

# HOW TO *REAL ESTATE*

crowdhouse

## Vor dem Volk

Aktuelle Initiativen zum  
Wohnungswesen

## Wachstum

Wie wahrscheinlich ist die  
10-Millionen-Schweiz?

## Jubiläum

Alles zum veränderten  
Markenauftritt

# Immobilien als Volksaktie

Ein riesiger Schritt für die Demokratisierung des Immobilienmarktes





Gütesiegel  
für Immobiliendienstleistungen

Bildung | Netzwerk | Interessenvertretung



Die Fachleute  
der Immobilienwirtschaft

## EDITORIAL



Geschätzte Leserin, geschätzter Leser

crowdhouse feiert in diesem Jahr das 10-jährige Bestehen. Nach der Gründung im Jahr 2015 konnte das junge Unternehmen als eines der spektakulärsten Schweizer Startups dieses Jahrtausends früh für Furore sorgen und wir sind auch in den folgenden Jahren nicht müde geworden, die Grenze des Machbaren auf dem Schweizer Immobilienmarkt weiter zu verschieben und neue Standards zu etablieren. Der Weg war nicht einfach, deshalb möchte ich zu Beginn meinen Dank und meine Hochachtung zum Ausdruck bringen: Den Gründern, unseren Kundinnen und Kunden, unseren Partnern und den zahlreichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, welche mit grossem Einsatz einst Unvorstellbares möglich gemacht haben. Dabei helfen zu dürfen, diese Geschichte zu erzählen, bereitet grosse Freude.

Gesprächsstoff gibt es aktuell genug. Wenn es darum geht, Dinge zu beurteilen, scheint allerdings mehr denn je Vorsicht geboten. Das Tempo, mit dem sich zurzeit Narrative zum aktuellen Weltgeschehen ändern, ist atemberaubend. Was heute als sicher gilt, kann nur wenige Stunden später in einem ganz anderen Kontext erscheinen. Das gilt auch für den Wirtschaftsstandort Schweiz und den hiesigen Immobilienmarkt. Als Beispiel nenne ich drei Begriffe: Deflation. Negativzinsen. Handelskrieg. Hand aufs Herz – Hätten Sie sich vor 12 Monaten vorstellen können, dass wir uns zur Jahreshälfte 2025 ausführlich mit diesen Faktoren auseinandersetzen?

In diesem dynamischen Umfeld ist der neue Chief Investment Officer Gerhard Demmelmair zu crowdhouse gestossen. Seit Anfang des Jahres unterstützt er das Management. Für dieses Magazin durften wir uns mit ihm über seine Ideen und Einschätzungen der aktuellen Marktlage unterhalten. crowdhouse CEO Robert Plantak hat uns im Interview verraten, wie es um die Lancierung des neuesten crowdhouse Produktes und der Vorantreibung der Demokratisierung des Immobilienmarkts steht. Zwei Highlights, deren Lektüre ich Ihnen besonders ans Herz legen möchte.

Das «How to Real Estate» Magazin erscheint ab diesem Jubiläumsjahr halbjährlich. Für die Produktion darf ich mich abschliessend einmal mehr bei einem hervorragenden Team bedanken.

Im Namen des ganzen Unternehmens wünsche ich Ihnen eine spannende Lektüre.

Michael Meier  
Corporate Communications





## IMPRESSUM

Ausgabe Juni 2025

**Herausgeber**

crowdhouse (Schweiz) AG  
Lerchenstrasse 24  
8045 Zürich  
medien@crowdhouse.ch  
+41 44 377 60 60

**Redaktion**

Michael Meier

**Grafik und Gestaltung**

Martina De Felice  
Aline Rötilio

**Druck**

Spillmann Druck AG, Zürich

**Auflage**

2'000 Exemplare

## INHALT

**6**

**Robert Plantak**

«Unser neues Produkt ist eine Revolution»

**14**

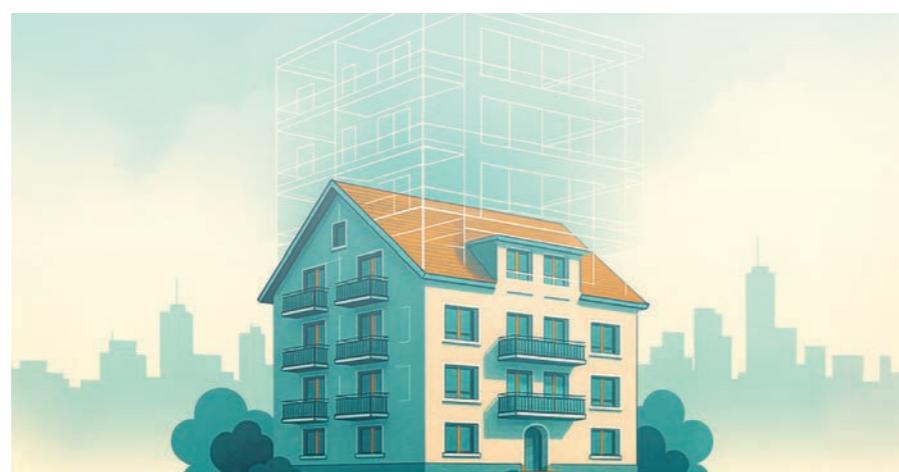
**Ausnützungsziffer**

Wie viel darf gebaut werden?

**16**

**Gerhard Demmelmair**

Der neue crowdhouse Chief Investment Officer



**21**

**Vor dem Volk**

Aktuelle Initiativen zum Wohnungswesen

**26**

**Henrik Budliger**

Wie wahrscheinlich ist die 10-Millionen-Schweiz?

**30**

**crowdhouse Jubiläum**

Alles zum veränderten Markenauftritt

**Neues Logo, neuer Name, erweitertes Angebot.**



# «Wir revolutionieren die Demokratisierung des Schweizer Immobilienmarktes»

2025 feiert crowdhouse das 10-jährige Jubiläum. Das Unternehmen ist 2015 an den Start gegangen, um den Schweizer Markt für Renditeimmobilien nachhaltig zu demokratisieren. Dank dem Immobilien-Miteigentum können Investoren heute bereits ab CHF 100'000 Immobilienbesitzer werden. Für crowdhouse CEO Robert Plantak war das ein erster entscheidender Schritt. Nun plant er, die Demokratisierung mit einem neuen Produkt massgeblich weiter voranzutreiben. Wir haben mit ihm über die bevorstehende Lancierung, seine Vision für crowdhouse und die Rolle des Unternehmens im angespannten Schweizer Wohnungsmarkt gesprochen.

## Sie haben Ende des letzten Jahres ein neues, revolutionäres Produkt angekündigt – wo stehen Sie damit?

Die Lancierung steht unmittelbar bevor. Geplant ist, die erste Immobilie im neuen Produkt Ende des dritten Quartals anzubieten. Das wird ein erster wichtiger Etappenerfolg, auf den wir uns enorm freuen – es ist allerdings vor allem ein Stein des Anstoßes, der in den nächsten 5 Jahren sehr viel bewegen soll.

## Was genau wird sich verändern?

Wenn wir von einem neuen Investitionsprodukt sprechen, dann nicht einfach von einer Spielerei, bei der wir Kleinigkeiten angepasst

haben. Der Ansatz ist viel grundlegender. Effektiv geht es uns darum, unsere Vision des für alle zugänglichen Immobilienbesitzes auf die nächste Ebene zu bringen, ohne die Stärken des ursprünglichen Modells einzubüßen.

## Mit dieser Vision sind Sie vor 10 Jahren an den Start gegangen. Stehen Sie nun quasi vor einem Durchbruch?

Ja! Direkter Immobilienbesitz war vor crowdhouse schon immer ein Privileg für sehr vermögende Privatpersonen und grosse Institutionen. Als wir vor 10 Jahren gestartet sind, haben wir den ersten Schritt unternommen, diese Anlageklasse einem breiteren Publikum verfügbar zu machen. Die Hürde blieb für viele trotzdem noch zu

hoch. Nach 10 Jahren Erfahrung in dieser von uns damals neu kreierten Anlageklasse ist es an der Zeit, den nächsten Schritt zu machen und den Immobilienmarkt erneut tiefgreifend zu demokratisieren.

## Abgesehen von den hohen Einstieghürden – wo sehen Sie beim alten Modell weiteres Verbesserungspotential?

Unser Miteigentum ist ein tolles Modell, auf dem der Erfolg von crowdhouse seit 10 Jahren beruht. Es verfügt über alle positiven Eigenschaften des direkten Immobilienbesitzes und löst dabei das grösste Problem, nämlich die extrem hohe Eintrittshürde. Mit einem Eigenkapital von CHF 1 Mio., welches man sonst mindestens für den Kauf eines kleinen Mehrfamilienhauses aufbringen muss, kann man sich mit der gleichen Summe an 10 Mehrfamilienhäusern im Miteigentum beteiligen und viel besser diversifizieren.

## Nichtsdestotrotz scheinen Sie damit an Grenzen zu stossen?

Das ist so. Jeder Miteigentümer wird im Grundbuch eingetragen. Das macht das Modell zwar besonders stabil, aber auch aufwändig. Der ganze Investitionsprozess ist komplex, denn der Grundbucheintrag erfordert sehr viel Papierkrieg mit beglaubigten Dokumenten, Ausweisen und vielen Bank- und Behördenformularen. Die Handhabung bei Transaktionen ist für uns enorm zeitintensiv und aufwändig. Wir werden aber trotz neuem Produkt am alten Modell festhalten und dieses weiterhin im Produktkatalog halten. Es ist insbesondere für die Beteiligung an Bestandsimmobilien mit Wert von CHF 5-10 Mio. nach wie vor die beste Wahl und wird von vielen Kunden gerade deshalb geschätzt, weil es anders ist.

## Sehen Sie auch beim bestehenden Modell Möglichkeiten für Verbesserungen?

Ja. Wir arbeiten nicht nur an der Lancierung des neuen Produkts, sondern überarbeiten auch unser klassisches Miteigentumsmodell. Entsprechende Änderungen werden wir in Kürze kommunizieren. Diese Änderungen werden nur neue Miteigentümerschaften betreffen und keinen Einfluss auf bestehende Beteiligungen haben. So viel sei aber gesagt: Am Grundprinzip wird sich nichts ändern. Wir nehmen aber die Erfahrung der letzten 10 Jahre und optimieren dort, wo es für unsere Kunden und uns gleichzeitig Mehrwert liefert.

## Kommen wir zurück zum neuen Produkt – was wird sich ändern?

Die direkte Beteiligung an spezifischen Immobilien wird mit dem neuen Produkt so unkompliziert, einfach und

zugänglich, wie man es von anderen Anlageklassen wie Aktien und Obligationen kennt. Komplett online. Bankfähig. Fungible und ab kleinen Investitionsbeträgen zugänglich. Trotzdem bleibt der für crowdhouse so differenzierende Charakter des direkten Immobilienbesitzes vollständig erhalten.

## Können Sie im Grundsatz erklären, wie das funktionieren wird?

Wir arbeiten immer noch an den Details - daher möchte ich noch nicht zu viel verraten. Im Grundsatz ist es aber so, dass die Liegenschaften in Zukunft von Schweizer Aktiengesellschaften gehalten werden. Die Akti-



**Robert Plantak**  
CEO crowdhouse

engesellschaft ist als Eigentümerin der Immobilie im Grundbuch eingetragen. Zweck der Gesellschaft ist neben dem Halten das Managen des Objektes auf unbestimmte Zeit über alle Lebenszyklen. Die Gesellschaft ermöglicht es, dass man sich dann via börsenlisteter Produkte direkt an einer spezifischen Immobilie beteiligen kann. Dadurch können die Anteile ganz einfach über jede Bank oder Broker erworben werden – und zwar schon zu relativ geringen Stückpreisen. Die mit der Immobilie generierten Erträge werden regelmässig ausgeschüttet. Die Beteiligung erfolgt immer direkt in eine spezifische Immobilie. Zweck der Gesellschaft ist jeweils das Halten und operative Betreiben und Managen der Immobilie auf unbestimmte Zeit. Das reduziert den Raum für Spekulation und Unsicherheit, denn dadurch werden die zu erwartenden Erträge sehr transparent und stabil. Ziel ist eine hohe Ausschüttungsquote und ein stabiler Preis, der sich sehr nahe am effektiven Wert der Immobilie bewegt. Anders als man es aktuell bei vielen Fonds und kotierten Immobiliengesellschaften beobachten kann, wo die Aufschläge zum Wert der Immobilien teilweise bei über 20% liegen.

#### **Sie haben den Charakter des Direktbesitzes angesprochen. Wie können Sie diesen Charakter erhalten, wenn der Grundbucheintrag einem börsenkotierten Anteil weicht?**

Am Grundprinzip der direkten Beteiligung an einer Immobilie ändert sich nichts. Es wird nur eine rechtliche Ebene dazwischen geschaltet, damit nicht jeder Investor persönlich im Grundbuch eingetragen werden muss. Das Investment bleibt aber trotzdem immer objektspezifisch. Der direkte Grundbucheintrag bringt zwar gefühlt «mehr» direkten Immobilienbesitz, geht aber auch mit den bereits erwähnten Nachteilen einher. Ich finde es wichtiger, dass wir die Einstiegshürde von CHF 100'000 tiefer setzen können – auch wenn wir dafür im Gegenzug auf den di-

rekten Eintrag jedes einzelnen Investors im Grundbuch verzichten. Schlussendlich ist jeder Investor an einer Gesellschaft beteiligt und diese ist direkt im Grundbuch eingetragen. Die Gesellschaft dient somit nur als Link zum Grundbuch, um die Beteiligung einfacher, «fungible» und zugänglicher zu machen.

#### **Sie setzen damit insbesondere auch auf die individuelle Entscheidungsfreiheit des Investors.**

Genau. Der effektive Anlageentscheid liegt beim Investor. Alle Objekte sind nach wie vor auf der crowdhouse Plattform transparent dokumentiert und können dank Integration mit einem Bankenpartner auch direkt auf der Plattform gehandelt werden. Auf unserer Plattform findet man alle Mitteilungen, Berichte und spannende Insights zur Entwicklung und kann unter anderem auch direkt an den Eigentümerversammlungen teilnehmen. Die Übertragung der Anteile wird dank dem Listing an der Börse sehr einfach und den entsprechenden Wert jeder einzelnen Beteiligung sieht man direkt in seinem Wertschriftendepot. Man hat also alle Vorteile von direktem Immobilienbesitz kombiniert mit denen von bankfähigen Anlageklassen. Das ist eine echte Revolution und Demokratisierung des Schweizer Immobilienmarktes.

#### **Inwiefern eröffnet die Einführung dieses Produkts auch neue Möglichkeiten für die Distribution?**

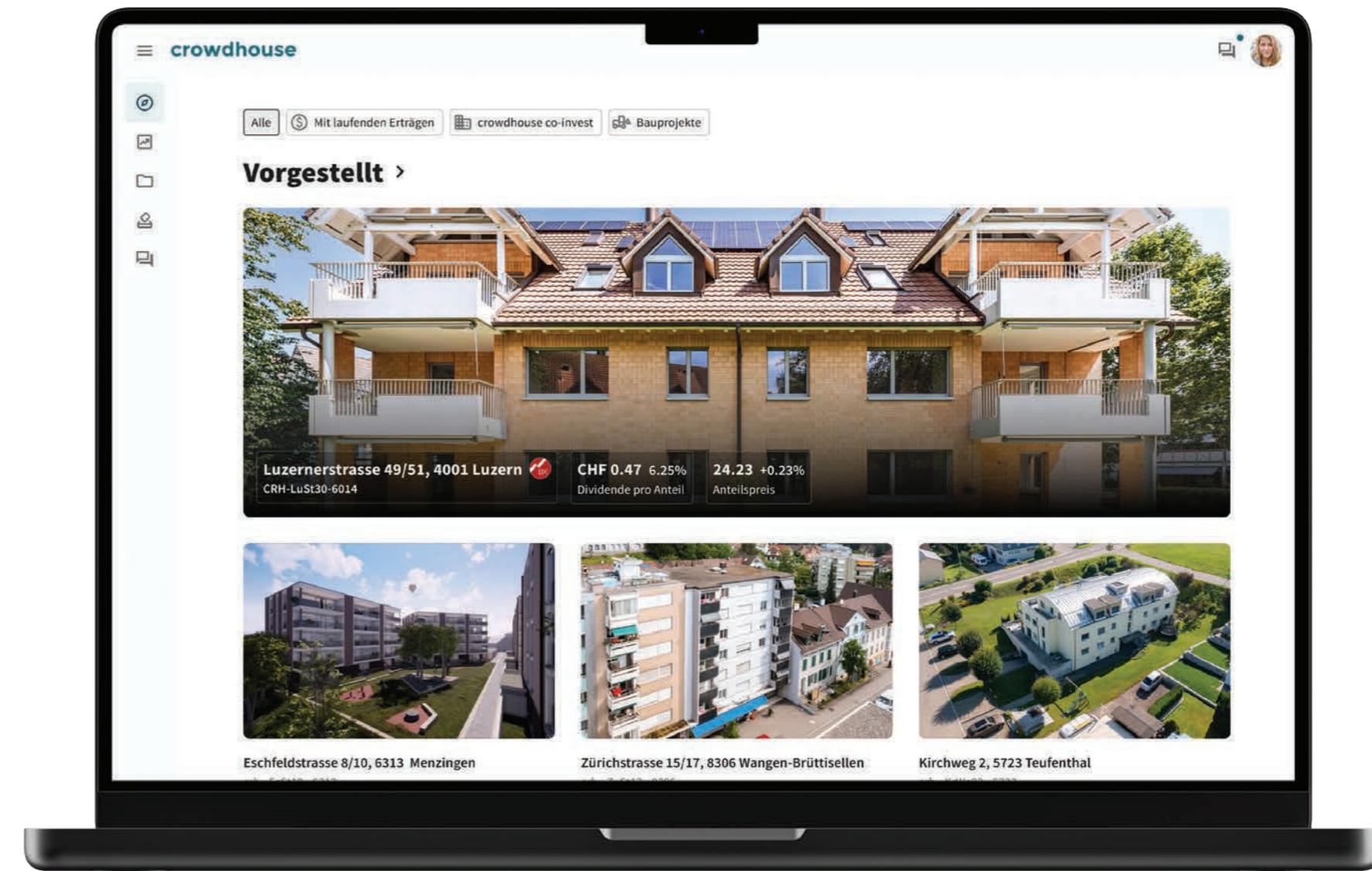
Klassisches Miteigentum wird vielfach als Exot wahrgenommen und braucht daher initial viel Erklärungsbedarf unsererseits. Da es eher effektivem Immobilienbesitz ähnelt anstatt einem Finanzprodukt, ist es auch nicht bankfähig und somit im Wertschriftendepot des Kunden nicht ersichtlich. Das macht die Distribution via Partner wie Banken und Vermögensverwalter sehr schwer. Das bedeutet also, dass die Neukundenakquise bis heute massgeblich bei uns intern erfolgen muss.

Dank dem neuen Produkt wird es auch für Banken und Vermögensverwalter möglich sein, ihren Kunden die direkte Investition in Immobilien anzubieten. Eigentlich sollten mindestens 20% des Vermögens in Immobilien angelegt sein. Aktuell gibt es aber neben dem eigentlichen Besitz von Mehrfamilienhäusern und dem klassischen crowdhouse Miteigentum keine Möglichkeit, direkt in Immobilien zu investieren. Immobilienfonds- und kotierte grosse Immobiliengesellschaften verhalten sich viel eher wie Finanzprodukte und deren Preise sind weit weg von den Werten der im Besitz befindlichen Immobilien. Diese korrelieren stark mit den Finanzmärkten und haben nicht mehr viel gemeinsam mit dem direkten Immobilienbesitz. Unser neues Produkt kreiert hier die ideale Lösung.

#### **Sie haben klassische Immobilienfonds und kotierte Immobiliengesellschaften**

**angesprochen. Wie können Sie sich von diesen klassischen Investitionsformen unterscheiden?**

Bei einem Immobilienfonds haben Investoren de facto nur zwei Optionen: Mitmachen oder Aussteigen. Das neue crowdhouse Produkt bildet jede Liegenschaft als einzelnes, eigenständiges Asset ab. Dabei liegt der Fokus klar auf dem generierten Cashflow, statt auf spekulativen Wertsteigerungen. Regelmässige



Marktwertschätzungen, Echtzeitreportings und die transparente Offenlegung aller relevanten Kennzahlen und Budgets sorgen für zusätzliche Preisstabilität. So bleibt die Investition nicht nur nachvollziehbar, sondern auch greif- und erlebbar. Anleger können sich ihr persönliches Immobilienportfolio individuell zusammenstellen – mit echten Liegenschaften, die sie verstehen und mitverfolgen können. Sie entscheiden, in welche Objekte Sie investieren wollen und wie viel. Im Unterschied

zu klassischen Immobilienfonds und kotierten grossen Immobiliengesellschaften, bei denen Anleger weder Einfluss auf die Auswahl noch detaillierte Einsicht in die einzelnen Liegenschaften haben, setzt crowdhouse auf maximale Transparenz.

**Mit dem neuen Produkt und tieferen Einstiegshürden erweitern Sie Ihr Zielpublikum. Ihr klassisches Zielpublikum waren vermögende**

### Privatpersonen, die mit direkten Immobilieninvestments diversifizieren wollen. Bleiben Sie für diese Zielgruppe attraktiv?

In mehrerer Hinsicht. Zum einen sind die Vorteile des neuen Produktes für alle Investoren – vermögend, wie auch Retail – massiv und relevant. Zum anderen behalten wir das klassische Miteigentum im Produktportfolio und bieten dieses weiterhin an, insbesondere für die Beteiligung an kleineren Mehrfamilienhäusern.

Gleichzeitig arbeiten wir auch an mehreren dedizierten Produkten für qualifizierte und professionelle Investoren, über welche wir im zweiten Halbjahr ausführlich informieren werden.

### Als Immobilieninvestor steht crowdhouse oft in der Kritik. Wie erklären Sie sich das?

In der Schweiz herrscht ein Mangel an bezahlbarem Wohnraum und dieses Thema wird sowohl in der Politik als auch in den Medien emotional diskutiert – nicht zuletzt, weil sich mit diesem Thema sehr viel Aufmerksamkeit generieren lässt. Diese Debatten leben vom Feindbild des «bösen Immobilieninvestors». Dass es uns dabei ab und zu trifft, hängt mit unserem Auftritt zusammen. Wir sind laut, disruptiv und wachsen schnell. Wir machen allen transparent, wie attraktiv der Besitz von Schweizer Wohnimmobilien ist, während andere dies hinter vorgehaltener Hand und verschlossenen Türen machen. Wir scheuen uns nicht davor, direkt anzusprechen, dass wir Teil der Lösung und nicht Teil des Problems sind.

frastruktur und Immobilien. Gleichzeitig ist das Bauen in den letzten Jahren viel schwieriger und komplizierter geworden. Zum einen, weil es für Entwickler seit der Einführung von Basel III enorm schwierig geworden ist, entsprechende Finanzierungen zu erhalten. Zum anderen, weil der behördliche Aufwand immer mehr ausufert – so sehr, dass immer weniger bauen wollen. Wir werden mit unserem Modell mehr Kapital in den Bau von bezahlbarem Wohnraum allozieren können und arbeiten dafür spezifisch mit Entwicklern und Bauunternehmern zusammen – mit dem Ziel, mehr Wohnraum zu kreieren. Dabei ist insbesondere auch unsere Rolle als Abnehmer ganz entscheidend.

### Inwiefern?

Neben dem Kapital und den entsprechenden Finanzierungspartnern benötigen Bauunternehmer auch effektive Endabnehmer für «Build-to-let»-Projekte – also Mehrfamilienhäuser, die gezielt zur Vermietung errichtet werden. Solche Abnehmer zu finden, wurde in den letzten Jahren schwieriger, weshalb sich viele Entwickler für Veräußerungen im Stockwerkeigentum entschieden haben. Mit unserem Modell sichern wir nicht nur die Finanzierung für die Erstellung ab, sondern liefern gleichzeitig auch die nötige Perspektive für die Abnahme nach Fertigstellung. Dadurch fördern wir gezielt die Entwicklung von Mietobjekten und können steigenden Preisen entgegenwirken und für mehr Preisstabilität bei den Mieten sorgen.

### Worauf spielen Sie an?

Die Schweiz ist attraktiv und wächst, die Zuwanderung ist hoch und die Immobilienpreise steigen. Immer weniger Leute können sich direkten Immobilienbesitz leisten und von diesem Wachstum profitieren. Dadurch steigt der Frust. Genau hier bieten wir eine Lösung und leisten dabei gleichzeitig einen enorm wichtigen Beitrag für mehr bezahlbaren Wohnraum.

### Wie genau kann crowdhouse einen Beitrag zur Bewältigung der Schweizer Wohnkrise leisten?

Damit man dem Wachstum in der Schweiz gerecht wird, braucht es Investitionen in In-

**Sie haben crowdhouse stets als digitales Unternehmen verstanden und haben kontinuierlich in die Software-Entwicklung investiert. Wird sich im Rahmen dieser Veränderungen auch die Plattform wandeln?**

Für die Umsetzung unserer Vision ist eine kontinuierliche Weiterentwicklung der Plattform essentiell. Schlussendlich kommen nun



aber die Früchte der vielen Investitionen der letzten Jahre sichtbar zum Tragen. Wir haben bei früheren Plattformanpassungen – beispielsweise auch jener im September 2024 – immer betont, dass viele Veränderungen unter der Haube passiert sind und für den Endnutzer bis anhin nur kleine Verbesserungen erlebbar waren. Aber genau diese Änderungen haben das neue Produkt erst möglich gemacht. Nun folgen aber auch grundlegende Veränderungen an der Oberfläche.

**Können Sie diese Veränderungen beschreiben? Wie wird sich die Plattform wandeln?**

Sie wird das leisten, was wir mit dem neuen Produkt versprechen: Investoren können ihr crowhouse Benutzerkonto mit dem eigenen Bankdepot verknüpfen und in der Folge Anteile von Liegenschaften direkt über crowhouse kaufen und veräußern. Sämtliche Transaktionen sind ersichtlich. Die Plattform liefert ihnen alle relevanten Informationen zu allen Liegenschaften – vom Vermietungsstand, über getätigte Renovationen bis zu den gesamten Finanzdaten. Und sie erhalten eine komplette Übersicht über die Performance ihres Portfolios. All diese Funktionen testen wir bereits heute mit bestehenden Kunden und potentiellen Investoren – mit grossem Erfolg.

**Die Benutzeroberfläche ist das eine. Sind entsprechende Software-Investitionen auch bei anderen Aspekten relevant?**

Absolut. Wir investieren auch weiterhin enorm viel in die angesprochene «Motorhaube», wenn ich bei diesem Bild bleiben darf. Insbesondere der Einsatz von künstlicher Intelligenz als Hilfsmittel spielt bei immer mehr Prozessen im Hintergrund eine entscheidende Rolle.

**Haben Sie dafür ein konkretes Beispiel?**

Wir haben vor kurzem den ersten «crowdhouse AI Agent» intern lanciert – ein KI-Agent, den wir nun bei der Immobilienprüfung einsetzen. Der Agent analysiert Mietspiegel und bestehende Mietverträge und füllt automatisch unsere Analysetools mit den notwendigen Daten ab und gleicht fehlende Daten automatisch ab und ergänzt diese. Er sucht selbstständig vergleichbare Wohnungsinserrate und vergleicht diese mit den vorliegenden Daten. Basierend darauf schätzt er ein, ob das angesetzte Mietniveau passend, zu hoch oder zu tief ist. Der Einsatz etablierter Large Language Modells hat hier enorm viel Potenzial freigesetzt. Jeder Mieterspiegel und jeder Mietvertrag ist unterschiedlich aufgebaut und strukturiert – entsprechende Analysen mussten vorher bei jeder Immobilie manuell gemacht werden, da eine Automatisierung aufgrund der Strukturunterschiede enorm kompliziert war. Der neue Agent erfüllt Arbeitsschritte von mehreren Stunden in wenigen Minuten. Solche Effizienzsteigerungen werden in Zukunft noch in vielen anderen Bereichen enorm an Relevanz gewinnen. Deshalb werden wir auch weiterhin viel in entsprechende Entwicklungen investieren.



**Professionalität von der Idee bis zur Ausführung.**



Rolf Zürcher AG  
 Industriestrasse 1  
 8808 Pfäffikon SZ

055 415 53 53  
[www.rolfzuercher.ch](http://www.rolfzuercher.ch)

# Wie viel darf gebaut werden? Eine Erklärung der Ausnützungsziffer

Wenn es um die Bebauung eines Grundstücks geht, gibt es zahlreiche rechtliche Vorgaben – eine davon ist das Einhalten der Ausnützungsziffer. Wir nehmen in diesem Artikel die Ausnützungsziffer genauer unter die Lupe. Wie berechnet man sie? Wo findet man die geltenden gesetzlichen Vorgaben? Und wieso sollten Käufer und Verkäufer von Liegenschaften die Ausnützungsziffer stets im Auge behalten? Wir liefern die Antworten auf diese Fragen.

## Berechnung der Ausnützungsziffer

Wenn Sie ein Grundstück erwerben und darauf bauen wollen, dann dürfen Sie Ihre Liegenschaft nicht beliebig gross bauen. Die erlaubte Grösse ist jeweils gesetzlich geregelt und steht immer im Verhältnis zur Grundstücksgrösse. Entscheidend dabei ist die sogenannte Ausnützungsziffer. Sie beschreibt das Mass der erlaubten baulichen Nutzung. Einfach gesagt: Die Ausnützungsziffer gibt an, wie viel Prozent der Grundstücksfläche Sie schlussendlich beim Bau als Wohnfläche realisieren dürfen. Je höher diese Ziffer, desto besser, denn umso grösser ist die mögliche Bebauung.

Die Berechnungsformel für die Ausnützungsziffer ist einfach: Sie ergibt sich, wenn man die Wohnfläche durch die Grundstücksfläche dividiert. Konkret werden dabei in der Regel die Begriffe «anrechenbare Geschossfläche» und «anrechenbare Grundstücksfläche» verwendet – zwei Begriffe, auf die wir später noch zurückkommen. Die Formel lautet also:

$$\text{Ausnützungsziffer} = \frac{\text{anrechenbare Geschossfläche}}{\text{anrechenbare Grundstücksfläche}}$$

Diese Formel ist zwar korrekt, aber in der Praxis geht man in der Regel von einer anderen Ausgangslage aus. Im Normalfall ist es so, dass man bei einem vorliegenden Grundstück wissen möchte, wie viel Wohnfläche darauf errichtet werden kann. Einfach gesagt: Was man in der Regel kennt ist die Grundstücksfläche und die festgelegte Ausnützungsziffer, gesucht ist die anrechenbare Geschossfläche. Basierend auf der bekannten Formel erhält man hier die Antwort, wenn man die anrechenbare Grundstücksfläche mit der entsprechenden Ausnützungsziffer multipliziert.

## Was ist anrechenbar?

Die Ausnützungsziffer ist das Verhältnis zwischen anrechenbarer Landfläche und anrechenbarer Bruttogeschossfläche – und wie versprochen, gehen wir diesen zwei Begriffen noch ein wenig genauer auf den Grund.

Was heisst anrechenbar? Im Falle der anrechenbaren Grundstücksfläche gehören alle Grundstücksflächen dazu, die in einer entsprechenden Bauzone liegen. Dabei ausgenommen sind allerdings: Fahrbahn- und Zufahrtsflächen, Trottoirs, Grün- und Freihaltezonen, Wälder und Gewässer, sowie Verkehrsanlagen. Die anrechenbaren Geschossflächen sind als Summe aller ober- und unterirdischen Geschossflächen inklusive Mauer- und Wandquerschnitte definiert. Und auch bei der anrechenbaren Geschossfläche werden einige Flächen explizit ausgenommen. Insbesondere Korridore, Treppen und Aufzüge, Dachterrassen, Balkone und Gartensitzplätze, Einstellräume für Motorfahrzeuge und Garagen und andere unbewohnte Räume wie z.B. Heizräume und Waschküchen.

## Wo findet man die Informationen?

Wer ein Grundstück besitzt und wissen möchte, wie viel Wohnfläche darauf errichtet werden darf, kann das relativ einfach berechnen. Alles, was man wissen muss, ist die anrechenbare Landfläche des Grundstücks

und die darauf geltende Ausnützungsziffer. Wo genau kann man diese Daten in Erfahrung bringen? Eine schweizweit gültige Antwort gibt es darauf nicht, denn einmal mehr schlägt hier der Kantönlgeist mit aller Wucht um sich. Verschiedene Kantone kennen unterschiedliche Herangehensweisen, wie genau die Ausnützungsziffer festgelegt und gehandhabt wird. Nichtsdestotrotz gibt es in der Regel einen relativ einfachen Weg, um die entsprechenden Daten und die geltenden Vorschriften herauszufinden. Das funktioniert ganz einfach online: Alle Kantone verfügen über ÖREB-Kataster. ÖREB steht für öffentlich-rechtliche Eigentumsbeschränkung und diese Kataster können online eingesehen werden.

Eine solche Suchanfrage funktioniert in etwa so: Nehmen wir als Beispiel das Grundstück Lerchenstrasse 24 in Zürich – der Hauptsitz von crowdhouse. Das Grundstück können Sie ganz einfach über das ÖREB-Kataster des Kantons Zürich finden. Im ÖREB-Kataster finden Sie in der Regel folgende Informationen: Die Grösse der Fläche, den Zonentyp

und die für das Grundstück relevante Bauordnung, welche Sie in den meisten Fällen auch direkt herunterladen können. Nicht immer ist die effektive Ausnützungsziffer direkt im ÖREB-Kataster ersichtlich. In diesen Fällen ist ein Blick in die Bauordnung nötig – dort ist festgehalten, wie die Ausnützungsziffer für den entsprechenden Zonentyp definiert ist.

## Entscheidender Faktor für Immobilien-Investoren

Für Investoren ist die Ausnützungsziffer zunächst ein direkter Stellhebel für den Landwert. Weil sich der Bodenpreis im Residualverfahren aus dem potenziellen Ertragswert abzüglich Bau- und Kapitalkosten ergibt, skaliert jede Nachkommastelle der Ausnützungsziffer den maximal realisierbaren Cashflow. Ein Grundstück mit Ausnützungsziffer 2,0 lässt – vereinfacht gerechnet – doppelt so viel Bruttogeschossfläche zu wie eines mit Ausnützungsziffer 1,0; bei identischen Miet- oder Verkaufsprei-

sen vervielfacht sich damit die tragbare Landinvestition. Wer die Ziffer, Bonusmodelle (z. B. bei Minergie-P) oder mögliche Ausnützungserhöhungen antizipiert, kann stilles Bauland in hochrentierliche Entwicklungsgebiete verwandeln oder Bestandsobjekte durch Nachverdichtung signifikant aufwerten.

Gleichzeitig ist die Ausnützungsziffer ein Risiko- und Compliance-Indikator: Sie bestimmt, ob ein Projekt genehmigungsfähig bleibt und wie viel planerischer Spielraum bis zur Grenzüberschreitung verbleibt. Ein Portfolio, dessen Liegenschaften die zulässige Ausnützung bereits ausschöpfen, bietet wenig Puffer für künftige Erweiterungen, energetische Ersatzneubauten oder regulatorische Verschärfungen. Umgekehrt schaffen untausgenutzte Parzellen wertvolle «Ausnützungsreserven», die in Szenario-Modellen als Wertsteigerungsoption eingepreist werden können. Professionelle Investoren bewerten deshalb nicht nur Lage, Rendite und ESG-Profil, sondern ebenso genau, wie viel ungenutzte Ausnützungsziffer in jedem Grundstück schlummert.



# «Die Komplexität hat sich in den letzten 20 Jahren verändert»

Gerhard Demmelmair ist ein ganzes Berufsleben in der Immobilienbranche tätig. Er studierte Bauingenieur an der ETH Zürich und fand vor rund 20 Jahren bei pom+ Consulting den Einstieg in die Immobilienwelt. Er war jahrelang im Immobilien-Asset-Management tätig, unter anderem 10 Jahre für Swiss Life und zuletzt für Mobimo. Seit Januar 2025 ist er Chief Investment Officer bei crowdhouse. Im Interview spricht er über seine Rolle, seine Vision für das Unternehmen und die aktuelle Lage auf dem Schweizer Immobilienmarkt.

**Gerhard Demmelmair**  
CIO crowdhouse



## Sie sind seit Beginn des Jahres bei crowdhouse. Was hat Sie an dieser Aufgabe gereizt?

Private Investoren haben die Schweiz mit aufgebaut. Bei crowdhouse investieren diese privaten Investoren in Immobilien. Das finde ich äusserst spannend. Für mich ist Wohnen eine Herzensangelegenheit – das Wohnsegment ist das schönste Segment im Immobilienbereich. In diesem traditionellen Segment neue Ideen und Investitionsformen vorantreiben zu können, motiviert mich sehr.

## Wo genau packen Sie an?

Bei einer Firma, die Immobilien-Investments ermöglicht, stehen die Assets – sprich die entsprechenden Immobilien – immer im Zentrum. Dort gilt es, Verantwortung zu übernehmen. Die Auswahl, Akquisition und das Management unserer Immobilien sind zentrale Aufgaben, die meine tägliche Arbeit prägen.

## Sie übernehmen bei crowdhouse in einer ökonomisch turbulenten Zeit. Welche Gedanken gehen Ihnen durch den Kopf, wenn Sie auf das globale wirtschaftliche Gesamtbild schauen?

Mir kommt ein Zitat von Harry S. Truman in den Sinn: «Give me a one-handed economist. All my economists say 'on one hand...', then 'but on the other hand'.» Ich glaube, man braucht aktuell mindestens zwei oder drei Hände oder gar eine Hydra, um sich in diesem Umfeld mit ständig ändernden Ausgangslagen gedanklich positionieren zu können. Auch wenn sich die Lage an der Zollfront in den vergangenen Wochen entspannt hat, halte ich es nicht für ausgeschlossen, dass sich veritable globale Handelskriege weiter verschärfen. Niemand ist in der Lage, das verlässlich vorherzusehen und die effektiven Auswirkungen abzuschätzen.

## Was für Auswirkungen sehen Sie in Bezug zum Schweizer Immobilienmarkt

Einfach gesagt: Dem Mehrfamilienhaus im Aargau ist das alles völlig egal, weil es keine Korrelation zu den globalen Aktienmärkten hat. Die Stabilität des Schweizer Immobilienmarkts basiert auf Faktoren, die sich den aktuellen Unsicherheiten auf den globalen Finanzmärkten weitgehend entziehen. Dementsprechend sehe ich keinen Anlass, beunruhigt zu sein. Im Gegenteil. Gerade in Unsicherheiten kommen die Stärken von Schweizer Immobilien als sicherer Hafen oft zum Tragen.

## Trotz der angesprochenen Entkoppelung – gibt es Aspekte, auf die es auch aus Perspektive

## des Schweizer Immobilienmarkts zu achten gilt?

Die Schweiz ist aus den Krisen der Nuller- und Zehnerjahre gestärkt herausgekommen. In Relation zu anderen europäischen Ländern schafft es die Schweiz, gut ausgebildete Leute anzuziehen. Das stützt die ohnehin hohe Nachfrage nach Wohnraum – insbesondere in einer Zeit, in der wir ohnehin viel zu wenig bauen. Gleichzeitig beobachten wir in solchen Perioden, dass die Zinsen sinken – weil für die Nationalbank die Zinssdifferenz zu anderen Wirtschaftsräumen ins Zentrum rückt. Die Nationalbank hat hier in den letzten Entscheidungszyklen bereits sehr proaktiv reagiert.

## Rücken Mehrfamilienhäuser dadurch auch wieder verstärkt in den Fokus von institutionellen Anlegern?

Davon gehe ich aus. Versicherungen und Pensionskassen sind zunehmend wieder mit einem «TINA-Szenario» konfrontiert: «There is no alternative». Sie werden zukaufen müssen, sofern ihre Anlagequoten dies erlauben.

## Damit wählen institutionelle Anleger einen prozyklischen Ansatz.

Diese Logik kommt aus dem Asset-Liability-Management. Institutionelle Investoren müssen primär zinsintensiv investieren. Wenn die Zinsen steigen, dann sinken die Liabilities und umgekehrt. Die meisten Pensionskassen können sich nur einen limitierten Aktienanteil leisten. Der Bondmarkt in der Schweiz ist sehr teuer, die Renditen sind sehr tief und er steht als relevanter Benchmark ge-

genüber. Einfaches Beispiel: Gehen wir von 4% Brutto- bzw. 3.2% Nettorendite ohne Fremdkapital bei klassischen Immobilien-Assets aus. Im Vergleich zu einer Bundesobligation bei 0,5% sprechen wir hier wieder von einem hochattraktiven Spread von 270 Basispunkten. Immobilien rücken wieder in den Fokus und die Dynamik, die wir vor 2020 über mehrere Jahre gesehen haben, wird sich wiederholen, denn schlussendlich kalkulieren alle mit den gleichen Modellen.

## All das müsste eigentlich für einen regelrechten Bauboom in der Schweiz sorgen. Die Realität sieht anders aus. Die Anzahl der Baugesuche ist weiterhin tief.

Ich sehe zwei Gründe: In Schweizer Städten wird das Bauen stark erschwert. Sowohl politisch wie auch durch Einsprachen. Alleine in Zürich werden über 70% aller Baugesuche durch Einsprachen verzögert – in der Regel sehr lange. Investoren fühlen sich in den Grossstädten nicht mehr willkommen. Das bremst das Angebot. Zum anderen ist es für Entwickler wesentlich schwieriger geworden, an entsprechende Baukredite für Projekte zu gelangen.

## Weshalb?

«Basel III» ist im Januar 2025 in Kraft getreten. Das zwingt die Banken dazu, bei Vergaben von Baukrediten mehr Eigenmittel zu hinterlegen, was dieses Segment für sie entsprechend unattraktiv macht. Daneben spielt auch die Übernahme der CS durch die UBS eine Rolle. Die UBS hat ihr Hypothekengeschäft im Nachgang dieser Fusion spürbar konsolidiert. Die Konkurrenz konnte die entsprechende Nachfrage nur am Anfang

absorbieren – in der Zwischenzeit sind auch dort viele Kapazitätsgrenzen erreicht.

**Sie sind nicht zuletzt dafür verantwortlich, Objekte mit attraktiven Renditen für Ihre Kunden zu sichern. Haben sich die Herausforderungen diesbezüglich verändert?**

Die Aufgabe ist in vielen Belangen herausfordernder geworden. Die Themenvielfalt ist gestiegen, die Anforderungen der Gesellschaft sind grösser und vielschichtiger, ebenso die Anforderungen der Mieter. Generell hat sich die Komplexität in den letzten 20 Jahren deutlich verändert. Wir waren nie alleine auf dem Markt – im Zuge der jüngsten Dynamik wenden sich nach einer Phase, die von Abwarten geprägt war, viele Player auch wieder offensiver unserem Segment zu. Das stützt zum einen die Werte und die Attraktivität der Assets, macht auf der anderen Seite aber die Akquisition nicht einfacher. Das liegt in der Natur der Sache.

**Sie haben Ihr «Investitionssegment» angesprochen. Wie würden Sie dieses definieren?**

Wir werden weiterhin am «Urmodell» von crowdhouse festhalten und konzentrieren uns primär auf Lagen, wo Rendite und Risiko in einem idealen Verhältnis stehen. Das heisst, wir meiden die grösseren Städte und konzentrieren uns auf den ersten und insbesondere den zweiten Agglomerationsgürtel. Gemeinden, die mit dem ÖV gut an regionale Zentren angebunden sind, eine entsprechende Wachstumsstrategie haben und in denen die Rahmenbedingungen für Immobilienentwicklungen verhältnismässig moderat sind.

Ich bin davon überzeugt, dass diese Standorte in den nächsten Jahren enorm profitieren werden – nicht zuletzt, da Corona die Pendeldynamik für Arbeitnehmer verändert hat.

**Können Sie dieses Profil regional verorten?**

Ein Beispiel sind die Gemeinden südlich von Aarau. Sie sind gut angebunden und die Pendelwege nach Zürich oder Zug sind kurz. Im Thurgau bieten viele Gemeinden ideale Anbindungen an Winterthur, Frauenfeld oder Zürich. Wir haben mehrere solcher Cluster identifiziert und suchen dort nach Investitionsobjekten in überschaubaren Grössen.

**Schauen wir zum Schluss noch einmal auf die Zinspolitik. Sowohl in Europa wie auch in der Schweiz stehen bis Jahresende schwierige Entscheide an. Womit rechnen Sie?\***

Die Schweizer Nationalbank hat in den letzten 20 Jahren viel Krisenerfahrung sammeln können und musste immer wieder auf disruptive Ereignisse reagieren. Ich halte sie deshalb für sehr gut vorbereitet. Ich denke, sie wird versuchen, Negativzinsen so lange es geht zu vermeiden, da dieses Mittel mit entsprechenden Kollateralschäden einhergeht. Trotzdem gehe ich davon aus, dass die Zinsen in der Schweiz und im EU-Raum weiter sinken werden. Ob die Zinsen in der Schweiz wieder in den negativen Bereich wandern, bleibt abzuwarten.

\* Wir haben dieses Interview vor der geldpolitischen Lagebeurteilung der SNB vom 19. Juni 2025 geführt.

The image features two men, Michael Meier and Robert Plantak, against a light-colored background. Michael Meier, on the left, has blonde hair and a beard, wearing a dark green blazer over a light blue shirt. He is holding a black Shure microphone. Robert Plantak, on the right, has a beard and is wearing a dark green blazer over a white shirt, with headphones around his neck. To the left of the hosts, the title 'How to Real Estate PODCAST' is displayed in large white text on a teal background. Below the title, the names 'Michael Meier' and 'Robert Plantak' are listed. In the bottom right corner, there is a call-to-action button with the text 'Jetzt reinhören!' (Listen now!) and a QR code. The overall theme is professional and focused on real estate investment.



# Aktuelle Initiativen zum Wohnungswesen in der Schweiz

Das Thema Wohnen hat auf der politischen Bühne Hochkonjunktur. Sowohl auf Bundes-, Kantons- sowie auf kommunaler Ebene wurden in den vergangenen Jahren eine Vielzahl verschiedener Initiativen auf den Weg gebracht. Wir haben in diesem Artikel aktuelle und relevante Initiativen zum Thema Wohnungswesen aufgelistet und dabei Inhalt, Initianten und aktuelle Status zusammengefasst.

## Bundesebene

### Schweizer Eidgenossenschaft

#### Parlamentarische Initiative «Beweisbare Kriterien für die Orts- und Quartierüblichkeit der Mieten schaffen»

Die parlamentarische Initiative «Beweisbare Kriterien für die Orts- und Quartierüblichkeit der Mieten schaffen» wurde 2017 von Hans Egloff (SVP/ZH, damaliger HEV-Präsident) eingereicht. Sie will Art. 269a OR so anpassen, dass Vermieter den Nachweis «orts- und quartierüblicher» Mietzinse künftig mit nur drei vergleichbaren Objekten oder mit differenzierten amtlichen bzw. branchen- etablierten Mietstatistiken erbringen können; Lage, Grösse, Ausstattung, Zustand und Bauperiode würden dabei gesetzlich präzisiert, um den heute aufwändigen Fünf-Objekte- Vergleich zu ersetzen und Mietzins-

erhöhungen leichter zu begründen. Nach positiver Folgegabe durch beide Rechtskommissionen (2017/18) und einer Vernehmlassung von Dezember 2023 bis April 2024 hat der Nationalrat am 21. März 2025 die Bearbeitungsfrist erneut verlängert – diesmal bis zur Frühjahrssession 2027 – und damit die Vorlage in der Kommissionsphase belassen. Ein Ratsentwurf liegt noch nicht vor.

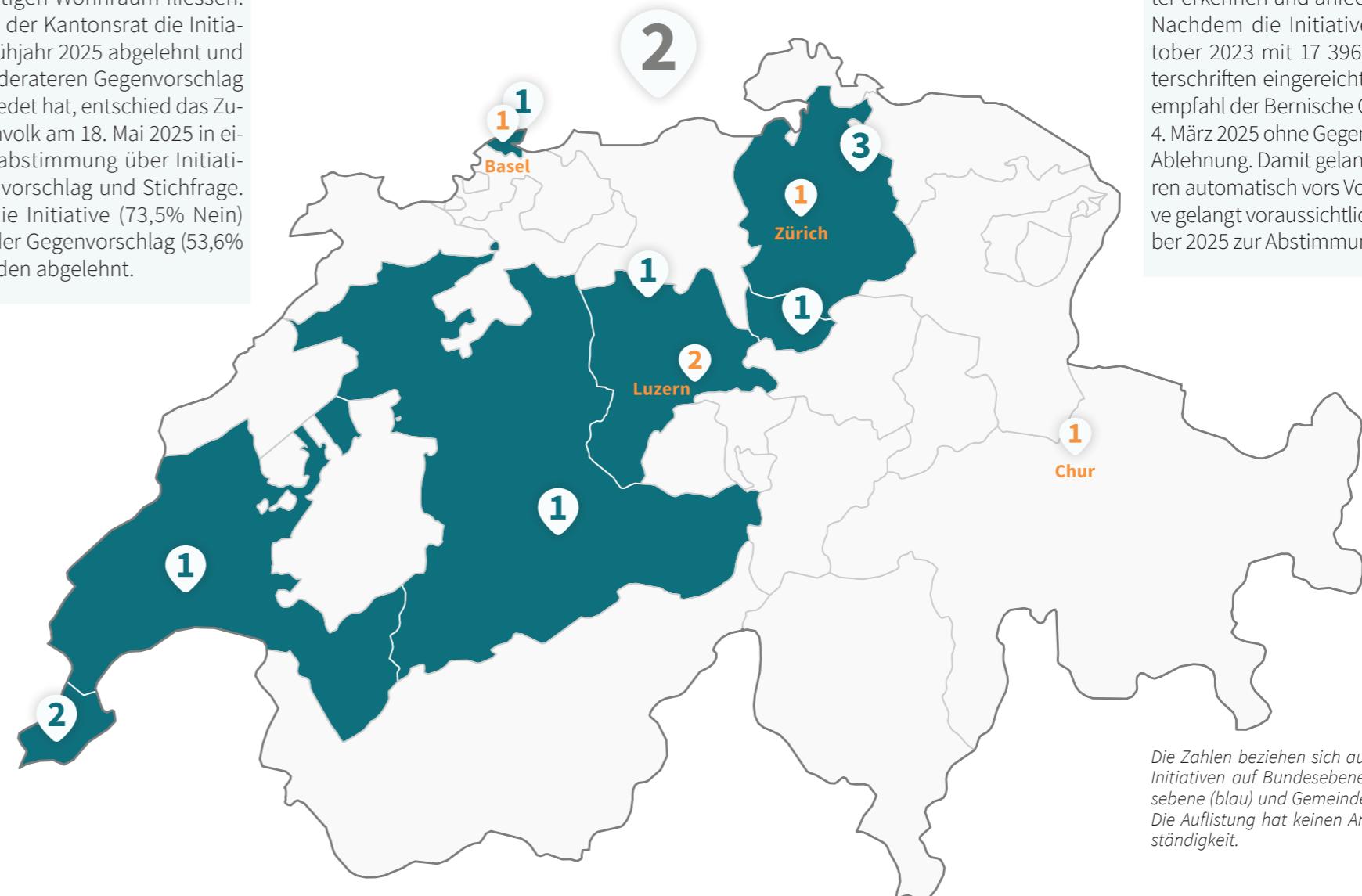
#### Eidgenössische Volksinitiative «gegen zu hohe Mieten»

Der schweizerische Mieterinnen- und Mieterverband (MV) hat im letzten Sommer eine eidgenössische Volksinitiative gegen zu hohe Mieten initiiert. Mitte Mai folgte die offizielle Präsentation. Die Initiative

trägt den Titel «Mietpreis-Initiative». Sie will das Mietrecht auf das Kostenmiete-Prinzip umstellen: Vermieter sollen den Mietzins nur noch auf Basis der effektiven Kosten zu züglich einer moderaten Kapitalverzinsung festlegen dürfen. Lage- und Marktaufschläge würden entfallen und eine automatische, regelmässige Mietzinskontrolle durch staatliche Stellen eingeführt, um überhöhte Renditen zu verhindern. Der MV verabschiedete den Initiativtext an seiner Generalversammlung vom 22. Juni 2024 und reichte ihn Mitte Juli 2024 zur Vorprüfung bei der Bundeskanzlei ein. Diese hat das Begehren formell freigegeben. Das Initiativkomitee hat am 3. Juni mit der Unterschriftensammlung begonnen.

# Kantonale Ebene

Kanton Zürich	Kanton Zug	Kanton Basel-Stadt	Kanton Bern
<p><b>Wohnschutz-Initiative</b></p> <p>Die kantonale Volksinitiative «Benzahlbare Wohnungen schützen. Leerkündigungen stoppen» (kurz Wohnschutz-Initiative) wurde vom Mieterinnen- und Mieterverband Kanton Zürich zusammen mit SP, Grünen, AL und weiteren Wohnschutz-Aktivisten eingereicht; am 2. Februar 2024 übergab das Komitee über 20'000 gültige Unterschriften der Staatskanzlei. Die Initiative will den Gemeinden das Recht geben, für Abriss-, Umbau-, Renovations-, Zweckänderungs- oder STWE-Umwandlungsprojekte eine Bewilligungspflicht mit Auflagen (u. a. Mietzinsbegrenzung, Ersatz bezahlbarer Wohnungen) einzuführen, um Verdrängung und «Leerkündigungen» einzudämmen und erschwinglichen Mietwohnraum zu sichern. Der Zürcher Regierungsrat lehnte die Initiative am 31. Oktober 2024 ab. Die Initiative kommt voraussichtlich zwischen Ende 2025 und Frühjahr 2026 zur Abstimmung.</p> <p><b>Wohnungsinitiative</b></p> <p>Die kantonale Volksinitiative «Für mehr günstige und gemeinnützige Wohnungen» (kurz «Wohnungsinitiative») wurde im April 2023 von den Grünen Kanton Zürich lanciert und von SP, AL, Jungen Grünen, Casafair sowie weiteren Wohnschutz-Organisationen mitgetragen. Sie will die Zürcher Kantonsverfassung so ändern, dass Kanton und Gemeinden verbindlich ein ausreichendes Angebot an bezahlbarem und klimafreundlichem Wohnraum</p>	<p><b>Mehrwert-Initiative</b></p> <p>Die Zuger «Mehrwert-Initiative – Verdichtung fair gestalten: Für Lebensqualität und bezahlbaren Wohnraum!» wurde von der SP Kanton Zug lanciert. Sie verlangte, die Mehrwertabgabe bei Einzonierungen von 20% auf 30% zu erhöhen und sie bei Um-, Aufzonierungen sowie Bebauungsplänen zwingend mit 30% (gemeindeweise bis 50% erhöhbar) zu erheben; mindestens die Hälfte der Einnahmen bzw. gleichwertige Sachleistungen sollten zweckgebunden in preisgünstigen Wohnraum fließen. Nachdem der Kantonsrat die Initiative im Frühjahr 2025 abgelehnt und einen moderateren Gegenvorschlag verabschiedet hat, entschied das Zuger Stimmvolk am 18. Mai 2025 in einer Volksabstimmung über Initiative, Gegenvorschlag und Stichfrage. Sowohl die Initiative (73,5% Nein) als auch der Gegenvorschlag (53,6% Nein) wurden abgelehnt.</p>	<p><b>Erben fürs Wohnen</b></p> <p>Die kantonale Volksinitiative «Erben fürs Wohnen – Erbschaftssteuer für gemeinnützigen Wohnraum» wurde am 26. September 2024 von BastA! Basel-Stadt und der JUSO Basel-Stadt offiziell lanciert. Sie verlangt eine Wiedereinführung einer kantonalen Erbschafts- und Schenkungssteuer: 4% auf Erbschaften an direkte Nachkommen (mit einem</p>	<p><b>Miet-Initiative</b></p> <p>Die kantonale Volksinitiative «Für faire und bezahlbare Mieten dank transparenter Vormiete» (kurz «Miet-Initiative») wurde vom Mieterinnen- und Mieterverband (MV) Kanton Bern zusammen mit einer Allianz aus SP, GRÜNEN, GLP, EVP und Casafair lanciert. Die Initiative verlangt, dass Vermietende bei Wohnungswechseln in angespannten Märkten die Vormiete auf einem amtlichen Formular offenlegen müssen, sodass Mieter überhöhte Anfangsmietzinse leichter erkennen und anfechten können. Nachdem die Initiative am 12. Oktober 2023 mit 17 396 gültigen Unterschriften eingereicht worden war, empfahl der Bernische Grosse Rat am 4. März 2025 ohne Gegenvorschlag die Ablehnung. Damit gelangt das Begehren automatisch vors Volk. Die Initiative gelangt voraussichtlich im September 2025 zur Abstimmung.</p>



# Kommunale Ebene

Kanton Luzern	Kanton Waadt	Stadt Zürich	Stadt Chur
<b>Für zahlbare Wohnungen</b>	<b>«Protection des locataires»</b>	<b>«Mehr Wohnraum durch Aufstockung – quartierverträglich und nachhaltig»</b>	Die Volksinitiative «Bezahlbar Wohnen in Chur» wurde im Frühjahr 2024 von der SP Chur zusammen mit dem Mieterinnen- und Mieterverband Graubünden sowie mehreren Wohnbaugenossenschaften lanciert. Sie will die Stadtverfassung um einen neuen Art. 4a ergänzen, der Chur verpflichtet, den Bestand an preisgünstigen Wohnungen aktiv zu schützen und auszubauen; spätestens zwei Jahre nach Annahme müssten mindestens ein Drittel jeder neu erstellten Wohnfläche dauerhaft nach dem Kostenmiete-Prinzip vermietet werden, wobei der Stadtrat dem Gemeinderat alle zwei Jahre Bericht erstattet. Am 13. Januar 2025 übergab das Komitee rund 1 800 Unterschriften der Stadtkanzlei. Aktuell läuft die formelle Prüfung. Die entsprechende Volksabstimmung erfolgt frühestens 2026.
		Stadt Luzern	
<b>Kanton Genf</b>		<b>Wohnrauminitiative: Aktive Bodenpolitik zur Förderung von zahlbarem Wohnraum</b>	<b>Wohnraum für die Menschen statt Profite für Spekulant*innen</b>
<b>Pour + de logements en coopérative</b>	<b>«Stop à la spéculation sur nos logements»</b>	Die städtische «Wohnrauminitiative: Aktive Bodenpolitik zur Förderung von zahlbarem Wohnraum» wurde im Mai 2024 von der SP Stadt Luzern (unterstützt von JUSO und dem Luzerner Mieterinnen- und Mieterverband) eingereicht; sie verlangt, dass die Stadt systematisch Grundstücke und Liegenschaften ankauf, bis sich der kommunale Bodenbesitz gegenüber dem Stand vom 1. Januar 2024 verdoppelt hat, jährlich mindestens 50 neue preisgünstige Wohneinheiten auf städtischem Boden schafft und alle erworbenen Flächen dauerhaft der Spekulation entzieht (unter anderem Vergabe im Baurecht an gemeinnützige Bauträger). Die Initiative kam am 22. Mai 2024 mit 952 gültigen Unterschriften zustande. Wegen rechtlicher Abklärungen beantragte der Stadtrat eine Fristverlängerung, die das Parlament am 10. April 2025 bewilligte. Die Vorlage ist damit weiterhin in parlamentarischer Beratung. Eine Volksabstimmung ist frühestens im Verlauf des nächsten Jahres zu erwarten.	Die unformulierte Volksinitiative «Ja zum vernünftigen Wohnschutz – für alle!» wurde am 20. August 2024 von Die Mitte Basel-Stadt um Parteipresident Franz Xaver Leonhardt lanciert. Die Initiative zielt darauf ab, die seit 2022 geltende Wohnschutzgesetzgebung zu lockern, indem Bebauungs- und Mietzinsauflagen bei Sanierungen, Abbrüchen, Ersatzneubauten oder STWE-Umwandlungen so angepasst werden, dass Neubau und energetische Erneuerungen wieder attraktiver werden und zugleich der verfassungsrechtliche Wohnraumschutz gewahrt bleibt. Das Begehr ist unformuliert. Aktuell läuft die Unterschriftensammlung. Dafür hat das Komitee bis Ende Februar 2026 Zeit.
Kanton Luzern	Kanton Waadt	Stadt Zürich	Stadt Chur

# «Der Konkurrenzkampf um die erwerbstätige Bevölkerung wird sich intensivieren»

Wie wirkt sich das Bevölkerungswachstum in der Schweiz auf den Immobilienmarkt aus? Diese Frage beschäftigt Hendrik Budliger jeden Tag. Der Ökonom hat unter anderem an der Universität St. Gallen studiert und ist Gründer und Leiter von Demografik, einem Kompetenzzentrum für Demografie mit Sitz in Basel. Mit seinen Analysen stellt er sich gegen den gängigen Konsens. Wir haben ihn gefragt, wieso er eine 10-Millionen-Schweiz für nicht wahrscheinlich hält und wie er die Zukunft für den Schweizer Immobilienmarkt einschätzt.

**Herr Budliger, das BFS hat im April neue Zahlen zum Bevölkerungswachstum in der Schweiz publiziert. Wie beurteilen Sie als Demografie-Forscher die offiziellen Prognosen des Bundes?**

Ich schätze die Arbeit des BFS sehr, insbesondere die Aufbereitung der Daten und die Transparenz bei den Annahmen. Allerdings halte ich das Referenzszenario für zu hoch. Meines Erachtens geht das BFS für die kommenden Jahre von einer zu hohen Nettozuwanderung aus. Das tiefen Szenario halte ich für wahrscheinlicher.

**Laut dem neuen Referenzszenario erreicht die Schweiz im Jahr 2040 die 10-Millionen-Grenze. Sie denken nicht, dass diese emotionale Grenze überschritten wird?**

Ich bezweifle es. Ich denke die Schweizer Wirtschaft wird weniger Zuwanderung nachfragen und die Zuwanderungsländer werden versuchen, ihre Arbeitskräfte im eigenen Land zu halten oder gar zurückzuholen. Dies würde zu weniger Zuwanderung führen und zu einem langsameren Wachstum der Bevölkerung.



**Hendrik Budliger**  
Demografik

**Schaut man sich vergangene Prognosen des BFS an, dann waren diese zu tief. Sie gehen davon aus, dass dieses Mal das Gegenteil der Fall ist. Weshalb?**

Es ist tatsächlich so, dass man die Nettozuwanderung konstant unterschätzt hat. Im Jahr 2000 ging das BFS davon aus, dass die Schweizer Bevölkerung heute 7,5 Millionen Einwohner hat. Die Erkenntnisse aus früheren Prognosen fließen mit ein – die Tendenz, die vergangene Entwicklung für die Zukunft zu modellieren, kann ich nachvollziehen. Einige Parameter haben sich aber verändert und werden sich auch weiter wandeln. Das wird meines Erachtens nicht oder zu wenig berücksichtigt.

## Worauf sprechen Sie an?

Wir sind lange von einer Geburtenrate von 1,5 oder mehr Kindern pro Frau ausgegangen. Aktuell sind wir bei 1,28 Geburten angelangt. Viele Szenarien beruhen auf veralteten Annahmen. Insbesondere fehlt mir aber eine Berücksichtigung der konkreten demografischen Entwicklung in Europa. Zwei Drittel der Schweizer Zuwanderung kommt aus Europa. Wir tun in unseren Szenarien so, als ob wir hier von einer nie versiegenden Quelle von potentiellen Einwanderern sprechen. In Wahrheit nimmt genau diese Bevölkerungsgruppe ab – in grossem Tempo. Die Zahl der Menschen im erwerbstätigen Alter zwischen 20 und 64 Jahren sinkt in Europa seit über 10 Jahren. Allein im letzten Jahr betrug die Abnahme 2,7 Millionen Menschen.

**Auch wenn die Gesamtzahl abnimmt, darf man trotzdem davon ausgehen, dass die**

**Schweiz auch in Zukunft für die verbleibenden potentiellen Zuwanderer extrem attraktiv bleibt.**

Die Schweiz hat ein hohes Lohnniveau und eine hohe Lebensqualität und gehört tatsächlich zu den attraktivsten Ländern der Welt. Ich denke aber, dass diese Positionierung unter Druck kommen wird – aufgrund von internen und externen Faktoren. Die Schweiz hat sehr hohe Lebenskosten – insbesondere in den Bereichen Wohnkosten, Wohneigentum und Kinderbetreuung. Gleichzeitig investieren andere europäische Staaten immer mehr, um die eigene Bevölkerung halten zu können. Der Fachkräftemangel ist auch in Ländern wie Deutschland, Portugal oder Italien spürbar. Sie reagieren mit Steueranreizen und anderen Mitteln, um die Bevölkerung halten oder gar zurückholen zu können. Der Konkurrenzkampf um die erwerbstätige europäische Bevölkerung wird sich in den nächsten Jahren deutlich intensivieren – das wird auch die Schweiz zu spüren bekommen.

**Grosse Teile der Bevölkerung stehen dem Thema Zuwanderung skeptisch gegenüber. Denken Sie, diese Einstellung wird sich in Zukunft verändern müssen?**

Bei Demografik verfolgen wir keine politische Agenda. Wegen den zu tiefen Geburten war das Wirtschaftswachstum der Schweiz nur dank hoher Zuwanderung möglich. Ohne diese würde der Arbeitsmarkt schrumpfen. Wir stehen also vor der Frage, ob wir als Gesellschaft bunter und multikultureller werden wollen, oder ob wir ein Schrumpfen des Arbeitsmarkts und der Wirtschaft vorziehen. Selbst bei einer 10 Millionen

Schweiz würde aufgrund des demografischen Wandels der Arbeitsmarkt stagnieren.

**Sprechen wir über Immobilien. Bevölkerungswachstum hat einen enormen Einfluss auf den Immobilienmarkt. Wie beurteilen Sie die Situation?**

Wir haben bei Demografik die zukünftige Nachfrage nach Wohnraum aufgrund der Alterung und der Haushaltsstrukturen modelliert. Dabei kommen wir zum Schluss, dass wir nicht nur zu wenig Wohneinheiten haben, sondern vor allem die falschen. Die Babyboomer werden nun Einfamilienhäuser auf den Markt werfen, die nicht nachgefragt werden. Und die Leerstände bei Einfamilienhäusern steigen bereits in 21 Kantonen. Dass dabei die Preise weiter steigen, sollte einem zu denken geben.

**Bei Ihrer Analyse richten Sie den Blick insbesondere auf die Preise von Eigenheimen.**

Ja. Entscheidend ist die Frage, wer solche Immobilien in der Schweiz besitzt und wann diese in der Regel auf den Markt kommen. Die Babyboomer sind die Generation mit dem höchsten Wohneigentumsanteil. Für den klassischen Eigenheimbesitzer wird ein Verkauf ab 60 zum Thema. Der Grossteil der Schweizer Eigenheimbesitzer kommt in absehbarer Zeit in dieses Alter. Durch die Verschiebung der Altersstruktur steigt der Anteil der Verkäufer, während jener der Käufer stagniert oder sinkt. Das wird sich früher oder später auf den Markt auswirken.

**Dieses Szenario wird generell auch als «Silver Tsunami» bezeichnet. Solche Überlegungen sind nicht neu – bis dato hielten sich die Auswirkungen in Grenzen. Zumindest in der Schweiz.**

Dem würde ich widersprechen. Auch in der Schweiz sind die Auswirkungen bereits heute in einigen Regionen spürbar – beispielsweise bei der Leerwohnungsziffer. Bereits heute steigt die Anzahl der Leerstände bei Fünf- und Sechszimmerwohnungen an, weil es immer weniger Grossfamilien gibt. Selbst bei Vierzimmerwohnungen verzeichnen beinahe die Hälfte der Kantone zunehmende Leerstände. Das sind deutliche Anzeichen, dass sich der Markt bereits heute verändert. Ich gehe davon aus, dass diese Entwicklung weiter Fahrt aufnehmen wird.

**«Lage, Lage, Lage» ist als Credo auf dem Immobilienmarkt allgegenwärtig – auch im Hinblick Ihrer Überlegungen?**

Die Auswirkungen werden regional sehr unterschiedlich ausfallen. Besonders betroffen sind Regionen, die neben der Alterung der Bevölkerung auch mit wenig Zuwanderung und einer grossen Abwanderung zu kämpfen haben. Das sind in erster Linie die Bündner- und Berner Bergregionen und das Tessin. Es wird eine Schere aufgehen, zwischen Regionen, die weiter wachsen und solchen, die schrumpfen werden.

**Eine immer ältere Bevölkerung wird sich auch auf die Zukunft des Wohnens auswirken. Sie beraten viele Bauunternehmen. Was stellen Sie in diesen Gesprächen fest?**

Viele Bauunternehmer zeigen mit dem Finger auf das Referenzszenario

und legitimieren mit dieser prognostizierten Nachfrage das Angebot, das sie erstellen wollen. Sie berücksichtigen weder die Unsicherheit dieses Szenarios, noch, dass sich die Altersstruktur und somit die Wohnraumnachfrage komplett verändert. Sie sind sich der demografischen Risiken zu wenig bewusst.

**Welche Überlegungen müssten Ihrer Meinung nach einfließen?**

Ein Beispiel: In der Stadt Zürich leben heute im Schnitt noch 1,9 Personen in einem Haushalt. In den 60er-Jahren lag dieser Schnitt noch bei 2.9 Personen. Ich denke, die Wohnungsproblematik lässt sich nicht ausschliesslich auf die Zuwanderung zurückführen. Offensichtlich ist es heute so, dass viele Menschen bereit sind, mehr dafür zu bezahlen, um nicht mit anderen Menschen zusammenzuhören zu müssen. Wir haben nicht nur eine wachsende Bevölkerung, sondern auch ein wachsendes Bedürfnis, pro Kopf mehr Quadratmeter zu beanspruchen als früher. Pro 1000 Einwohner benötigen wir heute eine grössere Anzahl an Wohnungen als das vor 40 Jahren der Fall war.

**Konkret heisst die Lösung also «mehr kleinere Wohnungen»?**

Tendenziell ja, wobei das deutlich zu kurz greift. Projektentwickler müssen sich meines Erachtens mehrere Fragen stellen. Erstens: Wie kann ihr Wohnangebot für eine potenzielle Mieterschaft in Lebenslagen, bei denen sich das Wohnbedürfnis über die Jahre signifikant ändert, über den gesamten Zeitraum relevant bleiben. Zweitens: Man muss sich bewusst sein, dass die Schweiz nicht ewig weiter wachsen wird und die erstellten Wohnungen nicht im gleichen Massen auf alle Ewigkeit benötigt werden. Hier sind modulare Bauweisen, die flexible Anpassungsmöglichkeiten bieten, gefragt.



# 10 Jahre crowdhouse – unsere wichtigsten Meilensteine

**2015**

**12. März**

**Gründung von crowdhouse**

crowdhouse wird gegründet mit dem Ziel, den Schweizer Markt für Renditeimmobilien nachhaltig zu demokratisieren.

**2016**

**Januar**

Die erste Immobilie auf crowdhouse ist vollständig finanziert

Das erste Objekt auf crowdhouse wird erfolgreich komplett finanziert – ein Meilenstein, der die Idee bestätigt.



**Oktober**

Die Plattform crowdhouse.ch geht online

Die crowdhouse Plattform geht online. Erstmals können Investoren ab CHF 100'000 im Grundbuch eingetragene Miteigentümer von Schweizer Renditeimmobilien werden.

**2017**

**Mai**

crowdhouse lanciert einen Marktplatz für den Handel von Miteigentumsanteilen.

crowdhouse lanciert einen Marktplatz, der erstmals die Übertragung von Miteigentumsanteilen an Renditeimmobilien in der Schweiz ermöglicht.

**2018**

**März**

crowdhouse präsentiert sich für einen Monat mit einem Pop-Up-Store am Zürcher Paradeplatz.

**April**

crowdhouse ermöglicht erstmals den Kauf von Immobilien im Alleineigentum

Erstmals können Investoren auf crowdhouse ganze Renditeimmobilien im Alleineigentum erwerben.

**2021**

**Juni**

crowdhouse öffnet die eigene Transaktionsplattform für den selbstständigen Verkauf von Renditeimmobilien für Dritte

crowdhouse öffnet seine Plattform für externe Anbieter. Eigentümer und Makler können ihre Renditeimmobilien direkt inserieren und verkaufen.

**2024**

**Mai**

Erste erfolgreiche Finanzierung über «MITEG 2.0»

Die erste Immobilienbeteiligung über eine dedizierte Aktiengesellschaft (MITEG 2.0) konnte erfolgreich finanziert werden. Ein wichtiger Schritt als Vorreiter für das in Kürze neu lancierte crowdhouse Produkt.

**2022**

**Juli**

crowdhouse erreicht ein Transaktionsvolumen von CHF 2 Milliarden

crowdhouse durchbricht beim Transaktionsvolumen die Marke von CHF 2 Milliarden – die Erfolgsgeschichte geht weiter.

**2025**

**12 März**

**10-jähriges Jubiläum**

crowdhouse wurde in den letzten 10 Jahren zum europäischen Marktführer im Immobilien-Crowdinvesting und hat Miteigentum als solide Anlageform in der Schweiz etabliert.

**2019**

**August**

crowdhouse feiert die 100. erfolgreiche Immobilien-Finanzierung

Nach vier Jahren feiert crowdhouse die 100. erfolgreich abgeschlossene Immobilienfinanzierung.

**2023**

**Dezember**

crowdhouse erreicht ein Transaktionsvolumen von CHF 1 Milliarde

Die Milliardenmarke beim Transaktionsvolumen wurde geknackt – ein starkes Zeichen für Vertrauen und Wachstum.

**Dezember**

Strategische Neuaustrichtung von crowdhouse. Asset-Management und Softwarentwicklung werden getrennt, mit dem Ziel, crowdhouse in einem Franchise-System auch im Ausland zu etablieren.

Neues Logo,  
neuer Name,  
erweitertes  
Angebot.

# Neuer Markenauftritt

Am 12. März 2025 wurde crowdhouse 10 Jahre alt – damit feierte auch eine der bekanntesten Schweizer Immobilienmarken ihr Jubiläum. Ein gebührender Anlass, um mit einem neuen Anstrich für frischen Wind zu sorgen. Wir haben im Zuge unseres Jubiläums unseren Markenauftritt analysiert und uns für kleine, aber feine Veränderungen entschieden.

## Neues Logo

Das neue Logo verzichtet auf die ursprünglichen 5 Blockelemente auf der linken Seite und präsentiert sich neu als reiner Schriftzug. Gleichzeitig wurde die primäre Markenfarbe des Logos leicht verdunkelt.

## Spezialversion zum Jubiläum

Während des 10-jährigen Jubiläums wird das neue Logo durch einen kleinen Zusatz ergänzt. Diese Spezialversion unseres neuen Logos wird während des ganzen Jubiläumsjahrs 2025 in Verwendung bleiben.

## Neue Farbpalette

Beim Markenauftritt setzt crowdhouse ab sofort auf neu definierte Primär- und Sekundärfarben.

## Neue Namenskonventionen

In den letzten Jahren ist unsere Unternehmensstruktur komplexer geworden. Im Jahr 2023 erfolgte die Auslagerung der Softwareentwick-

lung in unsere Schwestergesellschaft Propportunity AG, unter deren Namen auch das Wachstum des crowdhouse Modells als internationale Franchise vorangetrieben wird.

## Auslagerung der Bewirtschaftung

Im Jahr 2024 haben wir uns dazu entschieden, grosse Teile der Bewirtschaftung unserer Immobilien extern auszulagern. Da die Vollvermietung der Liegenschaften für uns weiterhin höchsten Stellenwert hat, sind wir weiterhin im Bereich der Immobilienvermarktung aktiv – dies unter der Marke VIVIQ.

## Die wichtigsten Änderungen im Überblick

Die ehemalige Propportunity AG wird neu zur crowdhouse AG. Unter diesem Namen ist diese Gesellschaft für die Entwicklung des crowdhouse Franchise-Modells und der crowdhouse Software auf nationaler und internationaler Ebene verantwortlich.

## Altes Logo



## Neues Logo



Die ehemalige crowdhouse AG wird neu zur crowdhouse (Schweiz) AG. Unter diesem Namen ist diese Gesellschaft weiterhin für sämtliche immobilienspezifischen Aktivitäten für das crowdhouse Geschäft in der Schweiz verantwortlich.

## Umstrukturierung und Neubenennung der Produktpalette

In den vergangenen Monaten haben wir neben unseren langjährigen Produkten Miteigentum und Alleineigentum neue Produkte eingeführt und angekündigt. Als Teil des neuen Markenauftritts haben wir auch unsere Investitionsprodukte neu definiert und umbenannt. Die neuen Produktnamen ersetzen die bisherigen Produktbezeichnungen und die Arbeitstitel der neu eingeführten Produkte.

## crowdhouse co-ownership

Unter dem Namen «crowdhouse co-ownership» offerieren wir weiterhin das klassische Miteigentum, so wie es crowdhouse 2015 entwickelt hat. Investoren werden nach wie vor als Miteigentümer im Grundbuch eingetragen. Der Mindestinvestitionsbetrag beträgt CHF 100'000.

## crowdhouse co-invest

Unter dem Namen «crowdhouse co-invest» offerieren wir Investitionsoptionen, die bis anhin unter dem Arbeitstitel «MITEG 2.0» bekannt waren. Der Erwerb von Liegenschaften erfolgt hier in Investitionsrunden über speziell für diesen Zweck gegründete Aktiengesellschaften. Dieses Produkt richtet sich an qualifizierte und professionelle Investoren.

## COMING SOON: crowdhouse co-invest (listed)

Unsere co-invest-Aktiengesellschaften, welche die Kriterien erfüllen, werden noch in diesem Jahr erstmals an der BX Swiss kotiert und damit für einen breiteren Anlegerkreis mit deutlich kleineren Mindestinvestitionsbeträgen verfügbar.

## crowdhouse sole-ownership

Unter dem Namen «crowdhouse sole-ownership» offeriert crowdhouse weiterhin Liegenschaften für den Alleinkauf. Dieses Angebot richtet sich an Investoren, die Liegenschaften allein erwerben möchten.

Spezialversion zum Jubiläum

10 Jahre

**crowdhouse**

Neue Farbpalette





WIR SCHAFFEN BEZAHLBAREN, NACHHALTIGEN UND HOCHWERTIGEN WOHNRAUM



**ELEVATE**  
DEVELOPMENT AG

ELEVATE Development AG  
Huobstrasse 3, 8808 Pfäffikon SZ  
info@elevate.swiss  
www.elevate.swiss

**SPILLMANN DRUCK AG**  
OFFSET DIGITAL BESCHRIFTUNG




**Etienne Spillmann**  
Geschäftsführer

## Wir machen Druck für Crowdhouse!

Mit hochwertigen Drucksachen zu einem garantiert gelungenen Werbeauftritt. Von Mailings, über Briefschaften bis hin zu Beschriftungen und Stickers sind Sie bei uns an der richtigen Adresse.



**Unsere Stärken**

- Mailings
- Broschüren
- Flyer
- Briefschaften
- Visitenkarten
- Beschriftungen
- Banner
- Roll Ups
- Plakate
- Stickers

Qualität beginnt mit einer erstklassigen persönlichen Beratung. Ob bei Ihnen, bei uns in der Druckerei oder per Telefon unterstützen und beraten wir Sie gerne zu Ihrem gewünschten Druckprodukt.

## Karten Online gestalten und bestellen

### Geburtskarten



### Trauerkarten



### Hochzeitskarten

**crowdhouse**

# Investieren Sie profitabel in Schweizer Renditeimmobilien

[www.crowdhouse.com](http://www.crowdhouse.com)

