

---

# STANDORT ODER IMMOBILIENSTRATEGIE

---

„Lage, Lage, Lage“ – dieser oft zitierte Leitsatz ist im Schweizer Immobilienmarkt aktueller denn je. Ob Anlageobjekt, Eigenheim oder Projektentwicklung: Die geografische und mikrolokale Lage einer Liegenschaft ist einer der zentralen Faktoren für Kaufpreis, Vermietbarkeit, Rendite und langfristige Wertentwicklung. Wenn wir von einer **guten** Lage sprechen, teilen wir in folgende Sparten auf.

- **Makrolage:** Region oder Stadt, z. B. Zürich, Lausanne oder Zug – geprägt durch Wirtschaftskraft, Bevölkerungswachstum, Steuerklima oder Erreichbarkeit.
- **Mikrolage:** Quartier oder Strassenabschnitt – beeinflusst durch Lärmemissionen, Aussicht, Infrastruktur, Nahversorgung, Schulen oder Erholungsräume.
- **Standortspezifische Lagefaktoren:** Topografie, Besonnung, Sichtbeziehungen oder die Nähe zu Entwicklungsschwerpunkten und Verkehrsknotenpunkten.

## Einfluss auf den Kaufpreis

Die Lage ist ein wesentlicher Treiber für den Kaufpreis. In gefragten Regionen wie dem Genfersee-Raum, dem Limmattal oder rund um Zug erzielen vergleichbare Objekte deutlich höhere Preise als in peripheren Lagen – trotz ähnlicher Bauqualität. Der Markt preist Lagequalitäten oft über Jahrzehnte ein. Eine Top-Lage ist selten und damit entsprechend wertvoll.

## Auswirkungen auf die Rendite

Bei Renditeliegenschaften spielt die Lage eine entscheidende Rolle. Eine gute Mikrolage sichert nicht nur stabile Mieterträge, sondern minimiert Leerstände und senkt den Unterhalts- und Entwicklungsaufwand. Insbesondere in Zeiten steigender Zinsen und anspruchsvoller Finanzierungen kann die Lage zur entscheidenden Konstante und für wirtschaftliche Stabilität beitragen.

## Langfristige Perspektive

Ein Standort mit positiver Entwicklungsperspektive kann heute noch unterbewertet sein – hier schlummern Chancen. Projekte an gut erschlossenen, urbanen Lagen mit wachsender Nachfrage bieten langfristiges Wertsteigerungspotenzial, auch wenn die Anfangsrendite tiefer ausfällt. Entscheidend ist die Kombination aus Lagequalität und Marktkennntnis.

## Das richtige Immobilienkonzept als Kompensation zu fehlenden Standortvorteilen

Die Lage ist weit mehr als nur eine Adresse. Sie ist das Fundament für die Immobilienstrategie. In einem dynamischen und teils angespannten Schweizer Marktumfeld trennt die richtige Standortwahl erfolgreiche Investments von riskanten Spekulationen. Was machen Immobilien-eigentümerInnen nun mit ihren Liegenschaften, die nicht an Bestlagen situiert sind? Gibt es überhaupt schlechte Lagen auf dem Schweizer Immobilienmarkt? Oder gibt es nur schlechte Immobilienkonzepte. Wir bei **Konkrea** wissen, dass in jeder Immobilie ein Potenzial für Rentabilität steckt. Die Abhängigkeiten und Faktoren aus den Schulbüchern sind bekannt und trotzdem gibt unzählige Beispiele von Immobilien an weniger bevorzugten Lagen, die rentabler sind als jene an Bestlagen. Das liegt in den meisten Fällen an einem funktionierenden Immobilienkonzept. ImmobilieneigentümerInnen müssen sich klar mit der Frage nach der anzusprechenden Zielgruppe und deren Bedürfnissen auseinandersetzen. Jeder Standort hat seine Vorteile und jede Liegenschaft ihre Stärken.