Universität Zürich[UZH]

Abschlussarbeit

zur Erlangung des

Master of Advanced Studies in Real Estate

Analyse eines individualisierten Wohnkonzepts

Eine integrative Betrachtung der angebotsseitigen Einflussfaktoren und des Nachfragepotenzials

Verfasserin: Cvetkovski

Anastasija

Flurstrasse 4a, 8048 Zürich

cvetkovski.anastasija@gmail.com

+41 79 773 33 14

Eingereicht bei: Dr. Stephan Kloess

Abgabedatum: 25. August 2025

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung 1
1.1 Ausgangslage 1
1.2 Zielsetzung 3
1.3 Forschungsfragen und methodisches Vorgehen 4
1.4 Aufbau der Arbeit 6
1.5 Abgrenzung des Themas 7
2. Theoretischer Teil 9
2.1 Wohnungsmarkt 9
2.1.1 Wohnfunktion im Wandel 10
2.1.2 Volkswirtschaftliche Zyklen 10
2.1.3 Demografische Entwicklungen 12
2.1.4 Mietverhältnis versus Wohneigentum 12
2.1.5 Kommodifizierung 13
2.1.6 Innovative Wohnformen 14
2.2 Individualisiertes Wohnen 16
2.2.1 Grundgedanken 16
2.2.2 Individualisierungsmöglichkeiten 17
2.2.3 Wohnkonzept/-modell 17
2.3 Angebotsseite 21
2.3.1 Rahmenbedingungen 21
2.3.2 Investitionsfaktoren 21
2.3.3 Wirtschaftlichkeit 25
2.4 Nachfrageseite 26
2.4.1 Sinus-Milieus 26
2.4.2 Wohnkostenbelastung 27
3. Forschungsdesign 31
3.1 Qualitative Untersuchung von Angebots- und Nachfrageseite 31
3.1.1 Stichprobe 31

3.1.2 Qualitative Datenauswertung 33
3.2 Quantitative Analyse 34
3.2.1 Quantitative Untersuchung Nachfragepotenzial 34
3.2.2 Verwendete Daten 35
3.2.3 Vorgehen der Analyse 35
4. Ergebnisse 36
4.1 Forschungsfrage 1: Ökonomische Nachhaltigkeit 36
4.1.1 Chancen und Risiken 36
4.1.2 Rentabilität 37
4.1.3 Einkommensklassen 38
4.1.4 Mietquoten 39
4.2 Forschungsfrage 2: Investitionsbereitschaft 40
4.2.1 Zielgruppenorientierung 40
4.2.2 Lageabhängigkeit 41
4.2.3 Leerstandsquoten 42
4.2.4 Betriebsaufwand 43
4.2.5 Mieterschaftsbindung 44
4.2.6 Wirtschaftlichkeit 46
4.2.7 Risikoabwägung 47
4.3 Forschungsfrage 3: Einfluss der Nutzenden 48
4.3.1 Allgemeine Einschätzung 48
4.3.2 Tragbarkeitsrechnung 49
4.3.3 Haushaltsbudget 50
4.3.4 Sinus-Milieus 51
5. Synthese der Ergebnisse 53
5.1 Forschungsfrage 1 53
5.2 Forschungsfrage 2 55
5.3 Forschungsfrage 3 56
6. Schlussbetrachtung 57

6.1 Diskussion 57
6.2 Handlungsempfehlung 59
6.2.1 Institutionelle Anlegerschaft 59
6.2.2 Bewirtschaftungsunternehmen 60
6.2.3 Marktbeobachter 60
6.3 Reflexion 61
6.4 Ausblick 61
6.4.1 Praxis 61
6.4.2 Forschung 62
7. Literaturverzeichnis 63
8. Anhang 77
8.1 Übersichtsliste Interviewpartner 77
8.2 Interviewleitfaden 78
8.3 Transaktionsrichtlinien 84
8.4 Auswertungen Pilotprojekt Felivita 87
8.5 Zusätze zu den Ergebnissen 87
8.6 Codevariablen 94
8.7 Übersichtsliste Sinus-Milieus 95
8.8 Tragbarkeitsberechnung 96
8.9 Berechnung Potenzial Haushaltsbudget 98
8.10 Kalkulationsmodell 99
8.11 KI-Deklaration 100

Abkürzungsverzeichnis

BFS	Bundesamt für Statistik
BSV	Bundesamt für Sozialversicherung
BWO	Bundesamt für Wohnungswesen
CEO	Chief Executive Officer
CHF	Schweizer Franken
CUREM	Center for Urban & Real Estate Management
ESG	Environmental, Social, Governance
ETH	Eidgenössische Technische Hochschule
FINMA	Eidgenössische Finanzmarktaufsicht
FPRE	Fahrländer Partner Raumentwicklung
HABE	Haushaltsbudgeterhebung
HSLU	Hochschule Luzern
HWZ	Hochschule für Wirtschaft Zürich
IRR	Internal Rate of Return
KGAST	Konferenz der Geschäftsführer von Anlagestiftungen
KRE	KRE KloessRealEstate
LIK	Landesindex der Konsumentenpreise
SEK/SVIT	Schätzungsexpertenkammer des SVIT (heute: SVIT-Bewerter)
SIA	Schweizerischer Ingenieur- und Architektenverein
SIV	Schweizer Immobilienschätzer-Verband
SNB	Schweizerische Nationalbank
STOWE	Stockwerkeigentum
WP	Wüest Partner
ZHAW	Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Schematische Darstellung des Forschungsprozesses 6

Abbildung 2: Darstellung Immobilienzyklus 11

Abbildung 3: Einkommensklassen in Quartilen 38

Abbildung 4: Diagramm Eigentums- vs. Mietquote (links) 39

Abbildung 5: Diagramm Wunsch nach Eigentum (rechts) 39

Abbildung 6: Berechnung des zusätzlichen Mietzahlungspotenzials 50

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Übersicht innovative Wohnformen 15

Tabelle 2: SWOT-Analyse Pilotprojekt Felivita 20

Tabelle 3: Übersicht der Interviewpartner und Zeitpunkte der Interviews 33

Tabelle 4: Ausschnitt der tabellarischen Übersicht der Sinus-Milieus-Untersuchung ... 51

Vorwort

„In my experience, real estate entrepreneurs don't perceive themselves as great risk takers, but instead as risk managers. In fact, they believe (rightly or wrongly) that they can calculate and deal with the many types of risks inherent in most real estate projects.“[1]

Diese Arbeit bildet den Schluss eines intensiven und lehrreichen Studiums und zugleich den Beginn meines neuen beruflichen Weges.

Die vertiefte Auseinandersetzung mit immobilienwirtschaftlichen Themen und Investitionskriterien war anspruchsvoll und gleichzeitig äusserst bereichernd. Dabei haben insbesondere die umfangreichen Interviews mit Experten[2] aus der Praxis meinen Blick auf die komplexen Fragestellungen der Immobilienbranche erweitert und wertvolle Einblicke ermöglicht.

In besonderer Weise danke ich meinem Betreuer, Dr. Stephan Kloess, für die fachliche Begleitung und Förderung sowie allen Interviewpartnern, die sich bereit erklärten, ihr Wissen und ihre Erfahrungen zur Verfügung zu stellen.

Meiner Familie und meinen Freunden schulde ich Dank für ihre kontinuierliche Unterstützung und Ermutigung in sämtlichen Phasen dieser Arbeit, insbesondere in den anspruchsvollen Momenten ihrer Entstehung.

Verfasserin,

Anastasija Cvetkovski

---

[1] Poorvu & Cruikshank, 1999, zitiert nach Nöldeke, 2008, S. III.

[2] Wie in Kapitel 1.5 erwähnt, wird in der vorliegenden Arbeit aus Gründen der Präzision und der besseren Lesbarkeit konsequent auf die Verwendung genderneutraler Sprachformen verzichtet. Daher wurde entschieden, überwiegend das generische Maskulinum einzusetzen. Diese Wahl erfolgt ausschliesslich zugunsten der sprachlichen Klarheit.

Executive Summary

Diese Arbeit untersucht das individualisierte Wohnkonzept als potenziell tragfähige Alternative zu standardisierten Mietwohnformen im Schweizer Immobilienmarkt. Der demografische Wandel und die entstehende Nachfragelücke (64% Mieterhaushalte 2023; +28% Ein- und +24% Zweipersonenhaushalte bis 2050), erhöhen die Attraktivität zielgruppenspezifischer, flexibel konfigurierbarer Mietwohnungen als Brücke zwischen Standardmiete und Eigentum. Die Studie kombiniert eine qualitative Erhebung mit 18 halbstrukturierten Experteninterviews. Befragt wurden 11 institutionelle Anleger, 3 Bewirtschaftungsunternehmen, 3 Marktbeobachter und der Initiator des Konzepts. Auf diese Weise wurden angebotsseitige Einflussfaktoren integrativ analysiert. Ergänzend erfolgt durch quantitative, demografische Datenanalysen eine Untersuchung der nachfrageseitigen Potenziale hinsichtlich der Einkommensklassen, Haushaltsbudgets, Mietquoten und Sinus-Milieus. Als praxisnahes Beispiel dient das realisierte Pilotprojekt *Felivita* in Bachenbülach. Die empirischen Ergebnisse zeigen deutliche Unterschiede. Institutionelle Anleger kritisieren den zusätzlichen Planungs-, Verwaltungs- und Betriebsaufwand, die womöglich begrenzte Skalierbarkeit, Unsicherheiten bei der Wiedervermietung und das Fehlen eines klar nachweisbaren Renditevorteils. Chancen werden primär in Nischenmärkten, bei Sanierungsprojekten oder in nicht nachfragestarken Regionen gesehen. Die Bewirtschafter heben das Potenzial zur längeren Mieterbindung hervor, vorausgesetzt, die Individualisierungsoptionen sind begrenzt, vordefiniert und zeitlos gewählt sowie auf definierte Zielgruppen ausgerichtet und administrativ effizient umsetzbar. Marktbeobachter teilen die Bedenken institutioneller Investoren und verweisen auf mögliche Akzeptanzprobleme. Die quantitative Analyse weist ein potenzielles Zielgruppensegment von 6,94% bis 22,77% der Schweizer Bevölkerung aus. Besonders geeignet erscheinen die Sinus-Milieus *Adaptiv-Pragmatische Mitte*, *Nostalgisch-Bürgerliche* und *Progressive Realisten*, die sich durch eine stabile finanzielle Basis, langfristige Wohnorientierung und Offenheit auszeichnen. Die Gesamtsynthese zeigt, dass eine wirtschaftlich nachhaltige Umsetzung nur unter bestimmten Bedingungen realistisch ist. Angesichts fehlender langfristiger Erfolgsnachweise wird es voraussichtlich ein Nischenprodukt bleiben. Für eine breitere Marktdurchdringung sind eindeutige Nachweise zu Renditevorteilen, risikoadjustierter Wirtschaftlichkeit und Akzeptanz bei allen relevanten Akteursgruppen erforderlich. Das Modell ist systematisch und fortlaufend zu evaluieren. Empfehlenswert sind für eine Optimierung des Konzepts weitere Umsetzungen in die Praxis.

1. Einleitung

1.1 Ausgangslage

Wohnen wurde in der ökonomischen Betrachtung als individuelle Nutzungsform lange kaum als produktionslenkende Grösse verstanden (Hämmerlein, 1996, zitiert nach Feigl, 2015, S. 45). Der aktuelle Übergang vom Anbieter- zum Nachfragermarkt erfordert, die nutzerorientierte Analyse und Ausgestaltung von Mietwohnimmobilien ins Zentrum zu stellen (Kirsch/Happ, 2005, zitiert nach Feigl, 2015, S. 45). Obwohl die Schweizer Immobilienlandschaft sich aufgrund anhaltender Preissteigerungen bei Wohneigentum in einem bedeutenden Wandel befindet, bedingt durch knappe Baulandreserven, tiefes Zinsniveau sowie stetige Zuwanderung, erschweren diese Entwicklungen insbesondere jüngeren Generationen den Erwerb eines Eigenheims (Leutenegger, 2025). Standardisierte[3] Wohnformen in Mietwohnungen werden in der Immobilienbranche vermehrt kritisch betrachtet. Funktional beruht diese kritische Bewertung auf mangelnder Flexibilität und Anpassungsfähigkeit an individuelle Mieterbedürfnisse[4], an verschiedene Lebensphasen und an spezifische Nutzungsbedingungen. Ökonomisch treten die Grenzen in Form reduzierter Rentabilität, steigender Leerstandsquoten und einer geschwächten langfristigen Mieterbindung zutage, bedingt durch eine unzureichende Ausrichtung auf aktuelle Nachfrageentwicklungen (Flade, 2020).

Zudem wirkt sich der demografische Wandel deutlich auf den Wohnimmobilienmarkt aus. Die „Babyboomer“[5]-Generation steigert die Nachfrage nach kleineren Wohneinheiten, wodurch grössere Immobilien insbesondere in peripheren Lagen voraussichtlich frei werden. Inwieweit die nachfolgenden Generationen diesen Wohnraum tatsächlich übernehmen, hängt jedoch wesentlich von deren finanziellen Ressourcen sowie deren Wohnpräferenzen ab (Budliger, 2022; Leutenegger, 2025). Diese Präferenz- und Ressourcenlage erhöht die Wahrscheinlichkeit von Passungsproblemen zwischen Wohnungsangebot und realer Nachfrage. Solche Abweichungen erzeugen ökonomische und soziale Folgekosten. Als Folge einer zunehmend ineffizienten Ressourcenverteilung zeigen sich diese

---

[3] Standardisierte Wohnformen, im Kontext dieser Arbeit synonym auch als homogenisierte Architektur bezeichnet, beschreiben Gebäude, die hinsichtlich Gestaltung, Grundriss und Nutzung weitgehend vereinheitlicht und stark typisiert sind, um ökonomische Effizienz zu erzielen (Van Horne, 2024).

[4] Mit dem Begriff „Mieter“ sind im Sinne dieser Arbeit die „Nutzer“ oder „Endverbraucher“ gemeint. Im weiteren Verlauf der Arbeit werden die Begriffe synonym verwendet.

[5] Als Babyboomer wird die geburtenstarke Jahrgangskohorte bezeichnet, die gemäss BFS zwischen 1946 und 1964 geboren wurde (BFS, 2025).

Folgekosten insbesondere in steigenden Mieterwechseln, längeren Leerstandsphasen und verringerter Wohnzufriedenheit (Flade, 2020). Infolgedessen werden innovative Wohnformen, insbesondere das individualisierte Wohnkonzept[6], als mögliche Alternativen zu den standardisierten Mietwohnungsangeboten diskutiert (Opinomic AG, 2024).

Zugleich stehen innovative Wohnformen, einschliesslich des individualisierten Wohnkonzepts, in Widerspruch zur fortschreitenden Homogenisierung der Wohnarchitektur. Die im Zuge der Wohnungskrise forcierte Bauoffensive priorisiert Geschwindigkeit, Quantität und Kostenkontrolle. Ästhetische und nutzerbezogene Qualitäten rücken deshalb in den Hintergrund (Van Horne, 2024). Dadurch entstehen häufig standardisierte Gebäude, die individuellen Ansprüchen an Lebensgestaltung, Flexibilität und Komfort sowie sozialen Bedürfnissen nach Interaktion und Gemeinschaft nur begrenzt gerecht werden. Aus diesen Befunden folgt, dass Angebote mit höherer gestalterischer Vielfalt und adressatengerechten Wahloptionen an Attraktivität gewinnen dürften (heller & partner Marketing Services AG, 2019; Zemp et al., 2018).

Wie Vollmer (2018) ausführt, steht das Wohnen in der Marktwirtschaft in einem strukturellen Spannungsverhältnis zwischen sozialer Funktion und ökonomischer Vermarktbarkeit. Mietende und Vermietende verfolgen unterschiedliche Ziele (Vollmer, 2018). Erstere priorisieren Wohnqualität und Bezahlbarkeit; Letztere streben Rendite, Werterhalt und geringe Leerstände an. Wohnen ist damit zugleich Lebensgrundlage und Anlagegut. Die daraus resultierenden Zielkonflikte können durch geeignete Gestaltung in Win-win-Lösungen überführt werden. Diese doppelte Funktion erzeugt Zielkonflikte, insbesondere dort, wo soziale Bedürfnisse mit den Anforderungen kapitalmarktfähiger Immobilien-strategien nicht in Einklang zu bringen sind (Vollmer, 2018). Flade (2020) deutet die voranschreitende Individualisierung als Ausdruck tiefgreifender gesellschaftlicher Transformationsprozesse, die mit der Auflösung traditioneller Lebens- und Haushaltsformen einhergehen. Daraus resultiert eine zunehmende Vielfalt an Wohnpräferenzen, welche die Grenzen standardisierter Wohnmodelle sichtbar werden lässt (Flade, 2020). Während sich konventionelle, normierte Wohnformen institutionell und marktwirtschaftlich durchgesetzt haben, bleibt offen, ob sich individualisierte Wohnkonzepte unter den

[6] In dieser Arbeit bezeichnet das individualisierte Wohnkonzept den allgemeinen, noch nicht materialisierten Ansatz; als Modell gilt die realisierte Ausprägung dieses Konzepts (hier: „Felivita“; Fussnote 7 auf Seite 3). Die Begriffe werden nicht synonym verwendet.

gegebenen ökonomischen Rahmenbedingungen langfristig etablieren können (Budliger, 2022; Flade, 2020; Kessler et al., 2022).

1.2 Zielsetzung

Das Ziel dieser Arbeit ist es, wesentliche Einflussfaktoren aus Sicht von drei Akteuren-/ Expertengruppen im Kontext des individualisierten Wohnens zu ermitteln sowie das Nachfragepotenzial eruieren. Dies soll in Form einer integrativen Betrachtung aus angebots- und nachfrageseitig orientierter Perspektive mit folgenden zwei Teilzielen erarbeitet werden:

Teilziel 1 (Angebotsseite): Das individualisierte Wohnkonzept wird analysiert, um dessen ökonomische Nachhaltigkeit und Attraktivität nachvollziehbar darzustellen. Im Fokus stehen die Entscheidungsdimensionen Wirtschaftlichkeit, Skalierbarkeit sowie Risiko und Rendite. Zusätzlich werden Rahmenbedingungen wie Lageabhängigkeit, Zielgruppenorientierung, Mieterbindung, Leerstandsquoten und betrieblicher Aufwand in ihrer Relevanz für die Investitionsbereitschaft bewertet. Von besonderem Interesse ist, ob das individualisierte Wohnmodell bei vergleichbarem oder höherem Risiko mindestens eine gleich hohe Rendite wie konventionelle Wohnformen ermöglicht. Aufgrund des innovativen Charakters des Konzepts bestehen Unsicherheiten hinsichtlich potenziell höherer Planungs-, Verwaltungs- und Betriebskosten und deren Wirkung auf die Investitionsattraktivität. Zur fundierten Analyse dieser Faktoren wird das Pilotprojekt „Felivita“[7] in Bachenbülach exemplarisch einbezogen. Auf der Angebotsseite werden die entscheidungsrelevanten Faktoren anhand des realisierten individualisierten Wohnmodells betrachtet.

Teilziel 2 (Nachfrageseite): Das Nachfragepotenzial wird mittels demografische Datenanalysen zu Einkommensstrukturen, Haushaltsbudgets und -grössen sowie zur Haushaltsverteilung ermittelt. Geprüft wird, für welche Einkommensklassen das Wohnkonzept als bezahlbar gilt; entscheidend ist der nach Abzug der Wohnkosten verbleibende Budgetspielraum. Zur weiteren Präzisierung der Zielgruppen wird eine Tragbarkeitsberechnung vorgenommen. Der Erfolg individualisierter Wohnkonzepte hängt wesentlich von einer

[7] Die Anlagestiftung Vertina realisierte im Jahr 2025 das individualisierte Wohnkonzept im Pilotprojekt „Felivita“ in Zusammenarbeit mit Markstein AG. Im Rahmen dieser Arbeit wird für dieses Projekt durchgehend die Bezeichnung „Felivita“ verwendet, um eine einheitliche und klare Begrifflichkeit sicherzustellen. Online unter: https://www.vertina.ch/

differenzierten Zielgruppenbetrachtung auf Grundlage der Sinus-Milieus[8] ab. Ergänzend quantifiziert ein Kalkulationsmodell das nachfrageseitige Potenzial in der Schweizer Bevölkerung. Insgesamt soll die Arbeit einen Beitrag zur wissenschaftlichen Debatte über das individualisierte Wohnkonzept leisten und die Grundlage für Entscheidungsträger verdichten.

1.3 Forschungsfragen und methodisches Vorgehen

Die Untersuchung wird durch folgende Forschungsfragen geleitet:

1. *Wie ökonomisch nachhaltig ist das individualisierte Wohnkonzept im Vergleich zum standardisierten Wohnen unter Berücksichtigung von Faktoren wie Rentabilität, Einkommensklassen und Mietquoten?*
2. *Welche spezifischen Faktoren und Rahmenbedingungen beeinflussen die Investitionsbereitschaft von Investoren?*
3. *Inwieweit beeinflusst die Beteiligung der Nutzer die Nachfrage, wenn dabei die Miethöhen und das verfügbare Haushaltsbudget sowie die Sinus-Milieus in Beziehung zueinander gesetzt werden?*

Um diese Forschungsfragen zu beantworten, kommen eine qualitative Datenerhebung und eine quantitative Analyse zum Einsatz.

Angebotsseite (qualitativ): Zur angebotsorientierten Seite erfolgte eine qualitative Erhebung in Form halbstrukturierter Interviews mit insgesamt elf institutionellen Investoren[9] sowie je drei Marktbeobachtern[10]. Diese Expertenauswahl ermöglicht eine differenzierte Betrachtung der Einflussfaktoren aus unterschiedlichen Perspektiven.

Nachfrageseite (qualitativ): Zusätzlich wurden drei bedeutende Bewirtschaftungsunternehmen[11] interviewt, um Einblicke in die Bedürfnisse der Bewohnenden sowie deren

---

[8] Sinus-Milieus sind ein Instrument zur Zielgruppenanalyse, das Menschen anhand ihrer Wertvorstellungen, Lebensstile und sozialen Lage in unterschiedliche Gruppen („Milieus“) einteilt. Sie ermöglichen eine differenzierte Betrachtung gesellschaftlicher Segmente, etwa für Marktanalysen oder Wohnkonzepte (SINUS Markt- und Sozialforschung GmbH, 2024).

[9] Die Betrachtung basiert auf Experteninterviews mit Vertretern institutioneller Anleger, darunter Banken, Versicherungen, Pensionskassen und Anlagestiftungen. In dieser Arbeit werden die Begriffe „institutionelle Investoren“, „Anleger“ sowie ähnliche Bezeichnungen synonym verwendet und beziehen sich auf diese genannten Akteure.

[10] Gemeint sind führende Schweizer Unternehmen im Bereich der immobilienwirtschaftlichen Marktanalyse.

[11] Berücksichtigt wurden Einschätzungen von drei etablierten Bewirtschaftungsunternehmen mit Erfahrung in der Betreuung institutioneller Wohnimmobilienportfolios.

Mietpreisakzeptanz und finanzielle Rahmenbedingungen zu gewinnen. Aufgrund der begrenzten Anzahl der Interviews wurde gezielt auf relevante und wichtige Marktakteure[12] fokussiert.

Nachfrageseite (quantitativ): Zur Einschätzung des Nachfragepotenzials wurden bedeutende ökonomische Parameter wie Einkommensklassen, Mietpreisentwicklungen, Haushaltsbudgets sowie das Potenzial (Bevölkerung) quantitativ analysiert und systematisch gegenübergestellt. Der Erfolg individualisierter Wohnkonzepte hängt entscheidend von einer differenzierten Betrachtung potenzieller Zielgruppen ab. Durch systematische Segmentierung nach sozialen Schichten, Lebensphasen und spezifischen Lebensstilen kann das Angebot präzise auf unterschiedliche Nutzerpräferenzen ausgerichtet werden (Fahrländer & Kloess, 2023). Eine gezielte Berücksichtigung dieser Bedürfnisse ermöglicht es Akteuren, nachhaltige Wohnangebote, etwa auf Grundlage der Sinus-Milieus, zu entwickeln, wodurch Wohnzufriedenheit und Rentabilität gesteigert werden können.

Abschliessend erfolgte ein Abgleich mit den Sinus-Milieus, um die finanziellen Möglichkeiten und Wohnpräferenzen der Zielgruppen differenziert zu erfassen.

Während die qualitative Erhebung kontextbezogene Einblicke in die Einflussfaktoren institutioneller Anleger liefert, erlauben die quantitativen Ergebnisse eine Einschätzung des Nachfragepotenzials.

Eine SWOT-Analyse[13] zum Fallbeispiel Felivita beleuchtet aus theoretischer Sicht zusätzlich angebots- als auch nachfrageseitige Aspekte.

Eine mögliche Etablierung des individualisierten Wohnkonzepts ist aktuell von den Entscheidungen von Investoren abhängig. Noch ist theoretisch nicht beschrieben, welche Faktoren ihre diesbezüglichen Entscheidungen beeinflussen.

---

[12] Mit Marktakteuren sind die befragten Interviewexperten gemeint. Auf die Bedeutung der Befragten wird im Kapitel 3 präzise eingegangen.

[13] SWOT-Analyse meint ein strategisches Instrument zur systematischen Bewertung der Stärken (Strengths), Schwächen (Weaknesses), Chancen (Opportunities) und Risiken (Threats) einer Organisation oder eines Projekts, um fundierte Entscheidungen zu treffen und Strategien abzuleiten.

1.4 Aufbau der Arbeit

Im ersten Teil fasst die Arbeit die theoretischen Grundlagen auf Basis von vier Themenbereichen zu den Forschungsfragen zusammen. Die Arbeit gliedert sich in sechs Kapitel. Die nachstehende schematische Übersicht zeigt den Kapitelaufbau sowie den Ablauf des gewählten Forschungsprozesses.

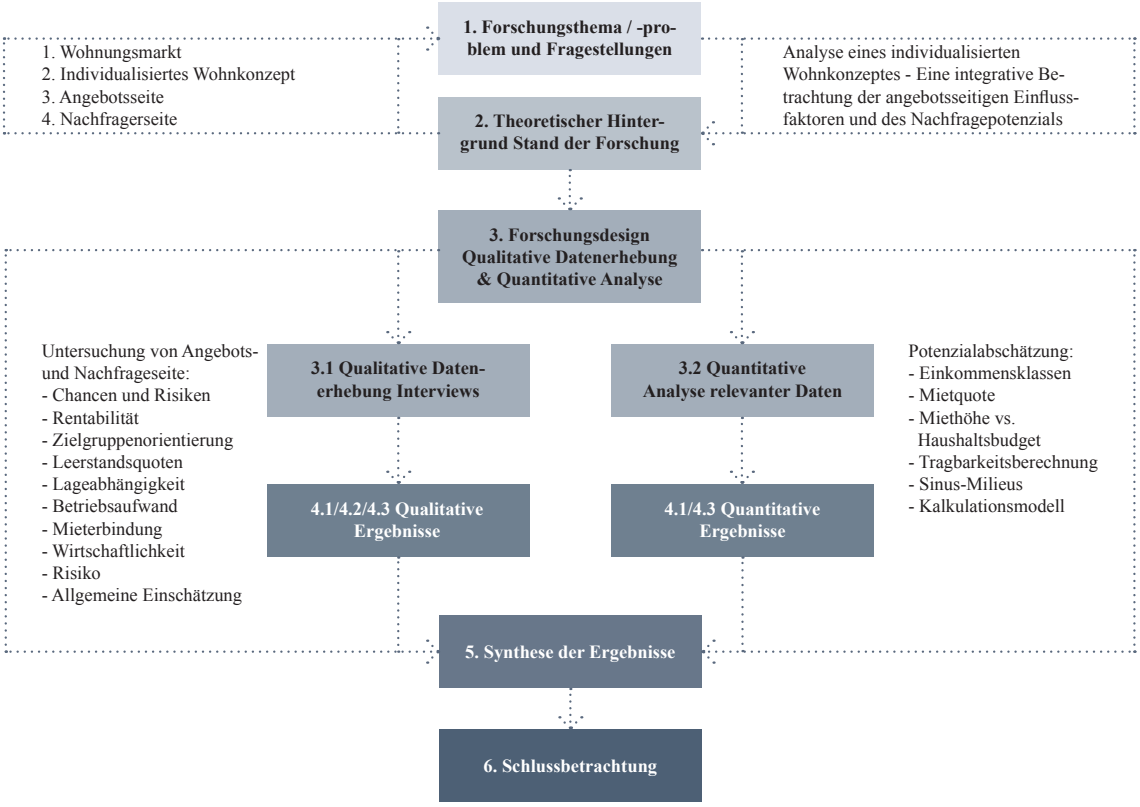


Abbildung 1: Schematische Darstellung des Forschungsprozesses
(Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Döring, 2023, S. 27)

Kapitel 2 erläutert die theoretischen Grundlagen sowie den methodischen Bezugsrahmen der integrativen Betrachtung und gliedert sich in vier zentrale Themenbereiche. Zunächst wird der Wohnungsmarkt dargestellt, insbesondere hinsichtlich der Wohnformen im Wandel, volkswirtschaftlicher Zyklen, demografischer Entwicklungen, dem Spannungsverhältnis zwischen Mietwohnungen und Wohneigentum sowie des Phänomens der Kommodifizierung[14] und relevanter Innovationen. Anschliessend erfolgt eine Einführung in das individualisierte Wohnen, wobei Grundgedanken, Individualisierungs-

[14] Kommodifizierung bezeichnet die zunehmende Umwandlung von Wohnraum in ein handelbares Wirtschaftsgut, wodurch die ursprüngliche Funktion als grundlegendes soziales Gut zunehmend von Marktlogiken und Profitinteressen überlagert wird (Holm, 2021).

möglichkeiten und das Pilotprojekt Felivita erläutert werden. Darauf aufbauend werden auf der Angebotsseite spezifische Einflussfaktoren wie Investitionskriterien, Wirtschaftlichkeit, Risikoabwägung, Standortwahl, Zielgruppenorientierung sowie strategische Angebotsgestaltung analysiert. Abschliessend steht die Nachfrageseite im Fokus, insbesondere die Betrachtung der Zielgruppen anhand der Sinus-Milieus, ihrer Wohnpräferenzen, Einkommensklassen, Haushaltsbudgets und -grösse sowie der Identifizierung der Verteilung der Haushalte.

Kapitel 3 erläutert das methodische Vorgehen der Untersuchung, wobei sowohl eine qualitative Datenerhebung als auch eine quantitative Analyse angewandt werden. Mittels qualitativer Experteninterviews[15] werden angebotsseitige Einflussfaktoren integrativ analysiert; ergänzend erfolgt durch quantitative, demografische Datenanalysen eine Untersuchung der nachfrageseitigen Potenziale hinsichtlich der finanziellen Ressourcen der Zielgruppen.

Kapitel 4 präsentiert die Ergebnisse der empirischen Untersuchung, gegliedert nach den drei Akteursgruppen.

Kapitel 5 bietet eine zusammenfassende Synthese der zentralen Erkenntnisse. Im Anschluss zieht Kapitel 6 Schlussfolgerungen und formuliert Handlungsempfehlungen auf Grundlage der identifizierten ökonomischen Einflussfaktoren für die jeweiligen Akteursgruppe. Die gewonnenen Zusammenhänge sollen Widersprüche und Synergien verschiedener Sichtweisen verdeutlichen sowie Investoren Ansätze zur wirtschaftlichen Umsetzung individualisierter Wohnkonzepte und konkrete Potenziale für die Nutzerseite aufzeigen.

1.5 Abgrenzung des Themas

Ökologische sowie auch Governance-Aspekte[16] werden nicht vertieft behandelt, da dies den Rahmen der Arbeit überschreiten würde. Soziale Aspekte werden nur anhand der

---

[15] Unter dem Begriff „Experten“ werden im Rahmen dieser Arbeit institutionelle Anleger, Marktbeobachter sowie Bewirtschaftungsunternehmen zusammengefasst. Diese Bezeichnungen werden synonym verwendet und beziehen sich stets auf die genannten Akteursgruppen.

[16] Mit „Governance-Aspekten“ sind Grundsätze und Strukturen gemeint, nach denen Entscheidungen innerhalb einer Organisation oder eines Projekts getroffen, kontrolliert und verantwortet werden. Dazu zählen insbesondere Transparenz, Zuständigkeiten, Mitbestimmungsrechte, regulatorische Rahmenbedingungen sowie Kontroll- und Steuerungsmechanismen im institutionellen Kontext.

gesellschaftlichen Individualisierung, Kommodifizierung, Sinus-Milieus, Einkommensklassen und Haushaltsbudgets untersucht.

Es ist zu beachten, dass Formen der Individualisierung im Stockwerkeigentum (STOWE) bereits seit Langem etabliert sind. Diese werden jedoch nicht berücksichtigt, da sich die Untersuchung ausschliesslich auf Mietwohnungen der Renditeliegenschaften, die im Besitz der institutionellen Investoren sind, bezieht. Die Einschätzungen der Akteursgruppen beziehen sich auf den institutionellen Mietwohnungsmarkt in der Schweiz insgesamt und nicht auf eine spezifische Region.

Politische Fragestellungen werden selektiv und nur am Rande berücksichtigt, ohne vertieft behandelt zu werden, da sie keinen unmittelbaren Beitrag zur Beantwortung der ökonomisch orientierten Forschungsfragen leisten; eine Ausnahme bildet die Kommodifizierung sowie die Gentrifizierung[17].

Angesichts der Neuartigkeit des Wohnmodells ist die Verfügbarkeit langfristiger Studien und umfassender Datensätze derzeit begrenzt. Die Untersuchung stützt sich daher überwiegend auf qualitative Experteneinschätzungen sowie frühe Beobachtungen aus dem Pilotprojekt. Berücksichtigt wird eine gezielt ausgewählte Teilmenge forschungsrelevanter Investitionskriterien; weitere, in grosser Zahl vorhandene Kriterien bleiben aufgrund der thematischen Fokussierung unberücksichtigt.

Aus Gründen der Präzision und besseren Lesbarkeit wird in der vorliegenden Arbeit konsequent auf die Verwendung genderneutraler Sprachformen verzichtet. Es wurde daher entschieden, überwiegend das generische Maskulinum einzusetzen. Diese Wahl erfolgt ausschliesslich zugunsten der sprachlichen Klarheit.

---

[17] Gentrifizierung bezeichnet einen stadtteilbezogenen Aufwertungsprozess, bei dem immobilienwirtschaftliche Strategien für die Inwertsetzung und/oder politische Aufwertungsstrategien den Austausch der ansässigen Bevölkerung als Erfolgsbedingung voraussetzen. Verdrängung stellt dabei nicht lediglich einen unbeabsichtigten Nebeneffekt, sondern den zentralen Bestandteil dar (Vollmer, 2018, S. 9).

2. Theoretischer Teil

Für die integrative Analyse des individualisierten Wohnkonzepts wird der Immobilienmarkt systematisch in vier Elemente gegliedert: den Wohnungsmarkt, das zu untersuchende individualisierte Wohnkonzept – exemplarisch am realisierten Modell des Pilotprojekts Felivita – sowie die Angebots- und Nachfrageseite. Angebot und Nachfrage unterliegen jeweils eigenen Treibern, die für die Identifikation zentraler Einflussfaktoren und für die Analyse von Veränderungen im Marktgeschehen relevant sind.

2.1 Wohnungsmarkt

Seit einigen Jahrzenten befindet sich der Wohnungsmarkt in der Schweiz in einem fortlaufenden Wandel. Ausschlaggebend hierfür ist unter anderem das niedrige Zinsumfeld. Durch die Immobilien- und Wirtschaftskrise der 1990er-Jahre in Verbindung mit der globalen Finanzkrise von 2008 wird dieser Trend durch die vorteilhafte Gestaltung der Rahmenbedingungen für Immobilieninvestitionen verstärkt. Insbesondere institutionellen Anlegern wie Pensionskassen und Versicherungen erlaubte das zunehmende Kapital in Renditeliegenschaften, speziell in Mehrfamilienhäuser zu investieren (IAZI AG, 2025; BWO 2024). Ein Resultat daraus ist eine Verschiebung der Eigentumsverhältnisse im Mietwohnungsmarkt. Der Anteil der Privathaushalte sank hinsichtlich Mietwohnungsbestand von 49% (2017) auf 45% (2023); entsprechend stieg der Anteil der institutionellen Eigentümer (u. a. Immobilienfonds, Pensionskassen, Versicherungen und Immobiliengesellschaften) im Jahr 2024 auf rund 55% (Raiffeisen Schweiz Genossenschaft, 2024).

Trotz eines Anstiegs an Baugesuchen bleibt die Lage auf dem Schweizer Wohnungsmarkt angespannt. Das BWO hebt hervor, dass seit 2020 die Nachfrage nach Wohnraum schneller wächst als das Angebot. Diese Diskrepanz ist unter anderem den demografischen Entwicklungen geschuldet (BWO, 2025). Diese Heterogenität führt zu regional stark differierenden Marktverhältnissen. Der Wohnungsmarkt zeichnet sich durch eine starke Heterogenität aus, da jede Immobilie einzigartig und standortgebunden ist. Dies resultiert in einer Vielzahl an regional spezifischen Teilmärkten, die sich durch Nutzung, bauliche Qualität und Vertragsarten unterscheiden. Hinzu kommen Unterschiede hinsichtlich der Eigentumsformen und der Markttransparenz, wobei der Wohnungsmarkt insbesondere durch unvollkommene Marktverhältnisse geprägt ist. Diese verlangen von Akteuren umfassende Marktanalysen und Kenntnisse (Brauer, 2009).

2.1.1 Wohnfunktion im Wandel

Schon zu Beginn der 1970er-Jahre wurde auf die Spannung zwischen standardisierten Mietwohnungen und individuellen Wohnbedürfnissen hingewiesen. Schmid und Schmid (1970) betonen, der Wohnungsbau müsse der wachsenden Forderung nach Unabhängigkeit und individuellem Wohnen Rechnung tragen, sonst fänden neue Bauten langfristig weniger Akzeptanz (Schmid & Schmid, 1970, S. 340–341).

Wohnen ist heute weit mehr als reine Raumversorgung, es hat sich zu einem gesellschaftlich und politisch relevanten Feld entwickelt (Holm, 2021). In wachsenden Stadtregionen steigen Mieten und Bodenpreise, was mit Gentrifizierungs- und Verdrängungsprozessen in innerstädtischen Quartieren sowie mit einer sozialräumlichen Polarisierung einhergeht (Schönig, 2017; Vollmer, 2020). Zugleich hat die Debatte um Wohnraum in jüngster Zeit erneut starke öffentliche Aufmerksamkeit erhalten, etwa durch Auseinandersetzungen um Regulierungen gegen hohe Mieten. Oft bleibt jedoch die Beschäftigung mit langfristigen strukturellen Ursachen hinter akuten Problemlagen zurück (Holm, 2021, S. 8–9; Schönig, 2017; Vollmer, 2020, S. 8).

Festzuhalten ist, dass gesellschaftlicher Wandel veränderte Wohnbedürfnisse mit sich bringt. Ein zentrales Merkmal ist die zunehmende Individualisierung, sichtbar etwa in der Zunahme von Einpersonenhaushalten, veränderten Familienformen sowie innovativen Wohnmodellen. Hierzu zählen beispielsweise Cluster- und Mikro-Wohnen, die auf den Bedarf an kompakten Wohneinheiten zugeschnitten sind (Der Bundesrat, 2025, S. 24–26). Dadurch sollen neue Potenziale für individualisierte Wohnkonzepte entstehen, die sowohl mehr Privatsphäre bieten als auch auf unterschiedliche Lebensstile und Nachfragegruppen zugeschnitten werden können.

2.1.2 Volkswirtschaftliche Zyklen

Aufgrund der komplexen Planung und Realisierung von Immobilienprojekten erfolgt die Reaktion auf Marktpreisänderungen zeitverzögert, was durch die geringe Preiselastizität der Nachfrage zusätzlich verstärkt wird (Fahrländer & Kloess, 2023). Der Schweizer Wohnimmobilienmarkt folgt typischerweise einem vierphasigen Zyklus. Die folgende Abbildung modelliert den Immobilienzyklus als Abfolge von Abschwung, Erholung, Expansion und Beruhigung, operationalisiert über Mieten, Preise, Leerstände, Renditen und Angebot. Abschwung bedeutet: fallende Mieten/Preise, steigende Leerstände und Renditen; mit Erholung ist gemeint: Bodenbildung und Stabilisierung; Expansion bedeutet:

starke Nachfrage, sinkende Leerstände, Miet-/Preisanstieg und Renditekompression; Beruhigung bedeutet: Abflachung der Wachstumsraten, Bodenbildung der Renditen und Angebotsausweitung. Die Grafik weist im Segment der Wohnimmobilien auf eine Abkühlung des Mietpreiswachstums hin.

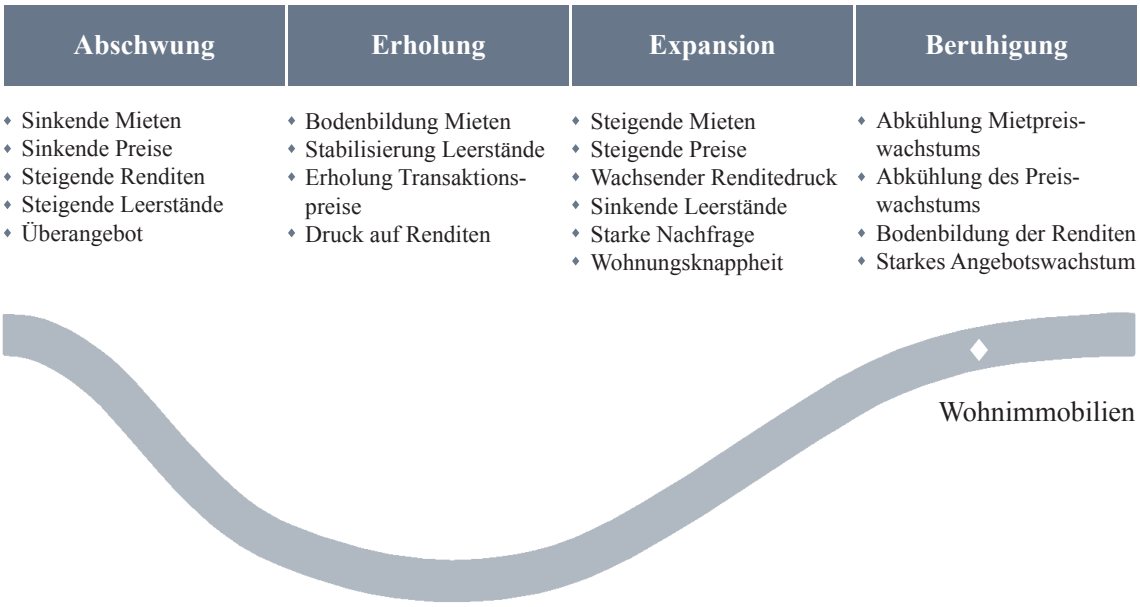


Abbildung 2: Darstellung Immobilienzyklus
(Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Hasenmaile, 2024, S. 44)

Trotz günstiger Finanzierungsbedingungen rechnet die UBS AG (2025) damit, dass sich die Preisanstiege bei Eigenheimen in den nächsten Quartalen verlangsamen, unter anderem aufgrund der nachlassenden Konjunkturdynamik. Zugleich wird die finanzielle Tragbarkeit für viele Haushalte zur wachsenden Hürde (Holzhey et al., 2025). Die Schweizerische Nationalbank (SNB) bezeichnet die Immobilienpreise derzeit als „verwundbar“, prognostiziert jedoch keine Rezession[18] (Hügli, 2025).

Der Einsatz von Innovationen im Bestandesmanagement ist letztlich vom Immobilienzyklus abhängig. In Phasen eines Angebotsüberhangs (Mietermarkt) steigt der Druck auf Investoren, die Attraktivität und Vermietbarkeit ihrer Liegenschaften zu erhöhen.

[18] Der Immobilienmarkt ist geprägt vom Niveau der Immobilienpreise, reduzierten Transaktionsvolumina, erschwerten Finanzierungsmöglichkeiten, steigenden Leerständen sowie stagnierender oder rückläufiger Investitionstätigkeit. Ursächlich hierfür sind häufig eine nachlassende Nachfrage, steigende Zinssätze oder eine generelle wirtschaftliche Unsicherheit.

2.1.3 Demografische Entwicklungen

Die demografische Entwicklung in der Schweiz beeinflusst die Nachfrage nach Wohnraum erheblich und wirkt somit direkt auf Preise und Mieten. Trotz eines starken Bevölkerungswachstums dürfte sich die Wachstumsrate langfristig abschwächen. Die Anzahl der Haushalte wächst stärker als die Bevölkerung selbst. Der Zuwachs bezieht hier auf die Haushaltszahl: Zwischen 2023 und 2050 nimmt die Zahl voraussichtlich der Einpersonenhaushalte um rund 28% und jede der Zweipersonenhaushalte um rund 24% zu; Haupttreiber sind Alterung und Individualisierung (Schmid et al., 2025).

Beim Auszug der Kinder aus einem Familien-Haushalt wird weniger Raum benötigt. Der Umzug in kleinere Wohnungen oder altersgerechte Wohnformen macht es wahrscheinlich, dass künftig Immobilien oder Wohnungen aufgrund der älteren Bevölkerungsschicht auf den Markt gelangen, insbesondere in peripheren Regionen, wodurch Angebotsüberschüsse entstehen dürften (Budliger, 2022). Erhebungen der ZHAW im Auftrag des BWO zeigen, dass bei Empty Nestern[19] 26% ihr Zuhause als zu gross einschätzen. Zugleich streben 70% keine Verkleinerung an (Lehner et al., 2024, S. 31–32). Empirische Befunde der Handelszeitung (2025) zeigen, dass der Wunsch nach Wohneigentum bei Personen unter 35 hoch ist, während Erwerb und Finanzierung meist erst deutlich später gelingen. Trotz rund 40% Eigentumsabsicht liegt das Erstkaufalter im Schnitt bei etwa 48 Jahren (Vollenweider, 2025).

2.1.4 Mietverhältnis versus Wohneigentum

Der Schweizer Wohnungsmarkt weist eine niedrige Wohneigentumsquote auf. Ursächlich sind strukturelle Bedingungen, institutionelle Rahmen (inkl. Rechtsordnung und Mietmarkt) sowie raumplanerische Prozesse und Baubewilligungsverfahren (Milasta, 2023). Trotz der anhaltenden finanziellen Attraktivität von Wohneigentum sind die tatsächlichen Kaufabsichten seit 2020 rückläufig (2020: 30%; 2024: 19%). Eine Befragung ergab, dass die Gründe unter anderem in der Zinswende sowie die erhöhten Hypothekarzinsen, im hohen Preisniveau und voraussichtlich weiter steigenden Immobilienpreise zu finden sind (Helvetia & MoneyPark, 2024). Besonders die 30–49-Jährigen streben der Autorschaft zufolge nach Wohneigentum. In diesen Altersgruppen ist der Anteil der aktiv Suchenden am grössten. Nicht monetäre Beweggründe dominieren, insbesondere der

[19] Empty Nestern bezieht sich auf die Familien-Haushalte, deren Kinder ausgezogen sind.

Wunsch nach einem langfristigen Zuhause, finanzieller Stabilität im Sinne planbarer Wohnkosten und Gestaltungsfreiheit, während Renditeerwartungen und Vermögensaufbau eine geringere Rolle spielen. Gleichzeitig erschweren hohe Kaufpreise, knappe Eigenmittel und unzureichende Einkommen den Erwerb. Strikte Eigenkapital- und Tragbarkeitskriterien verstärken diese Barrieren (Lehner & Hohgardt, 2022). Auf Bankenseite besteht anhaltendes Interesse an der Vergabe von Hypothekarkrediten.

Erschwinglichkeit

Die Erschwinglichkeit von Wohnraum stellt in der Schweiz eine gesellschaftliche Herausforderung dar. Maras und Kraft (2024) betonen die Komplexität des Begriffs, da Wohnraumerschwinglichkeit nicht nur von Wohnkosten, sondern auch von individuellen Einkommensverhältnissen und weiteren Lebenshaltungskosten abhängt (Maras & Kraft, 2024). Vor dem Hintergrund der von Wüest Partner (2025) beschriebenen demografischen Trends bestimmt die Demografie die Nachfrage nach Wohnungen und wirkt damit direkt auf Preise und Mieten ein. Zugleich wächst die Zahl der Haushalte langfristig schneller als die Bevölkerung; insbesondere Ein- und Zweipersonenhaushalte nehmen am stärksten zu (Schmid et al., 2025). Diese Entwicklungen führen dazu, dass Wohnen, speziell in begehrten städtischen Regionen, zunehmend mit steigenden Mieten einhergeht, was somit den Zugang zu Wohnraum erschwert (Willimann et al., 2024).

2.1.5 Kommodifizierung

Kommodifizierung bezeichnet die Umwandlung des Wohnens, ursprünglich in der Bedeutung eines sozialen Grundbedürfnisses, in eine primär ökonomisch ausgerichtete Ware. Diese Kommodifizierung macht erst die Investition in die gebaute Umwelt möglich. Im Kontext städtischer Immobilienmärkte werden Wohnungen zunehmend als renditeorientierte Investitionsobjekte betrachtet (Holm, 2021). Institutionelle Akteure wie Immobilienfonds und Pensionskassen treiben diese Entwicklung voran, indem sie Wohnraum nach Prinzipien von Angebot, Nachfrage und Rendite bewerten und verwalten. Gewinnorientierte Standardisierung im Wohnungsbau führt zu baulicher Vereinheitlichung und bietet kaum Platz für individuelle Wünsche, gemeinschaftliche Flächen und variable Grundrisse. Dadurch wird tendenziell die Individualität, soziale Interaktion und die Anpassungsfähigkeit von Gebäuden eingeschränkt (Calomfirescu, 2023). Quartiere und Wohnungen werden verstärkt als Lifestyle-Produkte vermarktet, wodurch symbolische Unterscheidung und soziale Homogenität im Vordergrund stehen. Die sozialen

Ungleichheiten sowie Verdrängungsprozesse werden dadurch verschärft (Kaltenbrunner & Schnur, 2014). Die ökonomisch dominierte Planungspraxis erfordert daher eine kritische Reflexion hinsichtlich neuer Ansätze wie individualisierte Wohnmodelle, um die negativen gesellschaftlichen Folgen der Kommodifizierung einzudämmen.

Gesellschaftliche Trends

Aktuelle gesellschaftliche Entwicklungen, namentlich die Individualisierung und die Zunahme von Einpersonenhaushalten, verändern den Wohnungsmarkt in urbanen Räumen strukturell. Hieraus ergibt sich eine erhöhte Nachfrage nach flexiblen Wohnformen und gemeinschaftsorientierten Konzepten wie z. B. Cluster-Wohnen und Wohngemeinschaften (Spellerberg, 2023). Parallel dazu führt der demografische Wandel mit einer zunehmenden Alterung der Gesellschaft zu einem zusätzlichen Bedarf an altersgerechten und generationenübergreifenden Wohnlösungen.

Nachhaltig betriebene Wohnliegenschaften (z. B. mit Wärmepumpe) verursachen tiefere Nebenkosten und werden von Investoren mit tieferen Diskontierungssätzen bewertet, was im Mittel zu höheren Marktwerten führt (Schläpfer et al., 2022). Ebenso gewinnen digitale Technologien wie intelligente Gebäudetechnik an Bedeutung, indem sie den Wohnkomfort sowie die Effizienz von Gebäuden deutlich verbessern und damit die Attraktivität der Immobilien steigern (Pfnür et al., 2023). Gleichzeitig werden finanzielle Faktoren wie Miet- und Hypothekarkosten immer relevanter, was mit der steigenden Wohnkostenbelastung zusammenhängt und die Kostensensitivität sowohl von Mietenden als auch von Eigentümern erhöht. Nach einem kurzzeitigen Rückgang während der Coronapandemie (2020–2022) steigt zudem die Bedeutung der Nähe zu öffentlichen Verkehrsmitteln erneut an, da viele Arbeitsplätze wieder physisch aufgesucht werden und Homeoffice zunehmend als Ergänzung zur Präsenzarbeit genutzt wird (Lüthi & Schnorf, 2024).

2.1.6 Innovative Wohnformen

Tabelle 1 zeigt innovative Wohnformen in der Schweiz anhand exemplarischer Projekte und der jeweiligen Zielgruppen. Dabei handelt es sich in der Regel um Nischenprodukte mit einer eigenen Marketing-Strategie. Das Pilotprojekt Felivita stellt einen ersten praktischen Versuch einer solchen Innovation dar.

Innovative Wohnform	Beispielprojekt	Zielgruppe
Gross-WG	Zwicky Süd, Dübendorf	Menschen, die gemeinschaftlich leben und sich selbst organisieren wollen, betreuungsabhängige Personen, Jugendliche, Paare, Alleinerziehende, Singles
Wohnen auf Zeit / WG	MinMax, Opfikon	Singles und Paare, v. a. Millennials, Wochenaufenthalter, Personen mit Bedarf an temporärem, kompaktem, kostengünstigem Wohnraum
Co-Housing für die 3. Lebensphase	Winkelhalden, Oberrieden	Babyboomer in der zweiten Lebenshälfte; finanziell gut situierte Personen, die Wohnfläche zugunsten von Gemeinschaftsflächen reduzieren möchten
Gemeinschaftliches Wohnen	Brahmshof, Zürich	Familien; Ein-Eltern-Familien, Alleinstehende, Jugendliche, Menschen mit körperlicher oder psychischer Beeinträchtigung, Seniorinnen und Senioren
Mehrgenerationenwohnen	Giesserei, Winterthur	Altersdurchmischte Gemeinschaft, verschiedene Lebensformen und Haushaltsgrössen, Selbstverwaltung durch alle erwachsenen Bewohner
Gemeinschaftliches Wohnen (Zwischennutzung)	Ex-Rennbahnklinik, Muttenz	Studierende mit bescheidenem Einkommen, keine Altersgrenze, Personen in Ausbildung an öffentlichen Bildungsinstitutionen der Region
Clusterwohnungen und Grosshaushalt	Kalkbreite-Überbauung, Zürich	Singles, Paare, Familien, Wohngemeinschaften, Unterschiedliche Altersgruppen, Wert auf gemeinschaftliche Räume, Partizipation und innovative Wohnformen legen
Hallenwohnungen u. gemeinschaftliches Wohnen	Zollhaus-Überbauung, Zürich	Familien-WGs, gemeinschaftlich Wohnende in der dritten Lebensphase, sozial benachteiligte Personen sowie gemeinschaftsorientierte Menschen, die Räume teilen und das Zusammenleben aktiv mitgestalten

Tabelle 1: Übersicht innovative Wohnformen
(Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Genossenschaft Kalkbreite, 2014 & 2017; Studie Zemp et al., 2018)

Die Tabelle strukturiert nach Wohnform, Beispielprojekt und Zielgruppen. Als Referenzen dienen erfolgreich realisierte Projekte wie Zwicky Süd, Giesserei sowie die Kalkbreite- und Zollhaus-Überbauung. Die adressierten Zielgruppen reichen von Singles, Paaren über Familien und Ein-Eltern-Haushalten bis zu Senioren, Menschen mit Beeinträchtigungen und sozial benachteiligten Personen. Im Querschnitt betont die Übersicht gemeinschaftliche Infrastrukturen, Selbstorganisation, alters- und haushaltsmässige Durchmischung sowie Spannweiten von temporären bis dauerhaften Nutzungen (Genossenschaft Kalkbreite, 2014 & 2017; Zemp et al., 2018). Die Projekte reagieren auf Individualisierung, Urbanisierung, demografischen Wandel und ökologische Anforderungen (Grundeigentümer Verband Schweiz, 2024). Weitere innovative Wohnformen sind Mikroapartments, die auf urbane Verdichtung und Nachhaltigkeit setzen oder Smart Homes, die technologische Lösungen zur Verbesserung von Komfort, Sicherheit und Energieeffizienz integrieren. Nachhaltiges Wohnen fokussiert auf ökologische Verantwortung durch energieeffiziente Gebäude und nachhaltig gewählte Materialien, wie beispielsweise Minergie-Standard[20]. Internationale Trends wie modulare Bauweisen, Tiny Houses und Urban Farming ergänzen diese Entwicklungen und bieten Inspiration für den Schweizer Markt (Grundeigentümer Verband Schweiz, 2024).

Ein Beispiel für eine solche innovative, auf individuelle Bedürfnisse ausgerichtete Wohnform ist die Cité Manifeste in Mulhouse von den Architekten Lacaton & Vassal aus dem Jahr 2005. Der soziale Wohnbau umfasst 61 Reihenhäuser, die im Rohbau vermietet

[20] Minergie-Standard: Schweizer Baustandard für energieeffiziente Gebäude mit hohem Komfort und geringem Energieverbrauch.

werden. Ziel ist kostengünstiger, grosszügiger Wohnraum bei maximaler Gestaltungsfreiheit für die Mietenden. Das Konzept nutzt einfache Industriebautechniken und richtet sich vor allem an jüngere Familien, die Eigenheimqualitäten mit individueller Ausbaufreiheit verbinden möchten (Zemp et al., 2018). Diese innovativen Wohnformen eröffnen vielfältige Chancen und besondere Marktdifferenzierung für Investoren und Entwickler in der Ressourcennutzung.

Rentabilität

Die Rentabilität des Schweizer Wohnimmobilienmarkts resultiert aus laufenden Erträgen (NOI/Mieten) und Wertveränderungen. Massgebend sind der Renditespread zwischen Nettoanfangsrendite und Kapitalkosten, Standort- und Objektqualität mit zugehörigem Leerstandsrisiko, die Mietdynamik (Referenzzinssatz, Indexierung), der Instandhaltungs- und Investitionsbedarf (Capex) sowie der regulatorische Rahmen. Verschärfte Regulierungen begrenzen institutionelle Anbieter und senken die Renditeerwartungen. Empirische Befunde der Hochschule Luzern (2024) zeigen Reaktionen wie die verstärkte Allokation von Kapital in Agglomerationen und ländlichen Räumen sowie den Aufschub von Sanierungen, was in Städten die Angebotsmenge reduziert und tendenziell höhere Mieten begünstigt. Nachhaltigkeit besitzt Priorität, muss sich jedoch über den gesamten Lebenszyklus[21] einer Immobilie finanziell tragen. Zugleich werden Portfoliosteuerung, Asset Management und teilweise die Datenhoheit häufig ausgelagert (HSLU, 2024).

2.2 Individualisiertes Wohnen

2.2.1 Grundgedanken

Die zunehmende Individualisierung bezüglich Wohnen ist Ausdruck tiefgreifender gesellschaftlicher Veränderungen. Aus Sicht von Flade (2020) zeigt sich dies insbesondere durch gestiegene Anforderungen an Flexibilität hinsichtlich Orts- und Wohnungswechsel, Haushaltsgrösse und Wohnflächennutzung und persönliche Autonomie im Wohnbereich. Das Wohnen dient heute weniger einer kollektiven Identitätsbildung, sondern zunehmend der Entfaltung individueller Lebensstile und Werte. Deshalb rücken die Anpassbarkeit und Modularität von Wohnraum in den Vordergrund, um wechselnden

[21] Gemeint ist die wirtschaftliche Betrachtung von der Entwicklung über Planung und Bau bis zu Betrieb, Instandhaltung, Erneuerung/Sanierung und Rückbau. Nachhaltigkeit „trägt sich“ finanziell, wenn sie in dieser Gesamtrechnung (Total Cost of Ownership bzw. Lebenszykluskalkulation) wirtschaftlich tragfähig ist.

Lebenssituationen und vielfältigen Lebensentwürfen gerecht zu werden. In diesem Sinne spiegelt das Wohnen nicht nur gesellschaftliche Diversität, sondern ist auch Ausdruck einer stärkeren Selbstbestimmung und Entscheidungsfreiheit von allen einzeln (Flade, 2020).

Bis heute fehlt es an umfassenden Studien, die das Konzept des individualisierten Wohnens systematisch untersuchen, insbesondere zur Möglichkeit der individuellen Mitgestaltung der Wohnung durch Mietende vor dem Erstbezug. Interessant ist in diesem Zusammenhang das Pilotprojekt Felivita. Zu dessen praktischen Umsetzung liegt jedoch noch keine Bewertung vor. Ökonomische und soziale Effekte dieses Wohnmodells sind in zukünftigen Studien noch zu untersuchen.

2.2.2 Individualisierungsmöglichkeiten

Im Mietwohnungsmarkt bestehen für die Endverbraucher grundsätzlich keine weitreichenden Individualisierungsmöglichkeiten. Anpassungen und Veränderungen innerhalb der Mietwohnung sind nur in einem engen Rahmen zulässig und müssen in der Regel vor Beendigung des Mietverhältnisses rückgängig gemacht werden. Farbliche Änderungen wie das Streichen einzelner Wände dürfen ohne explizite Genehmigung der Vermieter erfolgen, müssen jedoch spätestens beim Auszug durch die Mieterschaft wieder in den ursprünglichen Zustand versetzt werden, ausser es liegt eine schriftliche Zustimmung für die Übernahme durch die Vermieterschaft oder ein explizites Einverständnis der nachfolgenden Mietpartei vor (Gross, 2024).

2.2.3 Wohnkonzept/-modell

Das individualisierte Wohnkonzept, entwickelt von der Firma Unique Real AG[22], reagiert darauf, dass Mietwohnungsangebote gewöhnlich standardisiert sind und Kundenbedürfnisse vernachlässigt werden (Wettstein, 2021, S. 76–77).

Konzept

Das Ziel des individualisierten Ansatzes ist es, die Angebotslücke zwischen Miet- und Eigentumswohnungen zu schliessen, indem hochwertige, online konfigurierbare Mietwohnungen angeboten werden, die den Vermietenden eine langfristige Planungssicher-

[22] Entwickelt vom Betriebsökonom und Immobilienexperten René Wettstein, Unique Real AG, Zürich. Online unter: https://www.uniquereal.ch

heit gewährleisten sollen. Da Wohneigentum für viele finanziell keine Option darstellt und das Mieten Flexibilität hinsichtlich des Orts- und Wohnungswechsels, der Haushaltsgrösse und der Wohnflächennutzung ermöglicht sowie mit geringerer Kapitalbindung und reduziertem Unterhalts- und Verwaltungsaufwand einhergeht, stellen konfigurierbare Mietwohnungen eine attraktive Alternative dar. Durch die vertraglichen Regelungen zu Mietdauer, Kündigung, Investitionsschutz und Mietzinserhöhungen soll die Planbarkeit erhöht werden (Wettstein, 2021, S. 76–77). Vertragsoptionen zur Mietverlängerung sollen die Mieterschaftsbindung stärken, Fluktuation und Bewirtschaftungskosten senken und gleichzeitig die Effizienz der Bauplanung erhöhen. Die Immobilie wird dabei nicht ausschliesslich als Renditeobjekt, sondern als kundenorientiertes Produkt mit strategischem Mehrwert betrachtet, wobei Grundstück und Lage zentrale Einflussfaktoren für die Wertentwicklung bleiben. Institutionelle Investoren sollen von einem vielseitigen Marketinginstrument profitieren, das in urbanen wie ländlichen Regionen und in unterschiedlichen Qualitäts- und Preissegmenten einsetzbar ist, sofern die Objektstrategie architektonisch und qualitativ konsistent umgesetzt wird.

Laut der Analyse von Wüest Partner AG (2020) zum Konzept des individualisierten Wohnens, soll dieses zu einer Wertsteigerung von rund 1,5% in sehr guten Makrolagen und bis zu 6,5% in durchschnittlichen Makrolagen führen, vor allem aufgrund einer geringeren Diskontierung (Wüest Partner AG, 2020, S. 6). Das Konzept sieht vor, dass vom Mieter zusätzlich finanzierte Einbauten in das Eigentum des Vermieters übergehen; dies entspricht einer degressiven Abschreibung. Die Entschädigung soll durch den Nachmieter erfolgen. Ob dies realisierbar ist, hängt von der aktuellen Marktlage ab. In vermieterfreundlichen Märkten bestehen höhere Chancen, in mieterfreundlichen Märkten geringere. Degressive Abschreibung führt zu tieferen Restwerten als lineare oder technische Methoden, was für Nachmieter finanziell attraktiv, für Erstmieter jedoch nachteilig sein kann (Wüest Partner AG, 2020, S. 13–14). Die individuelle und womöglich auch hochwertige Ausstattung erlaubt je nach Indivualisierung eine frühzeitige Vermietung, reduziert Leerstände und verlängert Mietverhältnisse. Gleichzeitig erfordert diese höhere Anfangsinvestitionen sowie potenziell erhöhten Planungs-, Verwaltungs- und Betriebsaufwand, deren langfristige wirtschaftliche Wirkung erst mittelfristig beurteilbar ist (Markstein AG, 2025; Wüest Partner AG, 2020).

Modell

Mit dem Pilotprojekt Felivita in Bachenbülach wurde das individualisierte Wohnkonzept in der Schweiz erstmals praktisch umgesetzt. Ziel war es, sich im Markt gegenüber den Wettbewerbern zu differenzieren sowie das Konzept aus sozialen Erwägungen zu realisieren. Das Modell verbindet die Flexibilität des Mietwohnens mit der Gestaltungsfreiheit des Eigentums und zielt auf eine langfristige Bindung durch erhöhte Wohnzufriedenheit ab. Nach der ersten Hürde, die digitale Konfiguration mit der Vermarktung einwandfrei aufzusetzen, erwies sich das Projekt als wirtschaftlich tragfähig und ermöglichte eine frühzeitige Vermietung bereits 14 Monate vor der Fertigstellung. Die Mietverträge wurden mit einer Mindestlaufzeit von fünf Jahren und einer dreifachen Verlängerungsoption zu jeweils fünf Jahren ausgestattet. Die Verträge wurden an den Landesindex der Konsumentenpreise (LIK) gekoppelt, analog zu gewerblichen Vertragsmodellen. Mietende konnten bereits in der Planungsphase zentrale Ausstattungsmerkmale – wie Bodenbeläge, Küchenfronten, Badezimmerausstattungen und ausgewählte Haushaltsgeräte – aus drei vordefinierten Designlinien wählen. Die Auswahl erfolgte über eine digitale Plattform, die sämtliche gegenüber der Standardausführung anfallenden Mehrkosten transparent nach der Konfiguration auswies. Diese Zusatzkosten wurden vor Bezug der Wohnungen vollständig durch die Mietenden beglichen oder waren mit einer Option über ein Darlehen mit 5% Zins und fünfjähriger Amortisation finanzierbar (Markstein AG, 2025; Opinomic AG, 2024; Wettstein, 2021, S. 76–77). Aus 114 Bewerbungen resultierten 25 Vertragsabschlüsse. 61% der Bewerbenden verfügten über ein monatliches Haushaltseinkommen von über CHF 8'000 pro Monat; unter den Mietenden lag dieser Anteil bei 76% (19 Haushalte). Der grösste Anteil der Interessenten bestanden aus jungen Haushalten im Alter von 18 bis 34 Jahren mit 63 Bewerbungen (55%), wovon 14 Verträge abgeschlossen wurden. Jeweils vier Verträge entfielen auf Haushalte mittleren Alters und auf Familien mit Kindern wie auch drei auf Haushalte mit Bewohnenden über 60 Jahren (s. Anhang 8.4).

SWOT-Analyse Konzept

Die nachfolgende Tabelle stellt eine SWOT-Analyse dar, die auf den Quellen der am Pilotprojekt Felivita Beteiligten beruht und der Beurteilung des Konzepts anhand des Modells Felivita dient.

Ziel dieser SWOT-Analyse ist eine Bewertung der ursprünglichen Absichten des Initiators, insbesondere im Hinblick auf Nutzerzentrierung, langfristige Wohnzufriedenheit

sowie ökonomische Tragfähigkeit anhand interner (modellimmanenter) und externer (marktbezogener) Einflussfaktoren. Die Betrachtung umfasst nutzerorientierte Aspekte sowie institutionelle und marktseitige Rahmenbedingungen.

Nachfragerseite - produktimmanent (innen)		Angebotsseite - marktbezogen (aussen)	
Stärken	**Schwächen**	**Chancen**	**Risiken**
Längere Mieterbindung reduziert Bewirtschaftungskosten	Höhere Koordinations- und Kommunikations-aufwand	Differenzierung im Miet-wohnungsmarkt	Marktakzeptanz unsicher bei konservativen Inves-toren
Langfristig sinkende Instandhaltungskosten	Komplexere Vertragsgestaltung	Ansprache spezifischer Zielgruppen	Rechtliche Grauzonen bei Investitionsschutz der Mieter
Frühzeitige Vermietung senkt Sockelleerstand	Begrenzte Skalierbarkeit in standardisierten Portfolios	Langfristige Portfoliostra-tegie durch Mietvertrags-optionen	Abhängigkeit von funktio-nierender Systemplattform
Stabilisierung der Cashflows (5 Jahre + Optionen)	Spezielle digitale und juristische Infrastruktur notwendig	Steigerung der Nutzer-zufriendenheit als Perfor-mance-Treiber	Höherer Bewirtschaf-tungsaufwand
Kostenbeteiligung durch Mieter entlastet Eigentümer	Verunsicherung bei Mie-tern hinsichtlich Eigen-tumsähnlichkeit	Integration in Bestandes-ausschöpfungsstrategien	Wiedervermietungsprob-leme wegen Individuali-sierung
Wahrgenommene Aufwer-tung der Wohnung durch Mitbestimmung	Wiedervermietung nach Auszug potenziell erschwert	Beitrag zur sozialen Nachhaltigkeit	Unsicherheiten für Mietende Verbindlichkeit der Konfiguration

Tabelle 2: SWOT-Analyse Pilotprojekt Felivita
(Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an iWohnen AG, 2021; Markstein AG, 2025; Wettstein, 2021, S. 76–76; Wüest Partner AG, 2020).

Die Stärken und Schwächen konzentrieren sich auf die nachfrageseitigen, produktbezogenen Merkmale des individualisierten Wohnmodells. Dazu zählt unter anderem der Mitgestaltungsspielraum der Mietenden, die daraus resultierende stärkere Mieterbindung sowie der erhöhte administrative und koordinative Aufwand für die Bewirtschaftenden.

Die Chancen und Risiken berücksichtigen marktseitige Rahmenbedingungen und umfassen Einflussfaktoren, welche die Marktakzeptanz, Investitionsbereitschaft und betriebswirtschaftliche Integration des Wohnkonzepts in bestehende Portfolio- und Bewirtschaftungsstrategien institutioneller Eigentümer bestimmen. Insbesondere Standardisierbarkeit, digitale Abwicklungsinfrastruktur sowie potenzielle regulatorische Unsicherheiten stellen Determinanten für die erfolgreiche Skalierung im Bestandesmanagement[23] dar.

[23] Bestandesmanagement umfasst die Bewirtschaftung von Immobilien unabhängig davon, ob es sich um Neubauten oder bestehende Objekte handelt.

2.3 Angebotsseite

2.3.1 Rahmenbedingungen

Die aktuellen angebotsseitigen Rahmenbedingungen sind massgeblich geprägt durch eine rückläufige Neubautätigkeit sowie eine geringere Anzahl an Baubewilligungen. Vor allem in urbanen Räumen führt dies zu einer deutlichen Angebotsverknappung, die wiederum steigende Mietpreise und dadurch steigende Erträge für institutionelle Investoren zur Folge hat (Zurich Invest AG, 2023). Gleichzeitig schränken regulatorische Anforderungen, insbesondere im Mietrecht und auch bezüglich komplexer Bau- und Gestaltungsordnungen, den Handlungsspielraum institutioneller Anleger erheblich ein. Langwierige Bewilligungsverfahren und häufige Einsprachen erhöhen den administrativen Aufwand zusätzlich und führen dazu, dass institutionelle Investoren vermehrt in Agglomerations- und Randregionen investieren oder geplante Sanierungen zeitlich verschieben. Dies verschärft die Wohnraumknappheit in städtischen Gebieten weiter und vermindert gleichzeitig die Wohnqualität (Davidson et al., 2024). Vor dem Hintergrund eines prognostizierten Bevölkerungswachstums auf über zehn Millionen Einwohner in der Schweiz bis im Jahr 2045 erhöht sich langfristig der Druck auf den Wohnungsmarkt zusätzlich (Hofer, 2025), wodurch die Bedeutung effektiver Angebotsstrategien steigt.

Der Schweizer Bundesrat beschloss am 17. November 2021 regulatorische Erleichterungen und führte eine neue Anlagekategorie für nicht kotierte schweizerische Anlagen ein. Seither können Pensionskassen bis zu 5% ihres Vermögens in solche Anlagen investieren, was Investitionen in innovative und zukunftsgerichtete Technologien in der Schweiz erleichtert. Die Änderungen traten am 1. Januar 2022 in Kraft. Der Umfang der Nutzung dieser Limite richtet sich nach der individuellen Risikofähigkeit der jeweiligen Einrichtung (BSV, 2021).

2.3.2 Investitionsfaktoren

Direktinvestitionen richten sich nach strategisch definierten Anlagekriterien. Dazu zählen ökonomische Aspekte (z. B. vordefinierte Zielrendite, Mindestinvestitionsvolumen) sowie standortbezogene Faktoren (wirtschaftlich starke Regionen, gute Verkehrsanbindung, hohe Bevölkerungsdichte, Zentrumslagen); das Mindestinvestitionsvolumen wird insbesondere aus Effizienzüberlegungen festgelegt (Raimann, 2017). Im aktuellen Marktumfeld können Vermieter die Mieten teilweise im Ausmass der Teuerung oder darüber anpassen. Das stärkt die Ertragsperspektiven, insbesondere im Wohnsegment (UBS

Switzerland AG & Chief Investment Office GWM, 2025). Als wesentliche Standortfaktoren gelten vor allem wirtschaftlich robuste Regionen, zentrale oder verkehrstechnisch gut angebundene Lagen sowie eine hohe Bevölkerungsdichte. Diese Merkmale begünstigen eine nachhaltige Nachfrage und erhöhen die Wahrscheinlichkeit stabiler Mieterträge (Raimann, 2017). Vor dem Hintergrund zunehmender regulatorischer Anforderungen setzen Investoren vermehrt auf ESG-konforme, qualitativ hochwertige Objekte, da diese langfristig stabilere Wertentwicklungen versprechen, während unzureichend nachhaltige Bestandsimmobilien immer häufiger an Attraktivität verlieren (Niklowitz, 2025). Insgesamt trägt die Einhaltung klarer Anlagekriterien als Teil eines strukturierten Entscheidungsprozesses entscheidend zum erfolgreichen Management direkt investierter Immobilienportfolios bei (Raimann, 2017).

Darüber hinaus spielen auch Kriterien wie wirtschaftliche und infrastrukturelle Rahmenbedingungen, demografische Entwicklungen sowie eine geeignete Bauqualität für die Rentabilität und langfristige Ertragssicherheit eine wichtige Rolle bei der Auswahl von Immobilieninvestments (Nöldeke, 2008).

Entlang des Projektlebenszyklus fällt der optimale Zeitpunkt für Innovationsinvestitionen in jene Phasen, in denen die Lebenszykluskosten stark beeinflussbar sind (frühe SIA-Phasen bzw. Erneuerungsfenster). Aus Realoptionssicht[24] ist der sofortige Einstieg dem Zuwarten vorzuziehen. In der Konzept- und Planungsphase lassen sich die späteren Kosten am stärksten steuern, während die Beeinflussbarkeit mit fortschreitendem Bau rasch abnimmt, sodass früh implementierte Innovationen (z. B. energie- und betriebsoptimierte Systeme) Einsparpotenziale von bis zu rund 50% erschliessen. Der ökonomisch optimale Sanierungszeitpunkt ist erzielt, wenn der Gesamtwert des Objekts den Landwert erreicht. Ab diesem Zeitpunkt dominiert der Standortwert und ein Aufschub vernichtet den Optionswert (Gräppi, 2020).

Standortwahl

Ein zentraler Faktor für den Erfolg von Immobilieninvestitionen ist die Standortwahl, welche massgeblich sowohl die Lebensqualität als auch die Wertentwicklung der

[24] Unter einer Realoption versteht man die Bewertung einer Investition als Option unter Unsicherheit. Dabei wird der Wert der Management-Flexibilitäten (z. B. Verschiebung, stufenweise Investition, Erweiterung, Abbruch, Wechsel) explizit berücksichtigt. Entscheidend ist der Zeitpunkt, zu dem die Ausübung (Investition jetzt) dem Abwarten überlegen ist.

Immobilie beeinflusst. Eine fundierte Standortanalyse prüft die geographische Lage, das wirtschaftliche Umfeld, die Bevölkerungsentwicklung, die Infrastruktur sowie die Nachbarschaftsqualität. Wichtig sind insbesondere Verkehrserschliessung (Strassen/ÖV), Nähe zu Einkaufsmöglichkeiten, Bildungsinstitutionen, Naherholungsgebiete sowie weitere relevante Einrichtungen. Zudem werden Sicherheit, Freizeitangebote, Grünflächen sowie Arbeitsplätze, Einkommensniveaus, Wachstumsprognosen und Branchenvielfalt zur Beurteilung herangezogen (Wüest Partner AG, o. D.). Das anhaltende Wachstum in den Agglomerationen der grossen Städte bei gleichzeitig teilweise rückläufigen Bevölkerungszahlen in Randregionen verschiebt die Nachfrage nach Wohnraum. Agglomerationsgemeinden profitieren von der Nähe zu Wirtschaftszentren, von guter ÖV-Erschliessung und von tieferen Wohnkosten im Vergleich zu den zentralen Lagen. Für die Entwicklung entstehen dadurch zugleich Herausforderungen und Chancen, insbesondere für neue Wohnkonzepte und zielgruppenspezifische Angebote. Bei der Standortwahl sind die genannten Faktoren sowie die demografische Entwicklung zentral (Lüthi & Schnorf, 2024; Schmid et al., 2025; Wüest Partner AG, 2025).

Zielgruppenorientierung

Eine konsequente Zielgruppenorientierung ermöglicht institutionellen Investoren eine effektive und passgenaue Ausrichtung von Wohnimmobilien auf die spezifischen Bedürfnisse potenzieller Mieter. Das Sinus-Milieu-Modell (2024) verdeutlicht, dass verschiedene Milieus spezifische Präferenzen und finanzielle Möglichkeiten aufweisen, die es zu berücksichtigen gilt (SINUS Markt- und Sozialforschung GmbH, 2024). Traditionell war der Immobilienmarkt stark angebotsorientiert, doch zunehmend wird eine zielgruppenorientierte Vorgehensweise etabliert, die die unterschiedlichen Wohnbedürfnisse und Nutzenerwartungen der Zielgruppen systematisch erfasst. Die Herausforderung liegt hautsächlich darin, geeignete Marktsegmentierungsansätze zu entwickeln, die in praktische Produkt- und Marketingentscheidungen umgesetzt werden können (Feigl, 2015). Heye und Fahrländer (2007) betonen zudem, dass eine kleinräumige und differenzierte Analyse der Zielgruppen nach Lebensstil, sozialer Schicht und aktueller Lebensphase essenziell ist, um Vermarktungsprobleme zu minimieren und langfristigen Erfolg zu sichern. Die so gebildeten Nachfragesegmente sind ein Instrument zur Optimierung von Wohnimmobilien zum Nutzen der Nachfrager und Investoren. Milieubasierte, mikrogeografische Anwendungen unterstützen entsprechende Standort- und Angebotsentscheide (Barth et al., 2024; Heye & Fahrländer, 2007).

Risikoabwägung

Die Stabilität als auch die langfristige Rentabilität werden durch die Risikoabwägung massgeblich beeinflusst. Diese umfassen insbesondere das Risiko eines Kreditausfalls infolge unzureichender Tragbarkeit sowie das Bewertungsrisiko, das entsteht, wenn der Wert der als Sicherheiten dienenden Immobilien sinkt (Eidgenössische Finanzmarktaufsicht FINMA, 2024). Eine diversifizierte Anlage über verschiedene Standorte und unterschiedliche Phasen im Lebenszyklus von Immobilien wird empfohlen, um Risiken zu minimieren und die Werterhaltung zu gewährleisten. Dabei haben Bestandsimmobilien aufgrund etablierter Marktpositionen und stabiler Erträge typischerweise geringere Risiken als Neubau- oder Entwicklungsprojekte, deren Markterfolg erst bewiesen werden muss (Trübestein, 2015).

Leerstandsquoten

Im Schweizer Immobilienmarkt stellt die Leerstandsquote einen essenziellen Indikator dar, um die Angebots- und Nachfragesituation auf dem Wohnungsmarkt zu beurteilen. Nach Angaben des Bundesamtes für Statistik lag die landesweite Leerstandsquote im Jahr 2023 bei 1,15%, was einem Rückgang vom Vorjahr entspricht. Im Mietwohnungssegment fiel der Rückgang besonders deutlich aus, während im Eigentumsbereich ein leichter Zuwachs verzeichnet wurde (BFS, 2023). Nach Angaben von Wüest Partner AG (2024) wird eine optimale Leerstandsquote für die Schweiz mit 1,27% definiert, die bei der Marktliquidität und Preisstabilität gewährleistet wären (Weinert & Dubois, 2024).

Mieterbindung

Für institutionelle Investoren sind Mieter- und Vertragsqualität zentrale Hebel zur Sicherung eines stabilen Objekt-Cash-Flows (Nöldeke, 2008). Instrumente zur langfristigen Mieterbindung umfassen neben monetären Anreizen wie Mietzinsvergünstigungen, Umzugshilfen oder mietfreien Perioden auch eine proaktive und strategisch ausgerichtete Bewirtschaftung der Immobilien. Neben dieser Ausrichtung steigern eine zielgruppengerechte Angebotsgestaltung und kundenorientierte Betreuung den Kundennutzen, erhöhen die Mieterbindung und verbessern die Rendite (Schmidiger, 2012). Dabei stellen Markt-, Konkurrenz- und Umfeldanalysen wichtige Grundlagen für die frühzeitige und erfolgreiche Umsetzung geeigneter Kundenbindungsstrategien dar.

Dies wiederum begünstigt eine stabilere und nachhaltigere Mieterbindung. Hohe Mieterfluktuationen führen zu erheblichen Mehrkosten aufgrund von Leerständen,

Instandsetzungen sowie auch der Neuvermietung, wobei insbesondere psychologische Faktoren wie Zufriedenheit und Bindung an das Wohnumfeld als wichtige Einflussgrössen zur Mietvertragsdauer beitragen (Ries, 2018).

Betriebsaufwand

Unter Betriebsaufwand werden sämtliche regelmässigen und wiederkehrenden Kosten verstanden, die zur Sicherstellung der ordnungsgemässen Nutzung und Verwaltung einer Immobilie erforderlich sind und die Rentabilität der Immobilie indirekt wesentlich beeinflussen (Schütz, 2022). Diese Kostenpositionen gliedern sich in verschiedene Bereiche wie kaufmännisches, technisches und infrastrukturelles Facility Management. Kostentreiber sind u. a. Verwaltung, Hauswartung sowie Energie- und Wasserkosten; Gebäudeversicherungen gelten als nicht umlagefähig (Schütz, 2022). Es gilt ein effizientes Kostenmanagement, da laufende Betriebs- und Verwaltungskosten die Rendite von Immobilienanlagen schmälern. Daher müssen Kosten transparent erhoben und optimiert werden (Gnädinger, 2017). Gleichzeitig sind Immobilienunternehmungen in einem Marktumfeld von Zinssteigerungen, Inflationsdruck und regulatorischen Herausforderungen verstärkt gezwungen, die Betriebskosten umfassend zu optimieren, um dauerhaft wettbewerbsfähig zu bleiben und den Marktwert ihrer Immobilien zu erhöhen.

2.3.3 Wirtschaftlichkeit

Wirtschaftlichkeit bedeutet primär langfristig stabile Erträge, verbunden mit kontrolliertem Risiko und einer klaren Strategie zur nachhaltigen Wertentwicklung.

Zwischen 2006 und 2021 erzielten Immobilienanlagen eine überdurchschnittlich hohe Rendite, deutlich über den theoretisch mietrechtlich gerechtfertigten Nettorenditen, wodurch es zu einer erheblichen Umverteilung der Einkommen von Mietenden zu Vermietenden kam (Schärrer et al., 2022). Das niedrige Zinsniveau schuf günstige Finanzierungsbedingungen und erhöhte die Attraktivität von Wohnimmobilien als Anlageklasse. Der beobachtbare Investitionsschub konzentrierte sich jedoch vor allem auf höherpreisige Segmente. Eine attraktive Lage, hohe Bauqualität sowie nachfragegerechte, flexible Wohnformen tragen nachweislich zur langfristigen Werthaltigkeit bei (von Einem, 2016).

2.4 Nachfrageseite

2.4.1 Sinus-Milieus

Durch die gezielte Segmentierung nach sozialen Schichten, Lebensstilen und Lebensphasen ermöglichen die Sinus-Milieus eine standortspezifische Entwicklung und Neupositionierung von Immobilienangeboten. Dabei zeigen sich erhebliche Unterschiede zwischen urbanen Milieus, die von höherer Mobilität und geringerer Eigentumsneigung geprägt sind, und traditionelleren Segmenten, die oft stabilere Wohnpräferenzen aufweisen (Heye & Fahrländer, 2007, S. 55, 57–58). Dieses Gesellschaftsmodell differenziert sich anhand gemeinsamer Werte, Lebensstile und Alltagseinstellungen und ergänzt klassische sozialstrukturelle Analysen durch kulturelle Aspekte, wodurch tiefere Einblicke in das Verhalten und die Bedürfnisse verschiedener Bevölkerungsgruppen ermöglicht werden (Barth et al., 2024, S. 5–7). Die Sinus-Milieus für die Schweiz wurden im Jahr 2024 umfassend aktualisiert, um gesellschaftliche Herausforderungen wie Energiekrisen, geopolitische Spannungen und steigende Lebenshaltungskosten abzubilden. Dabei zeigt sich eine markante Verschiebung der gesellschaftlichen Mitte von einem nostalgisch-bürgerlichen, ordnungs- und sicherheitsorientierten Kern hin zu einer adaptiv-pragmatischen, leistungsorientierten Mitte. Zugleich wird Nachhaltigkeit mehrheitsfähig, während eskapistische Tendenzen abnehmen (SINUS Markt- und Sozialforschung GmbH, 2024).

Wohnpräferenzen

Gemäss einer repräsentativen Befragung der HSLU besteht weiterhin ein starkes Interesse an Wohneigentum; rund 40% der Befragten möchten eine Immobilie erwerben (HSLU, 2024). Unter den Dreamern – vor allem Generation Y/Z[25] – strebt gut die Hälfte primär ein Einfamilienhaus an. Zugleich weist die Lebenslaufforschung auf weniger lineare Biografien mit häufigeren Wohnortswechseln hin, was die Stabilität solcher Langfristpräferenzen relativiert. Die Realisierung eines Eigenheimsscheitert ausserdem häufig an steigenden Preisen, begrenztem Angebot sowie fehlenden Eigenmitteln bzw. zu tiefem Einkommen (Dietrich et al., 2024). Ebenso bestehen Diskrepanzen zwischen Wohnungsangebot und tatsächlicher Nachfrage. Diese führen zu spürbaren ökonomischen und gesellschaftlichen Folgen. Dazu zählen kontinuierliche Leerstände und regionale Über-/Unter-

[25] Generation Y: Geboren zwischen 1980 und 1995; technologieaffin, werteorientiert, strebt Work-Life-Balance an. Generation Z: Geboren zwischen 1996 und 2012; digital native, individualistisch, legt Wert auf Flexibilität und Nachhaltigkeit.

angebote, Wertminderungen am Bestand sowie zusätzlicher Umbau- und Investitionsbedarf. Auf der immateriellen Ebene zeigen Analysen, dass benachteiligende Wohnumfelder mit geringerer Lebenszufriedenheit einhergehen (Budliger (Hrsg.), 2022). Um diese Herausforderungen effektiv zu adressieren, bedarf es einer differenzierten Analyse der Zielgruppen hinsichtlich demografischer Merkmale, sozioökonomischer Faktoren sowie individueller Wohnpräferenzen und Lebensstile (Flade, 2020). Zugleich zeigt die Immo-Barometer-Befragung 2024, dass auch die ältere Schweizer Bevölkerung ihre Wohnsituation aktiv überdenkt, wobei jedoch finanzielle Restriktionen und begrenztes Wohnungsangebot die Realisierung gewünschter Veränderungen oft einschränken und Wohnbedürfnisse unerfüllt bleiben (Lüthi & Schnorf, 2024).

2.4.2 Wohnkostenbelastung

Im ersten Quartal 2025 verzeichneten die Kaufpreise einen stärkeren Anstieg als die Haushaltseinkommen und die Mieten. Entsprechend hat sich das Preis-Einkommens-Verhältnis mit dem höchsten Quartalsanstieg seit über zehn Jahren verschlechtert. Zugleich bestehen niedrigere Nutzungskosten von Eigentum gegenüber Miete (Kostenabschlag ≈ 15%); die Hypothekarnachfrage bleibt insgesamt moderat und die Wohnbautätigkeit rückläufig. Vor diesem Hintergrund gilt eine deutliche Preiskorrektur als unwahrscheinlich (Holzhey, et al., 2025).

Tragbarkeit

Als zentrale Herausforderung in der Schweiz gilt die Tragbarkeit von Wohnraum. Gängige Richtwerte wie die 30-Prozent- bzw. 1:3-Regel und die vorsichtigere 1:4-Regel (rund 25% des Nettoeinkommens) bieten Orientierung, reichen jedoch allein nicht aus. Je nach Haushalt, Einkommen und Standort variieren die Belastungsgrenzen deutlich, und neben der Miete sind weitere Lebenshaltungskosten zu berücksichtigen. Entsprechend sollte die Beurteilung der Erschwinglichkeit haushaltsspezifisch erfolgen, um finanzielle Überlastungen zu vermeiden und langfristige Wohnstabilität zu sichern (Burri & Seitz, 2024; Maras & Kraft, 2024).

In Anlehnung an Vontobel (2024) wird die Mietpreisentwicklung in der Schweiz weniger durch Bau- und Unterhaltskosten erklärt, sondern vor allem durch die Zahlungsfähigkeit der Nachfragenden sowie durch hohe Einwanderung und sehr hohe Bodenpreise (Vontobel, 2024). Vor dem Hintergrund hoher Immobilienpreise und strenger Tragbarkeits-

regeln erweist sich Wohneigentum insbesondere in städtischen und agglomerierten Räumen für breite Teile der Mittelschicht als unerschwinglich, wodurch der Zugang entsprechend eingeschränkt ist. Langfristig könnte die Nachfrage aufgrund demografischer und anderer struktureller Faktoren nachlassen (Bodmer, 2023). Die Tragbarkeit der Mietwohnungen ist zudem beeinflusst von der Flexibilität der Angebotsentwicklung, welche durch raumplanerische Massnahmen bestimmt wird. So führt beispielsweise eine restriktive Raumplanung, die nur begrenzt Bauland für Wohnraum zur Verfügung stellt, zu einer geringeren Flexibilität bei der Anpassung des Angebots an eine ansteigende Nachfrage (Büchler et al., 2023).

Einkommensklassen

In der Schweiz zeigt sich seit über hundert Jahren eine bemerkenswert stabile Einkommensverteilung. Trotz zunehmender Vermögenskonzentration verharrt der Anteil des Vermögenseinkommens am Gesamteinkommen privater Haushalte bei rund 10% (Häner-Müller et al., 2024), wobei die Schweiz im Jahr 2023 eine deutliche Spannweite aufweist. Das unterste Dezil liegt unter CHF 26'086 pro Jahr, der Median beträgt CHF 51'973, und das oberste Dezil übersteigt CHF 95'510. Im europaweiten, inflationsbereinigten Vergleich gehört die Schweiz zu den Ländern mit dem höchsten Lebensstandard (BFS, o. D.).

Das verfügbare Äquivalenzeinkommen stellt einen wichtigen Massstab für materielle Wohlfahrt dar (BFS, o. D.). Durch das Einkommen wird der Zugang zu Bereichen wie Unterkunft, Gesundheit und Freizeit ermöglicht, und zugleich besteht ein enger Zusammenhang mit der Produktion (Entlohnung von Arbeit und Kapital), der sozialen Absicherung (z. B. Renten) sowie privaten Überweisungen zwischen Haushalten. Die Befriedigung grundlegender materieller Bedürfnisse fördert das individuelle Wohlbefinden sowie die gesellschaftliche Zusammengehörigkeit. Die Entwicklung des Indikators gibt annähernd an, ob das für Konsum und Sparen verfügbare Haushaltsbudget insgesamt zunimmt oder abnimmt (BFS, o. D.).

Mietbelastung

Die Mietbelastung, definiert als Anteil der Mietausgaben am Brutto-Haushaltseinkommen, weist in der Schweiz deutliche Unterschiede nach Einkommensklassen auf. Gemäss den Daten der Haushaltsbudgeterhebung (HABE) von 2006 bis 2022 wenden Haushalte mit niedrigen Einkommen (bis zu CHF 4'000) zwischen 30% und 40% ihres monatlichen

Bruttoeinkommens für Mietkosten auf. Im Gegensatz dazu nimmt die relative Belastung kontinuierlich mit steigenden Haushaltseinkommen ab, wobei Haushalte mit einem Einkommen von über CHF 12'000 durchschnittlich lediglich leicht über 10% ihres Einkommens für Mietausgaben einsetzen (BWO, 2024). Insgesamt verdeutlichen die Untersuchungen vom BWO, dass Durchschnittswerte Heterogenität überdecken und belastbare Aussagen zur Erschwinglichkeit eine Differenzierung nach Einkommensklassen und Belastungsintervallen verlangen (BWO, 2024).

Der Indikator weist darauf hin, welcher Prozentsatz des Bruttoeinkommens von Mieterhaushalten für die Wohnungsmiete (Brutto) aufgewendet wird und wie sich dieser Prozentsatz über die Zeit hinweg verändert. Der Fokus richtet sich auf die mittleren und unteren Einkommensgruppen, die die Zielgruppe für wohnungspolitische Massnahmen bilden. Man nimmt an, dass eine Belastung von über 25% im unteren Einkommenssegment die Erfüllung anderer grundlegender Bedürfnisse gefährden könnte (BWO, 2016).

Des Weiteren zeigt eine Auswertung der Hochschule Luzern (2024), dass die durchschnittliche Mietbelastung je nach Verhältnisdefinition zwischen 17% und 27.8% liegt. Diese Analyse bestätigt ebenso, dass besonders einkommensschwache Haushalte überdurchschnittlich (unterstes Quintil teils > 50%, Single-Haushalte 65+ bis 64%) belastet sind (Maras & Kraft, 2024). Im Vergleich erweist sich der Residualeinkommensansatz als genauer und verlässlicher, sofern sämtliche Informationen zu den Haushaltsausgaben vorliegen und der Mindestbedarf ausserhalb der Wohnkosten eindeutig definiert ist. Solche Informationen sind jedoch selten verfügbar, und die Definition lässt sich nicht verallgemeinern (Maras & Kraft, 2024). Bezogen auf das verfügbare Einkommen beträgt die durchschnittliche Mietbelastung im Umzugsfall für 28% der Haushalte nahezu 50% oder mehr (Vontobel, 2024).

Mietquoten

Das Bundesamt für Statistik (2023) erfasst die Mietquote als Anteil jener Privathaushalte, die ihre Wohnung mieten. In der Schweiz leben mehr Haushalte zur Miete als im Eigentum. Zwar stieg die Wohneigentumsquote, definiert als Anteil der eigengenutzten Wohnungen am gesamten Wohnungsbestand, seit 1970 kontinuierlich an, jedoch verzeichnet sie in jüngerer Zeit wieder einen leichten Rückgang (BFS, 2023). Die Schweiz weist im internationalen Vergleich eine bemerkenswert hohe Mietquote auf. Trotz des hohen wirtschaftlichen Wohlstands ist der Anteil an Wohneigentum im Vergleich zu anderen

Ländern verhältnismässig niedrig. Im Jahr 2023 lebten 64% der Bevölkerung zur Miete (BFS, 2023). Angesichts der hohen Mietquote sollten innovative Mietwohnkonzepte sowie neue Ansätze in der Entwicklung und Vermarktung zunehmend an Bedeutung gewinnen, um den Anforderungen der Mieter näherzukommen. Differenzierte Zielgruppen dürften dadurch gezielt angesprochen werden.

Haushaltsgrösse

Nach Angaben des Bundesamts für Statistik (BFS) belief sich die Zahl der Privathaushalte in der Schweiz Ende 2023 auf rund 4,0 Millionen. Einpersonenhaushalte machen dabei über ein Drittel aus und repräsentieren 17% der gesamten Wohnbevölkerung. Paare ohne Kinder und Haushalte mit einem Kind unter 25 Jahren stellen jeweils rund 30% der Haushalte dar. Die durchschnittliche Grösse eines Haushalts liegt bei 2,18 Personen (BFS, 2023). Seit 1970 hat sich die Anzahl der Einpersonenhaushalte beinahe vervierfacht, während Paare ohne Kinder etwa doppelt so häufig vorkommen wie zuvor. Im gleichen Zeitraum ist die Anzahl der Paare mit Kindern unter 25 Jahren praktisch gleichgeblieben. Innerhalb der Familienhaushalte leben in den meisten Fällen die Eltern als Paar zusammen, wobei rund 72% der Haushalte mit Kindern unter 25 Jahren Ehepaare sind. Etwa ein Sechstel der Familienhaushalte sind Einelternhaushalte (BFS, 2023).

3. Forschungsdesign

Ziel dieser Arbeit ist es, wesentliche Einflussfaktoren des individualisierten Wohnkonzepts zu ermitteln. Das gewählte Thema wurde bislang kaum erforscht. Da bisher keine systematisch erfassten quantitativen Daten zu den relevanten Einflussfaktoren vorliegen, empfiehlt sich ein exploratives Vorgehen. Der qualitative Forschungsansatz ermöglicht es, in einem ersten Schritt ein vertieftes Verständnis für die komplexen Zusammenhänge und Einflussmechanismen zu gewinnen. Durch die offene, induktive Vorgehensweise konnten zentrale Kategorien identifiziert und eine theoretische Grundlage geschaffen werden.

Das Nachfragepotenzial lässt sich dazu quantitativ abschätzen. Hierzu dient eine Analyse aktueller Datensätze des Bundesamts für Statistik. Durch die Auswertung und Interpretation der Daten können Nachfrageindikatoren wie Einkommensstrukturen, Haushaltsbudget und -grösse sowie die Verteilung der Haushalte identifiziert werden. Ergänzend erfolgt eine differenzierte Betrachtung anhand der Sinus-Milieus. Die generierten empirischen Daten erlauben eine Abschätzung des quantitativen Nachfragepotenzials.

3.1 Qualitative Untersuchung von Angebots- und Nachfrageseite

Die Datenerhebung erfolgte qualitativ, indem angebots- sowie nachfrageseitige Einflussfaktoren explorativ analysiert wurden, mit dem Ziel, differenzierte Erkenntnisse über deren wechselseitige Zusammenhänge und Wirkmechanismen zu generieren.

3.1.1 Stichprobe

Die Auswahl der Interviewpartner erfolgte mit dem Ziel, eine hohe Relevanz und Aussagekraft der qualitativen Datenerhebung sicherzustellen. Berücksichtigt wurden ausschliesslich Personen, die:

a) über fundierte Expertise in den relevanten Themenbereichen verfügen,
b) in marktrelevanten Unternehmen tätig sind,
c) über Entscheidungskompetenz verfügen und
d) vertiefte Kenntnisse des Schweizer Immobilienmarkts besitzen.

Im weiteren Verlauf der Arbeit wurden die 18 Interviewpartner der Stichprobe nach dem Schema „A##“ mittels nicht fortlaufender, zweistelliger Kennnummern kodiert. Zur Stichprobe zählten 11 Interviewpartner, darunter Fachpersonen aus dem Asset- und Portfoliomanagement, aus Leitungsfunktionen im Immobilien- und Transaktions-

management, drei Vertreter der Bewirtschaftungsebene (u. a. CEO, Leiter Vermietungsmanagement), drei Marktbeobachter mit strategisch-beratendem Fokus sowie der Initiator des individualisierten Wohnkonzepts.

Ergänzend wurden drei relevante Bewirtschaftungsunternehmen der Schweiz befragt, die im gesamten Lebenszyklus von Mietliegenschaften tätig sind und einen direkten Zugang zur Mieterschaft haben. Diese Unternehmen verfügen über tiefgehende Kenntnisse zu Nutzerbedürfnissen, Mieterbindung, Fluktuationsmustern und Herausforderungen im laufenden Immobilienbetrieb. Ihre schweizweite Präsenz sowie die Bewirtschaftung grosser Bestände ermöglichen differenzierte Einschätzungen zur Nachfrageentwicklung und zur praktischen Umsetzbarkeit individualisierter Wohnkonzepte.

Darüber hinaus wurden Experten der drei führenden Marktbeobachter der Schweiz einbezogen. Durch ihre Tätigkeit an der Schnittstelle von Datenanalyse, Investitionsentscheidung und strategischer Beratung sowie ihre ausgewiesene Erfahrung in der Bewertung und Begleitung institutioneller Anleger, verfügen sie über fundierte Marktkenntnisse, insbesondere zu entscheidungsrelevanten Faktoren auf der Angebotsseite.

Auswahlbegründung institutioneller Interviewpartner

Die Relevanz der ausgewählten institutionellen Interviewpartner wird durch ihr Anlagevolumen in Wohnimmobilien deutlich.

Gemäss Raiffeisen Schweiz Genossenschaft (2024) waren vor acht Jahren noch Privatpersonen die dominierende Eigentümergruppe, während inzwischen bereits 55% der Wohnliegenschaften institutionellen Investoren gehören (Raiffeisen Schweiz Genossenschaft, 2024). Der Marktwert des gesamten Schweizer Wohnimmobilienbestands (Mietwohnungen) beträgt 1'434 Milliarden (Wüest Partner AG, 2024, S. 154).

Institutionelle Anleger verwalten somit Mietwohnungsbestände im Wert von rund CHF 789 Milliarden. Für diese Arbeit wurden insgesamt elf institutionelle Anleger interviewt, die gemäss Schätzung auf Basis vertraulicher Angaben ein Anlagevolumen von CHF 65 bis 75 Milliarden in Mietwohnimmobilien aufweisen. Ihr Marktanteil von 8,2% bis 9,5% unterstreicht ihre hohe Kompetenz und lässt den Analogieschluss von den befragten Experten auf den Rest des Marktes in ausreichendem Masse zu.

Interviewleitfaden

Der Leitfaden (s. Anhang 8.2) war in eine angebotsseitige und nachfrageseitige Perspektive gegliedert. Zu Beginn jedes Interviews erfolgte eine kurze Vorstellung des individualisierten Wohnmodells, um ein gemeinsames Verständnis sowie eine einheitliche Ausgangslage sicherzustellen. Obwohl die Gespräche entlang des Leitfadens strukturiert waren, bestand genügend Raum für ergänzende Ausführungen der Befragten. So konnten wertvolle, ergänzende Erkenntnisse und vertiefte Expertisen, die sich aus dem natürlichen Gesprächsverlauf ergaben, gezielt berücksichtigt und in die Auswertung einbezogen werden.

Interviewdurchführung

Insgesamt wurden 18 Interviews durchgeführt, davon 17 mittels Videokonferenz (MS Teams) und eines vor Ort im Unternehmen (siehe Tabelle 3). Den Interviewpartnern wurde der Interviewleitfaden im Voraus zur Verfügung gestellt, um eine angemessene Vorbereitung zu ermöglichen. Einige der Befragten hatten bereits im Vorfeld konkrete Antworten formuliert. Die Interviews hatten jeweils eine Dauer zwischen 60-75 Minuten.

		Kalender - Durchführung Interviews 26.06.-10.06.25								
Interviewpartner	**Bemerkungen**	**26.05.25**	**27.05.25**	**28.05.25**	**30.05.25**	**02.06.25**	**03.06.25**	**04.06.25**	**05.06.25**	**10.06.25**
A39	Microsoft Teams			10:00-11:18						
A07	Microsoft Teams			14:00-15:05						
A47	Microsoft Teams			08:35-09:36						
A75	Microsoft Teams			16:00-17:12						
A34	Microsoft Teams		16:00-17:28							
A54	Microsoft Teams				10:00-10:43			08:00-09:13		
A58	Microsoft Teams	16:00-17:24								
A89	Microsoft Teams						08:00-09:01			
A65	Microsoft Teams	10:00-11:10								
A23	Microsoft Teams							13:00-14:02		
A29	Microsoft Teams	08:30-09:56								
A17	Microsoft Teams									09:00-10:00
A31	Termin vor Ort								10:20-11:58	
A43	Microsoft Teams						09:15-10:55			
A99	Microsoft Teams		09:00-10:18							
A68	Microsoft Teams					16:30-17:47				
A72	Microsoft Teams									14:00-15:00
A91	Microsoft Teams; 16.01.2025, 75 Minuten									

Tabelle 3: Übersicht der Interviewpartner und Zeitpunkte der Interviews
(Quelle: Eigene Darstellung)

3.1.2 Qualitative Datenauswertung

Transkription

Die Transkription erfolgte wortgetreu, wobei lediglich grammatikalische Anpassungen, Entfernung von Füllwörtern sowie sprachliche Glättungen vorgenommen wurden, ohne die Aussagen zu verändern. Im Anschluss wurden die Interviewtexte anonymisiert, indem Namen von Personen, Unternehmen und Institutionen entfernt wurden, lediglich eine Kodierung, „A##“ mittels nicht fortlaufender, zweistelliger Kennnummern, wurde zur Identifikation beibehalten. Zur Sicherstellung der inhaltlichen Korrektheit und des

Datenschutzes wurden die transkribierten und anonymisierten Texte den interviewten Partnern zur fachlichen Prüfung und Bestätigung vorgelegt.

Qualitative Inhaltsanalyse

Im Rahmen der strukturierten qualitativen Inhaltsanalyse nach Mayring (2015) wurden die anonymisierten Interviewdaten systematisch kodiert und ausgewertet. Ziel der Analyse war es, zentrale Aussagen zu identifizieren, Schlüsselthemen herauszuarbeiten sowie relevante Einflussfaktoren präzise zu kategorisieren. Wobei deduktive Hauptkategorien sich aus den Forschungsfragen ableiten und induktive Subkategorien aus dem Material entstehen. Die Auswertung erfolgte softwaregestützt mit dem Programm MAXQDA (siehe Anhang 8.7). Dabei wurden Themen gezielt den drei Forschungsfragen zugeordnet, um differenzierte Experteneinschätzungen hinsichtlich der ökonomischen Nachhaltigkeit und spezifischen Investitionsbereitschaft zu analysieren. Die bewusste Auswahl der Interviewpartner ermöglichte eine umfassende Betrachtung individueller Perspektiven, strategischer Ausrichtungen und investitionsrelevanter Entscheidungskriterien. Dieses methodische Vorgehen gewährleistet inhaltliche Tiefe und Aussagekraft der Ergebnisse und trägt zu deren Nachvollziehbarkeit sowie zur wissenschaftlichen Qualität der Ergebnisse bei.

3.2 Quantitative Analyse

3.2.1 Quantitative Untersuchung Nachfragepotenzial

Die quantitative Abschätzung des Nachfragepotenzials erfolgte anhand aktueller Datensätze des Bundesamts für Statistik. Dabei standen die systematische Analyse der Einkommensklassen, der Mietquoten sowie des Verhältnisses der Miethöhen zu den verfügbaren Haushaltsbudgets im Vordergrund. Durch diese Analyse konnten Aussagen zur Tragbarkeitsberechnung des individualisierten Wohnmodells abgeleitet und dessen ökonomische Machbarkeit für unterschiedliche Zielgruppen dargestellt werden. Ergänzend wurde eine differenzierte Betrachtung der Sinus-Milieus durchgeführt, um neben den finanziellen Möglichkeiten auch die Wohnpräferenzen verschiedener Zielgruppen präziser zu erfassen. Diese Analyse bildet die Grundlage, um spezifische Segmente auf dem Wohnungsmarkt hinsichtlich ihrer Ansprüche an das individualisierte Wohnkonzept zu identifizieren. Abschliessend wurde eine ganzheitliche Potenzialabschätzung der Bevölkerung mittels eines Kalkulationsmodells erstellt.

3.2.2 Verwendete Daten

Zur Ermittlung des Nachfragepotenzials wurden öffentlich zugängliche Daten des Bundesamts für Statistik sowie verlässliche Internetquellen verwendet (BFS, 2023; BFS, 2024). Für die Berechnung der Tragbarkeit und zur Bestimmung, ab welcher Einkommensklasse Haushalte potenziell zum Erwerb von Wohneigentum in der Lage wären, wurden zusätzlich Inhalte der CUREM-Vorlesung „Klassische Immobilienfinanzierung" von Burri und Seitz (2024, S. 31–35) aus dem Modul 5 zum Thema „Bestandesmanagement" herangezogen. Zur Einschätzung der Sinus-Milieus wurde die offizielle Webseite des Sinus-Instituts genutzt. Diese Quellen bilden die Basis für die quantitative Potenzialabschätzung.

3.2.3 Vorgehen der Analyse

Die Einkommensklassen wurden auf Grundlage der monatlichen Bruttolöhne aus dem Jahr 2022 anhand der statistischen Kennwerte, Zentralwert (Median), Quartile (Q1, Q3) und Perzentile (P10, P90), in Franken berechnet und auf ein jährliches Bruttogehalt hochgerechnet. Anschliessend erfolgte eine Einteilung in vier gleich grosse Quantile, um die Einkommensklassen klar zu quantifizieren und übersichtlich darzustellen. Zur Einschätzung der Miet- und Eigentumsquoten wurde auf den Haushaltstyp[26] aus dem Jahr 2022 des Bundesamts für Statistik zurückgegriffen, um Einblicke in die Wohnverhältnisse zu erhalten. Ergänzend wurden Informationen erhoben, welcher Anteil der Mietenden sich ein Eigenheim wünscht. Darauf aufbauend erfolgte eine Tragbarkeitsberechnung nach der Methode des Moduls 5 „Klassische Immobilienfinanzierung" des CUREM (Burri & Seitz, 2024, S. 31–35), um das Potenzial der Einkommensklassen hinsichtlich des individualisierten Wohnens genauer beurteilen zu können. Abschliessend wurde auf Grundlage dieser Analysen eine differenzierte Betrachtung der Sinus-Milieus vorgenommen, um spezifische Zielgruppen auf dem Wohnungsmarkt hinsichtlich ihrer Bedürfnisse zu identifizieren. Die quantitativen Ergebnisse erlauben somit eine Einschätzung des Nachfragepotenzials.

---

[26] „Haushaltstyp" (BFS, 2023) klassifiziert Privathaushalte nach ihrer Zusammensetzung: Einpersonenhaushalte; Familienhaushalte – Paare ohne Kinder, Paare mit Kindern, Einelternhaushalte; Nichtfamilienhaushalte (z. B. WG) und Mehrfamilienhaushalte. Als Kind gilt leibliches, Stief- oder Adoptivkind, das mit mindestens einem Elternteil im selben Haushalt lebt (Altersunabhängigkeit; in der Arbeit teils zusätzlich nach „unter 25" ausgewiesen).

4. Ergebnisse

Nachfolgend wurden die Ergebnisse entlang der Forschungsfragen strukturiert präsentiert, wobei qualitative Interviewergebnisse sowie Resultate der quantitativen Analyse integriert dargestellt wurden. Die Ergebnisse sind nach den drei Akteursgruppen gegliedert und wurden pro Thema zusammengefasst.

4.1 Forschungsfrage 1: Ökonomische Nachhaltigkeit

4.1.1 Chancen und Risiken

Die befragten Akteursgruppen beurteilen die ökonomische Nachhaltigkeit des individualisierten Wohnkonzepts gegenüber standardisierten Wohnformen differenziert.

Die institutionellen Anleger fokussieren insbesondere auf Wirtschaftlichkeit und Rendite. Sie betrachten diese Wohnform überwiegend kritisch, da sie potenziell zu einer Verschlechterung der Rentabilität führen könnte und derzeit, unter Berücksichtigung der Marktrahmenbedingungen, kaum zusätzlichen Nutzen biete. Wesentliche Bedenken äussern die Experten hinsichtlich der Skalierbarkeit und des effizienten Managements individualisierter Wohnangebote innerhalb grösserer Immobilienportfolios. Der damit verbundene erhöhte Planungs-, Verwaltungs- und Betriebsaufwand würde dazu führen, dass solche Konzepte in der strategischen Priorisierung eher nachrangig behandelt werden. Es sei denkbar, dass zudem Schwierigkeiten bei der Vermietbarkeit und Zahlungsbereitschaft nachfolgender Mieter bestehen, woraus Risiken für Fehlinvestitionen und zusätzliche Rückbaukosten resultieren würden. Zusätzlich wurde betont, dass in der aktuellen Marktlage, die durch eine einfache Vermietbarkeit von Wohnungen gekennzeichnet sei, keine zwingende Notwendigkeit für neue Wohnlösungen bestehe.

Die Bewirtschaftung zeigt, wie aus den Interviews hervorging, dass individualisierte Wohnkonzepte vor allem durch eine klare Differenzierung gegenüber anderen Wettbewerbern Potenziale aufweisen. Besonders in Märkten mit geringerer Nachfrage und erhöhtem Wettbewerb bieten individualisierte Wohnkonzepte entscheidende Vorteile. Eine standortspezifische Zielgruppenorientierung ist entscheidend, um spezifische Bedürfnisse effizient zuell erfüllen. Darüber hinaus wird die gute Kombinierbarkeit des Modells mit Sanierungsprojekten als weiterer wirtschaftlicher Vorteil hervorgehoben.

Die Marktbeobachter beurteilen aus ökonomischer Sicht das Modell primär als Chance zur Marktdifferenzierung, abhängig von der jeweiligen Marktsituation. Eine präzise

Zielgruppenorientierung und Anpassung an individuelle Bedürfnisse seien entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg. Das Modell biete Flexibilität für Mietnutzungen im Zusammenhang mit Sanierungsprojekten. Um die Rentabilität zu gewährleisten, müssten zusätzliche Kosten durch angemessene Mietpreise gedeckt werden. Die Standardisierung individueller Optionen sowie die frühzeitige Integration des Konzepts in den Planungsprozess seien notwendig, um Komplexität, Risiken und zusätzliche Kosten zu minimieren.

Das individualisierte Wohnkonzept könnte spezifische Differenzierungs- und Positionierungspotenziale bieten, berge jedoch bedeutende Herausforderungen bezüglich Wirtschaftlichkeit, Wiedervermietbarkeit, Kostenmanagement und regulatorischer Anforderungen. Dessen Umsetzbarkeit und nachhaltige Rentabilität hingen wesentlich von einer fundierten Analyse der Marktbedingungen, von Zielgruppenbedürfnissen und der strategischen Ausrichtung ab.

4.1.2 Rentabilität

Die Einschätzungen zur Rentabilität individualisierter Wohnkonzepte gegenüber standardisierten Modellen sind uneinheitlich. Befürworter erwarten höhere Renditen durch langfristige Cashflows infolge geringerer Mieterfluktuation und höherer Immobilienmarktwerte. Grundlage sei die Annahme einer intensiveren, idealerweise vertraglich abgesicherten Mieterbindung. Skeptische Stimmen sehen dagegen keinen grundsätzlichen Renditevorteil, da der zusätzliche Mehrwert schwer quantifizierbar sei und unklar bleibe, ob höhere Mieterzufriedenheit tatsächlich stärkere Bindung und geringere Fluktuation bewirke, insbesondere im hochpreisigen Segment. Veränderungen der Lebensumstände dürften trotz Individualisierung die Bindung schwächen und damit die Rentabilität mindern. Zusätzlich begrenzten langfristige Mietverträge die Flexibilität, Miethöhen marktgerecht anzupassen. Das Fehlen eines belastbaren Vergleichsszenarios erschwere die eindeutige Erfolgsbestimmung. Langfristig seien sowohl positive Effekte durch bessere Erhaltung als auch negative Effekte durch unterlassene Sanierung oder unterlassenen Rückbau möglich, mit entsprechenden Auswirkungen auf die Rentabilität.

Die institutionellen Anleger sehen grundsätzlich gute Chancen für eine erhöhte Bruttorendite sowie langfristig stabile Cashflows, insbesondere durch spezialisierte Investitionen für klar definierte Zielgruppen. Allerdings dämpfen Zweifel hinsichtlich der langfristigen Mieterbindung, speziell bei hochpreisigen Angeboten, diese Erwartungen. Zudem

bestehe die Schwierigkeit, einen klaren Mehrertrag gegenüber konventionellen Wohnmodellen eindeutig nachzuweisen. Insgesamt wird eine leicht höhere Rentabilität zwar als möglich, jedoch nicht als gesichert eingeschätzt.

Im Gegensatz dazu schätzt die Bewirtschaftung eine Rentabilität individualisierter Wohnmodelle klar positiver ein. Es zeige sich bereits eine nachweislich bessere Objektbewertung im direkten Vergleich zu Standardobjekten durch das realisierte Pilotprojekt Felivita.

Die Marktbeobachter zeigen sich deutlich skeptischer. Sie bezweifeln, dass bei einer erneuten Vermietung eine höhere Zahlungsbereitschaft der Mietenden erreicht werden könne.

Diese Expertenmeinungen zeigen deutlich, dass das individualisierte Wohnkonzept grundsätzlich Potenzial hat, zugleich aber Unsicherheiten bestehen. Insbesondere langfristige Aspekte wie Mieterbindung, Zahlungsbereitschaft bei erneuten Vermietungen und die Messbarkeit der Rentabilität werden kritisch hinterfragt.

4.1.3 Einkommensklassen

Auf Grundlage des monatlichen Bruttolohnes im Jahr 2022, der durch spezifische statistische Kennwerte dargestellt wird, lässt sich die Einkommensverteilung in der Schweiz auf Jahresbasis differenziert analysieren.

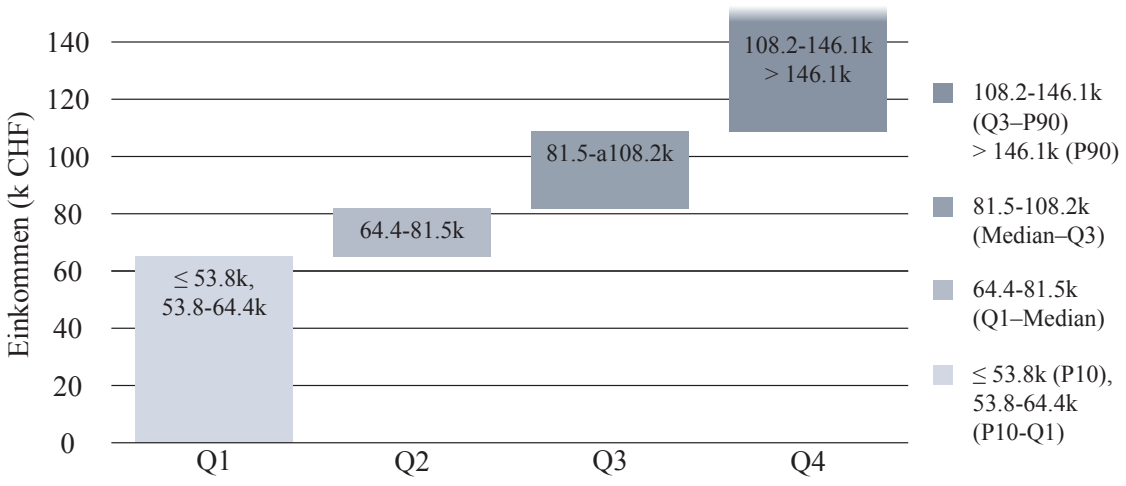
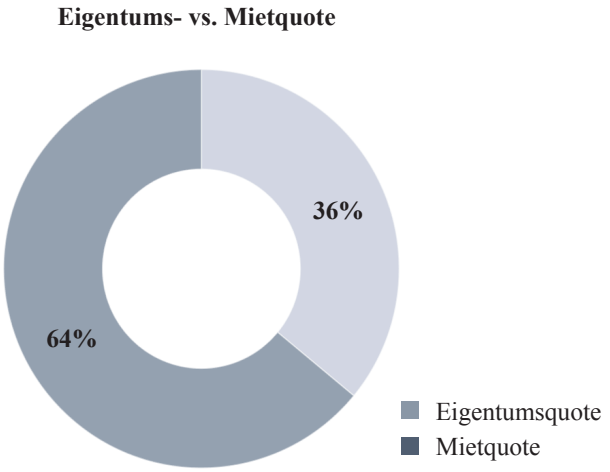


Abbildung 3: Einkommensklassen in Quartilen
(Quelle: Eigene Analyse in Anlehnung an monatlichen Bruttolohn, BFS, 2022.

Abbildung 3 illustriert die Verteilung der Einkommen der Schweizer Haushalte, dargestellt als Jahreswerte auf Basis von zwölf Monatslöhnen, unter Ausschluss des nicht obligatorischen 13. Monatslohns. Dabei macht die Einkommensspreizung in vier gleich grossen Quartilen die Unterschiede zwischen verschiedenen Einkommensklassen sichtbar. Im Jahr 2022 betrug der monatliche Bruttolohn im untersten Quartil weniger als CHF 53'800 jährlich, während das oberste Quartil Einkommen von CHF 108'200 bis über 146'100 jährlich aufwies. Diese ausgeprägte Einkommensspreizung beeinflusst massgeblich die Nachfrage nach individualisierten Wohnkonzepten sowie die Möglichkeit, diese Wohnform wirtschaftlich zu tragen. Insbesondere Haushalte in den oberen Einkommensquartilen besitzen die finanziellen Voraussetzungen für individualisierte Wohnlösungen, während einkommensschwächere Haushalte erheblichen Herausforderungen hinsichtlich der finanziellen Tragbarkeit solcher Konzepte gegenüberstehen.

4.1.4 Mietquoten

Laut dem BFS lebten im Jahr 2023 in der Schweiz 64% der Haushalte zur Miete, was etwa 2,4 Millionen Haushalten entspricht. Demgegenüber waren 36%, entsprechend 1,4 Millionen Haushalte (siehe Abbildung 4 unten links) Wohneigentümer (BFS, 2023).



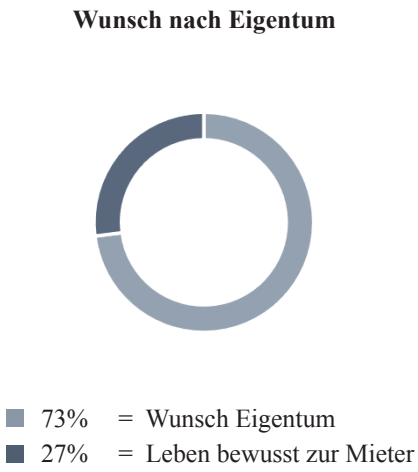


Abbildung 4: Diagramm Eigentums- vs. Mietquote (links)
(Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an BFS, 2023)

Abbildung 5: Diagramm Wunsch nach Eigentum (rechts)
(Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Handelszeitung, 2019)

Ein Grossteil der Mieterhaushalte, insbesondere Familien, strebt langfristig den Erwerb eines Eigenheims an. Laut einer Studie der Handelszeitung (2019) äusserten 73% der zur

Miete wohnenden Personen den Wunsch, zukünftig Wohneigentum (siehe Abbildung 5 oben rechts) zu erwerben (Handelszeitung, 2019).

4.2 Forschungsfrage 2: Investitionsbereitschaft

4.2.1 Zielgruppenorientierung

Die Zielgruppenorientierung wird von den Experten als entscheidender Faktor für die Investitionsbereitschaft betrachtet. Wesentlich ist die präzise Zielgruppenanalyse, welche die spezifischen Bevölkerungsgruppen, deren Einkommensverhältnisse und Sinus-Milieus berücksichtigt. Unterschiedliche Zielgruppen wie Familien, ältere Personen, jüngere Familien, Doppelverdiener ohne Kinder oder zahlungskräftige Mieter müssen gezielt adressiert werden, um Wettbewerbsvorteile insbesondere in nachfrageschwachen Märkten zu erzielen. Auch die richtige Balance zwischen individueller Gestaltung und klaren Standards sowie die Berücksichtigung finanzieller Aspekte sind entscheidend, da die Nachfrage bereits auf geringe Mietpreiserhöhungen sensibel reagiert. Zusätzlich ist es wichtig, technologische Aspekte und deren Akzeptanz bei bestimmten Zielgruppen, wie etwa bei älteren Personen, bezogen auf das Konfigurationssystem zu beachten. Langfristige Bindungspotenziale ergeben sich besonders durch die Ausrichtung auf sesshafte Zielgruppen, die bewusst langfristig in einer Immobilie verbleiben möchten.

Die Institutionellen Anleger heben hervor, dass eine präzise Zielgruppenanalyse insbesondere in Abhängigkeit der Lage erfolgsentscheidend sei. In peripheren Regionen sei diese Analyse besonders bedeutsam, während in zentralen Gebieten Individualisierung stärker umgesetzt werden könne. Die relevanten Zielgruppen umfassen Familien, Senioren, sogenannte „Best Ager“[27], Doppelverdiener ohne Kinder sowie zahlungskräftige Mieter. Eine frühzeitige Profilierung dieser Zielgruppen sei erforderlich, um passende Wohnkonzepte effektiv entwickeln zu können.

Die Bewirtschaftungsunternehmer richtet sich hingegen das individualisierte Wohnkonzept unter anderem an Mieter, die zwar kein Wohneigentum erwerben möchten oder können, jedoch Wert auf individuelle Wohnlösungen legen. Die primären Zielgruppen sollen

[27] Der Begriff „Best Ager“ bezeichnet eine heterogene, kaufkräftige Zielgruppe des 50plus-Segments, die – mitunter als „erfahrene Konsumentinnen und Konsumenten“ – auch im Alterskorridor von etwa 40 bis 69 Jahren gefasst wird, deren Abgrenzung jedoch weniger über das kalendarische Alter als über Konsumverhalten, ökonomische Konsumfähigkeit und psychografische Merkmale (Lebensstile) erfolgt (Pompe, 2013).

dabei Haushalte der mittleren bis oberen Einkommensklassen sein. Dabei wird die Bedeutung der Zahlungsbereitschaft sowie einer digitalen Affinität betont, weshalb eine umfassende Zielgruppenanalyse unerlässlich sei.

Die Marktbeobachter unterstreichen ebenfalls, dass die Zielgruppenorientierung massgeblich vom Standort abhänge. In zentralen und erstklassigen Lagen mit ausgeprägter Individualisierung werden primär zahlungskräftige Zielgruppen angesprochen, die bewusst wohnen möchten. Familien und ältere Personen mit langfristiger Planung sind ebenfalls wichtige Zielsegmente. In Randlagen sei jedoch eine besonders sorgfältige Zielgruppenanalyse notwendig, um den Bedürfnissen der dortigen Mieter gerecht zu werden und die Nachfrage optimal zu bedienen.

Die einzelnen Experten heben hervor, dass eine langfristige Mieterbindung für die ökonomische Nachhaltigkeit individualisierter Wohnmodelle entscheidend sei. Zusammenfassend wird bestätigt, dass die ökonomische Tragfähigkeit wesentlich von einer umfangreichen Analyse der Zielgruppen, einer langfristigen Perspektive, der Berücksichtigung finanzieller Rahmenbedingungen sowie einem umfassenden und stimmigen Gesamtkonzept abhänge.

4.2.2 Lageabhängigkeit

Als ein weiterer wesentlicher Faktor für die Investitionsbereitschaft wird die Lage hervorgehoben. Während städtische Zentren aufgrund höherer Einkommen und Zahlungsbereitschaft der Mieter stärkere Individualisierungsmöglichkeiten bieten, sind diese Konzepte für institutionelle Investoren in Randlagen weniger attraktiv. In Agglomerationen bestehe ein höheres Leerstandsrisiko, weshalb individualisierte Konzepte hier mit Vorsicht zu planen seien. Ländliche Gebiete zeichneten sich durch längere Mietverhältnisse aus, allerdings würden stark individualisierte Angebote langfristig Risiken bei wechselnden Mieterpräferenzen bergen. Faktoren wie Mobilitätsverhalten und Mietpreissensibilität beeinflussten die Standortentscheidung zusätzlich. Eine frühzeitige Planung sowie ein stimmiges Gesamtkonzept werden als essenziell für den Erfolg des Modells betont.

Die institutionellen Anleger priorisieren hochwertige, zentrale Lagen aufgrund besserer langfristiger Rentabilität und Performancevorteilen gegenüber Wettbewerbern. Individualisierung wird primär als sinnvoll betrachtet, um sich von schwächeren Märkten zu differenzieren, wohingegen sie in starken Märkten weniger notwendig erscheine. Ferner

wird angesprochen, das Potenzial sei in schwierigen Marktphasen und an Randlagen gegeben, um Leerstände zu reduzieren und durch gezielte Differenzierung Vorteile zu erzielen. Bewirtschaftungsunternehmen bestätigen die zentrale Bedeutung des Standorts für den wirtschaftlichen Erfolg. Hervorgehoben wird, dass das Konzept insbesondere in urbanen Agglomerationen profitabel sein könnte, während ländliche Gebiete aufgrund längerer Mietdauern andere Anforderungen stellen.

Die Marktbeobachter betrachten die Lage und Zielgruppenorientierung als zentral für die Umsetzung solcher Konzepte in peripheren Regionen. Die Einführung individualisierter Konzepte sei vor allem dann vorteilhaft, wenn die Vermietung schwieriger werde, obwohl ausreichende Kaufkraft vorhanden sei. In starken Märkten mit hoher Fluktuation seien individualisierte Wohnkonzepte weniger notwendig als in Märkten mit schwierigerer Nachmietersuche.

Grundsätzlich sehen alle drei Unternehmen die zentrale Bedeutung der Lage für die Investitionsbereitschaft, unterscheiden sich jedoch hinsichtlich der spezifischen Standortfaktoren, Marktphasen und Zielgruppenausrichtung.

4.2.3 Leerstandsquoten

Die Leerstandsquote stellt laut Experten einen zentralen Faktor für die Investitionsbereitschaft im Wohnungsmarkt dar. Eine niedrige Leerstandsquote reduziert Risiken, erhöht Immobilienbewertungen und sichert stabile Renditen. Kritisch wird ein Wert von etwa 3% betrachtet, wobei aktuelle Marktsituationen meist niedrigere Quoten zeigen. Höhere Leerstände eröffnen dagegen Chancen für innovative und strategische Anpassungen. Regionale Unterschiede prägen diesen Zusammenhang massgeblich: Wirtschaftlich starke Regionen zeichnen sich durch geringe Leerstände aus, während wirtschaftsschwache und periphere Gebiete regelmässig mit höheren Leerständen konfrontiert sind. Insbesondere in Agglomerationen gilt eine Obergrenze von 4% als empfehlenswert. Steigende Leerstände erfordern unmittelbare strategische Massnahmen. Insgesamt beeinflussen regionale Rahmenbedingungen, Marktentwicklungen und Portfolioqualität die Investitionsbereitschaft hinsichtlich Leerstandsquoten entscheidend.

Die institutionellen Anleger betonen, dass Massnahmen bei erhöhten Leerstandsquoten erforderlich sind und nennen kritische Werte wie beispielsweise 3% als Indikator. Regionale Unterschiede zwischen städtischen und peripheren Gebieten sowie spezifische Anpassungen durch individualisierte Wohnformen oder Mietpreisanpassungen werden als

zentrale Aspekte hervorgehoben. Niedrige Leerstände werden als wichtiger Faktor im Portfolio dargestellt, um das Risiko zu minimieren und Investitionen langfristig zu sichern.

Dabei fokussieren sich die Bewirtschaftungsunternehmen vor allem auf den strategischen Nutzen innovativer Konzepte bei höheren Leerständen. Tiefe Leerstände wirken sich positiv auf die Risikoeinschätzung aus und stehen im Zusammenhang mit verbesserten sozialen Strukturen. Auch wird beschrieben, dass die aktuelle Situation ein Vermietermarkt mit entsprechend niedrigen Leerstandsquoten sei.

Bei den Marktbeobachtern hebt A99 hingegen besonders die Risiken hervor, die bei einer negativen Marktentwicklung mit steigenden Leerständen zu erwarten wären. Er betont, dass ein Sockel-Leerstand im Portfolio erhebliche negative Auswirkungen haben kann, weshalb er Flexibilität als entscheidendes Mittel zur Reduzierung von Leerstandsrisiken in weniger attraktiven Marktumfeldern erachtet (A99, Z. 544–546).

Diese unterschiedlichen Perspektiven verdeutlichen, dass die Einschätzung von Leerstandsquoten und ihre Relevanz stark von individuellen Erfahrungswerten und spezifischen Marktbedingungen geprägt sind.

4.2.4 Betriebsaufwand

Die Betriebs- und Bewirtschaftungskosten beeinflussen massgeblich die Investitionsbereitschaft in individualisierte Wohnkonzepte. Die Gesprächspartner weisen darauf hin, dass zusätzliche Investitionen in individuelle Ausstattungen nur dann rentabel sind, wenn höhere Mietpreise oder bessere Vermietbarkeit erzielt werden. Im Gegensatz zu standardisierten Lösungen verursacht Individualisierung tendenziell höhere Planungs- und Verwaltungskosten sowie gesteigerten Betriebsaufwand. Zudem besteht das Risiko erschwerter Wiedervermietbarkeit, da individuelle Ausstattungen nicht von allen Nachmietern akzeptiert werden und somit Fehlinvestitionen oder zusätzliche Kosten entstehen können. Eine zeitlose und klare Ausstattung ist daher für langfristige Rentabilität und Vermietbarkeit substanziell. Digitale Hilfsmittel können Verwaltungsprozesse teilweise erleichtern, jedoch bleiben eine frühzeitige Einbindung der Bewirtschaftung und eindeutige Planungsziele unerlässlich. Insgesamt ist eine detaillierte Kosten-Nutzen-Abwägung sowie effiziente Bewirtschaftungsstrukturen notwendig, um die ökonomische Nachhaltigkeit individualisierter Wohnkonzepte sicherzustellen.

Die institutionellen Anleger sehen die Individualisierung aufgrund eines erhöhten Verwaltungs- und Planungsaufwands kritisch.

Die Bewirtschaftung stösst insbesondere bei digitalen Systemen an ihre Grenzen, beispielsweise bei der korrekten Darstellung von Wohnungen. Zudem wird der Aufwand für individuelle Ausstattungen als höher eingeschätzt. Der enge Austausch zwischen Asset-Managern und der Bewirtschaftung wird als entscheidend betrachtet. Die Befragten seitens der Bewirtschaftung erkennen zwar mögliche Einsparungen bei Verwaltung und Wiedervermietung, weisen jedoch auf den erheblichen zusätzlichen Koordinationsaufwand hin. Zugleich bestehe das Risiko erhöhter Nutzererwartungen infolge ihrer Einbindung und ihrer finanziellen Beteiligung.

Die Marktbeobachter bewerten eine zu starke Individualisierung als problematisch. Es wird darauf hingewiesen, dass für Vermieter eine standardisierte Wohnungsgestaltung einfacher und kosteneffizienter wäre.

Somit hängen die Auswirkungen der Individualisierung auf die Betriebskosten wesentlich von spezifischen Rahmenbedingungen, Umfang der Individualisierung und Effizienz der Bewirtschaftungsprozesse ab. Insgesamt betonen die Unternehmen die Notwendigkeit einer begrenzten Anzahl an Individualisierungsoptionen, einer klaren Zielgruppenorientierung sowie des Einsatzes digitaler Hilfsmittel. Weiterhin sehen sie Potenzial in längeren Mietverträgen, sofern Mieter ihre Wohnungen individuell gestalten können. Eine sorgfältige Planung, klare Prozessdefinitionen sowie ein effizientes Kostenmanagement sind somit entscheidend für die ökonomische Nachhaltigkeit individualisierter Wohnmodelle.

4.2.5 Mieterschaftsbindung

Die befragten Experten beurteilen die Mieterbindung als entscheidenden Faktor für die Investitionsbereitschaft und heben dabei unterschiedliche Aspekte hervor. Langfristige Mietverhältnisse werden als vorteilhaft für Planungssicherheit und Leerstandsreduktion betrachtet, gleichzeitig jedoch kritisch hinsichtlich eingeschränkter Möglichkeiten zur Mietzinsanpassung und begrenzter Renditechancen gesehen. Die bevorzugte Mietdauer variiert stark mit der Lage: In urbanen Zentren mit hoher Nachfrage sind kürzere Mietverhältnisse aufgrund höherer Fluktuation und Mietanpassung vorteilhaft, während periphere Regionen eher längere Mietverhältnisse bevorzugen, um Leerständen vorzubeugen. Kleinere Wohnungen weisen allgemein höhere Mieterwechsel auf. Die Möglichkeit der individuellen Gestaltung kann die Mieterbindung stärken, allerdings sehen nicht alle

Experten dies als ausschlaggebend. Wesentliche Einflussfaktoren sind zudem soziale Strukturen innerhalb der Wohnobjekte, eine qualitativ hochwertige Bewirtschaftung und ein attraktives Wohnumfeld. Regionale Besonderheiten wie Mietpreisregulierungen beeinflussten ebenfalls die Mietdauer und entsprechende Strategien zur Mieterbindung. Insgesamt erfordere die Investitionsbereitschaft daher eine ausgewogene Abwägung dieser vielfältigen Rahmenbedingungen.

Die institutionellen Anleger betrachten die Mieterbindung differenziert. Während einige Experten langfristige Mietverhältnisse aufgrund der Reduzierung von Leerstandsrisiken und sozialer Stabilität begrüssen, sehen andere eine gewisse Fluktuation als notwendig an, um das Potenzial von Mietpreiserhöhungen ausschöpfen zu können. Die Mietdauer werde durch Lage, Wohnungsart und Ausstattung beeinflusst. In stark nachgefragten Lagen seien kürzere Mietdauern akzeptabel, in weniger gefragten Lagen würden längere Mietdauern bevorzugt. Individuelle Gestaltungsmöglichkeiten der Wohnungen könnten die Mieterbindung erhöhen, doch nicht alle Experten sehen darin einen signifikanten Mehrwert. Die durchschnittliche Mietdauer liege oft zwischen fünf bis acht Jahren.

Die Bewirtschaftung hebt vor allem die positiven Aspekte der langfristigen Mieterbindung hervor. Experten sehen geringere Kosten hinsichtlich Wiedervermietungen, stabilere Cashflows sowie Vorteile durch individuell gestaltete Wohnungen und verbesserte soziale Strukturen innerhalb der Immobilie. Langfristige Mietverträge werden insgesamt positiv bewertet, wobei jedoch anerkannt wird, dass die optimale Mietdauer von der wirtschaftlichen Situation abhängt.

Die Marktbeobachter vertreten, ähnlich wie die Institutionellen Investoren, eine neutrale Position und betonen, dass Vor- und Nachteile der Mieterbindung stark von der jeweiligen Marktlage abhängen. In stark nachgefragten Märkten könne eine höhere Fluktuation wirtschaftlich vorteilhaft sein, um Mietpreise anpassen zu können. In weniger attraktiven Lagen hingegen wird eine längere Bindung der Mieter bevorzugt. Langfristige Mietverträge werden als ambivalent gesehen: Sie sichern stabile Einnahmen, erschweren jedoch Mietanpassungen an aktuelle Marktverhältnisse.

Die Einschätzungen zeigen, dass ökonomische Effekte der Mieterbindung wesentlich von Standortfaktoren, Mietniveau und der jeweiligen Ausstattung beeinflusst werden. Unternehmen A und C beurteilen die Bedeutung der Mieterbindung differenziert nach Markt-

gegebenheiten, während Unternehmen B primär die langfristige Bindung aufgrund stabiler Cashflows und Kostenreduktion betont.

4.2.6 Wirtschaftlichkeit

Die Wirtschaftlichkeit ist für Investoren von zentraler Bedeutung. Dabei sind Rendite-Risiko-Verhältnis und Kalkulierbarkeit wesentliche Kriterien, weshalb standardisierte Modelle bevorzugt werden. Obwohl innovative Konzepte interessant sein können, müssen diese dennoch den gängigen Kennzahlen[28] entsprechen und eine angemessene Rendite bieten, um Investitionsrisiken auszugleichen. Eine geringe Leerstandsquote erhöht die Renditeerwartung, wobei langfristige Mietverträge positiv wirken. Standardisierung und Skaleneffekte ermöglichen Kosteneinsparungen, während Individualisierung potenziell höhere Kosten verursacht. Die Marktsituation ist ebenfalls entscheidend: Eine hohe Nachfrage erleichtert Vermietungen, während in schwächeren Märkten differenzierte Angebote notwendig sein können. Zudem gewinnen Nachhaltigkeitsaspekte und ESG-Kriterien zunehmend an Bedeutung für Investitionsentscheidungen. Investitionen in innovative oder individuelle Ausstattungen müssen zusätzliche Kosten und höheren Aufwand rechtfertigen und entsprechend durch höhere Renditen gedeckt sein. Schliesslich ist aufgrund der Langfristigkeit von Immobilieninvestitionen eine nachhaltige Planung entscheidend, wobei kurzfristige Einsparungen vermieden werden sollten, wenn sie langfristig zu höheren Kosten führen.

Die institutionellen Anleger heben insbesondere das Verhältnis von Rendite und Risiko hervor und bevorzugen standardisierte Modelle mit klar einschätzbaren Kosten, um Risiken gering zu halten. Skaleneffekte und Standardisierung gelten hierbei als wirtschaftlich vorteilhaft, während Individualisierung eher zusätzliche Kosten verursacht. Die aktuelle Marktsituation beeinflusst massgeblich die Entscheidung, wobei eine Differenzierung bei schwächeren Märkten sinnvoll sein kann. Zusätzlich nehmen Nachhaltigkeits- und ESG-Kriterien an Bedeutung zu. Innovative Konzepte müssen durch entsprechend höhere Renditen gerechtfertigt sein, um Zusatzkosten und Mehraufwand zu decken. Langfristige Perspektiven sind hierbei entscheidend.

---

[28] Im Überwachungssystem relevante Kennzahlen umfassen insbesondere Leerstandsquote, Mietausfallrate, durchschnittliche Mietdauer, Nettorendite sowie operative Kosten. Diese Indikatoren dienen der kontinuierlichen ökonomischen Bewertung und Steuerung des Portfolios aus Investorensicht.

Die Bewirtschaftung fokussiert sich primär auf die Leerstandsquote, da sie als zentraler finanzieller Faktor für die Investitionsbereitschaft gilt.

Die Marktbeobachter betont, dass in nachfragestarken Märkten der Vermietungsaufwand geringer sei. Zudem wird angemerkt, dass innovative und flexible Wohnraumkonzepte derzeit zwar diskutiert, aber noch nicht weit verbreitet seien.

Zusammenfassend zeigen die Experten, dass individualisierte Wohnkonzepte sowohl ökonomische Chancen bieten als auch bedeutende Risiken hinsichtlich Kosten, langfristiger Rentabilität und Mieterbindung mit sich bringen.

4.2.7 Risikoabwägung

Die Risikoabwägung beeinflusst die Investitionsbereitschaft institutioneller Investoren entscheidend. Die Experten betonen die zentrale Bedeutung der Rendite, wobei zusätzliche Kosten neuer Modelle oft skeptisch betrachtet werden. Neue Konzepte sollten mindestens dieselbe Rendite bieten wie herkömmliche Modelle, wobei höheres Risiko entsprechende Renditezuschläge erfordert. Die Zurückhaltung gegenüber innovativen Ansätzen resultiert häufig aus risikoscheuem Verhalten und mangelndem Interesse an zusätzlichem Aufwand sowie aus kurzfristiger Planungsperspektive. Investoren verlangen klare Nachweise, dass neue Modelle entweder Kosten senken oder Erträge steigern können. Einige Experten sehen innovative Konzepte eher zur Renditestabilisierung als zu deren Steigerung. Spezifische Zielgruppenausrichtungen benötigen höhere Zielrenditen zur Kompensation zusätzlicher Risiken. Langfristig könnten individualisierte, hochwertige Ausstattungen allerdings Mehrrenditen ermöglichen, insbesondere durch längere Mietdauer und potenziell reduzierte Unterhaltskosten.

Die institutionellen Anleger betonen, dass innovative Wohnkonzepte aufgrund ihres höheren Risikos auch höhere Renditen erfordern. Je nach Standort und wirtschaftlicher Situation variieren dabei die Renditeanforderungen deutlich. Bei der Bewertung stehen Kennzahlen wie Cashflow-Rendite, Brutto- und Nettorendite sowie insbesondere die interne Verzinsung (IRR) im Vordergrund; daneben spielen auch Leerstandsrisiken und zukünftige Investitionsausgaben (Capex) eine wesentliche Rolle. In Regionen mit geringerem Renditepotenzial sind Investoren folglich zurückhaltender.

Die Bewirtschaftungsunternehmungen hingegen sehen in individualisierten Konzepten grundsätzlich Potenzial für höhere Renditen und halten eine detaillierte Analyse dieser

Konzepte für lohnenswert. Individualisierte Wohnungen hätten das Potenzial durch längere Mieterbindung und geringere Unterhaltskosten langfristig höhere Renditen gegenüber Standardwohnungen zu erzielen, wobei zusätzliche Kosten häufig auf die Mieter übertragen werden.

Bei den Marktbeobachtern nimmt A72 eine nüchterne ökonomische Haltung ein und betont, dass institutionelle Investoren vor allem auf die Rendite fokussiert sind. Innovative Modelle, die mit Mehrkosten verbunden sind, werden zurückhaltend betrachtet, da häufig auch ohne Individualisierung vergleichbare Renditen erzielbar sind (A72, Z. 463-465).

Insgesamt verdeutlichen die unterschiedlichen Einschätzungen, dass die Investitionsbereitschaft stark von der jeweiligen Risikoeinschätzung, standortspezifischen Renditeerwartungen sowie den individuellen strategischen Zielsetzungen abhängt.

4.3 Forschungsfrage 3: Einfluss der Nutzenden

4.3.1 Allgemeine Einschätzung

Die Experten bestätigen ein grundsätzliches Nachfragepotenzial individualisierter Wohnkonzepte, betonen jedoch die starke Abhängigkeit von spezifischen Rahmenbedingungen. Besonders jüngere Familien, Best Ager sowie Doppelverdienter ohne Kinder, die langfristige Wohnperspektiven sowie persönliche Bindungen anstreben, werden als geeignete Zielgruppe gesehen. Individualisierung bietet in angespannten Märkten einen zusätzlichen Nutzen, während sie in schwächeren Märkten primär zur langfristigen Mieterbindung beiträgt. Solche Wohnformen gelten zudem teilweise als Wohlstandsmerkmal, wofür Mieter höhere Kosten akzeptieren würden. Obwohl eine finanzielle Eigenbeteiligung der Mieter möglicherweise zu sorgsamerem Umgang mit dem Wohnraum führt, werden insbesondere die Risiken einer erschwerten Wiedervermietbarkeit stark individualisierter Wohnungen kritisch betrachtet. Als zusätzliche Herausforderungen gelten mangelnde Marktanerkennung, Finanzierungsschwierigkeiten durch Banken, drohende Gentrifizierungsprozesse sowie die soziale Verantwortung, einkommensschwächeren Haushalten den Zugang nicht zu verwehren. Deshalb empfehlen die Fachpersonen eine sorgfältig ausgewogene Planung, die Individualisierung, Wohnqualität und Wiedervermietbarkeit sinnvoll verbindet.

Die institutionellen Anleger betrachten das individualisierte Wohnkonzept grundsätzlich positiv, fordern jedoch eine sorgfältige Zielgruppenanalyse sowie die Sicherstellung der ökonomischen Nachhaltigkeit. Besondere Chancen sehen sie in der flexiblen Nutzung

nicht verkaufter Eigentumswohnungen als individualisierte Mietobjekte sowie in kosteneffizienten Sanierungen im bewohnten Zustand. Kritische Aspekte umfassen das Risiko der Gentrifizierung, erhöhte Wohnkosten und gesteigerten Verwaltungsaufwand bei Mieterwechseln, weshalb soziale Verantwortung, Wirtschaftlichkeit und Portfolioflexibilität betont werden.

Die Bewirtschaftung zeigt sich offen, weist aber auf die Bedeutung von Wiedervermietbarkeit und Mieterzufriedenheit hin. Individuelle Investitionen der Mieter fördern zwar einen sorgsameren Umgang, erhöhen jedoch das Risiko hinsichtlich der langfristigen Vermietbarkeit bei zu starker Individualisierung oder bei Qualitätsproblemen. Empfohlen wird daher eine professionelle Umsetzung vorrangig im freien Marktsegment.

Die Marktbeobachter identifizieren Potenziale vor allem in Agglomerationen mit moderater Nachfrage und ausreichender Kaufkraft sowie in langfristigen Mietverträgen mit individualisierten Optionen. Herausforderungen bestehen ihnen zufolge derzeit in mangelnder Marktanerkennung sowie Finanzierungsschwierigkeiten durch Banken, weshalb eine detaillierte Marktanalyse und langfristige Wirtschaftlichkeit zentral bleiben.

4.3.2 Tragbarkeitsrechnung

Die Tragbarkeitsberechnung individualisierter Mietmodelle orientiert sich massgeblich an den etablierten Schweizer Finanzierungsrichtlinien für Eigenheime. Haushalte, die individuelle Gestaltungsinvestitionen nicht unmittelbar finanzieren können, hätten die Möglichkeit, diese Kosten mittels Mietaufschlag zu refinanzieren, wobei ein konservativer kalkulatorischer Zinssatz von etwa 5% zur Anwendung käme (Markstein AG, 2025). Dieser Ansatz sichert die langfristige finanzielle Stabilität, insbesondere bei zukünftig steigenden Zinssätzen.

Die zentrale Tragbarkeitsschwelle für Wohneigentum sieht vor, dass sämtliche Wohnkosten höchstens ein Drittel des jährlichen Haushaltseinkommens betragen dürfen (Burri & Seitz, 2024, S. 31-35). Anhand einer beispielhaften Immobilie mit einem Kaufpreis von CHF 1'000'000 und dem notwendigen Eigenkapitalanteil von 20% (CHF 200'000) resultiert eine Hypothek von CHF 800'000. Dabei müssen Haushalte mindestens 10% des Kaufpreises (CHF 100'000) als „harte Eigenmittel“ ansparen, welche nicht der Pensionskasse entnommen werden dürfen. Die verbleibenden 10% können aus Pensionskassengeldern finanziert werden (Burri & Seitz, 2024, S. 31-35). Die jährlichen Gesamtkosten setzen sich aus Zinsen 5%, Amortisation 1% sowie Unterhaltskosten 0,9% zusammen,

was gesamthaft CHF 57'000 pro Jahr entspricht. Um diese Belastung dauerhaft zu tragen, ist ein jährliches Brutto Haushaltseinkommen von mindestens CHF 171'000 erforderlich. Bei einer durchschnittlichen Schweizer Haushaltsgrösse von 2.18 Personen entspricht dies einem Pro-Kopf-Einkommen von rund CHF 78'440 jährlich (BFS, 2025). Dieses Einkommensniveau liegt knapp im mittleren Bereich des zweit untersten Quartils (CHF 64'400–81'500). Aufgrund der steigenden Immobilienpreise bedeutet das, dass klassische Eigentumsfinanzierungen vor allem für Einkommensstärkere ab dem dritten Quartil (Abb. 5) mit einer durchschnittlichen Haushaltsgrösse realistisch sind. Individualisierte Mietmodelle bieten Haushalten mit mittlerem Einkommen somit eine finanziell tragbare Alternative.

4.3.3 Haushaltsbudget

Ende 2023 waren rund 2,4 Millionen Haushalte in der Schweiz zur Miete oder in Genossenschaftswohnungen, was einem Anteil von 61% aller Privathaushalte entspricht. Die durchschnittliche Monatsmiete, Median[29], betrug 2022 schweizweit CHF 1'412.

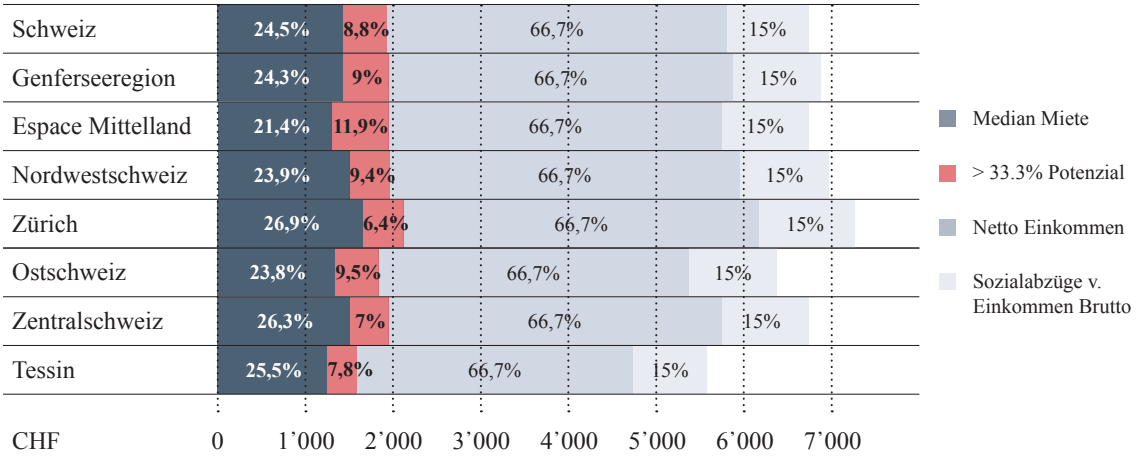


Abbildung 6: Berechnung des zusätzlichen Mietzahlungspotenzials
(Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an BFS, 2022)

Das mediane Bruttohaushaltseinkommen lag bei CHF 6'788 pro Monat; nach Abzug der Sozialbeiträge von rund 15% ergibt sich ein Nettoeinkommen von ungefähr CHF 5'770 monatlich. Gemäss der etablierten Finanzierungsempfehlung, wonach die Mietbelastung

[29] Der Median beschreibt ein statistisches Mass zur Ermittlung der zentralen Tendenz, insbesondere bei asymmetrisch (schief) verteilten Daten. Er gibt den mittleren Wert einer Verteilung an und ist im Vergleich zum arithmetischen Mittel robuster gegenüber extremen Werten, die sowohl nach unten als auch nach oben stark variieren können.

maximal ein Drittel des Nettoeinkommens betragen sollte, könnten CHF 1'923 für Wohnkosten aufgewendet werden (BFS, 2024). Daraus resultiert ein theoretisches zusätzliches Mietzahlungspotenzial von etwa 8,8%, was rund CHF 511 entspricht (siehe Abbildung 6). Aufgrund variabler Haushaltsgrössen kann diese Berechnung jedoch nicht abschliessend verallgemeinert und nur unter dem Vorbehalt des Medianwertes gelesen werden. Es ist jedoch klar ersichtlich, dass theoretisch ein Potenzial besteht.

4.3.4 Sinus-Milieus

Eine tabellarische Gesamtübersicht bündelt die Analyse der Sinus-Milieus und stellt die einzelnen Milieus detailliert dar (vgl. Anhang 8.8). Die Auswahl basiert auf charakteristischen Merkmalen wie Einkommensniveau, Lebensstil, Partizipationsbereitschaft, Preiselastizität, Budgetspielraum sowie grundlegenden Wertorientierungen der jeweiligen Milieuangehörigen. Ziel der differenzierten Betrachtung ist, jene gesellschaftlichen Gruppen zu identifizieren, für die ein individualisiertes Wohnkonzept aufgrund ihrer soziodemografischen Eigenschaften und Präferenzen besonders geeignet erscheint. Die nachfolgende Tabelle zeigt den ausgewählten Ausschnitt der zentralen Aspekte dieser Übersicht.

Sinus-Milieus	Partizipations-bereitschaft	Preiselastizität	Budgetspielraum
1. Konservativ-Arrivierte 11%	Gering	Gering	Hoch
2. Postmaterielle 11%	Hoch	Mittel	Mittel bis Hoch
3. Performer 10%	Mittel bis Hoch	Gering	Hoch
4. Kosmopolitische Individualisten 7%	Mittel	Mittel	Mittel bis Hoch
5. Progressive Realisten 6%	Hoch	Mittel	Mittel bis Hoch
6. Adaptiv-Pragmatische Mitte 11%	Mittel bis Hoch	Hoch	Mittel
7. Nostalgisch-Bürgerliche 12%	Gering bis Mittel	Hoch	Mittel
8. Traditionelle 11%	Gering	Hoch	Gering bis Mittel
9. Konsumorientierte Basis 9%	Gering	Hoch	Gering bis Mittel
10. Hedonisten 10%	Tief	Hoch	Gering

Tabelle 4: Ausschnitt der tabellarischen Übersicht der Sinus-Milieus-Untersuchung
(Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an SINUS Markt- und Sozialforschung GmbH, 2024)

Zuordnung der Milieus ermöglicht eine präzisere Zielgruppenorientierung und bildet somit eine essenzielle Grundlage für die weitere Planung und Vermarktung individualisierter Wohnmodelle. Als besonders geeignete Milieus für ein individualisiertes Wohnmodell wurden die Adaptiv-Pragmatische Mitte, Nostalgisch-Bürgerlichen und Progressive Realisten aufgrund ihrer spezifischen Werteorientierungen, finanziellen Ressourcen sowie langfristigen Wohnpräferenzen identifiziert. Die Adaptiv-Pragmatische Mitte

zeichnet sich durch Anpassungsfähigkeit, ein ausgeprägtes Bedürfnis nach einer ausgewogenen Lebensführung und Offenheit gegenüber neuen Konzepten aus, verbunden mit ausreichend finanziellem Spielraum für zusätzliche Investitionen. Die Nostalgisch-Bürgerlichen verfügen über eine hohe Preiselastizität und bevorzugen Stabilität, Sicherheit sowie verlässliche und langfristige Wohnlösungen, wodurch sie insbesondere für eine standortgebundene Nutzung individualisierter Mietangebote prädestiniert sind. Die Progressiven Realisten wiederum verbinden nachhaltige und innovative Wohnkonzepte mit pragmatischer Realitätsnähe und gesellschaftlicher Verantwortung, was ihr mittleres bis gehobenes Einkommensniveau unterstützt und ihr Interesse an einer langfristigen, jedoch flexiblen Wohnlösung widerspiegelt. Somit erlauben diese drei Milieus eine zielgenaue Ansprache; ihre finanziellen Voraussetzungen, ihr Sicherheitsbedürfnis und ihre Innovationsbereitschaft sind kongruent mit den Kernmerkmalen des individualisierten Wohnmodells (SINUS Markt- und Sozialforschung GmbH, 2024).

Potenzial-Berechnung

Die Potenzialberechnung für ein individualisiertes Wohnmodell basiert auf der Schweizer Gesamtbevölkerung von 8'962'300 Personen im Jahr 2023 (BFS, 2023). Aus dieser Grundgesamtheit wurden im Ausland lebende Personen 10,9% sowie über 65-Jährige (5,27% bzw. 1,7 Millionen Menschen; BFS, 2023) ausgeschlossen. Weitere Ausschlüsse erfolgten aufgrund differenzierter Haushaltsstrukturen. In der unteren Einkommensklasse wurden 25% der Haushalte aufgrund von Einkommensrestriktionen nicht berücksichtigt; zusätzlich wurden je Haushaltstyp 36% potenzielle Eigenheimbesitzende abgezogen (BFS, 2023). Bei Einpersonenhaushalten wurde der Anteil der unteren Einkommensklasse um weitere 25% reduziert; Einelternhaushalte mit Kindern unter 25 Jahren wurden aufgrund ihres im Durchschnitt geringeren Haushaltsbudgets vollständig ausgeschlossen. Die auf dieser Grundlage berechnete Potenzialquote beträgt 22,77% und beschreibt den maximal möglichen Anteil der Bevölkerung, für den das individualisierte Wohnmodell infrage kommt. Gemäss Angaben der Handelszeitung (2019) wurden hiervon zusätzlich 73% jener Zielgruppen abgezogen, die explizit den Erwerb eines Eigenheims anstreben, da unklar ist, ob sie im Falle einer finanziellen Nichtrealisierbarkeit dennoch ein individualisiertes Mietmodell wählen würden. Unter Berücksichtigung dieser Reduktion liegt das geschätzte Potenzial zwischen 6,94% und 22,77% (622'048 – 2'041'052 Personen) der Schweizer Gesamtbevölkerung (siehe Anhang 8.10).

5. Synthese der Ergebnisse

Die Synthese stellt die in Kapitel 4 dargestellten Ergebnisse systematisch gegenüber, um die Forschungsfragen präzise zu beantworten. Die daraus abgeleiteten Aussagen erheben keinen Anspruch auf Allgemeingültigkeit. Sie sind als mögliche Schlussfolgerungen aus der Ergebnisanalyse und dem Theorieteil zu verstehen. Gleichwohl wird bewusst auf den durchgängigen Gebrauch des Konjunktivs verzichtet.

5.1 Forschungsfrage 1

„*Wie ökonomisch nachhaltig ist das individualisierte Wohnkonzept im Vergleich zum standardisierten Wohnen unter Berücksichtigung von Faktoren wie Rentabilität, Einkommensklassen und Mietquoten?*“

Die ökonomische Nachhaltigkeit des individualisierten Wohnkonzepts im Vergleich zu standardisierten Wohnformen wird von Experten differenziert bewertet. Insgesamt herrscht eine vorsichtig skeptische Betrachtung.

Aus Sicht der institutionellen Anleger zeigt sich das individualisierte Wohnkonzept im Vergleich zum standardisierten Wohnen als ökonomisch nicht nachhaltig. Die kritische Einschätzung gründet insbesondere auf den deutlich erhöhten Planungs-, Verwaltungs- und Betriebskosten, die mit solchen Modellen verbunden sind und zu einer erhöhten Fehleranfälligkeit neigen. Weiterhin stellt die eingeschränkte Skalierbarkeit ein erhebliches Risiko dar, da institutionelle Investoren bevorzugt auf standardisierte Modelle setzen, die klare Kennzahlen und Verwaltungskosten bieten. Hinzu kommt die Problematik der Wiedervermietbarkeit, da individuell gestaltete Wohnungen weniger standardisiert sind und daher weniger flexibel auf wechselnde Mieterbedürfnisse reagieren können. Dadurch können Leerstände sowie erhöhte Instandhaltungsaufwendungen entstehen. Langfristige Mietverträge, die mit individualisierten Modellen einhergehen, mindern zudem die Möglichkeit der Zinsanpassung bei Mieterwechsel und erschweren somit die Maximierung potenzieller Renditen bei Marktveränderungen. Daher beurteilen institutionelle Anleger das individualisierte Wohnkonzept trotz möglicher langfristiger Vorteile bei der Mieterbindung und Marktdifferenzierung als zu risikobehaftet und nicht ausreichend rentabel, um langfristig in Immobilienportfolios integriert zu werden.

Aus Sicht der Bewirtschafter zeigt sich das individualisierte Wohnkonzept potenziell als ökonomisch nachhaltig, da es einer klaren Zielgruppenfokussierung folgt. Diese Ziel-

gruppe umfasst insbesondere jene zahlungskräftigen Personen, welche bewusst auf Wohneigentum verzichten oder aus diesem zurück zur Miete wechseln möchten und zugleich Wert auf individuell ausgestatteten Wohnraum legen. Durch diese gezielte Individualisierung kann die Mieterbindung erheblich gestärkt werden, was zu stabileren Cashflows, längeren Mietverhältnissen und einer Reduktion der Fluktuationskosten führen könnte. Darüber hinaus zeigt das Pilotprojekt Felivita, dass durch eine klare Beschränkung der angebotenen Individualisierungsoptionen administrative und betriebliche Mehrkosten begrenzt werden können. Dies gewährleistet, dass die Bewirtschaftungskosten überschaubar bleiben und die Wiedervermietbarkeit trotz Individualisierung erhalten bleibt. Somit bietet das individualisierte Wohnkonzept Bewirtschaftern nicht nur die Möglichkeit zur Differenzierung am Markt, sondern auch langfristige ökonomische Vorteile insbesondere in wettbewerbsintensiven Märkten oder bei anstehenden Sanierungsprojekten.

Nach Einschätzung von Marktbeobachtern ist das individualisierte Wohnkonzept ökonomisch nicht nachhaltig. Die erhöhte Komplexität, insbesondere bei der Wiedervermietung, steigert die Risiken, weil vormieterspezifische Ausstattungen die Zahlungsbereitschaft potenzieller Nachmieter mindern. Daraus resultieren längere Leerstände und eine schwächere Rentabilität. Zugleich entstehen höhere Planungs-, Verwaltungs- und Betriebskosten, die sich kaum über höhere Mieten kompensieren lassen. Eindeutig messbare Mehrerträge gegenüber standardisierten Wohnformen fehlen; das Konzept bleibt ein Nischenprodukt mit begrenzter Marktakzeptanz.

Abschliessend lässt sich zur Synthese der Ergebnisse von Forschungsfrage 1 festhalten, dass das individualisierte Wohnkonzept nur dann langfristig ökonomisch nachhaltig sein kann, wenn sämtliche involvierten Akteursgruppen das Konzept als attraktiv bewerten. Skepsis oder Ablehnung auch nur einer relevanten Partei kann die Umsetzung verhindern und somit die Marktdurchdringung erschweren. Mangels eines öffentlich zugänglichen und umfassenden Erfolgsnachweises droht das individualisierte Wohnkonzept langfristig ein Nischenprodukt zu bleiben. Die erfolgreiche Realisierung des Pilotprojekts Felivita ist wesentlich auf die persönliche Überzeugungskraft des Initiators zurückzuführen; dessen bevorstehender Ruhestand und die bislang ungeklärte Nachfolgefrage stellen weitere Umsetzungen des Konzepts infrage. Gleichzeitig fehlt es am Immobilienmarkt aktuell an Alternativen hinsichtlich Zielgruppe, welche eine hohe individuelle Flexibilität sucht, langfristig mieten möchte und bewusst auf den Erwerb von Wohneigentum verzichtet

oder aufgrund demografischer Veränderungen wie dem Auszug der Kinder oder der Verkleinerung des Haushalts ihr Eigentum aufgeben möchte. Zudem zeigt die Analyse der Einkommensklassen (siehe Abbildung 3), dass das individualisierte Wohnkonzept tendenziell für die beiden obersten Quartile tragfähig wäre.

5.2 Forschungsfrage 2

„Welche spezifischen Faktoren und Rahmenbedingungen beeinflussen die Investitionsbereitschaft von Investoren?“

Die Investitionsbereitschaft institutioneller Anleger in individualisierte Wohnkonzepte wird durch verschiedene theoretisch und empirisch fundierte Faktoren bestimmt. Eine Zielgruppenorientierung entlang soziodemografischer und kultureller Dimensionen ist notwendig, um Vermarktungsprobleme zu minimieren und langfristige Investitionssicherheit zu gewährleisten. Weiterhin verdeutlichen theoretische Grundlagen zur Lageabhängigkeit, dass institutionelle Anleger insbesondere an zentralen, gut erschlossenen Standorten mit hoher Bevölkerungsdichte investieren, da eine stabile Nachfrage und geringere Leerstandsrisiken gewährleistet sind. Die Leerstandsquote wird als zentraler Indikator für Marktliquidität und Preisstabilität definiert, wobei Werte über 3% kritisch gesehen werden und gezielte Massnahmen zur Risikominimierung erfordern.

Der Betriebsaufwand ist relevant, da höhere Verwaltungskosten und komplexe Betriebsstrukturen, wie sie beim individualisierten Wohnkonzept auftreten, die Rentabilität und damit die Investitionsattraktivität mindern können. Die Mieterbindung wird als bedeutend beschrieben, da sie langfristige Ertragssicherung ermöglicht. Gleichzeitig bestehen jedoch auch Bedenken hinsichtlich der Einschränkung bei Mietzinsanpassungen und der potenziell reduzierten Renditechancen. Hinsichtlich der Wirtschaftlichkeit verdeutlichen die Grundlagen, dass institutionelle Anleger standardisierte Wohnformen bevorzugen, da diese kalkulierbarere, stabilere und risikoangepasste Renditen ermöglichen.

Zusammenfassend lässt sich sowohl aus dem Theorieteil als auch aus empirischer Sicht festhalten, dass die Investitionsbereitschaft institutioneller Anleger durch Zielgruppenorientierung, Lagequalität, Leerstandsquoten, Betriebskosten, Mieterbindung, Wirtschaftlichkeit und Risikobewertung beeinflusst wird.

5.3 Forschungsfrage 3

„Inwieweit beeinflusst die Beteiligung der Nutzer die Nachfrage, wenn dabei die Miethöhen und das verfügbare Haushaltsbudget sowie die Sinus-Milieus in Beziehung zueinander gesetzt werden?“

Es zeigt sich, dass die zunehmende Individualisierung der Gesellschaft eine wesentliche Triebkraft für neue Wohnformen wie das individualisierte Wohnkonzept darstellt. Dieses Konzept bietet Mietenden die Möglichkeit, ihre Wohnungen individuell aus vorgegebenen Designlinien zu gestalten, was grundsätzlich zu einer höheren Identifikation mit dem Wohnraum und zu längeren Mietverhältnissen führen kann (Wettstein, 2021, S. 76–77). Dabei ist die ökonomische Machbarkeit wesentlich von den finanziellen Ressourcen und dem verfügbaren Haushaltsbudget der Mietenden abhängig.

Die quantitative Analyse bestätigt, dass 6,94% bis 22,77% der Gesamtbevölkerung als potenzielle Zielgruppe für individualisierte Wohnmodelle infrage kommen könnten. Diese Gruppe umfasst Personen, die ihr Eigentum altersbedingt aufgeben und über ausreichende finanzielle Mittel verfügen, um die Mehrkosten der Individualisierung zu tragen. Die Potenzialabschätzung des Haushaltsbudgets zeigt zudem, dass eine durchschnittlich um 8,8% erhöhte Zahlungsbereitschaft im Rahmen des Haushaltsbudgets besteht.

Die Auswertung der Sinus-Milieus verdeutlicht, dass insbesondere die Adaptiv Pragmatische Mitte, die Nostalgisch Bürgerlichen und die Progressiven Realisten gemeinsam gemäss den Angaben der Sinus-Milieus Total 29% der Bevölkerung ausmachen. Gemeinsame Gründe sind die hohe Anpassungsfähigkeit, die solide finanzielle Basis und ausgeprägte langfristige Wohnorientierung. Diese Zielgruppen weisen folglich ein besonders hohes Potenzial für die erfolgreiche Umsetzung individualisierter Wohnkonzepte auf.

Die Analyse des Pilotprojekts Felivita bestätigt die theoretischen Annahmen, indem sie aufzeigt, dass der überwiegende Teil der Mietabschlüsse von einkommensstarken Haushalten mit überdurchschnittlichem Einkommen sowie einem hohen Anteil junger Erwachsener stammt, was auf eine besondere Attraktivität des individualisierten Wohnmodells für diese Zielgruppen hinweist (siehe Anhang 8.4). Dies stellt einen Bezug zu den in der Theorie beschriebenen Zielgruppen her, die eine ausgeprägte Präferenz für Wohneigentum aufweisen, deren Eigentumswunsch jedoch häufig unerfüllt bleibt.

Dennoch betonen die befragten Experten, dass die tatsächliche Zahlungsbereitschaft stark von der Entwicklung der Mietpreise sowie von gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen abhängig bleibe. Zudem sehen sie Risiken hinsichtlich der Wiedervermietbarkeit stark individualisierter Wohnungen, weshalb Experten empfehlen, Individualisierungsmöglichkeiten einzugrenzen und sorgfältig auf die Bedürfnisse sowie die finanziellen Möglichkeiten der Zielgruppen abzustimmen. Weiterhin wird hervorgehoben, dass es aktuell kaum alternative Wohnangebote gibt, die den zunehmenden individuellen Wohnbedürfnissen gerecht werden, was auf zusätzliche Potenziale hinweist.

6. Schlussbetrachtung

6.1 Diskussion

Die vorliegende Abschlussarbeit zeigt, dass das individualisierte Wohnkonzept nur langfristig tragfähig ist, wenn es für institutionelle Anleger und Bewirtschaftungsunternehmer einen klaren Nutzen stiftet. Fehlt auch nur von einer Gruppe die Unterstützung, scheitert die Umsetzung. Mangels öffentlich zugänglicher Erfolgsberichte und langfristiger Evidenzen bleibt das Konzept des individualisierten Wohnens derzeit ein Nischenprodukt mit begrenzter Marktakzeptanz.

Eine zentrale Herausforderung für die Realisierung stellt die Risikobereitschaft institutioneller Anleger dar. Die Schweizer Immobilienwirtschaft verharrt daher überwiegend in traditionellen, konventionellen Konzepten und zeigt wenig Bereitschaft, innovative Modelle wie das individualisierte Wohnen in der Praxis umzusetzen. Zudem erweist sich das individualisierte Wohnkonzept derzeit insbesondere deshalb als schwierig skalierbar, weil es stark auf die persönliche Überzeugungskraft des Initiators angewiesen ist, wie das Pilotprojekt Felivita eindrücklich demonstriert. Als weitere Schwäche des Konzepts wird deutlich, dass Individualisierungsoptionen ausschliesslich den Erstbeziehern vorbehalten sind. Spezifische Ausprägungen der Individualisierung in Mietwohnungen können deren Wiedervermietbarkeit verringern.

Vor diesem Hintergrund ist zudem denkbar, dass zudem Schwierigkeiten bei der Vermietbarkeit und Zahlungsbereitschaft nachfolgender Mieter bestehen, woraus Risiken für Fehlinvestitionen und zusätzliche Rückbaukosten resultieren. Zudem besteht die Sorge, dass zusätzliche Investitionen in Individualisierung in starken Vermietermärkten wirtschaftlich nicht rentabel sein könnten.

Obwohl zahlreiche Befragte und das zugrunde liegende Konzept das Modell des individualisierten Wohnens eher in der Agglomeration und peripheren Lagen verorten, bleibt unklar, ob sich in diesen Räumen eine tragfähige Zahlungsbereitschaft sowie eine weitgehende Nachfrage realisieren lässt. Zudem führt die demografische Entwicklung dazu, dass neue Wohnformen erforderlich werden. Diese sollen insbesondere Personen ansprechen, die sich vom Eigentum abwenden. Ziel eines solchen Falls wäre, unterschiedliche Zielgruppen einzubeziehen und gleichzeitig sozialen Zusammenhalt zu fördern. Voraussetzung für ein solches Modell ist eine ESG-konforme Ausrichtung, die langfristige und tragfähige Aspekte beinhaltet.

Ein wesentliches Kriterium dabei ist die Einkommensunabhängigkeit. Das Konzept müsste für sämtliche Einkommensklassen zugänglich sein. Die Ansprache müsste sich ausdrücklich an die Allgemeinheit richten, um eine breite Akzeptanz zu sichern und Gentrifizierungsrisiken auszuschliessen.

Ein weiterer Ansatz, vergleichbar mit Projekt „Cité Manifeste“ in Mulhouse, kurz auf Seite 15 dokumentiert, belegt die Umsetzbarkeit des Modells in reduzierter Ausprägung, ähnlich der Vermietung von Gewerbeflächen im Rohbau. In dieser Variante würden institutionelle Anleger ein geringeres Investitionsvolumen einbringen. Unter bestimmten regulatorischen Rahmenbedingungen, etwa den in Genf bereits eingeführten Mietzinsdeckelungen, die für weitere Städte wie Basel diskutiert werden, könnte dieser Ansatz attraktiv sein. Eine vertiefte Untersuchung von rechtlicher Seite wäre hierfür zu prüfen. Demzufolge wäre eine Kombination aus reduzierter und individualisierter Ausgestaltung, eine höhere Reaktionsfähigkeit auf Marktzyklen sowie auf regulatorische Veränderungen und zugleich eine soziale Durchmischung verschiedener Zielgruppen möglich. Ein solches Konzept müsste die Bandbreite vom sozialen Wohnungsbau bis zur maximal möglichen Individualisierung abdecken und damit einen Rahmen von minimaler bis maximaler Gestaltungsfreiheit bieten. Demnach wäre der Kern einer neuen Strategie umrissen, die gezielt auf künftige Herausforderungen des Wohnungsmarkts ausgerichtet ist.

Zusammenfassend bestehen weitgehend Desinteresse und Skepsis gegenüber dem individualisierten Wohnkonzept, da der Mietwohnungsmarkt aus Angebotssicht sehr gut läuft und nur in Ausnahmefällen, an weniger attraktiven Lagen, signifikante Risiken bestehen. Doch bekanntlich ändern sich wirtschaftliche Zyklen. Wer heute nur auf die bestehende

„Cashcow“[30] setzt und Innovation – sprich die nächste Produktgeneration – vernachlässigt, wird morgen verlieren. Ganz nach dem Motto: *„Wer aufhört, besser zu werden, hat aufgehört, gut zu sein, sagte einst der Unternehmer Philip Rosenthal“* (Buchenau, 2016, S. 191).

6.2 Handlungsempfehlung

6.2.1 Institutionelle Anlegerschaft

Den institutionellen Anlegern wird empfohlen, das individualisierte Wohnkonzept nicht grundsätzlich abzulehnen, sondern frühzeitig über Pilotprojekte an ausgewählten Lagen die Attraktivität und das Marktpotenzial zu prüfen und das Konzept weiterzuentwickeln. Hierfür ist ein proaktiver Austausch mit Entscheidungsträgern sowie dem gesamten Projektteam ratsam, um die rechtzeitige und strategische Integration dieses Konzepts in bestehende Immobilienportfolios zu ermöglichen. Essenziell ist dabei, den Bedarf an Wohneinheiten auf definierte Zielgruppen zuzuschneiden.

Grundsätzlich liesse sich das Konzept an weniger attraktiven Standorten als gezielte Marketingstrategie einsetzen. Entscheidend sind eine sorgfältige Planung und die Auswahl von Designlinien, die konsequent auf breite Marktakzeptanz und Wiedervermietbarkeit ausgerichtet sind. Zweifel an der Attraktivität individualisierter Wohnungen bei der Zweitvermietung sind durch klare, markttaugliche und zeitlose Designvorgaben auszuschliessen.

Das Angebot sollte zudem nicht ausschliesslich auf die genannten Zielgruppen, etwa zahlungsfähige Haushalte, ausgerichtet sein. Es ist bewusst so zu gestalten, dass es alle Haushalte anspricht. Wohnungspreise und Standortwahl sind von Anfang an detailliert zu analysieren. Das Nachfragepotenzial eines solchen Konzepts ist gezielt zu identifizieren. Ein sorgfältig entwickeltes individualisiertes Wohnkonzept vermöchte differenzierte Zielgruppen ansprechen. Es hätte das Potenzial, Investoren zu helfen, sich klar und nachhaltig von konventionellen Wohnangeboten am Markt abzuheben, indem soziale Werte sowie weitere ESG-Faktoren gezielt in die Nutzeransprache integriert werden.

---

[30] „Cashcow“ bezieht sich das Produkt/Geschäftsfeld mit hohem relativem Marktanteil in reifem, schwach wachsendem Markt; erzeugt stetige Free-Cashflow-Überschüsse bei geringem Reinvestitionsbedarf.

Die positive Betrachtung der im Pilotprojekt Felivita eingesetzten, an den Landesindex der Konsumentenpreise (LIK) gekoppelten, Mietverträge deutet darauf hin, dass deren Weiterentwicklung und potenzielle Implementierung in künftige Entscheidungsprozesse vertieft geprüft werden sollte. Es bedarf einer höheren Risikobereitschaft und Innovationsoffenheit institutioneller Anleger sowie stabiler und klarer Evidenzen hinsichtlich der ökonomischen Vorteile, um das individualisierte Wohnkonzept aus der bisherigen Nischenposition herauszuführen und langfristig auf dem Markt zu etablieren.

6.2.2 Bewirtschaftungsunternehmen

Bewirtschaftungsunternehmen sollten sich frühzeitig auf eine mögliche Umsetzung des individualisierten Wohnkonzepts vorbereiten. Eine frühe Beteiligung ermöglicht, praktische Erfahrungen mit den erhöhten Anforderungen in Verwaltung und Koordination zu sammeln. Hierfür ist ein intensiver Dialog mit den Entscheidungsträgern essenziell, um Bedürfnisse rechtzeitig zu erkennen und gemeinsam Lösungen zu entwickeln. Mit einer proaktiven Haltung könnten Bewirtschaftungsunternehmen Wettbewerbsvorteile erzielen und sich am Markt erfolgreich differenzieren. Durch stärkere Identifikation der Mieter mit ihrem Wohnraum würden sich längere Mietverhältnisse und geringere Fluktuation ergeben, was zu stabileren Einnahmen und reduziertem Bewirtschaftungsaufwand führen dürfte. Auch wäre der Ansatz, eine reduzierte Variante rechtlich zu prüfen, empfehlenswert.

6.2.3 Marktbeobachter

Marktbeobachtern wird empfohlen, das individualisierte Wohnkonzept und insbesondere das Pilotprojekt Felivita aktiv zu analysieren und laufend zu bewerten. Eine regelmässige und vertiefte Auseinandersetzung mit diesem Modell ermöglicht fundierte Erkenntnisse und deren gezielte Nutzung zur Differenzierung am Markt. Zentrale Grundlage ist der fortlaufende Dialog mit relevanten Marktteilnehmern, der kontinuierliches Lernen sicherstellt. Die Auseinandersetzung mit innovativen Wohnformen eröffnet die Chance, Analysen methodisch zu belegen und strategische Ausrichtungen zu schärfen. Dies kann höhere Renditen für institutionelle Anleger ermöglichen. Ein proaktiver Ansatz ermöglicht nicht nur eine sichtbare Differenzierung durch neue Herangehensweisen, sondern setzt auch Impulse für Investoren, Bewirtschaftungsunternehmen und weitere relevante Akteure.

6.3 Reflexion

Die vorliegende Arbeit hat ihre Zielsetzung erreicht, indem sie eine integrative Betrachtung der angebots- und nachfrageseitigen Einflussfaktoren sowie des Nachfragepotenzials für das individualisierte Wohnkonzept vorgelegt hat. Durch qualitative Experteninterviews konnten zentrale Entscheidungsfaktoren institutioneller Anleger, Bewirtschaftungsunternehmen und Marktbeobachter identifiziert und differenziert analysiert werden. Ergänzend wurde das mögliche Nachfragepotenzial anhand des Kalkulationsmodells eingeschätzt.

Die gewählten Methoden erwiesen sich als geeignet, indem sie sowohl qualitative Erkenntnisse als auch quantitative Einschätzungen ermöglichten. Allerdings zeigte sich auch, dass für zahlreiche relevante Faktoren noch keine umfassenden quantitativen Daten verfügbar sind. Diese Einschränkung beeinträchtigt teilweise die Aussagekraft der quantitativen Analysen und weist auf einen Forschungsbedarf hin.

Der gegenwärtige Mangel an Wohnraum am Schweizer Wohnungsmarkt wird das Nachfragepotenzial für ein individualisiertes Wohnkonzept unterstützen. Diese Ausgangslage erhöht die Chance auf die Nachhaltigkeit individualisierter Angebote.

6.4 Ausblick

6.4.1 Praxis

Die Ergebnisse zeigen, dass sich in der Praxis aus dem Thema individualisiertes Wohnen vielfältige Potenziale ergeben. Insbesondere Marketing und Bewirtschaftung könnten das Thema Individualisierung als Element zur Differenzierung der eigenen Marke nutzen. Indem Anbieter frühzeitig auf ausgewählte Zielgruppen zugehen, können sie Nutzerpartizipation initiieren und diese für die Entwicklung innovativer Wohnangebote verwenden. Ob nach Ablauf eines individualisierten Wohnmodells, sei es nach fünf oder spätestens zwanzig Jahren, im Rahmen eines Mieterwechsels eine höhere Rendite erzielt werden kann, ist gegenwärtig ungeklärt. Gleichermassen bestehen Unsicherheiten hinsichtlich der künftigen Mietdauer. Eine belastbare Quantifizierung des ökonomischen Mehrwerts auf Basis des bestehenden Pilotprojekts gestaltet sich derzeit schwierig, da es an vergleichbaren Referenzobjekten fehlt und die Ergebnisse massgeblich von Lage sowie Zielgruppenorientierung abhängen. Da der Erfolg eines spezifischen Standorts nicht automatisch auf andere übertragen werden kann, ist eine detaillierte Prüfung standortspezifischer

Rahmenbedingungen wie etwa der Sinus-Milieus in Verbindung mit einer fundierten Potenzialanalyse unabdingbar. Unter veränderten regulatorischen Vorgaben liesse sich zudem eine inverse Anwendung des Modells erwägen, vergleichbar mit den Mietverträgen der Gewerbeflächen. Ob sich solche Konzepte jedoch unter den politischen Rahmenbedingungen einer potenziellen Mietpreisdeckelung durchsetzen lassen, bleibt eine offene Frage.

Im Kontext der Renditeliegenschaften erhalten Innovationen erst dann strategische Relevanz und werden implementiert, wenn sie regulatorischen Vorgaben entsprechen, praxiserprobt sind und hohen Anforderungen an Sicherheit, Rentabilität und Nachhaltigkeit genügen.

6.4.2 Forschung

Es wäre attraktiv, die Möglichkeiten und Auswirkungen von Individualisierung im Mietwohnungsbau qualitativ und quantitativ weiter zu untersuchen. Darüber hinaus bedarf es weiterer Forschung zu den Potenzialen, die sich aus der frühzeitigen Einbindung der Mieter über digitale Plattformen ergäben. Zudem liessen sich Möglichkeiten der Ökonomisierung von Wohnformen mit einem kollektiven Ansatz, beispielsweise Social Cohousing, untersuchen. Ebenfalls liessen sich Potenziale individueller Funktionalität und Gestaltung ausloten, die über den ästhetischen Anspruch hinausgehen und spezifische Lebensentwürfe unterstützen.

Angesichts des Trends zur Gentrifizierung ist es nötig, soziale Dimensionen des Wohnens und ihren Einfluss auf die Marktsegmentierung zu erforschen. Auch für individualisierte Wohnkonzepte sind die Integration von ESG-Kriterien notwendig.

Es wäre von Vorteil, in künftiger Forschung auch politische und regulatorische Rahmenbedingungen zu untersuchen, die das individualisierte Wohnmodell erschweren oder politische Kritik hervorrufen. Insbesondere die Wahrnehmung individualisierter Modelle als Exklusivität könnte Debatten im Kontext der Gentrifizierung auslösen. Die Immobilienwirtschaft sollte angesichts zyklischer Marktentwicklungen Strategien entwickeln, um Veränderungen am Wohnungsmarkt vorauszusehen und darauf zu reagieren.

7. Literaturverzeichnis

Barth, B., Flaig, B. B., Schäuble, N., & Tautscher, M. (Hrsg.). (2024). *Praxis der Sinus-Milieus®: Gegenwart und Zukunft eines modernen Gesellschafts- und Zielgruppenmodells* (2., aktualisierte und ergänzte Auflage). Wiesbaden: Springer Fachmedien. https://doi.org/10.1007/978-3-658-42380-3

Baublatt Redaktion. (2024, 25. November). *Studie: In der Schweiz wollen 40 Prozent ein Eigenheim kaufen, doch die Hürden sind hoch.* Baublatt. https://www.baublatt.ch/baubranche/studie-in-der-schweiz-wollen-40-prozent-ein-eigenheim-kaufen-doch-die-huerden-sind-hoch-36803

Bodmer, F. (2023). *Der Schweizer Wohnungsmarkt: Eine Auslegeordnung.* Zürich: Park Books.

Brauer, K.-U. (Hrsg.). (2009). *Grundlagen der Immobilienwirtschaft: Recht – Steuern – Marketing – Finanzierung – Bestandsmanagement – Projektentwicklung* (6., vollständig überarbeitete Auflage). Wiesbaden: Gabler | GWV Fachverlage GmbH. https://doi.org/10.1007/978-3-8349-8016-8

Breithaupt, T. (2025, 3. April). *Investment Trends 2025 – Was lohnt sich für Anleger?* Squarevest. https://www.squarevest.ag/blog/investment-trends-2023

Buchenau, P. (Hrsg.). (2016). *Chefsache Gesundheit II: Der Führungsratgeber fürs 21. Jahrhundert*. Wiesbaden: Springer Gabler. https://doi.org/10.1007/978-3-658-06962-9

Burri, G., & Seitz, T. (2024, Oktober). *Klassische Immobilienfinanzierung* [Unveröffentlichte Vorlesungsfolien im Rahmen vom CUREM, 2024; Vorlesung in Kooperation mit der Zürcher Kantonalbank].

Bundesamt für Sozialversicherungen (BSV). (2021, 17. November). *Investitionen in innovative Technologien: Neue Anlagekategorie für Pensionskassen* [Medienmitteilung]. https://www.news.admin.ch/de/nsb?id=85876

Bundesamt für Statistik (BFS). (2025). *Wohnverhältnisse – Mieter / Eigentümer: Wohneigentumsquote.* https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bau-wohnungswesen/wohnungen/wohnverhaeltnisse/mieter-eigentuemer.html

Bundesamt für Statistik (BFS). (2025, 15. April). *Schweiz-Szenarien*. https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bevoelkerung/zukuenftige-entwicklung/schweiz-szenarien.html

Bundesamt für Statistik (BFS). (2025, 17. Februar). *Haushalte und Lebensformen*. https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bevoelkerung/familien/haushalte.html

Bundesamt für Statistik (BFS). (2025, 17. Februar). *Bewohnertyp der bewohnten Wohnungen (2010–2023)*. https://www.bfs.admin.ch/bfs/rm/home.assetdetail.33947721.html

Bundesamt für Statistik (BFS). (2024, 22. August). *Bestand und Entwicklung der Bevölkerung der Schweiz im Jahr 2023: Definitive Ergebnisse*. https://www.bfs.admin.ch/bfs/rm/home.gnpdetail.2024-0234.html

Bundesamt für Statistik (BFS). (o. D.). *Verfügbares Äquivalenzeinkommen*. https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/querschnittsthemen/wohlfahrtsmessung/indikatoren/verfuegbares-einkommen.html

Bundesamt für Statistik (BFS). (o. D.). *Einkommensverteilung.* https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/wirtschaftliche-soziale-situation-bevoelkerung/soziale-situation-wohlbefinden-und-armut/ungleichheit-der-einkommensverteilung/einkommensverteilung.html

Bundesamt für Statistik (BFS). (2023, 11. September). *Erneuter Rückgang der Leerwohnungsziffer im Jahr 2023* [Medienmitteilung]. https://www.bfs.admin.ch/asset/de/27565757

Bundesamt für Statistik (BFS). (2021, 25. Mai). *Haushaltsszenarien 2020–2050: Szenario AM-00-2020*. https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bevoelkerung/zukuenftige-entwicklung/haushaltsszenarien.html

Bundesamt für Statistik (BFS). (o. D.). *Haushalte und Lebensformen*. https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bevoelkerung/familien/haushalte.html

Bundesamt für Wohnungswesen (BWO). (2025). *Der Wohnungsmarkt auf einen Blick.* https://backend.bwo.admin.ch/fileservice/sdweb-docs-prod-bwoadminch-files/files/2025/05/21/6901d379-1d1a-466c-a63e-0ada2de970b7.pdf

Bundesamt für Wohnungswesen (BWO). (2025, 10. Juli). *Aktionsplan Wohnungsknappheit: Umsetzung kommt voran*. https://www.bwo.admin.ch/de/newnsb/BxK4C095M_TiWXYqAu97F

Bundesamt für Wohnungswesen. (2024, 20. Dezember). *Studie zeigt Anpassungsbedarf beim Mietzinsmodell*. https://www.bwo.admin.ch/de/nsb?id=103677&utm_source

Bundesamt für Wohnungswesen (BWO). (2022). *Anteil der Haushalte nach Mietbelastungsklassen und Durchschnittliche Mietbelastung nach Einkommensklassen 2006–2022.* Haushaltsbudgeterhebung (HABE). https://www.bwo.admin.ch/de/mietwohnungen

Büchler, S., Ehrlich, M. von, Lohse, T., & Tille, P. (2023). *Ursachen steigender Wohnkosten: Einfluss raumplanerischer Massnahmen auf die Wohnkostenentwicklung.* ETH Zürich. https://www.cred.unibe.ch/unibe/portal/fak_wiso/wiso_kzen/cred/content/e54603/e274780/e277402/e1430740/UrsachenSteigenderWohnkosten_D_ger.pdf

Calomfirescu, D.-I. (2023). *Die Zukunftssicherung der Freudenauer Chamottefabrik: Ein Areal gegen die Kommodifizierung der Architektur* [Diplomarbeit, Technische Universität Wien]. Institut für Architektur und Entwerfen, Hochbau und Entwerfen. https://repositum.tuwien.at/bitstream/20.500.12708/187351/1/Calomfirescu%20Denisa-Iuliana%20-%202023%20-%20Die%20Zukunftssicherung%20der%20Freudenauer...pdf

Davidson, J., Kloess, S., & Steffen, D. (2024, 17. Oktober). *Studie: Steigende Regulierungen verhindern wirtschaftlich nachhaltige Investitionen in Immobilien.* Hochschule Luzern. https://www.hslu.ch/de-ch/hochschule-luzern/ueber-uns/medien/medienmitteilungen/2024/10/17/immobilienstudie-2024/

Der Bundesrat. (2025). *Mietpreisentwicklung und Wohnungsmangel in der Schweiz: Bericht des Bundesrates in Erfüllung der Postulate 22.4289 und 22.4290 Müller Damian vom 29. November 2022*. Aktenzeichen: BWO-D-82D83401/216.

https://www.parlament.ch/centers/eparl/curia/2022/20224290/Bericht%20BR%20D.pdf

Dietrich, A., Amrein, S., Lengwiler, C., & Passardi, M. (2024, 21. November). *IFZ Retail-Banking Studie: 40 Prozent der Schweizerinnen und Schweizer möchten eine Immobilie erwerben*. IFZ Retail Banking Blog. https://hub.hslu.ch/retailbanking/ifz-retail-banking-studie-40-prozent-der-schweizerinnen-und-schweizer-moechten-eine-immobilie-erwerben/

Döring, N. (2023). *Forschungsmethoden und Evaluation in den Sozial- und Humanwissenschaften* (6., vollständig überarbeitete, aktualisierte und erweiterte Auflage). Berlin: Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-662-64762-2

Eidgenössische Finanzmarktaufsicht FINMA. (2024). *Risiken im Zusammenhang mit Immobilien und Hypotheken.* Risikomonitor 2024. https://www.finma.ch/de/dokumentation/dossier/dossier-hypothekarmarkt/risiken-im-zusammenhang-mit-immobilien-und-hypotheken-2024/

Fahrländer, S. S., & Kloess, S. G. (2023). *Grundlagen der Immobilienökonomie* (Lehrbuch in zwei Bänden, Bd. 1). St. Gallen: Schweizer Immobilienschätzer-Verband SIV.

Feigl, P. (2015). *Zielgruppenbestimmung von Mietern: Eine Analyse der Wohnbedürfnisse auf Basis von Nutzenerwartungen.* Wiesbaden: Springer Gabler. https://doi.org/10.1007/978-3-658-11244-8

Flade, A. (2020). *Wohnen in der individualisierten Gesellschaft: Psychologisch kommentiert.* Wiesbaden: Springer Fachmedien. https://doi.org/10.1007/978-3-658-29836-4

Genossenschaft Kalkbreite. (2017, August). *Das Zollhaus – Projektdokumentation Wohn- und Gewerbebau Zollhaus*. https://www.kalkbreite.net/wp-content/uploads/2018/07/20180513_Zollhaus_ProjektdokumentationAug2017.pdf

Genossenschaft Kalkbreite. (2014, August). *Die Kalkbreite – Ein neues Stück Stadt: Projektdokumentation Wohn- und Gewerbebau Kalkbreite*. https://www.kalkbreite.net/wp-content/uploads/2018/12/Projektdoku_2014.pdf

Gnädinger, P. (2017). *Auswirkungen der Betriebskostenquote von Schweizer Immobiliengesellschaften auf die Entwicklung der Eigenkapitalrendite* [Master of Advanced Studies in Real Estate, Zürich]. https://www.curem.uzh.ch/dam/jcr:330402bf-2030-4f90-9f59-db56a162df6c/Gnaedinger_Philipp_AbAr_Lg16-17.pdf

Gräppi, M. (2020). *Anreize für lebenszykluskostenorientierte Entscheidungen für Gebäudeportfolios* [Master of Advanced Studies in Real Estate, Zürich]. https://www.curem.uzh.ch/dam/jcr:94f80c3a-f146-4e65-91c4-106b511e1753/Graeppi_Michael_AbAr_Lg19-20.pdf

Gross, H. (2024, 25. Januar). *Mietrecht: Welche Rechte und Pflichten habe ich als Mieterin oder Mieter?* AXA-ARAG. https://www.axa.ch/de/privatkunden/blog/zuhause/recht-und-justiz/mietrecht.html

Grundeigentümer Verband Schweiz. (2024, 29. August). *Die Zukunft des Wohnens: Innovative Wohnkonzepte und ihre Marktchancen in der Schweiz.* Propertyowner.ch. https://www.propertyowner.ch/de/ratgeber-immobilienkauf/markttrends/die-zukunft-des-wohnens-innovative-wohnkonzepte-und-ihre-marktchancen-in-der-schweiz/

Grundeigentümer Verband Schweiz. (2024, 29. August). *Die Auswirkungen demografischer Veränderungen auf den Schweizer Immobilienmarkt.* Propertyowner.ch. https://www.propertyowner.ch/de/ratgeber-immobilienkauf/markttrends/die-auswirkungen-demografischer-veranderungen-auf-den-schweizer-immobilienmarkt/

Handelszeitung. (2019, 15. Oktober). *Familien wünschen sich weiterhin ein Eigenheim.* Handelszeitung. https://www.handelszeitung.ch/konjunktur/familien-wunschen-sich-weiterhin-ein-eigenheim

Hasenmaile, F. (2024, 8. März). *Immobilienmarktanalyse: Strukturen, Zusammenhänge, Indikatoren* [Unveröffentlichte Vorlesungsfolien im Rahmen vom CUREM; Vorlesung in Kooperation mit der Raiffeisen Schweiz].

Häner-Müller, M., Kalbermatter, N., Koch, N., & Schaltegger, C. A. (2024). *Verteilungsradar: Einkommens- und Vermögensungleichheit in der Schweiz* (IWP Policy Papers, No. 23). Institut für Schweizer Wirtschaftspolitik (IWP).

https://admin.iwp.swiss/wp-content/uploads/2024/11/IWP_Bericht-Verteilungsradar_Nov_2024.pdf

heller & partner Marketing Services AG. (2019). *Gender Living – Die Zukunft des Wohnens: 10 Erkenntnisse zur Stadt von morgen* [Broschüre]. GEWOFAG Holding GmbH. https://heller-partner.de/wp-content/uploads/2019/02/GEWOFAG_Gender_Living_10_Erkenntnisse_Brosch%C3%BCre_012919-3.pdf

Helvetia & MoneyPark. (2024). *Wohntraumstudie 2024.* https://moneypark.ch/media/pdf/press_releases/Wohntraumstudie_Helvetia_MoneyPark_2024.pdf

Heye, C., & Fahrländer, S. (2007, November). *Nachfragesegmente im Wohnungsmarkt.* Schweizer Personalvorsorge – Prévoyance Professionnelle Suisse, 11(07). https://fpre.ch/wp-content/uploads/2020/08/artikel-nachfrage-wohnen.pdf

Hochschule Luzern. (2024, November 21). *40 Prozent der Schweizerinnen und Schweizer möchten eine Immobilie erwerben* [Medienmitteilung]. https://www.hslu.ch/de-ch/hochschule-luzern/ueber-uns/medien/medienmitteilungen/2024/11/21/retail-banking-studie-2024/

Hochschule Luzern. (2024, 17. Oktober). *Studie: Steigende Regulierungen verhindern wirtschaftlich nachhaltige Investitionen in Immobilien* [Medienmitteilung]. https://www.hslu.ch/de-ch/hochschule-luzern/ueber-uns/medien/medienmitteilungen/2024/10/17/immobilienstudie-2024/

Hofer, K. (2025, 8. Mai). *Wachstum und Wandel im Immobilienmarkt*. UBS Focus für institutionelle Anleger. https://www.ubs.com/microsites/focus/de/markets/2025/growth-and-change-in-real-estate-market.html

Holm, A. (Hrsg.). (2021). *Wohnen zwischen Markt, Staat und Gesellschaft: Ein sozialwissenschaftliches Handbuch.* Hamburg: VSA-Verlag.

Holzhey, M., Skoczek, M., Saputelli, C., & Hofer, K. (2025, 7. Mai). *UBS Swiss Real Estate Bubble Index: 1. Quartal 2025*. Chief Investment Office GWM, UBS Switzerland AG. https://www.ubs.com/global/en/wealthmanagement/insights/chief-investment-office/life-goals/real-estate/ubs-swiss-real-estate-bubble-index/_jcr_content/root/contentarea/mainpar/toplevel-grid_9059155/col_1/table_copy.0111394825.file/dGFibGVUZXh0PS9jb250ZW5

0L2RhbS9hc3NldHMvd20vZ2xvYmFsL2Npby9kb2MvYnViYmxlL-WluZGV4LzIwMjUvc3JlYmktcTEtMjAyNS1kZS5wZGY=/srebi-q1-2025-de.pdf

Hügli, D. (2025, 16. Mai). *SNB-Schlegel: «Die Immobilienpreise sind verwundbar».* https://www.cash.ch/news/top-news/snb-schlegel-die-immobilienpreise-sind-verwundbar-825143

IAZI AG. (2025, 17. Januar). *Anpassungsbedarf beim Mietzinsmodell.* https://www.iazi-cifi.ch/iazi-studie-zeigt-anpassungsbedarf-beim-mietzinsmodell/

IMMOMIG AG. (2025, 16. Mai). *Demografischer Wandel: ein strategischer Wendepunkt für den Schweizer Immobilienmarkt.* https://www.immomig.ch/de/blog/details/3023

ImmoZins AG. (2024). *Leerstand in der Schweiz — was die Leerstandsquote für Anleger bedeutet.* https://immozins.ch/wiki/leerstand/

iWohnen AG. (2021). *Pressemitteilung zur Markteinführung des Wohnkonzepts.* Baar: iwo Wohnportal AG [Unveröffentlichtes Material, erhalten von René Wettstein am 16.01.2025].

Kessler, I., Trübestein, M., & Aepli, M. (2022). *Wohnungsangebot durch Investorendruck. In H. Budliger (Hrsg.), Demografie, Wohnen, Immobilien (S. 1–19).* Wiesbaden: Springer Gabler. https://doi.org/10.1007/978-3-658-38012-0

Konferenz der Geschäftsführer von Anlagestiftungen (KGAST). (2024). *KGAST-Richtlinie Nr. 1: Berechnung und Publikation der Kennzahlen von direkt in der Schweiz investierenden Immobilien-Anlagegruppen* (Stand: 17. Mai 2024, Beschluss: 16. Mai 2024). https://www.kgast.ch/home / https://www.kgast.ch/dyna-site.cfm?cmd=cdownload_download_download_download&dsmid=511171&id=554&sprache=de&skipfurl=1

Kaltenbrunner, R., & Schnur, O. (2014). *Kommodifizierung der Quartiersentwicklung – Zur Vermarktung neuer Wohnquartiere als Lifestyle-Produkte.* Informationen zur Raum-entwicklung, (4.2014), 373–381. Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR). https://www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/veroeffentlichungen/izr/2014/4/Inhalt/izr-4-2014-komplett-dl.pdf?__blob=publicationFile&v=2

Lehner, S., Hohgardt, H., & Umbricht, B. (2024). *Wohnraumnutzung aus individueller Sicht: Was brauchen bzw. wünschen sich Herr und Frau Schweizer wirklich?* Bundesamt für Wohnungswesen BWO, Bern. https://www.newsd.admin.ch/newsd/message/attachments/88022.pdf

Lehner, S., & Hohgardt, H. (2022). *Wohneigentum: Was macht den Traum der eigenen vier Wände aus?* Bundesamt für Wohnungswesen BWO, Bern. https://digitalcollection.zhaw.ch/server/api/core/bitstreams/468418ab-c038-4624-bccc-464a6b0f4342/content

Leutenegger, M. (2025, 9. Mai). *Häuserpreise: Bringt der demographische Wandel die grosse Korrektur am Immobilienmarkt?* SWI swissinfo.ch. https://www.swissinfo.ch/ger/demografie/immobilienpreise-in-der-schweiz-kommt-bald-der-crash/89212008

Leutenegger, M. (2025, 7. Mai). *Generation ohne Haus: So unmöglich ist es, in der Schweiz ein Eigenheim zu kaufen.* SWI swissinfo.ch. https://www.swissinfo.ch/ger/demografie/generation-ohne-haus-so-unm%C3%B6glich-ist-es-in-der-schweiz-ein-eigenheim-zu-kaufen/89212218

Lüthi, S., & Schnorf, P. (2024, 10. Oktober). *Trends und Wohnwünsche für das höhere Alter.* Wüest Partner. https://www.wuestpartner.com/ch-de/2024/10/10/trends-und-wohnwuensche-fuer-das-hoehere-alter/

Markstein AG (2025). *iwo® – individualisiertes Wohnen: Projekt Felivita*. https://www.felivita.ch/mietwohnungen-iwo/mieter-info/

Maras, V., & Kraft, C. (2024, 9. Juli). *Erschwinglichkeit von Wohnraum – Eine Auswertung für die Schweiz* [Immobilienblog, Hochschule Luzern]. https://hub.hslu.ch/immobilienblog/2024/06/13/erschwinglichkeit-von-wohnraum-eine-literaturueberssicht/

Milasta, N. A. (2023). *Identifizierung von Barrieren und Handlungsoptionen zur Förderung der Wohneigentumsbildung in der Schweiz* [Masterarbeit, Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften]. https://digitalcollection.zhaw.ch/items/6d49d07c-8101-4f4b-8d13-1d587e512e03

Nöldeke, J. (2008). *Investitionsanalyse von Immobilien-Projektentwicklungen aus Sicht institutioneller Investoren: Theorie und Praxis* [Master of Advanced Studies in Real Estate, Zürich]. https://www.curem.uzh.ch/static/abschlussarbeiten/2008/Noeldeke_Johannes_Masterthesis_2008.pdf

Niklowitz, M. (2025, 6. März). *Direkte Investitionen nur im Inland.* Handelszeitung. https://www.handelszeitung.ch/specials/institutionelle-anleger-2024/direkte-investitionen-nur-im-inland-802598

Opinomic AG. (2024). *Real Estate – Marktbericht* (S. 19). https://opinomic.ch/wp-content/uploads/2025/05/Opinomic_RealEstate_Einzelseiten-1.pdf

Pfnür, A., Voll, K., Bachtal, Y., & Lachenmayer, F. (2023). *So wohnen wir in Zukunft: Wie die Digitalisierung das Wohnen verändert – Empirische Studie bei privaten Haushalten.* (Arbeitspapiere zur immobilienwirtschaftlichen Forschung und Praxis, Band Nr. 46). Technische Universität Darmstadt. https://www.real-estate.bwl.tu-darmstadt.de/media/bwl9/dateien/2111_baufi24/230118_Arbeitspapier_Nr.46_final.pdf

Pompe, H.-G. (2013). *Marktmacht 50plus: Wie Sie Best Ager als Kunden gewinnen und begeistern* (3. Aufl.). Wiesbaden: Springer Gabler. https://doi.org/10.1007/978-3-658-00903-8

Raiffeisen Schweiz Genossenschaft. (2024, Mai). *Immobilien Schweiz – 2. Quartal 2024: Private ziehen sich als Bauherren zurück.* Raiffeisen Economic Research. https://www.raiffeisen.ch/rch/de/ueber-uns/news/rch/immobilien-schweiz-q2-24.html

Raimann, S. (2017). *Der Immobilieninvestitionsentscheid von institutionellen Investoren: Eine Untersuchung des Entscheidungsprozesses von institutionellen Investoren bei Direktinvestitionen in Schweizer Immobilien* [Bachelorarbeit, Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften]. https://digitalcollection.zhaw.ch/server/api/core/bitstreams/07e3d24a-a2cc-4438-94e6-0a276f224310/content

Ries, F. (2018). *Empirisch messbare Einflussfaktoren auf die Mietvertragsdauer in der Schweiz* [Masterarbeit, Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften].

Schmid, M., Schläpfer, J., & Dubois, C. (2025, 2. Mai). *Bevölkerung und Haushalte: Die Entwicklung in der Schweiz bis 2050.* Wüest Partner AG. https://www.wuest-partner.com/ch-de/2024/06/03/bevoelkerung-und-haushalte-die-entwicklung-in-der-schweiz-bis-2050/

Schmid, P., & Schmid, M. (1970*). Individuelles Wohnen – die Wohnform der Zukunft.* Das Wohnen. Schweizerische Zeitschrift für Wohnungswesen. 45. Jahrgang, Nummer 1 (S. 340–343). https://doi.org/10.5169/seals-103958

Schärrer, M., Höglinger, D., & Geber, C. (2022). *Entwicklung und Renditen auf dem Mietwohnungsmarkt 2006–2021.* Büro für arbeits- und sozialpolitische Studien BASS AG (S. 5–21). https://www.asloca.ch/sites/default/files/2022-12/Studie%20BASS_08-02-2022_DE.pdf

Schläpfer, J., de Caes, P., Meier, S., Bracher, J., Brändle, A., Araujo Sousa, T., Weinert, R., Wider, T., & Wild, N. (2022, 5. April). *Die Wirkung von Nachhaltigkeit auf Immobilienwerte: Eine empirische Untersuchung über den Zusammenhang zwischen dem fossilen CO_2-Ausstoss von Wohnrenditeliegenschaften und deren Marktwert* [Studie im Auftrag des Bundesamtes für Umwelt (BAFU), Projektnummer 117832.0002]. Zürich: Wüest Partner AG. https://www.bafu.admin.ch/dam/bafu/de/dokumente/abfall/externe-studien-berichte/die-wirkung-von-nachhaltigkeit-auf-immobilienwerte.pdf.download.pdf/Marktwert_Nachhaltigkeit.pdf

Schmidiger, M. (2012). *Strategische und operative Potentiale im Immobilienmanagement.* In C. Lengwiler, L. Nadig, & M. Pedergnana (Hrsg.), *Management in der Finanzbranche – Finanzmanagement im Unternehmen: Jubiläumsbuch – 15 Jahre IFZ Zug* (S. 205–214). Verlag IFZ – Hochschule Luzern. https://hub.hslu.ch/ifz/wp-content/blogs.dir/165/files/sites/6/2012/08/12_Schmidiger_Sonderdruck.pdf

Schulte, K.-W., Holzmann, C., & Wurstbauer, D. (2023). *Immobilienökonomie: Investition, Finanzierung, Besteuerung und Bewertung* (7., vollständig überarbeitete und erweiterte Auflage). München: Vahlen. https://api.pageplace.de/preview/DT0400.9783486854541_A22326709/preview-9783486854541_A22326709.pdf

Schönig, B. (2017). *Die Rückkehr der Wohnungsfrage: Ansätze und Herausforderungen lokaler Politik. In Schader-Stiftung (Hrsg.), Reader zur Fachtagung „Die Rückkehr der Wohnungsfrage“*, 19.–20. Juni 2017, Darmstadt, 7–15. https://www.schader-stiftung.de/fileadmin/content/Tagungsreader_Rueckkehr_der_Wohnungs-frage_02.pdf

Schütz, B. (2022). *Leitfaden für institutionelle Anleger zur renditeorientierten Ausgestaltung des Bestandsmanagements mit Fokus auf das Facility Management* [CUREM, Universität Zürich]. https://www.curem.uzh.ch/dam/jcr:90ec5a19-c5ba-478c-9792-60d70717973d/Schuetz%20Ben%20AbAr%20Lg21-22.pdf

Selberherr, J., & Stammberger, I. (2024, 17. Juni). *Aufwind für Sanierungen im bewohnten Zustand.* Wüest Partner AG. https://www.wuestpartner.com/ch-de/2024/06/18/aufwind-fuer-sanierungen-im-bewohnten-zustand/

SINUS Markt- und Sozialforschung GmbH. (2024, 20. März). *Wertewandel in der Schweiz: Die Sinus-Milieus® 2024.* https://www.sinus-institut.de/media-center/presse/sinus-milieus-schweiz-update-2024

Spellerberg, A. (2023). Individualisierung, Vernetzung und gemeinschaftliches Wohnen. *Nachrichten der ARL*, (02–03), (S. 35–40). https://www.arl-net.de/system/files/pdf/2024-05/07_spellerberg.pdf

Trübestein, M. (2019). *Real Estate Investment und Asset Management: Aktuelle Erkenntnisse institutioneller Immobilieninvestoren.* Hochschule Luzern. https://www.hslu.ch/-/media/campus/common/files/dokumente/w/ifz/studien/real-estate-investment-und-asset-management-studie-michael-truebestein-2019.pdf/

Trübestein, M. (Hrsg.). (2015). *Real estate asset management: Studienergebnisse zu direkten und indirekten Immobilieninvestitionen in der Schweiz, Deutschland und Österreich.* Wiesbaden: Springer Gabler. https://doi.org/10.1007/978-3-658-08784-5

UBS AG. (2025, 8. Mai). *Wachstum und Wandel im Immobilienmarkt – Real Estate Focus 2025.* https://www.ubs.com/microsites/focus/de/markets/2025/growth-and-change-in-real-estate-market.html

UBS AG. (2024, 22. Oktober). *Wohnortwahl: Die attraktivsten Schweizer Gemeinden.* https://www.ubs.com/ch/de/services/guide/mortgages-and-financing/articles/checklist-for-the-selection-of-your-property-location.html

UBS AG. (2024, 8. April). *Pensionskassen und ihre Immobilien – Bestandesaufnahme und Prognose 2024: Die Zinswende und ihre Auswirkungen auf die Immobilienportfolios von Pensionskassen.* https://www.ubs.com/microsites/focus/de/markets/2024/pension-funds.html

UBS Switzerland AG, Chief Investment Office GWM. (2025). *Real Estate Focus 2025*. https://www.ubs.com/global/en/wealthmanagement/insights/2025/real-estate-focus.html

Van Horne, B. (2024). *Exterior Architecture and the Dutch Housing Crisis: Young adult's perceptions of modern and (neo)traditional architectural developments in the Netherlands* [Masterarbeit, Universität in Utrecht, Niederlande]. https://studenttheses.uu.nl/handle/20.500.12932/46698

Vollenweider, D. (2025, 5. Juni). *Unter 35-Jährige können sich einen Hauskauf nur in drei Regionen leisten.* Handelszeitung. https://www.handelszeitung.ch/konjunktur/unter-35-jahrige-konnen-sich-einen-hauskauf-nur-in-drei-regionen-leisten-830866

Vollmer, L. (2018). *Strategien gegen Gentrifizierung* (1. Aufl.). Stuttgart: Schmetterling Verlag.

von Einem, E. (Hrsg.). (2016). *Wohnen: Markt in Schieflage – Politik in Not.* Wiesbaden: Springer VS. https://doi.org/10.1007/978-3-658-11757-3

Vontobel, W. (2024, 4. November). *Schweizer Mieten sind wie Lohnpfändungen. Republik.* https://www.republik.ch/2024/11/04/schweizer-mieten-sind-wie-lohnpfaendungen

Weinert, R., Dubois, C., & Schnorf, P. (2024, 23. September). *Leerstehende Wohnungen: Neueste Entwicklungen und Schlüsseldaten.* Wüest Partner AG. https://www.wuestpartner.com/ch-de/2024/09/19/leerstehende-wohnungen-neueste-entwicklungen-und-schlusseldaten/

Weinert, R., & Dubois, C. (2024, 22. April). *Wie hoch muss der Leerstand sein, damit Mieten und Preise stabil sind?* Wüest Partner AG. https://www.wuest-partner.com/ch-de/2023/08/03/wie-hoch-muss-der-leerstand-sein-damit-mieten-und-preise-stabil-sind-2/

Wettstein, R. (2021). *Individualisiertes Wohnen – Nicht nur Wohneigentümer sollen das Wohndesign wählen können.* Schweizer Personalvorsorge, 12(21), S. 76–77 [Unveröffentlichter Bericht, erhalten von René Wettstein am 16.01.2025].

Willimann, I., Lienhard, M., Gmünder, M., & Käppeli, S. (2024, 6. Februar). *Wohnungsknappheit in der Schweiz: Ein Überblick.* Die Volkswirtschaft. https://dievolkswirtschaft.ch/de/2024/02/wohnungsknappheit-in-der-schweiz-ein-ueberblick/

Wüest Partner AG. (2025, 27. Mai). *Standortanalyse Immobilien: So finden Sie den besten Standort für eine erfolgreiche Investition.* Wüest Partner AG. https://www.wuestpartner.com/de-de/standortanalysen-immobilien-guide/

Wüest Partner AG. (2024, April). *Markt- und Regionendaten (Kapitel 10) Immo-Monitoring 2024|2: Frühlingsausgabe*. Wüest Partner AG.

Wüest Partner AG. (2020, 21. April). *Bewertungstechnische Analyse Konzept i-wo* [Unveröffentlichte Analyse im Auftrag von Unique Real AG, erhalten von René Wettstein am 16.01.2025].

Wüest Partner AG. (2015). *Institutionelle Investoren Schweiz: Customer Journey. Bericht für das Bundesamt für Umwelt BAFU.* Zürich: Wüest Partner AG. https://www.bafu.admin.ch/dam/bafu/de/dokumente/wald-holz/fachinfo-daten/Institutionelle_Investoren_Schweiz_Customer_Journey_Bericht_20160324.pdf.download.pdf/Institutionelle_Investoren_Schweiz_Customer_Journey_Bericht_20160324.pdf (Abgerufen am 24. August 2025)

Wüest Partner AG. (o. D.). *Standortanalyse Immobilien: So finden Sie den besten Standort für eine erfolgreiche Investition.* Wüest Partner AG. https://www.wuest-partner.com/de-de/standortanalysen-immobilien-guide/ (Abgerufen am 24. August 2025)

Zemp, R., Juppien, A., Jacobi, E. K., Winterberger, F., Schwehr, P. D., Rupp, H., & Lehni, F. (2018). *Überblick innovative Wohnformen* [Broschüre].

Wohnbaugenossenschaften Schweiz – Regionalverband Zürich; Hochschule Luzern – Technik & Architektur, Kompetenzzentrum Typologie & Planung in Architektur (CCTP). https://www.hslu.ch/de-ch/technik-architektur/ueber-uns/aktuell/2019/04/23/cctp-innovative-wohnformen/ (Abgerufen am 24. August 2025)

Zurich Invest AG. (2023, 16. November). *Darum sind Schweizer Immobilienanlagen so begehrt*. https://www.zurichinvest.ch/de/news-und-publikationen/wissen/immobilien/schweizer-immobilienanlagen (Abgerufen am 24. August 2025)

8. Anhang

8.1 Übersichtsliste Interviewpartner

Unternehmung	Name	Vorname	Funktion
AXA Investment Managers Schweiz AG	Tallero	Anna Lisa	Asset Managerin
Baloise Asset Management AG	Käser	Philipp	Asset Manager Real Estate
Bundes PUBLICA PK	Gerber	Christoph	Leiter Immobilien, Head of Real Estate
BVK	Schädle	Stefan	Leiter Real Estate Management
FPRE Fahrländer Partner Raumentwicklung	Fahrländer	Stefan	Geschäftsinhaber Raumentwicklung
Livit AG	Bauchli	Matthias	Leiter Vermietungsmanagement
Markstein AG	Uehlinger	Marco	CEO / VRP
Mobimo Management AG	Mastacchi	Nadia	Leitein Portfolio & Transaktionen, Mitglied der Geschäftsleitung
PwC Switzerland	Zollinger	Sebastian	Director, Head Real Estate Advisory
Swiss Life AG	Stettler	Evelyn	Teamleiterin Real Estate Assetmanagement
Swisscanto - ZKB	Schmid	Patrick	Real Estate Funds Responsible IFCA and Swiss Commercial
Tellco Anlagestieftungen AG	Anliker	Dominik	Asset Manager Immobilien
UBS Fund Management (Switzerland) AG	Caillat	Patric	Fund Manager Real Estate
Unique Real AG	Wettstein	René	Geschäftsinhaber
VERTINA ANLAGESTIFTUNG	Altieri	Danilo	Geschäftsführer Anlagestiftung
Wincasa	Schoch	Philipp	CEO
Wüest Partner	Ammann	Andreas	Member of the Group Board of Directors
Zurich Invest AG	Hartmann	Jörn	Head Asset Management

8.2 Interviewleitfaden

Universität Zürich[UZH]

MAS Real Estate CUREM UZH
Abschlussarbeit Anastasija Cvetkovski
Leitfaden Interviews mit Experten

Leitfaden Interviews mit Experten

Diese Masterthesis wird im Rahmen des Studiengangs *Master of Advanced Studies in Real Estate* am CUREM der Universität Zürich verfasst. Die Verfasserin der Arbeit ist Anastasija Cvetkovski, betreut wird die Thesis von Dr. Stephan Kloess. Das vorliegende Interview ist Teil des empirischen Forschungsteils der Abschlussarbeit. Ich danke Ihnen herzlich, dass Sie sich Zeit für dieses Gespräch nehmen und mit der Weitergabe Ihrer Erfahrungen und fachlichen Einschätzungen einen wertvollen Beitrag zur Untersuchung leisten.

Der Titel der Abschlussarbeit lautet:

Analyse eines individualisierten Wohnkonzepts
Eine integrative Betrachtung der angebotsseitiger Einflussfaktoren und des Nachfragepotenzials

---

Das **«individualisierte Wohnkonzept»** stellt eine innovative Mietform dar, die zwischen klassischer Miete und Wohneigentum angesiedelt ist. Erstbeziehende können wesentliche Wohnungselemente wie beispielsweise Bodenbeläge, Küchenfronten, Gerätewahl oder Badausstattungen individuell konfigurieren. Diese Auswahl erfolgt digital über eine benutzerfreundliche und visuell aufbereitete Plattform, auf der vordefinierte Optionen klar und preislich transparent dargestellt sind. Die durch die individuelle Konfiguration entstehenden Zusatzkosten tragen die Mietenden direkt; der Grundmietzins bleibt davon unberührt. Dadurch ermöglicht das Modell eine stärkere Personalisierung und Identifikation mit dem Wohnraum, ähnlich wie beim Eigentum, ohne dass die finanziellen Hürden des Erwerbs einer Immobilie überwunden werden müssen. Rechtlich basiert dieses Konzept vollständig auf dem geltenden Mietrecht (Obligationenrecht, OR), spezielle Anpassungen sind nicht erforderlich. Die Mietverträge werden tyischerweise mit einer Mindestlaufzeit von fünf Jahren abgeschlossen. Diese längeren Laufzeiten ermöglichen zudem eine Indexierung der Miete am Landesindex der Konsumentenpreise (LIK). Die von den Mietenden getragenen Investitionen bleiben dabei Eigentum des Vermieters.

Folgende **Vorteile** werden von diesem Modell erwartet:

- Frühzeitige Erstvermietung durch attraktive, individualisierte Angebote und somit ein reduziertes Vermarktungsrisiko.
- Stabile und langfristige Cashflows aufgrund der indexierten Mietverträge.
- Geringere Betriebs- und Wiedervermietungskosten dank erhöhter Mieterzufriedenheit und niedrigerer Fluktuation.
- Klare Marktpositionierung, insbesondere in urbane Zentren, Agglomerationen oder Peripherielagen.
- Nachweisbares Wertsteigerungspotenzial von 1,5 bis 6,5 % je nach Standort, Zielgruppe und Ausgestaltung (gemäss Studie von Wüest Partner, 2021).

In dieser Arbeit wird anhand eines Pilotprojekts als praxisbezogenes Referenzbeispiel der aktuelle Stand des individualisierten Wohnens detailliert beleuchtet, dessen Chancen und Herausforderungen dargestellt sowie die ökonomische Nachhaltigkeit und das Investitionspotenzial aus Investorenperspektive untersucht und evaluiert.

Übergeordnete Forschungsfragen:

1. *Wie ökonomisch nachhaltig ist das individualisierte Wohnkonzept im Vergleich zum standardisierten Wohnen unter Berücksichtigung von Faktoren wie Rentabilität, Einkommensklassen und Mietquoten?*
2. *Welche spezifischen Faktoren und Rahmenbedingungen beeinflussen die Investitionsbereitschaft von Investoren?*
3. *Inwieweit beeinflusst die Beteiligung der Nutzer die Nachfrage, wenn dabei die Miethöhen und das verfügbare Haushaltsbudget sowie die Sinus-Milieus in Beziehung zueinander gesetzt werden?*

Zielgruppe dieses Interviews sind institutionelle Investoren. Bitte beziehen Sie Ihre Antworten nach Möglichkeit auf Ihre konkreten Erfahrungen und Ihr Immobilienportfolio. Falls Ihnen dies nicht möglich ist, geben Sie bitte Ihre allgemeine Einschätzung zur Entwicklung der Immobilienbranche und des Marktes für individualisiertes Wohnen in der Schweiz ab.

1. Konzept: Individualisierte Wohnmodell (ca. 3 Min.)
1.1 Kannten Sie das Konzept des individualisierten Wohnens bereits vor dem Interview? 1.2 Sind Sie in andere innovative Wohnkonzepte investiert? Wenn ja, in welche?
2. Angebotsseite: Entscheidungsfaktoren und Investitionsbereitschaft (ca. 20 Min.)
2.1 Was sind für Sie wichtige Gründe / Kriterien um in Innovationen zu investieren (z.B. individualisiertes Wohnen)? 2.2 Sehen Sie im Konzept des individualisierten Wohnens einen strategischen Mehrwert gegenüber standardisierten Wohnansätzen? Und falls ja: in welchen Hinsichten? 2.3 Wie schätzen Sie aufgrund Ihrer Erfahrungen individualisierte Wohnmodelle im Vergleich zu Standardmietwohnungen in Bezug auf ökonomische Kriterien ein? 2.4 Gibt es eine durchschnittliche Verweildauer in Mietwohnungen, die Sie aus ökonomischer Sicht als optimal erachten, gegebenenfalls in Abhängigkeit von Lage und Gebäudetyp? Und gibt es eine durchschnittliche *Mindest*verweildauer, die Sie als erforderlich ansehen, um Mietwohnungen rentabel bewirtschaften zu können (ebenfalls unter Berücksichtigung von Lage und Immobilientyp)? 2.5 Wie hoch ist die durchschnittliche Verweildauer der Mieter in Ihrem aktuellen Portfolio, insbesondere der Anteil der Mietverhältnisse, die seit fünf Jahren oder länger bestehen? 2.6 Stellen kurze Verweildauern / hohe Fluktuationen in Ihrem Immobilienportfolio ein Problem dar? Suchen Sie nach Möglichkeiten, die Dauer der Mietverhältnisse in Ihrem Portfolio zu erhöhen? Falls ja: Ziehen Sie als mögliche Massnahme Projekte mit individualisiertem Wohnen in Betracht? 2.7 Welche positiven oder negativen Auswirkungen haben langfristige Mietverträge auf Ihre Investitionsentscheidungen und Ihre Bewertung von Immobilien?

2.8 Sehen Sie im Modell des individualisierten Wohnens besondere Chancen für Ihre künftige Investitionstätigkeit?

2.9 Welche spezifischen Risiken und Herausforderungen sehen Sie im individualisierten Wohnen, die Sie allenfalls von Investitionen in dieses Modell abschrecken könnten?

2.10 Wenn Sie alle Vor- und Nachteile gegeneinander abwägen: Wie beurteilen Sie insgesamt die investive Attraktivität von Projekten mit individualisiertem Wohnen?

2.11 Welche Zielrendite müsste ein solches Modell mindestens erreichen?

2.12 Welche Kennzahlen sind für Ihre Organisation grundsätzlich entscheidend bei der Beurteilung neuer Investitionsmöglichkeiten?

2.13 Erwarten Sie, dass sich diese Kennzahlen bei einer potenziellen Investition in individualisiertes Wohnen von jenen unterscheiden, die Sie für andere Immobilieninvestitionen anwenden? Falls ja, inwiefern?

3. Nachfragerseite: Einfluss der Mieterbeteiligung (ca. 14 Min.)

3.1 Wie beurteilen Sie die Auswirkungen einer finanziellen Beteiligung der Mieter an den Ausbaukosten hinsichtlich der folgenden Punkte:

- Nachfrage nach individualisiertem Wohnraum
- Erschwinglichkeit für Haushalte, insbesondere mit Blick auf ihr verfügbares Budget (einmalige Zahlung gegenüber laufenden Mietkosten)
- Einfluss auf die mögliche Miethöhe
- Auswirkungen auf das Projektrisiko aus Investorensicht?

3.2 Könnte eine Mietzinsstaffelung oder eine Koppelung an den Landesindex der Konsumentenpreise aus Ihrer Sicht ein sinnvolles Instrument sein, um Investitionen in individualisiertes Wohnen ökonomisch attraktiv zu machen? (Solche Modelle sind bei der Vermietung von Gewerberäumen fest etabliert.)

3.3 Sehen Sie regulatorische oder mietrechtliche Hindernisse bei der finanziellen Abwicklung von Projekten des individualisierten Wohnens, insbesondere hinsichtlich:

- Beteiligung der Mieter an Zusatzkosten?
- Umsetzung einer Mietzinsstaffelung?
- Anwendung einer LIK-Koppelung?

3.4 Welche Ihrer Zielgruppen halten Sie für das Konzept des individualisierten Wohnens für geeignet?

3.5 Wie schätzen Sie die Zahlungsbereitschaft der von Ihnen angesprochenen Zielgruppen hinsichtlich einer finanziellen Beteiligung an den Ausbauoptionen ein?

3.6 Welche organisatorischen oder betrieblichen Voraussetzungen (z. B. Verwaltung, Kommunikation mit Mietern, Facility Management) sind notwendig, um individualisiertes Wohnen im Bestandsmanagement effizient zu gestalten?

3.7 Welche Erwartungen hätten Sie hinsichtlich Rentabilität, Mieterbindung und Fluktuation bei der Umsetzung individualisierter Wohnmodelle?

4. Rolle im Portfolio: Standortfaktoren & Rahmenbedingungen (ca. 18 Min.)

4.1 Welche Rolle spielen Leerstandsquoten, Mietpreiskontrollen oder Marktregulierung im Hinblick auf Ihre Bereitschaft, in individualisiertes Wohnen zu investieren?

4.2 Welche Leerstandsquoten erachten Sie in Bezug auf Ihre Investitionsentscheidung als kritisch, differenziert nach den Lageklassen wie Zentren, urbane Zentren und Agglomerationen sowie Peripherielagen?

4.3 Können Sie im von Ihnen betreuten Immobilienportfolio regionale Unterschiede in Bezug auf die Verweildauer (z. B. Stadt/Land, Zürich/Restschweiz) feststellen? Und falls ja: Hätte (oder hat) dies einen Einfluss im Hinblick auf Ihre Bereitschaft, in individualisiertes Wohnen zu investieren?

4.4 Welche Kriterien in Bezug auf Lage, baulichen Zustand und wirtschaftliche Rahmenbedingungen erachten Sie als entscheidend dafür, dass das Modell des individualisierten Wohnens erfolgversprechend ist?

4.5 Neben den bereits genannten Faktoren (Leerstandsquoten, Mietpreiskontrollen, Lagefaktoren sowie regionale Einkommensunterschiede): Welche zusätzlichen Kriterien oder Bedingungen wären für Ihr Unternehmen entscheidend, um konkret in individualisiertes Wohnen zu investieren (z. B. Zielgruppenprofile oder Managementstrukturen)?

4.6 Erwarten Sie, dass Ihr Unternehmen künftig in individualisiertes Wohnen mit digitalen Konfigurationsmöglichkeiten investieren wird? Falls ja: Erwarten Sie, dass individualisiertes Wohnen in den kommenden zehn Jahren in Ihrem Portfolio eher ein Nischenprodukt bleiben wird, oder sehen Sie Potenzial für einen breiteren Einsatz? Und wie beurteilen Sie diese Entwicklung in Bezug auf die gesamte Immobilienbranche?

4.7 Welche konkreten Auswahlmöglichkeiten (z. B. verschiedene Designlinien, Materialien, Grundrissvarianten oder Ausstattungsoptionen) könnten Sie sich vorstellen, Ihren Erstmietern in zukünftigen individualisierten Wohnprojekten anzubieten?

5. Abschluss (ca. 5 Min.)

5.1 Gibt es zusätzlich zu den bisher genannten Aspekten weitere Informationen, Kennzahlen oder Nachweise (z. B. Marktdaten, Erfahrungsberichte, Wirtschaftlichkeitsberechnungen, Best Practice Beispiele), die für Ihr Unternehmen im Hinblick auf die Bereitschaft, in individualisiertes Wohnen zu investieren, relevant wären?

5.2 Gibt es weitere Aspekte – Chancen, Bedenken, Erfahrungen – die Sie im Zusammenhang mit individualisiertem Wohnen ergänzen möchten?

5.3 Darf ich Sie bei Rückfragen nochmals kontaktieren?

Hinweis: Das Interview wird aufgezeichnet und transkribiert. Das Transkript erhalten Sie zeitnah zur fachlichen Prüfung. Alle Angaben werden anonymisiert, sodass keinerlei Rückschlüsse auf Ihre Person oder Ihr Unternehmen möglich sind. Vielen Dank für Ihre Mitarbeit!

8.3 Transaktionsrichtlinien

Transkriptionsrichtlinien

(Leicht geglättete Transkription unter Wahrung der inhaltlichen Treue, Anonymität und methodischen Fundierung)

Zeilsetzung und Grundlagen

Die vorliegenden Experteninterviews wurden nach einer leicht geglätteten Transkriptionsweise bearbeitet. Ziel dieser Vorgehensweise ist eine verbesserte Lesbarkeit bei uneingeschränkter Wahrung der inhaltlichen Aussage. Die formalen Anpassungen beziehen sich ausschliesslich auf Rechtschreibung, Grammatik und Satzstruktur, wobei die semantische Bedeutung vollständig erhalten bleibt.

Formale Angaben

Art des Interviews: Halbstrukturiert

Transkriptionsweise: Wortgetreu mit behutsamer sprachlicher Glättung

Aufbau: Klar, systematisch, teilweise frei

Sprachliche Entscheidung: Aus Gründen der Präzision und besseren Lesbarkeit wird in der vorliegenden Arbeit konsequent auf die Verwendung genderneutraler Sprachformen verzichtet. Es wurde daher entschieden, überwiegend das generische Maskulinum einzusetzen. Diese Wahl erfolgt ausschliesslich zugunsten der sprachlichen Klarheit.

Im Folgenden werden die zentralen Transkriptionsregeln erläutert:

1. Sprachliche Glättung

Folgende sprachliche Anpassungen wurden vorgenommen:

- Entfernung von Füllwörtern und Interjektionen ohne inhaltliche Bedeutung (z. B. «äh», «hm», «also», «ja genau», «ich meine»).
- Satzabbrüche, Wortwiederholungen und stilistische Brüche wurden geglättet.
- Umgangssprachliche und dialektale Formulierungen wurden in standardisiertes Hochdeutsch übertragen.

2. Anredeform

Die verwendete Anredeform orientiert sich an der jeweiligen Interviewsituation:

- Die Du-Form wurde beibehalten, sofern sie im Gespräch von der interviewten Person verwendet wurde.
- In allen anderen Fällen wurde konsequent die formelle Sie-Form verwendet und dem Gesprächskontext angepasst.

3. Umgang mit Gesprächsabschnitten

Im Umgang mit Gesprächsabschnitten galten folgende Leitlinien:

- Gesprächsteile ohne thematische Relevanz (z. B. technische Unterbrechungen, organisatorische Einleitungssequenzen) wurden ausgelassen und transparent gekennzeichnet (z. B. [technische Unterbrechung], […]).
- Smalltalk-Passagen wurden bewusst teilweise erhalten, um besonders in Einleitungs- und Übergangsphasen den Gesprächsfluss nachvollziehbar zu machen.

Anonymisierung und Zitierweise

Zur Wahrung der Vertraulichkeit der Interviewpersonen wurden alle Interviews vollständig anonymisiert. Die Anonymisierung erfolgte mittels folgender Massnahmen:

- Namen von Personen, Unternehmen und Institutionen wurden entfernt oder nicht aufgenommen.
- Für die Analyse und Zitation erfolgt ausschliesslich eine Funktionsangabe der interviewten Personen (z. B. «Leiter Immobilienentwicklung», «Nachhaltigkeitsverantwortliche eines institutionellen Investors»).
- Durch die ausschliessliche Angabe der Funktion sind Rückschlüsse auf die Identität der interviewten Personen ausgeschlossen.

Für direkte und indirekte Zitate gelten nachvollziehbare und anonymisierte Quellenangaben, die im Text folgendermassen verwendet werden:

Direkte Zitate im Fliesstext:

«Individuelle Wohnkonzepte fördern die langfristige Bindung an den Standort, besonders wenn flexible Strukturen gegeben sind.» (Experte N, Interview 3, 2025)

Indirekte Zitate im Fliesstext:

Gemäss Experte N (Interview 3, 2025) sei die Diversifikation bestehender Wohnportfolios ein zentrales Ziel institutioneller Anleger.

Vollständige Quellenangabe im Literatur- und Quellenverzeichnis:
Experte N (2025): Interview im Rahmen der Abschlussarbeit von Anastasija Cvetkovski, MAS Real Estate CUREM UZH, geführt am 26.05.2025.

Die Nummerierung der Interviews (z. B. «Interview 3») entspricht einer internen Zuordnung und bleibt über alle Teile der Arbeit hinweg konsistent.

Methodische Orientierung
Die Transkription und Auswertung der Experteninterviews orientieren sich methodisch an der qualitativen Inhaltsanalyse nach Mayring (2015). Sowohl direkte als auch indirekte Zitate aus den Interviews werden im empirischen Teil der vorliegenden Arbeit gemäss dieser Methode verwendet und analysiert.

Datum: 13.06.2025

8.4 Auswertungen Pilotprojekt Felivita

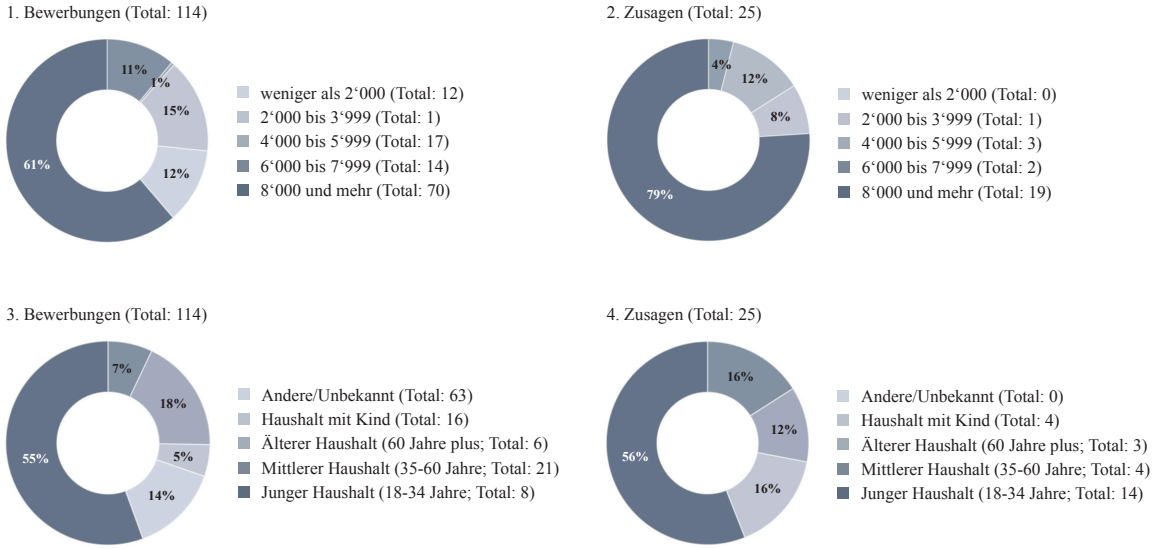


Abbildung 1 und 2: *Haushaltseinkommen der Bewerbenden und Mietenden.* Anmerkung. Eigene Darstellung der Grafik in Anlehnung an, *Auswertungen Pilotprojekt Felivita* [Unveröffentlichtes Material, erhalten von Danilo Altieri, am 11.06.2025]. Copyright 2025, Anlagestiftung Vertina. Abdruck mit Genehmigung.

Abbildung 3 und 4: *Lebensphasen der Bewerbenden und der Mietenden.* Anmerkung. Eigene Darstellung der Grafik in Anlehnung an, *Auswertungen Pilotprojekt Felivita* [Unveröffentlichtes Material, erhalten von Danilo Altieri, am 11.06.2025]. Copyright 2025, Anlagestiftung Vertina. Abdruck mit Genehmigung.

8.5 Zusätze zu den Ergebnissen

Zusätze zu 4.1.1 Chancen und Risiken

Hinsichtlich der Chancen hebt A91 hervor, dass das Modell eine Win-win-Situation schaffe, indem es sowohl den Mietern durch Planbarkeit und individuelle Gestaltungsmöglichkeiten als auch den Vermietern durch stabile Erträge gerecht werde (A91, Z. 193–197). A43 sieht Vorteile im Bereich Imagebildung sowie Erleichterungen bei der Erlangung von Baubewilligungen durch innovative Ansätze (A43, Z.103–104). Darüber hinaus identifiziert A75 besonderes Potenzial in peripheren Lagen; da würde individualisiertes Wohnen zur langfristigen Mieterbindung und Verringerung von Leerständen beitragen (A75, Z. 366–375). Laut A39 liegen zusätzliche Vorteile in der Anwendung des Modells bei Sanierungen im bewohnten Zustand, wo intensive Kommunikation ohnehin

erforderlich sei (A39, Z. 811–814). Auf der Risikoseite verweist A65 auf mögliche politische Kritik, die sich aus einer Wahrnehmung des individualisierten Wohnmodells als exklusiv oder elitär ergibt, was auch eine Gentrifizierung verstärken könnte (A65, Z. 755–757). A17 hebt die eingeschränkte Relevanz des Modells in starken Vermietungsmärkten hervor, da Wohnungen dort ohnehin schnell vermietet würden (A17, Z. 150–153). Laut A29 birgt die Implementierung einen erhöhten Aufwand in Planung und Organisation sowie, je nach den individuellen Wünschen, könnte ein gesteigertes Fehler- und Zeitrisiko entstehen (A29, Z. 376–377, 379). Zusätzlich warnt A58 vor langfristigen Herausforderungen, da individuelle Anpassungen ein heterogenes Produkt erzeugen und zu erhöhten Unterhaltskosten führen können (A58, Z. 400–406). A47 betont Risiken in der Planungsphase, insbesondere aufgrund der frühen Festlegung auf spezifische Mieterwünsche und deren Auswirkungen auf spätere Vermietungen (A47, Z. 144–160). A89 argumentiert, dass in urbanen Räumen primär der Preis und nicht die Individualisierung ausschlaggebend sei, wodurch der Mehrwert stark individualisierter Ansätze begrenzt sei (A89, Z. 328–329). A91 kritisiert zudem, dass durch mangelnde Verantwortungsübernahme und zögerliches Verhalten oft die Entwicklung innovativer Ansätze vertagt werde (A91, Z. 391–393, 406–407). Schliesslich äussert A72 Skepsis gegenüber Versuchen, Individualisierung zwanghaft zu verfolgen, und plädiert stattdessen für eine solide und klare Umsetzung (A72, Z. 276–284).

Zusätze zu 4.1.2 Rentabilität

A29 erkennt grundsätzlich das Potenzial für eine höhere Rentabilität durch individualisiertes Wohnen. Allerdings äussert er zugleich erhebliche Bedenken, was die langfristige Mieterbindung betrifft. Die Veränderungen persönlicher Lebenssituationen könnten zu erhöhter Mobilität und damit zu häufigeren Mieterwechseln führen – besonders bei höheren Mietpreisen. Dadurch stellt er infrage, ob Individualisierung tatsächlich eine stärkere Bindung der Mieter bewirke (A29, Z. 660–665). A39 zeigt sich wiederum skeptisch hinsichtlich einer signifikanten Rentabilitätssteigerung durch individualisierte Wohnkonzepte. Er hebt besonders hervor, wie schwierig es sei, den Mehrwert einer Individualisierung messbar zu machen, und sieht daher nur begrenzte Chancen für eine wesentliche Steigerung der Rentabilität (A39, Z. 641). A54 weist auf eine grundlegende Problematik hin: Ihm zufolge ist es nahezu unmöglich, den wirtschaftlichen Erfolg eines individualisierten Projekts eindeutig zu bestimmen, da keine Vergleichsszenarien existierten. Somit bleibe unklar, ob das Konzept tatsächlich zu einem wirtschaftlichen Mehrwert führe

(A54, 1.0/Z. 130–132). A91 illustriert mit einem konkreten Projekt in Biberist die prognostizierten Vorteile individualisierter Wohnformen und beziffert den Mehrwert auf 6%, was bei einem Projektvolumen von 20 Millionen Franken einem zusätzlichen Wert von 1,2 Millionen Franken entspräche (A91, Z. 335–339). A68 betrachtet die langfristigen Perspektiven kritisch. Er befürchtet, dass unterschiedliche Geschmäcker und Vorlieben der Mieter dazu führen, dass bei einer erneuten Vermietung die Zahlungsbereitschaft sinke. Die individuelle Ausstattung der Vormieter würde potenzielle Neumieter abschrecken, was die Rentabilität langfristig beeinträchtigen könnte (A68, Z. 353–358).

Zusätze zu 4.2.1 Zielgruppenorientierung

Laut A91 sind langfristig orientierte Mieter mit solidem Einkommen der oberen Mittelklasse besonders relevant (A91, Z. 443–444). Ein Geschäftsführer Anlagestiftung betont die Notwendigkeit einer umfassenden, lagebezogenen Zielgruppenanalyse hinsichtlich Bevölkerungsstruktur, Einkommensverhältnissen und Infrastruktur und weist auf mögliche Konflikte bei der Akzeptanz digitaler Angebote zwischen jüngeren und älteren Mietern hin (A54, 1.0/Z. 181–186, 2.0/Z. 445–449).

Ein Leiter Vermietungsmanagement unterstreicht die Wichtigkeit einer gründlichen Analyse der finanziellen Situation der bestehenden Mieterschaft, um wirtschaftlich unrentable oder imagekritische Investitionen in finanziell schwächeren Gebieten zu vermeiden (A43, Z. 322–331). Schliesslich hebt A89 hervor, dass bei grösseren Überbauungen von 300 bis 400 Wohnungen neben der individuellen Wohnungsgestaltung ein umfassendes Gesamtkonzept mit durchdachter Grundrissgestaltung, Materialauswahl und wohnungsnaher Infrastruktur entscheidend sei, um Zielgruppen effektiv zu erreichen und langfristig zu binden (A89, Z. 366–375).

Zusätze zu 4.2.2 Lageabhängigkeit

Die Experten äussern differenzierte Ansichten zum Einfluss der Lage auf die Investitionsbereitschaft. A39 betont, dass innerhalb seines Portfolios regionale Unterschiede nicht systematisch erfasst würden und daher für Investitionsentscheidungen kaum relevant seien (A39, Z. 178–180). Im Gegensatz dazu erkennt A23 anfangs keine regionalen Unterschiede bei der Mietdauer, räumt aber ein, dass solche Faktoren durchaus die Investitionsbereitschaft beeinflussen könnten (A23, Z. 463). Eine andere Perspektive vertritt A47, der zwischen Stadt und Land keine Unterschiede in der Mietdauer sieht, da in städtischen Gebieten günstige Mietzinsen langfristige Verhältnisse fördern, während auf dem

Land regionale Bindungen entscheidend seien (A47, Z. 83–86). Ein klares Statement kommt von A75; er lehnt Investitionen in individualisierte Wohnmodelle generell ab und bevorzugt klassische Wohnimmobilien (A75, Z. 447–448), womit er sich deutlich von anderen Experten unterscheidet. Zudem betont A89, dass Individualisierung in urbanen Lagen keinen Mehrwert bringe, da dort primär der Preis entscheidend sei (A89, Z. 328), was im Widerspruch zu anderen Experten steht, die in städtischen Zentren aufgrund höheren Einkommens gesteigerte Ansprüche an individuelle und hochwertige Ausstattungen sehen.

Zusätze zu 4.2.3 Leerstandsquoten

Die Experten äussern differenzierte Einschätzungen hinsichtlich der Leerstandsquoten und deren Bedeutung für Investitionsstrategien. Experte A07 hebt hervor, dass einige Regionen, wie das Wallis, zeitweise aussergewöhnlich hohe Leerstandsquoten von bis zu 10% aufwiesen (A07, Z. 577–579). Demgegenüber bewertet A47 bereits eine Quote von 3% bei Wohnimmobilien als kritisch, auch wenn dieser Wert aktuell kaum erreicht werde (A47, Z. 410–412). A75 betont spezifisch das erhöhte Leerstandsrisiko in Agglomerationen und widerspricht damit der häufigen Annahme, dass primär periphere Gebiete betroffen seien, weshalb eine längere Mietdauer wünschenswert sei. Zwar zeige sich dort eine höhere Wechselbereitschaft als in Zentren, doch hätte diese in den letzten Jahren leicht abgenommen. Aus ökonomischer Sicht wäre für A75 eine Verweildauer von sieben bis zehn Jahren ideal (A75, Z. 274–280). Zudem weist A54 der Anlagestiftung darauf hin, dass bereits geringe Leerstände von etwa 2% erhebliche Auswirkungen auf die Mieterträge haben und durch gezielte Wohnmodelle reduziert werden könnten (A54, 1.0/Z. 94–96). A39 hingegen sieht derzeit in seinem Portfolio keinen Bedarf für spezielle Wohnkonzepte gegen Leerstandsprobleme oder hohe Mieterfluktuation (A39, Z. 387–389).

Zusätze zu 4.2.4 Betriebsaufwand

Die befragten Experten zeigen unterschiedliche Sichtweisen. A31 hebt hervor, dass langfristig orientierte Mieter durch sorgfältigen Umgang mit der Immobilie potenzielle Mehrkosten und Reparaturen minimieren können (A31, Z. 115–117). Im Gegensatz dazu sieht A39 keine signifikanten Mehrkosten durch Individualisierung, da die Bewirtschaftung unabhängig von der Mietdauer gleichbleibe (A39, Z. 147–151). A91 weist darauf hin, dass die Bewirtschaftung aufgrund des befürchteten Mehraufwands häufig Widerstand gegen individualisierte Modelle zeige und damit die Umsetzung erschwere (A91, Z. 266–

268). A34 betont, dass Angebote mit zusätzlichen Serviceleistungen vor Ort erhebliche Mehrkosten verursachten, welche eine entsprechende Zahlungsbereitschaft der Mieter erforderten (A34, Z. 326–328). Schliesslich bestätigt A54, dass individualisierte Konzepte die Bewirtschaftung komplexer gestalteten, insbesondere durch detaillierte Dokumentationspflichten hinsichtlich Ausstattung und Geräte (A54, 1.0/Z. 144–145, 2.0/125–129).

Zusätze zu 4.2.5 Mieterbindung

Die Fachexperten zeigen bezüglich der Mieterbindung und ihrer ökonomischen Bedeutung differenzierte Einschätzungen. A99 erläutert, dass Lärm in stark nachgefragten Städten wie Zürich zu höheren Fluktuationen führe, welche jedoch durch häufige Mietzinsanpassungen ausgeglichen werden könnten. Dennoch weist er darauf hin, dass dieses Vorgehen politisch und gesellschaftlich schwierig sei (A99, Z. 176–182). Demgegenüber sieht A54 aus Investorensicht keine wesentliche Problematik in Mieterwechseln, solange die Mietzahlungen kontinuierlich erfolgten und Übergänge nahtlos gestaltet seien, sodass keine Ertragsausfälle entstünden (A54, 1.0/Z. 103–105). A89 betont, dass die Mietdauer tendenziell länger ausfällt, je tiefer die Bestandsmiete im Verhältnis zum Marktpreis liege (A89, Z. 448–451). Schliesslich unterstreicht A39, dass bei angestrebten Mietzinserhöhungen der Austausch von Mietern nicht ohne Weiteres erfolgen könne, insbesondere bei individuell ausgestatteten Wohnungen. Hier wäre eine längere Mietdauer der bestehenden Mieter vorteilhaft und üblich (A39, Z. 577–582).

Zusätze zu 4.2.6 Wirtschaftlichkeit

Die befragten Experten bewerten ökonomische Chancen und Risiken individualisierter Wohnmodelle unterschiedlich. A39 hebt hervor, dass individuelle Installationen durch Mieter erhebliche finanzielle Risiken für Eigentümer bergen, da Schäden oft vom Eigentümer getragen werden müssen, insbesondere wenn der Mieter zahlungsschwach sei (A39, Z. 244–249). Laut A31 sind rasche Entscheidungen für innovative Modelle notwendig, sobald klare wirtschaftliche Vorteile erkennbar sind, auch wenn mögliche Risiken dabei nicht vollständig analysiert werden können (A31, Z. 219–221). A54 betont, dass der tatsächliche wirtschaftliche Mehrwert solcher individualisierten Konzepte schwer messbar sei, da entsprechende Vergleichsszenarien fehlten (A54, 1.0/Z. 130–132). A23 äussert sich skeptisch zur Wirtschaftlichkeit des bereits realisierten Pilotprojekts und stellt Mehrwert und Attraktivität grundsätzlich infrage (A23, Z. 205–207). Gemäss dem befragten A89 könnten Zusatzleistungen zwar kurzfristig neue Mieter

anziehen, gleichzeitig jedoch sogenannte „Zügelnomaden“ begünstigen und somit die langfristige Mieterbindung negativ beeinflussen (A89, Z. 377–381). Schliesslich sieht A07 einen Zielkonflikt darin, dass individualisierte Wohnkonzepte zukünftige Vermietungen erschweren und Mieter langfristig an Wohnungen binden, die nicht in ihrem Eigentum stehen. Insbesondere Marktveränderungen könnten daher langfristig die Attraktivität des Konzepts mindern (A07, Z. 649–658).

Zusätze zu 4.2.7 Risikoabwägung

Die Expertenmeinungen zeigen spezifische und teilweise voneinander abweichende Positionen bezüglich Risikoabwägung und Renditeerwartungen. A91 betont die mangelnde Risikobereitschaft und Kurzfristigkeit institutioneller Investoren, trotz erkennbarer positiver Renditepotenziale (A91, Z. 94–95, Z. 104–105, Z. 108–109, Z.). A23 äussert Skepsis gegenüber individualisiertem Wohnen und verweist auf bisher ausbleibenden nachhaltigen Erfolg bei solchen Modellen; Renditesteigerungen seien nicht messbar und Investitionen würden bevorzugt dort getätigt, wo die Rendite klar attraktiv sei (A23, Z. 321–325, Z. 444–445). Der befragte A75 sieht an zentralen Lagen sowie auch in Agglomerationen begrenztes Potenzial für Mehrrenditen bei neuen Wohnkonzepten, da marktübliche Mietpreise eingehalten werden müssten, um wettbewerbsfähig zu bleiben (A75, Z. 428–432). Schliesslich unterstreicht A07 die langfristige Natur und niedrige Renditen von Immobilieninvestitionen, warnt vor übermässigen Einschränkungen durch Individualisierung und fordert eine angemessene Risikoprämie, welche jedoch oft mit der Zahlungsfähigkeit der Mieter kollidiert (A07, Z. 682–686).

Zusätze zu 4.3.1 Allgemeine Einschätzung

Die befragten Experten äussern differenzierte Ansichten zum individualisierten Wohnen. Experte A99 zeigt sich skeptisch gegenüber grundlegend neuen Effekten durch Individualisierung, da die Grundbedürfnisse der Mieter unverändert geblieben sind und vermeintlich innovative Aspekte bereits existieren. Zudem hinterfragt er bestehende Vorstellungen bezüglich Wohnungsgrössen und Grundrissen sowie die langfristige Attraktivität spezifischer Wohnungsmerkmale wie Seesicht (A99, Z. 202–208). A43 hebt die sorgfältige Vorauswahl von Materialien und Design zur Sicherstellung der Wiedervermietbarkeit hervor und schlägt vor, Eigenleistungen durch Mieter, beispielsweise beim Bodenbelag, professionell begleiten zu lassen. Gleichzeitig verweist er auf die oft geringe Mieterzufriedenheit aufgrund der emotionalen Bedeutung des Wohnens (A43, Z. 567–

569, 662–664, 731–733). A75 erkennt Potenziale individualisierter Wohnkonzepte besonders in peripheren Regionen mit geringer Nachfrage, wobei soziale Verantwortung und niedrige Kosten entscheidend seien, um Haushalten mit niedrigerem Einkommen Zugang zu ermöglichen (A75, Z. 684–687, 650–653). Experte A34 erachtet individualisierte Wohnkonzepte als sinnvoll, um Mietverhältnisse in fragileren Märkten zu verlängern, stuft sie jedoch insgesamt als Nischenprodukt ein (A34, Z. 634–636, 680–681).

Diese Einschätzungen zeigen differenzierte Betrachtungen der Experten und bieten ergänzende Perspektiven zur allgemeinen Interpretation.

8.6 Codevariablen

Obercode	Code	Cod. Seg. (alle Dok.)	Erstellt von	Erstellt am	Bearbeitet am
	1. Ökonomische Nachhaltigkeit des individualisierten Wohnmodells (im Vergleich zum standardisierten)	0	anastasijacvetkovski	30.06.25 17:47:30	11.07.25 16:01:31
2. Angebotsseite - Faktoren und Rahmenbedingungen, Investitionsbereitschaft	b. Lageabhängigkeit	61	anastasijacvetkovski	30.06.25 21:28:31	26.07.25 15:37:07
Wertvolle ergänzende Aspekte > Innovationen	Nein	16	anastasijacvetkovski	30.06.25 21:44:41	10.07.25 22:07:22
1. Ökonomische Nachhaltigkeit des individualisierten Wohnmodells (im Vergleich zum standardisierten)	a. Haltung, Allgemeine Einschätzung, Chancen und Risiken	294	anastasijacvetkovski	01.07.25 11:28:04	16.07.25 20:42:38
3. Ökonomie Nachfrageseite - Einfluss der Nutzer	a. Allgemeine Einschätzungen, Potenzial seitens Bewirtschaftungsunternehmen vs. Investoren die weniger Potential sehen	70	anastasijacvetkovski	01.07.25 12:05:12	26.07.25 15:52:25
Wertvolle ergänzende Aspekte	Innovationen	41	anastasijacvetkovski	01.07.25 12:42:54	11.07.25 14:54:55
Wertvolle ergänzende Aspekte > Investitionen Lageklasse	Lageklasse A: Zentrum, urbane Zentren	0	anastasijacvetkovski	01.07.25 13:00:08	01.07.25 13:06:12
2. Angebotsseite - Faktoren und Rahmenbedingungen, Investitionsbereitschaft	a. Zielgruppenorientierung	78	anastasijacvetkovski	01.07.25 18:01:05	16.07.25 20:44:20
	2. Angebotsseite - Faktoren und Rahmenbedingungen, Investitionsbereitschaft	0	anastasijacvetkovski	30.06.25 17:49:16	26.07.25 15:50:27
1. Ökonomische Nachhaltigkeit des individualisierten Wohnmodells (im Vergleich zum standardisierten)	b. Rentabilität (langfristige Ertragsstabilität)	16	anastasijacvetkovski	30.06.25 21:25:56	16.07.25 21:16:32
Wertvolle ergänzende Aspekte > Innovationen	Ja	7	anastasijacvetkovski	30.06.25 21:44:32	10.07.25 22:07:22
Wertvolle ergänzende Aspekte	Potenzialanalyse (Nischenprodukt oder breiter Markt)	26	anastasijacvetkovski	01.07.25 11:26:36	11.07.25 15:34:50
3. Ökonomie Nachfrageseite - Einfluss der Nutzer	b.1 Einschätzung Haushaltsbudget	29	anastasijacvetkovski	01.07.25 11:29:51	26.07.25 15:52:25
Wertvolle ergänzende Aspekte > Investitionen Lageklasse	Lageklasse A&B: Zentrum, urbane Zentren, Agglomerationen	4	anastasijacvetkovski	01.07.25 13:04:48	03.07.25 16:36:35
	3. Ökonomie Nachfrageseite - Einfluss der Nutzer	0	anastasijacvetkovski	30.06.25 17:48:32	26.07.25 15:50:27
3. Ökonomie Nachfrageseite - Einfluss der Nutzer	c.1 Einschätzung Zielgruppen	44	anastasijacvetkovski	01.07.25 11:29:19	26.07.25 15:52:25
Wertvolle ergänzende Aspekte	Mietpreisentwicklung (Einmalzahlung vs. Mietzuschlag)	30	anastasijacvetkovski	01.07.25 11:30:44	11.07.25 14:34:01
2. Angebotsseite - Faktoren und Rahmenbedingungen, Investitionsbereitschaft	c. Leerstandsquoten	46	anastasijacvetkovski	01.07.25 11:31:48	26.07.25 15:11:56
Wertvolle ergänzende Aspekte > Investitionen Lageklasse	Lageklasse C: Peripherelagen	0	anastasijacvetkovski	01.07.25 13:05:50	11.07.25 13:41:27
1. Ökonomische Nachhaltigkeit des individualisierten Wohnmodells (im Vergleich zum standardisierten)	c. Quantitative Datenanalyse_Einkommensklassen, Potential	0	anastasijacvetkovski	10.07.25 16:26:55	26.07.25 15:50:27
2. Angebotsseite - Faktoren und Rahmenbedingungen, Investitionsbereitschaft	d. Betrieb & Bewirtschaftungsaufwand	164	anastasijacvetkovski	01.07.25 11:30:58	26.07.25 15:37:07
	Wertvolle ergänzende Aspekte	0	anastasijacvetkovski	01.07.25 12:00:39	26.07.25 15:50:30
	Wertvolle Ergänzungen	26	anastasijacvetkovski	01.07.25 12:59:22	10.07.25 22:07:36
3. Ökonomie Nachfrageseite - Einfluss der Nutzer	b.2 Quantitative Datenanalyse_Miethöhen und Haushaltsbudget, Tragbarkeitsrechnung	0	anastasijacvetkovski	03.07.25 12:51:48	26.07.25 15:50:30
1. Ökonomische Nachhaltigkeit des individualisierten Wohnmodells (im Vergleich zum standardisierten)	d. Quantitative Datenanalyse_Mietquoten vs. Eigentum	0	anastasijacvetkovski	03.07.25 12:52:03	26.07.25 15:50:27
3. Ökonomie Nachfrageseite - Einfluss der Nutzer	c.2 Quantitative Datenanalyse_Zielgruppen nach Sinus-Milieus	0	anastasijacvetkovski	30.06.25 21:22:30	26.07.25 15:50:30
Wertvolle ergänzende Aspekte	Regulatorische Rahmenbedingungen (Mietzinskontrollen, Marktregulierung)	39	anastasijacvetkovski	30.06.25 21:29:58	11.07.25 14:49:50
2. Angebotsseite - Faktoren und Rahmenbedingungen, Investitionsbereitschaft	e. Mieterbindung (Fluktuation)	102	anastasijacvetkovski	01.07.25 11:27:38	26.07.25 15:37:07
2. Angebotsseite - Faktoren und Rahmenbedingungen, Investitionsbereitschaft	f. Wirtschaftlichkeit (Skalierbarkeit)	72	anastasijacvetkovski	01.07.25 11:27:01	26.07.25 15:37:21
Wertvolle ergänzende Aspekte	Mietzinsindexierung (Instrumente zur Erhöhung der Attraktivität)	55	anastasijacvetkovski	01.07.25 11:30:23	10.07.25 22:41:27
2. Angebotsseite - Faktoren und Rahmenbedingungen, Investitionsbereitschaft	g. Risikoabwägung (Rendite)	37	anastasijacvetkovski	01.07.25 11:28:22	26.07.25 15:37:27
Wertvolle ergänzende Aspekte	Digitale Konfigurationsmöglichkeiten und Auswahlmöglichkeiten (Bedeutung Digitalisierung Wohnkonzept)	72	anastasijacvetkovski	01.07.25 11:34:08	11.07.25 15:42:06
Wertvolle ergänzende Aspekte	Weitere empirische Daten, Praxisbeispiele	98	anastasijacvetkovski	01.07.25 12:04:34	11.07.25 15:12:36

8.7 Übersichtsliste Sinus-Milieus

Sinus-Milieus	Soziale Lage	Grundorientierung	Charakterisierung	Partizipations-bereitschaft	Preiselastizität	Budgetspielraum
1. Konservativ-Arrivierte 11%	Oberschicht / obere Mittelschicht	Tradition / gehobener Lebensstil	Bewahrende Wohlstandselite, hohe soziale Verantwortung, traditionelle Werte, Savoir Vivre	Gering	Gering	Hoch
2. Postmaterielle 11%	Obersicht / obere Mittelschicht	Moderne Nachhaltigkeit, gesellschaftliche Verantwortung	Weltoffene Elite, nachhaltigkeitsorientiert, engagiert für ökologische und soziale Werte	Hoch	Mittel	Mittel bis Hoch
3. Performer 10%	Oberschicht / obere Mittelschicht	Leistung, Statusorientierung, Lifestyle	Dynamische Leistungselite mit hohem Konsumanspruch, erfolgs-orientiert, anspruchsvoll hinsichtlich Lebensstil und Prestige	Mittel bis Hoch	Gering	Hoch
4. Kosmopolitische Individualisten 7%	Oberschicht / obere Mittelschicht	Moderne, Neuorientierung, Individualismus	Digital vernetzte Avantgarde, kreativ, selbstbestimmt, stark individualistisch	Mittel	Mittel	Mittel bis Hoch
5. Progressive Realisten 6%	Mittelschicht bis obere Mittelschicht	Nachhaltigkeit, Pragmatismus, Realismus	Nachhaltigkeitsorientierte, pragmatische und realistische Vordenker, engagiert in gesellschaftlicher Transformation, experimentierfreudig	Hoch	Mittel	Mittel bis Hoch
6. Adaptiv-Pragmatische Mitte 11%	Mittlere Mittelschicht	Anpassungsfähigkeit, Balance zwischen Leistung und Freizeit	Moderne, flexible gesellschaftliche Mitte, offen für Veränderungen, streben eine ausgewogene Lebensführung an	Mittel bis Hoch	Hoch	Mittel
7. Nostalgisch-Bürgerliche 12%	Mittlere Mittelschicht	Tradition, Sicherheit, Beständigkeit	Ordnungs- und sicherheitsorientierte Mitte, nostalgische Einstellung, Sehnsucht nach Stabilität und Bewährtem	Gering bis Mittel	Hoch	Mittel
8. Traditionelle 11%	Mittlere Mittelschicht	Tradition, Gemeinschaft, Bescheidenheit	Ältere Generation, stabilitäts- und gemeinschaftsorientiert, zurückhaltend	Gering	Hoch	Gering bis Mittel
9. Konsumorientierte Basis 9%	Untere Mittelschicht / Unterschicht	Konsumorientierung, soziale Gerechtigkeit, Bedürfnis nach Entlastung	Sozial benachteiligte Gruppe mit starkem Bedürfnis nach Sicherheit, fordert soziale Unterstützung und finanzielle Entlastung	Gering	Hoch	Gering bis Mittel
10. Hedonisten 10%	Untere Mittelschicht / mittlere Mittelschicht	Erlebnisorientierung, Vergnügen, Anerkennung	Erlebnis- und vergnügungsorientierte Schicht, streben nach Anerkennung, Genuss und Lebensfreude	Tief	Hoch	Gering

8.8 Tragbarkeitsberechnung

Tragbarkeitsrechnung

Die Tragbarkeitsrechnung für individualisierte Wohnkonzepte weist gewisse Ähnlichkeit zur klassischen Eigenheimfinanzierung auf. Haushalte, die die Kosten einer individuellen Gestaltung nicht unmittelbar aus Eigenmitteln finanzieren können, hätten dabei die Möglichkeit, diese Investitionen über einen Mietaufschlag zu refinanzieren. Grundlage hierfür wäre anhand des Beispiels vom Pilotprojekt Felivita ein kalkulatorischer Zinssatz von rund 5 %, welcher bewusst konservativ über den aktuellen Marktzinsen angesetzt wurde. Dieses Vorgehen orientiert sich an den etablierten Schweizer Tragbarkeitsrichtlinien, deren Ziel darin besteht, die langfristige finanzielle Nachhaltigkeit der Verpflichtungen sicherzustellen, insbesondere bei potenziell steigenden Zinsen.

Die finanzierungsrechtlichen Vorgaben definieren die Einkommensschwelle für den Erwerb eines Eigenheims, wonach sämtliche Wohnkosten maximal ein Drittel des jährlichen Haushaltseinkommens betragen dürfen. Für die Tragbarkeit einer Immobilie werden neben dem konservativen Zinssatz (5 %) eine jährliche Amortisationsrate (1 %) sowie Nebenkosten (0.9 % des Immobilienwerts) berücksichtigt (Burri & Seitz, 2024).

Anhand einer beispielhaften Berechnung wird dies verdeutlicht: Für eine Immobilie mit einem Kaufpreis von CHF 1'000'000 und einem erforderlichen Eigenkapitalanteil von mindestens 20 % (CHF 200'000) resultiert eine Hypothek von CHF 800'000. Die Vorgaben schreiben dabei vor, dass Haushalte mindestens 10 % des Kaufpreises (CHF 100'000) in Form sogenannter „harter Eigenmittel“ ansparen müssen, die nicht aus der Pensionskasse bezogen werden dürfen. Lediglich die übrigen 10 % können aus Mitteln der Pensionskasse stammen. Daraus ergeben sich folgende jährliche Gesamtkosten:

- **Zinskosten (5 %)**: CHF 800'000 × 5 % = CHF 40'000
- **Amortisation (1 %)**: CHF 800'000 × 1 % = CHF 8'000
- **Unterhaltskosten (0.9 %)**: CHF 1'000'000 × 0.9 % = CHF 9'000

Gesamtkosten pro Jahr: CHF 57'000

Um diese finanzielle Belastung gemäss den Tragbarkeitsempfehlungen nachhaltig tragen zu können (maximal 1/3 des Haushaltseinkommens), ist ein jährliches Haushaltseinkommen von mindestens CHF 171'000 erforderlich. Aufgrund der durchschnittlichen Haushaltsgrösse von 2.18 Personen in der Schweiz (BFS, 2025) ergibt sich daraus ein notwendiges Pro-Kopf-Einkommen von:

- **Notwendiges Brutto Haushaltseinkommen**: CHF 171'000
- **Durchschnittliche Haushaltsgrösse**: 2.18 Personen
- **Einkommen pro Person**: CHF 171'000 ÷ 2.18 ≈ CHF 78'440 pro Jahr

Gemessen an den Einkommensklassen (Quartilen) der Schweizer Haushalte entspricht ein solches Pro-Kopf-Einkommen dem oberen Bereich des zweiten Quartils (CHF 64'400–81'500). Folglich zeigt sich, dass eine klassische Eigenheimfinanzierung nach den aktuellen Tragbarkeitskriterien sowie der aktuellen Immobilienpreise, hauptsächlich Haushalten mit höheren Einkommen vorbehalten bleibt. Für Haushalte mit etwas tieferem Einkommen würde daher das individualisierte Wohnmodell eine attraktive, wirtschaftlich tragbare Alternative darstellen.

Datum: 13.07.2025

8.9 Berechnung Potenzial Haushaltsbudget

	Medianwerte (BFS, 2022)							
Medianwerte	**Miete 2022**	**Brutto Einkommen 2022**	13-15% Sozialabzüge (gerechnet wurde mit 15%)	**Netto Einkommen** 2022	Netto Einkommen vs. Miete	**> 33.3% Potenzial**	**1/3 max. für Miete**	**CHF Monatlich Potenzial**
Schweiz	1412	6788	1018.2	5770	24.5%	8.8%	1923.27	511.27
Genferseeregion	1412	6849	1027.35	5822	24.3%	9.0%	1940.55	528.55
Espace Mittelland	1226	6752	1012.8	5739	21.4%	11.9%	1913.07	687.07
Nordwestschweiz	1418	6969	1045.35	5924	23.9%	9.4%	1974.55	556.55
Zürich	1654	7229	1084.35	6145	26.9%	6.4%	2048.22	394.22
Ostschweiz	1281	6344	951.6	5392	23.8%	9.5%	1797.47	516.47
Zentralschweiz	1517	6779	1016.85	5762	26.3%	7.0%	1920.72	403.72
Tessin	1211	5590	838.5	4752	25.5%	7.8%	1583.83	372.83

8.10 Kalkulationsmodell

	%	Anzahl Personen	Potenzial nicht vorhanden	Miet- vs. Eigentumsquote	Anzahl Personen	Begründung Abzug	Total Abzug	Potenzial inkl. Wunsch nach Eigentum Anzahl Personen	Potenzial %	Wunsch Eigentum %	Abzug 73%	Potenzial exkl. Wunsch nach Eigentum Anzahl Personen	Potenzial %	
Bevölkerung Schweiz Total (BFS, 2023)	100.00	8'962'300.00												
leben im Ausland % (BFS, 2023)	10.90	976'890.70	nicht in CH lebend											
über 65 Jahren % (BFS, 2023)	5.27	1'700'000.00	Ü65											
Zwischentotal		**6'285'409.30**				25% > 1. Quartil, nicht tragfähig								
						25%, weil nicht tragbar alleine lebend								
Einpersonenhaushalte (BFS, 2023)	37.30	2'344'457.67	Miete	64.00	1'500'452.91	50.00	750'226.45	750'226.45	8.37	73.00	202'561.14	547'665.31	2.26	von der Gesamtbevölkerung
			Eigentum	36.00	844'004.76									
						25% > 1. Quartil, nicht tragfähig								
Paare ohne Kinder (BFS, 2023)	26.80	1'684'489.69	Miete	64.00	1'078'073.40	25.00	269'518.35	808'555.05	9.02	73.00	218'309.86	590'245.19	2.44	von der Gesamtbevölkerung
			Eigentum	36.00	606'416.29									
						25% > 1. Quartil, nicht tragfähig								
		davon nur 69.1% die zusammenleben, andere sind Alleinstehend oder Konsensualpaare				25% wegen Kindern								
Paare mit Kinndern unter 25 Jahren (BFS, 2023)	23.60	1'483'356.59	1'024'999.41	64.00	655'999.62	50.00	327'999.81	327'999.81	3.66	73.00	88'559.95	239'439.86	0.99	von der Gesamtbevölkerung
				36.00	534'008.37									
Eineltern haushalte mit Kindern unter 25 Jahren (BFS, 2023)	4.90	307'985.06	nicht gerechnet											
						25% > 1. Quartil, nicht tragfähig								
andnere Haushalte mit mehreren Personen (BFS, 2023)	7.40	465'120.29	321'398.12	64.00	205'694.80	25.00	51'423.70	154'271.10	1.72	73.00	112'617.90	41'653.20	1.26	von der Gesamtbevölkerung
				36.00										
								2'041'052.41	**22.77**			**622'048.86**	**6.94**	
												Resultat:		
												2'041'052.41	**22.77**	**Potenzial inkl. Wunsch Eigentum**
												622'048.86	**6.94**	**Potenzial exkl. Wunsch Eigentum**

Wichtig: die roten Zahlen stammen aus verlässlichen Quellen, diese sind in den Klammern rot angegeben.
Bewohnertyp der bewohnten Wohnungen, Mieter / Eigentümer (BFS, 2023)
Wunsch nach Eigenheim 73% (Studie der Handelszeitung, 2019)
Geschlechts- und Altersstruktur (BFS, 2023)

Haushalte registiert 4 Millionen (BFS, 2023)
- Einpersonenhaushalte 37,3%
- Paare ohne Kinder unter 26,8%
- Paare mit Kinndern unter 25 Jahren 23,6%
- Eineltern haushalte mit Kindern unter 25 Jahren 4,9%
- andnere Haushalte mit mehreren Personen 7,4%

8.11 KI-Deklaration

Im Rahmen dieser Arbeit wurden verschiedene KI-gestützte Werkzeuge eingesetzt. ChatGPT (OpenAI) kam während der gesamten Bearbeitungsdauer zur stilistischen und sprachlichen Optimierung zum Einsatz, insbesondere zur Glättung transkribierter Interviewpassagen und zur Reduktion von Füllwörtern. AI Assist (MAXQDA) wurde zur Erstellung von Zusammenfassungsentwürfen der empirischen Ergebnisse genutzt. Sonix AI diente der automatisierten Transkription der Audioaufnahmen. Die inhaltliche Auswertung und Interpretation sowie die wissenschaftliche Argumentation und die daraus abgeleiteten Schlussfolgerungen wurden von der Verfasserin eigenständig erarbeitet. Die nachfolgende Tabelle veranschaulicht die eingesetzten Tools und deren Verwendungszwecke.

KI-Tools	Verwendungszweck
AI Assist (MAXQDA)	Erstellung von Entwürfen für Zusammenfassungen einzelner codierter Segmente innerhalb der qualitativen Datenanalyse.
Chat-GPT (OpenAI)	Optimierung des gesamten Textes hinsichtlich Stil, Sprache und Lesefluss; Entfernung von Füllwörtern in Transkripten; Erstellung und Überarbeitung von Entwurfsfassungen für Zusammenfassungen.
Perplexity	Ergänzende Recherche zu E-Library, Universitäts- und Zentralbibliothek sowie Google Scholar, insbesondere zur Identifikation potenziell relevanter zusätzlicher Quellen.
Sonix AI	Anfertigung von Transkriptionsentwürfen auf Basis von Audioaufnahmen.

Ehrenwörtliche Erklärung

Hiermit erkläre ich, dass ich die vorliegende Arbeit mit dem Thema „Analyse eines individualisierten Wohnkonzepts – Eine integrative Betrachtung der angebotsseitigen Einflussfaktoren und des Nachfragepotenzials“ selbstständig und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Hilfsmittel angefertigt habe. Mir ist bekannt, dass ich die volle Verantwortung für die Wissenschaftlichkeit des vorgelegten Texts selbst übernehme, auch wenn KI-Hilfsmittel eingesetzt und deklariert wurden. Alle Stellen, die wörtlich oder sinngemäss aus veröffentlichten oder nicht veröffentlichten Schriften entnommen wurden, sind als solche kenntlich gemacht. Die Arbeit ist in gleicher oder ähnlicher Form oder auszugsweise im Rahmen einer anderen Prüfung noch nicht vorgelegt worden.

Zürich, den 25. August 2025

Anastasija Cvetkovski