

**Nachhaltig bauen mit
Verantwortung**
Entwicklung & Bau

**Im Spannungsfeld der
Märkte**
Wirtschaft & Immobilien

**Rendite entsteht in der
Umsetzung, nicht im
Markt**
Anlagen-News

10 Jahre, 10 Fragen
Seraina Inside

**Design trifft
Immobilienkompetenz**
Partner & Termine



**digital
lesen**

Liebe Anleger und liebe Partner

2026 ist für Seraina Invest ein besonderes Jahr. Das Unternehmen feiert sein 10-jähriges Jubiläum. Dieser Moment erfüllt uns mit Freude und Dankbarkeit. Ein herzlicher Dank gilt Ihnen als Anleger sowie unseren Partnern. Ihr Vertrauen und die langjährige 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 substanziell. 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 und wohin die Entwicklung geht

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

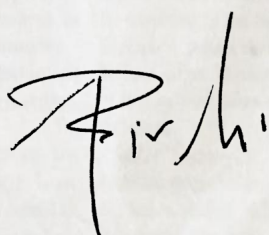
A – Analyse & Anlage: Produkte, Innovationen und Performance im Fokus

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 abrufbar 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.

Interview: 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 Quartiersentwicklung.

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 aufwendige Pendelzeit.



Visualisierung Innenraum | Wohnbereich und Esszimmer



Immanuel Malka
Head Real Estate
Development



Diego Sieber
Real Estate Development
Manager

Im Spannungsfeld der Märkte

Die Schweizer Wirtschaft entwickelt sich weiterhin solide in einem globalen Umfeld, das einerseits von geopolitischen Entwicklungen geprägt ist und andererseits von einem rasanten technologischen Wandel mit hohen Investitionen in künstliche Intelligenz begleitet wird.

Der Irankonflikt und die Schliessung der Strasse von Hormus haben international zu einem erneut gestiegenen Inflationsdruck geführt, bedingt durch die Verknappung des Rohstoffangebots. Dies hat auch dazu beigetragen, dass im laufenden Jahr die globale Konjunktur etwas schwächer als erwartet ausfallen dürfte. Die bedeutenden Unternehmensinvestitionen im US-Tech-Sektor führen jedoch dazu, dass sich die globale Wirtschaftsentwicklung entgegen den Erfahrungen aus den 1970er-Jahren bislang einigermaßen robust zeigt und die Rezessionsrisiken weiterhin tief bleiben.

Das Schweizer BIP hat sich im ersten Quartal gut entwickelt und ist gegenüber dem Vorquartal sporteventbereinigt real um 0,4 % angestiegen. Gegenüber dem Vorjahr entspricht dies einem Wachstum von 1 %. Dies ist in etwa das Wachstumstempo, das für 2026 allgemein erwartet wird. Die Wirtschaft wird weiterhin durch eine solide Konsumenten- und Bauaktivität gestützt, während die Aussenwirtschaft weiter unter Druck bleibt.

SNB, Inflation und Zinsen

Die Schliessung der Strasse von Hormus, die im Juni noch weiter andauerte, hat bereits zu höheren Energiekosten in der Schweiz geführt. Die Inflation ist wieder etwas angestiegen und lag Ende April bei 0,6 % gegenüber dem Vorjahr. Dementsprechend sind die Deflationsrisiken, die noch zu Beginn des Jahres im Raum standen, wieder einem Aufwärtstrend der Inflation gewichen.



Zoltan Szelyes
CEO Macro Real Estate AG

Der Inflationsdruck in der Schweiz bleibt aber aufgrund des weiterhin starken Schweizerfrankens limitiert. Zwar haben Finanzmärkte auch für die Schweiz leicht höhere Leitzinsen begonnen einzupreisen, dennoch rechnet der Konsens der Ökonomen mit einem Nullzins für den SARON für 2026 und 2027. Mittelfristige Finanzierungskosten sind aufgrund des Anstiegs der Swapsätze nun ca. um 20–30 Basispunkte höher als vor dem Ausbruch des Irankonflikts.

Renditeliegenschaften und Wohneigentum

Die anhaltenden positiven Zinsdifferenzen zugunsten von Immobilienanlagen sowie die globale geopolitische Situation führen weiterhin zu einem hohen Interesse der Investoren an Schweizer Wohnimmobilien. Ein stabiler Mietmarkt mit sehr tiefen Leerständen ist ein weiterer positiver Faktor, der die Anlageperspektiven unterstützt.

Schweizer Pensionskassen möchten dementsprechend ihr Exposure in diesem Segment weiter ausbauen. Ebenfalls ist die Nachfrage der Haushalte nach Wohneigentum weiterhin hoch. Dies führt zu einem Auftrieb der Werte von Renditeliegenschaften sowie von Wohneigentum.

Abbildung 1 illustriert die Anlagerenditen von Immobilienanlagestiftungen mit Fokus auf Wohnen sowie das durchschnittliche Preiswachstum für Wohneigentum in der Schweiz. Die Anlagerenditen bewegen sich seit einigen Quartalen bei rund 5 % (gegenüber dem Vorjahr) und haben sich von der temporären Schwächephase wieder erholt. Sie sind das Resultat sinkender Diskontierungssätze bei Bestandesliegenschaften sowie von Einwertungsgewinnen bei fertiggestellten Bauprojekten. Das Preiswachstum bei Wohneigentum hat jüngst wieder etwas an Dynamik gewonnen. Gegenüber dem Vorjahr stiegen die Preise für Wohneigentum in der Schweiz im ersten Quartal 2026 um 4,1 %.

Für die indirekten Anlageprodukte im Immobilienbereich stellt dies weiterhin ein sehr positives Umfeld für die Kapitalbeschaffung dar. Nach dem Rekordjahr 2025 wurden durch indirekte Immobilienvehikel in diesem Jahr bereits Kapitalerhöhungen in Höhe von über 3,3 Mrd. CHF angekündigt. Die kotierten Immobilienmärkte widerspiegeln den Investorenüberhang durch die anhaltend hohen Agios bei Immobilienfonds sowie die Prämien bei Immobilien-AGs. Zwar hat der Irankonflikt hier zu etwas höherer Volatilität geführt, doch lag das aggregierte Agio der Fonds per Ende Mai bei 32 %, was historisch gesehen weiterhin ein hoher Wert ist.

Potenzial bei Bauprojekten

Der anhaltend hohe Appetit der Investoren auf Immobilien führt derzeit auf den Transaktionsmärkten zu einem Käuferüberhang. Dies bedeutet, dass der Abwärtsdruck auf die Ankauftsrenditen weiterhin hoch bleibt. Wir rechnen deshalb mit weiteren Aufwertungen von Bestandesliegenschaften im Jahr 2026, da die Diskontierungssätze unter Abwärtsdruck stehen.

Die Herausforderung besteht im aktuellen Umfeld auch darin, das beschaffte Kapital ohne eine Verwässerung der Portfoliorenditen zu investieren. Der Zugang zu Bau- und Entwicklungsexpertise wird damit zunehmend zu einem Erfolgsfaktor. Denn im Gegensatz zu Bestandesliegenschaften ist der Kreis potenzieller Mitbieter bei solchen Projekten begrenzter, da für die Umsetzung ein entsprechendes Setup mit umfassender Bau- und Entwicklungskompetenz erforderlich ist. Zudem ist die Finanzierungssituation im Umfeld von Basel III anspruchsvoller geworden, und es bedarf zusätzlicher Expertise, um die Projekte angesichts zunehmender politischer und regulatorischer Eingriffe erfolgreich zum Abschluss zu bringen.

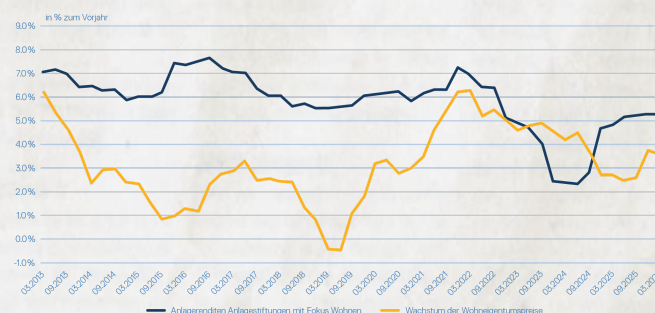


Abb. 1: Anlagerenditen und Preiswachstum
Quelle: IAZI, KGAST

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 Chief 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 makro-ökonomischen Faktoren hin zur operativen Umsetzung

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 Durchführung wird weiter zunehmen. Der Unterschied entsteht weniger durch das Umfeld selbst, sondern durch die Qualität der 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

10 Jahre, 10 Fragen

Das Jubiläumsinterview über Wertschöpfungstiefe, Governance und Transparenz.

Zum 10-jährigen Jubiläum blicken Ajay Sirohi, Mitgründer und Verwaltungsratspräsident, sowie Reto Niedermann, Group CEO, auf eine Dekade zurück, in der sich aus einer Idee ein führender Anbieter im institutionellen Immobilien-Investment entwickelt hat. Im Interview sprechen sie über Wertschöpfungstiefe, Governance und Transparenz und geben persönliche Einblicke.

Was bedeutet das Jubiläum für Sie persönlich?

Ajay Sirohi: Es steht für eine Idee, die 2016 klein begann und konsequent umgesetzt wurde. Gleichzeitig ist es Ausdruck von Dankbarkeit gegenüber Team, Investoren und Partnern.

Wie würden Sie Seraina in einem Satz erklären?

Reto Niedermann: Seraina ist ein integrierter Immobilien-Investment- und Entwicklungsmanager, der durch eigene Wertschöpfungstiefe risikooptimierte und nachhaltige Realwerte mit planbarer Rendite für institutionelle Investoren schafft.

Welche strategische Entscheidung war prägend?

Ajay Sirohi: Prägend waren die Gründung und später die Diversifikation hin zu einer Multi-Partner-Strategie. Ziel war es, Abhängigkeiten zu reduzieren, die Stabilität zu stärken und neue Wachstumswege zu eröffnen.



Ajay Sirohi, Mitgründer und Verwaltungsratspräsident sowie Reto Niedermann, Group CEO

Wie entsteht Wertschöpfung im Modell konkret?

Reto Niedermann: Die integrierte Wertschöpfung stärkt die Risikokontrolle und erhöht die Transparenz entlang der Wertschöpfungskette. Das wirkt in anspruchsvollen Phasen stabilisierend.

Wie wächst Qualität mit der Organisation?

Ajay Sirohi: Wachstum darf nie schneller sein als die Governance. Klare Entscheidungsprozesse, ein starkes Investment Committee und transparentes Reporting sind zentral.

Welche Transparenz erwarten Investoren?

Reto Niedermann: Entscheidend sind ehrliche Einschätzungen, frühzeitige Information bei Abweichungen, klare Szenarien und direkter Zugang zu Entscheidungsträgern.

Was bedeutet Verantwortung konkret?

Ajay Sirohi: Verantwortung heisst, nachhaltig Rendite zu liefern, transparent zu kommunizieren und Risiken bewusst zu steuern. Dazu gehören Führung und Orientierung für Mitarbeitende sowie die Schaffung nachhaltiger, qualitativ hochwertiger Lebensräume.

Was hilft, in anspruchsvollen Marktphasen verlässlich zu bleiben?

Reto Niedermann: Entscheidend ist, diszipliniert zu bleiben und bewusst an der Strategie festzuhalten. Disziplin und Geduld werden langfristig belohnt.

Welche Warnsignale sehen Sie beim Wachstum?

Ajay Sirohi: Warnsignale sind zu schnelles Wachstum ohne stabile Strukturen, Abhängigkeit von einzelnen Partnern und fehlende Kapitaldisziplin. Früh erkennbar wird das, wenn Transparenz abnimmt und Entscheidungswege unklar werden.

Welche Empfehlungen geben Sie für die heutige Marktphase?

Reto Niedermann: Wichtig sind Portfolioqualität statt Volumen, disziplinierte Bewertungsszenarien, sorgfältige Partnerselektion und eingeplante Liquiditätsreserven. Entscheidungen sollen strukturiert, aber nicht zögerlich erfolgen.

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 die Vermarktung von Wohnimmobilien auf ein neues Qualitätsniveau 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.

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 Lebensmittelpunkte. 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.



Möblierte Wohnung in der Überbauung Südsicht in Vitznau (LU)



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