Universität Zürich[UZH]

Abschlussarbeit

zur Erlangung des

Master of Advanced Studies in Real Estate

Wohneigentum ohne Land:
Das Potenzial von Baurechten im Stockwerkeigentum

Verfasserin: Kuhn-Prohic Nadia

Eingereicht bei: Dr. Stephan Kloess

Abgabedatum: 08.09.2025

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis V

Abbildungsverzeichnis VI

Executive Summary VII

1. Einleitung 1

1.1. Ausgangslage und Problemstellung 1

1.2. Zielsetzung der Arbeit 4

1.3. Einordnung in den Forschungskontext 5

1.3.1. Wissenschaftliche Relevanz 5

1.3.2. Praktische Relevanz 6

1.4. Abgrenzung des Themas 6

1.5. Aufbau der Arbeit 7

2. Theoretische und kontextuelle Grundlagen 7

2.1. Begriffsdefinitionen 7

2.1.1. Baurecht 8

2.1.2. Stockwerkeigentum 9

2.1.3. Stockwerkeigentum im Baurecht 10

2.1.4. Trennung von Boden- und Gebäudeeigentum 10

2.2. Eigentum und Eigentumstheorie 10

2.2.1. Eigentumsbegriff und rechtliche Grundlage 10

2.2.2. Eigentumstheorie 11

2.2.3. Property-Rights-Theorie 11

2.2.4. Einordnung in den immobilienwirtschaftlichen Kontext 11

2.3. Entscheidungstheorie 12

2.3.1. Entscheidungsbegriff und theoretische Grundlage 12

2.3.2. Entscheidungstheorie 13

2.3.3. Rational-Choice-Ansatz und Bounded Rationality 13

2.3.4. Einordnung in den immobilienwirtschaftlichen Kontext 14

2.4. Angebots- und Nachfragetheorie ... 15
2.4.1. Angebots- und Nachfragebegriff und theoretische Grundlage .. 15
2.4.2. Besonderheiten des Immobilienangebots ... 16
2.4.3. Besonderheiten der Immobiliennachfrage ... 18
2.4.4. Preisbildung und Marktgleichgewicht im Immobilienmarkt ... 19
2.5. Wohneigentum in der Schweiz ... 20
2.5.1. Entwicklung der Wohneigentumsquote ... 20
2.5.2. Wohneigentum im aktuellen Marktumfeld ... 21
2.5.3. Bedeutung und zukünftige Entwicklung ... 23
3. Methodisches Vorgehen ... 24
3.1. Forschungsdesign und Methodik ... 25
3.1.1. Qualitativer Forschungsansatz ... 25
3.1.2. Experteninterviews als Erhebungsmethode ... 25
3.2. Datenerhebung ... 26
3.2.1. Interviewleitfaden und Fragestellungen ... 26
3.2.2. Auswahl und Rekrutierung der Interviewpartner ... 27
3.2.3. Durchführung und Dokumentation der Interviews ... 28
3.2.4. Anonymisierung der Interviews ... 28
3.3. Datenanalyse ... 29
3.3.1. Qualitative Inhaltsanalyse ... 29
3.3.2. Kategorisierung und Codierung ... 29
3.3.3. Einbindung von Sekundärdaten ... 30
3.4. Gütekriterien qualitativer Forschung ... 31
3.4.1. Verfahrensdokumentation ... 31
3.4.2. Argumentative Absicherung und Regelgeleitetheit ... 31
3.4.3. Nähe zum Gegenstand ... 32
3.4.4. Limitationen ... 32

4. Ergebnisse und Diskussion ... 33

4.1. Projektrolle und Entscheidungsmotive ... 33

4.2. Wahrnehmung und Kommunikation des Modells ... 36

4.3. Finanzierung und Wirtschaftlichkeit ... 39

4.4. Markt und Zielgruppen ... 41

4.5. Einschätzung und Ausblick ... 44

4.6. Gesamtanalyse ... 48

4.6.1. Gegenüberstellung der Akteursgruppen ... 48

4.6.2. SWOT-Analyse und Skalenfragen ... 52

5. Schlussbetrachtung ... 56

5.1. Zentrale Erkenntnisse ... 56

5.2. Implikationen für die Praxis ... 58

5.3. Limitationen der Arbeit ... 58

5.4. Ausblick und Empfehlungen ... 59

Literaturverzeichnis ... 60

Anhang ... 63

Abkürzungsverzeichnis

BFS	Bundesamt für Statistik
BWO	Bundesamt für Wohnungswesen
FPRE	Fahrländer Partner
STWE	Stockwerkeigentum
STWEG	Stockwerkeigentümergemeinschaft
SWOT	Strenghts, Weaknesses, Opportunities and Threats
ZHAW	Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Transaktionspreis- und Baulandindizes für Eigentumswohnungen und Bauland für Mehrfamilienhäuser 3
Abbildung 2: Skizzierung des Baurechts 9
Abbildung 3: Eigentumsarten bei Immobilien 12
Abbildung 4: Teilmarktstruktur des Immobilienmarktes 17
Abbildung 5: Entwicklung der Wohneigentumsquote in der Schweiz 20
Abbildung 6: Preisentwicklung der Eigentumswohnungen in der Schweiz 22
Abbildung 7: Hürde kalkulatorischer Tragbarkeit 50
Abbildung 8: Angebotsquote und Anzahl Suchabonnemente 51
Abbildung 9: Matrix Erfolgsbedingungen im Baurecht 52
Abbildung 10: SWOT-Analyse Stockwerkeigentum im Baurecht 53
Abbildung 11: Ergebnisse der Skalenfragen nach Akteursgruppen 55
Abbildung 12: Weiterempfehlung der Akteursgruppen 55

Executive Summary

Der Zugang zu Wohneigentum ist in der Schweiz durch steigende Preise, begrenzte Bodenverfügbarkeit und restriktive Finanzierungsbedingungen zunehmend erschwert. Vor diesem Hintergrund rückt das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht stärker in den Fokus, da es eine Entkoppelung von Boden- und Gebäudeeigentum ermöglicht und dadurch potenziell neue Käufersegmente erschliesst. Während das Baurecht in der Schweiz bislang überwiegend durch die öffentliche Hand vergeben wird, untersucht die vorliegende Arbeit das Modell aus der Perspektive privater Anbieter und Nachfrager.

Die Untersuchung folgt einem qualitativen Forschungsansatz. Mittels leitfadengestützter Experteninterviews mit Anbietern, Nachfragern und Finanzierern wurden unterschiedliche Wahrnehmungen und Entscheidungslogiken der relevanten Marktakteure erfasst. Die Auswertung erfolgte mittels qualitativer Inhaltsanalyse, SWOT-Analyse sowie durch standardisierte Skalenfragen, um Unterschiede zwischen den Akteursgruppen zu erkennen und zentrale Einflussfaktoren systematisch zu verdichten.

Die Ergebnisse zeigen, dass die Nachfrage nach Stockwerkeigentum im Baurecht nicht primär durch das Modell selbst, sondern durch externe Rahmenbedingungen bestimmt wird. In nachfragestarken, urbanen Regionen mit ausgeprägter Wohnungsknappheit erweist sich das Modell als tragfähig, während es in peripheren Märkten mit schwächerer Nachfrage nur schwer etabliert werden kann. Für private Anbieter sind eine klare Vertragsgestaltung und Professionalität im Marktauftritt entscheidend, für Nachfrager stellt der erleichterte Zugang zu Wohneigentum einen zentralen Vorteil dar. Gleichzeitig bestehen Unsicherheiten, die wesentlich von der Finanzierungspraxis der Banken und der vertraglichen Ausgestaltung beeinflusst werden.

Insgesamt verdeutlicht die Analyse, dass das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht weder als universelle Lösung noch als rein marginales Phänomen einzustufen ist. Seine Tragfähigkeit hängt von drei Faktoren ab: Markt- und Standortbedingungen, rechtlicher Klarheit und institutioneller Rahmenbedingungen. Für Nachfrager ermöglicht das Modell einen erleichterten Zugang zu Wohneigentum durch geringere Eigenmittelanforderungen, während es für Anbieter bei klaren Regeln und professioneller Umsetzung ein ökonomisch attraktives Modell darstellt. Damit leistet die vorliegende Arbeit einen Beitrag zum Verständnis der Bedingungen, unter welchen alternative Eigentumsmodelle in der Schweiz Akzeptanz finden können.

1. Einleitung

Hinweis zur Sprache

Um den Lesefluss nicht zu beeinträchtigen, wird in dieser Arbeit auf die gleichzeitige Nennung männlicher, weiblicher und diverser Sprachformen verzichtet. Alle personenbezogenen Bezeichnungen sind geschlechtsneutral zu verstehen. Der Fokus liegt auf sprachlicher Stringenz und inhaltlicher Klarheit, weshalb gendergerechte Formulierungen nicht verwendet werden.

Zur sprachlichen Optimierung wurde punktuell ein KI-gestütztes Werkzeug (ChatGPT) eingesetzt. Die inhaltliche Ausarbeitung, Analyse und Interpretation der Ergebnisse erfolgten eigenständig. Der KI-Einsatz beschränkte sich ausschliesslich auf stilistische Aspekte und hatte keinen Einfluss auf die wissenschaftliche Substanz der Arbeit.

1.1. Ausgangslage und Problemstellung

Der Schweizer Wohnungsmarkt ist seit Jahren von einem zunehmenden Spannungsfeld geprägt: Während die Nachfrage nach Wohneigentum hoch ist, bleibt das Angebot knapp und Kaufpreise liegen auf einem historisch hohen Niveau. Aktuelle Marktdaten bestätigen diese Entwicklung: «Im 1. Quartal 2025 stieg die Zahl der Suchabonnemente für Eigentumswohnungen gegenüber dem Vorjahr um 20% und für Einfamilienhäuser um 18% [...]. Im Gegensatz dazu ist die Zahl der inserierten Kaufobjekte seit Anfang letzten Jahres erneut zurückgegangen. Sowohl die Angebotsquote für Eigentumswohnungen (4.3%) als auch diejenige für Einfamilienhäuser (2.7%) liegt aktuell unter dem Durchschnitt der vergangenen zehn Jahre, was auf die geringe Bautätigkeit der letzten Zeit zurückzuführen ist. Weil das Angebot weiterhin limitiert ist, hat sich die Zahlungsbereitschaft der Käuferinnen und Käufer für Wohneigentum erhöht, was wiederum zu einem Anstieg der Wohneigentumstransaktionen geführt hat. Im 4. Quartal 2024 nahmen die Verkäufe von Einfamilienhäusern gegenüber dem Vorjahr um 10% zu, jene von Eigentumswohnungen sogar um 20%. Die Kombination aus lebhafter Nachfrage und knappem Angebot lassen die Preise kontinuierlich steigen» (Wüest Partner, 2025).

Im internationalen Vergleich liegt die Wohneigentumsquote der Schweiz am unteren Ende der Statistiken. Während die Wohneigentumsquote in den Nachbarländern Deutschland, Frankreich, Italien und Österreich bei über 50% liegt, sind es in der Schweiz lediglich rund 36%. Dabei bezieht sich die Wohneigentumsquote auf den Anteil der dauerhaft

bewohnten Wohnungen, die von ihren Eigentümern, sei es als Hauseigentümer oder Stockwerkeigentümer, selbst bewohnt werden (BWO, 2024). Dies ist auf historische und strukturelle Gründe zurückzuführen. Neben einem gut funktionierenden Mietwohnungsmarkt und einem hohen Ausländeranteil gelten insbesondere die späte Einführung des Stockwerkeigentums im Jahr 1965 sowie das ungünstige Verhältnis zwischen Erwerbskosten und Einkommen als zentrale Hemmnisse für den Erwerb von Wohneigentum (BWO, 2005, S. 3). Gleichzeitig zeigt sich, dass sich der Traum vom Eigenheim für breite Bevölkerungsschichten zunehmend ausser Reichweite gerät. Die Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften (ZHAW) betont in einer Studie von 2022, dass erschwingliches Wohneigentum in der Schweiz zu einem knappen Gut geworden ist. Zu den zentralen Treibern der hohen Wohneigentumspreise zählen die tiefen Finanzierungskosten, insbesondere die historisch niedrigen Hypothekarzinsen, sowie das anhaltende Wirtschafts- und Bevölkerungswachstum in der Schweiz. Für Normalverdienende bleiben deshalb erschwingliche Eigenheime unerreichbar (Lehner & Hohgardt, 2022, S. 10). Auch das Bundesamt für Wohnungswesen weist darauf hin, dass die Wahlmöglichkeiten auf dem Wohnungsmarkt, insbesondere in Bezug auf Wohneigentum, in vielen Regionen der Schweiz eingeschränkt sind (BWO, 2021, S. 7). Parallel dazu werden Forderungen nach neuen, zugänglicheren Eigentumsmodellen lauter, sowohl von gesellschaftlicher wie auch von politischer Seite. Die Diskussion über alternative Ansätze zur Entkoppelung von Boden und Nutzung gewinnt entsprechend an Bedeutung. Laut der Studie der ZHAW von 2022 gaben drei von vier befragten Eigenheimsuchenden an, dass Wohneigentum stärker gefördert und breiteren Bevölkerungsschichten zugänglich gemacht werden soll (Lehner & Hohgardt, 2022, S. 53). Auch politisch wurde diese Idee wiederholt aufgegriffen, etwa in der kantonalen Volksabstimmung in Basel von 2015, welche forderte, dass der Kanton seinen Boden künftig nicht mehr verkauft, sondern höchstens im Baurecht abgibt (Regierungsrat des Kantons Basel-Stadt, 2015, S. 3).

Die Wohneigentumsquote in der Schweiz ist seit 1970 von rund 28.5 % auf 36.2 % gestiegen (BFS, 2022, S. 11). Ein wesentlicher Treiber dieses Anstiegs war die Verbreitung von Stockwerkeigentum, welches 1965 gesetzlich eingeführt wurde und insbesondere in städtischen Lagen eine tragende Rolle beim Zugang zu Wohneigentum gespielt hat. In verdichteten Wohnlagen bietet das Stockwerkeigentum eine Möglichkeit, Eigentum innerhalb von Mehrfamilienhäusern zu erwerben (Lehner & Hohgardt, 2022, S. 9). Der Anteil der Stockwerkeigentumswohnungen am gesamten Wohnungsbestand lag im Jahr 2000 bei rund 8%, am gesamten Wohneigentum 23%. Heute dürfte der Anteil noch

höher sein (BWO, 2005, S. 3). Auffällig ist, dass es bis heute keine aktuelleren beziehungsweise regelmässigen amtlichen Statistiken zur Entwicklung des Stockwerkeigentums gibt. Während die Wohneigentumsquote vom Bundesamt für Statistik (BFS) regelmässig erhoben wird, stützen sich verfügbare Angaben zum Stockwerkeigentum, wie jene von Fahrländer Partner (FPRE), vor allem auf Marktanalysen und Modellierungen.

Eine zentrale Ursache für die Verteuerung von Wohneigentum liegt in der Entwicklung der Bodenpreise. Dies zeigt der Vergleich der von Fahrländer Partner (FPRE) erhobenen Transaktionspreis- und Baulandindizes für Wohneigentum in der Schweiz (Fahrländer Partner, 2025) und wird in der nachfolgenden Abbildung verdeutlicht. Beide Indizes sind auf das erste Quartal 2000 (Index = 100) normiert und werden quartalsweise erhoben. Während der Transaktionspreisindex für Eigentumswohnungen von Q1 2000 bis Q1 2025 um rund 177% gestiegen ist, erhöhte sich der Baulandpreisindex für Mehrfamilienhäuser im gleichen Zeitraum um 620.2%. Die deutlich stärkere Dynamik bei den Baulandpreisen verdeutlicht die Entkoppelung zwischen Bodenwert und Gebäudepreis pro Quadratmeter (exklusive Land). Dieser Zusammenhang bildet eine zentrale Grundlage für die vorliegende Arbeit, da das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht darauf abzielt, Boden- und Gebäudewert voneinander zu trennen und so die Erwerbskosten zu reduzieren. Somit verdeutlicht die Abbildung den markant stärkeren Anstieg der Baulandpreise für Mehrfamilienhäuser im Vergleich zu den Transaktionspreisen von Eigentumswohnungen.

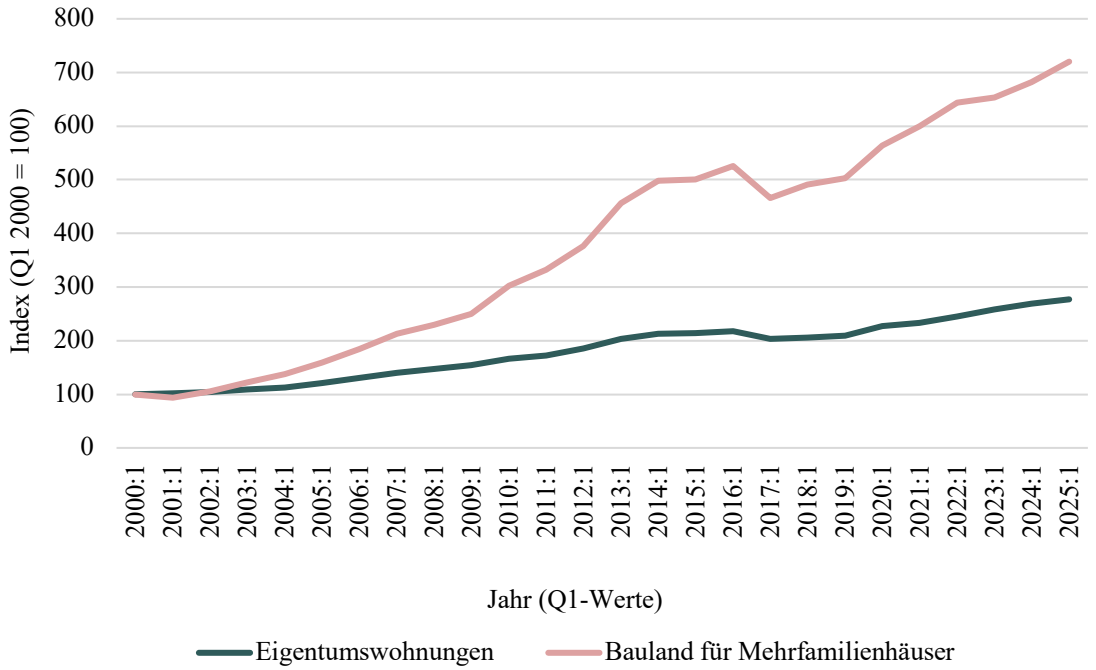

Abbildung 1: Transaktionspreis- und Baulandindizes für Eigentumswohnungen und Bauland für Mehrfamilienhäuser (Daten: Fahrländer Partner, 2025)

Vor diesem Hintergrund rückt das Modell des Wohneigentums im Baurecht als potenzieller Lösungsansatz in den Fokus. Dabei wird der Erwerb von Wohneigentum ermöglicht, ohne dass gleichzeitig das Grundstück beziehungsweise der Landanteil gekauft werden muss. Dieses Modell könnte eine Antwort auf die zunehmende Bodenknappheit und die hohen Grundstückspreise darstellen und dadurch potenziell neue Zielgruppen erschliessen. Trotz zunehmender Diskussion und punktueller Anwendung dieses Modells, insbesondere durch öffentliche oder institutionelle Baurechtsgeber, fehlen bisher systematische Untersuchungen zur wirtschaftlichen Tragfähigkeit und sozialen Wirkung dieses Modells. Die vorliegende Arbeit untersucht deshalb das Potenzial von Stockwerkeigentum im Baurecht aus Sicht relevanter Marktakteure, mit Fokus auf die wirtschaftliche Nachhaltigkeit für private Investoren sowie auf die Zugänglichkeit für neue Käufergruppen.

1.2. Zielsetzung der Arbeit

Ziel der vorliegenden Arbeit ist es, das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht hinsichtlich seiner langfristigen Tragfähigkeit im Schweizer Immobilienmarkt zu analysieren. Der Fokus liegt dabei nicht auf der Anwendung durch gemeinnützige oder öffentliche Träger, wie sie in der bisherigen Diskussion häufig im Zentrum stehen, sondern auf der Perspektive privater Investoren und Käufergruppen. Für eine breitere Marktdurchdringung und eine skalierbare Umsetzung des Modells dürfte die Akzeptanz durch private Akteure von zentraler Bedeutung sein, auch wenn privatwirtschaftlich initiierte Baurechtsmodelle bislang die Ausnahme bilden. Gemäss einer Studie von Wüest Partner aus dem Jahr 2017 werden rund die Hälfte aller Baurechte von der öffentlichen Hand vergeben, etwa 20% von Aktiengesellschaften, 15% von Privatpersonen und 10% von Immobilienfonds oder institutionellen Anlegern (Wüest Partner, 2017, S. 12).

Untersucht werden zentrale Vorteile und Herausforderungen sowie Chancen und Risiken des Modells aus Sicht relevanter Akteursgruppen. Dabei stehen zwei Aspekte im Vordergrund: Einerseits die wirtschaftliche Nachhaltigkeit aus Sicht der Angebotsseite, welche über die drei zentralen Kriterien Finanzierbarkeit, Werthaltigkeit und Marktfähigkeit definiert wird, andererseits die Frage, ob das Modell dazu beitragen kann, neuen Zielgruppen den Zugang zu Wohneigentum zu erleichtern. Die Arbeit verfolgt einen qualitativen Forschungsansatz auf Basis von Experteninterviews mit Vertretern der Angebots-, Nachfrage- sowie der Finanzierungsseite. Ziel ist es, praxisnahe Einsichten in Marktmechanis-

men, Wahrnehmungen und Entscheidungskriterien im Umgang mit dem Modell Stockwerkeigentum im Baurecht zu gewinnen.

Ausgehend von dieser Zielsetzung ergeben sich folgende Forschungsfragen:

1. Welche gesellschaftlichen, institutionellen und marktseitigen Bedingungen beeinflussen die Nachfrage nach Stockwerkeigentum im Baurecht?
2. Inwiefern stellt das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht eine zukunftsfähige Option für private Anbieter dar?
3. Welche Chancen und Herausforderungen sehen private Nachfrager im Modell Stockwerkeigentum im Baurecht, insbesondere in Bezug auf Zugang, Sicherheit und Eigentumsperspektiven?

1.3. Einordnung in den Forschungskontext

1.3.1. Wissenschaftliche Relevanz

Das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht wurde in der wissenschaftlichen Literatur bisher nur am Rande behandelt. Der Fokus lag bislang primär auf der Nutzung des Baurechts durch gemeinnützige oder öffentliche Trägerschaften sowie auf juristischen Fragestellungen. Systematische Untersuchungen zur wirtschaftlichen Tragfähigkeit und zur sozialen Wirkung des Modells aus Sicht privater Marktakteure, insbesondere von Investoren, Käufern und Finanzierern, fehlen weitgehend. Darüber hinaus existieren kaum quantitativen Daten zum Bestand oder zur Verbreitung von Stockwerkeigentum im Baurecht. Auch zum Stockwerkeigentum allgemein sind nur begrenzt statistische Informationen verfügbar, da diese Eigentumsform beispielsweise in Baugesuchen nicht separat erfasst wird. Diese Datenlücke erschwert eine sachgerechte Einordnung der Bedeutung und Entwicklung des Modells. Vor diesem Hintergrund bietet sich ein qualitativer Forschungsansatz an, um Einschätzungen, Wahrnehmungen und Entscheidungslogiken relevanter Marktakteure systematisch zu erfassen und die Forschungsfragen zu adressieren. Zudem fehlt eine breitere theoretische und praxisnahe Auseinandersetzung mit der Frage, unter welchen Bedingungen das Modell von unterschiedlichen Akteursgruppen als langfristig tragfähig eingeschätzt werden kann. Die vorliegende Arbeit versteht sich als Beitrag zu einer differenzierten Diskussion über Potenziale und Grenzen des Stockwerk-eigentums im Baurecht mit besonderem Fokus auf wirtschaftliche und gesellschaftliche Perspektiven. Ziel ist es, eine bestehende Lücke in der immobilienwirtschaftlichen und wohnpolitischen Forschung zum Stockwerkeigentum im Baurecht gezielt zu adressieren.

1.3.2. Praktische Relevanz

In der aktuellen Marktlage, geprägt von hoher Nachfrage, steigenden Bodenpreisen und einem erschwerten Zugang zu Wohneigentum für breite Bevölkerungsgruppen, gewinnt das Modell Wohneigentum im Baurecht zunehmend an praktischer Relevanz. Insbesondere das Stockwerkeigentum im Baurecht bietet potenzielle Vorteile für unterschiedliche Akteursgruppen. Für Anbieter und Investoren stellt sich die Frage nach der wirtschaftlichen Tragfähigkeit, insbesondere in Bezug auf Finanzierbarkeit, Werthaltigkeit und Marktfähigkeit. Für Käufergruppen wiederum geht es um Zugangsmöglichkeiten, Planungssicherheit und Eigentumsperspektiven, insbesondere in stark nachgefragten Lagen und urbanen Regionen. Die Erkenntnisse dieser Arbeit sollen praxisnahe Einsichten in die Perspektiven und Entscheidungskriterien entlang der wohnwirtschaftlichen Wertschöpfungskette liefern, von der Finanzierung über die Projektentwicklung bis hin zur Nutzerseite. Ziel ist es, eine fundierte Einschätzung zu ermöglichen, ob das Modell eine tragfähige Option für den Schweizer Wohnungsmarkt der Zukunft darstellt.

1.4. Abgrenzung des Themas

Die vorliegende Arbeit konzentriert sich auf das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht als potenziell zukunftsfähige Form des Wohneigentums. Die Untersuchung basiert auf Experteninterviews mit regionalem Schwerpunkt im Grossraum Zürich und den angrenzenden Kantonen, sodass die Ergebnisse in erster Linie diese Perspektive widerspiegeln. Im Mittelpunkt stehen die ökonomische Tragfähigkeit aus Sicht privater Anbieter und Investoren, sowie die Zugänglichkeit aus Sicht privater Nachfrager. Berücksichtigt werden dabei gezielt die Perspektiven entlang der wohnwirtschaftlichen Wertschöpfungskette: Projektentwickler, Investoren, Finanzierer sowie bestehende und potenzielle Käufer. Nicht Gegenstand der Arbeit sind detaillierte rechtliche Fragestellungen oder juristische Auslegungen von Baurechtsverträgen. Diese Aspekte wurden unter anderem bereits im Rahmen früherer Abschlussarbeiten, wie etwa jener von Gianora (2010), schwerpunktmässig behandelt. Die Untersuchung verfolgt stattdessen einen wirtschaftlich und sozialwissenschaftlich orientierten Zugang mit Fokus auf die Perspektiven der zentralen Marktakteure. Zudem wird bewusst auf die Betrachtung gemeinnütziger oder öffentlich-rechtlicher Trägerschaften verzichtet, da diese in der bisherigen Diskussion zum Baurecht bereits häufig im Zentrum stehen. Auch quantitative Analysen zum Bestand oder zur Marktentwicklung des Stockwerkeigentums im Baurecht sind aufgrund fehlender statistischer Datenlage nicht möglich. Die Arbeit basiert daher auf qualitativen Experten-

interviews mit relevanten Akteursgruppen und zielt auf praxisnahe Einsichten in Wahrnehmungen, Entscheidungslogiken und Einschätzungen zum Modell Stockwerkeigentum im Baurecht.

1.5. Aufbau der Arbeit

Die Arbeit gliedert sich in fünf Kapitel. Kapitel 1 führt in das Thema ein, beschreibt Zielsetzung und Forschungsfragen, ordnet die Untersuchungen in den wissenschaftlichen und praktischen Kontext ein und grenzt das Untersuchungsfeld ab. Kapitel 2 bildet den theoretischen Rahmen und behandelt zentrale Konzepte wie Baurecht, Stockwerkeigentum, Eigentumsförderung sowie theoretische Ansätze zur Eigentumslogik, zum Entscheidungsverhalten und zu Marktmechanismen. Kapitel 3 erläutert das methodische Vorgehen, insbesondere das qualitative Forschungsdesign, die Fallauswahl und die angewandte Analysemethode. Kapitel 4 ist entlang der Forschungsfragen und zentralen Analyseaspekte gegliedert und kombiniert theoretische Einordnungen mit den aus den Interviews gewonnenen Erkenntnissen. Kapitel 5 fasst die zentralen Erkenntnisse zusammen, reflektiert Limitationen und gibt einen Ausblick auf weiterführende Forschung und praxisrelevante Implikationen.

2. Theoretische und kontextuelle Grundlagen

In diesem Kapitel wir der begriffliche und theoretische Rahmen der Arbeit dargestellt. Zunächst werden die für das Untersuchungsobjekt zentralen Begriffe präzisiert. Darauf aufbauend erläutern die Eigentumstheorie und Property-Rights-Ansätze die Aufteilung und Sicherung von Verfügungsrechten, die Entscheidungstheorie die Wahrnehmungen und Abwägungen der Akteure unter Unsicherheit, und marktökonomische Grundlagen wie Angebot und Nachfrage, Preisbildung sowie immobilienspezifische Besonderheiten die Einbettung in das Marktumfeld. Dieser Rahmen bildet die Grundlage, um die später dargestellten Ergebnisse systematisch einzuordnen und zu interpretieren.

2.1. Begriffsdefinitionen

Für die Analyse des Modells Stockwerkeigentum im Baurecht ist eine Definition zentraler Begriffe erforderlich. Im Fokus stehen die Begriffe Baurecht, Stockwerkeigentum sowie deren Kombination in Form von Stockwerkeigentum im Baurecht. Zudem ist die Trennung von Boden- und Gebäudeeigentum als grundlegendes Merkmal dieses Modells zu erläutern.

2.1.1. Baurecht

Das Baurecht ist ein vertraglich geregeltes Nutzungsrecht, bei dem die Eigentumsverhältnisse an Boden und Gebäude voneinander getrennt werden. Es berechtigt die baurechtsnehmende Partei, auf oder unter dem Grundstück der baurechtsgebenden Partei ein Bauwerk zu errichten und dieses während einer vertraglich festgelegten Zeitdauer zu nutzen. Das Baurecht wird im Grundbuch als Dienstbarkeit eingetragen und üblicherweise mit einem eigenen Grundbuchblatt versehen. Die Vertragsdauer liegt in der Regel zwischen 30 und 100 Jahren (Wüest Partner, 2017, S. 8–9). Als Gegenleistung entrichtet die baurechtsnehmende Partei einen periodisch geschuldeten Baurechtszins. Nach Ablauf der Vertragsdauer fällt das Grundstück inklusive allfälliger Bauten an die baurechtsgebende Partei zurück. Für diesen sogenannten Heimfall ist eine vertraglich festgelegte Entschädigung an die baurechtsnehmende Partei vorgesehen, die in der Regel als Prozentsatz des Objektwertes zum Zeitpunkt des Heimfalls bestimmt wird (Fahrländer & Kloess, 2023, S. 114). Baurechte können sowohl von öffentlichen als auch von privaten Eigentümern vergeben werden (Wüest Partner, 2017, S. 12). Für die baurechtsgebende Partei bietet das Modell regelmässige Erträge über den vereinbarten Zeitraum hinweg und die Möglichkeit, langfristig Einfluss auf die Nutzung sowie Entwicklung des Grundstücks zu nehmen. Für die baurechtsnehmende Partei reduziert sich der Kapitalbedarf, da kein Grundstückskauf erforderlich ist, während sie dennoch über die errichteten Bauwerke verfügen kann (Wüest Partner, 2017, S. 10–11).

Gemäss Art. 779b ZGB werden im Baurechtsvertrag alle wesentlichen Parameter wie Lage, Ausgestaltung, Ausdehnung, Zweck der Bauten sowie die Benutzung nicht überbauter Flächen für die erwerbende Partei verbindlich festgelegt. Aus ökonomischer Sicht sind dabei folgende Punkte zentral:

- die Dauer des Baurechts
- die Höhe der Baurechtszinsen (inklusive Anpassungsmechanismus)
- allfällige Vorkaufs- und Mitbestimmungsrechte
- die Höhe der Heimfallentschädigung
- allfällige vereinbarte Nutzungsbeschränkungen sowie Zusatzvereinbarungen (Wüest Partner, 2017, S. 9).

Die nachfolgende Abbildung zeigt die wesentlichen Elemente des Baurechtsgeschäfts zwischen baurechtsgebender und baurechtsnehmender Partei in schematischer Form.

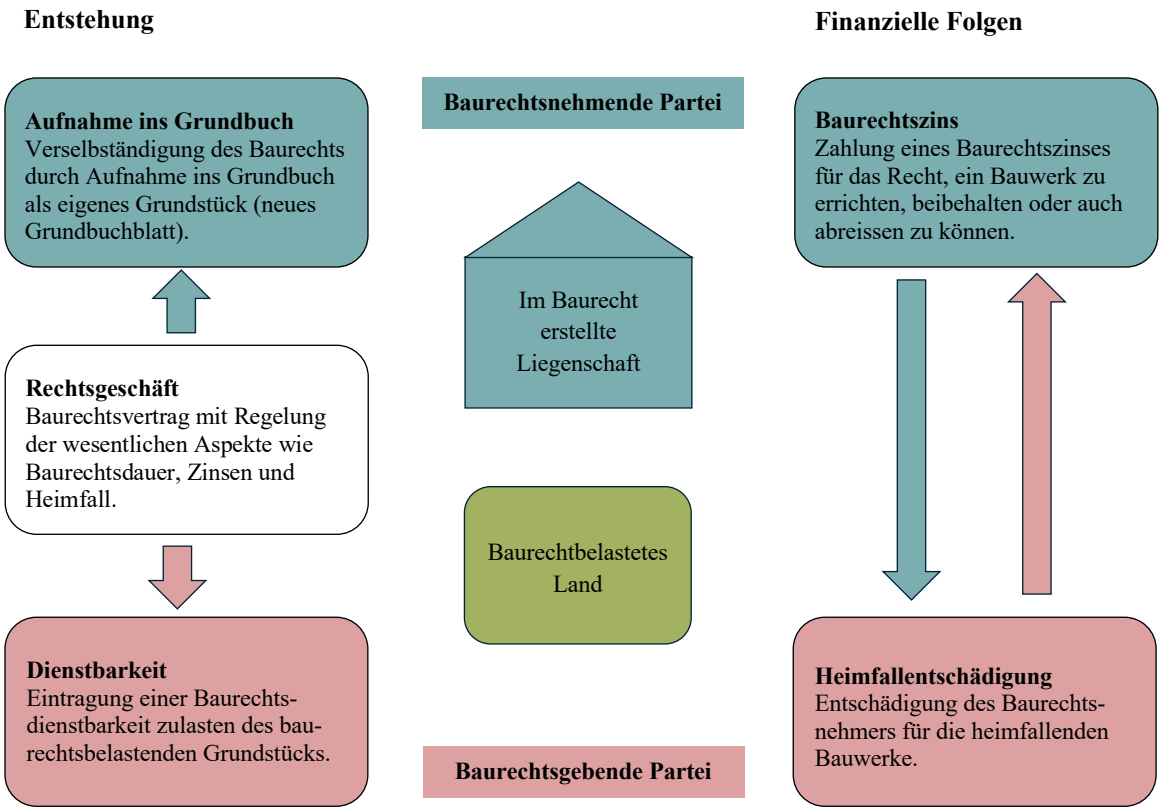

Abbildung 2: Skizzierung des Baurechts (vgl. Wüest Partner, 2017, S. 10)

2.1.2. Stockwerkeigentum

Stockwerkeigentum (STWE) bezeichnet das Miteigentum an einem Grundstück, das mit einem ausschliesslichen Sondernutzungsrecht an bestimmten Gebäudeteilen verbunden ist (Art. 712a ZGB). Das gesamte Grundstück sowie die gemeinschaftlichen Gebäudeteile stehen im Miteigentum aller Stockwerkeigentümer. Gleichzeitig verfügen diese über Nutzungs- und Verfügungsrechte an ihren Einheiten, etwa ihrer Wohnung oder anderen Räumen. Für jede Einheit wird ein separates Grundbuchblatt eröffnet.

Die Gesamtheit der Stockwerkeigentümer bildet eine sogenannte Stockwerkeigentümergemeinschaft (STWEG), welche für die gemeinschaftliche Verwaltung zuständig ist (Fahrländer & Kloess, 2023, S. 61). Das Stockwerkeigentum ermöglicht es, Wohn-eigentum innerhalb eines Mehrfamilienhauses zu erwerben, ohne das gesamte Gebäude oder Grundstück kaufen zu müssen. Diese Eigentumsform hat sich besonders in verdichteten städtischen Lagen etabliert. Im Jahr 2000 machten Eigentumswohnungen rund 8% des Wohnbestandes und etwa 23% des gesamten Wohneigentums in der Schweiz aus (BWO, 2005, S. 3).

2.1.3. Stockwerkeigentum im Baurecht

Die Kombination von Stockwerkeigentum und Baurecht vereint zwei rechtlich selbstständige Eigentumsformen, deren Grundlagen in den Abschnitten 2.1.1 und 2.1.2 erläutert wurden. Im Modell Stockwerkeigentum im Baurecht stellt die baurechtsgebende Partei das Grundstück im Rahmen eines Baurechtsvertrages zur Verfügung. Darauf kann ein Mehrfamilienhaus errichtet werden, in dem die einzelnen Einheiten als Stockwerkeigentum gebildet und veräussert werden. Die Eigentümer erwerben damit Eigentum am jeweiligen Gebäudeteil gemäss Art. 712a ZGB, jedoch kein Eigentum am Boden. Das Nutzungsrecht am Grundstück ist durch den Baurechtsvertrag für die festgelegte Laufzeit gesichert. Nach Ablauf tritt der Heimfall ein, bei dem das Eigentum am Gebäude in der Regel an die baurechtsgebende Partei zurückfällt, verbunden mit einer im Voraus vertraglich festgelegten Entschädigung (Fahrländer & Kloess, 2023, S. 62). Die gemeinschaftliche Verwaltung erfolgt, wie beim klassischen Stockwerkeigentum, durch die Stockwerkeigentümergemeinschaft gemäss den Bestimmungen von Art. 712m–t ZGB.

2.1.4. Trennung von Boden- und Gebäudeeigentum

Ein wesentliches Merkmal des Baurechts, und damit auch des Modells Stockwerkeigentum im Baurecht, stellt die Trennung von Boden- und Gebäudeeigentum dar. Während in klassischen Eigentumsmodellen das Eigentum am Gebäude untrennbar mit dem Grundstück verbunden ist, ermöglicht das Baurecht eine rechtlich eigenständige Nutzung und Bebauung fremden Bodens. Der Eigentümer einer Stockwerkeinheit im Baurecht erwirbt zwar das Eigentum an seiner Einheit gemäss Art. 712a ZGB, jedoch nicht am Grundstück, auf dem das Gebäude steht. Das Nutzungsrecht am Boden wird ausschliesslich über das Baurecht gesichert und ist zeitlich durch den Baurechtsvertrag begrenzt (Fahrländer & Kloess, 2023, S. 61-62; Wüest Partner, 2017, S. 8).

2.2. Eigentum und Eigentumstheorie

2.2.1. Eigentumsbegriff und rechtliche Grundlage

Eigentum stellt eine der zentralen Institutionen von Gesellschaften dar und prägt sowohl die wirtschaftliche als auch gesellschaftliche Ordnung (Demsetz, 1967, S. 347). Nach Art. 641 ZGB kann der Eigentümer einer Sache unter Vorbehalt der gesetzlichen Schranken frei über sie verfügen und sie von jedem, der sie ihm vorenthält, herausverlangen. Dieses umfassende Herrschaftsrecht bildet den Kern des Eigentumsbegriffs.

2.2.2. Eigentumstheorie

Die Eigentumstheorie befasst sich mit der Begründung, Ausgestaltung und den Grenzen von Eigentumsrechten. Sie hat zum Ziel, Sollenssätze zu formulieren, die erklären und begründen, warum und unter welchen Bedingungen Eigentum existieren soll und wie es rechtlich zuzuordnen ist (Goldhammer, 2012, S. 3). In der wissenschaftlichen Literatur werden verschiedene Ansätze der Eigentumsbegründung unterschieden. Erstens eine rechtliche Dimension, die die Zuweisung und den Schutz von Eigentumsrechten regelt (Art. 641 ZGB; Art. 655 Abs. 1 ZGB). Zweitens eine philosophische Dimension, die normative Begründungen für Eigentum liefert (Goldhammer, 2012, S. 3). Drittens eine ökonomische Dimension, die Eigentum als Bündel von Verfügungsrechten versteht. Deren klare Zuweisung schafft Anreize zur Internalisierung externer Effekte (Demsetz, 1967, S. 348) und kann zu einer effizienteren Ressourcennutzung führen, sofern der Nutzen einer Neuordnung von Rechten die dafür anfallenden Transaktionskosten übersteigt (Coase, 1960, S. 15–16). Dieser Effizienzgedanke wird zusätzlich dadurch gestützt, dass eine solche Anreizstruktur die Ressourcennutzung verbessern kann (Demsetz, 1967, S. 356).

2.2.3. Property-Rights-Theorie

Aus ökonomischer Perspektive beschreibt die Property-Rights-Theorie Eigentum als ein Bündel einzelner, sozial anerkannter Handlungs- und Verfügungsrechte, die auf Konvention, Tradition, gesetztem Recht oder vertraglichen Vereinbarungen beruhen. Dazu zählen insbesondere die Rechte zur Nutzung eines Gutes (*usus*), zur Veränderung seiner Beschaffenheit (*abusus*), zur Vereinnahmung von Erträgen beziehungsweise zur Tragung von Verlusten aus der Nutzung (*usus fructus*) sowie das Recht, das Gut zu veräussern und den daraus entstandenen Erlös für sich zu beanspruchen (Höll, 2011, S. 149–150). Auf dieser theoretischen Grundlage lässt sich das Baurecht als ein Modell verstehen, bei dem Eigentumsrechte zeitlich und inhaltlich begrenzt vergeben werden.

2.2.4. Einordnung in den immobilienwirtschaftlichen Kontext

In der immobilienwirtschaftlichen Perspektive wird Eigentum als ein Bündel von Rechten verstanden, das sowohl volles Eigentum (z.B. Alleineigentum, Stockwerkeigentum) als auch begrenzte Nutzungs- und Verfügungsrechte (z.B. Baurecht, Dienstbarkeiten) umfassen kann. Der Begriff «Immobilie» wird in Gesetzen nicht verwendet. Stattdessen spricht das ZGB von «Grundeigentum» beziehungsweise von «Grundstücken». Gemäss Art. 655 Abs. 1 ZGB sind Grundstücke Gegenstand des Grundeigentums (Fahrländer &

Kloess, 2023, S. 60). Die Unterscheidung dieser Eigentumsarten bildet eine wichtige Grundlage für die rechtliche Strukturierung und wirtschaftliche Bewertung von Immobilien.

Die verschiedenen Eigentumsarten bei Immobilien lassen sich, wie in der nachfolgenden Abbildung dargestellt, systematisch einordnen. Die vorliegende Arbeit fokussiert auf die Modelle Baurecht und Stockwerkeigentum, die in Kapitel 2.1.1 und Kapitel 2.1.2 im Detail erläutert werden. Die übrigen Eigentumsarten werden nicht vertieft behandelt.

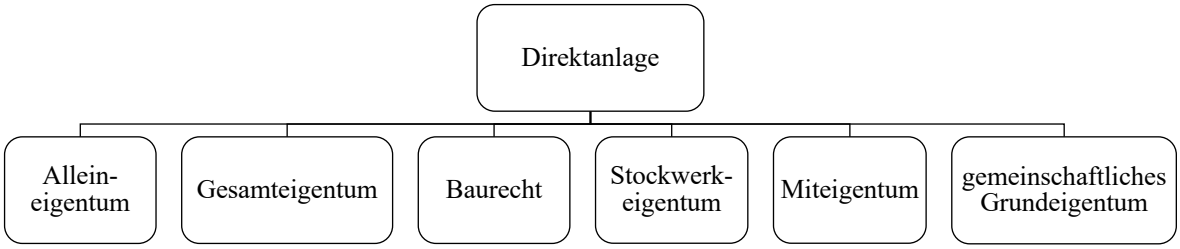

Abbildung 3: Eigentumsarten bei Immobilien (vgl. Fahrländer & Kloess, 2023, S. 60)

Für die vorliegende Arbeit sind sowohl der Eigentumsbegriff als auch die Eigentumstheorie von zentraler Bedeutung, da das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht eine spezifische Kombination und Aufteilung von Rechten darstellt: Das Gebäudeeigentum wird den einzelnen Stockwerkeigentümern zugeordnet, während das Grundeigentum bei der baurechtsgebenden Partei verbleibt (Fahrländer & Kloess, 2023, S. 62). Die Trennung von Boden- und Gebäudeeigentum sowie die zeitliche Begrenzung des Nutzungsrechts machen das Baurecht zu einem besonderen Anwendungsfall der Eigentumstheorie, in dem sowohl rechtliche als auch ökonomische Aspekte der Eigentumsordnung zum Tragen kommen.

2.3. Entscheidungstheorie

2.3.1. Entscheidungsbegriff und theoretische Grundlage

Eine Entscheidung kann allgemein als Zusammenhang zwischen wählbaren Alternativen, den Rahmenbedingungen und den daraus resultierenden Konsequenzen beschrieben werden. Sie stellt das Ergebnis eines Auswahlprozesses dar, bei dem Informationen unter gegebenen Rahmenbedingungen abgewogen und eine Alternative gewählt wird (Amann, 2025, S. 30). Eine Entscheidungssituation ist dabei durch vier zentrale Elemente gekennzeichnet: einen Entscheidungsträger, festgelegte Zielsetzungen, mindestens zwei wähl-

bare Handlungsalternativen sowie externe Einflussfaktoren, die den Entscheidungsprozess prägen (Sciarrino, 1967, S. 77). In der Praxis sind nahezu alle Entscheidungen mit einer Unsicherheit oder einem Mangel an Informationen verbunden (Amann, 2025, S. 35).

2.3.2. Entscheidungstheorie

Die Entscheidungstheorie befasst sich mit der systematischen Analyse von Entscheidungsprozessen. Sie untersucht, wie Entscheidungen entstehen, welche Faktoren sie beeinflussen und wie sie durch geeignete Methoden verbessert werden können. Ziel ist es, die Vielfalt an Entscheidungen zu beschreiben, zu erklären und durch Entscheidungsmodelle Hilfestellungen zu bieten (Amann, 2025, S. 4).

In der wissenschaftlichen Literatur wird häufig zwischen normativer (bzw. präskriptiver) und deskriptiver Entscheidungstheorie unterschieden. Die normative Entscheidungstheorie befasst sich mit der Formulierung von Entscheidungsprinzipien, die aufzeigen, wie Individuen oder Gruppen in unterschiedlichen Entscheidungssituationen rational entscheiden sollten. Sie basiert auf klar definierten Zielsystemen und einer korrekten Verarbeitung verfügbarer Informationen und zielt darauf ab, Entscheidungsmodelle zu entwickeln, die eine logisch ableitbare optimale Lösung ermöglichen. Die deskriptive Entscheidungstheorie hingegen beschreibt und erklärt tatsächliches Entscheidungsverhalten. Sie stützt sich auf empirische Beobachtungen, berücksichtigt kognitive Beschränkungen sowie psychologische und soziale Einflussfaktoren und geht davon aus, dass reales Entscheidungsverhalten häufig vom Rationalitätsideal abweicht (Gillenkirch, 2018).

2.3.3. Rational-Choice-Ansatz und Bounded Rationality

Der Rational-Choice-Ansatz betrachtet das Entscheidungsverhalten als die Auswahl unter mehreren Alternativen auf Basis konsistenter Präferenzen. Rationalität liegt dann vor, wenn Präferenzen vollständig und transitiv sind. Vollständigkeit bedeutet, dass alle Paare von Alternativen miteinander vergleichbar sind, während Transitivität sicherstellt, dass diese Vergleiche konsistent über mehr als zwei Alternativen hinweg fortgesetzt werden können. Rationalität bezieht sich damit in erster Linie auf die formale Konsistenz von Präferenzen und nicht auf die inhaltliche Vernünftigkeit der Ziele (Amann, 2025, S. 17–18).

Die Entscheidungstheorie formuliert Rationalität als normatives Modell. Rationales Entscheiden verlangt, diejenige Alternative zu wählen, deren Nutzen mindestens so gross ist wie der Nutzen aller anderen Optionen. Um komplexe Entscheidungsprobleme handhabbar zu machen, wird empfohlen, sie in Teilaspekte zu zerlegen (Eisenführ, Weber & Langer, 2010, S. 20). Unter Bedingungen der Unsicherheit bedeutet Entscheiden, zwischen sogenannten «Lotterien» zu wählen, also zwischen Alternativen, die jeweils mehrere mögliche Konsequenzen mit bestimmten Wahrscheinlichkeiten beinhalten. Präferenzen werden dabei formalisiert, indem sie durch Funktionen modelliert werden (Eisenführ, Weber & Langer, 2010, S. 36–37).

In der Realität stossen die Annahmen der Rational-Choice-Theorie jedoch an Grenzen. Priddat (1994) verweist darauf, dass Herbert A. Simon hierfür den Begriff der *Bounded Rationality* geprägt hat. Da Informationen häufig unvollständig sind und die kognitiven Verarbeitungskapazitäten beschränkt bleiben, greifen Entscheidungsträger häufig auf vereinfachende Regeln zurück und wählen zufriedenstellende (*«satisficing»*) Lösungen anstelle einer strikt nutzenmaximierenden Optimierung (S. 148). Zudem betont Priddat (1994), dass Wünsche, Erwartungen und Antriebe, die Handlungen motivieren, oftmals emotional geprägt sind. Rationalität ordnet diese Präferenzen und impliziert zugleich eine moralische Verantwortung für die getroffenen Entscheidungen (S. 129–131).

2.3.4. Einordnung in den immobilienwirtschaftlichen Kontext

Immobilien weisen im Vergleich zu anderen Anlageklassen spezifische Eigenschaften auf, die Entscheidungsprozesse massgeblich prägen. Diese lassen sich in Charakteristiken der Immobilie als Wirtschaftsgut sowie in Charakteristiken des Immobilienmarktes unterteilen. Zu den Eigenschaften der Immobilie als Wirtschaftsgut zählen unter anderem die Standortgebundenheit und die Heterogenität, lange Entwicklungs- und Lebenszyklen, hohe Investitionsvolumina, beschränkte Teilbarkeit und eingeschränkte Substituierbarkeit. Auf der Ebene der Märkte sind Immobilien durch eine Fragmentierung in räumliche und sachliche Teilmärkte, geringe Marktakzeptanz, eingeschränkte Anpassungselastizität und zyklische Entwicklungen gekennzeichnet (Fahrländer & Kloess, 2023, S. 52). Diese Teilmärkte ergeben sich insbesondere aus der Standortgebundenheit, die regionale Märkte schafft, sowie aus der Heterogenität, die unterschiedliche Nutzungs- und Vertragsarten bedingt (Brauer, 2019, S. 10).

Die genannten Charakteristiken verdeutlichen, dass Immobilienentscheidungen typischerweise unter Unsicherheit, Informationsasymmetrien und Restriktionen erfolgen. Standortgebundenheit und Heterogenität führen dazu, dass Immobilien stets Unikate darstellen und Alternativen nur eingeschränkt vergleichbar sind. Besonders die lange Produktionsdauer führt zu Unsicherheiten, da Genehmigungsverfahren, witterungsbedingte Verzögerungen oder mangelhafte Planungsprozesse den Bauablauf erschweren können (Brauer, 2019, S. 7–8). Auch die Markttransparenz ist im Immobilienbereich nur partiell vorhanden, da die Vermarktung über verschiedene Organisationsformen erfolgt (Brauer, 2019, S. 10). Während die Rational-Choice-Theorie vergleichbare Alternativen voraussetzt, indem Präferenzen vollständig und transitiv sein müssen (Amann, 2025, S. 17–18), und klassische Marktmodelle von vollständiger Information in Form vollständiger Markttransparenz ausgehen (Brauer, 2019, S. 9), verdeutlichen die genannten Charakteristiken, dass diese Voraussetzungen im Immobilienkontext nur eingeschränkt realistisch sind. Vielmehr spiegeln die beschriebenen Besonderheiten Bedingungen wider, wie sie im Konzept der *Bounded Rationality* gefasst sind: begrenzte Informationsverfügbarkeit, hohe Komplexität und der Rückgriff auf heuristische beziehungsweise «*satisficing*»-Entscheidungen (Priddat, 1994, S. 148).

Für die vorliegende Arbeit sind die Entscheidungs- und Rationalitätstheorien insofern zentral, da Kaufentscheidungen im Baurecht nicht nur auf ökonomischen Kriterien beruhen, sondern auch unter Unsicherheit, Informationsasymmetrien und komplexen Restriktionen erfolgen. Die Konzepte der Rational-Choice-Theorie und der *Bounded Rationality* bilden daher einen geeigneten theoretischen Rahmen, um das Entscheidungsverhalten sowohl potenzieller als auch tatsächlicher Erwerber von Stockwerkeigentum im Baurecht zu analysieren.

2.4. Angebots- und Nachfragetheorie

2.4.1. Angebots- und Nachfragebegriff und theoretische Grundlage

Angebot und Nachfrage sind zentrale Konzepte der ökonomischen Theorie und beschreiben die Mechanismen der Preisbildung auf Märkten. Die Nachfragefunktion zeigt, welche Mengen Haushalte zu einem bestimmten Preis nachfragen. Im Normalfall ist sie negativ geneigt, da die nachgefragte Menge bei steigenden Preisen sinkt und bei sinkenden Preisen steigt. Dieser Zusammenhang wird als Gesetz der Nachfrage bezeichnet. Die Angebotsfunktion gibt die Angebotsmenge der Unternehmen in Abhängigkeit vom Preis an.

Im Normalfall ist sie positiv geneigt, da die angebotene Menge bei steigenden Preisen steigt und bei sinkenden Preisen sinkt, was als Gesetz des Angebots bezeichnet wird (Roppel, 2024, S. 20–22). Das Marktgleichgewicht ergibt sich im Schnittpunkt von Angebots- und Nachfragekurve. An diesem Punkt stimmt die angebotene mit der nachgefragten Menge überein. Liegt der Preis oberhalb oder unterhalb des Gleichgewichtspreises, entstehen Angebots- bzw. Nachfrageüberhänge, was ein Ungleichgewicht bedeutet. Damit liefert die Angebots- und Nachfragetheorie eine grundlegende Erklärung für die Preisbildungsprozesse und die Allokation knapper Ressourcen, da das Gleichgewicht den Preis bestimmt und Abweichungen davon Ungleichgewichte erzeugen (Roppel, 2024, S. 26).

Ein weiterer wesentlicher Aspekt in der Theorie ist die Preiselastizität. Nach dem Gesetz von Angebot und Nachfrage führt eine Preissteigerung in der Regel zu einer Verringerung der nachgefragten und zu einer Ausweitung der angebotenen Menge. In welchem Ausmass Marktteilnehmer auf Preisänderungen reagieren, lässt sich mithilfe der Preiselastizität bestimmen. Sie beschreibt die relative Veränderung der nachgefragten oder angebotenen Menge im Verhältnis zu einer relativen Preisänderung. Eine hohe Preiselastizität bedeutet, dass bereits kleine Preisänderungen deutliche Mengenreaktionen auslösen, während bei geringer Elastizität Preisänderungen lediglich zu unterproportionalen Mengenänderungen führen (Roppel, 2024, S. 23).

In der ökonomischen Theorie dient das Modell der vollständigen Konkurrenz als Referenzrahmen, in dem die Preisbildung idealtypisch beschrieben wird. Dieses Modell setzt Homogenität der Güter, absolute Angebotselastizität, vollständige Markttransparenz sowie eine unendlich grosse Anzahl von Anbietern und Nachfragern voraus. Für Immobilienmärkte sind diese Annahmen jedoch nur eingeschränkt realistisch (Brauer, 2019, S. 9–10).

2.4.2. Besonderheiten des Immobilienangebots

Zu den charakteristischen Eigenschaften von Immobilien zählen insbesondere Standortgebundenheit und Heterogenität. Diese Eigenschaften führen zu einer hohen Fragmentierung, die sich in räumliche und sachliche Teilmärkte gliedert (Fahrländer & Kloess, 2023, S. 52). Aus diesen Charaktermerkmalen resultieren die verschiedenen Teilmärkte, auf denen sich der Kauf und Verkauf sowie An- und Vermietung vollziehen. Während die Standortgebundenheit zu räumlichen beziehungsweise regionalen Teilmärkten führt,

bedingt die Heterogenität des Wirtschaftsguts eine Vielzahl unterschiedlicher Nutzungs- und Vertragsarten. Diese Vielfalt trägt zu einer ausgeprägten Marktfragmentierung bei und erschwert die Vergleichbarkeit einzelner Objekte (Brauer, 2019, S. 10). Darüber hinaus weist das Immobilienangebot eine geringe Angebotselastizität gegenüber Nachfrageänderungen auf. Diese ist bedingt durch die lange Produktionsdauer von Immobilien sowie durch komplexe Planungs- und Genehmigungsverfahren, sodass das Angebot nur mit Verzögerung auf veränderte Nachfrage reagieren kann (Brauer, 2019, S. 8, 10). Ein weiteres Merkmal ist die begrenzte Anzahl agierender Anbieter und Nachfrager auf den Teilmärkten. Oftmals agieren nur wenige Marktteilnehmer, teils mit monopolähnlichen Strukturen, wodurch die Angebotsflexibilität zusätzlich eingeschränkt wird (Brauer, 2019, S. 10). Hinzu kommen die hohen Investitionsvolumina und Transaktionskosten (Fahrländer & Kloess, 2023, S. 52), was den Markteintritt erschwert und das Angebot langfristig verfestigt. Daraus folgt insgesamt ein statisches und wenig flexibles Angebot, das nur verzögert auf Nachfrageschocks reagiert und so wesentlich zur Zyklizität der Immobilienmärkte beiträgt.

Die aus Standortgebundenheit und Heterogenität resultierende Fragmentierung lässt sich in regionale, nutzungs- und vertragsbezogene Teilmärkte untergliedern. Die nachfolgende Abbildung veranschaulicht die Teilmarktstruktur des Immobilienmarktes.

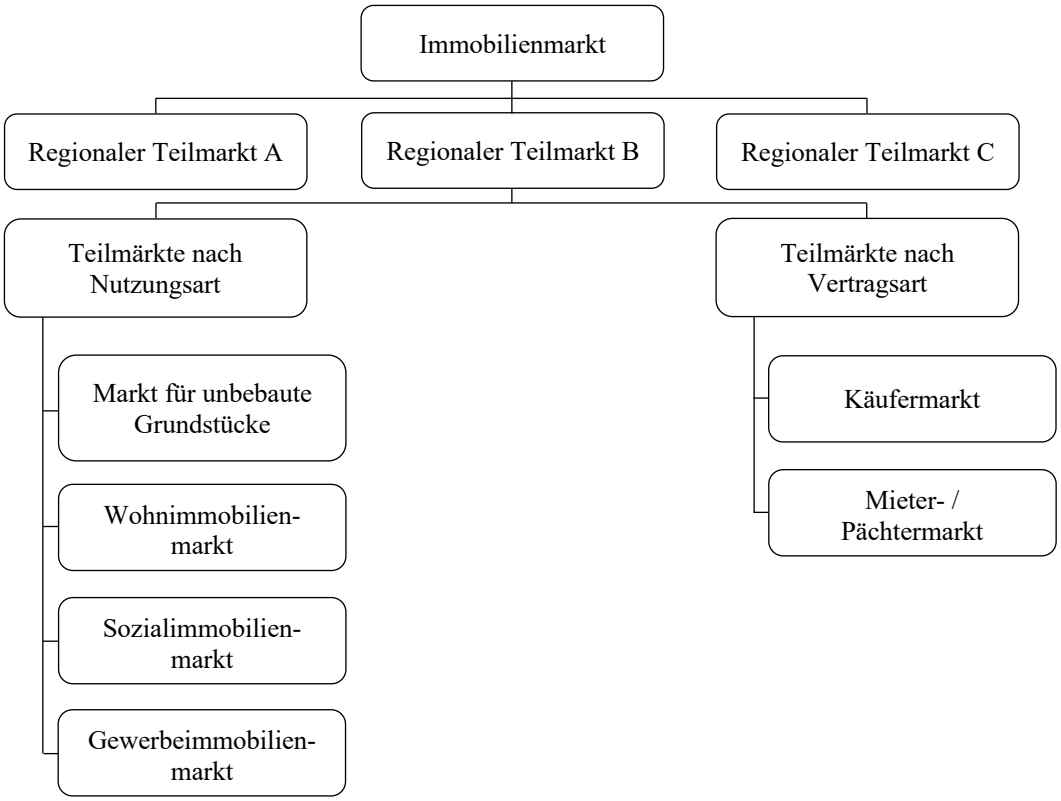

Abbildung 4: Teilmarktstruktur des Immobilienmarktes (vgl. Brauer, 2019, S. 11)

2.4.3. Besonderheiten der Immobiliennachfrage

Auch die Immobiliennachfrage weist im Vergleich zu anderen Gütern spezifische Charakteristika auf. Sie ist stark durch die langen Entwicklungs- und Lebenszyklen sowie die hohe Investitionsvolumina geprägt (Fahrländer & Kloess, 2023, S. 52), wodurch Nachfrageentscheidungen mit weitreichenden finanziellen Verpflichtungen verbunden sind. Immobilieninvestitionen sind zudem durch eine starke Kapitalbindung gekennzeichnet und vereinen sowohl Konsum- als auch Investitionsaspekte. Einerseits stellen sie eine Kapitalanlage dar (Brauer, 2019, S. 8), andererseits dienen sie auch der Wohn- und Nutzungsfunktion.

Ein weiteres Merkmal ist die Heterogenität der Präferenzen. Da die angebotenen Güter heterogen sind, bestehen zwangsläufig unterschiedliche Präferenzen für bestimmte Angebote (Brauer, 2019, S. 10). Empirische Untersuchungen zeigen darüber hinaus, dass die Haushaltsstruktur und Familiengründung (Lehner & Hohgardt, 2022, S. 47), Einkommen und Vermögenslage sowie individuelle Bedürfnisse, wie etwa Gestaltungsfreiheit oder Wohnsicherheit, die Nachfrageentscheidungen wesentlich prägen und zu stark differenzierten Nachfragemustern führen (Lehner & Hohgardt, 2022, S. 73).

Darüber hinaus ist die Immobiliennachfrage häufig mit Unsicherheit verbunden, da die Markttransparenz nur partiell gegeben ist und zwischen den Marktteilnehmern Informationsasymmetrien bestehen (Brauer, 2019, S. 10). Zudem begrenzen hohe Transaktionskosten und geringe Mobilität von Eigentümerhaushalten die kurzfristige Anpassungsfähigkeit der Nachfrage (Lehner & Hohgardt, 2022, S. 12). Schliesslich wirken sich finanzielle Restriktionen deutlich auf die Immobiliennachfrageseite aus. Hohe Preise, ein begrenztes Angebot sowie fehlendes Vermögen und Einkommen werden von Haushalten ausdrücklich als zentrale Hürden für den Erwerb von Wohneigentum genannt (Lehner & Hohgardt, 2022, S. 73).

Die Studie der ZHAW von 2022 verdeutlicht die langfristige Ausrichtung der Immobiliennachfrage. So möchten über 80% der Eigenheimsuchenden für mehr als zehn Jahre in ihrem neuen Zuhause verbleiben, 63.5% sogar dauerhaft (Lehner & Hohgardt, 2022, S. 39). Darüber hinaus wird Wohneigentum mehrheitlich nicht als Renditeobjekt betrachtet, sondern mit Wohnsicherheit und Gestaltungsfreiheit assoziiert (Lehner & Hohgardt, 2022, S. 73).

2.4.4. Preisbildung und Marktgleichgewicht im Immobilienmarkt

Die Preisbildung auf Märkten erfolgt grundsätzlich durch das Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage. Dabei entstehen Gleichgewichtspreise dort, wo die nachgefragte Menge mit dem verfügbaren Angebot übereinstimmt. Abweichungen davon führen zu Überhängen. Ist die Nachfrage grösser als das Angebot, resultieren steigende Preise. Übersteigt das Angebot die Nachfrage, kommt es zu Preissenkungen (Roppel, 2024, S. 26–27). Diese grundlegenden Mechanismen gelten auch für Immobilienmärkte, wobei sie hier durch standortspezifische und strukturelle Besonderheiten beeinflusst werden.

Im Unterschied zu vollkommenen Märkten sind die Immobilienmärkte durch eine hohe Fragmentierung geprägt. Sie zeichnen sich durch eine Unterteilung in räumliche und sachliche Teilmärkte aus (Fahrländer & Kloess, 2023, S. 52–53). Ein wesentliches Merkmal für die Einstufung des Immobilienmarktes als unvollkommenen Markt ist die geringe Markttransparenz sowie die Standortgebundenheit und Heterogenität von Immobilien. Damit weichen Immobilienmärkte von den Kriterien vollkommener Konkurrenz ab, die unter anderem homogene Güter voraussetzen (Brauer, 2019, S. 12–13).

Zudem weist das Immobilienangebot eine geringe Elastizität gegenüber Nachfrageänderungen auf. Lange Entwicklungs- und Produktionszyklen sowie komplexe Planungs- und Genehmigungsverfahren führen dazu, dass das Angebot nur verzögert auf die veränderte Nachfrage reagieren kann (Brauer, 2019, S. 8). Dadurch verschiebt sich das Marktgleichgewicht zeitlich verzögert, wodurch Preiszyklen auf Immobilienmärkten entstehen. Diese zyklischen Schwankungen gelten als charakteristisches Merkmal von Immobilienmärkten (Fahrländer & Kloess, 2023, S. 52).

Die theoretischen Fundamente zur Angebots- und Nachfragetheorie sowie zur Preisbildung und zum Marktgleichgewicht sind für die Analyse des Modells Stockwerkeigentum im Bauerecht insofern bedeutsam, da sie die Rahmenbedingungen der Marktmechanismen verdeutlichen. Die beschriebenen Charakteristika von Immobilienangebot und -nachfrage zeigen, dass sich Entscheidungen über den Erwerb von Stockwerkeigentum im Baurecht in einem Marktumfeld vollziehen, das durch geringe Elastizität, Informationsasymmetrien und eine hohe Fragmentierung geprägt ist. Dies beeinflusst nicht nur die Preisbildungsprozesse, sondern auch die Entscheidungsspielräume und Risiken der Erwerber.

2.5. Wohneigentum in der Schweiz

2.5.1. Entwicklung der Wohneigentumsquote

Wie im Kapitel 1.1 dargestellt, weist die Schweiz im internationalen Vergleich eine besonders tiefe Wohneigentumsquote auf. Der Anteil Haushalte im Eigentum erreichte 2015 mit 38.4% seinen Höchststand, bevor er bis 2023 wieder auf 35.8% zurückging. Die Wohneigentumsquote stagniert damit seit mehreren Jahren um einen Wert zwischen 35% bis 40% und liegt europaweit am unteren Ende der Statistik (BFS, 2023; BWO, 2024). Innerhalb der Schweiz bestehen deutliche Unterschiede: Während der Kanton Appenzell Innerrhoden 2019 eine Quote von 56.9% aufwies, betrug sie im Kanton Basel-Stadt lediglich 15.5% (Lehner & Hohgardt, 2022, S. 9).

Die langfristige Entwicklung der Wohneigentumsquote seit 1970 ist in der nachfolgenden Abbildung dargestellt. Diese verdeutlicht sowohl den kontinuierlichen Anstieg bis 2015 als auch den seither beobachtbaren Rückgang.

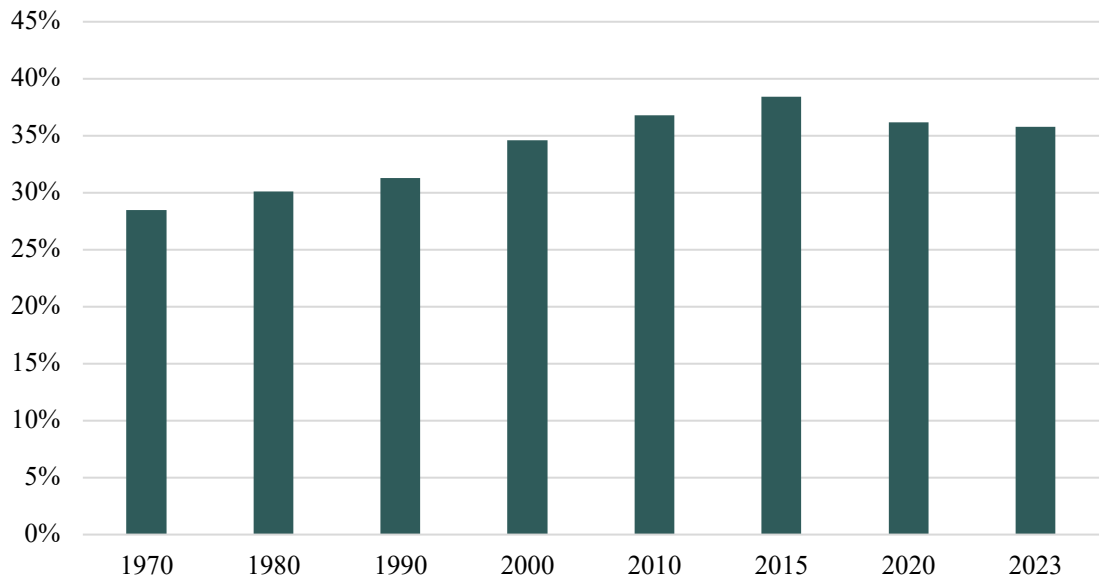

Abbildung 5: Entwicklung der Wohneigentumsquote in der Schweiz (Daten: Bundesamt für Statistik BFS, 2023)

Die Ursachen für die niedrige Wohneigentumsquote in der Schweiz sind vielfältig und lassen sich institutionellen, ökonomischen und demografischen Rahmenbedingungen zuordnen. Von zentraler Bedeutung ist die späte Einführung des Stockwerkeigentums. Erst seit 1965 ist es schweizweit möglich, Eigentum an Wohnungen in Mehrfamilienhäusern zu begründen, was die Eigentumsquote in urbanen Räumen nachhaltig prägte (Lehner & Hohgardt, 2022, S. 9).

Darüber hinaus weist die Schweiz einen historisch funktionierenden Mietwohnungsmarkt auf. Ein liberales Mietrecht sowie vorteilhafte Investitionsbedingungen begünstigen den Bau von Mietwohnungen und festigen deren Stellung im Wohnungsmarkt. Gleichzeitig gilt das Mietniveau im Durchschnitt als tragbar: Die Brutto-Mietbelastung liegt seit Jahren relativ konstant bei 20% des Bruttohaushaltseinkommens, was Miete für viele Haushalte zu einer ökonomisch realistischen Alternative zum Eigentum macht (BWO, 2005, S. 3).

Ein weiterer zentraler Faktor betrifft die Erschwinglichkeit von Wohneigentum. In der Studie der ZHAW aus dem Jahr 2022 gaben lediglich 15.9% der Eigenheimsuchenden an, Wohneigentum sei erschwinglich. Als wichtigste Barrieren wurden hohe Immobilienpreise sowie unzureichendes Einkommen und Vermögen genannt. Diese Faktoren führen in der Wahrnehmung dazu, dass Wohneigentum zunehmend nur einem privilegierten Kreis zugänglich ist (Lehner & Hohgardt, 2022, S. 29). Schliesslich wirkt sich auch die demografische Struktur auf die Wohneigentumsquote aus. Ausländische Haushalte verfügen deutlich seltener über Wohneigentum als Schweizer Haushalte. Angesichts ihres hohen Bevölkerungsanteils von 27% im Jahr 2023 trägt dies wesentlich zu der tiefen Eigentumsquote in der Gesamtheit bei (BFS, 2024; BWO, 2005, S. 3).

Die Entwicklung der Wohneigentumsquote ist damit das Ergebnis historisch-institutioneller Rahmenbedingungen, struktureller Marktmechanismen sowie demografischer Faktoren. Vor dem Hintergrund dieser Konstellation stellt sich die Frage, wie sich Wohneigentum unter den aktuellen Marktbedingungen entwickelt, was in folgendem Abschnitt dargelegt wird.

2.5.2. Wohneigentum im aktuellen Marktumfeld

Das aktuelle Marktumfeld ist durch eine ausgeprägte Preis- und Nachfragedynamik gekennzeichnet. Die Nachfrage nach Wohneigentum übersteigt das Angebot deutlich, was sich in einem kontinuierlichen Anstieg der Transaktionspreise widerspiegelt. Wie bereits in Kapitel 1.1 dargestellt, sind die Preise für Wohneigentum in der Schweiz seit dem Jahr 2000 stark gestiegen. Zwischen dem ersten Quartal 2000 und dem ersten Quartal 2025 erhöhte sich der Transaktionspreisindex für Eigentumswohnungen um 177%, während die Baulandpreise für Mehrfamilienhäuser im gleichen Zeitraum um 620% gestiegen sind (Fahrländer Partner, 2025). Diese Entwicklung spiegelt sich auch in den aktuellen Marktdaten wider: Laut Wüest Partner stieg im ersten Quartal 2025 die Zahl der Such-

abonnemente für Eigentumswohnungen gegenüber dem Vorjahr um 20%, für Einfamilienhäuser um 18%. Bei weiterhin begrenztem Angebot erhöhte sich die Zahlungsbereitschaft, was zu einem Anstieg der Wohneigentumstransaktionen führte (Wüest Partner, 2025). Parallel dazu verzeichnet der Immobilienmarkt klare Preissteigerungen: Die UBS berichtet, dass sich Wohneigentum im zweiten Quartal 2025 nominal um 0.9% verteuerte und die Eigenheimpreise im Jahresvergleich um 3.7% angestiegen sind – der höchste Wert seit über zwei Jahren (UBS, 2025). Ein differenzierteres Bild zeigt die *Immospektive* von PwC, verfasst von Zollinger (2025). Während die Transaktionspreise für Eigentumswohnungen im zweiten Quartal 2025 gegenüber dem Vorquartal um 1.7% steigen und im Jahresvergleich ein Plus von 6.1% verzeichneten, sanken die Preise für Einfamilienhäuser leicht um 0.6%. Auf Jahresbasis resultierte jedoch auch hier noch ein Anstieg von 3.6%. Insgesamt legten die Preise für Wohneigentum damit um 0.4% im Quartalsvergleich und 4.6% im Jahresvergleich zu (Zollinger, 2025).

Neben der gesamtschweizerischen Entwicklung zeigen sich deutliche regionale Unterschiede in der Preisentwicklung. Während einige Kantone im ersten Halbjahr 2025 ein starkes Preiswachstum verzeichneten, fiel die Dynamik in anderen Regionen deutlich geringer aus. Diese Entwicklung weist auf eine zunehmend regional differenzierte Marktdynamik hin. Eigentumswohnungen profitieren weiterhin von der starken Nachfrage nach kompakter, effizient nutzbarer Wohnfläche in zentralen Lagen (Zollinger, 2025). Dies veranschaulicht die nachstehende Abbildung.

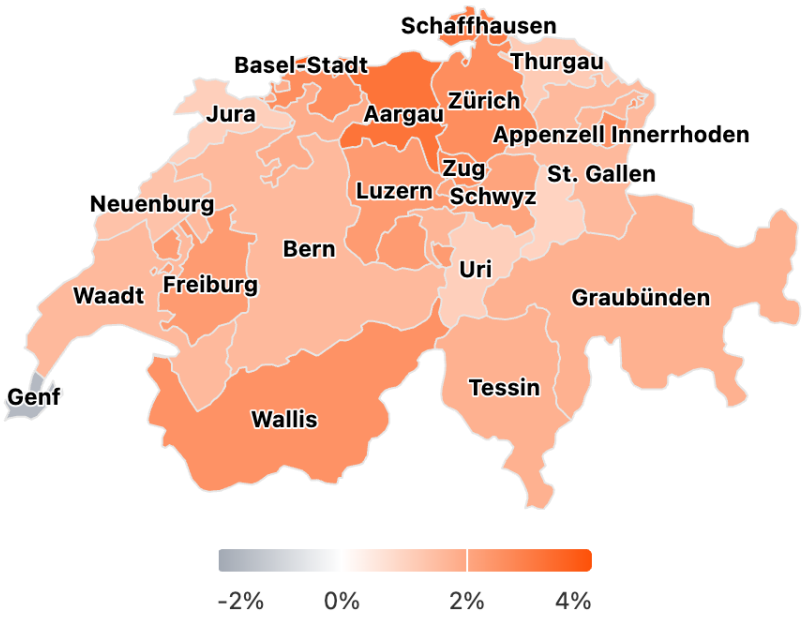

Abbildung 6: Preisentwicklung der Eigentumswohnungen in der Schweiz (Zollinger, 2025)

Die Abbildung macht zudem sichtbar, dass der Schwerpunkt der vorliegenden Untersuchung (Grossraum Zürich und angrenzende Kantone) in einem Gebiet mit überdurchschnittlich hoher Preisentwicklung liegt. Die Ergebnisse sind daher in erster Linie in diesem regionalen Kontext zu verorten und lassen sich nicht uneingeschränkt auf die Gesamtschweiz übertragen.

Die Analyse von PwC zeigt zudem, dass die Marktakteure trotz der zuletzt beobachteten Preiskonsolidierung und zunehmender Finanzierungshürden weiterhin von steigenden Wohneigentumspreisen ausgehen, auch wenn sich die Dynamik regional etwas abgeschwächt hat (Zollinger, 2025). Darüber hinaus erschweren regulatorische Vorgaben den Zugang zu Wohneigentum. Strengere Eigenmittel- und Tragbarkeitsanforderungen führen dazu, dass insbesondere Haushalte ohne überdurchschnittliches Einkommen oder Vermögen häufig von der Finanzierung ausgeschlossen bleiben (BWO, 2021, S. 5; Lehner & Hohgardt, 2022, S. 13). Hinzu kommen zunehmend restriktive Finanzierungsbedingungen. Trotz fallender Leitzinsen sind die Hypothekarzinsen nicht spürbar günstiger geworden. Banken geben Zinsvorteile nur teilweise an ihre Kundschaft weiter und haben ihre Aufschläge erhöht. Gleichzeitig wirkt sich die Umsetzung internationaler Regulierungen wie Basel III und eine geringere Risikobereitschaft der Finanzinstitute auf die Kreditvergabe aus, was die Eintrittshürden zusätzlich erhöht (Zollinger, 2025). Insgesamt verdeutlicht das aktuelle Marktumfeld, dass sich die Eintrittshürden im Wohneigentumsmarkt weiter erhöht haben. Die Kombination aus stark steigenden Preisen, strukturellem Nachfrageüberhang und restriktiven Finanzierungsbedingungen führt dazu, dass Wohneigentum für breite Bevölkerungsschichten zunehmend schwer erreichbar ist.

2.5.3. Bedeutung und zukünftige Entwicklung

Wohneigentum hat in der Schweiz nicht nur als Wohnform, sondern auch als Bestandteil der Altersvorsorge eine hohe Bedeutung. Fast jeder zweite Erwerb eines Eigenheims wird zumindest teilweise mit Vorsorgekapital finanziert. In der Schweiz wird die Bildung von Wohneigentum vor allem über die steuerbegünstigte Möglichkeit gefördert, Gelder aus der zweiten oder dritten Säule für den Kauf von selbstgenutztem Eigentum zu verwenden. Dadurch verringern sich teilweise die Finanzierungshürden und der Zugang zum Markt wird erleichtert (Hofer, 2023; UBS, 2024). Angesichts steigender Immobilienpreise bleibt der Zugang zu Wohneigentum jedoch für viele Haushalte erschwert, sodass die Wahrnehmung entsteht, Wohneigentum zurzeit nur für einen privilegierten Kreis zugänglich ist (Lehner & Hohgardt, 2022, S. 29).

Auf gesamtwirtschaftlicher Ebene ist der Wohneigentumsmarkt eng mit dem Hypothekarmarkt verflochten. Für inländisch fokussierte Banken bestehen rund 90% des Kreditvolumens aus Hypotheken, womit dieser Bereich den zentralen Risikofaktor für die Finanzstabilität darstellt. Zudem weist die Schweizerische Nationalbank im *Financial Stability Report 2025* darauf hin, dass die engen Verknüpfungen zwischen Hypothekarbanken und Pfandbriefinstituten im Falle von Marktverwerfungen erhebliche Verstärkungseffekte auslösen könnten (Schweizerische Nationalbank, 2025). Der *UBS Swiss Real Estate Bubble Index* stufte das Blasenrisiko im ersten Quartal zwar als moderat ein, verwies jedoch gleichzeitig darauf, dass die Kaufpreise stärker als Einkommen und Mieten stiegen und die Hypothekarvergabe deutlich zunahm (Holzhey et al., 2025).

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass Wohneigentum einerseits ein zentrales Element privater Vorsorge ist (Hofer, 2023). Andererseits deuten Studien und Marktberichte darauf hin, dass Immobilien- und Hypothekarmarkt eng mit der Finanzmarktstabilität verknüpft sind und dass Wohneigentum aufgrund der hohen Preise auch künftig vor allem einkommens- und vermögensstarken Haushalten vorbehalten bleiben dürfte, während breite Bevölkerungsschichten weiterhin auf den Mietwohnungsmarkt angewiesen bleiben (Lehner & Hohgardt, 2022; Schweizerische Nationalbank, 2025; UBS, 2024). Die dargestellten Entwicklungen zeigen, dass Wohneigentum in der Schweiz ein gesellschaftlich und wirtschaftlich hoch relevantes, zugleich aber stark umkämpftes Gut darstellt. Gerade die beschränkte Zugänglichkeit für breite Bevölkerungsschichten wirft die Frage auf, ob alternative Modelle wie das Baurecht zur Schaffung von Wohneigentum einen Beitrag leisten können. Damit bildet das Kapitel 2 den konzeptionellen Ausgangspunkt für die nachfolgende Analyse, in der untersucht wird, inwiefern das Stockwerkeigentum im Baurecht für Käufer wie auch für private Investoren ein wirtschaftlich tragfähiges Modell darstellt.

3. Methodisches Vorgehen

Aufbauend auf den theoretischen Grundlagen wird im folgenden Kapitel das methodische Vorgehen beschrieben. Im Rahmen leitfadengestützter Experteninterviews werden die Perspektiven und Einschätzungen relevanter Marktakteure erhoben. Ziel ist es, zentrale Einflussfaktoren und Entscheidungslogiken zu erfassen, um die im Theorieteil dargestellten Annahmen zu überprüfen, zu konkretisieren und gegebenenfalls zu erweitern. Damit soll ein vertieftes Verständnis der Wahrnehmung und ökonomischen Tragfähigkeit des Modells Stockwerkeigentum im Baurecht gewonnen werden.

3.1. Forschungsdesign und Methodik

3.1.1. Qualitativer Forschungsansatz

Für die Untersuchung des Modells Stockwerkeigentum im Baurecht wurde ein qualitativer Forschungsansatz gewählt. Obwohl es vereinzelt empirische Untersuchungen zu diesem Themenfeld gibt, liegen weder statistisch belastbare Daten noch systematische Marktanalysen zu Stockwerkeigentum in der Schweiz vor, geschweige denn zu dessen spezifischer Ausgestaltung im Baurecht. Daher ist eine quantitative Herangehensweise mangels Datenbasis nicht realisierbar. Qualitative Forschung eignet sich insbesondere, wenn komplexe und kontextgebundene Phänomene betrachtet werden, die sich nicht durch standardisierte Messungen erfassen lassen. Ziel ist dabei weniger die Erhebung von Häufigkeiten, sondern das Verstehen von Prozessen, Strukturen und subjektiven Deutungsmustern (Mayring, 2023, S. 19–22).

Mayring (2023) beschreibt qualitative Forschung als stärker subjektbezogen und fordert, die Perspektiven der beteiligten Akteure in den Mittelpunkt zu stellen. Zudem hebt er hervor, dass eine präzise Beschreibung des Untersuchungsgegenstandes notwendig sei, die stets durch interpretative Deutung ergänzt werden müsse. Darüber hinaus sollten Untersuchungen möglichst in der natürlichen, alltäglichen Umgebung der Befragten stattfinden, um unverfälschte Einsichten zu gewinnen. Schliesslich sei qualitative Forschung immer auf einen Zugewinn an Allgemeingültigkeit ausgerichtet (S. 19–22).

Diese Grundsätze lassen sich unmittelbar auf die vorliegende Arbeit übertragen: Im Vordergrund stehen die Wahrnehmungen und Entscheidungslogiken von Nachfragern, Anbietern und Finanzierern. Anstatt Häufigkeiten oder statistische Zusammenhänge zu messen, soll ein vertieftes Verständnis gewonnen werden, wie die Marktakteure das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht beurteilen, sowohl im Hinblick auf seine Akzeptanz und Attraktivität als auch auf seine ökonomische Tragfähigkeit.

3.1.2. Experteninterviews als Erhebungsmethode

Als Erhebungsmethode wurden leitfadengestützte Experteninterviews gewählt. Diese eignen sich besonders, wenn praxisnahes und kontextgebundenes Wissen erhoben werden soll, welches an die Rolle und Funktion der Befragten gebunden ist. Im Unterschied zu anderen Interviewformen steht dabei nicht die Gesamtperson im Fokus, sondern das spezifische Rollenwissen, das aus der institutionellen oder organisatorischen Position der

Befragten hervorgeht. Damit rücken nur diejenigen Ausschnitte individueller Erfahrung in den Mittelpunkt, die für die jeweilige Funktion im untersuchungsrelevanten Kontext bedeutsam sind. Ziel ist es also, das geteilte Expertenwissen und die darin wirksamen Relevanzstrukturen sichtbar zu machen (Bogner & Menz, 2002, S. 22). Leitfadengestützte Experteninterviews verbinden dabei Struktur mit Offenheit. Einerseits lassen sich die zentralen Themen systematisch erfassen, andererseits bleibt Raum für neue, von den Befragten eingebrachte Aspekte. Auf diese Weise entsteht Vergleichbarkeit zwischen den Interviews, ohne deren explorativen Charakter einzuschränken (Kassner & Wassermann, 2002).

Mayring (2023) beschreibt insgesamt dreizehn Säulen des qualitativen Denkens, welche die methodologische Grundlage qualitativer Forschung bilden. Für die vorliegende Arbeit ist insbesondere das Prinzip der Offenheit bedeutsam. Der Forschungsprozess muss so gestaltet sein, dass Neufassungen, Ergänzungen und Revisionen möglich bleiben, wenn dies durch den Gegenstand erforderlich wird (S. 26). Genau dies leisten leitfadengestützte Interviews, da sie zwar eine gewisse Struktur bieten, zugleich aber flexibel genug sind, um zusätzliche Themen aufzugreifen, die von den Befragten eingebracht werden.

Damit bieten Experteninterviews die Möglichkeit, die Sichtweisen und Einschätzungen der zentralen Akteursgruppen in der vorliegenden Arbeit, also Anbieter, Nachfrager und Finanzierer, differenziert zu erfassen. Sie sind damit ein geeignetes Instrument, um qualitative Forschung praktisch umzusetzen und ein vertieftes Verständnis von Prozessen, Strukturen und Deutungsmustern im Zusammenhang mit dem Modell Stockwerkeigentum im Baurecht zu gewinnen. Zugleich wird sichtbar, wie das Modell aus den jeweiligen Rollenperspektiven wahrgenommen wird, welche Faktoren seine Akzeptanz und Attraktivität prägen und unter welchen Bedingungen es als ökonomisch tragfähig beurteilt wird.

3.2. Datenerhebung

3.2.1. Interviewleitfaden und Fragestellungen

Die Datenerhebung erfolgte anhand leitfadengestützter Interviews, deren Struktur für die drei Akteursgruppen, sprich Anbieter, Nachfrager und Finanzierer, jeweils angepasst wurde (Anhang 1–5). Die Leitfäden orientierten sich an den Forschungsfragen dieser Arbeit und griffen die in Kapitel 2 dargestellten theoretischen Grundlagen auf.

Die Themenblöcke umfassten unter anderem Motivation und Entscheidungsprozesse, Verständnis und Kommunikation des Modells, Auswirkungen auf Finanzierung und Preisgestaltung, Einschätzungen zu Zielgruppen und Nachfrage sowie langfristige Perspektiven und gesellschaftliche Wirkungen. Ergänzend wurden die Rolle des Baurechtsgebers sowie praktische Erfahrungen bei Umsetzung und Projektverlauf adressiert. Die Fragen waren offen formuliert, um den Befragten Raum für individuelle Erfahrungen und Einschätzungen zu geben, aber so strukturiert, dass eine systematische Vergleichbarkeit gewährleistet blieb. Durch gezielte Nachfragen konnten Entscheidungslogiken, Chancen und Risiken des Modells sowie Unterschiede zwischen den Akteursgruppen vertieft beleuchtet werden. Auf diese Weise sollte sichtbar werden, welche Faktoren die Akzeptanz und ökonomische Tragfähigkeit des Modells Stockwerkeigentum im Baurecht prägen.

3.2.2. Auswahl und Rekrutierung der Interviewpartner

Die Auswahl der Interviewpartner basierte auf bestehenden Netzwerken, persönlichen Kontakten sowie der gezielten Ansprache von Anbietern, Nachfragern und Finanzierungsinstituten im Grossraum Zürich und den angrenzenden Kantonen, die im Kontext von Wohneigentum im Baurecht tätig sind oder entsprechende Erfahrungen besitzen. Um unterschiedliche Perspektiven entlang der gesamten Wertschöpfungskette abzubilden, wurden drei zentrale Akteursgruppen berücksichtigt:

- Anbieter (Investoren, Bauträger, Vermarkter sowie Baurechtsgeber), die über Erfahrungen in der Projektentwicklung, Realisierung und Vermarktung von Wohneigentum im Baurecht verfügen,
- Nachfrager (Eigentümer von Stockwerkeigentum im Baurecht), die als tatsächliche Nutzer von Stockwerkeigentum im Baurecht ihre Entscheidungsmotive, Wahrnehmungen und Bedenken zum Modell schildern konnten,
- Finanzierer (Vertreter von Banken), die für die Finanzierung und Bewertung von Immobilienprojekten auf der Angebotsseite (Baukredite) und für die Vergabe und Bewertung von Hypotheken auf der Nachfrageseite verantwortlich sind.

Da es sich um eine qualitative Untersuchung handelt, stand nicht statistische Repräsentativität im Vordergrund, sondern die gezielte Abbildung verschiedener Rollen und Erfahrungen. Ein besonderes Augenmerk lag dabei auf der regionalen Verankerung der Interviewpartner. Gerade im Baurechtskontext sind häufig lokal oder regional verankerte Akteure wie Gemeinden, Bauträger oder ortsansässige Finanzinstitute involviert. Auf der

Finanzierungsseite wurde zudem darauf geachtet, dass verschiedene Typen von Banken vertreten sind. Diese reichen von einer national tätigen Grossbank über eine regional ausgerichtete Bank mittlerer Grösse bis hin zu einer lokal dominierenden Kantonalbank. Damit wurde bewusst eine Vielfalt an regionalen Sichtweisen einbezogen, anstatt eine hohe Fallzahl innerhalb einzelner Regionen anzustreben. Insgesamt wurden vierzehn Interviews geführt: sechs mit Anbietern, fünf mit Nachfragern und drei mit Finanzierern. Dieser Zusammenhang ermöglichte es, zentrale Sichtweisen entlang der Wertschöpfungskette sowie unterschiedliche institutionelle Perspektiven zu erfassen und so ein möglichst breites Bild der Einschätzungen zum Modell Stockwerkeigentum im Baurecht zu gewinnen.

3.2.3. Durchführung und Dokumentation der Interviews

Alle Anfragen an potenzielle Interviewpartner wurden mit einer Zusage beantwortet. Die Gespräche fanden im Juni 2025 entweder persönlich vor Ort oder per Videokonferenz statt. Grundlage bildete ein leitfadengestütztes Vorgehen, wie im Kapitel 3.2.1 beschrieben, welches eine systematische Abdeckung der zentralen Themen sicherstellte und zugleich Raum für individuelle Einschätzungen liess. Die Gespräche dauerten zwischen rund 45 und 90 Minuten. Mit Zustimmung der Befragten wurden alle Interviews aufgezeichnet und anschliessend vollständig transkribiert, um im Anschluss eine systematische Auswertung zu ermöglichen.

3.2.4. Anonymisierung der Interviews

Die Ergebnisse der Interviews werden im Kapitel 4 vollständig anonym ausgewertet. Es erfolgt keine Zuweisung einzelner Aussagen zu bestimmten Personen, sodass keine Rückschlüsse auf individuelle Interviewpartner möglich sind. Im Anhang ist aus Gründen der Transparenz ein alphabetisches Verzeichnis der Interviewpartner enthalten, welches die zentralen Eckdaten wie Rolle, Unternehmen, Zeitpunkt und Dauer des Interviews sowie die Form der Durchführung (persönlich oder per Videokonferenz) aufführt. Diese Übersicht dokumentiert die Zusammensetzung der Stichprobe, ohne dass eine direkte Verbindung zwischen einzelnen Aussagen und den genannten Personen hergestellt werden kann. Die Interviews wurden vollständig transkribiert und in ein einheitliches Format überführt, um eine konsistente Grundlage für die anschliessende Codierung und inhaltliche Auswertung zu schaffen. Die vollständigen Transkripte bleiben vertraulich und werden nicht publiziert.

3.3. Datenanalyse

3.3.1. Qualitative Inhaltsanalyse

Für die Auswertung der Interviews wurde die qualitative Inhaltsanalyse nach Mayring gewählt. Diese Methode bietet ein systematisches, theoriegeleitetes und zugleich regelgeleitetes Vorgehen, welches eine schrittweise Bearbeitung von umfangreichem Textmaterial ermöglicht. Ziel ist es, Inhalte nachvollziehbar zu strukturieren, zu verdichten und in Kategorien zu überführen, wodurch zentrale Muster und Unterschiede sichtbar gemacht werden können (Mayring, 2023, S. 97–98).

Im Mittelpunkt der Methode steht ein Kategoriensystem, das aus theoretischen Grundlagen abgeleitet oder am Material entwickelt wird. Dieses System kann entweder theoriegeleitet auf Grundlage konzeptioneller Vorüberlegungen entwickelt und auf das Material angewendet werden oder empirisch direkt aus dem Material heraus entstehen und anschliessend in den theoretischen Zusammenhang eingeordnet werden (Mayring, 2023, S. 87). Darüber hinaus unterscheidet Mayring (2023) drei Grundformen der qualitativen Inhaltsanalyse: die Zusammenfassung, bei der Inhalte reduziert und verdichtet werden, die Explikation, welche unklare Textstellen mit Zusatzinformationen erläutert, sowie die Strukturierung, die eine systematische Ordnung nach festgelegten Kriterien ermöglicht (S. 98). Der Prozess der Kategorienbildung erfolgt dabei nicht beliebig, sondern folgt klaren methodischen Schritten. Dazu gehören die Definition der Kategorien, die Hinterlegung mit Ankerbeispielen sowie die Formulierung von Codierregeln, welche die eindeutige und konsistente Zuordnung von Textstellen sicherstellen (S. 102–103).

Für die vorliegende Arbeit wurde vorwiegend theoriegeleitet gearbeitet. Die zentralen Kategorien wurden im Vorfeld aus den theoretischen Grundlagen und Forschungsfragen entwickelt. Während der Analyse konnten bei Bedarf zusätzliche, aus dem Material hervorgehende Unterkategorien ergänzt werden. Die Codierung und Auswertung erfolgten in einer einheitlichen Excel-Codiertabelle, was die Vergleichbarkeit zwischen den Akteursgruppen gewährleistete.

3.3.2. Kategorisierung und Codierung

Die Auswertung der geführten Interviews erfolgte in mehreren Schritten. Nach dem vollständigen Lesen und Transkribieren der Gespräche wurden zentrale Aussagen markiert und in einer Codiertabelle systematisch erfasst. Diese Tabelle wurde in Excel erstellt und

diente als Grundlage für die Zuordnung der Aussagen zu den Haupt- und Sekundärkategorien. Das Kategoriensystem wurde vorwiegend theoriegeleitet entwickelt und basierte auf den Forschungsfragen sowie den einschlägigen theoretischen Grundlagen. Ergänzend wurden während der Analyse neue Unterkategorien hinzugefügt, um auch wiederkehrende, nicht antizipierte Aspekte aus dem Material abzubilden.

Die Codierung, also die Zuordnung von Aussagen zu Kategorien, erfolgte manuell nach einem einheitlichen Schema. Jede Kategorie war mit einer Beschreibung versehen, die den Analyserahmen vorgab. Die Interviewtranskripte bildeten die Datengrundlage: Die darin enthaltenen Originalaussagen wurden den Kategorien zugeordnet und mit Codes versehen, um die Inhalte systematisch zu strukturieren und vergleichbar zu machen. Dadurch liessen sich die Aussagen der jeweiligen Akteursgruppen (Anbieter, Nachfrager, Finanzierer) zuordnen und sowohl gruppenspezifische Perspektiven als auch übergreifende Muster herausarbeiten.

Das entwickelte Kategoriensystem gliedert sich in fünf Hauptkategorien, die aus den theoretischen Grundlagen sowie den Forschungsfragen der Arbeit abgeleitet wurden:

1. Projektrolle und Entscheidungsmotive
2. Wahrnehmung und Kommunikation
3. Finanzierung und Wirtschaftlichkeit
4. Markt und Zielgruppen
5. Einschätzung und Ausblick

Die Wahl dieser fünf Hauptkategorien erfolgte, weil sie die zentralen Themenbereiche des Interviewleitfadens widerspiegeln und zugleich eine direkte Verbindung zu den Forschungsfragen der Arbeit herstellen. Innerhalb dieser Hauptkategorien wurden jeweils spezifische Unterkategorien definiert, welche die inhaltliche Differenzierung ermöglichen. Die vollständige Struktur ist im Codierleitfaden im Anhang 7 dokumentiert.

3.3.3. Einbindung von Sekundärdaten

Um die Aussagen aus den Interviews besser einordnen zu können, wurden sie, soweit verfügbar, mit bestehenden Studien, Marktdaten und Fachliteratur abgeglichen. Während zu Wohneigentum in der Schweiz umfangreiche Daten vorliegen, ist Stockwerkeigentum in der Statistik deutlich weniger differenziert abgebildet. Für Stockwerkeigentum im Baurecht existieren bislang keine spezifischen Erhebungen, weshalb die Ergänzung vor allem

durch allgemeinere Marktanalysen zu Wohneigentum sowie theoretische Quellen erfolgte. Auf diese Weise konnten die Interviewergebnisse validiert, in einem breiteren Kontext eingeordnet und sowohl Übereinstimmungen als auch Besonderheiten im Untersuchungsfeld sichtbar gemacht werden.

3.4. Gütekriterien qualitativer Forschung

Ein zentrales Qualitätsmerkmal wissenschaftlicher Arbeiten besteht darin, Ergebnisse anhand von Gütekriterien zu beurteilen. Diese Kriterien dienen als Massstab, um die Qualität der Forschung einzuschätzen. Während in der quantitativen Forschung Validität, Reliabilität und Objektivität dominieren, lassen sich diese Massstäbe nicht unverändert auf qualitative Ansätze übertragen. Für qualitative Forschung ist es daher erforderlich, eigene Kriterien zu entwickeln, die auf das jeweilige Vorgehen und die Ziele der Analyse abgestimmt sind (Mayring, 2023, S. 119). Ziel ist es, die Nachvollziehbarkeit des Forschungsprozesses sicherzustellen und die Vertrauenswürdigkeit der Ergebnisse zu erhöhen. Mayring (2023) nennt insgesamt sechs allgemeine Gütekriterien qualitativer Forschung (S. 122–125). Für die vorliegende Arbeit werden jedoch nur diejenigen Kriterien vertieft betrachtet, die in Bezug auf das gewählte methodische Vorgehen von zentraler Bedeutung sind.

3.4.1. Verfahrensdokumentation

Ein zentrales Gütekriterium ist die transparente Dokumentation des methodischen Vorgehens. Forschungsergebnisse sind wissenschaftlich nur dann wertvoll, wenn das Verfahren, mit dem die Ergebnisse gewonnen wurden, genau dokumentiert ist und wenn die Schritte des Analyseprozesses für Dritte nachvollziehbar und überprüfbar sind (Mayring, 2023, S. 123). In der vorliegenden Arbeit wird dies durch eine systematische Codierung sowie die Definition und Dokumentation der Kategorien umgesetzt, sodass der Analyseprozess für Dritte transparent und nachvollziehbar bleibt.

3.4.2. Argumentative Absicherung und Regelgeleitetheit

Auch in der qualitativen Forschung stellt sich die Frage nach der Gültigkeit (Validität) und Zuverlässigkeit (Reliabilität) der Ergebnisse. Diese klassischen quantitativen Kriterien lassen sich jedoch nicht unverändert auf qualitative Ansätze übertragen (Mayring, 2023, S. 119). Stattdessen nennt Mayring (2023) spezifische Massstäbe wie die argumentative Interpretationsabsicherung sowie Regelgeleitetheit, wonach Interpretationen durch

das Material argumentativ begründet und Auswertungen nach klar definierten methodischen Regeln erfolgen müssen (S. 123–124). Für die vorliegende Arbeit wird dies dadurch umgesetzt, dass die Kategorien entlang der Akteursgruppen (Anbieter, Nachfrager, Finanzierer) sowie den Themenfeldern des Interviewleitfadens gebildet wurden. Die Zuordnung der Aussagen folgte einem einheitlichen Codierschema, wodurch Konsistenz und Nachvollziehbarkeit gewährleistet sind. Zusätzlich stärkt der Abgleich der Interviewdaten mit den Sekundärquellen (Kapitel 3.3.3) die Plausibilität der Ergebnisse.

3.4.3. Nähe zum Gegenstand

Ein weiteres zentrales Gütekriterium qualitativer Forschung ist die Nähe zum Gegenstand. Qualitative Forschung soll möglichst nahe an der Alltagswelt der untersuchten Subjekte anknüpfen und im Nachhinein prüfen, inwieweit dies gelungen ist (Mayring, 2023, S. 124). Da qualitative Forschung nie vollständig objektiv ist, wird in der vorliegenden Arbeit besonders darauf geachtet, die Perspektiven der Interviewpartner möglichst unverfälscht abzubilden und eigene Erwartungen bewusst zu reflektieren. Durch systematische Codierung und Ergänzung mit Sekundärdaten wird die Interpretation methodisch abgesichert und potenzielle Verzerrungen reduziert.

3.4.4. Limitationen

Wie jede qualitative Untersuchung ist auch die vorliegende Arbeit mit methodischen Grenzen verbunden. Aufgrund der beschränkten Anzahl an Interviews lassen sich die Ergebnisse nicht ohne Weiteres verallgemeinern, sondern geben vor allem vertiefte Einblicke in die Perspektiven der befragten Marktakteure. Auch die Auswahl der Interviewpartner kann Einschränkungen mit sich bringen, da nicht alle relevanten Marktteilnehmer berücksichtigt werden konnten. Zudem weist die Stichprobe eine deutliche regionale Verankerung auf: Ein Grossteil der Befragten stammt aus dem Grossraum Zürich und angrenzenden Kantonen, was die Übertragbarkeit der Ergebnisse auf die Gesamtschweiz einschränken kann. Hinzu kommt, dass spezifische statistische Daten zu Stockwerkeigentum und Stockwerkeigentum im Baurecht in der Schweiz kaum verfügbar sind oder weitgehend fehlen. Dadurch war ein Abgleich mit quantitativen Marktinformationen nur eingeschränkt möglich und musste teilweise durch allgemeinere Analysen zu Wohneigentum ergänzt werden. Die Wahl eines qualitativen Ansatzes stellt insofern eine bewusste Reaktion auf diese Datenlücke dar und sollte als explorativer Beitrag zur Schliessung dieser Forschungslücke verstanden werden.

Trotz dieser Limitationen ermöglichen die geführten Interviews in Kombination mit der theoretischen Aufarbeitung und systematischen Auswertung wertvolle Erkenntnisse über Chancen und Herausforderungen des Modells und leisten damit einen Beitrag zur Diskussion in Forschung und Praxis. Eine Generalisierbarkeit im statistischen Sinn war dabei nicht Ziel dieser Arbeit, vielmehr lag der Fokus auf einem vertieften Verständnis der Wahrnehmungen der beteiligten Marktakteure.

4. Ergebnisse und Diskussion

Das folgende Kapitel stellt die zentralen Ergebnisse der Experteninterviews dar und setzt sie punktuell in Bezug zu den theoretischen Grundlagen sowie verfügbaren Sekundärdaten. Die Auswertung folgt konsequent dem in Kapitel 3.3.2 beschriebenen Kategoriensystem. Die Ergebnisse werden entlang der fünf Hauptkategorien dargestellt:

1. Projektrolle und Entscheidungsmotive
2. Wahrnehmung und Kommunikation des Modells
3. Finanzierung und Wirtschaftlichkeit
4. Markt und Zielgruppen
5. Einschätzung und Ausblick

Innerhalb jeder Kategorie werden die Ergebnisse nach den drei Akteursgruppen Anbieter, Nachfrager und Finanzierer gegliedert und jeweils in einem Zwischenfazit verdichtet. Um Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen den Gruppen systematisch aufzuzeigen, werden die Ergebnisse in einer Matrix gegenübergestellt. Ergänzend erfolgt eine analytische Zusammenführung in Form einer SWOT-Analyse, welche die Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken des Modells integriert und eine Gesamtschau der Ergebnisse ermöglicht. Die im Ergebnisteil gewonnenen Einsichten werden im Schlusskapitel (Kapitel 5) gebündelt und zur Beantwortung der Forschungsfragen herangezogen.

4.1. Projektrolle und Entscheidungsmotive

Diese Kategorie untersucht, welche Rolle die befragten Marktakteure im Zusammenhang mit dem Modell Stockwerkeigentum im Baurecht einnehmen und welche Motive ihre Entscheidung für oder gegen dieses Modell beeinflussten. Damit werden die Ausgangsbedingungen der jeweiligen Perspektive sichtbar und die Grundlage für das Verständnis der weiteren Einschätzungen geschaffen. Die Analyse berücksichtigt sowohl institutio-

nelle Rahmenbedingungen als auch individuelle Beweggründe und zeigt auf, wie stark die Wahrnehmung des Modells bereits in der Entscheidungsphase geprägt ist.

Anbieterperspektive

Die befragten Anbieter nehmen im Zusammenhang mit dem Modell Stockwerkeigentum im Baurecht unterschiedliche Rollen ein. Vertreten sind zwei private Baurechtsgeber, die ihre Grundstücke im Baurecht vergeben, sowie ein institutioneller Anbieter, der seine Liegenschaften im Baurecht entwickelt. Ergänzend treten drei Projektentwickler und Vermarkter hinzu, die für die operative Umsetzung und Vermarktung zuständig sind.

Die Entscheidung, ob Baurecht zum Einsatz kommt, liegt ausschliesslich bei den privaten und institutionellen Baurechtsgebern. Akteure, welche nicht Eigentümer des Bodens sind, also Projektentwickler und Vermarkter, haben keine Entscheidungskompetenz. Sie agieren lediglich in von den Eigentümern gesetzten Rahmenbedingungen.

Die Gründe für die Wahl des Modells unterscheiden sich nach Anbietertyp. Private Baurechtsgeber betonen eine planbare, laufende Ertragsquelle ohne Unterhalts- und Investitionspflichten sowie die Portfolio-Diversifikation. Zudem heben sie die generationsübergreifende Sicherung des Bodens hervor, um Verkauf und Reinvestitionsdruck zu vermeiden und vom Wertzuwachs langfristig zu profitieren. Der institutionelle Anbieter beschreibt das Baurecht als strategisches Instrument zur langfristigen Inwertsetzung und Sicherung des Grundeigentums. Ziel ist es, das Eigentum im Portfolio zu halten und sich spätere Verfügungsoptionen offen zu lassen. Zugleich wird betont, dass dies eine bewusste, langfristige Bindung des Bodens bedeutet.

Nachfragerperspektive

Die Nachfragerperspektive wird durch fünf Käufer von Stockwerkeigentum im Baurecht repräsentiert. Sie nehmen ausschliesslich die Rolle von Erwerbern ein und unterscheiden sich damit von der heterogenen Anbietergruppe. Da Nachfrager ausschliesslich in dieser Rolle auftreten, haben sie keinen Einfluss auf die Wahl des Modells. Dieses wird von den Anbietern vorgegeben. Somit beschränkt sich ihre Entscheidung auf den Erwerb oder Verzicht.

Die Gründe für den Erwerb sind vielfältig. Ein zentrales Motiv, welches von mehreren Nachfragern genannt wird, ist die finanzielle Erreichbarkeit, da Kaufpreise gegenüber Objekten im Volleigentum niedriger ausfallen und damit auch Haushalte mit begrenztem Eigenkapital Wohneigentum erwerben können. Daneben spielen die Lage und die Qualität der Wohnungen eine entscheidende Rolle. Auch Aspekte wie die Verfügbarkeit von Grundstücken in bestimmten Gemeinden und das Vertrauen in die öffentliche Hand als Baurechtsgeber beeinflussen die Entscheidung. Für andere Nachfrager wiederum stand der Erwerb einer bestimmten Wohnung im Vordergrund, während die Eigentumsform zweitrangig war.

Finanziererperspektive

Die Finanziererperspektive wird durch drei Vertreter von jeweils verschiedenen Banken repräsentiert, die sowohl auf Angebots- als auch auf der Nachfragerseite tätig sind. Einerseits finanzieren sie Projekte über Baukredite für Anbieter, andererseits vergeben sie Hypotheken an Käufer von Stockwerkeigentum im Baurecht.

Hinsichtlich des Einflusses auf die Wahl des Modells zeigt sich, dass Finanzierer über keine Entscheidungskompetenz verfügen und die Rahmenbedingungen durch die Baurechtsgeber vorgegeben werden. Banken begleiten Projekte im Baurecht ausschliesslich in ihrer Rolle als Kreditgeber. Eigene Gründe für die Anwendung des Modells nennen Finanzierer nicht. Ihre Einschätzungen beziehen sich vielmehr auf die Finanzierbarkeit innerhalb der bestehenden Rahmenbedingungen.

Zwischenfazit

Die Ergebnisse zeigen, dass sich die drei Akteursgruppen zwar erwartungsgemäss in ihren Rollen und Motiven unterscheiden, sich zugleich aber auch wechselseitig beeinflussen. Private und institutionelle Baurechtsgeber entscheiden über die Anwendung des Modells und verfolgen dabei unterschiedliche Zielsetzungen, von laufenden Erträgen und generationenübergreifender Bodensicherung bis zur strategischen Portfoliosteuerung. Bei den Nachfragern zeigt sich ein heterogenes Bild: Während für einige die finanzielle Erreichbarkeit ausschlaggebend ist, orientieren sich andere primär an Lage und Qualität der Objekte und empfinden die Eigentumsform als nachrangig. Finanzierer begleiten das Modell ausschliesslich in ihrer Rolle als Kreditgeber, indem sie die Finanzierbarkeit von Projekten und Käufern innerhalb bestehender Vorgaben prüfen. Damit wird deutlich, dass

das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht nur im Zusammenspiel dieser drei Perspektiven verstanden werden kann: Anbieter definieren die Rahmenbedingungen, Nachfrager reagieren auf die Preis- und Nutzungsmöglichkeiten und Finanzierer beurteilen die Tragfähigkeit. Somit richten vor allem Anbieter und Nachfrager ihr Verhalten spezifisch in Bezug auf das Modell aus, während Finanzierer lediglich die Rahmenbedingungen prüfen.

4.2. Wahrnehmung und Kommunikation des Modells

Die Wahrnehmung und Kommunikation des Modells Stockwerkeigentum im Baurecht sind zentrale Faktoren für dessen Akzeptanz im Markt. Wie das Modell verstanden, vermittelt und gegenüber potenziellen Käufern, Investoren oder Finanzierern erklärt wird, beeinflusst massgeblich seine Positionierung und Verbreitung auf dem Markt. Die Interviews geben Aufschluss darüber, welche Herausforderungen und Chancen die verschiedenen Akteursgruppen in diesem Zusammenhang sehen.

Anbieterperspektive

Aus Sicht der Anbieter ist die Bekanntheit und das Verständnis des Modells Stockwerkeigentum im Baurecht im Markt bislang noch gering. Mehrere Befragte berichten, dass es von potenziellen Käufern häufig als komplex wahrgenommen wird und zunächst auf Skepsis stösst. Einige Anbieter weisen darauf hin, dass die Vermittlung des Modells mit erhöhtem Erklärungsaufwand verbunden ist und zusätzliche Aufklärungsschritte erforderlich sind, um die Besonderheiten des Baurechts nachvollziehbar zu gestalten. Vertrauen bei den Käufern entsteht insbesondere durch transparente und verständliche Vertragsgestaltung und klare Kommunikation der Rechte und Pflichten. Unsicherheiten bestehen vor allem in Bezug auf Heimfall, Werthaltigkeit sowie die rechtliche Ausgestaltung der Verträge.

Die Rolle des Baurechtsgebers wird unterschiedlich eingeschätzt. Während die öffentliche Hand als besonders vertrauensfördernd gilt, betonen einige Anbieter, dass letztlich marktgetriebene Faktoren entscheidend für Käuferentscheide sind. Insbesondere bestehen Unsicherheiten beim Heimfall, der gemäss den Anbietern von den Nachfragern wiederholt kritisch hinterfragt wird und zu Vorbehalten führt. Banken spielen in diesem Zusammenhang eine wichtige Rolle, da sie durch ihre Funktion als Finanzierer Vertrauen schaffen können. Darüber hinaus weisen einige Befragte auf begrenzte Fachkenntnisse

der Finanzierungsinstitute zum Modell Baurecht hin, die den Kommunikationsprozess und die Vertrauensbildung gegenüber Nachfragern einschränken.

Nachfragerperspektive

Die Nachfrager berichten übereinstimmend, dass ihnen das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht vor dem Kauf nur unzureichend bekannt war. Dieses begrenzte Verständnis deckt sich mit den Einschätzungen der Anbieter, die auf einen hohen Erklärungsbedarf hinwiesen. Die Mehrheit der Befragten sehen sieht die grössten Unsicherheiten in Bezug auf das Modell beim Wiederverkauf der Liegenschaft, bei der Vertragsgestaltung, der Zinsentwicklung sowie beim Heimfall. Diese Aspekte werden insbesondere dann kritisch bewertet, wenn das Ende der Vertragsdauer näher rückt. Die Wahrnehmung der Baurechtsgeber fällt differenzierter aus. Die öffentliche Hand als Baurechtsgeberin wird mehrheitlich als vertrauensfördernd wahrgenommen, da sie Kontinuität und Verlässlichkeit gewährleistet. Gleichzeitig betonen mehrere Befragte, dass ihre Kaufentscheidung auch bei privaten Baurechtsgebern nicht anders ausgefallen wäre. Ergänzend nennen Nachfrager verschiedene wirtschaftliche Aspekte, die sie mit dem Modell verbinden. Hervorgehoben werden insbesondere der tiefere Einstiegspreis im Vergleich zu Objekten im Volleigentum, die steuerliche Abzugsfähigkeit des Baurechtszinses sowie die Tatsache, dass sich der Zins über die Vertragsdauer verteilt und so insbesondere jungen Familien den Erwerb erleichtert, da er nicht als einmalige Investition anfällt. Einzelne Befragte betonen zudem, dass die Wohnkosten im Vergleich zu einer Mietwohnung langfristig deutlich tiefer ausfallen.

In der Kommunikation wird von einigen Nachfragern bemängelt, dass das Modell vielfach nicht aktiv erklärt wurde, sondern erst im Verlauf des Kaufprozesses oder auf Nachfrage vermittelt wurde.

Finanziererperspektive

Aus Sicht der Finanzierer ist das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht im Markt noch vergleichsweise wenig bekannt. Während das Verständnis bei professionellen Akteuren wie Entwicklern höher ist, besteht bei privaten Nachfragern ein deutlich grösserer Erklärungsbedarf. Besondere Bedeutung kommt dem Baurechtsgeber zu. Die öffentliche Hand wird von den Finanzierern als besonders verlässlich eingeschätzt, da ihre Bonität höher bewertet wird und sie praktisch nicht ausfallen kann. Die Einschätzungen zu privaten

Baurechtsgebern fallen heterogen aus. Während einzelne Institute Finanzierungen mit privaten Baurechtsgebern grundsätzlich ausschliessen und dies mit einem Reputationsrisiko begründen, halten andere solche Projekte unter bestimmten Voraussetzungen für möglich, insbesondere bei gutem Rating und klaren Vertragsbedingungen. Darüber hinaus bestehen Unsicherheiten in Bezug auf Vertragsgestaltung, Heimfall und Übertragbarkeit, die bei jeder Finanzierung sorgfältig geprüft werden müssen. Zudem verweist die Mehrheit der Finanzierer darauf, dass nicht alle Banken über die erforderlichen internen Prozesse zur Abbildung von Baurechtsprojekten verfügen, was die Finanzierungsmöglichkeiten einschränkt.

In der Kommunikation betonen Finanzierer, dass die Vermittlung des Modells mit erhöhtem Aufwand verbunden ist, da die Besonderheiten gegenüber Kunden jeweils zusätzlich erklärt werden müssen. Zudem verweist die Mehrheit der Befragten darauf, dass nicht alle Banken über die erforderlichen internen Prozesse zur Abbildung von Baurechtsprojekten verfügen, was die Finanzierungsmöglichkeiten einschränkt.

Zwischenfazit

Die Ergebnisse verdeutlichen, dass das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht von allen drei Akteursgruppen als erklärungsbedürftig wahrgenommen wird. Anbieter betonen, dass das Modell im Markt nur wenig bekannt ist, häufig als komplex gilt und deshalb zusätzlichen Erklärungsaufwand erfordert. Nachfrager sehen die grössten Unsicherheiten beim Wiederverkauf, bei der Vertragsgestaltung, der Zinsentwicklung und beim Heimfall. Finanzierer betonen ebenfalls bestehende Unsicherheiten, insbesondere in Bezug auf Vertragsgestaltung und Übertragbarkeit und verweisen darauf, dass diese je nach Institut unterschiedlich gewichtet werden. Während die öffentliche Hand als Baurechtsgeberin mehrheitlich Vertrauen schafft, führt die Einschätzung privater Eigentümer zu divergierenden Bewertungen. In der Kommunikation zeigt sich, dass alle drei Gruppen mit erhöhtem Erklärungsaufwand konfrontiert sind. Anbieter müssen die Besonderheiten des Baurechts aktiv vermitteln, Nachfrager berichten, dass sie vielfach erst im Verlauf des Kaufprozesses informiert wurden, und Finanzierer betonen, dass die Darstellung des Modells gegenüber Kunden zusätzlichen Aufwand erfordern und nicht in allen Banken durch standardisierte Prozesse unterstützt wird. Damit wird deutlich, dass die Wahrnehmung und Kommunikation des Modells zentrale Voraussetzungen für dessen Akzeptanz und Umsetzung im Markt darstellen.

4.3. Finanzierung und Wirtschaftlichkeit

Die Finanzierung und wirtschaftliche Tragfähigkeit stellen zentrale Voraussetzungen für die Umsetzung von Projekten im Stockwerkeigentum im Baurecht dar. Sie bestimmen sowohl die Realisierbarkeit von Projekten als auch die Attraktivität des Modells für den Markt. Aus den Experteninterviews wird deutlich, dass Fragen der Finanzierung und Wirtschaftlichkeit für alle Beteiligten von zentraler Bedeutung sind und die Einschätzungen hierzu Aufschluss über Chancen und Grenzen des Modells geben.

Anbieterperspektive

Im Hinblick auf die Finanzierung betonen die Anbieter, dass das Modell für Nachfrager zwar durch einen tieferen Kaufpreis und einen geringeren Eigenmittelbedarf attraktiver erscheint als Objekte im Volleigentum, Banken jedoch den Baurechtszins in die Tragbarkeitsrechnung einbeziehen. Dies führt häufig zu Schwierigkeiten und zu einer uneinheitlichen Belehnungspraxis, die Finanzierungen verzögern oder verhindern kann. Für die Projektfinanzierung wird eine konsistente Preisgestaltung als zentral erachtet, während klare vertragliche Regelungen zu Rangordnung, Laufzeit, Heimfall und Zinsmechanik als Voraussetzung für die Kreditvergabe gelten.

Hinsichtlich der Wirtschaftlichkeit wird das Modell von mehreren Befragten als ökonomisch tragfähig für Baurechtsgeber eingeschätzt, da es regelmässige und planbare Erträge generiert. Einzelne Befragte heben den kontinuierlichen Baurechtsertrag ausdrücklich als strategische Zielgrösse hervor. Die Einschätzungen zur Marktattraktivität fallen jedoch differenziert aus. Während der Käuferkreis im Vergleich zum Volleigentum tendenziell kleiner ist, da es sich um ein spezifisches Modell handelt, sehen die meisten Anbieter insbesondere in nachfragestarken urbanen Regionen Chancen, attraktive Verkaufspreise zu erzielen und stabile Erträge zu sichern. Somit wird auch betont, dass die Lage ein entscheidender Erfolgsfaktor bleibt, da Vorbehalte gegenüber dem Modell in Märkten mit hoher Nachfrage in den Hintergrund treten, während in peripheren Regionen mit schwächerer Nachfrage die Vermarktung schwieriger ist.

Nachfragerperspektive

Bei der Finanzierung berichten mehrere Nachfrager von erschwerten Hypothekarfinanzierungen. Banken beziehen den Baurechtszins in die Tragbarkeitsrechnung ein und stellen teilweise zusätzliche Anforderungen wie strengere Amortisationsauflagen, was den

Zugang zur Finanzierung erschwert. Hinzu kommt die Unsicherheit durch Zinsentwicklungen, die sowohl als Risiko steigender Belastungen wie auch als Chance für günstigere Wohnkosten wahrgenommen wird.

Trotz dieser Einschränkungen steht für die Nachfrager die finanzielle Erschwinglichkeit von Wohneigentum im Vordergrund. Der tiefere Einstiegspreis und der geringere Eigenmittelbedarf werden von vielen als entscheidende Gründe genannt, warum der Erwerb einer Wohnung für sie überhaupt möglich wurde. Mehrere Nachfrager bewerten das Modell daher als ökonomisch vorteilhaft, da es den Zugang zu Wohneigentum erleichtert und die laufenden Wohnkosten im Vergleich zur Miete langfristig tiefer ausfallen können.

Finanziererperspektive

Aus Sicht der Finanzierer ist die Finanzierung von Wohneigentum im Baurecht grundsätzlich möglich, jedoch an klare Voraussetzungen geknüpft. Betont wird, dass die Tragbarkeit durch den Baurechtszins belastet und daher konservativ kalkuliert wird. Teilweise werden zusätzliche Amortisationsauflagen verlangt, um Risiken im Zusammenhang mit dem Heimfall abzusichern. Bei der Projektfinanzierung bestehen deutliche Unterschiede. Während einzelne Institute Finanzierungen auf Projekte mit öffentlicher Hand als Baurechtsgeber beschränken und den Vertrag, die Höhe des Baurechtszinses sowie die Marktfähigkeit der Wohnungen besonders kritisch prüfen, sehen andere in Stammparzellen mit Baurechtszins einen stabilen Cashflow und damit ein vergleichsweise unproblematisches Finanzierungsobjekt.

Die Einschätzungen zur Wirtschaftlichkeit für Banken fallen heterogen aus. Einerseits wird auf den höheren Aufwand, die Vertragskomplexität und zusätzliche Risiken verwiesen, wodurch das Modell aus Sicht einzelner Institute weniger attraktiv erscheint. Andererseits werden ökonomische Vorteile hervorgehoben, etwa eine spätere Kapitalbindung und geringes Entwicklungsrisiko im Vergleich zu klassischen Baulandfinanzierungen. Zudem wird betont, dass der tiefere Kaufpreis eine Kapitalschonung für Erwerber ermöglicht, auch wenn langfristige Finanzierungsrisiken bestehen bleiben und die Kreditstruktur so gestaltet werden muss, dass Banken beim Heimfall nicht mehr engagiert sind.

Zwischenfazit

Die Ergebnisse zeigen, dass Finanzierung und Wirtschaftlichkeit im Baurecht sowohl Chancen als auch Herausforderungen mit sich bringen. Anbieter betonen den preislichen Vorteil und die planbaren Erträge aus dem Baurechtszins, verweisen jedoch auch auf die Bedeutung einer konsistenten Preisgestaltung und klarer Vertragsregelungen. Nachfrager sehen den erleichterten Zugang zu Wohneigentum durch geringere Eigenmittelanforderungen, berichten aber von erschwerten Hypothekarfinanzierungen infolge zusätzlicher Bankauflagen sowie von Unsicherheiten bei der Zinsentwicklung und beim Wiederverkauf. Finanzierer unterstreichen die zentrale Rolle des Baurechtszinses für Tragbarkeit und Vertragsgestaltung, bewerten die Wirtschaftlichkeit jedoch unterschiedlich: Während einzelne Institute hohe Risiken und geringen Nutzen sehen, verweisen andere auf Vorteile wie Kapitalschonung und eine späte Kapitalbindung. Die Finanzierungspraxis hängt damit stark von den jeweiligen Rahmenbedingungen und der Erfahrung der Institute ab. Während die Einschätzungen derzeit sowohl zwischen den Akteursgruppen als auch innerhalb der Finanzierer auseinandergehen, deutet sich an, dass mit zunehmender Verbreitung des Modells und wachsendem Wissen im Markt eine Vereinfachung und Vereinheitlichung möglich ist.

4.4. Markt und Zielgruppen

Die Marktpositionierung und die Ansprache geeigneter Zielgruppen sind entscheidende Faktoren für die Umsetzung von Projekten im Stockwerkeigentum im Baurecht. Sie bestimmten, ob das Modell von potenziellen Käufern akzeptiert wird und wie Anbieter, Nachfrager und Finanzierer die Chancen des Modells im Vergleich zu alternativen Eigentumsformen einschätzen. Neben den allgemeineren Rahmenbedingungen des Immobilienmarktes spielen dabei insbesondere die Zielgruppenfrage und das damit verbundene Nachfrageverhalten eine entscheidende Rolle. Im Mittelpunkt steht, für welche Käufergruppen sich das Modell eignet, wie sich ihre Präferenzen gestalten und inwiefern das Baurecht Wohneigentum für bestimmte Zielgruppen zugänglich machen kann.

Anbieterperspektive

Die befragten Anbieter betonen, dass das Modell nicht nur für eine spezifische Käufergruppe relevant ist, sondern heterogene Nachfrager adressiert. Genannt werden insbesondere Haushalte mit geringerem Eigenkapital, aber tragfähigem Einkommen (u.a. junge Familien) sowie Kleinhaushalte mit Bedarf an kleineren, finanzierbaren Einheiten.

Einzelne Befragte heben hervor, dass sich bei ausreichend langen Vertragslaufzeiten von über 30 Jahren kein wesentlicher Unterschied in der Zielgruppenansprache zwischen Wohneigentum im Baurecht und Volleigentum zeigt.

Im Nachfrageverhalten berichten Anbieter von einem erhöhten Erklärungsbedarf und teils längeren Entscheidungsprozessen. Gleichzeitig wird von den meisten Befragten jedoch betont, dass letztlich die Marktmechanismen von Angebot und Nachfrage dominieren. Hohe Nachfrage und attraktive Lagen führen dazu, dass Käufer das Modell akzeptieren, auch wenn es zusätzlicher Erklärungen bedarf. In Märkten mit Angebotsknappheit treten Vorbehalte gegenüber der Eigentumsform deutlich in den Hintergrund. Als zentraler Erfolgsfaktor werden somit auch regionale Marktbedingungen genannt. Projekte im Baurecht an guten, urbanen Lagen verfügen über hohe Absatzchancen, während periphere Standorte mit geringerer Nachfrage schwieriger zu vermarkten sind.

Hinsichtlich der Erreichbarkeit von Zielgruppen heben Anbieter hervor, dass der tiefere Einstiegspreis und die geringe Kapitalintensität den Zugang zu Wohneigentum erleichtern. Besonders profitieren Haushalte mit geringeren Eigenmitteln, sofern ein tragfähiges Einkommen vorhanden ist. Bleibt dieses aus, stellt auch das Baurecht keine Lösung dar.

Nachfragerperspektive

Aus Sicht der Nachfrager erleichtert das Modell vor allem durch den tieferen Einstiegspreis und den geringeren Eigenmittelbedarf den Zugang zu Wohneigentum. Besonders junge Familien oder Haushalte mit begrenztem Kapital profitieren von dieser Struktur. Mehrere Befragte schildern, dass sie sich als junge Familie ohne das Baurechtsmodell keine Wohnung hätten leisten können. Gleichzeitig wird vereinzelt hervorgehoben, dass auch im Baurecht eine ausreichende Einkommensbasis unverzichtbar bleibt, sodass das Modell keine Lösung für einkommensschwache Gruppen darstellt.

Im Nachfrageverhalten zeigt sich, dass die Lage für die Kaufentscheidung der zentrale Faktor ist. Mehrere Nachfrager gaben an, dass sie ihre Wohnung in erster Linie wegen der attraktiven Lage gewählt hätten, während die Eigentumsform zweitrangig war. In Märkten mit Angebotsknappheit akzeptieren Käufer das Modell zudem eher, da die Auswahlmöglichkeiten begrenzt sind.

Als Unsicherheiten werden insbesondere der Wiederverkauf und die Frage nach der Wertentwicklung bei fortschreitender Vertragsdauer genannt. Zugleich berichten mehrere Nachfrager, dass die hohe Nachfrage in urbanen Lagen die Marktfähigkeit erheblich begünstigt, während an weniger attraktiven bzw. peripheren Standorten Vorbehalte bestehen bleiben.

Finanziererperspektive

Nach Einschätzung der Finanzierer eignet sich das Modell insbesondere für junge Käufer und Familien mit begrenztem Eigenkapital, auch als Einstiegsmodell, sofern ein tragfähiges Einkommen vorhanden ist. Für diese Gruppen kann das Baurecht den Zugang zu Wohneigentum erleichtern. Weniger geeignet erscheinen dagegen Käufer, welche die mit dem Modell verbundenen Risiken und langfristigen Verpflichtungen nicht ausreichend einschätzen können und von der Komplexität des Modells überfordert sind.

Beim Nachfrageverhalten verweisen Finanzierer darauf, dass die Marktkenntnis des Modells in der breiten Bevölkerung gering ist. Für den Absatz sind daher vor allem Lage und Angebotsknappheit ausschlaggebend: An guten, urbanen Lagen und bei knappem Angebot wird das Modell akzeptiert, während es in weniger attraktiven oder überversorgten Märkten schwerer zu platzieren ist. Einzelne Befragte betonen zudem, dass eine gute Lage notwendig ist, um den Wertverzehr durch Alterung zu kompensieren und langfristige Werterhaltung zu sichern. Damit wird unterstrichen, dass die regionalen Marktbedingungen und die konsistente Preisgestaltung für die Marktfähigkeit entscheidend sind, um zusätzliche Käuferschichten zu erreichen. Der tiefere Einstiegspreis kann dabei zusätzliche Käuferschichten erschliessen, insbesondere bei Haushalten mit geringeren Eigenmitteln.

Zwischenfazit

Die Analyse verdeutlicht, dass die Marktfähigkeit des Modells wesentlich von der Lage und den Marktbedingungen abhängt. Anbieter betonen, dass sich das Modell an unterschiedliche Käufergruppen richtet, insbesondere an Haushalte mit begrenztem Eigenkapital, und dass eine attraktive Lage den Absatz auch unabhängig von der Eigentumsform ermöglicht. Nachfrager bestätigen diese Sichtweise: Für sie bleibt die Lage das zentrale Entscheidungskriterium, während die Eigentumsform zweitrangig ist und das Baurecht insbesondere für junge Familien Zugang zu Wohneigentum eröffnet. Finanzierer

unterstreichen ebenfalls die Bedeutung von Lage und Angebotsknappheit, da diese die Akzeptanz des Modells wesentlich bestimmen und in guten Märkten auch langfristige Wertentwicklungen absichern können. Deutlich wird, dass die drei Akteursgruppen in der Zielgruppenfrage und der Einschätzung zu den Marktbedingungen weitgehend übereinstimmen. Zielgruppen und Marktbedingungen sind eng miteinander verknüpft und das Modell entfaltet sein Potenzial vor allem dort, wo Nachfrage hoch und Standorte attraktiv sind.

4.5. Einschätzung und Ausblick

Die Einschätzungen zum Modell Stockwerkeigentum im Baurecht gehen über die konkrete Markt- und Finanzierungssituation hinaus und richten sich auch auf dessen zukünftige Entwicklung und Tragfähigkeit. Von Interesse ist dabei, wie die drei Akteursgruppen die langfristigen Chancen und Risiken bewerten, welche Bedeutung sie dem Modell im zukünftigen Immobilienmarkt beimessen und welche Anpassungen für eine erfolgreiche Etablierung erforderlich erscheinen.

Anbieterperspektive

Die befragten Anbieter bewerten das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht grundsätzlich als langfristig tragfähig. Chancen sehen sie vor allem in den regelmässigen und planbaren Baurechtserträgen, die Stabilität schaffen und einen langfristigen Anlagehorizont unterstützen sowie der Ansprache zusätzlicher Käufergruppen. Als wesentliche Voraussetzungen nennen sie einen fehlenden kurzfristigen Renditedruck, einen gesicherten Zugang zu Boden sowie klare vertragliche Regelungen, insbesondere zu Heimfall und Laufzeit. Risiken sehen die Befragten vor allem im Zusammenhang mit dem Heimfall und den Anschlusslösungen, die mit zunehmender Restlaufzeit an Bedeutung gewinnen und potenziell komplexe Aushandlungsprozesse erfordern.

Für die künftige Rolle im Immobilienmarkt erwarten die Anbieter, dass die Akzeptanz des Modells mit wachsender Verbreitung, positiven Praxisbeispielen und einem besseren Verständnis in der Öffentlichkeit weiter zunehmen wird. Besonders in urbanen, nachfragestarken Regionen kann sich das Modell als sinnvolle Ergänzung zum klassischen Volleigentum etablieren, während es in schwächeren Märkten voraussichtlich weniger Relevanz entfalten wird.

Als notwendige Anpassungen heben die meisten Befragten die Bedeutung transparenter und kundenfreundlicher Vertragsgestaltung vor, insbesondere im Hinblick auf Heimfall, Laufzeit und Zinsmechanik. Ebenso zentral ist die frühzeitige Aufklärung potenzieller Käufer und die enge Abstimmung mit den Finanzierungsinstituten. Darüber hinaus verweisen einige Anbieter auf externe Faktoren wie Wohnungsknappheit, steigende Bodenpreise und wohnbaupolitische Initiativen, die die Nachfrage nach dem Modell zusätzlich fördern können. Unter diesen Bedingungen sehen sie gute Chancen, dass sich das Modell langfristig im Markt bewährt.

Nachfragerperspektive

Nachfrager sehen im Modell vor allem die Chance, durch die geringere Einstiegshürde Zugang zu Wohneigentum zu erhalten, den sie im klassischen Volleigentum allenfalls nicht hätten. Gleichzeitig bestehen deutliche Vorbehalte hinsichtlich der Langfristigkeit. Genannt werden insbesondere Risiken im Zusammenhang mit Heimfall, Vertragsverlängerung und Wiederverkauf. Die laufenden Zahlungen werden teils als Einschränkung empfunden, schliessen die grundsätzliche Tragfähigkeit des Modells aus Sicht mehrerer Befragter jedoch nicht aus.

Für die künftige Rolle im Immobilienmarkt wird die Bedeutung des Baurechtsgebers hervorgehoben. Die öffentliche Hand schafft Vertrauen und war für einige Nachfrager ein entscheidendes Kaufargument. Private Baurechtsgeber werden nicht grundsätzlich ausgeschlossen, ihre Akzeptanz hängt aber von klaren und fairen Vertragsbedingungen sowie professionellem Auftreten ab. Entscheidend für die Marktfähigkeit ist zudem die Lage. An attraktiven Standorten können Wohnungen auch im Baurecht konkurrenzfähig sein, wobei mehrere Befragte berichten, dass ihre Wohnung trotz fehlendem Landanteil beim Verkauf deutliche Wertsteigerungen erzielt haben. Gleichzeitig schildern andere, dass das Baurecht im Verkaufsprozess regelmässig thematisiert wird und potenziell als Nachteil wahrgenommen werden kann, insbesondere an weniger gefragten Lagen.

Als notwendige Anpassungen nennen mehrere Befragten vor allem eine transparente Vertragsgestaltung und die Möglichkeit einer unabhängigen juristischen Prüfung der Baurechtsverträge. Besonders hervorgehoben wird die sorgfältige Regelung der Zinsmechanik. Darüber hinaus verweisen die Befragten auf externe Rahmenbedingungen, die für die künftige Akzeptanz zentral sind: eine weniger restriktive Haltung der Banken, ein stabiles Zinsumfeld und die Wohnungsknappheit in urbanen Regionen, die dazu führt,

dass die Unterscheidung zwischen Baurecht und Volleigentum in den Hintergrund tritt und die Nachfrage hoch bleibt. Politischer Druck und eine breitere öffentliche Diskussion können die Akzeptanz zusätzlich stärken. Einige Nachfrager stehen einem erneuten Erwerb aufgrund negativer Finanzierungserfahrungen kritisch gegenüber, andere sehen das Modell trotz Einschränkungen als tragfähige und geeignete Form des Wohneigentums.

Finanziererperspektive

Die Finanzierer beurteilen das Modell grundsätzlich als tragfähig, verknüpfen ihre Einschätzung jedoch eng mit der Laufzeit und Vertragsgestaltung. Während in frühen Phasen keine wesentlichen Probleme erwartet werden, nimmt die Unsicherheit mit abnehmender Restlaufzeit deutlich zu. Besonders bei Restlaufzeiten von rund 20 Jahren oder weniger, wird die Finanzierung als kritisch betrachtet, da die Handelbarkeit eingeschränkt ist und viele Käufer auf Volleigentum ausweichen. Entscheidend bleibt zudem eine klare Regelung des Heimfalls, um die Wertermittlung nachvollziehbar abzusichern. Zugleich betonen Finanzierer, dass eine gute Lage den Wertverzehr durch Alterung kompensieren und eine positive Wertentwicklung ermöglichen kann, auch wenn die Handelbarkeit gegen Ende der Laufzeit schwieriger wird.

Für die künftige Rolle im Markt wird die Bedeutung des Baurechtsgebers hervorgehoben. Die öffentliche Hand gilt als verlässliche Partnerin, die Vertrauen schafft und Finanzierungen erleichtert. Eine befragte Bank finanziert ausschliesslich Projekte, bei denen die öffentliche Hand als Baurechtsgeberin auftritt. Private Baurechtsgeber werden bei anderen Finanzierungsinstituten nicht ausgeschlossen, ihre Akzeptanz hängt jedoch von klaren Voraussetzungen ab: Bonität, Transparenz, nachvollziehbare Vertragsgestaltung und professionelles Auftreten. Akzeptanz besteht vor allem dann, wenn es sich um grosse, erfahrene Investoren handelt. Für private Anbieter ist es daher zentral, durch Professionalität und klare Verträge Vertrauen bei den Banken zu schaffen. In solchen Fällen sehen die Finanzierer das Modell als grundsätzlich konkurrenzfähig, insbesondere in nachfragestarken Regionen.

Als notwendige Anpassungen nennen die Banken vor allem standardisierte und transparente Vertragsdokumente, die eine einheitliche Beurteilung ermöglichen. Zudem müssen interne Prozesse in den Instituten stärker auf Baurechtsprojekte ausgerichtet werden, um Finanzierungshürden zu reduzieren. Auch politische Steuerungsinstrumente und eine aktive Bodenpolitik werden als Faktoren genannt, die die Verbreitung des Modells fördern

können. Schliesslich betonen Finanzierer die Bedeutung erfahrener Entwickler und einer soliden rechtlichen Begleitung, um Projektrisiken zu minimieren und das Vertrauen im Markt zu stärken.

Zwischenfazit

Die Analyse der drei Perspektiven zeigt, dass das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht von allen Akteursgruppen grundsätzlich als tragfähig beurteilt wird. Die Einschätzungen sind jedoch von klaren Bedingungen abhängig, die sich in den Aussagen der Anbieter, Nachfrager und Finanzierer teilweise überschneiden, aber unterschiedlich gewichtet werden. Während Anbieter vor allem die langfristige Perspektive und Stabilität regelmässiger Erträge betonen, stehen für Nachfrager vor allem die Handelbarkeit und die Risiken beim Wiederverkauf im Vordergrund. Finanzierer wiederum knüpfen ihre Einschätzungen an die klare Regelung von Heimfall und Restlaufzeit sowie an die Finanzierbarkeit im Rahmen der regulatorischen Vorgaben. Übereinstimmend verweisen alle Gruppen auf die zentrale Bedeutung einer transparenten und rechtssicheren Vertragsgestaltung. Ob Heimfall, Zinsmechanismus oder Restlaufzeit: Die Akzeptanz des Modells hängt entscheidend davon ab, ob Unsicherheiten minimiert und Planungssicherheit geschaffen wird.

Für die künftige Rolle im Markt sehen alle Akteursgruppen Potenzial, insbesondere in urbanen, nachfragestarken Regionen, wo das Modell als konkurrenzfähig gilt und Akzeptanz mit zunehmender Verbreitung weiter steigen dürfte. Gleichzeitig bleibt die Restlaufzeit ein kritischer Faktor, da gegen Vertragsende Bedenken hinsichtlich Wiederverkauf, Finanzierung und Werterhalt zunehmen. Die Rolle des Baurechtsgebers wird durchweg so eingeschätzt, dass die öffentliche Hand als vertrauensvolle und stabile Partnerin wahrgenommen wird, während private Baurechtsgeber mit Vorbehalten konfrontiert sind. Ihre Akzeptanz ist daran gebunden, dass sie durch Bonität, Professionalität und nachvollziehbare Kommunikation die gleiche Verlässlichkeit wie öffentliche Baurechtsgeber bieten. Dies markiert den zentralen Handlungshebel für private Baurechtsgeber, die das Modell erfolgreich am Markt positionieren wollen.

Auch in Bezug auf Marktfähigkeit und Werthaltigkeit zeigt sich ein differenziertes Bild. In urbanen und nachfragestarken Märkten wird das Modell als konkurrenzfähig eingeschätzt, während in peripheren Lagen Vorbehalte schwerer wiegen. Lagequalität wird von allen Akteuren als Schlüsselfaktor hervorgehoben. Schliesslich verweisen alle Gruppen

auf externe Einflussfaktoren wie Zinsumfeld, Finanzierungspraxis der Banken, Wohnungsknappheit und Bodenpolitik der öffentlichen Hand. Diese wirken zwar als Treiber für die Verbreitung des Modells, liegen aber ausserhalb des Einflussbereichs privater Baurechtsgeber, die sich vielmehr durch Vertragsgestaltung und Kommunikation darauf einstellen müssen.

Insgesamt ergibt sich damit ein Bild vorsichtigen Optimismus: Das Modell wird nicht grundsätzlich infrage gestellt, sondern als ergänzende Form des Wohneigentums anerkannt. Seine Tragfähigkeit erweist sich jedoch als stark bedingt durch klare Rahmenbedingungen, professionelle Umsetzung und den gezielten Aufbau von Vertrauen, insbesondere dort, wo private Baurechtsgeber agieren.

4.6. Gesamtanalyse

In den vorangegangenen Abschnitten wurden die Ergebnisse der qualitativen Erhebung entlang der fünf Hauptkategorien sowie getrennt nach Anbieter-, Nachfrager- und Finanziererperspektive dargestellt und jeweils in Zwischenfazits verdichtet. Das folgende Kapitel hebt die Analyse auf eine übergeordnete Ebene: Es werden die zentralen Muster und Unterschiede zwischen den drei Akteursgruppen systematisch gegenübergestellt und in einer SWOT-Analyse zusammengeführt. Dadurch wird sichtbar, unter welchen Bedingungen das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht tragfähig erscheint und welche Faktoren seine weitere Entwicklung am Markt fördern oder hemmen können.

4.6.1. Gegenüberstellung der Akteursgruppen

Die Analyse der fünf Hauptkategorien zeigt, dass die drei Akteursgruppen das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht in zentralen Aspekten ähnlich beurteilen, ihre Bewertungen jedoch unterschiedliche Schwerpunkte setzen. Anbieter betrachten das Modell primär als Instrument zur Sicherung des Bodens und zur strategischen Ergänzung ihres Portfolios. Nachfrager schätzen den erleichterten Zugang zu Wohneigentum, verbinden dies jedoch mit Vorbehalten hinsichtlich Wiederverkauf und der fehlenden Planungssicherheit gegen Ende der Vertragslaufzeit. Finanzierer beurteilen das Modell vor allem aus Sicht der Finanzierbarkeit und knüpfen ihre Einschätzung an klar definierte Rahmenbedingungen wie Restlaufzeit, Heimfallregelung und Bonität des Baurechtsgebers.

Ein zentrales, gruppenübergreifendes Muster ist die Bedeutung von Transparenz und Standardisierung. Ob Heimfall, Zinsmechanismen oder Laufzeit: Die Akzeptanz des Modells hängt entscheidend davon ab, ob Unsicherheiten reduziert werden und Planungssicherheit gewährleistet wird, insbesondere mit Blick auf Vertragsende und Restlaufzeit. Anbieter und Nachfrager betonen dabei die Verständlichkeit und Nachvollziehbarkeit der Vertragsinhalte, während Finanzierer vor allem auf die Notwendigkeit rechtlicher Präzision und regulatorischer Abbildbarkeit verweisen. Ein weiteres gruppenübergreifendes Ergebnis betrifft die Zielgruppen. Das Modell erleichtert Haushalten mit stabilem Einkommen, aber begrenztem Eigenkapitel den Zugang zu Wohneigentum. Für einkommensschwächere Haushalte stellt es hingegen keine tragfähige Option dar, da die zentrale Eintrittshürde nicht im Eigenkapital, sondern im laufenden Einkommen liegt.

Besonders deutlich zeigt sich die Abhängigkeit von Lage und Nachfrage. Alle drei Akteursgruppen stimmen darin überein, dass in urbanen, nachfragestarken Märkten die Eigentumsform in den Hintergrund tritt. In diesen Regionen können Baurechtswohnungen konkurrenzfähig positioniert werden, da Nachfrager aufgrund der Angebotsknappheit das Modell akzeptieren, Banken Finanzierungen gewähren und Anbieter ihre Ertragsziele erreichen. In peripheren Lagen oder Märkten mit schwächerer Nachfrage hingegen überwiegen die Risiken. Nachfrager fürchten eingeschränkte Wiederverkaufsmöglichkeiten, Finanzierer verlangen strengere Bedingungen und Anbieter schätzen die Absatzchancen zurückhaltender ein. Daraus ergibt sich ein klares Muster: Übersteigt die Nachfrage das Angebot, wird das Modell als tragfähig beurteilt. Befindet sich Angebot und Nachfrage im Gleichgewicht oder überwiegt das Angebot, verliert es deutlich an Attraktivität für alle beteiligten Marktakteure. Diese Einschätzung ergibt sich eindeutig aus den Interviews und unterstreicht, dass die Tragfähigkeit des Modells nicht allein durch Preisniveaus erklärbar ist, sondern wesentlich von der Marktstruktur abhängt.

Aktuelle Marktdaten plausibilisieren diese qualitative Erkenntnis. Der *UBS Real Estate Focus 2025* weist auf eine strukturell anhaltende Wohnungsknappheit in der Schweiz hin, die insbesondere urbane Regionen betrifft und auf Zuwanderung sowie eine träge Bautätigkeit, die nicht mit der Nachfrage mithalten kann, zurückgeführt wird. Besonders gefragte, urbane Lagen sind in der Regel stärker von diesen Knappheitseffekten betroffen (Hofer & Holzhey, 2025, S. 7). Zudem betont die UBS, dass der Nachfrageüberhang in Kantonen mit starkem Bevölkerungswachstum wie Zürich, Zug, Waadt, Genf und Aargau auch künftig bestehen bleibt und die Wohnungsnachfrage stärker als 1% pro Jahr steigen

wird (Hofer & Holzhey, 2025, S. 8). Zugleich wird Wohneigentum für viele Haushalte durch Tragbarkeitshürden zunehmend schwerer erreichbar. Die UBS betont, dass die kalkulatorische Tragbarkeitsrechnung für breite Bevölkerungsschichten eine erhebliche Eintrittsbarriere darstellt (Rieder & Skoczek, 2025, S. 17). Auch die Raiffeisen weist in ihrem Bericht *Immobilien Schweiz – Q2 2025* darauf hin, dass die immer höheren Immobilienpreise bei nur moderat steigendem Einkommen sowie die Eigenkapitalforderungen zur unüberwindbaren Hürde für viele Käuferhaushalte geworden sind (Fleury, Koch & Schwartz, 2025, S. 12). Während diese Analysen vor allem Preis- und Belastungseffekte hervorheben, zeigt die vorliegende qualitative Untersuchung einen zusätzlichen Zusammenhang: Wohnungsknappheit führt nicht nur zu steigenden Preisen, sondern erhöht zugleich die Akzeptanz alternativer Eigentumsformen wie des Baurechts.

Die Relevanz der beschriebenen Tragbarkeitshürden lässt sich anhand der folgenden Abbildung verdeutlichen. Sie zeigt den Anteil tragbarer inserierter Objekte mit vier oder mehr Zimmern nach Jahreseinkommen. Besonders mittlere Einkommensklassen sind von der kalkulatorischen Tragbarkeitsrechnung negativ betroffen. Dies ist ein Befund, der auch in den Interviews mehrmals genannt wird. Diese Haushalte verfügen zwar über ein stabiles Einkommen, scheitern jedoch bei klassischem Volleigentum häufig am Eigenkapital. Genau hier eröffnet das Baurecht durch den tieferen Kaufpreis und ohne Landanteil eine zusätzliche Zugangsmöglichkeit.

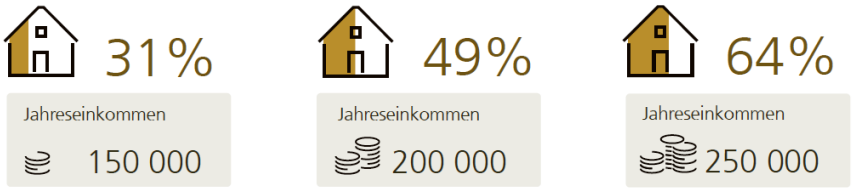

Abbildung 7: Hürde kalkulatorischer Tragbarkeit (Rieder & Skoczek, 2025, S. 17)

Parallel dazu belegt die Raiffeisen, dass die Zahl der Suchabonnemente für Einfamilienhäuser und Stockwerkeigentum wieder das Niveau der Tiefzinsphase erreicht hat (Fleury, Koch & Schwartz, 2025, S. 11), was auf eine deutlich zunehmende Nachfrage hinweist. Die nachfolgende Abbildung zeigt den Zusammenhang von sinkender Angebotsquote und steigender Nachfrage sowie einer Preisdynamik, die nach einer Abkühlungsphase wieder deutlich anzieht und sich in Preissteigerungen von +5% bei Einfamilienhäusern und +3.5% bei Stockwerkeigentum gegenüber dem Vorjahr ausdrückt (Fleury, Koch & Schwartz, 2025, S. 12).

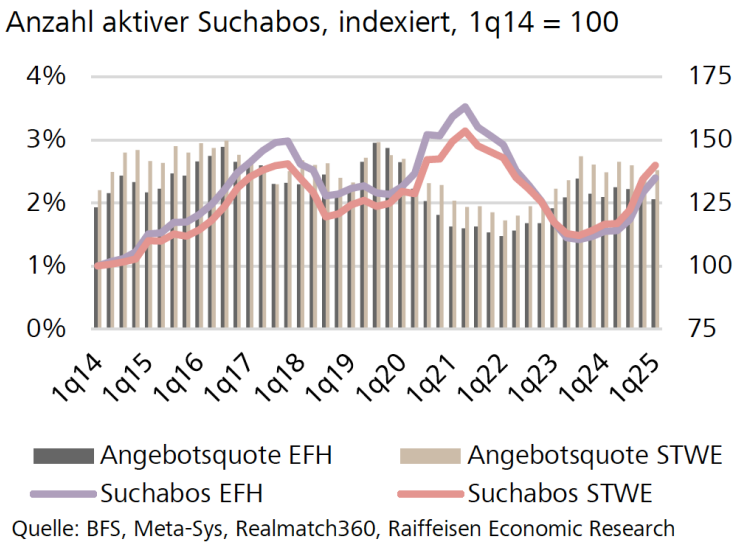

Abbildung 8: Angebotsquote und Anzahl Suchabonnemente (Fleury, Koch & Schwartz, 2025, S. 11)

Im Zusammenspiel mit den Daten der UBS deutet dies auf einen anhaltenden Nachfrageüberhang hin, der sich insbesondere in nachfragestarken Regionen manifestiert. Während die Raiffeisen diese Entwicklung primär als Marktindikator interpretiert, bestätigen die Interviews, dass in genau solchen Märkten die Differenzierung zwischen Eigentumsformen abnimmt und das Baurecht von Nachfragern eher akzeptiert wird. Damit wird deutlich: Das Modell ist insbesondere dort tragfähig, wo Nachfrageüberhänge bestehen und Wohnungsknappheit herrscht. Zugleich zeigt die Analyse, dass ohne verlässliche vertragliche Regelungen und zielgruppengerechte Finanzierungslösungen das Potenzial des Modells, insbesondere für private Baurechtsgeber, nicht ausgeschöpft werden kann. Entscheidend ist dabei nicht nur die Vertragsgestaltung, sondern auch die Fähigkeit privater Anbieter, durch Professionalität und transparente Kommunikation Vertrauen im Markt aufzubauen. Mehrere Befragte verweisen zudem darauf, dass die Akzeptanz des Modells mit zunehmender Verbreitung, positiven Praxisbeispielen und wachsendem Wissen im Markt weiter steigen dürfte.

Zusammenfassend lässt sich die Tragfähigkeit des Modells damit auf drei zentrale Faktoren verdichten:

1. Vertragliche Klarheit und Standardisierung hinsichtlich Heimfall, Laufzeit und Zinsmechanik,
2. Vertrauensbildung durch Transparenz und Professionalität, insbesondere seitens privater Baurechtsgeber,
3. Standortwahl in nachfragestarken Märkten

Diese Faktoren wirken zugleich als Katalysatoren: Je stärker sie ausgeprägt sind, ergänzt durch eine zunehmende Bekanntheit des Modells, desto eher kann sich das Baurecht als tragfähige Form von Wohneigentum etablieren und im Markt erfolgreich positionieren. Die nachfolgende Matrix verdeutlicht diese Erfolgsbedingungen entlang der Dimensionen Lagequalität und Nachfrageintensität und zeigt, in welchem Quadranten eine Marktpositionierung besonders aussichtsreich ist.

Nachfrageintensität	schwach	mittel	stark
hoch	tragfähig unter Bedingungen	tragfähig	tragfähig
mittel	tragfähig unter Bedingungen	tragfähig unter Bedingungen	tragfähig
gering	nicht tragfähig	tragfähig unter Bedingungen	tragfähig unter Bedingungen

Lagequalität

Abbildung 9: Matrix Erfolgsbedingungen im Baurecht

Die Matrix zeigt, dass die Tragfähigkeit des Modells insbesondere in nachfragestarken und zugleich attraktiven Lagen gegeben ist. In Märkten mit geringer Nachfrage und schwacher Lagequalität ist das Modell hingegen kaum durchsetzbar. Segmente mit mittlerer Lagequalität oder Nachfrageintensität hängen stark von weiteren Katalysatoren ab, wie der Professionalität privater Baurechtsgeber, der Verständlichkeit der Vertragsgestaltung, einer transparenten Kommunikation mit Nachfragern sowie der frühen Einbindung von Finanzierungsinstituten. Darüber hinaus tragen auch Praxiserfahrungen und die Verbreitung erfolgreicher Beispiele dazu bei, dass sich Baurechtsprojekte in diesen Segmenten besser positionieren lassen. Damit wird deutlich, dass die Tragfähigkeit des Modells nicht absolut, sondern kontextabhängig zu verstehen ist.

4.6.2. SWOT-Analyse und Skalenfragen

Zur Verdichtung der Ergebnisse wurde eine SWOT-Analyse erstellt, die auf den Aussagen der Experteninterviews basiert. Alle Interviewpartner wurden gebeten, die aus ihrer Sicht zentralen Vorteile, Nachteile, Chancen und Risiken des Modells zu benennen. Diese

qualitativen Einschätzungen wurden systematisch zusammengeführt und durch die Ergebnisse der Skalenfragen ergänzt. Die SWOT-Analyse stellt somit eine strukturierte Zusammenfassung der Interviewergebnisse aller drei Akteursgruppen dar. Sie macht deutlich, welche Aspekte gruppenübergreifend als Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken wahrgenommen werden und unter welchen Bedingungen das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht erfolgreich positioniert werden kann. Damit fungiert die SWOT-Analyse als Bindeglied zwischen der detaillierten Auswertung der einzelnen Akteursgruppen und der übergeordneten Diskussion im folgenden Kapitel.

Die nachfolgende Abbildung stellt die identifizierten Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken des Modells Stockwerkeigentum im Baurecht aus Sicht privater Baurechtsgeber und Käufer in tabellarischer Form dar und verdeutlicht die wichtigsten Ergebnisse der Befragungen.

Stärken • Geringerer Eigenmittelbedarf für Käufer durch tieferen Kaufpreis • Zugang zu Wohneigentum für breitere Käufersegmente • Steuerliche Abzugsfähigkeit des Baurechtszinses für Käufer • Langfristig stabile Einnahmen für Baurechtsgeber durch Baurechtszins • Möglichkeit für Baurechtsgeber, sich als verlässliche Alternative zur öffentlichen Hand zu positionieren	**Schwächen** • Strukturelle Unsicherheit bei Heimfall und Restlaufzeit • Komplexe Vertragsstrukturen und hoher Erklärungsbedarf • Erschwerte Finanzierung, da Banken den Baurechtszins in die Tragbarkeit einbeziehen • Eingeschränkte Wiederverkaufsmöglichkeiten für Käufer, insbesondere bei kürzerer werdender Restlaufzeit
Chancen • Wohnungsknappheit steigert Akzeptanz alternativer Eigentumsformen • Erweiterung des Käufersegments und Beitrag zur Erhöhung des Wohneigentumsanteils • Potenzial für Baurechtsgeber, ihre Marktposition durch Transparenz und Professionalität langfristig auszubauen • Politische Unterstützung und wohnungspolitische Initiativen können Modell fördern • Möglichkeit für private Baurechtsgeber, Boden in nachfragestarken Märkten langfristig im Familienvermögen zu sichern	**Risiken** • Gefahr mangelnder Käuferakzeptanz und erhöhter Absatzrisiken, wenn Aufklärung unzureichend bleibt • Rechtliche Konflikte und Anschlussprobleme bei unklar geregelten Verträgen • Zurückhaltende Bankenpraxis, insbesondere bei privaten Baurechtsgebern mit unklarer Bonität • Steigende Zinsen belasten Käufer durch verschärfte Tragbarkeit und höhere laufende Kosten • Lange Vertragsbindung reduziert Flexibilität und erschwert Anpassungen an künftige Entwicklungen

Abbildung 10: SWOT-Analyse Stockwerkeigentum im Baurecht

Die SWOT- Analyse verdeutlicht, dass die Stärke des Modells primär in der Reduktion der Eintrittshürden für Käufer liegt, während private Baurechtsgeber vor allem durch langfristige Einnahmen profitieren. Entscheidend ist jedoch das Spannungsfeld zwischen strukturellen Schwächen und externen Risiken: Unsicherheiten beim Heimfall oder der Restlaufzeit sind inhärent im Modell, entfalten aber erst dann problematische Wirkung, wenn sie intransparent kommuniziert oder vertraglich unzureichend geregelt sind. Hier zeigt sich eine Schnittstelle zwischen internen Schwächen und externen Risiken, die über die Akzeptanz des Modells entscheidet. Besonders hervorzuheben ist, dass Wohnungsknappheit und politische Unterstützung Chancen bieten, die jedoch nur dann wirksam werden, wenn Finanzierbarkeit und Vertrauen sichergestellt sind. Für private Baurechtsgeber bedeutet dies, dass die Sicherung von Transparenz, Professionalität und klaren Vertragsstrukturen nicht nur interne Schwächen abfedert, sondern zugleich die Basis darstellt, um Chancen tatsächlich zu nutzen und Risiken zu begrenzen. In dieser Wechselwirkung zwischen Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken wird deutlich, dass das Modell kein Selbstläufer ist, sondern aktive Steuerung und Kommunikation erfordert.

Zur Ergänzung der qualitativen Ergebnisse der SWOT-Analyse wurden die Einschätzungen der Interviewpartner zusätzlich in Form standardisierter Skalenfragen erhoben. Dabei wurden drei Fragen gestellt:

1. Wie geeignet ist das Modell, um Wohneigentum für junge Zielgruppen zugänglich zu machen?
2. Wie attraktiv ist das Modell aus finanzieller Sicht?
3. Wie tragfähig ist das Modell, wenn der Baurechtsgeber ein privater Anbieter ist?

Die Antworten erfolgten auf einer vierstufigen Skala von 1 (= sehr gering / sehr ungeeignet) bis 4 (= sehr hoch / sehr geeignet). Zusätzlich wurde gefragt, ob die Befragten das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht weiterempfehlen würden, auf einer Skala mit den Abstufungen «nein», «eher nein», «eher ja» oder «ja». Die nachfolgende Abbildungen 10 fasst die Durchschnittswerte der drei Skalenfragen zusammen. Abbildung 11 zeigt den Anteil positiver Antworten zur Weiterempfehlung des Modells. Die Darstellung differenziert nach Anbieter-, Nachfrager- und Finanziererperspektive und weist zusätzlich den Gesamtdurchschnitt aus.

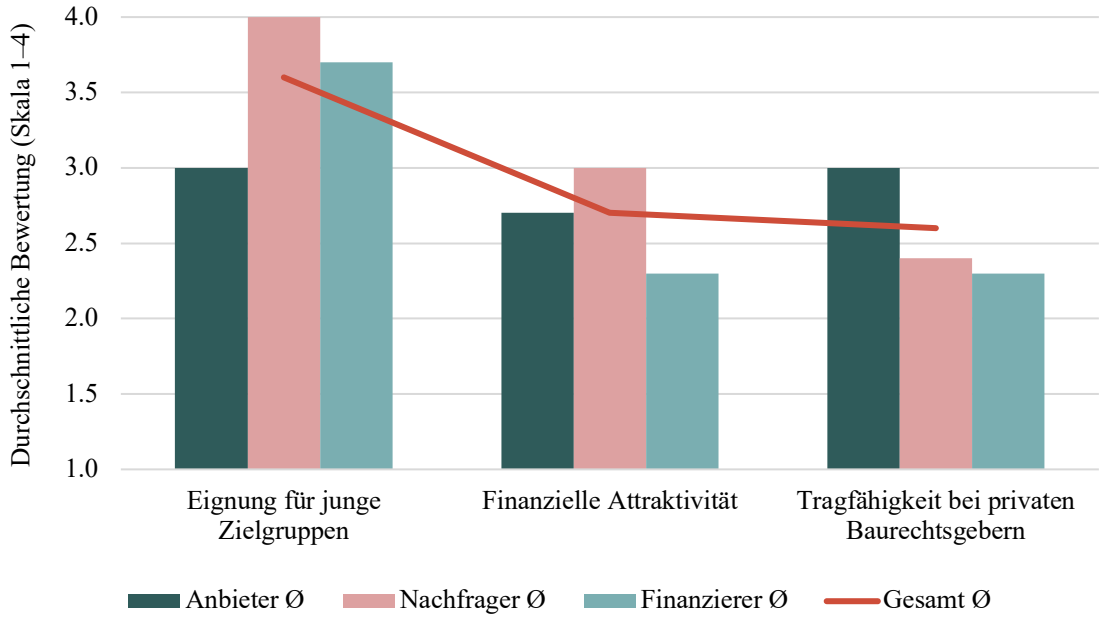

Abbildung 11: Ergebnisse der Skalenfragen nach Akteursgruppen

Die Skalenfragen stützen die qualitative Analyse und zeigen zugleich Unterschiede zwischen den Akteursgruppen. Besonders hoch wird die Eignung des Modells für junge Zielgruppen bewertet (Gesamt Ø 3.5), was die in den Interviews mehrfach betonte Senkung der Eintrittshürden bestätigt. Deutlich moderater fällt die Beurteilung der finanziellen Attraktivität aus (Gesamt Ø 2.7), wobei Finanzierer am kritischsten urteilen. Hinsichtlich der Tragfähigkeit privater Baurechtsgeber zeigt sich ein differenziertes Bild: Anbieter bewerten diese eher positiv (Ø 3.0), Nachfrager (Ø 2.4) und Finanzierer (Ø 2.3) deutlich zurückhaltender.

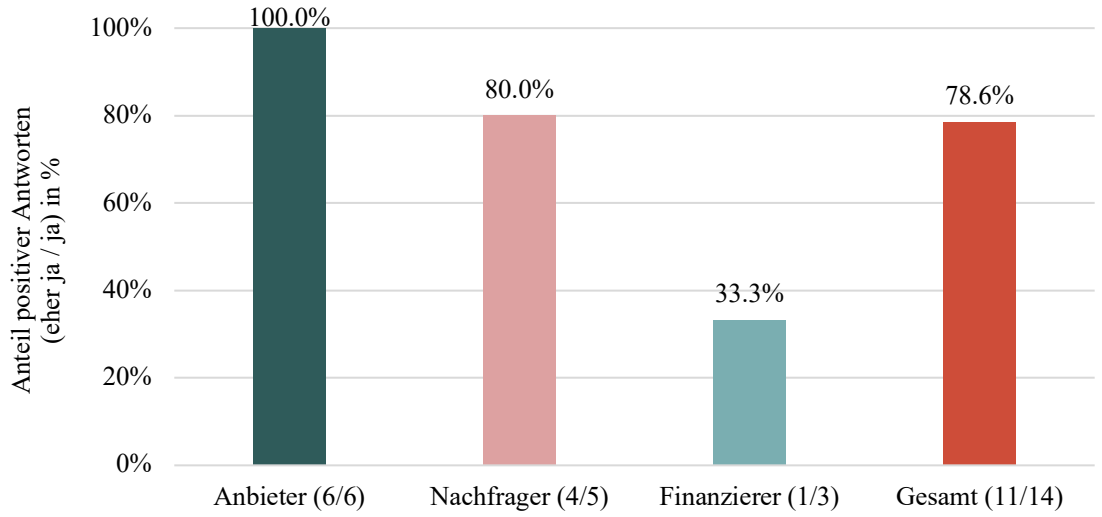

Abbildung 12: Weiterempfehlung der Akteursgruppen

Diese Haltung spiegelt sich auch in der Weiterempfehlung. Während Anbieter geschlossen zustimmen (100%), liegt die Zustimmung bei Nachfragern bei 80% und bei Finanzierern lediglich bei 33.3%. Insgesamt wird das Modell zwar als zukunftsfähig eingeschätzt, seine Akzeptanz hängt jedoch entscheidend von der Professionalität privater Anbieter und der Finanzierungspraxis der Banken ab.

5. Schlussbetrachtung

Die vorliegende Arbeit untersucht die Tragfähigkeit des Modells Stockwerkeigentum im Baurecht mit besonderem Fokus auf private Baurechtsgeber und potenzielle Käufergruppen. Ziel war es, die Wahrnehmung und Einschätzung der zentralen Marktakteure (Anbieter, Nachfrager und Finanzierer) zu erfassen und die Bedingungen zu identifizieren, unter denen das Modell erfolgreich am Markt positioniert werden kann. Das Schlusskapitel verdichtet die zuvor dargestellten Ergebnisse zu übergeordneten Erkenntnissen, beantwortet die Forschungsfragen und leitet praxisrelevante Implikationen ab. Zudem werden die Limitationen der Arbeit diskutiert und ein Ausblick auf zukünftige Entwicklungen sowie weiteren Forschungsbedarf gegeben.

5.1. Zentrale Erkenntnisse

Im Folgenden werden die zentralen Ergebnisse der Untersuchung verdichtet dargestellt und mit den theoretischen Grundlagen aus Kapitel 2 verknüpft. Die Darstellung orientiert sich an den drei Forschungsfragen und fasst die wesentlichen Erkenntnisse aus den Experteninterviews, der SWOT-Analyse sowie den Skalenfragen zusammen.

Forschungsfrage 1: Welche gesellschaftlichen, institutionellen und marktseitigen Bedingungen beeinflussen die Nachfrage nach Stockwerkeigentum im Baurecht?

Die Analyse zeigt, dass die Nachfrage in erster Linie durch die Wohnungs- und Bodenknappheit sowie das Zinsumfeld bestimmt wird. In nachfragestarken urbanen Regionen steigt die Akzeptanz gegenüber dem Baurecht, da Lage- und Preisgestaltung im Kaufentscheid stärker ins Gewicht fallen als die Eigentumsform. In peripheren Märkten mit schwächerer Nachfrage lässt sich das Modell hingegen kaum durchsetzen. Dies bestätigt die Theorie der Preisbildung und des Marktgleichgewichts (Kapitel 2.4.4), wonach Nachfrageüberhänge zu höherer Zahlungsbereitschaft und Akzeptanz alternativer Modelle führen. Institutionelle Rahmenbedingungen wie die Bodenpolitik oder die Finanzierungspraxis der Banken wirken dabei als zentrale Steuerungsgrössen.

Forschungsfrage 2: Inwiefern stellt das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht eine zukunftsfähige Option für private Anbieter dar?

Das Modell ist für private Anbieter tragfähig, wenn zentrale Voraussetzungen erfüllt sind. Dazu gehören klare vertragliche Regelungen (Heimfall, Restlaufzeit und Zinsmechanik), Transparenz in der Kommunikation sowie die Professionalität des Baurechtsgebers. Unter diesen Bedingungen ermöglicht das Modell, Boden langfristig im Eigentum zu halten und planbare Erträge zu erzielen. Die Entscheidungstheorie (Kapitel 2.3) zeigt, dass Unsicherheiten durch Standardisierung und nachvollziehbare Regeln reduziert werden können. Die Eigentumstheorie (Kapitel 2.2.2) und Property-Rights-Theorie (Kapitel 2.2.3) verdeutlichen zudem die Bedeutung der bewussten Aufteilung von Rechten zwischen Boden- und Gebäudeeigentum.

Forschungsfrage 3: Welche Chancen und Herausforderungen sehen private Nachfrager im Modell Stockwerkeigentum im Baurecht?

Der erleichterte Zugang zu Wohneigentum dank geringerer Eigenmittelanforderungen wird von Nachfragern als klarer Vorteil gesehen. Demgegenüber stehen Risiken: fehlender Bodenbesitz, Unsicherheiten bei Heimfall, Restlaufzeit und Wiederverkaufbarkeit. Aus Sicht der Entscheidungstheorie (Kapitel 2.3) wägen Nachfrager damit zwischen kurzfristigem Preisvorteil und langfristigen Risiken ab. Die Eigentumstheorie erklärt diese Vorbehalte als Folge der begrenzten Verfügungsrechte. Akzeptanz steigt, wenn Vertragsklarheit besteht und der Baurechtsgeber als verlässlich gilt. Zusätzlich beeinflusst die Finanzierungspraxis der Banken die tatsächliche Zugänglichkeit. Darüber hinaus verdeutlicht die Analyse unterschiedliche Wertdynamiken: Während Bodenpreise langfristig steigen, unterliegt der Gebäudewert einer Abwertung über die Zeit. Im Baurecht verstärkt zudem die begrenzte Restlaufzeit diesen Effekt, was die Vorbehalte der Nachfrager in Bezug auf Wiederverkauf und Planungssicherheit erklärt (Wüest Partner, 2017, S. 13, 15, 23). Die Ergebnisse zeigen, dass die Tragfähigkeit des Modells stark kontextabhängig ist. Sie beruht auf drei ineinandergreifenden Faktoren: Markt- und Standortbedingungen, die in nachfragestarken Regionen eine höhere Akzeptanz begünstigen, Klarheit der Vertragsgestaltung, welche zentrale Unsicherheiten reduziert, sowie institutionelle und finanzielle Rahmenbedingungen, die durch die Entscheidungspraxis der Banken und die Professionalität der Anbieter geprägt sind. Unter diesen Voraussetzungen kann das Modell sowohl für private Baurechtsgeber als auch für Nachfrager tragfähig sein. Fehlen sie jedoch, treten die identifizierten Risiken deutlich hervor.

5.2. Implikationen für die Praxis

Die Untersuchung verdeutlicht, dass die Tragfähigkeit des Modells nicht allein von seiner rechtlichen Konstruktion, sondern von der praktischen Umsetzung abhängt. Für private Baurechtsgeber bedeutet dies, Unsicherheiten durch klare Vertragsgestaltung zu minimieren und durch professionelle Kommunikation Vertrauen aufzubauen. Bei fremdfinanzierten Projekten ist zudem frühzeitige Abstimmung mit Finanzierungsinstituten zentral, da nachvollziehbare Ertragsmechanismen Voraussetzung für Kreditvergaben sind. Für Nachfrager liegt der Nutzen im erleichterten Zugang zu Wohneigentum. Gleichzeitig erfordert die begrenzte Eigentumsposition eine informierte Auseinandersetzung mit langfristigen Risiken. Dabei spielt die Finanzierungspraxis der Banken eine entscheidende Rolle: Nur wenn die vertragliche Ausgestaltung als tragfähig anerkannt wird, bleibt das Modell auch für die breite Käuferschaft zugänglich. Transparenz und Standardisierung durch Anbieter tragen dazu bei, diese Hürde zu reduzieren und die Planungs- und Finanzierungssicherheit zu erhöhen. Damit wird deutlich, dass die Marktfähigkeit des Modells gleichermassen von der rechtlichen Klarheit der Vertragsstrukturen wie auch von der professionellen Umsetzung und Kommunikation abhängt.

5.3. Limitationen der Arbeit

Trotz der systematischen Vorgehensweise unterliegt die vorliegende Abschlussarbeit mehreren Einschränkungen. Die Untersuchung basiert auf einer begrenzten Anzahl leitfadengestützter Interviews, sodass die Ergebnisse nicht im statistischen Sinn generalisierbar, sondern als kontextgebundene Einblicke in Wahrnehmungen und Entscheidungslogiken zu verstehen sind. Hinzu kommt, dass für Stockwerkeigentum im Baurecht kaum statistische Erhebungen existieren. Ein quantitativer Abgleich mit Marktdaten war daher nur eingeschränkt möglich, wodurch die empirische Fundierung der Ergebnisse begrenzt bleibt.

Zudem weist die Stichprobe eine regionale Verankerung auf: Ein Teil der Befragten, insbesondere auf der Nachfrageseite, stammt aus dem Grossraum Zürich und den angrenzenden Kantonen, in dem die Autorin beruflich tätig ist. Dies erleichterte den Zugang zu Interviewpartnern, kann jedoch eine regionale Verzerrung bewirken und die Übertragbarkeit der Ergebnisse einschränken. Auf der Angebots- und Finanzierungsseite zeigte sich eine breitere Streuung, da einzelne Akteure kantonal oder schweizweit tätig sind.

Darüber hinaus spiegeln die Einschätzungen der Befragten individuelle Erfahrungen und institutionelle Rahmenbedingungen wider. Selektive Wahrnehmungen oder sozial erwünschte Antworten lassen sich nicht vollständig ausschliessen. Schliesslich repräsentieren die Ergebnisse eine Momentaufnahme. Veränderungen im Zinsumfeld, in der Bankenpraxis oder in den Nachfragestrukturen können künftige Einschätzungen zur Tragfähigkeit des Modells wesentlich beeinflussen.

5.4. Ausblick und Empfehlungen

Das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht bewegt sich in einem dynamischen Umfeld, das durch Zinsentwicklung, gesellschaftliche Präferenzen und institutionelle Rahmenbedingungen geprägt ist. Künftige Entwicklungen, wie anhaltende Knappheit im Wohnungsangebot oder veränderte Finanzierungsbedingungen, können die Akzeptanz und Tragfähigkeit des Modells wesentlich beeinflussen.

Für die Forschung erscheint insbesondere eine längerfristige Beobachtung der Praxis bedeutsam. Empirische Analysen zu Vertragsdauer und Wiederverkaufsbedingungen sowie regionale Vergleiche können entscheidend dazu beitragen, die Tragfähigkeit des Modells systematischer zu bewerten. Darüber hinaus wären breitere quantitative Erhebungen zu Stockwerkeigentum und Wohnformen im Baurecht in der Schweiz zielführend. Sie können alternative Eigentumsmodelle sichtbarer machen, ihre Akzeptanz empirisch stützen und eine fundierte Grundlage für wohnungspolitische Diskussionen schaffen.

Auf praktischer Ebene können standardisierte Vertragsmodelle sowie klar strukturierte Informationsgrundlagen für Käufer und Finanzierer dazu beitragen, die Transparenz zu erhöhen und Unsicherheiten zu reduzieren. Empirische Evidenz und professionelle Umsetzung bilden damit die Grundlage, um das Modell als Ergänzung zum klassischen Wohneigentum zu etablieren.

Literaturverzeichnis

Amann, E. (2025). *Entscheidungstheorie. Individuelle, strategische und kollektive Entscheidungen*, 2. Wiesbaden: Springer Spektrum.

Brauer, K.-U. (2019). *Grundlagen der Immobilienwirtschaft.* 10. Auflage. Wiesbaden: Springer Gabler.

Bogner, A. & Menz, W. (2002). Expertenwissen und Forschungspraxis: die modernisierungstheoretische und die methodische Debatte um die Experten. In A. Bogner, B. Littig & W. Menz (Hrsg.). *Das Experteninterview. Theorie, Methode, Anwendung* (S. 7 –29) Wiesbaden: Springer Fachmedien.

Bundesamt für Statistik BFS (2023). *Mieter / Eigentümer.* Gefunden unter https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bau-wohnungswesen/wohnungen/wohnverhaeltnisse/mieter-eigentuemer.html

Bundesamt für Statistik BFS (2022). *Bau- und Wohnungswesen 2020.* Neuchâtel: Bundesamt für Statistik BFS.

Bundesamt für Wohnungswesen BWO (2024). *Wohneigentum.* Gefunden unter https://www.bwo.admin.ch/de/wohneigentum

Bundesamt für Wohnungswesen BWO (2021). *Personenfreizügigkeit und Wohnungsmarkt: Entwicklung 2021 Schweiz*. Bern: Bundesamt für Wohnungswesen BWO.

Bundesamt für Wohnungswesen BWO (2005). *Briefing Wohneigentum – Wie viele Haushalte haben in der Schweiz Wohneigentum und warum sind es nicht mehr?* Bern: Bundesamt für Wohnungswesen BWO.

Coase, R. (1960). The Problem of Social Cost. In *The Journal of Law & Economics*, 3, 1–44. The University of Chicago.

Demsetz, H. (1967). Toward a Theory of Property Rights. In *The American Economic Review*, 57(2), 347–359. American Economic Association.

Eisenführ, F., Weber, M. & Langer, T. (2010). *Rationales Entscheiden*. 5. Auflage. Heidelberg: Springer Verlag.

Fahrländer Partner (2025). *Immobilien-Indizes: Transaktionspreis- und Baulandindizes für Wohneigentum Schweiz, 2. Quartal 2025.* Gefunden unter: https://fpre.ch/marktdaten/marktbeobachtung/immobilien-indizes/

Fahrländer, S. & Kloess S. (2023). *Grundlagen der Immobilienökonomie. Lehrbuch in 2 Bänden.* St. Gallen: Verlag SIV.

Fleury, M., Koch, A. & Schwartz, F. (2025). *Immobilien Schweiz – 2Q 2025*. Zürich-Flughafen: Raiffeisen Economic Research.

Gianora, T. (2010). *Stockwerkeigentum im Baurecht in der Schweiz: Analyse der finanziellen und rechtlichen Aspekte für nachhaltig günstiges Wohneigentum*. Zürich: Universität Zürich.

Gillenkirch, R. (2018, 19. Februar). Entscheidungstheorien. In *Gabler Wirtschaftslexikon*. Gefunden unter https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/entscheidungsthe-orie-32315/version-255858

Goldhammer, M. (2012). *Geistiges Eigentum und Eigentumstheorie.* Tübingen: Mohr Siebeck.

Hofer, K., & Holzhey, M. (2025). Migration als Werttreiber. In *UBS Real Estate Focus 2025* (S. 6–8). Zürich: UBS Switzerland AG.

Hofer, K. (2023, 8. Februar). Das Eigenheim: Lebensziel oder Investition? Von *UBS Women's Wealth Academy.* Gefunden unter https://www.ubs.com/ch/de/wealth-management/womens-wealth/magazine/articles/life-goal-or-investment.html

Höll. A (2011). Property-Rights-Theorie. In M. Schwaiger & A. Meyer (Hrsg.). *Theorien und Methoden der Betriebswirtschaft: Handbuch für Wissenschaftler und Studierende* (S. 147–160). München: Vahlen.

Kassner, K. & Wassermann, P. (2002). Nicht überall, wo Methode draufsteht, ist auch Methode drin. Zur Problematik der Fundierung von ExpertInneninterviews. In A. Bogner, B. Littig & W. Menz (Hrsg.). *Das Experteninterview. Theorie, Methode, Anwendung* (S. 95–111) Wiesbaden: Springer Fachmedien.

Lehner, S. und Hohgardt, H. (2022). *Wohneigentum: Was macht den Traum der eigenen vier Wände aus?* Bern: Bundesamt für Wohnungswesen BWO.

Mayring, P. (2023). *Einführung in die qualitative Sozialforschung*. 7. Auflage. Weinheim: Beltz Pädagogik.

Priddat, B. P. (1994). Rationalität, Moral und Emotion. In H. G. Nutzinger (Hrsg.). Wirtschaftsethische Perspektiven. *Unternehmen und Organisationen - Philosophische Begründungen - Individuelle und kollektive Rationalität* (S. 129–157) Berlin: Duncker & Humbolt GmbH.

Regierungsrat des Kantons Basel-Stadt (2015). *Kantonale Volksinitiative «Neue Bodeninitiative (Boden behalten und Basel gestalten!). Bericht zur rechtlichen Zulässigkeit und zum weiteren Verfahren.* Basel: Regierungsrat des Kantons Basel-Stadt.

Rieder, T. & Skoczek, M. (2025). Tragbarkeit als Hürde. In *UBS Real Estate Focus 2025* (S. 16–20). Zürich: UBS Switzerland AG.

Roppel, C. (2024). Angebot und Nachfrage. In P. an de Meulen, T. Christiaans, C. B. Wilke & M. Wohlmann (Hrsg.). *Volkswirtschaftslehre* (S. 19–36). Wiesbaden: Springer Gabler.

Schweizerische Nationalbank (2025). *Financial Stability Report 2025:* Zürich: Schweizerische Nationalbank.

Sciarrino, G. (1967). Entscheidungstheorie und wissenschaftliche Methode: Gestern, heute und morgen. In *Management International Review*, 7(2/3), 77–84. Springer Nature.

UBS (2025, 11. August). *UBS Studie Immobilienmarkt: Preisentwicklungen auf dem Immobilienmarkt*. Gefunden unter https://www.ubs.com/ch/de/services/guide/mortgages-and-financing/articles/real-estate-market-and-prices.html

UBS (2024, 2. Juni). *Wohneigentumsförderung in der Schweiz: WEF-Bezug.* Gefunden unter https://www.ubs.com/ch/de/services/guide/mortgages-and-financing/articles/promotion-of-home-ownership.html

Wüest Partner (2025). *Immobilienmarkt Schweiz 2025 | 2*. Gefunden unter https://www.wuestpartner.com/ch-de/produkt/immobilienmarkt-schweiz-2025-2/

Wüest Partner (2017). *Baurecht unter der Lupe. Schlussbericht.* Grenchen: Bundesamt für Wohnungswesen BWO

Zollinger, S. (2025, 15. August). *PwC Immospektive. Interpretation der FPRE-Metaanalyse Immobilien August 2025.* Gefunden unter https://www.pwc.ch/de/insights/immobilien/immospektive-august-2025.html

Anhang

Anhang 1: Interviewleitfaden Anbieter (Investoren, Baurechtsgeber)

1. Einleitung

   1.1. Welche Rolle spielt Ihr Unternehmen typischerweise in Entwicklungsprojekten?

   1.2. Hatten Sie bereits Berührungspunkte mit dem Modell Stockwerkeigentum im Baurecht? Wenn ja, in welcher Form?

2. Motivation und Entscheidung

   2.1. Wie schätzen Sie grundsätzlich das Potenzial von Stockwerkeigentum im Baurecht ein, auch im Vergleich zu klassischem Eigentum?

   2.2. Welche Chancen und Risiken sehen Sie aus Sicht eines privaten Investors oder Entwicklers?

   2.3. Was sind für Sie zentrale Erfolgsfaktoren, damit ein solches Modell wirtschaftlich funktioniert?

   2.4. Wie ist die Entscheidung für das Baurechtsmodell gefallen? Welche Faktoren haben schlussendlich dafür gesprochen?

   2.5. Würden Sie persönlich (als Privatperson) eine Wohnung im Stockwerkeigentum im Baurecht erwerben? Warum ja oder nein? Und unter welchen Voraussetzungen?

3. Verständnis und Kommunikation

   3.1. Welche Erfahrungen haben Sie mit der Wahrnehmung oder Akzeptanz des Modells im Markt gemacht?

   3.2. Gibt es Vorurteile, Missverständnisse oder Informationsdefizite, die Sie im Zusammenhang mit Stockwerkeigentum im Baurecht wahrnehmen?

4. Finanzierung und Preis

   4.1. Wie beurteilen Sie die Auswirkungen des Modells auf Marge, Preisstruktur und Verkaufserfolg?

   4.2. Welche Herausforderungen sehen Sie in der Kommunikation des Baurechtszinses gegenüber Käufern?

   4.3. Welche Rolle spielen langfristige Einnahmen über Baurechtszinsen in Ihrer Investitionslogik?

4.4. Welche Herausforderungen sehen Sie bei der Finanzierung eines solchen Projekts (z.B. mit Blick auf Bewertung oder Belehnung)?

4.5. Wie attraktiv ist das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht für Sie als Investor, finanziell betrachtet? (1 = überhaupt nicht attraktiv, 4 = sehr attraktiv)

5. Zielgruppen und Nachfrage

5.1. Für welche Käufergruppen halten Sie das Modell besonders geeignet und warum?

5.2. Welche Rolle spielt Erschwinglichkeit bei der Zielgruppenansprache?

5.3. Welche Rolle spielt die Angebotsknappheit bei der Nachfrage nach solchen Modellen?

5.4. Welche Reaktionen oder Erwartungen haben Sie vom Markt erhalten oder erwarten Sie vom Markt bei einem solchen Angebot?

6. Rolle des Baurechtsgebers

6.1. Welche Chancen und Risiken sehen Sie, wenn ein privater Anbieter Baurechte vergibt?

6.2. Glauben Sie, dass private Investoren grundsätzlich als Baurechtsgeber geeignet sind, auch im Stockwerkeigentums-Kontext?

6.3. Wie schätzen Sie die Marktakzeptanz ein, wenn der Baurechtszins an einen Privaten gezahlt wird statt an die öffentliche Hand?

6.4. Wie tragfähig halten Sie das Modell, wenn der Baurechtsgeber ein privater Anbieter ist? (1 = überhaupt nicht tragfähig, 4 = voll tragfähig)

7. Umsetzung und Projektverlauf

7.1. Welche Voraussetzungen müssten erfüllt sein, damit Sie ein Projekt Stockwerkeigentum im Baurecht (erneut) umsetzen würden?

7.2. Welche Faktoren spielen für Sie eine Rolle, wenn Sie entscheiden, ob ein Projekt im Baurecht oder im Volleigentum realisiert wird?

8. Langfristige Perspektive

8.1. Wie schätzen Sie die langfristige Tragfähigkeit des Modells Stockwerkeigentum im Baurecht ein (z.B. in Bezug auf Wiederverkaufswert, Eigentümerzufriedenheit oder Betrieb)?

8.2. Welche Entwicklungen (z.B. regulatorisch, marktseitig, gesellschaftlich) könnten aus Ihrer Sicht dazu führen, dass sich das Modell im Schweizer Markt stärker durchsetzt?

8.3. Könnte eine zunehmende Regulierung im Mietwohnungsmarkt dazu führen, dass mehr Investoren auf Stockwerkeigentum im Baurecht ausweichen?

9. Zugang und gesellschaftliche Wirkung

9.1. Welche Aspekte sprechen aus Ihrer Sicht dafür oder dagegen, dass das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht Wohneigentum für neue Zielgruppen ermöglicht?

9.2. Wie geeignet halten Sie das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht, um Wohneigentum für einkommensschwächere oder junge Zielgruppen zugänglich zu machen? (1 = völlig ungeeignet, 4 = sehr gut geeignet)

10. Abschluss

10.1. Rückblickend: Was waren für Sie die grössten Vorteile, Nachteile, Chancen und Risiken im Zusammenhang mit dem Modell Stockwerkeigentum im Baurecht?

10.2. Würden Sie das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht grundsätzlich weiterempfehlen? (nein – eher nein – eher ja – ja)

10.3. Zuletzt: Gibt es etwas, das Sie noch ergänzen möchten oder in diesem Gespräch nicht berücksichtigt wurde?

Anhang 2: Interviewleitfaden Anbieter (Vermarkter)

1. Einleitung

   1.1. Welche Rolle spielt Ihr Unternehmen typischerweise in der Vermarktung von Projekten mit Stockwerkeigentum im Baurecht?

   1.2. Können Sie ein konkretes Projekt beschreiben, bei dem Sie Stockwerkeigentum im Baurecht vermarktet haben?

   1.3. In welcher Projektphase wurde Ihre Firma in die Vermarktung eingebunden?

2. Motivation und Entscheidung

   2.1. Weshalb wurde beim betreffenden Projekt oder bei den betreffenden Projekten das Baurechtsmodell gewählt und was war ausschlaggebend?

   2.2. Welche Rolle spielte das Thema Boden bzw. Baurechtszins bei der strategischen Ausrichtung des Projekts?

   2.3. Wie geeignet schätzen Sie das Modell für Projektentwickler oder private Investoren ein?

3. Verständnis und Kommunikation

   3.1. Wie verständlich war das Modell für potenzielle Käufer, insbesondere bezüglich Baurechtszins, Eigentumsstruktur und langfristiger Vertragsbindung?

   3.2. Gab es Missverständnisse oder Unsicherheiten bei den Interessenten?

4. Finanzierung und Preis

   4.1. Wie wurde der günstigere Kaufpreis gegenüber klassischem Eigentum kommuniziert?

   4.2. Wie wurde der Baurechtszins thematisiert?

   4.3. Wie wichtig war der Preisvorteil durch den fehlenden Landanteil für den Verkaufsprozess?

   4.4. Welche Rolle spielte die lange Baurechtsdauer bei der Kaufentscheidung?

   4.5. Wie wurde es von Interessenten aufgenommen, dass sie zwar Eigentum an der Wohnung, aber nicht am Boden erwerben?

   4.6. Hatten Käufer Herausforderungen bei der Finanzierung?

   4.7. Wie attraktiv ist das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht aus Ihrer Sicht, finanziell betrachtet? (1 = überhaupt nicht attraktiv, 4 = sehr attraktiv)

5. Zielgruppen und Nachfrage

   5.1. Welche Zielgruppen wurden primär angesprochen und welche haben schlussendlich gekauft?
   5.2. Gab es Unterschiede zur Nachfrage bei klassischem Stockwerkeigentum?
   5.3. Wie wurde das Modell insgesamt von Interessenten wahrgenommen?
   5.4. Inwiefern beeinflussen Faktoren wie Erschwinglichkeit, begrenztes Angebot oder regionale Knappheit, welche Zielgruppen sich für Stockwerkeigentum im Baurecht interessieren?

6. Rolle des Baurechtsgebers

   6.1. Macht es für Käufer einen Unterschied, ob der Baurechtsgeber öffentlich oder privat ist?
   6.2. Wie tragfähig halten Sie das Modell, wenn der Baurechtsgeber ein privater Anbieter ist? (1 = überhaupt nicht tragfähig, 4 = voll tragfähig)

7. Umsetzung und Projektverlauf

   7.1. Welche Erfahrungen haben Sie gemacht, wie gut sich das Modell im Verkaufsprozess konkret umsetzen liess (z.B. Dokumentation, Erklärаufwand, Rückfragen)?
   7.2. Wo sehen Sie Stolpersteine, insbesondere bei Projekten mit privaten Baurechtsgebern?

8. Langfristige Perspektive

   8.1. Halten Sie Stockwerkeigentum im Baurecht für ein Modell mit Zukunft und für welche Zielgruppen besonders?
   8.2. Wie beurteilen Sie die Perspektive des Modells im Hinblick auf Marktfähigkeit und Werthaltigkeit?
   8.3. Welche Entwicklungen könnten die Nachfrage Ihrer Meinung nach beeinflussen (z.B. Zinspolitik, Zugang zu Wohneigentum)?
   8.4. Was würden Sie privaten Projektentwicklern empfehlen, die ein solches Modell erstmals umsetzen?

9. Zugang und gesellschaftliche Wirkung

   9.1. Welche Aspekte sprechen aus Ihrer Sicht dafür oder dagegen, dass das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht Wohneigentum für neue Zielgruppen ermöglicht?

   9.2. Wie geeignet halten Sie das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht, um Wohneigentum für einkommensschwächere oder junge Zielgruppen zugänglich zu machen? (1 = völlig ungeeignet, 4 = sehr gut geeignet)

10. Abschluss

   10.1. Rückblickend: Was waren aus Ihrer Sicht die grössten Vorteile, Nachteile, Chancen und Risiken in der Vermarktung des Modells Stockwerkeigentum im Baurecht?

   10.2. Würden Sie das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht grundsätzlich weiterempfehlen? (nein – eher nein – eher ja – ja)

   10.3. Zuletzt: Gibt es etwas, das Sie noch ergänzen möchten oder in diesem Gespräch nicht berücksichtigt wurde?

Anhang 3: Interviewleitfaden Nachfrager

1. Einleitung

   1.1. Können Sie kurz schildern, wie Sie zu Eigentum im Baurecht gekommen sind?

   1.2. War Ihnen das Modell Baurecht bereits bekannt oder mussten sie sich zuerst damit auseinandersetzen?

   1.3. Welche Rolle spielte das Baurecht bei Ihrer Kaufentscheidung?

2. Entscheidung und Motivation

   2.1. Was hat Sie überzeugt, Eigentum im Baurecht zu kaufen?

   2.2. Welche Erwartungen hatten Sie an das Modell (z.B. in Bezug auf Preis, Planbarkeit oder Eigentumssicherheit)?

   2.3. Gab es Punkte, bei denen Sie unsicher waren?

3. Verständnis und Kommunikation

   3.1. Wie verständlich wurde Ihnen das Modell seitens Vermarkter, Projektentwickler oder Banken erklärt, insbesondere Baurechtszins, Vertragsdauer oder Eigentumsstruktur?

   3.2. Welche Informationen haben Ihnen gefehlt oder hätten klarer vermittelt werden können?

   3.3. Wie haben Sie den Unterschied zu klassischem Stockwerkeigentum wahrgenommen?

4. Finanzierung und Preis

   4.1. Hatten Sie im Finanzierungsprozess besondere Herausforderungen?

   4.2. Welche Bedeutung hatte der Baurechtszins bei Ihrer Entscheidung?

   4.3. Wie beurteilen Sie das Preis-Leistungs-Verhältnis? Denken Sie, dass dadurch auch Zielgruppen angesprochen wurden, die sich klassisches Eigentum nicht leisten könnten?

   4.4. Wie attraktiv ist das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht aus Ihrer Sicht, finanziell betrachtet? (1 = überhaupt nicht attraktiv, 4 = sehr attraktiv)

5. Zielgruppen und Nachfrage

   5.1. Welche Zielgruppen halten Sie persönlich für besonders geeignet für das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht?
   5.2. Welche Rolle spielen für Sie Erschwinglichkeit oder begrenztes Angebot bei der Einschätzung, für wen das Modell geeignet ist?
   5.3. Wie würden Sie Ihre Nachbarschaft im Projekt beschreiben (z.B. in Bezug auf Alter, Herkunft oder Lebenssituation)?
   5.4. Hatten Sie das Gefühl, das Projekt war gezielt auf bestimmte Zielgruppen ausgerichtet?

6. Rolle des Baurechtsgebers

   6.1. War es für Sie relevant, ob der Baurechtszins an die öffentliche Hand oder an einen privaten Baurechtsgeber gezahlt wird?
   6.2. Glauben Sie, dass es für Eigentümer grundsätzlich einen Unterschied macht, ob der Baurechtsgeber öffentlich oder privat ist (z.B. in Bezug auf Vertrauen, Transparenz oder langfristige Sicherheit)?
   6.3. Wie tragfähig halten Sie das Modell, wenn der Baurechtsgeber ein privater Anbieter ist? (1 = überhaupt nicht tragfähig, 4 = voll tragfähig)

7. Umsetzung und Projektverlauf

   Kein fester Fragenblock, nur falls der Projektverlauf spontan angesprochen wird.

8. Langfristige Perspektive

   8.1. Wie empfinden Sie Ihre Eigentümersituation heute in Bezug auf Sicherheit, Flexibilität und Werthaltigkeit?
   8.2. Gibt es Aspekte des Modells, die Sie heute anders einschätzen als beim Kauf?
   8.3. Gibt es etwas, das Sie künftigen Käufern oder Interessenten in Bezug auf Eigentum im Baurecht raten würden?
   8.4. Gibt es etwas, das Sie Investoren und Projektentwicklern in Hinsicht auf das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht raten würden?
   8.5. Wem würden Sie ein solches Modell empfehlen und wem eher nicht?

9. Zugang und gesellschaftliche Wirkung

   9.1. Welche Aspekte sprechen aus Ihrer Sicht dafür oder dagegen, dass das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht Wohneigentum für neue Zielgruppen ermöglicht?

   9.2. Wie geeignet halten Sie das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht, um Wohneigentum für einkommensschwächere oder junge Zielgruppen zugänglich zu machen? (1 = völlig ungeeignet, 4 = sehr gut geeignet)

   9.3. Was müsste aus Ihrer Sicht passieren, damit mehr Menschen das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht kennen und ernsthaft in Betracht ziehen?

10. Abschluss

   10.1. Rückblickend: Was waren für Sie die grössten Vorteile, Nachteile, Chancen und Risiken im Zusammenhang mit dem Modell Stockwerkeigentum im Baurecht?

   10.2. Würden Sie sich wieder für Eigentum im Baurecht entscheiden?

   10.3. Würden Sie das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht grundsätzlich weiterempfehlen? (nein – eher nein – eher ja – ja)

   10.4. Zuletzt: Gibt es etwas, das Sie noch ergänzen möchten oder in diesem Gespräch nicht berücksichtigt wurde?

Anhang 4: Interviewleitfaden Finanzierer (Angebotsseite)

1. Einleitung

   1.1. Welche Rolle spielt Ihre Bank typischerweise in der Finanzierung von Wohnbauprojekten mit Stockwerkeigentum?

   1.2. Gab es in Ihrem Unternehmen bereits konkrete Projekte mit Stockwerkeigentum im Baurecht? Wenn ja, wie war Ihre Abteilung dabei eingebunden?

   1.3. Stimmen Ihre persönlichen Einschätzungen in der Regel mit der Haltung Ihrer Institution überein?

2. Motivation und Entscheidung

   2.1. Wie schätzen Sie das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht grundsätzlich ein, auch im Vergleich zu klassischem Stockwerkeigentum?

   2.2. Welche Chancen sehen Sie aus Kreditgebersicht bei solchen Modellen?

   2.3. Welche Risiken sehen Sie aus Kreditgebersicht bei solchen Modellen?

   2.4. Welche Chancen sehen Sie für Kreditnehmer bei solchen Modellen?

   2.5. Welche Risiken sehen Sie für Kreditnehmer bei solchen Modellen?

   2.6. Was spricht aus Sicht Ihrer Bank für oder gegen die Finanzierung solcher Projekte?

3. Verständnis und Kommunikation

   3.1. Wie gut ist das Modell aus Ihrer Sicht bei Ihren Kunden bekannt (z.B. bezüglich Baurechtszins, Eigentumsstruktur oder langfristiger Vertragsbindung)?

   3.2. Wo entstehen typischerweise Rückfragen oder Missverständnisse (z.B. zum Baurechtszins, zur Eigentumsstruktur oder Vertragslaufzeit)?

4. Finanzierung und Preis

   4.1. Wie erfolgt typischerweise die Bewertung von Wohnungen im Baurecht und wie unterscheidet sie sich von klassischem Eigentum?

   4.2. Wie beeinflusst der fehlende Landanteil die Finanzierungsstruktur oder das Risikoprofil?

   4.3. Wie geht Ihre Bank mit der langfristigen Bindung über den Baurechtsvertrag um?

   4.4. Wie fliesst der Baurechtszins in Ihre Risikoprüfung bzw. Finanzierungsbeurteilung ein?

4.5. Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein, damit Ihre Bank einen Baukredit für Stockwerkeigentum im Baurecht spricht?
4.6. Welche Entwicklungen können die Finanzierbarkeit künftig beeinflussen (z.B. Zinspolitik, Regulierung im Mietwohnungsmarkt oder Marktverhalten)?
4.7. Wie attraktiv ist das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht aus Sicht Ihrer Bank, finanziell betrachtet? (1 = überhaupt nicht attraktiv, 4 = sehr attraktiv)
4.8. Gibt es Unterschiede bei der internen Kreditprüfung oder Genehmigung, wenn es sich um ein Projekt mit Baurecht handelt?

5. Zielgruppen und Nachfrage

5.1. Welche Art von Projektentwicklern oder Bauträgern halten Sie für besonders geeignet, ein Stockwerkeigentumsprojekt im Baurecht erfolgreich umzusetzen?
5.2. Welche Art von Investoren bringen typischerweise Interesse an Stockwerkeigentum im Baurecht mit?
5.3. Beobachten Sie Unterschiede in der Bonität, Motivation oder Projektstrategie zwischen Investoren bei Stockwerkeigentum im Baurecht und klassischen Projekten?
5.4. Beobachten Sie, dass Faktoren wie Erschwinglichkeit oder Angebotsknappheit die Attraktivität solcher Projekte auch aus Finanzierungssicht beeinflussen?

6. Rolle des Baurechtsgebers

6.1. Hat es Einfluss auf die Finanzierungsentscheidung, ob der Baurechtsgeber die öffentliche Hand oder ein privater Anbieter ist?
6.2. Wie tragfähig halten Sie das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht, wenn der Baurechtsgeber ein privater Anbieter ist? (1 = überhaupt nicht tragfähig, 4 = voll tragfähig)

7. Umsetzung und Projektverlauf

7.1. Welche Unterschiede oder Hürden erleben Sie bei der Finanzierung von Stockwerkeigentum im Baurecht gegenüber klassischem Eigentum?
7.2. Gibt es Standardprozesse oder Sonderlösungen für solche Modelle in Ihrer Bank?

8. Langfristige Perspektive

   8.1. Wie beurteilen Sie die langfristige Tragfähigkeit des Modells (z.B. in Bezug auf Werthaltigkeit, Wiederverkauf oder Refinanzierung)?

   8.2. Wie ist die Einschätzung Ihrer Bank hinsichtlich Stabilität und Entwicklung solcher Objekte im Portfolio?

9. Zugang und gesellschaftliche Wirkung

   9.1. Welche Aspekte sprechen aus Ihrer Sicht dafür oder dagegen, dass das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht Wohneigentum für neue Zielgruppen ermöglicht?

   9.2. Wie geeignet halten Sie das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht, um Wohneigentum für einkommensschwächere oder junge Zielgruppen zugänglich zu machen? (1 = völlig ungeeignet, 4 = sehr gut geeignet)

10. Abschluss

   10.1. Rückblickend: Was waren aus Ihrer Sicht die grössten Vorteile, Nachteile, Chancen und Risiken des Modells Stockwerkeigentum im Baurecht?

   10.2. Würden Sie das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht aus Sicht Ihrer Bank weiterempfehlen? (Antwortskala: nein – eher nein – eher ja – ja)

   10.3. Zuletzt: Gibt es etwas, das Sie noch ergänzen möchten oder das in diesem Gespräch nicht berücksichtigt wurde?

Anhang 5: Interviewleitfaden Finanzierer (Nachfrageseite)

1. Einleitung

   1.1. Welche Rolle spielt Ihre Bank typischerweise in der Finanzierung von Wohnbauprojekten mit Stockwerkeigentum?

   1.2. Gab es in Ihrem Unternehmen bereits konkrete Projekte mit Stockwerkeigentum im Baurecht? Wenn ja, wie war Ihre Abteilung dabei eingebunden?

2. Motivation und Entscheidung

   2.1. Wie schätzen Sie das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht grundsätzlich ein, auch im Vergleich zu klassischem Stockwerkeigentum?

   2.2. Welche Chancen sehen Sie aus Kreditgebersicht bei solchen Modellen?

   2.3. Welche Risiken sehen Sie aus Kreditgebersicht bei solchen Modellen?

   2.4. Welche Chancen sehen Sie für Kreditnehmer bei solchen Modellen?

   2.5. Welche Risiken sehen Sie für Kreditnehmer bei solchen Modellen?

   2.6. Was spricht aus Sicht Ihrer Bank für oder gegen die Finanzierung solcher Projekte?

3. Verständnis und Kommunikation

   3.1. Wie gut ist das Modell aus Ihrer Sicht bei Ihren Kunden bekannt (z.B. bezüglich Baurechtszins, Eigentumsstruktur oder langfristiger Vertragsbindung)?

   3.2. Wo entstehen typischerweise Rückfragen oder Missverständnisse (z.B. zum Baurechtszins, zur Eigentumsstruktur oder Vertragslaufzeit)?

4. Finanzierung und Preis

   4.1. Wie erfolgt typischerweise die Bewertung von Wohnungen im Baurecht und wie unterscheidet sie sich von klassischem Eigentum?

   4.2. Wie beeinflusst der fehlende Landanteil die Belehnung oder Tragbarkeitsprüfung?

   4.3. Wie geht Ihre Bank mit der langfristigen Bindung über den Baurechtsvertrag um?

   4.4. Wie fliesst der Baurechtszins in Ihre Risikoprüfung bzw. Finanzierungsbeurteilung ein?

   4.5. Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein, damit Ihre Bank einem Kunden eine Hypothek für Stockwerkeigentum im Baurecht gewährt?

4.6. Welche Entwicklungen können die Finanzierbarkeit künftig beeinflussen (z.B. Zinspolitik, Regulierung im Mietwohnungsmarkt oder Marktverhalten)?

4.7. Wie attraktiv ist das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht aus Sicht Ihrer Bank, finanziell betrachtet? (1 = überhaupt nicht attraktiv, 4 = sehr attraktiv)

5. Zielgruppen und Nachfrage

5.1. Für welche Kundengruppen erscheint Ihnen das Modell besonders geeignet und für welche weniger?

5.2. Welche Kundengruppen (z.B. Alterssegmente, Lebensphasen) bringen typischerweise Interesse an Stockwerkeigentum im Baurecht mit?

5.3. Wie unterscheiden sich diese Gruppen von klassischen Käufern?

5.4. Gibt es Unterschiede in der Bonität, Motivation oder Fragestellung im Vergleich zu klassischem Eigentum?

5.5. Beobachten Sie, dass Faktoren wie Erschwinglichkeit oder Angebotsknappheit die Attraktivität solcher Projekte auch aus Finanzierungssicht beeinflussen?

6. Rolle des Baurechtsgebers

6.1. Hat es Einfluss auf die Finanzierungsentscheidung, ob der Baurechtsgeber die öffentliche Hand oder ein privater Anbieter ist?

6.2. Wie tragfähig halten Sie das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht, wenn der Baurechtsgeber ein privater Anbieter ist? (1 = überhaupt nicht tragfähig, 4 = voll tragfähig)

7. Umsetzung und Projektverlauf

7.1. Welche Unterschiede oder Hürden erleben Sie bei der Finanzierung von Stockwerkeigentum im Baurecht gegenüber klassischem Eigentum?

7.2. Welche Besonderheiten bestehen im Hypothekarprozess bei solchen Modellen (z.B. in Bezug auf Vertragsprüfung, Kommunikation, Kreditvergabe)?

7.3. Gibt es Standardprozesse oder Sonderlösungen für solche Modelle in Ihrer Bank?

8. Langfristige Perspektive

8.1. Wie beurteilen Sie die langfristige Tragfähigkeit des Modells (z.B. in Bezug auf Werthaltigkeit, Wiederverkauf oder Refinanzierung)?

9. Zugang & gesellschaftliche Wirkung

   9.1. Welche Aspekte sprechen aus Ihrer Sicht dafür oder dagegen, dass das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht Wohneigentum für neue Zielgruppen ermöglicht?

   9.2. Wie geeignet halten Sie das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht, um Wohneigentum für einkommensschwächere oder junge Zielgruppen zugänglich zu machen? (1 = völlig ungeeignet, 4 = sehr gut geeignet)

10. Abschluss

   10.1. Rückblickend: Was waren aus Ihrer Sicht die grössten Vorteile, Nachteile, Chancen und Risiken des Modells Stockwerkeigentum im Baurecht?

   10.2. Würden Sie das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht aus Sicht Ihrer Bank weiterempfehlen? (Antwortskala: nein – eher nein – eher ja – ja)

   10.3. Zuletzt: Gibt es etwas, das Sie noch ergänzen möchten oder das in diesem Gespräch nicht berücksichtigt wurde?

Anhang 6: Verzeichnis der Interviewpartner

Name, Vorname	Funktion und Organisation	Zeitpunkt	Dauer	Ort
Bopp, Ursula	Buchhalterin	20.06.2025 16:00 Uhr	60 min.	Persönliches Gespräch
Bräm, Stefan	Wirtschaftsprüfer und Treuhänder Bräm und Steiner AG	04.06.2025 14:00 Uhr	80 min.	Videokonferenz
Fato, Antonio	Geschäftsleiter und Investor Immotip AG	03.06.2025 14:00 Uhr	60 min.	Persönliches Gespräch
Henggeler, Benno	Leiter Grundstücksmanagement SBB Immobilien AG	10.06.2025 16:00 Uhr	75 min	Videokonferenz
Huls, Peter	Kundenberater Immobilien-Investoren Schaffhauser Kantonalbank	26.06.2025 16:00 Uhr	70 min.	Videokonferenz
Huser, Daniel	Geschäftsführer Huser Gebäudetechnik AG	03.06.2025 16:00 Uhr	60 min.	Persönliches Gespräch
Kienast, Daniel	Leitung Stockwerkeigentum und Finanzierung Weber + Schweizer Immobilien-Treuhand AG	11.06.2025 15:00 Uhr	75 min.	Videokonferenz
Leu, Anders	Facharzt für Angiologie und Allgemeine Innere Medizin GefässZentrum am SNRI	12.06.2025 16:00 Uhr	45 min.	Persönliches Gespräch
Leu, Bea	Medizinische Praxisassistentin GefässZentrum am SNRI	12.06.2025 16:00 Uhr	45 min.	Persönliches Gespräch
Mächler, Patrick	Geschäftsinhaber und Investor Mächler Generalunternehmung AG Lifestyle Immobilien AG	27.06.2025 07:00 Uhr	55 min.	Videokonferenz
Merkli, Ester	Unternehmenskundenberaterin Valiant Bank AG	05.06.2025 09:00 Uhr	75 min.	Videokonferenz
Müri, Ruth	Stadträtin der Stadt Baden Grossrätin des Kantons Aargau	06.06.2025 16:00 Uhr	60 min.	Videokonferenz
Roth, Pascal	Geschäftsinhaber und Investor André Roth AG	18.06.2025 10:30 Uhr	75 min.	Persönliches Gespräch
Schmid, Beat	Regionaler Segmentsleiter Firmenkunden Bau & Immobilien	12.06.2025 14:00 Uhr	65 min.	Videokonferenz
Valentim, Serge	Vertragsmanager SBB Immobilien AG	10.06.2025 16:00 Uhr	75 min.	Videokonferenz
Weibel, Simon	Director und Investor Black Lion Group AG	20.06.2025 09:00 Uhr	85 min.	Videokonferenz

Anhang 7: Kategoriensystem für die Codierung der Interviews

Hauptkategorie		Sekundärkategorie	Beschreibung
1	**Projektrolle und Entscheidungsmotive**		
1.1		Rolle im Markt	Welche Funktion hat die Person im Zusammenhang mit dem Modell?
1.2		Einfluss auf die Modellwahl	Hatte die Person / Firma Einfluss auf die Umsetzung bzw. Finanzierung des Modells?
1.3		Gründe für das Modell	Was waren Gründe für die Wahl dieses Modells?
2	**Wahrnehmung und Kommunikation des Modells**		
2.1		Verständnis des Modells	Wie gut wird das Modell vom Markt verstanden (von Käufern, Banken, Firmen)?
2.2		Vermittlung des Modells	Wie wird das Modell vermittelt und wie viel Erklärungsaufwand ist nötig?
2.3		Wahrnehmung Baurechtsgeber	Welche Rolle spielt der (öffentliche / private) Baurechtsgeber in der Wahrnehmung?
2.4		Vertrauen und Unsicherheit	Welche Vorbehalte oder Unsicherheiten bestehen gegenüber dem Modell?
2.5		Rolle externer Vermittler	Welche Rolle spielen externe Akteure bei der Vermittlung des Modells?
2.6		Wirtschaftliches Verständnis	Wie beurteilen Käufer die wirtschaftlichen Aspekte des Modells Baurecht (z.B. laufende Kosten, Steuerabzug, Finanzierung)?
3	**Finanzierung und Wirtschaftlichkeit**		
3.1		Tragbarkeit und Hypothekenvergabe	Wie wirkt sich das Modell auf Tragbarkeit und Hypothekenvergabe bei Käufern aus?
3.2		Belehnung und Anforderungen	Welche Anforderungen stellen Banken an Käufer im Baurecht?
3.3		Baukredite und Projektfinanzierungen	Welche Herausforderungen bestehen bei der Projektfinanzierung im Baurecht?
3.4		Zinsstruktur und Vertragsrahmen	Welche Bedeutung haben Baurechtszins und Vertragsgestaltung für die Finanzierung / Investition?
3.5		Preisgestaltung und Wertlogik	Wie wird der niedrigere Kaufpreis erklärt und vom Markt wahrgenommen?
3.6		Wirtschaftlichkeit und Rendite	Wie wirtschaftlich ist das Modell aus Sicht der befragten Person?

3.7	Skalenfrage	Wie attraktiv ist das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht aus Sicht der befragten Person, finanziell betrachtet? (1-4)
4	**Markt und Zielgruppen**	
4.1	Zielgruppenprofile	Für welche Zielgruppen eignet sich das Modell?
4.2	Nachfrageverhalten	Wie gestaltet sich das Nachfrageverhalten?
4.3	Regionale Marktbedingungen	Welche Rolle spielen Lage, Knappheit, Preisniveau etc.?
4.4	Erreichbarkeit neuer Zielgruppen	Wird Eigentum durch das Modell breiter zugänglich (z.B. für junge oder einkommensschwächere Gruppen)?
4.5	Skalenfrage	Wie geeignet hält die befragte Person das Modell, um Wohneigentum für junge Zielgruppen zugänglich zu machen? (1-4)
5	**Einschätzung und Ausblick**	
5.1	Vorteile	Was sind die Vorteile des Modells aus Sicht der befragten Person?
5.2	Nachteile	Was sind die Nachteile des Modells aus Sicht der befragten Person?
5.3	Chancen	Was sind die Chancen des Modells aus Sicht der befragten Person?
5.4	Risiken	Was sind die Risiken des Modells aus Sicht der befragten Person?
5.5	Tragfähigkeit des Modells	Wird das Modell als langfristig tragfähig eingeschätzt und unter welchen Bedingungen?
5.6	Relevanz des Baurechtsgebers	Welche Rolle spielt der Baurechtsgeber (öffentlich / privat) bei der Entscheidung für oder gegen das Modell?
5.7	Marktfähigkeit und Werthaltigkeit	Wie beurteilt die befragte Person die Perspektive des Modells in Bezug auf Marktfähigkeit und Werthaltigkeit?
5.8	Externe Einflussfaktoren	Welche externen Rahmenbedingungen beeinflussen die Nachfrage oder Marktentwicklung des Modells?
5.9	Praxiserfahrungen und Empfehlungen	Persönliche Tipps, Ratschläge und Einschätzungen der befragten Personen

5.10	Skalenfrage	Wie tragfähig hält die befragte Person das Modell, wenn der Baurechtsgeber ein privater Anbieter ist? (1-4)
5.11	Skalenfrage	Würden die befragte Person das Modell Stockwerkeigentum im Baurecht weiter-empfehlen? (nein – eher nein – eher ja – ja)

Ehrenwörtliche Erklärung

Hiermit erkläre ich, dass die vorliegende Arbeit selbständig und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Hilfsmittel angefertigt habe. Mir ist bekannt, dass ich die volle Verantwortung für die Wissenschaftlichkeit des vorliegenden 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 8. September 2025

Nadia Kuhn-Prohic