

12-26

PB3C News (13. KW)

XXVI. Jahrgang, Erscheinungstag: 23.03.2026

KOMMENTARE

Neue Wege der Immobilienfinanzierung



Lahcen Knapp
Empira Group

Die Schweiz befindet sich erneut in einem Nullzinsumfeld. Der Anlagedruck auf institutionelle Investoren nimmt zu, während sich die Rahmenbedingungen der Immobilienfinanzierung strukturell verändern. Banken treten als Kreditgeber zunehmend kürzer, alternative Finanzierungsformen gewinnen an Bedeutung.

Auch 2026 bleibt die Diskussion über die Zukunft der Geldpolitik brisant. Seit Mitte des vergangenen Jahres befindet sich die Schweiz wieder in einem Nullzinsumfeld. Entsprechend ist die Nachfrage nach Immobilienanlagen gestiegen. Dies zeigt sich auch in rekordhohen Kapitalerhöhungen von rund 8 Mrd. Franken. In der Folge steigt der Beschaffungsdruck, und die Einkaufsrenditen sinken wieder wie vor der Corona-Pandemie. Investitionen in ausländische Immobilien bieten sich als Ergänzung an und sollten in jeder gut diversifizierten Allokation ihren Platz haben.

In dieser Situation erkennen institutionelle Schweizer Investoren aber auch die Vorteile, auf der Fremdkapitalseite in Immobilien im Inland zu investieren. Hier können sie ohne Kosten zur Absicherung von Währungsrisiken Erträge in Franken generieren, um ihre Zahlungsverpflichtungen in Franken zu decken.

Ein Markt im Umbruch

Parallel dazu befindet sich die Schweizer Finanzierungslandschaft im Wandel. In den USA und im Euroraum ist dieser Prozess bereits abgeschlossen. Einerseits ergeben sich durch den Zinszyklus Veränderungen im Markt. Andererseits vollziehen sich für die Akteure am Immobilienmarkt weitreichende Veränderungen in der Finanzierungslandschaft. Was bisher uneingeschränkt Geltung hatte, nämlich die Verfügbarkeit des Schweizer Bankenmarkts für Bauträger, Privatpersonen, Family Offices und institutionelle Investoren, gilt so nicht mehr. Dazu lohnt sich ein Blick in die Vereinigten Staaten.

Anschauungsbeispiel USA

Noch zu Beginn des Jahrtausends dominierten Banken in den USA den Immobilienfinanzierungsmarkt mit einem Anteil von 90 bis 95 %. Heute werden dort jedoch nur noch 15 % des gesamten Kreditvolumens in den Bankbilanzen gehalten. Banken haben sich in den USA zunehmend von Haltern von Kreditrisiken zu Originatoren und Strukturierern entwickelt. Mit ihrer Banklizenz bauen sie ein Kreditbuch auf. Anschließend wird aus dem Kreditbuch über die Verbriefung ein Produkt gemacht. Entweder in Form von CMBS (Commercial Mortgage Backed Securities) oder durch eine andere Art der Verbriefung. Weitere Möglichkeiten sind der (Weiter-)Verkauf von Hypotheken an Kreditfonds oder eine Syndizierung zu 90 %.

Diese Entwicklung zeigt sich nun erstmals auch in der Schweiz. Die Rolle der Banken in der Immobilienfinanzierung verändert sich strukturell. Dahinter stehen regulatorische Entwicklungen (Basel III) und deren absehbare weitere Verschärfung in den kommenden drei Jahren. Denn die politische Diskussion um Eigenmittelanforderungen und Reserven wird nicht abebben. Die Folgen sind eine Verknappung des Kreditangebots, ein Margenanstieg und eine verstärkte Nachfrage nach alternativen Finanzierungslösungen im Schweizer Immobilienmarkt.

Aktuell vollzieht sich in der Schweiz somit eine Entwicklung, die wir seit der Jahrtausendwende in den USA beobachten, die in den 2010er Jahren in der Eurozone bereits stattgefunden hat und die durch Basel III noch einmal verschärft wird.

Chancen für Pensionskassen

Schweizer Immobilienkredite können nicht mehr ausschließlich von Banken begeben werden. Dabei geht es nicht nur um große Immobilienfinanzierungen im dreistelligen Millionen-Franken-Bereich. Mittlere und kleine private Bestandshalter, Projektentwickler und andere Marktteilnehmer sind gleichermaßen betroffen. Das Volumen ist groß, belaufen sich doch Immobilienfinanzierungen mit maximal zwölf Monaten Laufzeit auf über 200 Mrd. Franken. Deshalb zeichnet sich ab, dass es für Schweizer Vorsorgeinstitutionen lohnend sein wird, als Alternative zu Immobiliendirektbeteiligungen auch in die Fremdkapitalseite der Immobilie zu investieren.

Leistungsfähige Real-Estate-Private-Debt-Fonds werden das erwartete Marktwachstum im Segment der Private-Debt-Finanzierung in der Schweiz daher wesentlich mitprägen. Hier sind jene Anbieter aus Sicht von Schweizer Pensionskassen im Vorteil, die den gesamten Prozess von der Origination über das Reporting bis zur Rückzahlung abwickeln können. Ein weiterer Vorteil aus der Sicht von Schweizer Pensionskassen ist: Hypotheken im Rahmen von BVV2 sind eine eigene Anlageklasse mit einer regulatorischen Quote von 50 %.

Anspruchsvolles Umfeld

Hinzu kommt die Wechselkursentwicklung vor dem Hintergrund der globalen Konjunktur. Erträge in Franken zu generieren, dürfte 2026 für institutionelle Schweizer Investoren noch anspruchsvoller werden. Denn für den Franken können Negativzinsen nicht ausgeschlossen werden. Während die Absicherungskosten steigen, werden Schweizer Versorgungseinrichtungen nur zurückhaltend in Core-Bestandsimmobilien in anderen Währungsräumen investieren (können). Der starke Franken erschwert solche Investitionen erheblich. Attraktiv bleiben weiterhin Anlagen mit einer klaren Mehrwertausrichtung wie etwa Projektentwicklungen und Repositionierungen. Daraus ergibt sich, dass sich der Trend zur Private-Debt-Finanzierung in der Schweiz weiter verstärken wird, wobei dieses Wachstum aus regulatorischen Gründen überwiegend im B2B-Geschäft stattfinden wird.

Dieser Artikel erschien am 17.03.2026 in der Zeitschrift [Schweizer Personalvorsorge](#).

Haben Sie Anmerkungen oder Fragen? Dann schreiben Sie an die Leiter unserer Redaktion [Jan Döhler](#) und [Kai Gutacker](#).

PB3C Real Talk #149: E-Lkw auf der Überholspur: Warum Strom zum neuen Standortfaktor wird.



Peter Bergmann, Alcaro Invest
Dr. Till Kreft, milence
Kai Gutacker, PB3C

500 bis 600 Kilometer Reichweite und neue Fahrzeugkonzepte zeigen, dass der E-Lkw die Testphase hinter sich gelassen hat und auf die Langstrecke vorrückt. Aus einer technischen Entwicklung ist damit ein echter Umbruch geworden, der die Logistik nachhaltig verändert.

Im Zentrum steht dabei nicht allein das Fahrzeug, sondern die Frage dahinter: Wo kommt die Energie her, wie entstehen leistungsfähige Ladepunkte und was braucht es, damit aus einzelnen Lösungen ein belastbares Netz wird? Genau dort entscheidet sich, wie schnell die Transformation vorankommt.

Spannend ist das auch wirtschaftlich. Wer Ladeinfrastruktur, Netzkapazität, PV und Speicher zusammendenkt, erschließt neue Spielräume: für Logistiker ebenso wie für Eigentümer und Entwickler von Logistikimmobilien. Im Zusammenspiel mit öffentlich zugänglichen Ladeparks entsteht die Infrastruktur, die den E-Lkw über den Depotbetrieb hinaus in die Fläche bringt.

[Sehen Sie hier diese Folge als Videocast!](#)

15 Buchstaben, 1.000 Interpretationen, null Inhalt



Dennis Kasch
cloudbrixx

Ich benutze das D-Wort inzwischen nicht mehr gern. Es klingt nach Aufbruch und Innovation. Meist wird es jedoch dann verwendet, wenn man gar nicht genau weiß, was man eigentlich sagen möchte.

Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Zwischen Statistik und Realität: Der Berliner Portfoliomarkt



Benjamin Rogmans
Engel & Völkers Commercial Berlin

Die Transaktionszahlen zeigen bisher nur die Spitze des Eisbergs. Darunter läuft ein Markt, der deutlich weiter ist. Die offiziellen Zahlen für den Berliner Wohn-Investmentmarkt zeigen ein aktives und zugleich differenziertes Bild.

Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Fazit zur MIPIM: Deutsche Assets treffen auf großes, aber selektives Interesse



Jakob Peters
Peters Development

Zahlreiche Treffen in Cannes liegen hinter uns. Dabei fällt vor allem auf, wie pragmatisch der Austausch über die aktuelle Marktlage ist. Die Stimmung wirkte auf mich vor allem Konstruktiv.

Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Kredit statt Equity. Internationale Investoren setzen auf einfache Produkte und klare Strukturen



Nicholas Brinckmann
BF.infracapital

Kredit statt Equity. Internationale Investoren setzen auf einfache Produkte und klare Strukturen. Meine erste MIPIM mit der BF.infracapital liegt hinter mir. Für mich war in diesem Jahr vor allem der internationale Blick auf den Markt interessant, genau wie die Erwartungshaltungen zahlreicher Investoren.

Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Autarkie hat einen Preis



André Speth

OFB Projektentwicklung

In vielen Gesprächen taucht derzeit immer wieder das Thema Autarkie von Immobilien und Quartieren auf. Gemeint ist der Wunsch nach mehr Unabhängigkeit, nach überschaubareren Wertschöpfungsketten und nach einer stärkeren Kontrolle zentraler Ressourcen.

Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Assetklasse Reihenhaushaus: Nicht die Idee ist entscheidend, sondern ihre Umsetzbarkeit



ELK TECH

Das zeigen die Einblicke aus unserem Webinar „Reihenhäuser als institutionelles Investment – Trend oder neue Assetklasse“. Im Video erläutert Julian Sebastian Birkmaier, Head of Sales and Acquisitions bei ELK TECH, wie die Reihenhaushaus-Logik als fertiges Investmentmodell funktioniert.

Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Finanzierung bleibt ein zentrales Thema in der Immobilienbranche – auch auf der diesjährigen MIPIM



Bayerische Hausbau Development

In den Gesprächen in Cannes, die unser CFO Stefan Pelkofer geführt hat, zeigte sich: Die Kreditvergabestandards haben sich in den vergangenen zwei Jahren weitgehend stabilisiert. Banken sind weiterhin bereit zu finanzieren und bleiben verlässliche Partner im Markt.

Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

B3C News:

Verantwortlich: Holger Friedrichs. Die Richtigkeit der Darstellung von Fakten in Presseartikeln wird nicht geprüft. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des jeweiligen Autors und nicht die Meinung der Herausgeber wieder.

Copyright der PB3C News der Woche: PB3C GmbH, Tauentzienstraße 16, 10789 Berlin. Kopien oder Weitergabe als E-Mail ohne vertragliche Vereinbarung mit der PB3C GmbH verstoßen gegen das Urheberrecht.

Über die PB3C GmbH: Die PB3C GmbH ist seit dem Jahr 2000 das führende Beratungsunternehmen in Deutschland für die Positionierung und Kommunikation von Immobilien- und Fondsunternehmen. Sie berät nationale und internationale Kunden in den Bereichen strategische Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Kapitalmarktkommunikation und Positionierung. Zu den weiteren Tätigkeitsfeldern zählen die Erstellung von Leistungsbilanzen und Geschäftsberichten, Studien und Researchdokumenten sowie die Konzeption und Texterstellung von Kundenzeitungen, Newslettern, Internetauftritten und Broschüren, des Weiteren die politische Beratung und Unterstützung im Investor-Relations-Bereich. Ausführliche Informationen über das Leistungsspektrum und Referenzen von Kunden der PB3C GmbH finden Sie unter www.pb3c.com oder können Sie unter info@pb3c.com anfordern.