.

Termine

Besuchen Sie uns an der Fachmesse 2. Säule, Halle 3, Stand 103

10. – 11. Juli 2026
Wallisellenstrasse 49 | 8050 Zürich



Impressum

Redaktion:

- Lena Nasdal (Bau & Entwicklung)
- Zoltan Szelyes (Wirtschaft & Immobilien)
- Ingo Bofinger (Anlagen-News)

Bilder: Seraina Invest AG

Herausgeber:

Seraina Invest AG
Reto Niedermann | Ingo Bofinger
Baarerstrasse 37 | CH-6300 Zug
+41 58 458 44 00 | medien@serainainvest.ch