

Transaktionsbegleitung von Neubauprojekten

Autor: Antonio Federico | MRICS

Die Transaktionsbegleitung von Neubauprojekten gilt in der Immobilienbranche als eine besonders anspruchsvolle Disziplin. Im Verlauf des gesamten Akquisitions-, Planungs- und Realisierungsprozesses gilt es, zahlreiche Herausforderungen zu meistern und entscheidungsrelevante Weichenstellungen zu treffen. Dabei sind fundierte Projekterfahrung, ein ausgeprägtes Gespür für das richtige Timing sowie eine gute Kommunikationsfähigkeit unerlässlich, um die erfolgreiche Umsetzung einer Investition sicherzustellen. In diesem Kontext stellt sich die Frage, welchen wertvollen Beitrag der Immobilienexperte leisten kann und in welchen Phasen er in der Verantwortung steht, den Führungsanspruch in diesem komplexen Prozess zu übernehmen.

Hinweis: Die in diesem Fachbericht gewählte männliche Form bezieht sich immer zugleich auf weibliche, männliche und anderweitige Geschlechteridentitäten.

Ausgangslage

Im Jahr 2025 wurden in Schweizer Immobiliengefässen Kapitalerhöhungen in Höhe von rund CHF 7 Milliarden vorgenommen, was einen Rekordwert darstellt. Diese Mittel suchen nach geeigneten Investitionsmöglichkeiten und werden unter anderem auch in Immobilien-Neubauprojekte fliessen müssen. Der Investitionsdruck bleibt hoch und wird voraussichtlich auch in naher Zukunft bestehen. Solange die Volatilität an den Aktienmärkten aufgrund geopolitischer Unsicherheiten hoch bleibt und festverzinsliche Anlagen (wie Obligationen) weiterhin auf niedrigem Niveau stagnieren, bleiben Immobilieninvestitionen auf dem Schweizer Markt attraktiv und stark nachgefragt.

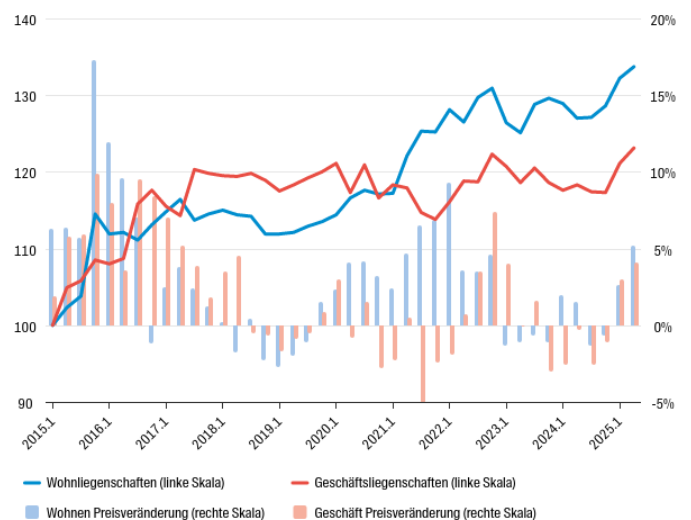
Die Identifizierung, Bewertung und der Erwerb geeigneter Immobilienanlagen werden jedoch voraussichtlich mit erhöhtem Aufwand verbunden sein. Aufgrund der niedrigen Zinssätze, der äusserst geringen Leerstandsquoten und des anhaltenden Anlagedrucks sind Bestandsimmobilien, insbesondere in erstklassigen Lagen, weiterhin teuer. Nach einem Wertenbruch in den Jahren 2022 und 2023 zeigte der Schweizer Immobilienmarkt in den vergangenen zwei Jahren wieder eine deutliche Aufwärtsentwicklung.

Das Potenzial für weitere Wertsteigerungen aufgrund weiter sinkender Zinsen und/oder steigender Erträge

scheint aus heutiger Sicht weitgehend ausgeschöpft. Nach der starken Performance der letzten zwei Jahre, in denen Fonds und Aktien hohe Prämien/Agios verzeichneten, ist es eher unwahrscheinlich, dass es zu weiteren signifikanten Wertsteigerungen kommt. Der Median der Nettoanfangsrenditen von Renditeimmobilien über alle Nutzungsarten liegt derzeit bei etwas über 3,0 %. Ein Einstieg auf diesem Niveau erfordert daher eine sehr optimistische Einschätzung, um mit zusätzlichen Wertsteigerungen und Renditen zu rechnen.

Transaktionspreise von Renditeliegenschaften

(qualitätsbereinigte Preisentwicklung)



Quelle: Wüest Partner

Als Alternative könnte die Realisierung von Neubauprojekten – sei es in Form von Mietwohnungen oder Stockwerkeigentum – eine vielversprechende Option darstellen. Der Weg zur Rendite gestaltet sich aufgrund der Baubewilligungs-, Realisierungs- und Marktrisiken anspruchsvoller, jedoch ist mit einer höheren Wertschöpfung zu rechnen als beim Erwerb einer bereits fertiggestellten Liegenschaft.

In diesem Umfeld kann ein erfahrener Immobilienexperte einen wertvollen Beitrag leisten und die folgenden Leistungen erbringen:

- Präzise Erfassung der **Investitionskriterien**
- **Evaluierung** potenzieller Grundstücke
- Durchführung einer **Due Diligence**
- **Sicherung** des Grundstücks
- Professionelle **Begleitung der Transaktion**

Im Weiteren wird anhand eines Beispiels die Betreuung einer Überbauung im Stockwerkeigentum näher erläutert.

Anlehnung an die SIA 112

Die SIA 112 strukturiert den Bauprozess in verschiedene Phasen, beginnend mit der Planung und endend mit der Nutzung der Immobilie. Die immobilientreuhänderische Begleitung eines Neubauprojekts sollte sich an diesen strukturierten Planungs- und Bauphasen orientieren, um eine effiziente und zielgerichtete Durchführung zu gewährleisten. Die zu erbringenden Leistungen müssen dabei zum jeweils richtigen Zeitpunkt erfolgen, um den Projektverlauf optimal zu unterstützen.

Modell der Bauplanung nach SIA 112:

- **Phase 1: Strategische Planung**
Feststellung der grundlegenden Projektziele und Rahmenbedingungen
- **Phase 2: Vorstudien**
Erarbeitung von Konzepten und Machbarkeitsanalysen
- **Phase 3: Projektierung**
Ausarbeitung der Entwurfs- und Ausführungsplanung
- **Phase 4: Ausschreibung**
Vorbereitung und Durchführung der Ausschreibungen für Bauleistungen
- **Phase 5: Realisierung**
Umsetzung des Bauvorhabens
- **Phase 6: Inbetriebnahme und Bewirtschaftung**
Bewirtschaftung und Instandhaltung der Immobilie nach der Fertigstellung

Die korrekte und zeitgerechte Leistungserbringung in jeder dieser Phasen ist entscheidend für den Erfolg des Projekts und die Maximierung des langfristigen Wertpotenzials.

Strategische Ausgangslage

In der strategischen Ausgangslage wird zunächst eine Bedarfsanalyse durchgeführt und die Ziele des Investors klar definiert. Dabei wird festgelegt, was der Investor konkret mit dem Grundstück beabsichtigt. Soll eine langfristige und nachhaltige Investition durch die Realisierung von Mietwohnungen angestrebt werden, oder ist das Ziel eine Überbauung im Stockwerkeigentum, wobei eine klare Strategie zur Gewinnmaximierung verfolgt wird? Je nach Zielsetzung ändern sich die Anforderungen an das Grundstück sowie an das geplante Projekt erheblich.

In der Phase der strategischen Planung ist es keineswegs ungewöhnlich, dass der Investor noch nicht Eigentümer des Grundstücks ist. In diesem Fall muss die

Prüfung der Ausgangslage (in der Fachsprache auch Due Diligence genannt) erfolgen, um alle relevanten Informationen zu sammeln und mögliche Risiken zu identifizieren.

Der Immobilienexperte kann in dieser Phase einen wesentlichen Beitrag zur Investitionsentscheidung leisten, indem er:

- die **Eignung des Grundstücks** anhand der definierten Ziele prüft;
- die **rechtlichen Rahmenbedingungen** (Bauzonen, Bebauungspläne etc.) analysiert;
- eine **Marktanalyse** durchführt, um die Rentabilität der unterschiedlichen Szenarien (Mietwohnungen vs. Stockwerkeigentum) zu bewerten;
- eine **Wirtschaftlichkeitsprüfung** zur Bestimmung der potenziellen Rendite und Risiken erstellt;
- den **Finanzierungsbedarf** ermittelt und mögliche Finanzierungsquellen prüft;
- die **Projektzeiten** und die Realisierbarkeit des Vorhabens unter Berücksichtigung von Marktentwicklungen und regulatorischen Aspekten bewertet.

Auf dieser Basis wird dem Investor eine fundierte Entscheidungsgrundlage für den weiteren Verlauf des Projekts geboten.

Vorstudien

In den Vorstudien werden mehrere Varianten entwickelt, wobei es zunächst um grobe architektonische Konzepte und erste Kostenschätzungen geht. Zudem werden mögliche Machbarkeiten geprüft – sowohl rechtlich, technisch als auch wirtschaftlich. Ziel dieser Phase ist es, eine solide Grundlage für die Entscheidung über das Projekt zu schaffen.

Nach Abschluss der Vorstudien kann der Investitionsentscheidung getroffen werden, und das Grundstück wird erworben. Dabei ist es wichtig zu beachten, dass die bisherigen Leistungen des Architekten in dieser Phase nicht Teil des regulären Architekturhonorars sind und gesondert vereinbart werden müssen.

In dieser Phase begleitet der Immobilienexperte das Projekt und kann durch seine Erfahrung und Expertise wertvolle Inputs zu den einzelnen Varianten liefern. Für jede der entwickelten Varianten wird eine Wirtschaftlichkeitsrechnung (auch Vollkostenrechnung genannt) erstellt, die neben den üblichen Baukosten auch alle Verkaufsnebenkosten und steuerrelevante Aspekte berücksichtigt.

Mit der Einführung von Basel III wird eine höhere Sta-

bilität im Finanzsystem angestrebt. Die finanzierenden Banken sind nun verpflichtet, für riskante Kredite mehr Eigenkapital zu hinterlegen. Da Immobilienprojekte als riskante Anlagen gelten, unterliegt die Finanzierung strikteren Anforderungen und wird teurer.

Dies führt zu höheren Eigenkapitalanforderungen, höheren Zinssätzen und strengeren Finanzierungsaufgaben.

Der Immobilienexperte stellt einen Datenraum zur Verfügung, der alle relevanten Unterlagen enthält, um den Finanzierungsprüfungsprozess effizient zu koordinieren. Vor der endgültigen Investitionsentscheidung müssen die Finanzierungsmöglichkeiten und -bedingungen sorgfältig geprüft werden, um unerwartete Überraschungen zu vermeiden. Besonders die Finanzierung des Grundstückserwerbs sowie des Bauvorhabens müssen vorab geklärt werden, um den Investitionsentscheid auf einer sicheren Basis zu treffen.

Projektierung

Die Projektierung umfasst sämtliche Planungs- und Entwicklungsarbeiten, die erforderlich sind, um ein Bauprojekt von der ersten Idee bis zur Ausführung vorzubereiten. In diesem Sinne schliesst die Projektierung auch die Phasen der strategischen Planung und der Vorstudien ein.

Im engeren Sinne wird die Projektierung jedoch in die Teilphasen Vorprojekt, Bauprojekt und Bewilligungsverfahren unterteilt. Diese Phasen werden üblicherweise auch in der Honorarberechnung des Architekturauftrags berücksichtigt. Im Gegensatz dazu sind die vorangegangenen Phasen der strategischen Planung und der Vorstudien nicht Teil der Grundleistungen und müssen daher separat vereinbart werden.

Am Ende der Projektierung liegt das bewilligte Projekt vor, was einen wichtigen Meilenstein darstellt. Dieser Meilenstein löst nicht nur die nächste Phase im Prozess nach SIA 112, die Ausschreibung, aus, sondern führt in der Regel auch zur grundbuchrechtlichen Regelung und der Vermarktungsvorbereitung. Beides basiert auf der Baubewilligung und erfordert eine rechtliche Sicherheit, die zuvor nicht gegeben war.

In Zusammenarbeit mit dem zuständigen Grundbuchamt, dem beauftragten Notar und dem Planungsteam erfolgt die grundbuchrechtliche Regelung. Dazu gehören die notwendigen Dienstbarkeitsverträge inkl. Planbeilagen, die Wertquotenberechnung, die Begründung des Stockwerkeigentums (oder des Miteigentums, z.B. bei Autoeinstellhallen), inkl. Aufteilungsplänen, das Verwaltungsreglement (oder die Nutzungs- und Verwal-

tungsordnung bei Miteigentum), der Kaufvertragsentwurf, der Baubeschrieb sowie die Grundrisspläne, die vorbereitet, geprüft und teilweise öffentlich beurkundet werden, um im Grundbuch eingetragen zu werden.

Dieses gesamte Vertragspaket ist erforderlich, um die Käufer während der Bauphase zu bedienen.

Während der Bauphase sind Verkäufe nach wie vor ein zentrales Instrument, um eine erfolgreiche Wirtschaftlichkeit des Projekts zu gewährleisten.

Mit der Rechtssicherheit der Baubewilligung kann die Vermarktungsvorbereitung in die Wege geleitet werden.

Eine sorgfältige Vorbereitung umfasst dabei die folgenden Massnahmen:

- Visualisierungen
- Drohnenfotografie
- Home Staging
- Verkaufsbroschüren
- Elektronischer Datenraum
- Projektwebsite und -video
- Diverse Immobilienportale
- Soziale Netzwerke und Kampagnen
- Virtuelle Rundgänge
- Newsletter
- u.v.m.

Die Zahl der Massnahmen und Verkaufskanäle ist heute äusserst vielseitig. Ebenso entscheidend wie die Wahl der Massnahmen, ist das richtige Timing im Verkaufsprozess. Der Markteintritt sollte weder zu früh noch zu spät erfolgen, wobei auch die Marktzyklen berücksichtigt werden müssen, um das optimale Verkaufsfenster zu treffen.

Ausschreibung

Das Ziel der Ausschreibung besteht darin, Angebote für die Bauausführung einzuholen und die Grundlage für die Vergabe der Bauaufträge vorzubereiten. Dabei wird sichergestellt, dass die Angebote transparent, wettbewerbsfähig und auf die festgelegten Projektanforderungen abgestimmt sind. Die Ausschreibung dient somit der Auswahl des geeignetsten Auftragnehmers und ermöglicht eine fundierte Entscheidungsfindung bei der Vergabe der Bauleistungen.

Realisierung

In der Realisierungsphase wird das Projekt schliesslich in die praktische Umsetzung überführt, wobei alle Planungen und Konzepte aus den vorherigen Phasen realisiert werden. Diese Phase markiert den Übergang von der Planung zur Bauausführung.

Während der Realisierung läuft die Vermarktung in der Regel auf Hochtouren. Zu Beginn der Bauarbeiten ist das Interesse an den verfügbaren Einheiten oft sehr hoch. Kaufinteressenten, insbesondere bei Projekten mit bereits vorhandener Nachfrage, möchten die gut gelegenen Einheiten prüfen und oftmals bereits in dieser Phase reservieren. Dieses anfängliche Hoch an Interesse flacht jedoch im Verlauf der Bauarbeiten etwas ab, kehrt jedoch erfahrungsgemäss mit der Rohbauvollendung zurück, wenn das Projekt konkrete Formen annimmt.

Während der Realisierungsphase wird die eigentliche Transaktionsabwicklung durchgeführt. Dazu gehört unter anderem die Organisation der öffentlichen Beurkundung der Kaufverträge sowie die Eintragung der Eigentümer im Grundbuch. Diese administrativen Schritte sind entscheidend, um den rechtlichen Abschluss der Transaktion und den Eigentumsübergang zu gewährleisten.

Inbetriebnahme

Die Inbetriebnahme eines Projekts bedeutet, dass die Wohneinheiten an die Endnutzer (Mieter oder Eigentümer) sowie an die zuständige Bewirtschaftungsorganisation übergeben werden. Um einen reibungslosen und geordneten Übergabeprozess sicherzustellen, sind verschiedene Aufgaben zu erledigen, die sowohl die rechtlichen als auch die praktischen Aspekte abdecken:

- **Mutationsmeldungen:** Meldung der Änderungen an die relevanten Stellen, z.B. Einwohnerdienste, technische Hauswartung oder sonstige Behörden.
- **Wohnungsübergabe mit Protokoll:** Dokumentation der Übergabe jeder Einheit, einschliesslich einer detaillierten Aufnahme des Zustands der Wohnung und etwaiger Mängel.
- **Organisation der Garantieabwicklung:** Festlegung der Garantiebedingungen für die Bauarbeiten und Koordination der Mängelbehebung während der Garantiezeit.
- **Abnahme der gemeinschaftlichen Teile:** Überprüfung und Abnahme der gemeinschaftlichen Anlagen und Bereiche wie Treppenhäuser, Aussenanlagen oder gemeinschaftliche Räume.
- **Organisation der Mängelabwicklung:** Systematische Erfassung und Koordination der Behebung von Mängeln, die während der Bauphase oder nach der Übergabe festgestellt werden.
- **Organisation der Revisionsunterlagen:** Zusammenstellung und Übergabe aller relevanten Dokumente und Unterlagen, die für die Nutzung und Wartung der Immobilie erforderlich sind, z.B. Pläne, Bedienungsanleitungen oder Wartungsprotokolle.

- **Organisation der Eröffnungsversammlung:** Planung und Durchführung einer ersten Versammlung, um wichtige Informationen zur Nutzung, Bewirtschaftung und Instandhaltung zu vermitteln.
- **Organisation der Wartungsverträge:** Abschluss von Wartungsverträgen für notwendige Dienstleistungen, wie z.B. Heizung, Aufzüge, Sicherheitssysteme oder Aussenanlagepflege.
- **Budget für das erste Bewirtschaftungsjahr:** Erstellung eines ersten Finanzplans für die Bewirtschaftung der Immobilie, einschliesslich Kosten für Instandhaltung, Versicherungen, Bewirtschaftung und laufende Ausgaben.

Diese Aufgaben stellen sicher, dass die Übergabe an die Nutzer nicht nur reibungslos erfolgt, sondern auch langfristig eine effiziente Bewirtschaftung und Nutzung der Immobilie gewährleistet ist.

Interdisziplinäre Funktion

Aufgrund des Umfangs können die einzelnen Themen in diesem Beitrag nur ansatzweise und ohne Anspruch auf Vollständigkeit behandelt werden.

Die Begleitung von Neubauprojekten erfordert eine interdisziplinäre Expertise. Der Immobilienexperte übernimmt in den verschiedenen Phasen des Projekts eine vielseitige Rolle – er agiert als Bauherrenberater, Grundbuchexperte, Bewertungsexperte, Marketingprofi, sowie als kaufmännischer und technischer Kaufbegleiter und vorbereitender Bewirtschafter. Mit seiner Erfahrung integriert er sich nahtlos in den Prozess und setzt im richtigen Moment gezielte Massnahmen um. Dies gewährleistet eine reibungslose Projektabwicklung und schafft Mehrwert für alle Beteiligten.

Möchten Sie mehr über dieses Thema erfahren? In unseren Dienstleistungsbroschüren «[Transaktionen](#)», «[Consulting](#)» und «[Management](#)», welche über unsere Website heruntergeladen werden können, finden Sie weiterführende Informationen.

Antonio Federico | MRICS



Bewertungsexperte, SVIT-SEK
Immobilienbewirtschafter mit eidg. FA
Eidg. dipl. Immobilientreuhänder
MAS Real Estate Management
CAS Real Estate Valuation SIV
CAS Finanzmathematik und Statistik
MAS Corporate Finance



Quellen:
UBS (2026). Real Estate Focus 2026 – Chief Investment Office GWM | Investment Research.
SIA (2018). Ordnung SIA 102 – Ordnung für Leistungen und Honorare der Architektinnen und Architekten.