Universität Zürich[UZH]

Abschlussarbeit

zur Erlangung des

Master of Advanced Studies in Real Estate

Assetklassen im Schweizer Wohnungsmarkt: Eine Untersuchung der Unterscheidungsmerkmale, Chancen und Risiken

Verfasser: Jonathan Isaak

Eingereicht bei: Dr. oec. HSG Stephan Kloess

Abgabedatum: 08.09.2025

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis V

Abbildungsverzeichnis VI

Tabellenverzeichnis VII

Executive Summary VIII

1. Einleitung 1

1.1 Ausgangslage 1

1.2 Zielsetzung und zentrale Fragestellung 2

1.3 Abgrenzung des Themas 2

1.4 Aufbau der Arbeit 4

1.5 Methodisches Vorgehen 5

2. Theoretische Grundlagen 6

2.1 Assetklasse als Begriff 6

2.2 Wohnformen 7

2.2.1 Mietwohnungen 7

2.2.2 Alternative Wohnformen 8

2.3 Betriebsmodelle 14

2.4 Mietmodelle 15

2.5 Rechtliche Einordnung 17

2.6 Zwischenfazit und analytische Einordnung 18

3. Angebotsanalyse alternativer Wohnformen 20

3.1 Serviced Apartments 20

3.1.1 Serviced Apartmenthäuser 21

3.1.2 Hotelnahe Konzepte mit Apartmentfokus 21

3.1.3 Marktstruktur und Einordnung 21

3.2 Co-Living 23

3.2.1 Gewerblich organisierte Konzepte 24

3.2.2 Wohnwirtschaftlich organisierte Konzepte 24

3.2.3 Marktstruktur und Einordnung ... 25
3.3 Mikrowohnen ... 25
3.3.1 Plattformbasierte Konzepte ... 25
3.3.2 Einzelprojekte und lokale Formate ... 26
3.3.3 Integrierte Mikroeinheiten im Wohnbau ... 26
3.3.4 Marktstruktur und Einordnung ... 27
3.4 Studentenwohnen ... 27
3.4.1 Gemeinnützige und öffentliche Anbieter ... 28
3.4.2 Privatwirtschaftlich organisierte Anbieter ... 28
3.4.3 Marktstruktur und Einordnung ... 29
3.5 Seniorenwohnen ... 29
3.5.1 Überregionale Anbieterstrukturen ... 30
3.5.2 Regionale und gemeinnützige Trägerschaften ... 30
3.5.3 Marktstruktur und Einordnung ... 31
3.6 Marktvolumen und Segmentvergleich ... 32
4. Empirische Untersuchung ... 34
4.1 Analyse Angebotsmieten ... 34
4.1.1 Methodik und Datenbasis ... 34
4.1.2 Angebotsmieten im Segmentvergleich ... 37
4.2 Kosten- und Betriebsperspektiven ... 38
4.2.1 Auslastung und Nachfragevolatilität ... 39
4.2.2 Betreiberlogik und Vertragsstruktur ... 39
4.2.3 Bewirtschaftungsintensität und Kostenstruktur ... 40
4.2.4 Implikationen für die Investierbarkeit ... 41
4.3 Experteninterviews ... 41
4.3.1 Zielsetzung und Anlage der Befragung ... 41
4.3.2 Methodisches Vorgehen ... 42
4.3.3 Auswertung ... 43

5. Schlussbetrachtung 49

5.1 Fazit 49

5.2 Diskussion 52

5.3 Ausblick 53

Literaturverzeichnis 55

Anhang 58

Abkürzungsverzeichnis

AG	Kanton Aargau
ARE	Bundesamt für Raumentwicklung
BE	Kanton Bern
BFS	Bundesamt für Statistik
BS	Kanton Basel
BZO	Bau- und Zonenordnung
CW	Cushman & Wakefield
ESG	Environmental, Social and Governance
FR	Kanton Freiburg
GDI	Gottlieb Duttweiler Institute
GE	Kanton Genf
GR	Kanton Graubünden
HEV	Hauseigentümerverband
HNF	Hauptnutzfläche
JUWO	Jugendwohnnetz
LU	Kanton Luzern
MWSTV	Mehrwertsteuerverordnung
MWSTG	Mehrwertsteuergesetz
NE	Kanton Neuenburg
OR	Obligationenrecht
PBSA	Purpose Built Student Accommodation
SEM	Staatssekretariat für Migration
SG	Kanton St. Gallen
SO	Kanton Solothurn
TI	Kanton Tessin
VD	Kanton Waadt
WP	Wüest Partner
ZG	Kanton Zug
ZH	Kanton Zürich

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Übersicht der Mietkomponenten 16
Abbildung 2: Marktvolumen (Anzahl Mieteinheiten) alternativer Wohnformen 33
Abbildung 3: Medianpreise je Segment 37

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Systematischer Vergleich alternativer Wohnformen..... 19
Tabelle 2: Auswahl von Serviced-Apartment-Anbietern 23
Tabelle 3: Auswahl von Co-Living-Anbietern 25
Tabelle 4: Auswahl von Mikrowohn-Anbietern..... 27
Tabelle 5: Auswahl von studentischen Wohnanbietern 29
Tabelle 6: Auswahl von Anbietern für Seniorenwohnen 32

Executive Summary

Der Schweizer Wohnungsmarkt ist durch Angebotsengpässe, steigende Nachfrage und gesellschaftliche Veränderungsprozesse geprägt. Individualisierung, höhere Mobilität und neue Lebensstile haben zur Entstehung alternativer Wohnformen geführt, darunter Serviced Apartments, Co-Living, Mikrowohnen, Studentenwohnen und betreutes Service-Wohnen für Senioren. Diese Formate erweitern den standardisierten Mietwohnungsmarkt um neue Nutzungslogiken an der Schnittstelle von Wohnen und Hotellerie.

Die Arbeit untersucht, inwiefern sich diese Konzepte von der klassischen Mietwohnung unterscheiden, welche Chancen und Risiken sie für institutionelle Investoren bergen und ob sie eine eigenständige Assetklasse begründen können. Grundlage bilden eine Angebots- und Mietpreisanalyse sowie leitfadengestützte Experteninterviews mit Investoren und Betreibern.

Die quantitative Analyse zeigt, dass alternative Wohnformen trotz zunehmender Professionalisierung erst rund 2 % des Mietwohnungsbestands ausmachen (ca. 50’000 Einheiten). Ihre Angebotsmieten liegen überwiegend über dem klassischen Vergleichsniveau, wobei die Höhe der Aufschläge zwischen den Segmenten variiert. Die Differenzen spiegeln vor allem zusätzlichen Serviceumfang, Flexibilität und Standardisierung wider, werden jedoch durch höhere Betriebs- und Investitionskosten relativiert.

Die qualitativen Ergebnisse verdeutlichen, dass die meisten Formate bereits institutionelle Sichtbarkeit erreicht haben, wenn auch in unterschiedlichem Ausmass. Investitionsentscheidungen erfolgen weniger entlang formaler Segmentgrenzen als vielmehr kontext- und projektbezogen. Ausschlaggebend sind Kriterien wie Betreiberqualität, stabile Renditeperspektiven sowie die Flexibilität und Drittverwendbarkeit der Objekte, einschliesslich Exitfähigkeit.

Damit bewegen sich alternative Wohnformen in einem Spannungsfeld: Einerseits reagieren sie auf gesellschaftliche Veränderungen und erweitern den Wohnungsmarkt um neue Ansätze, andererseits bestehen für Investoren weiterhin Unsicherheiten hinsichtlich Standardisierung, Transparenz und Regulierung. Ihre zukünftige institutionelle Relevanz hängt davon ab, ob gemeinsame Standards und belastbare Marktkennzahlen und klare ESG-Bezüge geschaffen werden, die Investitionen planbarer machen und eine breitere Etablierung ermöglichen.

1. Einleitung

1.1 Ausgangslage

Der Schweizer Wohnungsmarkt befindet sich in einer strukturell angespannten Lage. In vielen Regionen übersteigt die Nachfrage das verfügbare Angebot deutlich, erkennbar an einer historisch tiefen Leerwohnungsziffer von 1.08 % (BFS, 2024a), sinkenden Umzugsquoten (BFS, 2024b) und einem markanten Anstieg der Angebotsmieten (Wüest Partner, 2024, S. 14-16).

Ein zentraler Treiber dieser Entwicklung ist das anhaltende Bevölkerungswachstum, das trotz sinkender Geburtenzahlen (BFS, 2024c) durch eine dauerhaft positive Nettozuwanderung gestützt wird, zuletzt mit einem Wanderungssaldo von rund 85'000 Personen im Jahr 2024 (SEM, 2024). Diese Dynamik wird insbesondere durch den Fachkräftemangel und den robusten Arbeitsmarkt begünstigt und führt zu einer weiteren Konzentration der Wohnraumnachfrage, insbesondere in den grossen städtischen Regionen (Wüest Partner, 2024, S. 14-16).

Parallel dazu verändert sich die Struktur der Haushalte. Die Alterung der Gesellschaft und die Zunahme von Ein- und Zweipersonenhaushalten führen zu einer langfristig sinkenden durchschnittlichen Haushaltsgrösse und damit zu einem höheren Wohnflächenbedarf pro Kopf (Thalmann, 2023, S. 2). Bereits heute entfallen über ein Drittel aller Haushalte auf Einpersonenhaushalte; ihre Zahl dürfte gemäss Prognosen des BFS bis 2050 von 1.4 auf rund 1.8 Millionen steigen (BFS, 2021).

Darüber hinaus verändern sich Lebensstile: Individualisierung, flexible Arbeitsmodelle und berufliche Mobilität verstärken die Nachfrage nach alternativen, standortnahen und temporär nutzbaren Wohnformen (GDI, 2018, S. 4-9).

Auf der Angebotsseite verhindern strukturelle und wirtschaftliche Hemmnisse eine ausreichende Ausweitung des Wohnraumangebots. Zwar verfolgt die Raumplanung auf Bundesebene das Ziel der Innenentwicklung, doch erschweren komplexe gesetzliche Vorgaben, lange Bewilligungsverfahren und konfliktanfällige Einspracheprozesse vielerorts die Umsetzung neuer Projekte (Wüest Partner, 2024, S. 18-20). Zusätzlich bremsen gestiegene Baukosten, erschwerte Finanzierungsbedingungen und der anhaltende Fachkräftemangel die Bautätigkeit spürbar (ARE, 2024, S. 3).

In diesem Spannungsfeld aus wachsender Nachfrage und begrenzter Angebotsausweitung entstehen vermehrt Wohnangebote, die stärker auf urbane Mobilität, temporäre Nutzungen und individualisierte Lebensstile ausgerichtet sind (CW, 2024, S. 25). Während entsprechende Modelle in Ländern wie Deutschland oder dem Vereinigten Königreich bereits eine breite Marktakzeptanz erfahren haben, verbleiben alternative Wohnformen hierzulande in einer Nischenrolle und sind institutionell noch kaum verankert. Die Abgrenzung zu klassischen Mietwohnungen ist dabei teilweise fliessend und bislang nicht einheitlich definiert (Gregorius et al., 2024, S. 17-19).

1.2 Zielsetzung und zentrale Fragestellung

Trotz zunehmender Diskussion über alternative Wohnformen fehlt bislang eine systematische Auseinandersetzung mit deren konzeptioneller Ausgestaltung und investitionsrelevanter Einordnung. Insbesondere aus Sicht institutioneller Anleger ist unklar, ob und unter welchen Voraussetzungen sich diese Formate vom klassischen Mietwohnungsmarkt abgrenzen und als eigenständige Assetklasse betrachten lassen.

Ziel der vorliegenden Arbeit ist es, diese konzeptionelle und empirische Lücke zu adressieren. Im Fokus steht die Analyse struktureller Merkmale sowie Chancen und Risiken alternativer Wohnformen, mit dem Ziel, ihre Relevanz innerhalb des Anlageuniversums institutioneller Investoren zu bewerten.

Die theoretischen und empirischen Ergebnisse bilden die Grundlage zur Beantwortung der folgenden Forschungsfragen:

- Inwiefern unterscheiden sich alternative Wohnformen wie Serviced Apartments, Co-Living, Studentenwohnen, Mikrowohnen und Seniorenwohnen von klassischen Mietwohnungen, und rechtfertigen diese Unterschiede eine Klassifizierung als eigenständige Assetklasse?
- Welche Erkenntnisse aus der Abgrenzung und Klassifizierung können für Investoren abgeleitet werden?
- Welche Chancen bieten alternative Wohnformen für Investoren im Hinblick auf Renditepotenziale und welche Risiken ergeben sich?

1.3 Abgrenzung des Themas

Die Untersuchung bezieht sich auf den Schweizer Wohnimmobilienmarkt und verfolgt dabei einen konzeptionellen Ansatz. Im Zentrum stehen Wohnformate, die sich in ihrer strukturellen Ausgestaltung vom klassischen Mietwohnungsmodell unterscheiden und unter dem Sammelbegriff alternative Wohnformen zusammengefasst werden.

Die Auswahl der untersuchten Formate orientiert sich an der aktuellen fachlichen Diskussion und folgt in ihrer Systematik im Wesentlichen der Typologie von Gregorius et al. (2024). Diese basiert auf einer detaillierten Analyse des deutschen Markts und strukturiert alternative Wohnformen entlang funktionaler und organisatorischer Merkmale. Im Rahmen der vorliegenden Arbeit wird geprüft, inwiefern sich die dort beschriebenen Konzepte auch im Schweizer Kontext identifizieren, abgrenzen und institutionell einordnen lassen. Untersucht werden folgende Formate:

- Serviced Apartments
- Co-Living
- Studentenwohnen
- Mikrowohnen
- Seniorenwohnen

Nicht Teil der Analyse sind Formate wie Tiny Houses oder Mehrgenerationenwohnen, da sie in der zugrunde gelegten Typologie nicht systematisch erfasst sind und in der Praxis meist nicht über ein skalierbares, institutionell anschlussfähiges Betriebskonzept verfügen. Private Kurzzeitvermietungen (z. B. über Plattformen wie Airbnb) werden ebenfalls ausgeschlossen, da ihnen eine dauerhaft strukturierte Betreiberlogik fehlt und sie nicht als verlässlicher, institutionalisierbarer Marktbestand gelten. Klassische Hotels bleiben ausser Betracht, da sie ausschliesslich auf eine kurzfristige Nutzung ausgerichtet sind und über keine auf dauerhafte Wohnnutzung ausgelegte Ausstattung verfügen.

Im Segment Seniorenwohnen werden ausschliesslich wohnwirtschaftlich organisierte Konzepte mit selbstständigem Wohnen und optionalen Unterstützungsleistungen berücksichtigt; stationäre Pflegeeinrichtungen wie Alters- und Pflegeheime sind nicht Gegenstand der Untersuchung.

Klassische Mietwohnungen werden in Kapitel 2 als Referenzrahmen definiert und in Kapitel 4 für den Vergleich der Angebotspreise herangezogen. Der Fokus der weiteren Analyse liegt jedoch ausschliesslich auf den genannten alternativen Wohnformen.

Während sich der konzeptionelle Bezugsrahmen der Arbeit auf den gesamten Schweizer Markt erstreckt, ist die quantitative Auswertung der Angebotsmieten aufgrund der eingeschränkten Datenverfügbarkeit und Marktdichte auf den Raum Zürich fokussiert.

1.4 Aufbau der Arbeit

Die Arbeit ist in fünf Hauptkapitel gegliedert und folgt einer klaren Abfolge vom theoretischen Bezugsrahmen bis zur empirischen Auswertung und abschliessenden Diskussion.

Kapitel 1 führt in das Thema ein, skizziert die Ausgangslage des Schweizer Wohnungsmarkts und leitet daraus die zentrale Problemstellung ab. Anschliessend werden Zielsetzung, Forschungsfragen sowie die thematische Abgrenzung erläutert. Zudem wird der Aufbau der Arbeit dargelegt und das methodische Vorgehen beschrieben.

Kapitel 2 bildet die theoretische Grundlage der Arbeit. Es definiert zentrale Begriffe, entwickelt den analytischen Bezugsrahmen und ordnet die untersuchten Wohnformate anhand bestehender Typologien. Dabei werden alternative Wohnformen strukturell vom klassischen Mietwohnungsmarkt abgegrenzt und entlang ihrer funktionalen, rechtlichen und organisatorischen Merkmale systematisiert. Die theoretischen Konzepte dienen als Grundlage für die spätere empirische Untersuchung.

Kapitel 3 analysiert die Angebotsstruktur alternativer Wohnformate im Schweizer Wohnimmobilienmarkt. Auf Basis öffentlich zugänglicher Quellen und Anbieterinformationen werden bestehende Marktakteure und Segmentverteilungen untersucht. Die Darstellung erfolgt formatbezogen und dient der Einordnung in die aktuelle Marktstruktur.

Kapitel 4 bildet den empirischen Kern der Arbeit. In einem ersten Teil (Kapitel 4.1) erfolgt eine quantitative Analyse aktueller Angebotsmieten über die untersuchten Segmente hinweg. Ergänzend werden Betriebskostenkennwerte und Renditeindikatoren aus Sekundärquellen herangezogen, um die beobachteten Angebotsmieten einzuordnen. Im zweiten Teil (Kapitel 4.3) werden leitfadengestützte Experteninterviews mit institutionellen Investoren und Betreibern ausgewertet. Die qualitative Analyse beleuchtet insbesondere die Marktwahrnehmung, Investitionslogik sowie Chancen und Risiken alternativer Wohnformen aus Sicht der Praxis.

Kapitel 5 fasst die empirischen und theoretischen Erkenntnisse zusammen, beantwortet die Forschungsfragen, diskutiert zentrale Implikationen für Praxis und Wissenschaft und formuliert abschliessend einen Ausblick auf künftige Entwicklungen und Forschungslücken.

1.5 Methodisches Vorgehen

Zur Beantwortung der Forschungsfragen wurde ein kombinierter methodischer Ansatz gewählt, der quantitative Angebotsdaten mit qualitativen Experteneinschätzungen verbindet. Die Methodik ist darauf ausgerichtet, die untersuchten Wohnformen sowohl anhand konzeptioneller Kriterien wie funktionaler, organisatorischer und regulatorischer Merkmale als auch anhand eines quantitativen Volumens zu bewerten.

Die quantitative Analyse basiert auf einer deskriptiven Auswertung aktueller Inserate und Anbieterinformationen, wobei die Auswertung segmentweise erfolgte. Ergänzend wurden Betriebskostenkennwerte und Renditeindikatoren aus Fachquellen herangezogen, um die Angebotsmieten wirtschaftlich einzuordnen und strukturelle Preismuster im Vergleich zum klassischen Mietwohnungsmarkt zu identifizieren.

Die qualitative Untersuchung umfasst zehn leitfadengestützte Experteninterviews, acht mit institutionellen Investoren und zwei mit betreiberseitigen Akteuren. Die Auswahl der Interviewpartner folgte klar definierten Kriterien: Relevanz im institutionellen Wohnungsmarkt, spezifische Erfahrung mit den untersuchten Wohnformen und die Fähigkeit, Einschätzungen zu Chancen, Risiken und Investierbarkeit aus einer professionellen Perspektive abzuleiten. Diese Methodik wurde gewählt, da für die untersuchten Wohnformen nur begrenzt Daten verfügbar sind und Experteninterviews in solchen Fällen besonders geeignet sind, um erfahrungsgestütztes Wissen im organisatorischen Kontext zu erschliessen (Mieg & Näf, 2006). Die Interviews wurden stichwortartig transkribiert. Die Auswertung erfolgte entlang vordefinierter Themenblöcke, die sich an der Forschungsfrage orientieren und eine strukturierte Verdichtung der Einschätzungen ermöglichen.

Die Stärke des qualitativen Vorgehens liegt darin, dass es Einblicke in Einschätzungen, Entscheidungslogiken und Investitionskriterien liefert, die in aggregierten Marktdaten nicht sichtbar werden. So können die quantitativen Befunde kontextualisiert, Lücken in der Datenlage geschlossen und Hypothesen aus der Theorie empirisch geprüft werden. Der kombinierte Methodenansatz schafft damit die Grundlage, theoretische Hypothesen mit empirischen Beobachtungen zu verknüpfen und die Relevanz alternativer Wohnformen im Lichte sowohl objektiver Marktdaten als auch praxisnaher Einschätzungen zu bewerten, auch in einem Umfeld, das durch begrenzte Standardisierung und hohe Segmentheterogenität geprägt ist.

2. Theoretische Grundlagen

Für die Untersuchung alternativer Wohnformen als potenziell eigenständige Assetklasse ist eine präzise begriffliche und konzeptionelle Grundlage erforderlich. Im Zentrum stehen dabei zwei zentrale Aspekte: die Definition von Assetklassen im institutionellen Anlagekontext sowie das Verständnis der unterschiedlichen Wohnformen und ihrer Ausprägungen.

2.1 Assetklasse als Begriff

Im institutionellen Anlagekontext bezeichnet der Begriff Assetklasse eine Gruppe von Investitionsobjekten mit vergleichbaren Risiko-/Rendite-Profilen, Bewertungslogiken und Marktcharakteristika. Die Assetklasse bildet die Grundlage für strategische Portfolioallokationen. Zu den etablierten Assetklassen zählen insbesondere Immobilien, Aktien, Anleihen, liquide Mittel und Rohstoffe (Geltner et al., 2014, S. 136-138).

Immobilien als Assetklasse unterscheiden sich von anderen Anlageklassen insbesondere durch ihre Standortgebundenheit, Heterogenität und begrenzte Substituierbarkeit. Weitere Charakteristika sind eine geringe Liquidität, hohe Transaktionskosten, intransparente Teilmärkte sowie die eingeschränkte kurzfristige Verfügbarkeit (Bone-Winkel & Schulte, 2016, S. 904).

Die Segmentierung der Assetklasse Immobilien erfolgt üblicherweise nach der übergeordneten Nutzungskategorie Wohnen oder Gewerbe. Die Kategorie Gewerbe wird in funktional klar abgegrenzte Nutzungssegmente unterteilt, darunter Büro-, Verkaufsflächen- (Retail-), Industrie- und Logistik- sowie Hotelimmobilien. Diese Einteilung basiert auf Unterschieden in der Ertragslogik, beispielsweise mietvertragsbasierte gegenüber betriebsabhängigen Cashflows, sowie im Managementaufwand, der von passiv verwalteten Objekten bis zu betreiberintensiven Nutzungen reicht. Institutionelle Benchmarks wie der Switzerland Property Index (Wüest Partner, 2025) bilden diese Struktur konsistent ab und schaffen eine Referenzbasis für Performance- und Risikovergleiche.

Für institutionelle Investoren ist diese Differenzierung von zentraler Bedeutung: Sie ermöglicht die Definition vergleichbarer Benchmarks, unterstützt die operative und strategische Portfolioausrichtung und schafft Transparenz hinsichtlich der Performance, Volatilität und Korrelationseigenschaften einzelner Immobilienklassen (Bone-Winkel & Schulte, 2016, S. 904-906).

Gerade im Wohnimmobiliensektor ist in den letzten Jahren eine zunehmende funktionale Ausdifferenzierung zu beobachten. Neue Wohnformate mit kürzeren Nutzungszyklen, höherem Dienstleistungsgrad und zielgruppenspezifischer Ausrichtung unterscheiden sich in wesentlichen Aspekten vom klassischen Mietwohnungssegment. Ob diese Unterschiede eine separate Klassifikation als eigenständige Assetklasse rechtfertigen, ist Gegenstand der vorliegenden Untersuchung und wird auf Basis der nachfolgenden theoretischen und empirischen Analyse geprüft.

2.2 Wohnformen

Wohnen zählt zu den elementaren Grundbedürfnissen des Menschen und erfüllt zentrale Funktionen wie Schutz, Stabilität und soziale Verankerung. Im Zusammenspiel mit gesellschaftlichen, ökonomischen und regulatorischen Rahmenbedingungen haben sich im Laufe der Zeit unterschiedliche Wohnformen herausgebildet, die je nach Lebensphase, Haushaltsstruktur und Mobilitätsbedürfnis variieren (GDI, 2018, S. 7). Im institutionellen Kontext bildet die klassische Mietwohnung dabei den zentralen Referenzrahmen.

2.2.1 Mietwohnungen

Merkmale und rechtliche Einordnung

Die klassische Mietwohnung beruht auf einem unbefristeten Mietverhältnis gemäss Art. 253 ff. OR und dient ausschliesslich der privaten, dauerhaften Nutzung. Sie wird in der Regel unmöbliert vermietet, unterliegt standardisierten Vertragsbedingungen und ermöglicht eine eigenständige Haushaltsführung (HEV Schweiz, 2023). Gemeinschaftlich genutzte Infrastruktur wie Waschküchen, Keller oder Veloabstellräume sind weit verbreitet. Zusätzliche Dienstleistungen hingegen sind selten. Das Modell ist rechtlich klar geregelt und bietet aufgrund seiner Langfristigkeit, Standardisierung und Transparenz eine stabile Grundlage für Mieter wie Vermieter, wenngleich gewisse kantonale Unterschiede bestehen.

Marktstellung in der Schweiz

Mit einer Mietquote von rund 60 % und etwa 2,4 Millionen Haushalten, die Ende 2023 in einer Miet- oder Genossenschaftswohnung lebten, stellt dieses Segment das vorherrschende Wohnformat in der Schweiz dar (BFS, 2023a). Die Nachfrage ist landesweit hoch, was sich in tiefen Leerständen, steigenden Mietpreisen und einer stabilen Wertentwicklung widerspiegelt (Wüest Partner, 2024, S. 16-18). Typischerweise umfasst die klassische Mietwohnung zwei bis vier Zimmer bei einer Wohnfläche von rund 45 m² pro Person. Ursprünglich für die Nutzung durch Kleinfamilien konzipiert,

werden sie heute zunehmend auch von Ein- und Zweipersonenhaushalten genutzt (GDI, 2018, S. 25).

Relevanz für institutionelle Investoren

Für institutionelle Anleger gilt das klassische Mietwohnsegment als bewährte, risikoarme Anlageform mit stabilen Erträgen, geringer Volatilität und hoher Markttiefe. Die vergleichsweise hohe Liquidität im Kontext der Immobilien-Subsegmente sowie die verlässliche Cashflow-Struktur machen es zu einem zentralen Baustein langfristig orientierter Immobilienportfolios.

2.2.2 Alternative Wohnformen

Ziel dieses Unterkapitels ist es, den konzeptionellen Bezugsrahmen für die Analyse alternativer Wohnformen zu schaffen. Dazu werden zentrale Begriffe definiert, eine funktionsbasierte Typologie eingeführt und die relevanten Betriebsstrukturen systematisch eingeordnet.

Alternative Wohnformen bezeichnen Wohnangebote, die sich funktional und organisatorisch von der klassischen Mietwohnung unterscheiden und auf spezifische Wohnbedürfnisse reagieren. Typische Nutzergruppen sind Studierende, mobile Berufstätige, Geschäftsreisende, Expats sowie ältere Menschen ohne dauerhafte Pflegebedürftigkeit. Der Bedarf ergibt sich aus einer flexibilisierten, digitalisierten Arbeits- und Lebensrealität, in der befristete Aufenthalte, berufliche Mobilität und rasche Verfügbarkeit von Wohnraum an Bedeutung gewinnen (Gregorius et al., 2024, S. 17-19).

Typische Merkmale sind befristete Mietverhältnisse, eine standardisierte Ausstattung, modulare Serviceangebote und eine konzeptabhängige Ausrichtung auf bestimmte Nutzergruppen. Funktional bewegen sich diese Formate zwischen konventionellen Mietwohnungen und klassischen Hotelangeboten. Gegenüber der Hotellerie ist das Vorhandensein einer eigenen Kochgelegenheit ein zentrales Abgrenzungskriterium (Gregorius et al., 2024, S. 18-19). Vom Mietwohnungsmarkt unterscheiden sich diese Angebote insbesondere durch ihre temporäre Nutzung, zusätzliche Dienstleistungen sowie oft durch gemeinschaftlich genutzte Infrastrukturen (CBRE, 2023, S. 12).

Die begriffliche und regulatorische Einordnung dieser Konzepte ist bislang uneinheitlich. Aufgrund der vielfältigen Ausprägungen und fliessenden Übergänge zwischen einzelnen Konzepten existieren in der Schweiz noch keine verbindlichen Standards. Einen strukturierenden Ansatz bietet die im deutschen Sprachraum entwickelte «Charta der

Apartmentkonzepte», die eine funktionale Differenzierung entlang zentraler Merkmale vornimmt (Gregorius et al., 2024, S. 18-19).

Die nachfolgende Systematik orientiert sich im Wesentlichen an dieser Typologie und überträgt sie auf den Schweizer Kontext, um eine differenzierte Analyse der hier relevanten Wohnformate zu ermöglichen. Ausgangspunkt bildet die Unterscheidung zwischen gewerblich und wohnwirtschaftlich organisierten Wohnformen.

Gewerbliche Wohnformen

Gewerblich organisierte Wohnformen zeichnen sich durch einen hotelähnlichen Betriebsansatz aus, der auf kurzfristige Nutzung, standardisierte Ausstattung und integrierte Serviceleistungen ausgerichtet ist. Die Vermietung erfolgt in der Regel auf Tages- oder Wochenbasis und ist häufig mit digitalisierten Zugangslösungen und modularen Zusatzangeboten wie Reinigung, Wäsche oder gemeinschaftlich genutzten Flächen verbunden (Gregorius et al., 2024, S. 18-22).

Zu dieser Kategorie zählen insbesondere Serviced Apartments, die entweder als Serviced Apartmenthäuser mit reduziertem Serviceangebot für Langzeitaufenthalte oder als Aparthotels mit umfassender Hotelinfrastruktur betrieben werden. Auch gewerblich strukturiertes Co-Living lässt sich dieser Kategorie zuordnen, wenngleich es sich funktional an der Schnittstelle zu wohnwirtschaftlich organisierten Konzepten bewegt.

Serviced Apartmenthaus

Serviced Apartmenthäuser werden von Gregorius et al. (2024, S. 19) als gewerblich organisierte Wohnform im funktionalen Grenzbereich zur klassischen Hotellerie eingeordnet, mit Fokus auf temporäre Nutzung und individuelle Selbstversorgung in einem professionell betriebenen Rahmen.

Adressiert werden vorwiegend mobil tätige Personen mit temporärem Aufenthaltsbedarf, insbesondere Geschäftsreisende, Projektmitarbeitende und Expats. Ergänzend zählen auch private Übergangsmieterinnen und -mieter zum Zielpublikum, etwa im Fall von Wohnungswechseln oder zeitlich befristeter beruflicher Verlagerung.

Die Wohneinheiten sind vollständig möbliert und funktional geschnitten. Sie verfügen standardmässig über eine integrierte Kochgelegenheit (Küche oder Kitchenette), ein separates Bad sowie abgetrennte Wohn- und Schlafbereiche. In der Schweiz schreibt der Klassifikationskatalog von HotellerieSuisse diese Merkmale ausdrücklich vor. Bediente Gastronomie ist ausgeschlossen; stattdessen liegt der Fokus auf Selbstversorgung

(HotellerieSuisse, 2024, S. 5). Die Möblierung ist standardisiert, pflegeleicht und auf hohe Nutzungsfrequenz ausgelegt.

Gemeinschaftlich genutzte Flächen sind auf das notwendige Minimum reduziert. Typisch sind Waschküchen, Gepäckräume oder kleine Selbstbedienungszonen. Repräsentative Hotelinfrastruktur wie Lobby, Fitness oder Gastronomie ist nicht vorgesehen.

Der Servicegrad ist bewusst niedrig gehalten. Neben einer wöchentlichen Reinigung werden zusätzliche Leistungen, etwa Wäsche- oder Zwischenreinigungsdienste, meist optional angeboten. Der Betrieb erfolgt häufig digitalisiert mit Self-Check-in, kontaktlosem Zugangssystem und teilautomatisierter Verwaltung.

Aparthotels

Aparthotels verbinden wohnähnliche Einheiten mit klassischer Hotelinfrastruktur und hohem Servicegrad. Im Unterschied zu Serviced Apartmenthäusern handelt es sich um durchgehend bewirtschaftete Hotelbetriebe mit umfassendem Leistungsangebot. Gregorius et al. (2024, S. 312-315) beschreiben das Modell als hybride Betriebsform, die die Flexibilität der Selbstversorgung mit dem Komfort klassischer Hotelangebote verbindet.

Aparthotels richten sich sowohl an Geschäftsreisende als auch an touristische Kurz- oder Langzeitgäste, die während ihres Aufenthalts nicht auf gastronomische Leistungen, tägliche Reinigung oder Concierge-Dienste verzichten möchten, gleichzeitig aber Wert auf eine wohnähnliche Ausstattung legen.

Die Apartments sind vollständig möbliert und verfügen über eine integrierte Küche oder Kitchenette, ein separates Bad sowie definierte Wohn- und Schlafbereiche (Gregorius et al., 2024, S. 19). Diese Ausstattung ermöglicht auch längere Aufenthalte mit Selbstversorgung. In der Schweiz schreibt HotellerieSuisse im Rahmen der Hotelklassifikation vor, dass ein vollständiger Hotelservice gewährleistet sein muss (HotellerieSuisse, 2023, S. 2).

Ergänzt wird das Angebot durch klassische Hotelinfrastruktur wie Lobby, Frühstücksbereich, Gastronomie, Fitnessräume oder Aufenthaltszonen. Diese Einrichtungen unterstützen die Positionierung im Hotelmarkt und ermöglichen eine Nutzung durch unterschiedliche Gästesegmente.

Der angebotene Service ist typischerweise vollumfänglich und umfasst eine 24-Stunden-Rezeption, tägliche Reinigung sowie optionale Zusatzleistungen wie Wäscheservice,

Concierge oder Gepäckaufbewahrung. Die Gäste können damit flexibel zwischen umfassender Serviceinanspruchnahme und weitgehender Selbstversorgung wählen, ein zentraler Vorteil des Formats.

Co-Living

Co-Living bezeichnet ein gemeinschaftlich organisiertes Wohnmodell auf Zeit, das private Rückzugsräume mit ausgeprägten Gemeinschaftsflächen kombiniert. Die Vertragsverhältnisse sind meist befristet, das Mietverhältnis entsteht entweder im Rahmen eines Beherbergungsvertrags (gewerblich) oder auf Basis wohnwirtschaftlicher Mietstrukturen. Die Abgrenzung erfolgt über die Vertragsart, den Servicegrad sowie die Dauer der Aufenthalte (Gregorius et al., 2024, S. 37-38). Gewerbliche Angebote zeichnen sich durch kurze Aufenthaltsdauer, digitale Verwaltung und modulare Dienstleistungen aus. Wohnwirtschaftliche Konzepte sind stärker auf längerfristige Nutzung und Selbstorganisation ausgelegt.

Zielgruppen sind primär mobile Berufstätige, digitale Nomaden, Young Professionals sowie Studierende. Die Konzepte richten sich an Personen mit Bedarf nach urbaner Einbindung, sozialem Austausch und temporärer Verfügbarkeit. Im Unterschied zu studentischem Wohnen ist Co-Living nicht an eine Immatrikulation gebunden und adressiert eine breitere Nutzergruppe (CBRE, 2023, S. 16).

Die Wohneinheiten sind vollständig oder teilweise möbliert und umfassen je nach Konzept Einzelzimmer mit eigenem Bad, Studios mit Kitchenette oder Cluster-Wohnungen mit geteilten Bädern und Küchen (Gregorius et al., 2024, S. 18-19).

Zentrales Merkmal von Co-Living ist der Fokus auf geteilte Gemeinschaftsbereiche. Dazu zählen Co-Working-Zonen, Lounges, Küchen, Fitnessräume oder Veranstaltungsflächen. Die Qualität und Quantität der Gemeinschaftsflächen variieren mit dem Positionierungsniveau von einfachen Küchen bis hin zu vollständig kuratierten Community-Zonen.

Die Serviceintegration ist konzeptabhängig. Gewerbliche Anbieter bieten meist modulare Dienstleistungen wie Reinigung, Wäscheservice oder Concierge-Leistungen. Wohnwirtschaftlich strukturierte Angebote setzen stärker auf Selbstorganisation. Die Verwaltung erfolgt zunehmend digitalisiert, mit App-basiertem Zugang, Buchungssystemen und Kommunikationsplattformen.

Wohnwirtschaftliche Wohnformen

Wohnwirtschaftliche Konzepte basieren in der Regel auf klassischen Wohnungsmietverträgen und richten sich an Nutzergruppen mit mittelfristigem bis langfristigem Wohnbedarf. Im Gegensatz zu gewerblichen Angeboten erfolgt die Abrechnung mehrwertsteuerbefreit und nicht auf Tagesbasis. Die Mindestmietdauer liegt häufig zwischen ein und sechs Monaten (Gregorius et al., 2024, S. 18-19).

Charakteristisch sind kompakte, möblierte Wohneinheiten mit variabel ausgestalteter Serviceintegration. Die Konzepte adressieren vor allem temporäre Lebensphasen wie Studium, Berufseinstieg oder Ruhestand und reagieren auf veränderte Anforderungen an urbanes Wohnen.

Die Mietstrukturen reichen je nach Segment von Nettomieten mit modularen Servicekomponenten bis hin zu pauschalierten All-in-Mieten. Auch hinsichtlich Betriebsform und Organisationsgrad bestehen Unterschiede: Während manche Angebote professionell betrieben und zentral bewirtschaftet werden, erfolgt die Verwaltung bei anderen dezentral, etwa durch private Eigentümer, Genossenschaften oder kommunale Trägerschaften (Gregorius et al., 2024, S. 177).

Mikrowohnen

Mikrowohnen bezeichnet kompakte, funktionale Wohneinheiten, deren Ausstattung alles Notwendige für ein eigenständiges Wohnen bereitstellen (GDI, 2018, S. 9). Die Mietverhältnisse setzen in der Regel eine Mindestmietdauer von ein bis sechs Monaten voraus, ohne jedoch zwingend befristet zu sein. Die Abrechnung erfolgt entweder als All-in-Miete oder in Form einer Nettomiete mit separater Verrechnung von Nebenkosten (Gregorius et al., 2024, S. 181-183).

Adressiert werden primär mobile Einzelpersonen wie Berufspendler, Young Professionals, Projektmitarbeitende und Studierende. Auch internationale Fachkräfte sowie Personen mit Zweitwohnbedarf zählen zum typischen Nutzerprofil. Die Wahl erfolgt häufig pragmatisch, etwa bei befristeten Arbeitsverhältnissen oder aus Gründen der Kosten- und Flächeneffizienz.

Die Einheiten im Mikrowohnsegment sind in der Regel vollständig möbliert und funktional auf eine alleinige Nutzung durch Einzelpersonen ausgelegt. Sie verfügen über eine Küche, ein separates Bad sowie einen kombinierten Wohn- und Schlafbereich. In der Schweiz gelten Wohneinheiten mit einer Fläche von bis zu 30 m² als typische Ausprägung des Mikrowohnens (GDI, 2018, S. 9).

Gemeinschaftlich nutzbare Flächen sind funktional und meist reduziert gehalten. Üblich sind Waschlounges oder Co-Working-Spaces. Bei höher positionierten Objekten können auch Lounges oder Fitnessbereiche vorhanden sein, die jedoch nicht konzeptimmanent sind.

Der Servicegrad variiert je nach Positionierung. Während einfache Angebote meist keine laufenden Leistungen integrieren, beinhalten höherwertige Formate zusätzliche Services wie Concierge, Reinigungsdienste oder Sicherheitsleistungen. Die Verwaltung erfolgt zunehmend digitalisiert, etwa über Mieter-Apps oder automatisierte Buchungssysteme.

Studentisches Wohnen

Studentenwohnen ist ein wohnwirtschaftlich organisiertes Format, das gezielt auf die Bedürfnisse von Studierenden zugeschnitten ist. Die Konzepte sind meist in Hochschulnähe gelegen und basieren auf semesterweisen Mietverhältnissen mit All-in-Mietmodellen. Sie kombinieren individuelles Wohnen mit gemeinschaftlicher Infrastruktur und zielen auf eine funktionale, sozial eingebettete Wohnform während der Ausbildungsphase ab (Gregorius et al., 2024, S. 179-181). Die konzeptionelle Grundlage des Formats stammt ursprünglich aus dem britischen Markt, wo sich das Segment frühzeitig als eigenständige Anlagekategorie etabliert hat (CBRE, 2023, S. 12).

Das Segment richtet sich primär an immatrikulierte Studierende in grundständigen oder weiterführenden Studiengängen. Sekundär werden teils auch Auszubildende, internationale Gaststudierende oder Promovierende aufgenommen, sofern ein studiennaher Kontext vorliegt.

Die Einheiten bestehen aus Einzelzimmern oder kompakten Studios, die über ein eigenes Bad und teilweise eine integrierte Kochgelegenheit (Kitchenette) verfügen (Gregorius et al., 2024, S. 18). In der Schweiz sind daneben auch Wohnheime mit WG-Charakter verbreitet, bei denen Küche und/oder Bad gemeinschaftlich genutzt werden. Ebenso verbreitet sind unmöblierte Einheiten, wenngleich viele Konzepte eine standardisierte Möblierung anbieten, die in der Regel Bett, Schreibtisch, Stauraum und Beleuchtung umfasst.

Zentrale Bestandteile des studentischen Wohnens sind Gemeinschaftsküchen, Lernzonen und Aufenthaltsräume. In gehobenen Konzepten ergänzen Fitnessräume, Musikzimmer, Lounges, Dachterrassen oder Gemeinschaftsgärten das Angebot. Die Gemeinschaftsflächen fördern soziale Interaktion und sind konzeptionell integraler Bestandteil des Wohnformats.

Seniorenwohnen

Seniorenwohnen umfasst verschiedene wohnwirtschaftlich organisierte Wohn- und Betreuungskonzepte für ältere Menschen, die auf ein selbstbestimmtes Leben mit optionaler Unterstützung angewiesen sind (GDI, 2018, S. 25). Im Gegensatz zu klassischen Alters- und Pflegeheimen liegt der Fokus auf einem eigenverantwortlichen Alltag mit freiwillig wählbaren Unterstützungsleistungen. Service-Wohnen für Senioren ist damit funktional und organisatorisch von stationären Pflegeeinrichtungen abzugrenzen (CBRE, 2023, S. 6, 14).

Angesprochen werden primär Seniorinnen und Senioren ab 60 Jahren, die eine altersgerechte, serviceunterstützte Wohnform suchen, oft nach dem Auszug aus dem Einfamilienhaus oder als Prävention gegen Vereinsamung. Sekundär zählen auch Personen mit eingeschränkter Mobilität oder beginnendem Unterstützungsbedarf zur Zielgruppe.

Zentrale Bestandteile des Konzepts sind Gemeinschaftsräume wie Cafeterien, Mehrzweckräume, Bibliotheken oder begrünte Innenhöfe. Hochwertigere Projekte integrieren auch Wellnessbereiche, Sporträume oder Gemeinschaftsküchen. Diese Räume fördern die soziale Interaktion und ermöglichen ein niederschwelliges Gemeinschaftsleben, ohne institutionellen Charakter.

Das Dienstleistungsangebot ist modular aufgebaut und reicht von hauswirtschaftlichen Hilfen (z. B. Reinigung, Wäsche) über Hausnotrufsysteme bis zu Betreuungspaketen. Medizinisch-pflegerische Leistungen gehören nicht zum Basisangebot, können jedoch bei Bedarf über externe Partner wie die Spitex organisiert werden. In gehobenen Konzepten kommen Concierge-Services oder digitale Plattformlösungen hinzu, die die Koordination von Alltag und Betreuung unterstützen (Gregorius et al., 2024, S. 180).

2.3 Betriebsmodelle

Die Betreiberstruktur stellt ein zentrales Unterscheidungsmerkmal alternativer Wohnformen gegenüber der klassischen Mietwohnung dar. Während Letztere durch standardisierte Mietverhältnisse mit geringem operativem Aufwand geprägt ist, erfordern viele alternative Konzepte, insbesondere im gewerblichen Bereich, eine aktive Bewirtschaftung und höhere betriebliche Komplexität.

Das gewählte Betreibermodell beeinflusst massgeblich das Ertrags- und Risikoprofil der Immobilie, ihre Positionierung innerhalb institutioneller Anlagestrategien sowie die

Exitfähigkeit am Transaktionsmarkt. In der Praxis lassen sich vier Hauptmodelle unterscheiden (Wüest Partner, 2018, S. 58-59):

Eigentümerbetrieb

Der Eigentümer betreibt die Liegenschaft selbst und trägt damit das volle Betriebs- und Wertentwicklungsrisiko, profitiert im Gegenzug aber auch von allen Ertrags- und Wertschöpfungspotenzialen.

Betreiber mit Mietvertrag

Der Betreiber mietet die Liegenschaft zu fixen oder variablen Konditionen und trägt das Betriebsrisiko. Der Eigentümer erzielt planbare Mieterträge, ist jedoch vom wirtschaftlichen Erfolg des Betreibers abhängig. Häufig tritt der Betreiber als Generalmieter auf, der das gesamte Objekt anmietet und eigenständig an Endnutzer weitervermietet. Dies reduziert den administrativen Aufwand für den Eigentümer, erhöht aber seine Abhängigkeit von der Bonität und operativen Leistungsfähigkeit des Vertragspartners (Cushman & Wakefield, 2024, S. 37).

Managementvertrag

Der Betreiber führt den Betrieb im Auftrag des Eigentümers und erhält eine erfolgsabhängige Vergütung. Das wirtschaftliche Risiko verbleibt beim Eigentümer, der jedoch durch laufende Steuerung Einfluss auf die operative Performance nehmen kann.

Franchisemodell

Der Betreiber nutzt gegen Gebühr ein externes Geschäftskonzept, beispielsweise eine Marke oder digitale Plattform, und kann dabei selbst Eigentümer oder Mieter der Liegenschaft sein.

In der Schweiz sind vor allem die Modelle Eigentümerbetrieb und Betreiber mit Mietvertrag verbreitet, da sie ein klar abgegrenztes Rollenverständnis ermöglichen und aus Investorensicht als einfacher zu bewerten gelten (Wüest Partner, 2018, S. 58).

2.4 Mietmodelle

Alternative Wohnformen zeichnen sich durch unterschiedliche Mietmodelle aus, die je nach Konzept verschiedene Leistungsbestandteile kombinieren. Während bei klassischen Mietwohnungen Nebenkosten separat abgerechnet werden, beinhalten viele alternative Formate zusätzliche Serviceleistungen, entweder pauschal oder modular. Diese Differenzierung hat Auswirkungen auf Transparenz, Preisgestaltung und Vergleichbarkeit der Angebote (CBRE, 2023, S. 25).

Servicepauschale

In Formaten mit betreuungsnaher Ausrichtung, etwa im Service-Wohnen für Senioren, ist häufig eine monatlich verpflichtende Servicepauschale vorgesehen. Diese deckt typischerweise die Nutzung von Gemeinschaftsräumen, hausinterne Dienstleistungen (z. B. Empfang, Hausnotruf, Grundversorgung) sowie je nach Konzept auch Verpflegungskomponenten ab. Einzelne Konzepte sehen zudem einmalige Pauschalen bei Ein- oder Auszug vor, etwa für Reinigung, Möblierung oder veranstaltungsbezogene Leistungen (CBRE, 2023, S. 25).

All-in-Miete

Zur Vereinfachung der Abrechnung ist in vielen Konzepten eine All-in-Miete verbreitet. Sie wird als monatlicher Pauschalbetrag erhoben und deckt neben Nettomiete und Betriebskosten häufig auch nutzungsbezogene Zusatzkosten wie Internet, TV-Anschluss und Möblierung ab. Das Modell schafft aus Sicht von Betreibern und Nutzern Transparenz, senkt den administrativen Aufwand und erleichtert die Vermarktung (CBRE, 2023, S. 25).

Eine exemplarische Gegenüberstellung unterschiedlicher Mietmodelle, von der klassischen Nettomiete über Servicepauschalen bis zur All-in-Miete, zeigt Abbildung 1. Die Grösse der Flächen stellt keine quantitative Gewichtung der Bestandteile dar.

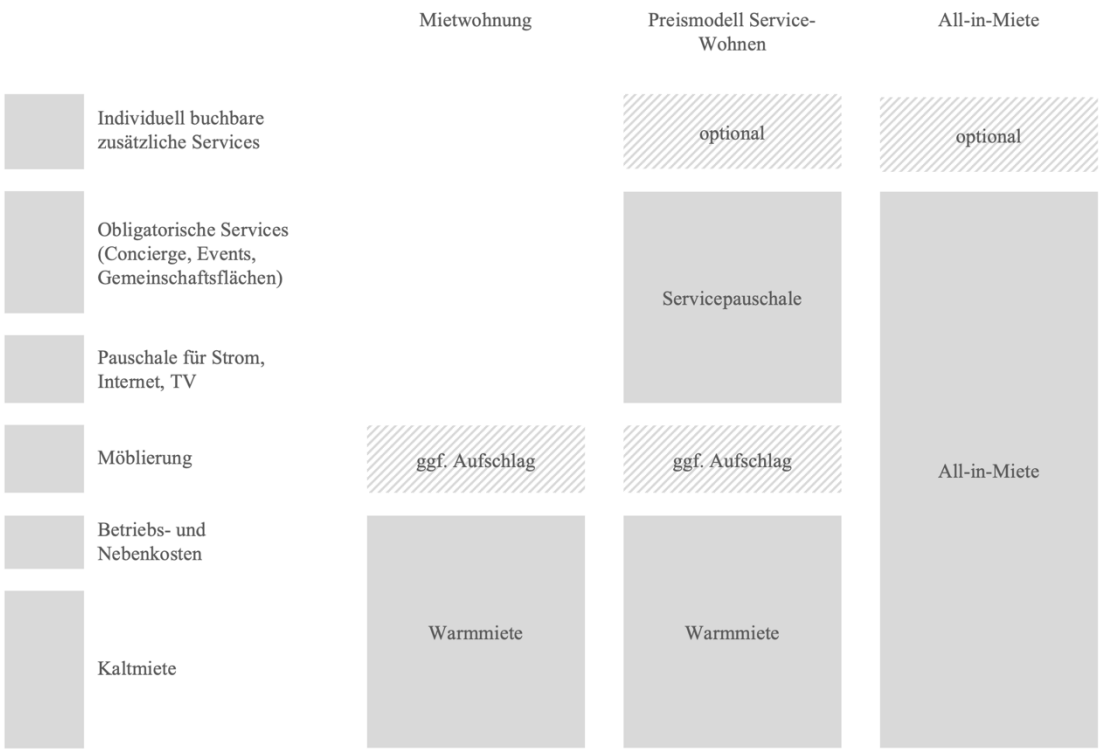

Abbildung 1: Übersicht der Mietkomponenten (CBRE, 2023, S. 25).

2.5 Rechtliche Einordnung

Die rechtliche Einstufung alternativer Wohnformen hängt massgeblich von ihrer Ausgestaltung ab. Insbesondere die Vertragsart, die Aufenthaltsdauer, das Serviceangebot und die baurechtliche Zulässigkeit bestimmen, ob eine Nutzung als Wohn- oder Gewerbeform qualifiziert wird. In der Praxis bewegen sich viele dieser Konzepte in einem regulatorischen Graubereich zwischen klassischer Wohnnutzung und gewerblicher Beherbergung (CBRE, 2023, S. 19-21).

Die folgenden Abschnitte analysieren zentrale rechtliche Abgrenzungskriterien in den Bereichen Mietrecht, Mehrwertsteuer und Baurecht. Es handelt sich dabei nicht um eine abschliessende juristische Beurteilung, sondern um die exemplarische Darstellung ausgewählter Aspekte mit Relevanz für die Analyse alternativer Wohnformen. Eine einheitliche gesetzliche Definition oder regulatorische Einordnung dieser Konzepte existiert in der Schweiz bislang nicht, was sowohl die rechtliche Planungssicherheit als auch die Vergleichbarkeit erschwert.

Abgrenzung Wohnen vs. Gewerbe

Klassische Mietverhältnisse unterstehen dem Mietrecht gemäss Art. 253 ff. OR und setzen eine unbefristete Nutzung zu Wohnzwecken mit Wohnsitzbegründung voraus. Sie bieten umfassenden Schutz für Mieterinnen und Mieter, etwa hinsichtlich Kündigungsfristen, Mietzinserhöhungen oder Schlichtungsverfahren.

Alternative Wohnformen hingegen sind oft auf eine befristete Nutzung ausgelegt. Die kurzzeitige Vermietung an wechselnde Mieter, meist ohne Wohnsitznahme, ist dabei ein zentrales Abgrenzungskriterium. In solchen Fällen greifen die mietrechtlichen Schutzmechanismen nicht: Kündigungsfristen entfallen, Mietzinse können frei vereinbart und laufend angepasst werden, und eine Meldepflicht besteht nicht.

Ergänzend greifen in vielen Kantonen und Gemeinden eigene Regelungen, etwa zur Zweckentfremdung von Wohnraum oder zur gewerblichen Kurzzeitvermietung in Wohnzonen. Die fehlende nationale Standardisierung führt dabei zu einer stark heterogenen Bewilligungspraxis. Die rechtliche Einordnung erfolgt daher stets kontextabhängig und erfordert eine sorgfältige Prüfung der tatsächlichen Nutzung, der Aufenthaltsdauer sowie des Leistungsumfangs.

Mehrwertsteuerliche Einordnung

Die mehrwertsteuerliche Behandlung richtet sich nach der Dauer des Aufenthalts sowie nach Art und Umfang der erbrachten Leistungen. Während klassische Wohnraummiete

grundsätzlich von der Mehrwertsteuer befreit ist (Art. 21 Abs. 2 Ziff. 21 MWSTG), gilt dies nicht für Beherbergungsleistungen. Diese unterliegen bei Aufenthalten unter 30 Tagen und zusätzlichem Serviceangebot dem reduzierten Mehrwertsteuersatz (Art. 18 Abs. 2 Ziff. 11 MWSTG i. V. m. Art. 14 MWSTV).

Für Anbieter mit häufig wechselnden Mietern, etwa im Co-Living oder bei Serviced Apartments, kann diese Einstufung erhebliche Auswirkungen haben: Je nach Ausgestaltung besteht keine Steuerbefreiung, was die Vorsteuerabzugsberechtigung sowie die betrieblichen Strukturen beeinflusst. Die mehrwertsteuerliche Abgrenzung ist daher ein zentraler Aspekt bei der Konzeption und Finanzplanung gewerblich organisierter Wohnangebote (Gregorius et al. 2024, S. 42).

Baurechtliche Betrachtung

Wie bei der steuerlichen Beurteilung hängt auch die baurechtliche Qualifikation alternativer Wohnformen massgeblich von ihrer Ausgestaltung ab. Während klassische Wohnnutzung in Wohn- und Mischzonen in der Regel zonenkonform ist, gelten für gewerbliche Wohnkonzepte wie Serviced Apartments oder Aparthotels abweichende Vorgaben. Konzepte mit hoher Nutzerfluktuation, starkem Dienstleistungsanteil oder hotelnaher Infrastruktur können als gewerbliche Nutzung gewertet werden. In einzelnen Gemeinden wird dies als Zweckentfremdung von Wohnraum qualifiziert, was zusätzliche Bewilligungspflichten oder Nutzungseinschränkungen zur Folge haben kann (Gregorius et al., 2024, S. 27-32).

Da alternative Wohnformen bislang nicht explizit im schweizerischen Bau- und Planungsrecht verankert sind, erfolgt die baurechtliche Beurteilung weitgehend auf kommunaler Ebene. Dies führt zu einer stark heterogenen Bewilligungspraxis, insbesondere im Hinblick auf zulässige Nutzungszonen, minimale Mietdauern oder Anforderungen an Infrastruktur und Betrieb.

2.6 Zwischenfazit und analytische Einordnung

Die klassische Mietwohnung ist in der Schweiz als langfristig etabliertes Wohnsegment rechtlich klar geregelt und institutionell breit verankert. Sie basiert auf unbefristeten Einzelverträgen, einer geringen betrieblichen Komplexität und weitgehend standardisierten Rahmenbedingungen, Eigenschaften, die aus Investorensicht eine hohe Planbarkeit und regulatorische Sicherheit gewährleisten.

Alternative Wohnformen unterscheiden sich in mehreren strukturellen Dimensionen davon: Sie sind häufig auf temporäre Nutzung ausgerichtet, kombinieren das Wohnen mit

modularen oder integrierten Serviceleistungen und weisen eine konzeptabhängige Möblierung auf. Die Vertragsverhältnisse reichen von wohnwirtschaftlich organisierten Mietverträgen, die auch unbefristet ausgestaltet sein können, bis hin zu gewerblichen Beherbergungsmodellen. Auch Betreiberstruktur, Servicegrad und Zielgruppenansprache variieren deutlich, ebenso wie die Anforderungen an Betrieb, Technik und Bewirtschaftung.

Insgesamt zeigt sich, dass alternative Wohnformen nicht nur funktional, sondern auch betriebswirtschaftlich eigenständige Merkmale aufweisen. Die wesentlichen Unterschiede zwischen klassischen Mietwohnungen und alternativen Wohnformen sind in Tabelle 1 dargestellt. Diese strukturellen Unterschiede bilden die Grundlage für die Frage, ob eine Klassifizierung als separate Assetklasse innerhalb des Wohnimmobilienmarkts gerechtfertigt ist; eine Frage, die in den folgenden Kapiteln vertieft untersucht wird.

Merkmal	**Klassische Mietwohnungen**	**Alternative Wohnformen**
Vertragstyp	Unbefristeter Mietvertrag gemäss OR	Befristet oder unbefristet, teils gewerblich
Mietmodell	Nettokaltmiete zzgl. Nebenkosten	Nettokaltmiete bis All-in-Miete
Betriebsmodell	Eigenbewirtschaftung oder durch externe Immobilienverwaltung	In der Regel betreibergeführt oder Eigenbetrieb
Möblierung	In der Regel unmöbliert	Un- bis vollmöbliert, konzeptabhängig
Serviceangebot	Minimal (z. B. Waschküche)	Modular oder integriert, von Grundservice bis hotelnah
Zielgruppe	Dauerhafte Nutzung durch breite Bevölkerungsgruppen	Temporäre, flexible Nutzergruppen
Regulatorik	Klar geregelt (OR, kommunales Mietrecht, BZO)	Uneinheitlich, z. T. gewerbliche Einstufung
Standardisierung	Hoch (vertraglich, baulich, betrieblich)	Gering bis hoch (abhängig vom Konzept)
Investorenrelevanz	Institutionell breit etabliert	In Diskussion, differenzierte Bewertung erforderlich

Tabelle 1: Systematischer Vergleich alternativer Wohnformen zur klassischen Mietwohnung (eigene Darstellung in Anlehnung an Gregorius et al., 2024, S. 18-19).

Eine detaillierte Differenzierung der einzelnen Segmente, etwa nach Aufenthaltsdauer, Vertragsform oder Servicegrad, findet sich ergänzend im Anhang A1.

3. Angebotsanalyse alternativer Wohnformen

Zur Beurteilung, ob alternative Wohnformen das Potenzial für eine eigenständige Assetklasse haben, ist eine Analyse der bestehenden Angebotsstrukturen erforderlich. Untersucht wird daher, in welchem Umfang entsprechende Konzepte im Schweizer Markt bereits umgesetzt sind, mit Fokus auf die Anzahl verfügbarer Einheiten sowie auf die jeweiligen Anbieter- und Betreiberstrukturen. Die räumliche Verteilung der Angebote wird segmentübergreifend in Kapitel 3.5 erläutert.

Für alternative Wohnformen existieren bislang keine standardisierten Markterhebungen, wie sie für klassische Mietwohnungen vorliegen. Zudem erschweren fliessende Übergänge zwischen Wohn-, Beherbergungs- und Spezialnutzungen eine trennscharfe Abgrenzung. Die Analysen stützen sich daher in erster Linie auf öffentlich zugängliche Quellen, insbesondere Anbieterwebseiten, Onlineinserate, Marktberichte und Branchendatenbanken. Ergänzend fliessen für einzelne Segmente weitere Datensätze ein, darunter die Markterhebung zu Serviced Apartments von STR, einem führenden Datenprovider in diesem Bereich.

Die Auswertung erfolgt segmentweise entlang der in Kapitel 2 dargestellten Nutzungstypen und versteht sich als analytische Bestandsaufnahme auf Basis plausibler Schätzwerte. Als plattformbasiert gelten Anbieter, die über mehrere Standorte verfügen und ein zentral gesteuertes Betriebskonzept verfolgen, im Unterschied zu lokal umgesetzten Einzelprojekten ohne standardisierte Betriebslogik.

Sämtliche Daten und Anbieterangaben beziehen sich, sofern nicht anders vermerkt, auf den Stand Juli 2025.

3.1 Serviced Apartments

Die folgenden Abschnitte analysieren die Angebotsstruktur, Betreiberlogik und Marktdurchdringung des Segments Serviced Apartments in der Schweiz, unter Berücksichtigung sowohl plattformbasierter Anbieter als auch Hotelmarken mit apartmentorientierten Konzepten.

3.1.1 Serviced Apartmenthäuser

Ein wesentlicher Teil des Angebots entfällt auf Plattformanbieter mit standardisiertem Produktkonzept, digitalisierten Prozessen und zentral gesteuerter Betriebsorganisation. Zu den prominentesten Akteuren zählt die Firma VISIONAPARTMENTS, welche schweizweit über 1’500 vollständig möblierte Einheiten in urbanen Lagen betreibt. Die Apartments verfügen über eine integrierte Küche, sind ab zwei Nächten buchbar und auf kurz- bis mittelfristige Aufenthalte ausgerichtet. Das Geschäftsmodell basiert auf gewerblicher Nutzung und einer weitgehend automatisierten Verwaltung.

Weitere Anbieter mit vergleichbarer Struktur sind Glandon Apartments und Apartments Swiss Star, die lokal konzentriert auftreten, und über grössere Bestände verfügen. Diese Plattformen kombinieren ein gehobenes Produktniveau mit hoher operativer Effizienz, wobei zunehmend digitale Prozesse, etwa beim Zugang oder der Zahlungsabwicklung, zum Einsatz kommen.

Auch international expandierende Anbieter wie Numa oder Limehome sind mit ersten Standorten in der Schweiz vertreten. Ihre Konzepte übertragen digitalisierte Hotelprozesse auf apartmentähnliche Einheiten und setzen auf kurze Mindestaufenthalte, technologische Skalierbarkeit und ein konsistentes Markenerlebnis über verschiedene Länder hinweg.

3.1.2 Hotelnahe Konzepte mit Apartmentfokus

Neben Serviced Apartmenthäusern sind im Schweizer Markt auch internationale Hotelgruppen mit Aparthotelkonzepten vertreten. Dazu zählen Marken wie Stay Kooook, Adagio Aparthotel, Hyatt Place oder Locke, die eigenständig betriebene Apartmenthäuser unter ihrer Marke führen, jedoch nach hotelnahen Standards und mit markentypischer Positionierung.

In der Praxis zeigt sich dabei eine gewisse Bandbreite: Während einige Formate einen vollumfänglichen Hotelbetrieb mit täglicher Reinigung und Frühstücksservice bieten, setzen andere auf reduzierte Serviceintensität oder digitale Konzepte. Gemeinsam ist ihnen die Kombination aus professionell geführter Infrastruktur und standardisiertem Apartmentprodukt, das sowohl für Kurz- als auch für Langzeitaufenthalte konzipiert ist.

3.1.3 Marktstruktur und Einordnung

Der Schweizer Markt für Serviced Apartments ist geprägt durch eine wachsende Angebotsdichte bei gleichzeitig fragmentierter Anbieterstruktur. Neben nationalen Plattformen und internationalen Hotelmarken bestehen zahlreiche lokal verankerte

Einzelbetriebe, die sich hinsichtlich Betriebsmodell und Standardisierung teils deutlich unterscheiden.

Die von STR bereitgestellten Daten (Stand Juli 2025) bieten eine erste Indikation zum Marktvolumen professionell betriebener Serviced Apartments in der Schweiz. Erfasst werden darin ausschliesslich Betriebe, die ihre Kennzahlen aktiv an STR übermitteln, typischerweise Anbieter mit hotelnaher Organisation, internationaler Ausrichtung und standardisierten Reportingprozessen. Zum Erhebungszeitpunkt umfasst der Datensatz 4’950 Einheiten.

Da jedoch mehrere relevante Anbieter, etwa Apartments Swiss Star, Glandon Apartments oder Limehome, keine Daten an STR übermitteln, bildet der verfügbare Datensatz nur einen Teil des effektiven Marktvolumens ab. Auf Basis eigener Recherchen zur Anzahl der Standorte und Einheiten dieser Anbieter sowie unter Einbezug strukturell vergleichbarer Betriebe lässt sich die Gesamtanzahl auf rund 7’500 bis 10’000 professionell betriebene Einheiten in der Schweiz schätzen. Eine Auswahl zentraler Anbieter ist in Tabelle 2 dargestellt.

Anbieter	**Standorte**	**Einheiten (ca.)**	**Mindestaufenthalt**	**Betriebsmodell**
VISION-APARTMENTS	schweizweit	1‘500	ab 2 Nächten	Serviced Apartmenthaus
Apartment Swiss Star	ZH, GE, VD	1‘000	ab 1 Nacht	Serviced Apartmenthaus
Glandon Apartments	ZH, AG, BE, LU	650	ab 1 Monat	Serviced Apartmenthaus
Smart Apartments	ZH, LU	180	ab 1 Monat	Serviced Apartmenthaus
MOOI Apartments	SG, ZH, SO, BE	165	ab 1 Nacht	Serviced Apartmenthaus
HITrental	ZH, BS, LU	150	ab 1 Nacht	Serviced Apartmenthaus
Limehome	BS	67	ab 1 Nacht	Serviced Apartmenthaus
Numa	ZH	50	ab 1 Nacht	Serviced Apartmenthaus
Harrys Home	ZH, BE	330	ab 1 Nacht	Aparthotel
Hyatt Place	ZH	300	ab 1 Nacht	Aparthotel

Adagio Aparthotel	GE, BS, ZH	245	ab 1 Nacht	Aparthotel
City Pop 2Night	BS, ZH	230	ab 1 Nacht	Aparthotel
Stay Kooook	BS, GE, ZG	200	ab 2 Nächten	Aparthotel
Adina Aparthotel	GE	140	ab 1 Nacht	Aparthotel
Residence Inn Geneva	GE	99	ab 1 Nacht	Aparthotel
Mövenpick Living	GR	91	ab 1 Nacht	Aparthotel
Base	VD, GE	85	ab 1 Nacht	Aparthotel
Locke Living	ZH	80	ab 1 Nacht	Aparthotel
Fraser Suites Geneva	GE	67	ab 1 Nacht	Aparthotel

Tabelle 2: Auswahl von Serviced-Apartment-Anbietern (eigene Darstellung auf Basis von Anbieterwebseiten und Daten von STR, 2025).

Einzelne Anbieter wie Glandon oder Smart Apartments operieren vertraglich im wohnwirtschaftlichen Rahmen, erfüllen jedoch in Bezug auf Servicegrad, Betriebslogik und Angebotsstruktur zentrale Merkmale des Serviced-Apartment-Segments und werden daher funktional diesem zugeordnet.

3.2 Co-Living

Das Segment Co-Living umfasst unterschiedliche Formate, die sich hinsichtlich Aufenthaltsdauer, Vertragslogik und Serviceintegration teils deutlich unterscheiden, von gewerblich betriebenen Konzepten mit hotelnaher Betriebsstruktur bis hin zu wohnwirtschaftlich organisierten Angeboten mit Langzeitfokus.

Zur analytischen Strukturierung erfolgt die Darstellung entlang der funktionalen Betriebslogik, getrennt nach gewerblich organisierten und wohnwirtschaftlich strukturierten Co-Living-Angeboten. Die Übergänge zwischen den Formaten sind fliessend; die Einordnung basiert auf dominanten Merkmalen wie Vertragsstruktur, Mindestaufenthalt und Servicegrad.

3.2.1 Gewerblich organisierte Konzepte

Im gewerblich strukturierten Segment finden sich Konzepte, die sich im Schweizer Markt vor allem durch kurze Aufenthaltsdauern, digitalisierte Prozesse und eine Positionierung im Übergang zur Hotellerie auszeichnen.

Ariv betreibt in Cham (ZG) rund 71 möblierte Einheiten, die ab einer Nacht gebucht werden können. Die Studios sind vollständig ausgestattet, digital zugänglich und für flexible Aufenthalte konzipiert. Ergänzt wird das Angebot durch gemeinschaftlich nutzbare Bereiche wie Lounge, Küche, Fitnessraum und Coworking-Zonen.

Ein vergleichbares Konzept betreibt Livingtown in Zürich mit 64 Einheiten. Der Aufenthalt ist ebenfalls ab einer Nacht buchbar. Die Apartments sind vollständig möbliert, die Verwaltung erfolgt digitalisiert. Zusätzlich werden Aufenthaltszonen und Community-Flächen angeboten.

Homehancement betreibt an den Standorten Lausanne und Luzern rund 80 möblierte Einheiten, die unter dem Begriff „Co-Living“ vermarktet werden. Die Studios sind vollständig ausgestattet, digital zugänglich und für kurzzeitige Aufenthalte ab einem Monat buchbar. Ergänzt werden sie durch gemeinschaftlich nutzbare Bereiche wie Küchen, Aufenthaltszonen und Waschräume.

3.2.2 Wohnwirtschaftlich organisierte Konzepte

Im wohnwirtschaftlichen organisierten Segment treten vor allem plattformorganisierte Anbieter mit zimmerweiser Vermietung und digitaler Verwaltung auf. Zu den grössten Akteuren zählt die Firma TomoDomo, welche rund 309 Zimmer an mehreren Standorten betreibt, darunter Zürich, Basel und St. Gallen. Die Vermietung erfolgt ab zwei Monaten, die Bewirtschaftung ist zentralisiert und auf langfristige Nutzung ausgerichtet.

Ebenfalls diesem Segment zuzuordnen ist RoomEstate, das schweizweit rund 200 Zimmer in geteilten Wohnungen vermietet. Das Modell basiert auf einem digitalen Plattformansatz mit zimmerweiser Vermietung. Die gemeinschaftlich genutzte Infrastruktur beschränkt sich in der Regel auf Küchen und sanitäre Einrichtungen. Trotz Nähe zur klassischen Wohngemeinschaft erfolgt die Einbeziehung in die Analyse aufgrund des standardisierten Angebotsprofils und der integrierten Zusatzleistungen wie Reinigung und Internet. Im Unterschied zu privaten WGs handelt es sich um ein kommerziell geführtes Modell mit institutionalisierbarer Betriebslogik. Aufgrund des geringen Servicegrads und fehlender Community-Strukturen wird RoomEstate als

funktional vereinfachtes Co-Living-Konzept mit wohnwirtschaftlicher Ausprägung eingeordnet.

3.2.3 Marktstruktur und Einordnung

Der Schweizer Co-Living-Markt ist bislang kleinvolumig, stark fragmentiert und institutionell kaum erschlossen. Mit Ausnahme einzelner skalierbarer Anbieter wie TomoDomo basiert der überwiegende Teil des Angebots auf lokalen Einzelprojekten ohne übergeordnete Betreiberplattform. Einheitliche Standards oder etablierte Betriebsmodelle sind kaum erkennbar.

Auf Basis aggregierter Anbieterangaben lässt sich die Zahl professionell betriebener Co-Living-Einheiten schweizweit vorsichtig auf 700 bis 900 Einheiten schätzen. Die Schätzung beruht auf der addierten Kapazität grösserer Anbieter wie TomoDomo und RoomEstate sowie konservativ geschätzten Volumina kleinerer Konzepte. Die zentralen Anbieterprofile sind in Tabelle 3 zusammengefasst.

Anbieter	**Standorte**	**Einheiten (ca.)**	**Mindestaufenthalt**	**Betriebsmodell**
Ariv	ZG	71	ab 1 Nacht	gewerblich, hotelnah
Co-Living by Homehancement	VD, LU	80	ab 1 Nacht	gewerblich, hotelnah
Livingtown	ZH	64	ab 1 Nacht	gewerblich, hotelnah
TomoDomo	ZH, BS, SG	309	ab 2 Monaten	wohnwirtschaftlich, plattformbasiert
RoomEstate	ZH, VD, LU, BS	200	ab 1 Monat	wohnwirtschaftlich, plattformbasiert

Tabelle 3: Auswahl von Co-Living-Anbietern (eigene Darstellung, basierend auf Anbieterwebseiten und Projektrecherche).

3.3 Mikrowohnen

Dieses Kapitel untersucht Mikrowohnkonzepte in der Schweiz. Im Fokus stehen Anbieter mit professioneller Vermietungslogik und standardisierter Betriebsstruktur.

3.3.1 Plattformbasierte Konzepte

Das grösste institutionalisierte Angebot im Schweizer Mikrowohnsegment stellt City Pop dar, ein Konzept der Artisa Gruppe, das aktuell an 16 Standorten über 2’000 Einheiten

umfasst. Vertreten ist City Pop unter anderem in Zürich, Lausanne, Genf, Bern, Basel, St. Gallen und Lugano. Die vollständig möblierten Studios sind digital zugänglich und auf befristete Mietverhältnisse zwischen einem und zwölf Monaten ausgerichtet. Mit einheitlicher Markenführung, standardisierter Ausstattung und zentralisierter Verwaltung gilt City Pop als einziger national skalierbarer Plattformanbieter im Mikrowohnsegment der Schweiz.

3.3.2 Einzelprojekte und lokale Formate

Neben institutionell strukturierten Angeboten bestehen auch mehrere lokal verankerte Mikrowohnprojekte. Dazu zählt etwa Microcosmo in Chur mit 49 teilmöblierten Studios, die ab zwei Wochen buchbar sind. Die Einheiten sind digital zugänglich und beinhalten Basisdienstleistungen wie Internet und gemeinschaftlich nutzbare Waschräume. Aufgrund des geringen Umfangs und der fehlenden Skalierbarkeit gilt Microcosmo als funktional minimalistisches Einzelprojekt.

Ähnlich strukturiert ist AIMAI in Winterthur mit 12 möblierten Einheiten, die ebenfalls auf temporäre Nutzung ausgerichtet sind. Die Vermietung erfolgt digital, eine Betreiberplattform besteht jedoch nicht.

TinyAppart betreibt in Zürich rund 32 vollständig möblierte Studios, die digital buchbar sind. Aufgrund des professionellen Auftritts, der klaren Angebotsstruktur und des wohnwirtschaftlichen Profils wird das Format trotz geringer Grösse als relevanter Kleinanbieter in die Marktanalyse einbezogen.

3.3.3 Integrierte Mikroeinheiten im Wohnbau

Ein Sonderfall stellt MOVEMents dar, ein von Halter entwickeltes Mikrowohnkonzept, das in grösseren Überbauungen realisiert wird. Beispiele sind The Jay in Adliswil, Pilatus Tower in Kriens oder Stadtsägi in St. Gallen. Die modular aufgebauten Einheiten sind teilmöbliert, auf temporäre Nutzung ausgerichtet und werden projektbezogen verwaltet. Eine zentrale Betreiberplattform besteht nicht. Aufgrund der mehrfachen Anwendung, konzeptuellen Standardisierung und quantitativen Relevanz wird MOVEMents trotz dezentraler Struktur in die Marktanalyse einbezogen.

Darüber hinaus realisieren auch städtische Bauträger und Wohnbaugenossenschaften vereinzelt kompakte Einheiten unter 30 m² innerhalb klassischer Wohnbauten, beispielsweise die WBG Zürich. Diese Wohnungen sind in der Regel unmöbliert, werden nicht als eigenständiges Produkt vermarktet und folgen keiner spezifischen Betreiberlogik. Mangels eigenständiger Marktpositionierung und fehlender statistischer

Abgrenzbarkeit gegenüber klassischen Mietwohnungen werden diese Einheiten in der quantitativen Marktanalyse nicht berücksichtigt.

3.3.4 Marktstruktur und Einordnung

Das Mikrowohnsegment in der Schweiz weist derzeit eine geringe Marktdichte und eine überwiegend projektbezogene Organisationsform auf. Neben City Pop, das als einziger Anbieter eine skalierbare Plattform betreibt, handelt es sich bei den bestehenden Konzepten weitgehend um Einzelprojekte ohne übergeordnete Betriebsstruktur.

Unter Berücksichtigung öffentlich zugänglicher Anbieterangaben lässt sich der Bestand professionell betriebener Mikrowohnungen aktuell vorsichtig auf rund 2’000 bis 2’500 Einheiten schweizweit schätzen. Der Grossteil entfällt auf City Pop, ergänzt durch MOVEMents und kleinere Projekte wie Microcosmo oder AIMAI. Die Schätzung basiert auf einer konservativen Hochrechnung bekannter Projektvolumina. Eine Auswahl relevanter Anbieter ist in Tabelle 4 dargestellt.

Anbieter	**Standorte**	**Einheiten (ca.)**	**Mindestaufenthalt**	**Betriebsmodell**
City Pop	schweizweit	2‘000	ab 1 Monat	plattformbasiert, zentral verwaltet
MOVEMents	schweizweit	200	unbefristet	projektbasiert, dezentral verwaltet
Microcosmo	GR	49	ab 2 Wochen	Kleinprojekt, teilmöbliert
TinyAppart	ZH	32	ab 1 Monat	Kleinprojekt
AIMAI	ZH	12	ab 1 Monat	Kleinprojekt

Tabelle 4: Auswahl von Mikrowohn-Anbietern in der Schweiz (eigene Darstellung basierend auf Anbieterwebseiten und Projektrecherche).

3.4 Studentenwohnen

Die folgende Marktanalyse konzentriert sich auf studentisches Wohnen mit klarer Zweckbindung an die Zielgruppe der Studierenden. Einbezogen werden sowohl gemeinnützige als auch privatwirtschaftlich betriebene Anbieter, sofern ein funktional eigenständiges Wohnangebot für Studierende nachgewiesen werden kann. Die quantitative Basis bildet der Student Housing Annual Report Switzerland von BONARD (2024), ergänzt durch eigene Recherche.

3.4.1 Gemeinnützige und öffentliche Anbieter

Gemäss BONARD (2024) wird der Schweizer Markt für studentisches Wohnen derzeit stark durch gemeinnützige und öffentlich unterstützte Trägerschaften geprägt. Zu den grössten Anbietern zählen die WOKO und das Jugendwohnnetz JUWO, die in den Hochschulregionen Zürich und Winterthur bedeutende Wohnraumkapazitäten bereitstellen.

WOKO betreibt rund 4’000 Einheiten, die ausschliesslich eingeschriebenen Studierenden unter 28 Jahren zur Verfügung stehen. Die Vermietung erfolgt semesterweise oder unbefristet, je nach Objekt und Standort. Das Angebot ist funktional ausgestattet, zentral bewirtschaftet und klar zweckgebunden auf die Zielgruppe der Studierenden ausgerichtet.

JUWO stellt im Raum Zürich rund 1’800 Einheiten bereit und richtet sich an Studierende sowie Auszubildende unter 28 Jahren. Die Vermietung erfolgt unbefristet, wobei die Altersgrenze eine faktische Begrenzung der Mietdauer darstellt. Angeboten werden primär unmöblierte Einzel- und WG-Zimmer in gemeinschaftlich genutzten Wohnungen.

Als drittgrösster Anbieter gilt FMH Wohnen, das an den Standorten Bern und Luzern rund 500 öffentlich unterstützte Einheiten bereitstellt. Die Vermietung erfolgt in Kooperation mit Städten oder Bildungsinstitutionen und richtet sich ausschliesslich an Studierende. Darüber hinaus bestehen in mehreren Hochschulstädten kleinere kommunale oder kantonale Wohninitiativen.

In der Westschweiz gibt es ebenfalls mehrere relevante Angebote im gemeinnützigen beziehungsweise öffentlich unterstützten Bereich. Dazu zählen unter anderem die Cité universitaire de Genève, die Fondation Maisons pour Étudiants (FME) in Lausanne sowie Studierendenwohnheime im Umfeld der EPFL und der Université de Lausanne (UNIL). Diese Einrichtungen verfügen teilweise über mehrere hundert Einheiten und bedienen eine zentrale Funktion in der regionalen Versorgung.

3.4.2 Privatwirtschaftlich organisierte Anbieter

Der Anteil privatwirtschaftlich betriebener PBSA-Angebote ist in der Schweiz vergleichsweise gering. Gemäss eigener Recherche entfallen aktuell rund 3'000 Betten auf privat organisierte Trägerschaften, entsprechend rund 14 % des gesamten Bestandes.

Zu den grössten privatwirtschaftlichen Anbietern zählen:

- Livit, mit rund 850 möblierten Einheiten an den Standorten Zürich und Lausanne, meist in Form von studienbegleitenden Einzelapartments;

- Gerofinance, mit rund 480 Einheiten in Lausanne, mit Fokus auf zentral gelegenen, vollausgestatteten Studios;
- MIBAG, mit rund 430 Einheiten in Zürich, darunter das Projekt LivingScience auf dem ETH-Campus Hönggerberg;
- Pilet & Renaud, mit rund 360 Einheiten in Lausanne und Umgebung, mit möblierten Apartments für Studierende.

3.4.3 Marktstruktur und Einordnung

Gemäss BONARD (2024) umfasst der PBSA-Bestand in der Schweiz 21'299 Einheiten. Die Marktstruktur ist, wie in den vorangegangenen Abschnitten erläutert, stark fragmentiert und wird von gemeinnützigen und öffentlichen Anbietern geprägt. Eine Auswahl zentraler Anbieter ist in Tabelle 5 dargestellt.

Anbieter	**Standorte**	**Einheiten (ca.)**	**Mindestaufenthalt**	**Betriebsmodell**
WOKO	ZH	4'000	Immatrikulation, unbefristet bis 28 J.	gemeinnützig, zentral betrieben
JUWO	ZH	1'800	unbefristet bis 28 J.	gemeinnützig, WG-orientiert
FMH Wohnen	BE, LU	500	semesterweise	öffentlich-städtisch, dezentral verwaltet
Livit	ZH, VD	850	semesterweise	privatwirtschaftlich
Gerofinance	VD	480	semesterweise	privatwirtschaftlich
MIBAG	ZH	430	semesterweise	privatwirtschaftlich
Pilet & Renaud	GE, VD	360	semesterweise	privatwirtschaftlich

Tabelle 5: Auswahl von studentischen Wohnanbietern in der Schweiz (eigene Darstellung basierend auf Anbieterwebseiten und BONARD, 2024).

3.5 Seniorenwohnen

Servicewohnen und betreutes Wohnen für Seniorinnen und Senioren wird in der Schweiz von einer Vielzahl unterschiedlich organisierter Trägerschaften angeboten. Neben grossen privatwirtschaftlichen Anbietern bestehen zahlreiche regionale Betreiber, darunter Stiftungen, gemeinnützige Organisationen und kommunal initiierte Projekte.

3.5.1 Überregionale Anbieterstrukturen

Zu den grössten überregional tätigen Anbietern im Bereich des betreuten Wohnens zählt Tertianum, das an über 80 Standorten in der ganzen Schweiz sowohl Alterswohnungen als auch Pflegeplätze anbietet. Gemäss Geschäftsbericht 2024 umfasst das Portfolio 2’655 betreute Wohneinheiten sowie 4’545 Pflegeplätze. Für die vorliegende Analyse werden ausschliesslich die Alterswohnungen mit Servicekomponenten berücksichtigt, nicht jedoch stationäre Pflegeplätze, da sie nicht der wohnwirtschaftlichen Nutzung im Sinne dieser Untersuchung entsprechen. Die betreuten Wohneinheiten bei Tertianum zeichnen sich durch ein modulares Dienstleistungsmodell aus, das beispielsweise Sicherheitssysteme, Mahlzeitenservice, Reinigungsangebote oder individuelle Betreuung umfasst.

Ebenfalls schweizweit tätig ist Bonacasa, das in Kooperation mit institutionellen Investoren und Wohnbauträgern über 2’500 Wohnungen mit integrierten Smart-Living-Dienstleistungen betreibt. Das Angebot richtet sich an Seniorinnen und Senioren in der nachberuflichen Lebensphase und kombiniert altersgerechtes Wohnen mit digital unterstützten Services wie 24/7-Notruf, Concierge, Sicherheitslösungen sowie Zugang zu Pflege- und Betreuungsdiensten auf Abruf. Der Betrieb erfolgt in der Regel innerhalb klassischer Mietstrukturen, ergänzt durch ein zentral organisiertes Dienstleistungsmodell.

Auch Senevita betreibt in der Schweiz mit rund 2‘000 Einheiten ein breites Netz von Seniorenwohnungen. Das Konzept kombiniert altersgerechtes Wohnen mit einem modular aufgebauten Dienstleistungsmodell, das von hauswirtschaftlicher Unterstützung über Reinigungs- und Mahlzeitenangebote bis hin zu Sicherheitslösungen und sozialer Betreuung reicht. Der Betrieb erfolgt in der Regel innerhalb klassischer Mietstrukturen, ergänzt durch eine zentral organisierte Service- und Betreuungslogik.

3.5.2 Regionale und gemeinnützige Trägerschaften

Neben den überregionalen Plattformanbietern existiert in der Schweiz eine Vielzahl von regional verankerten Konzepten für betreutes Wohnen im Alter. Diese Angebote werden häufig von gemeinnützigen Stiftungen, kommunalen Trägerschaften, Wohnbaugenossenschaften oder Pensionskassen getragen und sind oftmals in bestehende Wohn- oder Quartierstrukturen integriert. Die Angebotsausgestaltung variiert stark, sowohl hinsichtlich Mietmodell als auch in Bezug auf die Art und Tiefe der angebotenen Dienstleistungen.

Ein Beispiel hierfür ist die Oase Gruppe, die im Raum Zürichsee und in der Ostschweiz rund 265 altersgerechte Wohneinheiten mit Dienstleistungsangebot betreibt. Das Konzept basiert auf selbstständigem Wohnen, ergänzt durch eine lokal organisierte Grundversorgung, etwa Hauswirtschaft, Notrufsysteme und soziale Betreuung. Die Dienstleistungen werden individuell ergänzt und richten sich primär an ältere Menschen mit leicht erhöhtem Unterstützungsbedarf.

Einen deutlich grösseren Bestand weist die Stiftung Alterswohnen der Stadt Zürich auf, die unter der Marke „wohnen ab 60“ rund 2’100 altersgerechte Wohnungen an verschiedenen Standorten in der Stadt Zürich anbietet. Das Angebot richtet sich an Seniorinnen und Senioren, die selbstständig wohnen möchten, jedoch Zugang zu einem breiten Dienstleistungspaket wünschen. Neben individuell wählbaren Unterstützungsleistungen (z. B. Reinigung, Notrufsysteme, hauswirtschaftliche Dienste) stehen gemeinschaftlich nutzbare Räume zur Verfügung, welche die soziale Einbindung fördern.

Ebenfalls in dieses Segment fällt Vivale, ein Anbieter mit Standorten in Zürich und Winterthur. Dort werden rund 120 Einheiten angeboten, die ebenfalls auf ältere Personen mit Bedarf an wohnbegleitenden Dienstleistungen ausgerichtet sind. Die Betreuung erfolgt teils durch eigene Teams, teils in Kooperation mit Spitex-Organisationen oder lokalen Dienstleistern. Die Mietverhältnisse sind meist unbefristet, das Wohnkonzept modular gestaltet.

3.5.3 Marktstruktur und Einordnung

Die Angebotslandschaft im Bereich betreuten Wohnens ist stark fragmentiert und von intransparenten Strukturen geprägt. Im Unterschied zum stationären Pflegebereich, der laut BFS (2023b) rund 1’477 Einrichtungen mit 100’813 Pflegeplätzen umfasst, existiert für das betreute Wohnen keine amtliche Statistik. Die Segmentgrenzen sind fliessend, eine formale Kategorisierung besteht nicht.

Gestützt auf gesicherte Angaben zentraler Anbieterprofile wie Tertianum, Bonacasa und Senevita, sowie ergänzende Werte aus regionalen Angeboten und weiteren vergleichbaren Trägerschaften lässt sich der Bestand an betreuten Wohneinheiten in der Schweiz derzeit auf rund 15‘000 bis 17‘000 Einheiten schätzen. Eine Auswahl zentraler Anbieterprofile sind in Tabelle 6 zusammengefasst.

Anbieter	Standorte	Wohneinheiten (ca.)	Trägerschaft	Servicemodell
Tertianum	schweizweit	2‘650	privatwirtschaftlich	modulare Betreuung & Service
Bonacasa	schweizweit	2‘500	privatwirtschaftlich	Smart-Living mit Concierge & Notruf
Stiftung Alterswohnen	ZH	2‘100	Stiftung	modulare Betreuung & Service
Senevita	schweizweit	2‘000	privatwirtschaftlich	modulare Betreuung & Service
ASIG	ZH	1‘000	Stiftung	modulare Betreuung & Service
SAB	BS	900	Stiftung	Wohnen mit lokaler Grundversorgung
Gaiwo	ZH	710	Genossenschaft	modulare Betreuung & Service
Oase Gruppe	Ostschweiz, Zürichsee	265	Stiftung / Genossenschaft	Wohnen mit lokaler Grundversorgung
Vivale	Zürich, Winterthur	120	privat / gemeinnützig	hausinterne Services

Tabelle 6: Auswahl von Seniorenwohnen-Anbietern (eigene Darstellung auf Basis von Anbieterangaben und eigener Recherche, Stand Juni 2025).

3.6 Marktvolumen und Segmentvergleich

Die Marktanalyse zeigt, dass die betrachteten alternativen Wohnformen trotz zunehmender Professionalisierung bislang nur einen geringen Anteil am Schweizer Mietwohnungsmarkt einnehmen. Auf Basis segmentweiser Auswertungen lässt sich der Bestand professionell organisierter Formate in der Schweiz aktuell auf rund 50’000 Einheiten schätzen. Bei einem Gesamtbestand von ca. 2.4 Millionen Mietwohnungen (BFS, 2023a; ohne Berücksichtigung von Leerständen) entspricht dies einem Anteil von lediglich rund 2 %.

Die Verteilung auf die einzelnen Segmente ist in Abbildung 2 dargestellt. Dabei zeigt sich, dass das studentische Wohnen aktuell die grösste quantitative Ausprägung aufweist, gefolgt Seniorenwohnen und Serviced Apartments. Die Segmente Mikrowohnen und Co-Living verbleiben in einer klaren Nischenrolle.

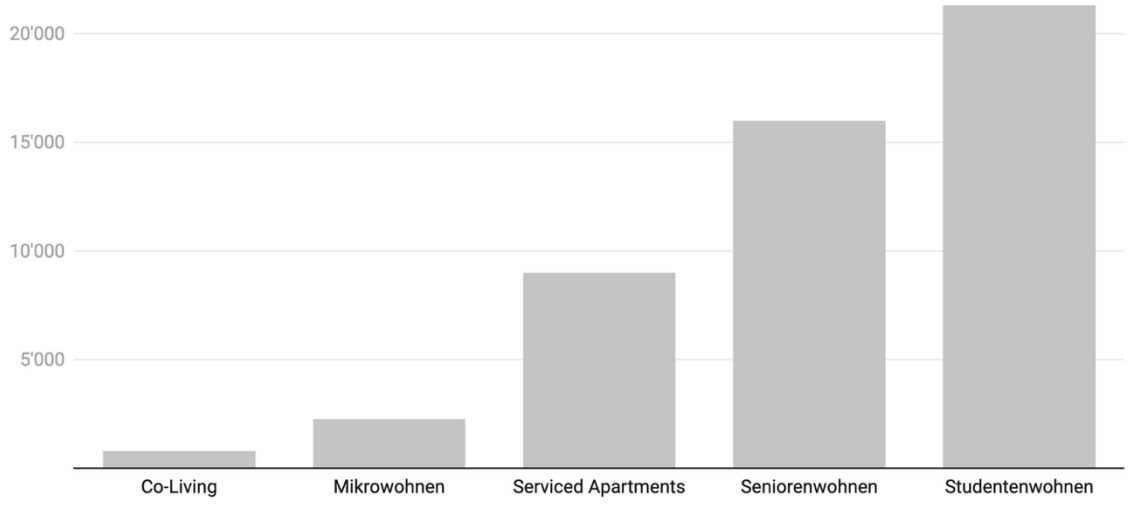

Abbildung 2: Marktvolumen (Anzahl Mieteinheiten) alternativer Wohnformen (eigene Darstellung basierend auf Anbieterinformation und Marktberichten)

Trotz ihrer geringen quantitativen Marktdurchdringung weisen die analysierten alternativen Wohnformen zunehmend klar erkennbare Angebotsstrukturen auf. In mehreren Segmenten lassen sich professionell betriebene, teils skalierbare Modelle beobachten, deren Organisation und Zielgruppenansprache sich deutlich von der klassischen Mietwohnung unterscheiden. Diese Entwicklungen deuten auf eine fortschreitende Segmentbildung innerhalb des Mietwohnungsmarkts hin, auch wenn die institutionelle Standardisierung vielerorts noch im Aufbau begriffen ist.

Geografische Verteilung

Die analysierten Wohnformen sind in der Schweiz ungleich verteilt und zeigen eine klare räumliche Konzentration auf städtisch geprägte Zentren. Standorte wie Zürich, Lausanne, Genf, Basel sowie in Teilen Winterthur, Bern und Luzern weisen eine deutlich höhere Präsenz alternativer Wohnkonzepte auf.

Besonders ausgeprägt ist diese Urbanisierung im Segment der Serviced Apartments. Die Angebote konzentrieren sich auf wirtschaftsstarke Städte mit hoher Standortattraktivität und ausgezeichneter Verkehrsanbindung, typischerweise dort, wo internationale Geschäftstätigkeit, hohe Fluktuation sowie ein überdurchschnittlicher Anteil an Einpersonenhaushalten zusammentreffen. Die Standortwahl folgt weitgehend den erwarteten Nachfragesegmenten: Geschäftsreisende, Projektmitarbeitende und international Zuziehende, die sich bei der Wohnortwahl primär an Gross- und Mittelstädten orientieren. In weniger verdichteten Regionen oder peripheren Lagen ist dieses Format kaum anzutreffen.

Auch studentisches Wohnen, Mikrowohnen und Co-Living konzentrieren sich nahezu ausschliesslich auf urbane Standorte mit Hochschulbezug, hohem Mobilitätsgrad und knappem Angebot an kompaktem Wohnraum. Die räumliche Präsenz dieser Segmente bleibt bislang auf wenige Städte beschränkt, mit klaren Clustern in Zürich, Genf, Lausanne, Bern und Basel.

Eine Ausnahme bildet das Segment Seniorenwohnen, das auch in periurbanen und ländlichen Regionen realisiert wird. Insbesondere gemeinnützige und kommunal initiierte Trägerschaften bieten dort wohnbegleitende Unterstützungsangebote für ältere Menschen an, oft in Verbindung mit lokaler Versorgungsstruktur.

Insgesamt zeigt sich, dass alternative Wohnformen derzeit stark auf Märkte mit hoher Nutzungsintensität und breitem Dienstleistungsumfeld konzentriert sind. Eine regional ausgewogene Versorgung ist bislang nicht gegeben. Die Weiterentwicklung dieser Konzepte hängt wesentlich von Wohnungsnachfrage, Infrastrukturzugang, Mobilitätspotenzial und dem Engagement institutioneller Akteure ab.

4. Empirische Untersuchung

Die empirische Untersuchung kombiniert quantitative und qualitative Ansätze, um die definierten alternativen Wohnformen sowohl strukturell als auch marktseitig mit dem klassischen Mietwohnungsmarkt zu vergleichen. Die Analyse erfolgt einerseits über eine Auswertung von Angebots- und Preisdaten, andererseits über leitfadengestützte Experteninterviews. Damit werden sowohl die quantitativen Marktvolumina als auch die institutionelle Investitionsperspektive berücksichtigt.

4.1 Analyse Angebotsmieten

4.1.1 Methodik und Datenbasis

Eine schweizweite Preisanalyse alternativer Wohnformen ist derzeit mangels standardisierter Datenquellen und aufgrund der heterogenen Segmentausprägungen nicht möglich. Die Auswertung beschränkt sich daher auf die politische Gemeinde Zürich als investorenrelevanten Teilmarkt mit einer vergleichsweise hohen Dichte alternativer Wohnformate. Innerhalb der Stadt Zürich konnten alle untersuchten Segmente identifiziert und nach einer einheitlichen Auswertungslogik analysiert werden.

Die Datenerhebung erfolgte zwischen Ende Juni und Mitte Juli 2025 und umfasst ausschliesslich sofort oder zeitnah verfügbare Angebote aus folgenden Quellen:

- Anbieterwebseiten (z. B. TomoDomo, City Pop, VISIONAPARTMENTS)
- Inserateportale (z. B. ImmoScout, Homegate)
- Marktberichte (z. B. STR, BONARD)
- Angaben zu Nettomieten klassischer Mietwohnungen in der Wüest Partner-Datenbank

Zur Vergleichbarkeit wurden sämtliche Mietpreise, sofern verfügbar, auf jährliche Bruttowerte in CHF pro m² HNF standardisiert und als Medianwerte ausgewiesen. Eingerechnet wurden Nebenkosten sowie pauschale Zusatzleistungen (z. B. Möblierung, Reinigung, WLAN), da diese in der Mehrzahl der Angebote im Mietpreis inkludiert sind. Bei klassischen Mietwohnungen wurden hingegen die in der Wüest Partner-Datenbank erfassten Nettomieten verwendet, um marktübliche Preisniveaus möglichst unverzerrt abzubilden und methodische Unschärfen bei pauschalen Zuschlägen zu vermeiden.

Bei den Segmenten Studentenwohnen und Seniorenwohnen wurde zusätzlich zwischen gemeinnützigen und privatwirtschaftlichen Anbietern differenziert, um den unterschiedlichen Betreiberlogiken und Preisstrukturen Rechnung zu tragen.

Die Vergleichsdaten zu klassischen Mietwohnungen basieren ausschliesslich auf Inseraten für Kleinwohnungen mit einer Fläche zwischen 15 und 50 m², entsprechend den typischen Grössen alternativer Wohnformate.

Methodische Einschränkungen der Vergleichbarkeit

Trotz einer weitgehenden Standardisierung bestehen methodische Einschränkungen, die bei der Interpretation der Ergebnisse zu berücksichtigen sind:

1. Räumliche Vergleichsbasis: Die Analyse bezieht sich ausschliesslich auf das Stadtgebiet der politischen Gemeinde Zürich. Auf eine zusätzliche Differenzierung nach Quartieren oder Mikrostandorten wurde verzichtet, da bestimmte alternative Wohnformate nur vereinzelt auftreten und dadurch keine belastbaren Auswertungen auf dieser Ebene möglich wären.
2. Leistungsumfang der Mieten: Die Vergleichswerte klassischer Mietwohnungen basieren auf Nettomieten (exkl. Nebenkosten), während viele alternative Wohnformate als All-in-Angebote ausgeschrieben sind, die in der Regel Zusatzleistungen wie Möblierung, Reinigung oder WLAN einschliessen. Dies erschwert die direkte Vergleichbarkeit der Preisangaben.
3. Segmentcharakteristika: Unterschiede innerhalb der Segmente, etwa hinsichtlich Vertragslogik, Zielgruppen oder Betreiberstrukturen, wurden nicht einzeln

quantifiziert. Stattdessen erfolgt die Auswertung jeweils auf Segmentebene, um trotz begrenzter Datenverfügbarkeit typische Preisniveaus im Gesamtvergleich sichtbar zu machen.

4. Wohnungsgrössen (HNF): Die durchschnittliche Hauptnutzfläche variiert zwischen den Segmenten. Während studentisches Wohnen deutlich kleinere Einheiten mit weniger als 20 m² umfasst, liegen die meisten Formate im Bereich von 25-35 m². Seniorenwohnen bildet mit durchschnittlich rund 60 m² eine Ausnahme. Diese Unterschiede wirken sich auf die berechneten m²-Preise aus und sind bei der Interpretation der Resultate zu berücksichtigen.
5. Segmentabhängige Datenverfügbarkeit: In einzelnen Segmenten, insbesondere beim Studentenwohnen und beim betreuten Seniorenwohnen, stützt sich die Auswertung auf eine begrenzte Anzahl von Inseraten. Die daraus abgeleiteten Medianwerte sind daher lediglich exemplarisch und als grobe Orientierung zu verstehen.

Vor diesem Hintergrund ist die Preisanalyse als indikative Vergleichsstudie zu interpretieren. Sie soll typische Preisniveaus der Segmente aufzeigen und Unterschiede in deren Marktpositionierung verdeutlichen, erhebt jedoch keinen Anspruch auf statistische Repräsentativität. Die Ergebnisse dienen als Grundlage für die anschliessende wirtschaftliche Einordnung (Kapitel 4.2) sowie die qualitative Bewertung durch institutionelle Marktakteure (Kapitel 4.3 ff.).

4.1.2 Angebotsmieten im Segmentvergleich

Die Auswertung der erhobenen Angebotsmieten erfolgt segmentweise entlang der untersuchten Wohnformen (vgl. Abbildung 3).

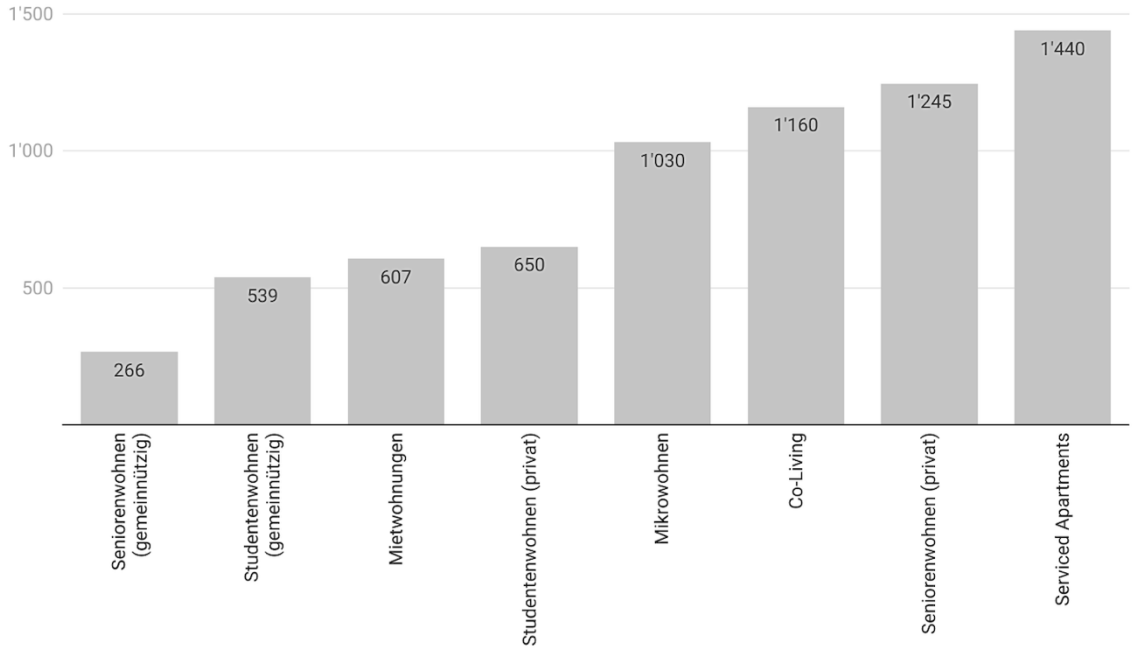

Abbildung 3: Medianpreise je Segment (eigene Darstellung, Stand Juli 2025)

Es zeigt sich ein deutliches, segmenttypisches Preisgefälle. Während klassische Mietwohnungen im Median bei CHF 607/m²a liegen, positionieren sich die alternativen Formate mehrheitlich deutlich darüber: Mikroapartments erreichen CHF 1’030/m²a, Co-Living-Konzepte CHF 1’160/m²a und Serviced Apartments CHF 1’440/m²a. Damit erzielen insbesondere die stärker dienstleistungsbasierten Formate Mietaufschläge von mehr als dem Doppelten des klassischen Vergleichswerts.

Das studentische Wohnen bewegt sich im Median zwischen CHF 539/m²a (gemeinnützig) und CHF 650/m²a (privatwirtschaftlich). Es liegt damit preislich nahe am Niveau klassischer Mietwohnungen und weist nur moderate Aufschläge auf. Demgegenüber zeigt das Seniorenwohnen eine ausgeprägte Streuung: Während gemeinnützige Trägerschaften mit CHF 266/m²a ein Niveau deutlich unter klassischen Mietwohnungen anbieten, liegen privatwirtschaftlich organisierte Konzepte mit CHF 1’245/m²a annähernd doppelt so hoch.

Die Preisdifferenzen lassen sich funktional erklären: Je kürzer die Aufenthaltsdauer, je höher der Servicegrad und je stärker die betriebliche Standardisierung, desto ausgeprägter fällt der Preisaufschlag aus. Dies zeigt sich besonders bei Serviced Apartments, die als

gewerblich betriebene Konzepte mit hoher operativer Dichte auftreten. Auch Co-Living und Mikro-Living bewegen sich deutlich über dem klassischen Mietpreisniveau, wobei sich beide Segmente im mittleren Preisspektrum relativ nahekommen. Seniorenwohnen nimmt insofern eine Sonderstellung ein, als die höheren Mietniveaus privatwirtschaftlicher Anbieter nicht durch kurze Aufenthaltsdauern, sondern durch zusätzliche Serviceleistungen und eine kostenintensivere Betreiberlogik bedingt sind.

Das differenzierte Bild bei Studenten- und Seniorenwohnen verdeutlicht die Bedeutung der Trägerschaft: Gemeinnützige Anbieter agieren primär kostenorientiert und sichern preisgünstigen Zugang in urbanen Lagen, während privatwirtschaftliche Anbieter mit höherem Servicegrad und institutioneller Professionalität deutlich höhere Mietniveaus durchsetzen. Diese Heterogenität innerhalb der Segmente führt zu einer erheblichen Spannweite, die im oberen Preisbereich deutlich über das Niveau klassischer Mietwohnungen hinausgeht.

Insgesamt belegt die Analyse, dass alternative Wohnformate konsistent höhere Medianmieten erzielen als klassische Kleinwohnungen, mit Ausnahme der gemeinnützigen Anbieter im Studenten- und Seniorenwohnen. Die daraus resultierenden strukturellen Preisprämien sind ein zentrales Element für die Diskussion, ob und inwiefern alternative Wohnformen als eigenständige Assetklasse institutionell einzuordnen sind.

4.2 Kosten- und Betriebsperspektiven

Die aufgezeigten Preisaufschläge lassen sich aus Investorenperspektive nur im Kontext der Kosten- und Betriebssystematik bewerten. Die Angebotsmiete allein gibt keinen Aufschluss darüber, welcher Netto-Cashflow dem Eigentümer zufliesst.

Eine weiterführende quantitative Renditeanalyse auf Basis segmentgenauer Miet- und Betriebskostenrelationen wurde bewusst nicht vorgenommen. Für die Schweiz und speziell für Zürich fehlen hierzu aktuelle, vergleichbare Datensätze. Eine modellhafte Kalkulation wäre mit erheblichen Unsicherheiten behaftet und würde dem wissenschaftlichen Anspruch der Untersuchung widersprechen.

Dennoch lassen sich auf Grundlage von Branchenquellen, insbesondere Wüest Partner (2018) und Gregorius et al. (2024), zentrale Kriterien qualitativ einordnen, insbesondere Auslastung, Betreiber- und Vertragslogik sowie Bewirtschaftungsintensität und Kostenstruktur, die in den folgenden Unterkapiteln vertieft betrachtet werden.

4.2.1 Auslastung und Nachfragevolatilität

Die Auslastung ist aus Investorensicht ein zentraler Indikator für die Ertragskraft einer Immobilie. Während klassische Mietwohnungen in der Schweiz, insbesondere in Städten wie Zürich, gemäss amtlicher Leerwohnungsstatistik sehr geringe Leerstände aufweisen (0.48 %, Kanton Zürich, 2025), zeigt sich bei alternativen Wohnformen ein differenziertes Bild.

- Wohnwirtschaftlich organisierte Formate (z. B. Mikrowohnen) erreichen laut Anbieterangaben in urbanen Lagen stabile Auslastungen von über 95 % (City Pop, 2023). Die hohe Belegung wird begünstigt durch mittel- bis langfristige Mietverhältnisse, eine geringe Fluktuation und eine klare Zielgruppenorientierung.
- Gewerbliche Konzepte (z. B. Serviced Apartments) erreichen gemäss Wüest Partner (2018, S. 56) im Jahresmittel Auslastungsgrade von rund 90 %. Im Vergleich zu wohnwirtschaftlichen Formaten reagieren sie stärker auf saisonale Effekte, Standortbedingungen und kurzfristige Buchungen, was ihre Auslastung tendenziell volatiler macht.

Die Höhe und Stabilität der Auslastung hängt massgeblich mit der Aufenthaltsdauer zusammen: Je kürzer diese ist, desto häufiger fallen Wechsel, Leerstände und Vermarktungsaufwände an. Gregorius et al. (2024, S. 58) weisen darauf hin, dass kurze Aufenthaltsdauern direkt mit höherer operativer Volatilität, grösserem Bewirtschaftungsaufwand und entsprechend höheren Renditeanforderungen auf Investorenseite korrelieren. Aus institutioneller Sicht ist die Auslastung daher nicht nur quantitativ, sondern auch qualitativ zu bewerten: Entscheidend ist die Fähigkeit eines Konzepts, über Konjunkturzyklen, saisonale Schwankungen und demografische Veränderungen hinweg stabil betrieben werden zu können.

4.2.2 Betreiberlogik und Vertragsstruktur

Die in Kapitel 2.3 beschriebenen Betreibermodelle bestimmen sowohl die operative Ausgestaltung alternativer Wohnformate als auch deren institutionelle Investierbarkeit. Für professionelle Anleger ist dabei weniger die konkrete Betriebsform entscheidend als vielmehr die Frage, wer das operative Risiko trägt, wie stabil die Zahlungsströme sind und inwieweit sich das Objekt in bestehende Portfoliostrukturen integrieren lässt.

Gemäss Wüest Partner (2018, S. 58-59) gelten standardisierte, langfristig angelegte und risikoarme Vertragsmodelle als besonders gut in institutionelle Risikomodelle

integrierbar. Hierzu zählen insbesondere Generalmietverträge oder Triple-Net-Strukturen, die fixe Mieterträge sichern und die Bewirtschaftungslast weitgehend auf den Betreiber verlagern. Gleichzeitig erhöht sich jedoch die Abhängigkeit von der Bonität und der operativen Leistungsfähigkeit des Vertragspartners, insbesondere bei Single-Tenant-Konstellationen.

Demgegenüber sind Eigentümerbetrieb, Managementverträge oder Franchisemodelle mit höherer operativer Komplexität und grösserem Steuerungsbedarf verbunden. Sie bieten zwar Potenzial für zusätzliche Wertschöpfung, erfordern jedoch spezifisches betriebliches Know-how, das nicht in jedem institutionellen Umfeld vorhanden ist

Die Wahl des Betreibermodells beeinflusst damit unmittelbar die Due-Diligence-Prüfung, die Bewertung, die Exitfähigkeit und letztlich die Allokationsentscheidungen innerhalb institutioneller Portfolios.

4.2.3 Bewirtschaftungsintensität und Kostenstruktur

Neben Auslastung und Vertragsmodell ist die operativ bedingte Kostenstruktur ein weiterer zentraler Faktor bei der Einordnung der Angebotsmieten. Im Vergleich zur klassischen Mietwohnung erfordern viele alternative Wohnformate intensivere Bewirtschaftung (Wüest Partner, 2018, S. 54-58).

Gemäss Wüest Partner (2018, S. 58) liegen die jährlichen Betriebskosten bei Serviced Apartments im Durchschnitt bei rund CHF 225/m²a, wobei Spannweiten zwischen CHF 50/m²a und CHF 300/m²a beobachtet wurden. Klassische Mietwohnungen weisen zum Vergleich im Mittel lediglich rund CHF 15/m²a auf. Typische Kostentreiber sind:

- Personal- und Reinigungsaufwand bei hoher Mieterfluktuation
- digitalisierte Verwaltung, Zugangssysteme und technischer Support
- Möblierung und deren laufende Instandhaltung (inkl. Ersatzzyklen)
- Concierge- oder Serviceflächen (z. B. Lounge, Community-Bereich)

Zusätzlich fallen im Vergleich zur klassischen Wohnung höhere Anfangsinvestitionen in Möblierung, digitale Infrastruktur und Umbauten an. Diese betragen je nach Konzept rund CHF 15’000-25’000 pro Einheit, bei höher positionierten Serviced-Konzepten auch mehr (Wüest Partner, 2018, S. 58).

Für Investoren sind diese Kosten relevant, da sie sowohl die Nettorendite als auch den langfristigen Kapitalbedarf massgeblich beeinflussen und damit direkt in die Bewertung und Finanzierungsplanung einfliessen.

4.2.4 Implikationen für die Investierbarkeit

Zusammenfassend zeigt sich, dass alternative Wohnformen mit höherem Mietniveau häufig auch mit höherem operativem Risiko und Aufwand verbunden sind. Mietpreisaufschläge sind aus Investorensicht nur dann relevant, wenn sie mit stabilen, gut steuerbaren Erträgen verbunden sind, insbesondere durch risikoarme Vertragsmodelle, hohe Auslastung und planbare Kostenstrukturen.

Diese Faktoren bestimmen massgeblich die nachhaltige Ertragskraft und die Bewertung der Objekte und bilden die Grundlage für die vertiefte Diskussion der Investitionsperspektive.

4.3 Experteninterviews

4.3.1 Zielsetzung und Anlage der Befragung

Ziel der Experteninterviews war es, zentrale Merkmale, Differenzierungsfaktoren und Bewertungsperspektiven alternativer Wohnformen im Vergleich zur klassischen Mietwohnung aus Sicht institutioneller Marktakteure zu erfassen, insbesondere mit Blick darauf, ob und unter welchen Bedingungen sich die definierten Konzepte als eigenständige Assetklasse etablieren lassen.

Zur Beantwortung dieser Fragestellung wurden zwischen dem 2. und 30. Juli 2025 zehn leitfadengestützte Interviews mit fachlich einschlägigen Marktakteuren geführt, davon acht mit institutionellen Investoren und zwei mit betreiberseitig aktiven Unternehmen. Die Auswahl der Gesprächspartner erfolgte nach dem Prinzip der qualitativ gewichteten Fallauswahl, wobei die Marktrelevanz der Organisationen und die Erfahrung der Gesprächspartner im Fokus standen.

Die befragten Investoren waren UBS, Swiss Life, Swisscanto, Baloise, Pensimo Management AG, Prevalis und Investas. Auf Betreiberseite wurden City Pop und das Jugendwohnnetz JUWO interviewt, um die operativen Rahmenbedingungen, Erfolgsfaktoren und Herausforderungen alternativer Wohnformen aus Anbietersicht zu erfassen, also Aspekte, die aus Investorensicht häufig nur indirekt sichtbar werden.

Die befragten Akteure verwalten gemeinsam Wohnliegenschaften im geschätzten Gesamtwert von über CHF 90 Milliarden (Stand 31.12.2024). Damit repräsentieren sie rund 15 % des von institutionellen Investoren gehaltenen Mietwohnungsvermögens in der Schweiz (IAZI, 2023). Auch wenn damit keine statistische Repräsentativität erreicht

wird, verleiht die Marktbedeutung der befragten Akteure ihren Einschätzungen ein hohes qualitatives Gewicht.

Die Ergebnisse der Interviews dienen dazu, die in den vorangegangenen Kapiteln theoretisch abgeleiteten Konzepte zu validieren und durch empirisch fundierte Perspektiven zu ergänzen. Die Auswertung folgt dem Prinzip der qualitativ gewichteten Marktabdeckung: Stimmen Investoren mit signifikanten Wohnportfolios in zentralen Einschätzungen überein, ist es plausibel, dass auch weitere Marktteilnehmer mit vergleichbarem Profil ähnliche Ansichten teilen, wenn auch mit individuellen Nuancen.

Von insgesamt dreizehn kontaktierten Personen sagten zehn eine Teilnahme zu. Eine tabellarische Übersicht der Interviewpartner findet sich im Anhang 3.

4.3.2 Methodisches Vorgehen

Die Experteninterviews wurden als qualitative, leitfadengestützte Gespräche durchgeführt und folgten einem klar definierten Ablauf in vier Schritten:

1. Interviewleitfaden: Basierend auf der Forschungsfrage und den theoretischen Vorarbeiten (Kapitel 2 und 3) wurde ein Leitfaden mit fünf thematischen Blöcken erstellt (vgl. Anhang 2).
2. Durchführung: Die Gespräche wurden per Videokonferenz oder in Präsenz durchgeführt, dauerten 45-60 Minuten und wurden mit Einverständnis der Teilnehmenden aufgezeichnet.
3. Transkription: Die Aufzeichnungen wurden inhaltlich fokussiert und stichpunktartig verschriftlicht.
4. Auswertung: Die Analyse erfolgte inhaltsanalytisch entlang der im Leitfaden definierten Themenblöcke:
    a. Marktwahrnehmung und Begriffsverständnis
    b. Investmententscheidungen und Assetklassifizierung
    c. Differenzierungsmerkmale alternativer Wohnformen
    d. Chancen und Risiken
    e. Zukunftsperspektiven

    Wiederkehrende Argumentationsmuster wurden gebündelt, thematisch geordnet und auf ihre Relevanz für die Forschungsfrage hin geprüft. Aussagen wurden teilweise themenübergreifend zugeordnet, sofern dies zur besseren inhaltlichen Einordnung beitrug. Zur Wahrung der Anonymität wurden die Interviewpartner fortlaufend nummeriert: I1-I8 für institutionelle Investoren, B1-B2 für Betreiber.

4.3.3 Auswertung

Themenblock 1: Marktwahrnehmung und Begriffsverständnis (Fragen 1a-1c)

Die befragten Akteure beschreiben die Lage am Schweizer Wohnimmobilienmarkt generell und insbesondere in den urbanen Zentren übereinstimmend als angespannt. Genannt werden eine sehr hohe Nachfrage, ein begrenztes Angebot und entsprechend tiefe Leerstände. In mehreren Fällen wird auf steigende Angebotsmieten und einen intensiven Wettbewerb um geeignete Objekte hingewiesen (I1, I2, I7). Einige Investoren betonen, dass neu entwickelte oder repositionierte Objekte häufig bereits vor Markteintritt vollständig vermietet sind (I6). Betreiber berichten ebenfalls von einer konstant hohen Grundnachfrage, insbesondere in gut erschlossenen, urbanen Lagen (B1, B2). Wohnnutzung wird von allen Befragten als stabile und resiliente Ertragsquelle eingeschätzt.

Beim Begriffsverständnis „alternative Wohnformen“ zeigt sich ein breites Spektrum: Mehrere Befragte zählen darunter u. a. studentisches Wohnen, Alterswohnen/betreutes Wohnen, Co-Living, möbliertes Wohnen, modulare bzw. kleinteilige Formate oder Mehrgenerationenhäuser (I1, I3, I4, I6, I7, B1). Zugleich wird die fehlende einheitliche, institutionell etablierte Definition betont. Einige Gesprächspartner sehen die Diskussion vor allem als Abgrenzungsfrage und ordnen die Formate, je nach Kontext, weiterhin dem Wohnen zu (I2, I5, I8). B2 hebt hervor, dass der Begriff am Markt unterschiedlich verwendet wird und die Einordnung stark vom Nutzungskontext abhängt; die Nähe zu hotelähnlichen Formaten könne, je nach Ausprägung, eine Rolle spielen.

In den Interviews genannte Berührungspunkte umfassen u. a. Alterswohnen (inklusive Betreiberlösungen), betreutes Wohnen, Mikroapartments, studentisches Wohnen, Mehrgenerationenhäuser, Co-Living sowie modulare Konzepte (I1, I3, I4, I6, I7, B1, B2).

Als zentrale Faktoren für oder gegen eine Realisierung werden insbesondere regulatorische Rahmenbedingungen, das Nachfragepotenzial am Standort, die Verfügbarkeit eines geeigneten Betreibers, die Qualität des Konzepts sowie dessen wirtschaftliche Tragfähigkeit genannt (I2, I3, I4, I6, I7, I8).

Themenblock 2: Investmententscheidungen und Assetklassifizierung (Fragen 2a-2e)

Wahrnehmung als Assetklasse

Die Einschätzungen zur Frage, ob alternative Wohnformen als eigenständige Assetklasse zu bewerten sind, fallen unter den Befragten unterschiedlich aus. Eine Mehrheit sieht alternative Formate derzeit primär als funktionale Variante innerhalb des klassischen

Wohnsegments. Zwar bestehen Unterschiede hinsichtlich Zielgruppen, Aufenthaltsdauer oder Servicegrad, doch fehle es an klaren strukturellen Abgrenzungen oder institutionellen Standards, um eine eigenständige Klassifikation zu rechtfertigen (I2, I3, I5, I8).

Demgegenüber betonen I4 und I6, dass sich spezifische Konzepte wie Serviced Apartments oder betreutes Seniorenwohnen zunehmend eigenständig positionieren. B2 hebt hervor, dass alternative Wohnformen bereits heute eine eigene Risikostruktur aufweisen und langfristig auch regulatorisch als separate Kategorie anerkannt werden könnten. Als Beispiel wird die von HotellerieSuisse etablierte Klassifikation von Serviced Apartments genannt. Zwar bestehe eine funktionale Nähe zum klassischen Wohnen, rendite- und risikoseitig seien bestimmte Konzepte jedoch näher an der Hotellerie positioniert.

Voraussetzung für eine Klassifizierung

Die Befragten nennen mehrere zentrale Bedingungen, damit alternative Wohnformen institutionell als eigenständige Assetklasse wahrgenommen werden können:

- Marktvolumen und institutionelle Durchdringung: Es müssten ein ausreichendes Investitionsvolumen und eine gewisse Marktreife gegeben sein, um eigenständige Benchmarks und Portfolioallokationen zu ermöglichen (I1, I3, I6).
- Standardisierung und Bewertungstransparenz: Fehlende Vergleichswerte zu Betriebskosten, Leerstandsraten, Transaktionspreisen oder Exitfähigkeit gelten als wesentliches Hindernis (I6, I8, B2).
- Professionalisierung der Betreiberstruktur: Die Stabilität des Rendite-Risiko-Profils hängt stark von der Qualität und Verlässlichkeit des Betreibers ab. Fehlender Track Record oder Betreiberwechsel erhöhen das Risiko gegenüber dem klassischen Mietsegment (I6, B2).
- Regulatorische Klarheit: Unterschiedliche Bewilligungspraxis, etwa bei der Abgrenzung zwischen gewerblicher und wohnwirtschaftlicher Nutzung, erschweren die Skalierbarkeit. Eine rechtliche Harmonisierung wird als förderlich eingeschätzt (I5, B2).
- Institutionelle Investitionsfähigkeit: Darüber hinaus verweisen mehrere Befragte auf strukturelle Hürden bei der institutionellen Etablierung alternativer Wohnformen, etwa aufgrund eines eingeschränkten Käuferkreises, begrenzter Transaktionshistorie oder fehlender interner Expertise auf Investorenseite (I3, I5, I8, B2).

Investitionsbereitschaft

Die Einschätzungen zur Investitionsbereitschaft alternativer Wohnformen variieren deutlich. In der Skalenfrage (1 = sehr geringe, 4 = sehr hohe Bereitschaft) wurden alle Werte von 1 bis 4 vergeben. Eine sehr hohe Bereitschaft (Skala 4) nannten I1 und I4. Hohe Bereitschaft (3) zeigten zudem I6 und I7. Beide betonten die Bedeutung klarer Betreiberverhältnisse und fundierter Wirtschaftlichkeitsanalysen. Die übrigen Investoren zeigten eine geringe bis mittlere Bereitschaft und nannten regulatorische Unsicherheiten und begrenzte Erfahrungswerte als Hemmnisse (I2, I3, I5, I8).

Angebots- und Nachfragetreiber

Bezüglich der Nachfrage nennen die Befragten insbesondere den demografischen Wandel, die Zunahme an Einpersonenhaushalten, höhere Mobilitätsansprüche sowie veränderte Lebensstile und Wohnpräferenzen (I2, I6, I7, B2). Teilweise wird auch auf eine zunehmende Akzeptanz temporärer Wohnformen und serviceorientierter Nutzungskonzepte verwiesen (I6).

Was hingegen die Angebotsseite betrifft, betonten mehrere Befragte wirtschaftliche Beweggründe, etwa die höhere Flächeneffizienz kleinteiliger Wohnformen, das Potenzial zur Ertragsoptimierung oder die Möglichkeit zur Differenzierung in einem angespannten Marktumfeld (I3, I5). Einzelne Interviewpartner verwiesen zudem auf ESG-orientierte Argumente wie ökologische oder soziale Nachhaltigkeit als ergänzenden Investitionsanreiz (I1, I8). B1 betont zudem die Rolle alternativer Formate für die Bereitstellung bezahlbaren Wohnraums in urbanen Lagen. Diese tragen zugleich zur Entlastung angespannter Wohnungsmärkte und zur Förderung sozialer Durchmischung bei.

Marktreife

Alle Befragten bewerten die Marktreife alternativer Wohnformen mit dem Wert 2 auf einer Skala von 1 (sehr niedrig) bis 4 (sehr hoch). Dies verweist auf ein noch nicht etabliertes, jedoch entwicklungsfähiges Segment mit Begrenzungen wie geringem Objektbestand, fehlenden Standards und einer niedrigeren Marktliquidität im Vergleich zu klassischen Mietwohnungsnutzungen (I5, I6, I7, B1). Aus Betreiberperspektive verweist B2 auf die heterogene Angebotslandschaft und fehlende Klassifikationssysteme, die eine konsistente Marktpositionierung bislang erschweren.

Themenblock 3: Differenzierungsmerkmale alternativer Wohnformen (Fragen 3a-3c)

Die befragten Expertinnen und Experten nennen mehrere zentrale Merkmale, anhand derer sich alternative Wohnformen funktional von klassischen Mietwohnungen unterscheiden. Dabei stehen insbesondere die vertragliche Ausgestaltung, die Aufenthaltsdauer, der Service- und Möblierungsgrad, die Betreiberstruktur sowie die Zielgruppenspezifik und regulatorische Aspekte im Fokus.

Vertragsstruktur und Betreiberlogik

Ein wesentliches Unterscheidungsmerkmal liegt in der Vertragsgestaltung. Während klassische Mietwohnungen in der Regel auf einem zivilrechtlichen Wohnmietvertrag zwischen Eigentümer und Mieter beruhen, werden bei alternativen Formaten häufig gewerbliche Miet- oder Pachtverträge eingesetzt. Diese erfolgen teils über Betreiber als Intermediäre oder in Form von Single-Tenant-Strukturen, bei denen der Betreiber als alleiniger Vertragspartner gegenüber dem Eigentümer auftritt (I1, I2, I6, I7, I8). Solche Modelle erfordern aus Investorensicht besondere Prüfungen hinsichtlich Vertragslaufzeit, Risikoverteilung, Bonität des Betreibers und Exitfähigkeit (I6, I7, B2).

Aufenthaltsdauer und Nutzungsintensität

Alternative Wohnformen sind häufig durch kürzere Mietdauern geprägt, beispielsweise temporäre Mietverhältnisse, saisonale Nutzung oder studentisches Wohnen mit hohem Mieterwechsel (I1, I3, I5, B1, B2). Mehrere Befragte verweisen darauf, dass dies zu höheren Anforderungen an Bewirtschaftung, Vermarktung und operative Prozesse führt.

Möblierung und Servicegrad

Im Unterschied zur typischerweise unmöblierten Abgabe klassischer Mietwohnungen verfügen alternative Wohnformate oft über eine voll- oder teilmöblierte Ausstattung (I1, I2, I6, B2). Zusätzlich werden, je nach Konzept, Serviceelemente wie Reinigung, Internet, digitale Verwaltungstools oder Gemeinschaftsflächen angeboten, entweder verpflichtend oder optional (I6, I7, B2).

Zielgruppenfokus

Viele Konzepte richten sich an klar definierte Nutzergruppen, etwa Studierende, mobile Fachkräfte, Berufspendler oder ältere Menschen (I2, I3, I4, I7, B1). Die Zielgruppenorientierung hat Einfluss auf Standortwahl, Ausstattungsstandard, Mietdauer, Betreuungstiefe und Preisgestaltung. Unterschiede bestehen auch zwischen marktwirtschaftlich orientierten Anbietern und gemeinnützigen Trägern, bei denen häufig Solidarhaftung, reduzierte Ausstattungsansprüche und Altersgrenzen gelten (B1).

Regulatorische Rahmenbedingungen

Unterschiede bestehen insbesondere bei gewerblich betriebenen Konzepten, Angeboten mit Pflegekomponenten oder hybriden Modellen mit dienstleistungsnahen Elementen. Laut mehreren Befragten bestehen kantonal unterschiedliche Bewilligungspflichten, was die Planung und Investitionsprüfung beeinflusst (I1, I6, I7, I8).

Investitionsrelevante Merkmale

In der Skalenfrage zu investitionsrelevanten Kriterien bewerteten alle befragten Investoren sowohl die langfristig stabile Renditeperspektive als auch eine professionelle Betreiberstruktur mit der Höchstnote „4“ und somit als zentrale Entscheidungskriterien. Weitere Kriterien wie Zielgruppenklarheit, Skalierbarkeit oder regulatorische Stabilität wurden situationsabhängig und überwiegend mit mittlerer Priorität eingestuft.

Teil 4: Chancen und Risiken für institutionelle Investoren (4a-4c)

Chancen

Mehrere Befragte sehen in alternativen Wohnformen eine Möglichkeit zur Ertragsoptimierung. Genannt wird insbesondere, dass sich mit kleinteiligen, flexibel nutzbaren Einheiten höhere Mieterträge pro Quadratmeter erzielen lassen, vor allem in zentralen Lagen oder bei zielgruppenspezifischer Ausrichtung (I1, I2, I5, I6).

Als weiterer Vorteil gilt die potenziell geringere Bewirtschaftungsintensität bei Betreiberlösungen, beispielsweise durch Single-Tenant-Modelle mit langfristigen Verträgen, die den Aufwand für Asset Management und Vermietung reduzieren können (I3, I6).

Einzelne Befragte nennen zudem strukturelle und gesellschaftliche Chancen. Dazu zählen ESG-Aspekte wie effizientere Flächennutzung, soziale Zielgruppenansprache oder neue Wohnformen mit kollektivem Charakter (I1, I3, I8, B1). Altersgerechtes und studentisches Wohnen werden hierbei auch mit sozialen Wirkungen verbunden, etwa der gezielten Ansprache unterversorgter Gruppen, der Förderung sozialer Durchmischung oder einer Entlastung angespannter Wohnungsmärkte.

Die strategische Rolle alternativer Wohnformen wird insgesamt zurückhaltend beurteilt. Nur wenige sehen darin eine explizite Diversifikationsstrategie; die Mehrheit betrachtet die Formate als spezialisierte Ergänzung innerhalb des klassischen Wohnsegments, mit punktuellem Nutzen, aber begrenzter strategischer Relevanz (I2, I4, I5, I6). Einigkeit

besteht darüber, dass sie zur Portfoliooptimierung beitragen können, wenn Standort, Konzept und Betreiberstruktur stimmig sind.

Risiken

Genannt werden insbesondere regulatorische Unsicherheiten, Betreiberabhängigkeiten, eingeschränkte Drittverwendbarkeit und Ertragsvolatilität.

Regulatorische Risiken beziehen sich vor allem auf zonenrechtliche Unklarheiten sowie bewilligungsrechtliche Hürden, insbesondere bei gewerblich betriebenen oder hybriden Konzepten (I3, I5, I8, B1, B2).

Die Abhängigkeit vom Betreiber wird als weiterer Risikofaktor genannt. Bei Single-Tenant-Strukturen oder wenig flexiblen Vertragsverhältnissen können ein Betreiberwechsel oder eine Insolvenz erhebliche Auswirkungen auf die Cashflow-Stabilität haben. Zudem seien technische oder betriebsspezifische Systeme, wie App-basierte Zugänge oder digitale Verwaltungslösungen, oft nicht ohne Weiteres auf einen anderen Anbieter übertragbar (I4, I6, I7).

Eng damit verknüpft ist die Drittverwendbarkeit. Mehrere Befragte weisen darauf hin, dass sich Objekte mit stark nutzungsspezifischer Ausprägung, etwa Pflegezimmer, Clusterwohnungen oder Apartments mit Servicekomponenten, nur eingeschränkt in andere Nutzungskonzepte überführen lassen. Die Anschlussnutzung und Exitfähigkeit würden dadurch reduziert (I1, I3, I4, I5, I6, I7, I8).

Auch die Ertragsstabilität wird kritisch bewertet. Bei Formaten mit hoher Fluktuation oder kurzer Mietstruktur, wie studentischem Wohnen oder Serviced Apartments im Eigenbetrieb, werden höhere Leerstandsrisiken, intensiverer Bewirtschaftungsaufwand und eine begrenzte Mietdynamik genannt (I5, I6, I7). Teilweise wird bezweifelt, dass die aktuell erzielbaren Mieten in bestimmten Formaten langfristig tragfähig sind (I5, B2).

Schliesslich verweisen einige Befragte auf strukturelle Marktrisiken: Ein eingeschränkter Käuferkreis für spezialisierte Wohnformate könne die Exitfähigkeit und Liquidität negativ beeinflussen. Hinzu kommen begrenztes Know-how auf Investorenseite sowie eine geringe Transaktionshistorie, die als Hürden wahrgenommen werden (I3, I5, B2).

Teil 5: Zukunftsperspektiven (5a-5c)

Die Einschätzungen zur künftigen Entwicklung alternativer Wohnformen fallen unter den Befragten differenziert, insgesamt jedoch eher zurückhaltend aus. Zwar werden strukturelle Trends wie Individualisierung, steigende Mobilitätsanforderungen und

veränderte Haushaltsstrukturen als Treiber einer wachsenden Nachfrage genannt (I2, I6, I7, B2), doch verweisen mehrere auf die bislang geringe institutionelle Etablierung sowie den konservativen Charakter des Schweizer Marktes (I3, I5, I6). Potenzial wird selektiv insbesondere im studentischen Wohnen (I1, I4, B1) sowie bei älteren, aktiven Personen mit temporärem, serviceorientiertem Wohnbedarf gesehen (I1, I4, B1).

Für die kommenden Jahre erwarten einige Befragte schrittweise Fortschritte, etwa durch stärkere Replizierbarkeit bestehender Formate, hybride Modelle oder eine technologische Professionalisierung in Betrieb und Verwaltung (I6, I7). Gleichzeitig wird auf die weiterhin hohe Abhängigkeit vieler Konzepte von individuell zugeschnittenen Betriebsmodellen hingewiesen, was Vergleichbarkeit und Skalierbarkeit einschränkt (I6, I7). Zukunftsfähig erscheinen daher vor allem Formate, die sich durch Standardisierung, Flexibilität und Unabhängigkeit von einzelnen Betreibern auszeichnen (I6, I7).

Als notwendige Rahmenbedingungen für eine nachhaltige Verankerung im institutionellen Anlagespektrum nennen die Befragten insbesondere regulatorische Kohärenz, belastbare Betriebskennzahlen und professionelle Betreiberlösungen (I1, I5, B2). Auch wenn keine grundsätzlichen rechtlichen Hürden gesehen werden, erschweren zonenrechtliche Unterschiede, uneinheitliche Bewilligungspraxen und fehlende steuerliche Planungssicherheit eine systematische Umsetzung (I3, I5, I8, B1).

Die strategische Rolle alternativer Wohnformen wird mehrheitlich nicht als dynamisch wachsend eingeschätzt. Zwar erkennen einzelne Befragte Potenzial in spezifischen Nischenformaten, doch eine grundlegende Neuausrichtung institutioneller Portfolios wird als unwahrscheinlich eingeschätzt (I2, I4, I5, I6).

5. Schlussbetrachtung

5.1 Fazit

Dieses Kapitel fasst die zentralen Ergebnisse der Arbeit zusammen und beantwortet die eingangs formulierten Forschungsfragen. Grundlage sind die theoretischen Erkenntnisse aus Kapitel 2, die Markt- und Segmentanalyse aus Kapitel 3 sowie die empirischen Ergebnisse aus Kapitel 4.

Forschungsfrage 1: Inwiefern unterscheiden sich alternative Wohnformen von klassischen Mietwohnungen, und rechtfertigen diese Unterschiede eine Klassifizierung als eigenständige Assetklasse?

Die Ergebnisse zeigen, dass alternative Wohnformen in mehreren strukturellen Dimensionen vom klassischen Mietwohnungsmodell abweichen: Aufenthaltsdauer, Vertragslogik, Betreiberorganisation, Service- und Möblierungsgrad sowie Zielgruppenfokus; zudem unterscheiden sie sich in regulatorischer Einordnung, Mietmodell/Preislogik und Standardisierungsgrad. Diese Differenzierungsmerkmale wurden in Kapitel 2.2 theoretisch hergeleitet und in den Experteninterviews weitgehend bestätigt.

Gleichzeitig belegt die empirische Auswertung der Angebotsmieten (Kapitel 4), dass die preisliche Positionierung der Formate mit diesen Strukturmerkmalen korrespondiert: Service- und standardisierungsintensive Konzepte weisen deutliche Preisaufschläge gegenüber klassischen Kleinwohnungen auf, während gemeinnützig organisierte Ausprägungen im Studenten- und Seniorenwohnen preislich näher am Referenzsegment liegen.

Für die Assetklassifizierung ergibt sich daraus ein differenziertes Bild: Trotz klarer funktionaler Unterschiede ordnet die Mehrheit der Befragten alternative Wohnformen weiterhin als spezialisierte Teilsegmente des Wohnens ein. Eine eigenständige Bewertung erfolgt punktuell dort, wo klare betriebliche Strukturen, professionelle Betreiber, marktseitige Vergleichswerte und regulatorische Klarheit vorliegen, am ehesten bei Serviced Apartments und betreuten Seniorenformaten. Insgesamt rechtfertigen die Unterschiede somit noch keine flächendeckende Assetklassifizierung, markieren aber klare Voraussetzungen, unter denen eine solche Einordnung künftig tragfähig werden kann.

Forschungsfrage 2: Welche Erkenntnisse aus der Abgrenzung und Klassifizierung können für Investoren abgeleitet werden?

Die typologische Abgrenzung schärft die ertrags- und risikorelevanten Einflussfaktoren und bildet damit die Grundlage für eine formatgerechte Investitionsprüfung. Von zentraler Bedeutung ist die Qualität der Betreiber- und Vertragsstrukturen, da die Stabilität des Cashflows wesentlich von Leistungsfähigkeit und Track Record des Betreibers sowie von der Vertragsarchitektur abhängt. Diese bestimmen wiederum Bewirtschaftungsaufwand, Risikoallokation und Bewertbarkeit.

Eng damit verbunden ist die Drittverwendbarkeit und Exitfähigkeit der Objekte. Stark nutzungsspezifische Ausprägungen erhöhen das Restwertrisiko, während anschlussfähige Grundrisse, technische Standards und flexible Vertragsmodelle die Investierbarkeit verbessern.

Darüber hinaus sind regulatorische Klarheit, Standardisierung und belastbare Vergleichsdaten entscheidend für Bewertung, Finanzierung und Skalierung. Uneinheitliche Einordnungen und fehlende Benchmarks hemmen dagegen die Transaktionsfähigkeit.

Schliesslich gilt, dass Preisprämien nicht automatisch höhere Renditen bedeuten. Die in Kapitel 4.1.2 ausgewiesenen Median-Aufschläge, insbesondere bei service- und standardisierungsintensiven Formaten, werden durch die in Kapitel 4.2 dargestellten Betriebs- und Investitionskosten relativiert. Investitionsentscheide erfolgen daher selektiv, standort- und konzeptbezogen. Wo die genannten Bedingungen erfüllt sind, steigt die institutionelle Investierbarkeit; andernfalls verbleiben die Formate als spezialisierte Ergänzung innerhalb des Wohnsegments.

Forschungsfrage 3: Welche Chancen bieten alternative Wohnformen für Investoren im Hinblick auf Renditepotenziale, und welche Risiken ergeben sich?

Alternative Wohnformen eröffnen in nachfragestarken, urbanen Lagen selektive Renditechancen. Entscheidend ist, dass die erzielbaren Preisaufschläge nicht durch überproportionale Betriebs- und Investitionskosten kompensiert werden. Wo dies gelingt, wirken Treiber wie kleinteilige, nutzungsintensive Einheiten mit höherem m²-Preisniveau, zusätzliche Serviceerlöse oder flexible Preisgestaltung positiv auf die Ertragslage. Effizienzgewinne können zudem durch professionalisierte, digital gestützte Betreiberprozesse entstehen. An Bedeutung gewinnt auch der ESG-Bezug, da flächeneffiziente Konzepte und die gezielte Versorgung klar definierter Nutzergruppen Akzeptanz, Vermietbarkeit und die strategische Einordnung im Portfolio erhöhen, auch dort, wo nicht primär die Ertragsoptimierung im Vordergrund steht.

Dem stehen substanzielle Risiken gegenüber: eine ausgeprägte Abhängigkeit von Betreiber- und Vertragsmodellen, Ertrags- und Auslastungsvolatilität infolge kürzerer Aufenthaltsdauern und häufigerer Mieterwechsel, höhere Betriebs-, Bewirtschaftungs- und Vermarktungskosten sowie teils eingeschränkte Drittverwendbarkeit nutzungsspezifischer Objekte. Hinzu kommen regulatorische Unsicherheiten an der

Schnittstelle wohnwirtschaftlich/gewerblich und eine geringe Marktliquidität mit begrenztem Käuferkreis.

Alternative Wohnformen eignen sich als spezialisierte Bausteine mit klar umrissenen Mandaten (Standort, Zielgruppe, Betrieb). Wertstiftend sind sie dort, wo professionelle Betreiberlösungen vorliegen, betrieblich skalierbare Konzepte eingesetzt werden und Gestaltung auf Anschlussnutzung (Drittverwendung) abzielt; der ESG-Beitrag kann hierbei ein eigenständiges Investitionsmotiv sein und die strategische Rolle im Portfolio untermauern.

5.2 Diskussion

Die qualitativen Ergebnisse der Untersuchung zeigen, dass alternative Wohnformen im institutionellen Kontext nicht über formale Definitionen, sondern primär entlang operativer Kriterien beurteilt werden. Wo professionelle Betreiberstrukturen, tragfähige Vertragsarchitekturen und replizierbare Prozesse vorliegen, steigen Bewertbarkeit, Skalierbarkeit und Transaktionsfähigkeit. Fehlen diese Elemente, oder bleibt die regulatorische Einordnung uneinheitlich, verbleiben die Formate als spezialisierte Ergänzung innerhalb des Wohnsegments. Das erklärt auch die in den Interviews beobachtete Fallbezogenheit von Investitionsentscheiden: Entscheidend ist die Passung von Konzept, Standort und Betrieb, nicht die Zugehörigkeit zu einer pauschalen Kategorie.

Dieses Muster deckt sich mit der Literatur und Praxis: Institutionelle Entscheide orientieren sich stark an konkreten Projekt- und Marktkonstellationen und bevorzugen Formate, die sich nahtlos in bestehende Bewertungs- und Risikosteuerungssysteme einfügen lassen. Die Diskussion um die Marktreife zeigt zugleich, dass eine funktionale Abgrenzung allein keine Assetklassifizierung trägt. Wie in Kapitel 2.1 ausgeführt, braucht es dafür stabile Markt- und Betreiberstrukturen sowie belastbare Vergleichsdaten. Viele heute beobachtbaren Konzepte befinden sich in einer Zwischenposition: wirtschaftlich interessant und gesellschaftlich relevant, aber hinsichtlich Standardisierung und Vergleichbarkeit noch nicht ausreichend entwickelt.

Deutlich wird auch eine Perspektivenasymmetrie zwischen Investoren und Betreibern: Investoren gewichten Standortqualität, Drittverwendbarkeit und Cashflow-Stabilität; Betreiber fokussieren auf operative Machbarkeit, Zielgruppenpassung und Konzeptflexibilität. Wo diese Logiken zusammengeführt werden, etwa über klare Leistungsabgrenzungen, standardisierte Servicepakete sowie baulich und technisch

kompatible Grundrisse, lassen sich Projekte wesentlich leichter in institutionelle Bewertungs- und Steuerungsprozesse integrieren. Die in Kapitel 2 entwickelte Typisierung dient dabei als praxistauglicher Ordnungsrahmen: Sie macht die relevanten Bewertungs- und Risikotreiber transparent und strukturiert Prüf- und Monitoringprozesse, ohne die notwendige formatbezogene Einzelfallprüfung zu ersetzen.

Limitationen der Untersuchung

Das Forschungsdesign kombiniert eine leitfadengestützte Befragung mit einer Angebotsauswertung. Ziel ist keine statistische Repräsentativität, sondern eine inhaltliche Generalisierung für vergleichbare Märkte. Die Ergebnisse spiegeln in erster Linie die Sicht erfahrener Investoren wider, während andere Stakeholdergruppen, insbesondere Betreiber, nur punktuell einbezogen sind.

Räumlich und zeitlich ist die Preisanalyse auf die politische Gemeinde Zürich und das Erhebungsfenster Ende Juni bis Mitte Juli 2025 begrenzt. Saisonale Muster, zyklische Effekte oder zwischenzeitliche Regulierungsänderungen werden nicht separat ausgewiesen. Eine Differenzierung nach Quartier-/Mikrostandort erfolgte nicht, da einzelne Formate nur punktuell auftreten. Die Ergebnisse sind daher primär auf urbane, investorenrelevante Teilmärkte mit vergleichbarer Struktur übertragbar; für weniger verdichtete Räume oder Kantone mit abweichender Bewilligungspraxis ist die Generalisierung eingeschränkt.

Die Preisanalyse basiert auf der Angebotsseite, das heisst auf publizierten Inseraten professioneller Anbieter und nicht auf tatsächlich abgeschlossenen Mietverträgen. Dynamische Preisstellungen, Rabatte oder Mindestmietdauern können daher zu Abweichungen führen. Trotz Harmonisierung auf CHF/m² HNF pro Jahr bestehen Grenzen der Vergleichbarkeit, etwa durch unterschiedliche All-in-Leistungsumfänge und Flächendefinitionen.

5.3 Ausblick

Die Untersuchung zeigt, dass alternative Wohnformen in der Schweiz an Sichtbarkeit gewinnen, ihre institutionelle Verankerung als eigenständige Anlagekategorie jedoch noch nicht gefestigt ist. Grössere Relevanz entsteht dann, wenn rechtliche Rahmen klarer gefasst, Markttransparenz erhöht und Betreiberstrukturen professionalisiert werden. Dieser Prozess dürfte graduell verlaufen, als schrittweise Annäherung an bestehende Standards. Von zentraler Bedeutung ist der Aufbau gemeinsamer Benchmarks; ohne

solche Referenzgrössen bleibt die Einordnung in institutionelle Bewertungs- und Steuerungsmechanismen schwierig

Gleichzeitig darf die gesellschaftliche Dimension nicht unterschätzt werden. Alternative Wohnformen spiegeln veränderte Lebensstile, eine höhere Mobilität und neue Ansprüche an Flexibilität wider. Ihre künftige Akzeptanz wird daher nicht allein von Kapitalmarktlogiken bestimmt, sondern ebenso von der Bereitschaft der Nutzenden, diese Konzepte dauerhaft anzunehmen. Faktoren wie Wohnzufriedenheit, Fluktuation oder Zahlungsbereitschaft werden in dieser Hinsicht zu zentralen Indikatoren.

Mittelfristig bewegen sich alternative Wohnformen damit zwischen zwei Polen: Sie treiben Innovation und Differenzierung in einem bislang stark standardisierten Wohnungsmarkt voran, während ihre institutionelle Verankerung an klare Anforderungen gebunden bleibt. In diesem Spannungsfeld entscheidet sich, ob sie eine eigene Anlagekategorie bilden oder als Nischenprodukte im Umfeld klassischer Wohninvestitionen verbleiben. Fortschritte werden dort am ehesten erzielt, wo Investoren, Betreiber und Regulatoren ein gemeinsames Verständnis von Standards und belastbaren Kennzahlen entwickeln.

Für die weitere Forschung zeichnen sich zwei Schwerpunkte ab. Erstens gilt es, eine verlässliche schweizweite Datengrundlage über alle Segmente und Städte aufzubauen – idealerweise als Panel, das Angebotsmieten mit tatsächlich abgeschlossenen Verträgen verknüpft und über mehrere Jahre Auslastung, Verweildauer, Leerstand sowie Kosten erfasst. Auf Basis harmonisierter Definitionen könnten so effektive Renditen je Format nachvollziehbar ausgewiesen und zyklische von strukturellen Effekten unterschieden werden.

Zweitens sollte die Marktlogik durch eine Nutzerstudie um die Nachfrageperspektive ergänzt werden. Wohnzufriedenheit, Zahlungsbereitschaft und die Akzeptanz unterschiedlicher Servicepakete liefern die fehlenden Parameter für Preisgestaltung, Produktentwicklung und die Einordnung des gesellschaftlichen Nutzens, einschliesslich der ESG-Wirkungen.

6. Literaturverzeichnis

BONARD (2025). Student Housing Annual Report 2024. Wien: BONARD.

Breit, S. & Gürtler, D. (2018). Microliving – Urbanes Wohnen im 21. Jahrhundert. Rüschlikon: GDI Gottlieb Duttweiler Institute.

Bundesamt für Raumentwicklung ARE (2024). Aktionsplan Wohnungsknappheit. Bericht des Runden Tisches Wohnungsbau. Gefunden unter https://www.are.admin.ch/are/de/home/raumentwicklung-und-raumplanung /wohnungswesen.html

Bundesamt für Statistik BFS (2021). Haushaltsszenarien 2020–2050. Gefunden unter https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/aktuell/neueveroeffentlichungen.assetdetail.16364918.html

Bundesamt für Statistik BFS (2023a). Mietwohnungen – Anteil Mietwohnungen am Gesamtbestand. Gefunden unter https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken /bauwohnungswesen /wohnungen/mietwohnungen.html

Bundesamt für Statistik BFS (2023b). Alters- und Pflegeheime – Sozialmedizinische Institutionen in der Schweiz. Gefunden unter https://www.bfs.admin.ch/bfs/ de/home/statistiken/gesundheit/gesundheitswesen/alters-pflegeheime.html

Bundesamt für Statistik BFS (2024a). Leerwohnungsziffer Schweiz 2024. Gefunden unter https://www.bfs.admin.ch/asset/de/32386422

Bundesamt für Statistik BFS (2024b). Umzüge. Gefunden unter https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bauwohnungswesen/wohnungen/umzuege.html

Bundesamt für Statistik BFS (2024c). Geburten in der Schweiz 2024. Gefunden unter https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bevoelkerung/geburten-todesfaelle/geburten.html

Bundesamt für Statistik BFS (2024d). Haushalte und Lebensformen. Gefunden unter https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bevoelkerung/familien/haushalte.html

CBRE (2023). Modernes Wohnen – Neue Wohnkonzepte erobern die deutschen Metropolen. Frankfurt am Main: CBRE GmbH. Gefunden unter

https://mktgdocs.cbre.com/2299/aa2618a8-4745-4f9f-b57c-0af3ff70d357-393704437.pdf

City Pop (2023). City Pop Strategic Plan. Gefunden unter https://citypop-com.webpkgcache.com/doc/-/s/citypop.com/wp-content/uploads/2023/10/City-Pop-Strategic-Plan_ENG-short.pdf

Cushman & Wakefield (2024). Mikroapartments – Eine Assetklasse wird erwachsen. Treiber, Trends und Chancen am deutschen Markt für Micro-Living. Frankfurt am Main: C&W (U.K.) LLP German Branch. Gefunden unter https://www.cushmanwakefield.com/de-de/germany/insights/mikroapartment-report

Geltner, D., Miller, N. G , Clayton, J. & Eichholtz, P. (2014). Commercial Real Estate Analysis and Investments. 3rd ed. Mason, OH: Mbition LLC.

Gregorius, A., Niemeyer, M. & von Bothmer, H. (Hrsg.). (2024). Kompendium der Apartmentkonzepte. Serviced Apartments, Mikrowohnen, Studentenwohnen, Co-Living, Seniorenwohnen. Wiesbaden: Immobilien Zeitung Verlagsgesellschaft.

HEV Schweiz (2023). Mietrecht. Gefunden unter https://www.hev-schweiz.ch/vermieten/mietrecht

HotellerieSuisse (2023). Aparthotel – Spezialisierungskategorie: Kriterienkatalog zur Klassifikation. Gefunden unter https://www.hotelleriesuisse.ch/de/download-5283178E-ED7F-4E2F-A772-D983694F8F4E.secure

HotellerieSuisse (2024). Klassifikation Serviced Apartments: Basiskategorien. Gefunden unter https://www.hotelleriesuisse.ch/de/leistungen-und-support/klassifikation/basiskategorien/serviced-apartments

IAZI AG – CIFI SA (2025). IAZI-Studie zeigt Anpassungsbedarf beim Mietzinsmodell. Gefunden unter https://www.iazicifi.ch/iazi-studie-zeigt-anpassungsbedarf-beim-mietzinsmodell/

Iten, M. (2023). Coliving – eine Wohnform, die in der Schweiz immer beliebter wird. Meter Magazin. Gefunden unter https://meter-magazin.ch/ch/lifestyle/19573-coliving-eine-wohnform-die-in-der-schweiz-immer-beliebter-wird

Kanton Zürich (2025). Leerwohnungszählung. Gefunden unter https://www.zh.ch/de/planen-bauen/raumplanung/immobilienmarkt/leerwohnungen.html

Mieg, H. A. & Näf, M. (2006). Experteninterviews in den Umwelt- und Planungswissenschaften: Eine Einführung und Anleitung. Lengerich: Pabst Science Publishers.

Schulte, K.-W., Bone-Winkel, S. & Schäfers, W. (Hrsg.). (2016). Immobilienökonomie. Band 1: Betriebswirtschaftliche Grundlagen (5., grundlegend überarbeitete Auflage). Berlin, Boston: De Gruyter Oldenbourg.

Staatssekretariat für Migration SEM (2024). Statistik Zuwanderung. Gefunden unter https://www.sem.admin.ch/sem/de/home/publiservice/statistik/auslaenderstatistik/monitor.html

STR (2025). Serviced-Apartments Schweiz: Angebot, Belegung und ADR 2024. Unveröffentlichtes Datenmaterial (Excel), bereitgestellt per E-Mail am 16.07.2025.

Thalmann, P. (2023). Den Wohnungsbestand besser nutzen zur Verringerung der Umweltauswirkungen des Wohnens. Gefunden unter https://nfp73.ch/download/56/230223_SNF_NFP73_PB_Thalmann_DE.pdf

Tipaldi, P., Frick, K. & Bauer, J. (2024). Unbundling the Family: Familien zwischen Tradition und Transformation. Rüschlikon: GDI Gottlieb Duttweiler Institute.

Wüest Partner (2018). *Immo-Monitoring 2018. Herbstpublikation*. Zürich: Wüest Partner AG.

Wüest Partner (2024). *Immo-Monitoring 2024. Sommerpublikation*. Zürich: Wüest Partner AG.

Wüest Partner (2025). Performance von Immobilienanlagen – SPI 2024. Gefunden unter https://www.wuestpartner.com/ch-de/2025/03/24/performance-von-immobilienanlagen-switzerland-property-index-2024/

7. Anhang

Anhang 1: Übersicht alternative Wohnformen

	Wohnwirtschaftliche Konzepte				Gewerbliche Konzepte	
Merkmale	Living Apartments				Serviced Apartments	
Aufenthaltsdauer	min. 1-6 Monate, bei vorübergehendem Gebrauch mit Befristung oder unbefristet				1 Nacht bis 6 Monate	
Mehrwertsteuer	befreit				nicht befreit	
Vertragstyp	Wohnungsmietvertrag				Beherbergungsvertrag	
Apartmentkonzept	**Seniorenwohnen**	**Mikrowohnen**	**Studentenwohnen**	**Co-Living**	**Serviced Apartmenthaus**	**Aparthotel**
Mietmodell	i.d.R. Bruttowarmmiete inkl. Servicepauschale	Nettokaltmiete oder All-in-Miete	i.d.R. All-in-Miete		Bruttorate, inkl. Nebenkosten, inkl. Internet, i.d.R. inkl. Reinigung	
Betreiber	i.d.R. ja	ja und nein		i.d.R. ja	ja	ja
Möblierung	Überwiegend unmöbliert	Un- bis vollmöbliert, zumeist vollmöbliert		Teil- und vollmöblliert	vollausgestattet	
Services	Basis-Services bis Pflegeangebote	keine bis ausgewählte		ausgewählte bis komplett	begrenzt bis ausgewählte	ausgewählt bis komplett
Gemeinschaftsflächen	i.d.R. vorhanden	eher selten anzutreffen	keine bis umfängliche, zumeist Lernräume, Waschsalon	sehr ausgeprägt, Teil des Konzepts	i.d.R. Living-Lobby, Fitness	zumeist Lobby, Fitness & Sauna, Restaurant, Bar, Meeting Space
Zielgruppen	Senioren	Projektarbeiter, Pendler, Wohnungssuchende	Studenten und Auszubildene	Studenten, Young Professionals, Expats, Wohnungssuchende, Singles	Geschäftsreisende, Jobrotation, Relocation, Freizeit-/Städtereisende, Privatreisende in Not	
Beispielmarken	Bonacasa Senevita Tertianum	City Pop	JUWO WOKO Livit	TomoDomo Livingtown	VISIONAPARTMENTS	Harrys Home

Eigene Darstellung in Anlehnung an Gregorius et al, 2024, S. 18-19

Anhang 2: Interviewleitfaden – Assetklassen im Schweizer Wohnungsmarkt

1. Begriffsverständnis und Marktwahrnehmung

a) Wie beurteilen Sie derzeit die allgemeine Lage am Schweizer Wohnimmobilienmarkt, insbesondere in den urbanen Zentren?
b) Was verstehen Sie persönlich unter «alternativen Wohnformen» im Kontext des Schweizer Markts?
c) Mit welchen Konzepten hatten Sie bisher konkret zu tun – sei es durch eigene Umsetzung, interne Prüfung oder durch strategische Marktbeobachtung? Welche Faktoren waren aus Ihrer Sicht jeweils ausschlaggebend für oder gegen eine Realisierung?

2. Investmententscheidungen und Assetklassifizierung

a) Wie beurteilen Sie aktuell Ihre Investitionsbereitschaft in alternative Wohnformen? (1 = sehr niedrig, 4 = sehr hoch)
b) Betrachten Sie alternative Wohnformen aktuell als eigenständige Assetklasse oder eher als Teilsegment klassischer Wohnnutzungen?
c) Welche Voraussetzungen müssten aus Ihrer Sicht erfüllt sein, damit alternative Wohnformen von institutionellen Investoren stärker als eigenständige Assetklasse wahrgenommen werden?
d) Welche nachfrage- und angebotsseitigen Treiber sehen Sie hinter dem zunehmenden Interesse und der Entwicklung alternativer Wohnformen?
e) Wie schätzen Sie die Marktreife alternativer Wohnformen im Vergleich zu etablierten Assetklassen wie Wohnen, Büro oder Retail ein – insbesondere mit Blick auf Transaktionsfähigkeit, Marktvolumen, Bewertbarkeit und Finanzierungsfähigkeit? Bitte bewerten Sie die Marktreife auf einer Skala von 1 (sehr niedrig) bis 4 (sehr hoch).

3. Differenzierungsmerkmale alternativer Wohnformen

a) Allgemeine Merkmale der Wohnformen: Welche Merkmale betrachten Sie als zentrale Unterscheidungskriterien zwischen alternativen Wohnformen und klassischen Mietwohnungen?

b) Investitionsbezogene Kriterien aus Sicht Ihrer Institution: Als wie relevant bewerten Sie die folgenden spezifischen Kriterien bei Investitionen in alternative Wohnformen auf einer Skala von 1 (unwichtig) bis 4 (sehr wichtig)?
   i. Professionelle Betreiberstruktur
   ii. Klare Zielgruppe
   iii. Skalierbarkeit/Portfoliotauglichkeit
   iv. Langfristig stabile Renditeperspektive
   v. Regulatorische Klarheit

c) Welche konkreten wirtschaftlichen Auswirkungen verbinden Sie mit den genannten Merkmalen und Kriterien, insbesondere im Vergleich zu klassischen Mietwohnungen, hinsichtlich:
   i. Mietniveau?
   ii. Ertragsstabilität und -vorhersehbarkeit?
   iii. Risiken wie Leerstand oder erhöhte Fluktuation?
   iv. Renditepotenzial?

4. **Chancen und Risiken für institutionelle Investoren (heute + lessons learned)**

a) Welche konkreten Chancen sehen Sie in alternativen Wohnformen im Vergleich zu klassischen Mietwohnungen? Können Sie hier aus eigener Erfahrung konkrete Beispiele nennen (insbesondere bezogen auf Diversifikation, Mieterträge, Rentabilität, Leerstandsrisiko, Fluktuation)?

b) Welche spezifischen Risiken und Herausforderungen verbinden Sie mit Investitionen in solche Wohnformen? Welche dieser Risiken bewerten Sie aktuell als besonders kritisch?

c) Erwarten Sie, dass alternative Wohnformen in Zukunft eine grössere Rolle in Ihrer strategischen Portfolioallokation spielen werden – falls ja, unter welchen Bedingungen?

5. **Zukunftsperspektiven und Marktchancen (zukünftig)**

a) Welche langfristigen strukturellen Entwicklungen sehen Sie als besonders entscheidend für die zukünftige Akzeptanz und Verbreitung alternativer Wohnformen in der Schweiz?

b) Welche konkreten Veränderungen erwarten Sie in den nächsten 5–10 Jahren hinsichtlich der Nachfrage nach alternativen Wohnformen – beispielsweise durch neue Zielgruppen, veränderte Lebensstile oder andere gesellschaftliche Trends?

c) Welche Rahmenbedingungen auf Markt- oder regulatorischer Ebene müssten sich aus Ihrer Sicht verändern, damit alternative Wohnformen breiter und langfristig von institutionellen Investoren berücksichtigt werden?

Anhang 3: Verzeichnis der Interviewpartner

Name, Vorname	Funktion und Organisation	Datum	Ort
Blanc, Tamara	Portfolio Managerin, Swiss Life Asset Management AG	22.07.2025	Online via Teams
Birrer, Mario	Head Asset Management, UBS (CH) Property Fund - Swiss Mixed 'Sima'	09.07.2025	Online via Teams
Cornelia Estermann	Portfoliomanagerin, Pensimo Management AG	30.07.2025	Online via Teams
Falasca, Christian	Leiter Portfoliomanagement Immobilien Institutionelle Kunden, AVENIRPLUS Anlagestiftung	11.07.2025	Online via Teams
Gawor, Pavel	Chief Executive Officer, City Pop	02.07.2025	Online via Teams
Hagen, Jan	Fund & Portfolio Manager, Baloise Asset Management AG	07.07.2025	Online via Teams
Lindauer, Jessica	Portfolio Managerin, UBS (CH) Property Fund - Direct LivingPlus	10.07.2025	Zürich, in Person
Müller, Alisha	Bereichsleiterin Immobilienbewirtschaftung / Mitglied der Geschäftsleitung, Jugendwohnnetz JUWO	21.07.2025	Online via Teams
Schmid, Patrick	Portfolio Manager, Swisscanto (CH) Real Estate Funds	10.07.2025	Online via Teams
Petkovic, Sreten	Head Real Estate Property Management, PMG Investment Solutions, Stellvertretender Geschäftsführer Prevalis Anlagestiftung	14.07.2025	Online via Teams

Ehrenwörtliche Erklärung

Hiermit erkläre ich, dass ich die vorliegende Arbeit selbstständig und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Hilfsmittel angefertigt habe. Mir ist bekannt, dass ich die volle Verantwortung für die Wissenschaftlichkeit des vorgelegten Textes 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 08.09.2025