

Wie wohnt die Jugend?

Immobilienmonitor Schweiz | Juni 2021



Wohnsituation der jungen Erwachsenen
Längere Jugendzeit

Seite 6

Jugend und Wohneigentum
Wohneigentum bleibt ein Traum

Seite 9

Neue Wohnformen
Betreibermodelle auf dem Vormarsch

Seite 11

Impressum

Herausgeber: Credit Suisse AG, Investment Solutions & Products

Nannette Hechler-Fayd'herbe
Head of Global Economics & Research
+41 44 333 17 06
nannette.hechler-fayd'herbe@credit-suisse.com

Fredy Hasenmaile
Head Real Estate Economics
+41 44 333 89 17
fredy.hasenmaile@credit-suisse.com

Redaktionsschluss

17. Mai 2021

Publikationsreihe

Swiss Issues Immobilien

Besuchen Sie uns auf dem Internet

www.credit-suisse.com/immobilien

Copyright

Die Publikation darf mit Quellenangabe zitiert werden.
Copyright © 2021 Credit Suisse Group AG und/oder mit ihr
verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.

Quellenangaben

Sofern nicht anderweitig vermerkt, ist die Quelle der Angaben: Credit Suisse

Autoren

Fredy Hasenmaile, +41 44 333 89 17, fredy.hasenmaile@credit-suisse.com
Alexander Lohse, +41 44 333 73 14, alexander.lohse@credit-suisse.com
Thomas Rieder, +41 332 09 72, thomas.rieder@credit-suisse.com
Dr. Fabian Waltert, +41 44 333 25 57, fabian.waltert@credit-suisse.com

Mitwirkung

Thomas Mendelin

Unterschätzte Jugend

Wohnen und Jugend ist weder für die Immobilienbranche noch für die Jugend selbst ein grosses Thema. Dennoch lohnt sich die Auseinandersetzung mit dieser Zielgruppe insbesondere in der heutigen Zeit des Wandels und Umbruchs, weil sie wie keine andere Trends und Entwicklungen frühzeitig aufgreift.

Jugend als Immobilienzielgruppe kaum ein Thema

Immobilientechnisch ist die Jugend als Zielgruppe inexistent. Wer die Suchbegriffe in Google Trends abfragt, erhält für das Begriffspaar Wohnen und Alter seit Beginn der Erfassung im Jahre 2004 sehr viele Treffer, beim Begriffspaar Wohnen und Jugend jedoch keinen einzigen. Die Suchmaschine erklärt, dass für die Suchbegriffe in der Schweiz zu wenige Datenpunkte vorhanden seien. Dies gilt für jeden einzelnen Monat seit 2004. Während etwa Wohnen im Alter ein häufig nachgeschlagener Begriff ist, zu dem auch viele Artikel und Bücher geschrieben werden, bleibt die Ausbeute für das Thema Wohnen in der Jugend auffällig spärlich. In Deutschland meldet die Suchmaschine immerhin vereinzelt Treffer, das Begriffspaar Wohnen und Jugend bleibt aber auch in Deutschland um einen Faktor 10 hinter Wohnen und Alter zurück.

Auch in den Medien nur wenig präsent

Wenig Zählbares liefert – ganz im Unterschied zu früheren Jahren – auch eine aktuelle Medienauswertung. Dies mag damit zusammenhängen, dass heute nur noch in den grössten Zentren des Landes Knappheit an Wohnraum besteht, am offensichtlichsten im stark regulierten Wohnungsmarkt in Genf. Gibt es noch andere Gründe für diese geringe Resonanz? Wohnt die Jugend noch dermassen zahlreich bei den Eltern, dass sich die Immobilienbranche um diese Zielgruppe nicht zu kümmern braucht, oder ist ihre Kaufkraft so bescheiden, dass sich dies nicht lohnt? Oder haben die Jungen sehr ähnliche Wohnbedürfnisse wie die Erwachsenen, sodass sich eine Unterscheidung gar nicht aufdrängt?

Gründung des eigenen Haushalts wird vermehrt hinausgeschoben

Die Gründung eines eigenen Haushalts ist noch immer der entscheidendste Schritt, um auf eigenen Füüssen zu stehen. Früher oder später will sich daher jeder und jede aus dem warmen Nest des Elternhauses verabschieden. Dieser Schritt ist jedoch mit Kompromissen und Entbehrungen verbunden: So ist beispielsweise der Anteil der Bevölkerung, der in einer überbelegten Wohnung lebt, in der Altersklasse der 18- bis 24-Jährigen mit 12.7% doppelt so hoch wie in der Gesamtbevölkerung. Zudem zählen die Wohnungen dieser Alterskohorte mit einer Fläche von durchschnittlich 66.7 m² zu den kleinsten (Gesamtbevölkerung: 102.3 m²). Darüber hinaus schreitet die Individualisierung auch unter den Jugendlichen voran, was nicht die besten Voraussetzungen für eine funktionierende Wohngemeinschaft schafft. Die Anreize für den Auszug aus dem Elternhaus sind folglich nicht gerade überwältigend, weshalb dieser Schritt tendenziell hinausgeschoben wird, auch wenn die Verfügbarkeit von Wohnraum mit Blick auf die grosse Zahl leer stehender Mietwohnungen heute so hoch ist wie seit langer Zeit nicht mehr.

Fokus auf die 16- bis 25-Jährigen

Als «Jugend» werden in der Regel Menschen im Alter von 13 bis 21 Jahren bezeichnet. In der Befragung für das Credit Suisse Jugendbarometer, auf deren Erkenntnisse wir uns in dieser Analyse auch abstützen, liegt der Fokus hingegen auf um drei bis vier Jahre ältere Jugendliche. Diese Selektion hat einerseits mit der durchschnittlich längeren Ausbildungszeit und andererseits mit dem Thema Immobilien zu tun, das für Jugendliche in ganz jungen Jahren noch nicht relevant ist. Im Kern dieser Arbeit stehen daher die 16- bis 25-Jährigen, die sich etwa zur Hälfte aus der Generation Y (bis Jahrgang 2000) und zur Hälfte aus der Folgegeneration Z (ab Jahrgang 2000) zusammensetzen. Je nach Betrachtungsfokus weiten wir das Spektrum am oberen Rand auf Junggebliebene bis etwa Mitte dreissig aus.

Lohnende Zielgruppe

Die Auseinandersetzung mit der Zielgruppe der Jugendlichen sollte die Immobilienbranche dennoch nicht vernachlässigen. Hätte ein Investor früh beobachtet, welche Neuerungen die Jugendlichen (Smartphone, Streaming, Sharing usw.) als Erste annehmen und wie sie ihre Verhaltensweisen anpassen, und hätte er sein Portfolio in diese Richtung umgebaut, so wäre er mit seiner Performance heute mehr als zufrieden. Und Potenzial ist noch reichlich vorhanden. Allein die neue Wohnform Co-Living, die sich unter den Jugendlichen wachsender Beliebtheit erfreut, bietet mit Blick auf den hohen Anteil von Wohnimmobilien weltweit ein enormes Wachstums- und Investitionspotenzial

Jugend und junge Erwachsene	5
Generation Hoffnung	
Die heutige Jugend hegt sehr ähnliche Ziele und Träume wie die Generationen vor ihr, sieht sich jedoch grossen Herausforderungen ausgesetzt. Die verschiedenen Krisen der jüngsten Zeit drücken auf ihre Zuversicht.	
Wohnsituation der jungen Erwachsenen	6
Längere Jugendzeit	
Junge Erwachsene sind heute eine heterogenere Gruppe denn je, und sie gründen ihren ersten eigenen Haushalt immer später. Insbesondere beim Wohnungsangebot für junge Single-Haushalte im urbanen Raum besteht in der Schweiz noch Potenzial.	
Jugend und Wohneigentum	9
Wohneigentum bleibt ein Traum	
Mehr als drei Viertel aller jungen Erwachsenen in der Schweiz träumen davon, später im Leben Wohneigentum zu erwerben. Die starke Regulierung, eine geringe Bautätigkeit und hohe Preise rücken diesen Traum für die meisten von ihnen aber ausser Reichweite.	
Neue Wohnformen für Junge und Junggebliebene	11
Betreibermodelle auf dem Vormarsch	
Neue Wohnformen für junge Erwachsene haben sich in den letzten Jahren etabliert und werden von Investoren auf der Suche nach Alternativen mit Interesse aufgegriffen. Sie funktionieren bisher vor allem an sehr zentralen Lagen und umfassen oft Betreiberkonzepte.	
Mikroapartments	12
Tiefere Miete dank Kleinstfläche	
Mikroapartments senken die Wohnkosten an teuren, zentralen Lagen. Dies macht diese Wohnform für junge Erwachsene sehr interessant und liefert eine Antwort auf den Ruf nach mehr erschwinglichen Wohnungen im Stadtraum.	
Co-Living	13
Neue Wohnform mit viel Drive	
Co-Living bezeichnet eine moderne Wohnform, bei der private Kleinstwohnungen mit Gemeinschaftsbereichen kombiniert werden und die Community – ähnlich wie beim Co-Working – einen zentralen Bestandteil des Zusammenlebens darstellt.	
Student Housing	14
Bezahlbarer Wohnraum gesucht	
Studierende sind eine stark wachsende Nachfragegruppe nach Wohnraum in den Städten. Ihre Zahlungsbereitschaft ist jedoch beschränkt, was die Auswahl an Wohnformen limitiert.	
Wohnungsmarkt	15
Kommerzielle Immobilien	16

Generation Hoffnung

Die heutige Jugend hegt sehr ähnliche Ziele und Träume wie die Generationen vor ihr, sieht sich jedoch grossen Herausforderungen ausgesetzt. Die verschiedenen Krisen der jüngsten Zeit drücken auf ihre Zuversicht.

Leidtragende der Pandemie

Die Jungen zählen zu den Hauptleidtragenden der Corona-Pandemie. Sie sind zwar gesundheitlich viel weniger stark betroffen als die älteren Jahrgänge der über 60-Jährigen, der Preis, den sie zu bezahlen haben, ist aber dennoch hoch. Junge Menschen finden nämlich überproportional in den stark beeinträchtigten Sektoren Hotellerie, Gastronomie und Events ein Auskommen, und viele Gelegenheitsjobs und Temporärstellen, die vor allem von jungen Erwachsenen wahrgenommen wurden, sind im Zuge der Corona-Krise gestrichen worden.

Sinkende Zuversicht der Jungen

Viele Länder haben sich zur Bekämpfung der Pandemie in noch grösserem Ausmass verschuldet als zuvor. Auch dies geschieht auf dem Rücken der jungen Generationen, die dereinst mit den Folgen dieser nicht nachhaltigen Haushaltspolitik konfrontiert sein werden. In der Schweiz dürfte dieses Problem zwar kleiner sein als etwa in Italien mit einem Verschuldungsgrad von 151% des Bruttoinlandsprodukts (BIP) oder in Griechenland mit einem solchen von 213%. Auch hierzulande dürfte es aber Jahrzehnte dauern, bis die eingesetzten Mittel zurückgezahlt sind. Gemäss dem Credit Suisse Jugendbarometer war denn auch im letzten Jahr die Altersvorsorge die grösste Sorge der Schweizer Jugendlichen. Generell schwindet der Anteil der Jugendlichen, die ihre Zukunft eher zuversichtlich sehen, seit Jahren. Er lag letztes Jahr nur noch bei 50% (Abb. 1).

Hoffnung ersetzt Gewissheit

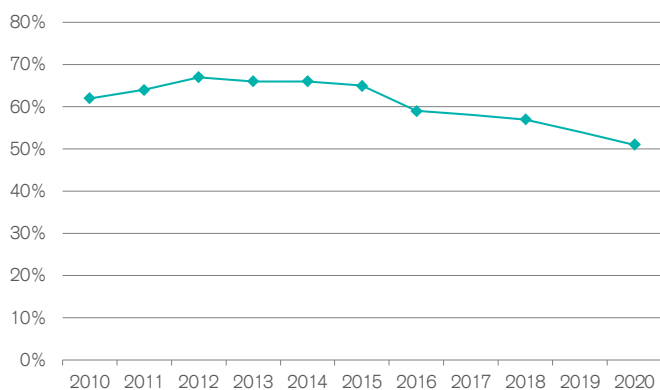
Der starke Wandel, den die Technologieschübe mit sich bringen, geht einher mit grossen Ungewissheiten in Bezug auf die Arbeitsplatzsicherheit, das Wohlstandsniveau und die Selbstverwirklichung. Dazu gesellt sich jüngst eine Häufung von Krisen, von denen vor allem der Klimawandel bei den Jungen tiefe Spuren hinterlässt. Die heutige Jugend sieht sich daher grossen Herausforderungen ausgesetzt. Während ältere Generationen noch wussten, dass sie bei entsprechendem Einsatz und Willen einen erfolgsversprechenden Lebenspfad einschlagen konnten, ist diese Gewissheit der heutigen Jugend abhandengekommen.

Wandel bietet auch Chancen

Die aktuellen Umwälzungen bieten den Jugendlichen jedoch auch Chancen. Selten zuvor war das vorhandene Wissen rascher veraltet und wurden festgefahrene Strukturen stärker aufgebrochen als heute. Dadurch eröffnen sich den Jungen vielfältige Gelegenheiten. Sie reagieren auf dieses Umfeld, indem sie Sparen und Bildung einen hohen Stellenwert beimessen und dem Wandel mit Optimismus begegnen – insbesondere in der Schweiz (Abb. 2). Damit vermögen die Jugendlichen der Corona-Krise auch positive Seiten abzugewinnen. In Umfragen geben sie zu Protokoll, dass dank der Pandemie ihr Leben etwas entspannter verlaufe, und sie nicht ständig das Gefühl hätten, etwas zu verpassen.

Abb. 1: Sinkende Zuversicht der 16- bis 25-Jährigen

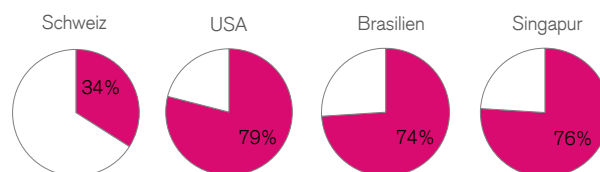
Anteil der Einwohner der Schweiz, die ihre Zukunft «eher zuversichtlich» sehen



Quelle: Credit Suisse Jugendbarometer 2020

Abb. 2: Schweizer Jugendliche gegenüber Wandel aufgeschlossen

«Ich mache mir Sorgen, dass es meinen Job in Zukunft nicht mehr braucht», Anteil der Antworten mit Ja



Quelle: Credit Suisse Jugendbarometer 2018

Längere Jugendzeit

Junge Erwachsene sind heute eine heterogenere Gruppe denn je, und sie gründen ihren ersten eigenen Haushalt immer später. Insbesondere beim Wohnungsangebot für junge Single-Haushalte im urbanen Raum besteht in der Schweiz noch Potenzial.

«Die Jugend» ist eine verstärkt heterogene Zielgruppe

Zum Findungs- und Ablösungsprozess, der die Jugendzeit kennzeichnet, gehören nebst dem Eintritt ins Erwerbsleben auch die Gründung des ersten eigenen Haushalts und der Bezug der ersten eigenen Wohnung. Dieser Prozess ist noch vor einigen Jahrzehnten in den meisten Fällen linear verlaufen. Das bürgerlich-traditionelle Modell des Erwachsenwerdens lässt sich etwas überspitzt etwa so zusammenfassen: Früher Einstieg ins Berufsleben, Loslösung vom Elternhaus, Heirat und Kinder, Erwerb eines Einfamilienhauses. Für Teile der heutigen Jugend gilt dieses Modell weiterhin. Verschiedene Faktoren haben jedoch dazu geführt, dass vielen Jugendlichen und jungen Erwachsenen heute weit mehr Optionen zur Verfügung stehen. Zu nennen sind hier etwa die digitale Transformation, die Globalisierung, die Zunahme der Mobilität, aber auch die Gleichstellung von Mann und Frau sowie die Enttabuisierung verschiedener Formen der geschlechtlichen Identität und sexuellen Orientierung. Alle diese Faktoren haben dazu geführt, dass sich die Lebensstile und -ziele der Jugendlichen und jungen Erwachsenen heute stärker unterscheiden.

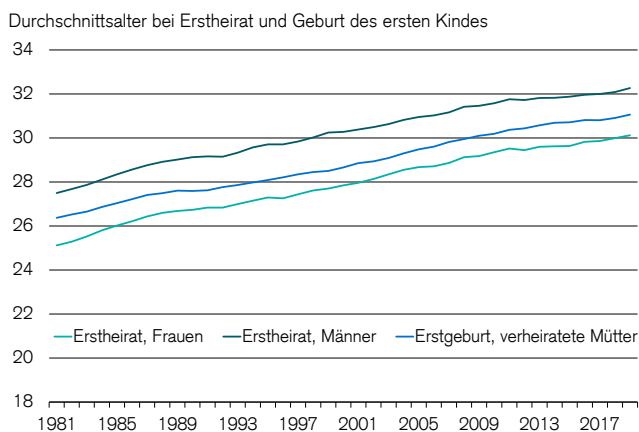
Später(er) Einstieg ins Berufsleben

Stark im Wandel befindet sich auch der Verlauf der Jugendzeit auf dem Zeitstrahl. Die Erstausbildung dauert im Durchschnitt länger, da sich die Jugendlichen vermehrt für höhere und längere Ausbildungen entscheiden. So ist etwa laut Zahlen des Bundesamts für Statistik (BFS) die Maturitätsquote (inkl. Berufs- und Fachmaturitäten) zwischen 2000 und 2018 von 26% auf 41% gestiegen – bei Frauen erreichte sie sogar 46.5%. Der Einstieg in das Berufsleben erfolgt dadurch später, genauso wie die Familiengründung. Sowohl das Alter bei Erstheirat als auch das Alter von Mutter und Vater bei Erstgeburten steigen seit Langem stetig an (Abb. 3). Die so genannte Postadoleszenz, also die (nicht scharf abgrenzbare) Lebensphase zwischen Jugend und Erwachsensein hat sich infolge all dieser Faktoren verlängert – zum Teil bis in die frühen Dreissiger.

Im Sog der Stadt

Die vorstehenden Trends wirken sich auch auf die Wohnbedürfnisse der Jugendlichen und jungen Erwachsenen aus. Dies beginnt bei der Wohnortwahl: Die junge Bevölkerung hat den Reurbanisierungstrend, der in den frühen 2000er-Jahren einsetzte, entscheidend mitgeprägt. Zwischen ihren frühen Zwanzigern und den frühen Dreissigern lassen sich viele junge Erwachsene in den Städten nieder (Abb. 4). Im Alter von 15 bis 19 Jahren wohnten 2019 nur 19.7% in einem Gross- oder Mittelzentrum. Dieser Anteil steigt mit fortlaufendem Alter stark an und erreicht bei den 30- bis 34-Jährigen das Maximum von 30.7%. Werden die Agglomerationsgemeinden hinzugechnet, wohnen gar 58.1% dieser Alterskohorte im urbanen Raum.

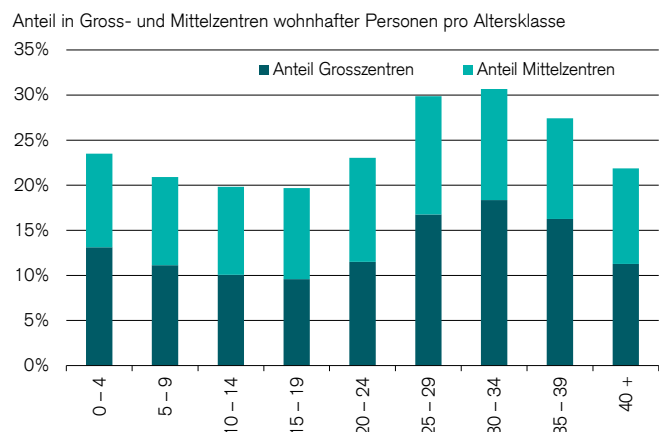
Abb. 3: Verlängerte Jugendzeit



Quelle: Bundesamt für Statistik

Letzter Datenpunkt: 2019

Abb. 4: Viele junge Erwachsene zieht es in die Stadt



Quelle: Bundesamt für Statistik, Credit Suisse

Letzter Datenpunkt: 2019

Hohe Mobilität zwischen Wohnungen und Haushaltsformen

Auch die Wahl der Wohn- beziehungsweise Haushaltsform verändert sich während des Übergangs von der Jugend zum Erwachsenenalter. Auf den Auszug aus dem Elternhaushalt folgt die Gründung eines Einpersonenhaushalts, der Zusammenzug mit dem Partner oder der Einzug in eine Wohngemeinschaft. Oft folgen sich mehrere dieser Haushaltsformen in relativ kurzen Intervallen, denn die Umzugshäufigkeit ist bei jungen Erwachsenen besonders hoch: Gemäss einer Auswertung von Wüest Partner für das Jahr 2015 wechselte fast ein Viertel der Mittzwanziger ihre Wohnadresse.¹ Gemessen an der Anzahl Personen bleibt dabei der Paarhaushalt (mit oder ohne Kinder) die beliebteste Wohnform der jungen Erwachsenen. Ihr Anteil an allen Wohnformen steigt von 10% bei den 20- bis 24-Jährigen auf 77% in der Alterskohorte der 35- bis 39-Jährigen (Abb. 5). Der Anteil der alleine wohnenden jungen Erwachsenen erreicht sein Maximum in der Altersklasse von 30 bis 34 Jahren (19.2%). Gemessen an der Haushaltszahl anstelle der Personenzahl sind Einpersonenhaushalte in der Schweiz jedoch seit Jahrzehnten die häufigste Haushaltsgrösse, machen sie doch 36% aller Haushalte aus. In den Städten liegt dieser Wert noch höher, in Zürich beispielsweise bei 45%.

«Hotel Mama» hoch im Kurs

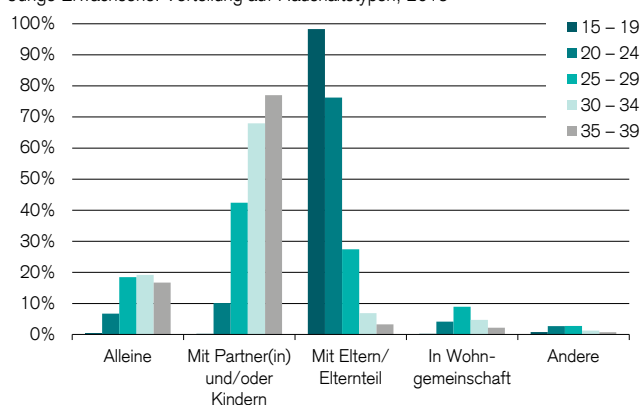
Die weitaus beliebteste Wohnform der Jugendlichen und jüngeren Erwachsenen bleibt das Wohnen im Elternhaus (Abb. 6). 2019 wohnten 91% der 20-Jährigen noch mit den Eltern (beziehungsweise einem Elternteil). Erst bei den 25-Jährigen wohnt die Mehrheit nicht mehr in der elterlichen Wohnung (47%). Mit 30 Jahren schliesslich haben 90% der jungen Erwachsenen einen eigenen Haushalt gegründet. Gerade in der Altersgruppe der Mittzwanziger hat das «Hotel Mama» seit 2011 nochmals stark an Beliebtheit gewonnen. Doch dieser Trend hält bereits weit länger an: Im Jahr 2000 hatte gemäss Volkszählung des Bundesamts für Statistik im Alter von 22 Jahren die Mehrheit das Elternhaus bereits verlassen.²

Weit mehr als nur Bequemlichkeit

Der heutigen Jugend aufgrund des späteren Auszugs aus der elterlichen Wohnung lediglich Bequemlichkeit zu attestieren, greift jedoch zu kurz. Wichtigster Grund für den späteren Auszug ist die länger dauernde Ausbildung (Bundesamt für Statistik, 2016)². Ebenfalls eine Rolle spielen dürften der Ausbau des öffentlichen Verkehrs sowie die höhere Zahl von Universitäts- und Fachhochschulstandorten. Bewohnerinnen und Bewohner der Zentralschweiz beispielsweise mussten früher für ein Universitätsstudium in Wirtschaftswissenschaften zwingend nach Basel, Bern oder Zürich umziehen. Heute können sie dieses in Luzern absolvieren. Gleichzeitig ist die Schweiz dank Ausbau des öffentlichen Verkehrs näher zusammengedrückt, und mehr Haushalte leben in den Agglomerationen. All diese Faktoren ermöglichen es vielen jungen Erwachsenen, auch während der tertiären Ausbildung oder des Berufseinstiegs im elterlichen Heim wohnhaft zu bleiben.

Abb. 5: Auf das Elternhaus folgt meist der Paarhaushalt

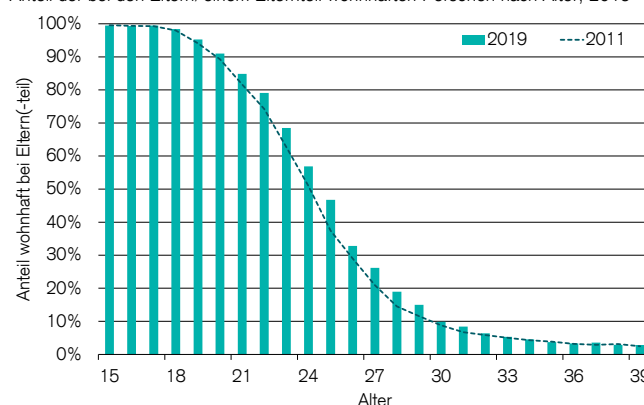
Junge Erwachsene: Verteilung auf Haushaltstypen, 2019



Quelle: Bundesamt für Statistik, Credit Suisse

Abb. 6: Das «Hotel Mama» verlängert seine Saison

Anteil der bei den Eltern/einem Elternteil wohnhaften Personen nach Alter, 2019



Quelle: Bundesamt für Statistik, Credit Suisse

WG als etablierte Alternative

Oft dürften jedoch auch finanzielle Faktoren für den Verbleib im Elternhaus ausschlaggebend sein. Gerade in den Zentren werden für Neuabschlüsse von Mietverträgen hohe Mietpreise fällig. Wer trotzdem den elterlichen Haushalt verlässt, ist in vielen Fällen gezwungen, nach einer möglichst kostengünstigen Wohnlösung Ausschau zu halten. Studierenden steht ein wachsendes Angebot spezifischer Wohnmöglichkeiten für Auszubildende offen (vgl. Kapitel Student Housing, Seite 14). Eine etablierte und zumeist günstigere Alternative zum Einpersonenhaushalt, die erst noch dem Gedanken der Sharing Economy entspricht, bietet die altbekannte Wohngemeinschaft (WG). Diese fristet zwar immer noch ein Nischendasein, gewinnt aber dennoch laufend an Bedeutung

¹ Vgl. Wüest Partner, Immo-Monitoring Ausgabe 2017/2, S. 64 ff.

² Vgl. Bundesamt für Statistik, Newsletter «Informationen aus der Demographie», 12/2016.

(Abb. 7). Bei den 25- bis 29-Jährigen liegt der Anteil der in einer WG lebenden Personen mittlerweile im Bereich von 8% bis 10%. Aber auch bis in die Mittdreissiger hat das Wohnen in einer WG deutlich an Verbreitung gewonnen. Dazu tragen auch verschiedene Online-Plattformen für die WG-Suche bei, die sich über die letzten Jahre etabliert haben. Dabei handelt es sich zunehmend nicht nur um reine Inserateportale: Anbieter wie beispielsweise Yuruma versuchen vielmehr, Suchende und Anbieter von WG-Zimmern unter Berücksichtigung der jeweiligen Präferenzen zusammenzuführen, damit diese zueinander passen, ähnlich wie dies etwa bei Dating-Apps der Fall ist.

Mieten meist einzige Option für junge Erwachsene

Was die Eigentumsform der Wohnung betrifft, führt für junge Erwachsene unter 30 unabhängig von der Haushaltsform kein Weg mehr an der Mietwohnung vorbei. Die hohen Tragbarkeitshürden bei der Finanzierung in Verbindung mit steigenden Preisen versperren den allermeisten jüngeren Haushalten den Zugang zu Wohneigentum (vgl. Kapitel Wohneigentum, Seite 9). Auch bei der Suche nach einer geeigneten Mietwohnung müssen zumeist Kompromisse eingegangen werden. Am höchsten fällt die Mietlast bei den Einpersonenhaushalten aus, die pro Kopf am meisten Wohnfläche konsumieren. Schweizweit liegt hier die beanspruchte Median-Wohnfläche der Mieter bei 20- bis 24-Jährigen bei 52 m². Mit zunehmendem Alter steigt diese Zahl auf beispielsweise 65 m² bei den 40- bis 44-Jährigen. Deutlich bescheidener fallen die Wohnflächen in den Grosszentren aus. 20% der jüngsten untersuchten Kohorte der 20- bis 24-jährigen Alleinlebenden wohnen hier auf weniger als 29 m² (Abb. 8). Trotz der geringeren Wohnfläche bezahlen die Mieter in den Grosszentren höhere Mieten. Bei den 30- bis 39-Jährigen beträgt dieser Aufpreis rund 14%.

Klimafreundliches Wohnen noch kein zentrales Thema

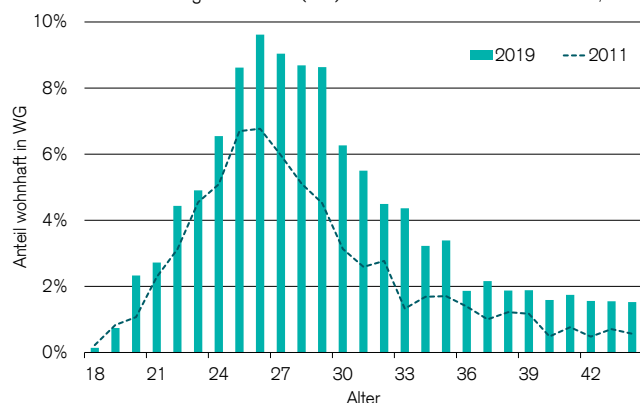
Eine Dimension im Werteuniversum der Jungen, die in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen hat, sind die Nachhaltigkeit und der Klimaschutz. Viele Angehörige der Generation Z fühlen sich einem nachhaltigeren Lebensstil verpflichtet. Dies äussert sich etwa in Bereichen wie Einkauf, Ernährung, Mobilitätsverhalten oder Abfallvermeidung. Umfragebasierte Untersuchungen deuten zwar darauf hin, dass eine Zahlungsbereitschaft für klimaneutrales Wohnen prinzipiell vorhanden ist. Diese soll beispielsweise für deutsche Vertreter der Generation Z rund 5% des Mietpreises betragen.³ Trotz des hohen Beitrags des Wohnens zum CO₂-Ausstoss scheint die Umweltbilanz eines Wohngebäudes aber auch für junge Erwachsene bei der Wohnungssuche noch kein zentrales Thema zu sein. Hier stehen auch bei dieser Generation die klassischen Attribute wie Lage, Grösse und Mietpreis im Vordergrund. Dies ist insbesondere im urbanen Raum wenig erstaunlich, da sich hier die Suche nach einer passenden Wohnung gerade für Haushalte mit beschränktem Einkommen nicht einfach gestaltet. Über ihren vergleichsweise geringen Flächenverbrauch leisten die jüngeren Haushalte ohnehin bereits einen Beitrag zu einem massvollen CO₂-Fussabdruck des Wohnens.

Neue Wohnkonzepte für junge Erwachsene

Stellt man die Bedürfnisse der jungen Bevölkerung dem Wohnungsangebot gegenüber, besteht die grösste Lücke wohl bei attraktivem und bezahlbarem Wohnraum für junge Berufstätige, die alleine im urbanen Umfeld wohnen möchten. Immobilienentwickler haben diese Nische erkannt und Konzepte entwickelt, die sich in verschiedenen Städten weltweit bereits bewährt haben. Zu nennen sind hier etwa Mikroapartments (Seite 12) und Co-Living (Seite 13), zwei Wohnkonzepte, die auch hierzulande an Beachtung gewinnen.

Abb. 7: Wohngemeinschaften auf dem Vormarsch

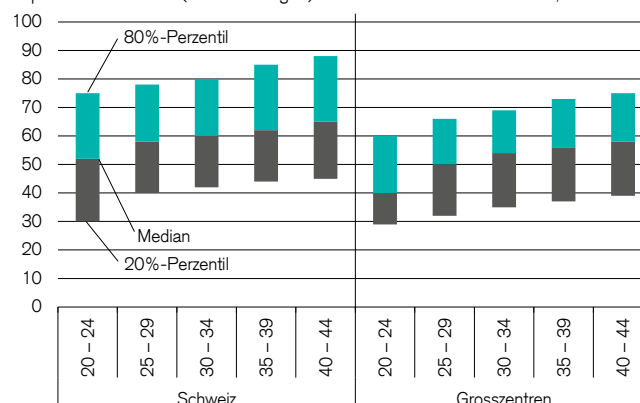
Anteil der in einer Wohngemeinschaft (WG) wohnhaften Personen nach Alter, 2019



Quelle: Bundesamt für Statistik, Credit Suisse

Abb. 8: Junge Einpersonenhaushalte müssen Fläche beschränken

Einpersonenhaushalte (Mietwohnungen): Wohnfläche nach Altersklasse, 2019



Quelle: Bundesamt für Statistik, Credit Suisse

³ Competence Center Process Management Real Estate: PMRE Monitor 2021, Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin, S. 30.

Wohneigentum bleibt ein Traum

Mehr als drei Viertel aller jungen Erwachsenen in der Schweiz träumen davon, später im Leben Wohneigentum zu erwerben. Die starke Regulierung, eine geringe Bautätigkeit und hohe Preise rücken diesen Traum für die meisten von ihnen aber ausser Reichweite.

Junge Erwachsene besitzen kaum Wohneigentum

Lediglich 5% aller jungen Erwachsenen bis 25 Jahre, die nicht mehr zu Hause leben, haben 2019 im eigenen Einfamilienhaus oder in der eigenen Eigentumswohnung gelebt. Zum Vergleich: Die Wohneigentumsquote liegt in der Schweiz bei 36.4%. Die tiefe Zahl junger Eigentümer erstaunt nicht. Wie das vorherige Kapitel gezeigt hat, wohnen viele junge Erwachsene noch bei den Eltern oder machen gerade ihre ersten selbstständigen Wohnerfahrungen in einer Wohngemeinschaft oder der «eigenen» Mietwohnung. Folglich liegt Wohneigentum als mögliche Wohnform noch in weiter Ferne.

Trotzdem ist der Wunsch nach Wohneigentum gross

Es stellt sich die Frage, ob Wohneigentum für die Generationen Y und Z überhaupt noch gleich wichtig ist, wie dies für ihre Eltern der Fall war. Die Befragung von jungen Erwachsenen im Rahmen des Credit Suisse Jugendbarometers gibt hierzu eine eindeutige Antwort: Hohe 77% der 2020 befragten Jugendlichen zwischen 16 und 25 Jahren möchte später einmal ein eigenes Haus oder eine eigene Wohnung besitzen (Abb. 9). Erwähnenswert ist insbesondere auch, dass 2018 76% der befragten jungen Erwachsenen eine eigene Wohnung oder ein eigenes Haus als explizites Lebensziel zu Protokoll gaben. Neuere Aussagen sind nicht möglich, da das jüngste Jugendbarometer 2020 ganz im Fokus von COVID-19 stand und die Frage nach den Lebenszielen darin nicht gestellt wurde.

International ist der Wunsch noch grösser

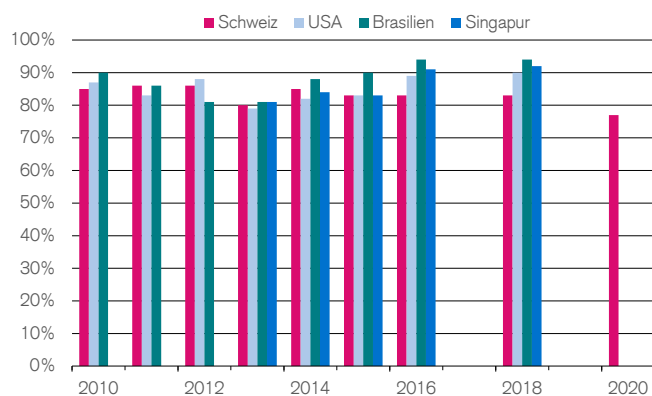
Dieser starke Wunsch nach Wohneigentum ist nicht neu. In den früheren Ausgaben des Jugendbarometers lag der Anteil derjenigen, die künftig Wohneigentum haben möchten, jeweils zwischen 80% und 86%. International wird Wohneigentum von jungen Erwachsenen vielerorts als noch wichtiger angesehen (Abb. 9). Angesichts der Tatsache, dass die Schweiz international eine der tiefsten Wohneigentumsquoten aufweist, ist das Bekenntnis zum Wohneigentum der jungen Erwachsenen hierzulande aber eindrucklich.

Ab Mitte 30 gewinnt Wohneigentum an Bedeutung

Aktuell wird Wohneigentum in der Schweiz ab einem Alter von 30 Jahren vermehrt zum Thema. Während der Anteil der Wohneigentümer bei den 30-Jährigen erst bei 8.1% liegt, steigt dieser bis 35 auf 19.4% an (Abb. 10). Bei den 40-Jährigen sind bereits 30% Wohneigentümer. Wohneigentum in der Schweiz wird also häufig erst spät erworben, obwohl der Wunsch nach dieser Wohnform bereits in jungen Jahren sehr gross ist.

Abb. 9: Vier von fünf jungen Erwachsenen möchten Eigentum

Anteil junger Erwachsener mit Wunsch nach Wohneigentum, in %

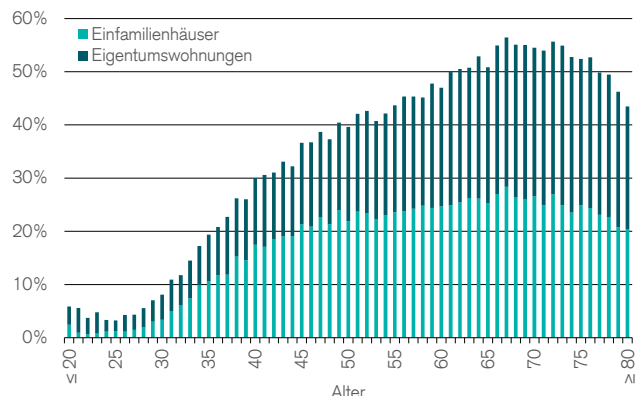


Quelle: Credit Suisse, gfs.bern

Letzter Datenpunkt: 2020

Abb. 10: Erst ab 30 wird Wohneigentum vermehrt zum Thema

Anteil Wohneigentümer nach Alter, in %



Quelle: Bundesamt für Statistik, Credit Suisse

Letzter Datenpunkt: 2019

Flexibilitätsbedürfnis und hohe Preise verzögern den Kauf

Der späte Erwerb hat zwei Hauptgründe. Erstens wollen junge Erwachsene erst einmal flexibel bleiben und die Welt entdecken, während sich das Thema Familiengründung noch nicht stellt. Dementsprechend bleibt anfangs die Mietwohnung die praktischere Wohnform. Zweitens sind die hohen Immobilienpreise gerade bei jungen Erwachsenen ein zunehmendes Hindernis für den Erwerb von Wohneigentum. So kostet heute in der Schweiz eine inserierte Eigentumswohnung mit vier Zimmern und mehr im Median CHF 850'000.

1. Hürde: Tragbarkeit

Um sich eine solche Wohnung leisten zu können, ist bei einer Fremdfinanzierungsquote von 80% gemäss kalkulatorischen Tragbarkeitsregeln ein Haushaltseinkommen von CHF 150'000 und mehr notwendig. Das liegt über dem mittleren Schweizer Haushaltseinkommen und ist insbesondere für junge Paare zumeist noch unerreichbar, wächst doch das Einkommen typischerweise erst mit dem Alter und zunehmender Berufserfahrung. Das Einkommen junger Erwachsener zwischen 20 und 24 Jahren liegt beispielsweise im Median erst bei CHF 58'500 pro Kopf (Abb. 11). Bei den 25- bis 29-Jährigen steigt dieses auf CHF 70'200 und nimmt bis Ende 40 weiter zu.

2. Hürde: Fehlende Eigenmittel

Die tieferen Einkommen junger Erwachsener spiegeln sich auch in der Vermögenssituation. Einerseits besteht weniger Potenzial, Geld zu sparen. Andererseits erfordert ein entsprechender Vermögensaufbau Zeit. Es gibt hierzu zwar keine Vermögensstatistiken, das Einbezahlen in die Säule 3a ist aber ein guter Indikator. Mit dem Alter steigen der Anteil derjenigen, die in die Säule 3a einzahlen, sowie auch die Höhe der einbezahlten Beiträge. Selbst wenn der Maximalbetrag einbezahlt wird, ist der Weg zu Wohneigentum jedoch lang. Im obigen Beispiel sind Eigenmittel von mindestens CHF 170'000 notwendig. Dies bedeutet, dass während 25 Jahren der maximale Beitrag in die Säule 3a überwiesen werden muss. Ein 20-Jähriger hätte folglich mit 45 Jahren die Eigenmittel beisammen – vorausgesetzt, Wohnungen sind zwischenzeitlich nicht teurer geworden.

Einfamilienhäuser bei jungen Erwachsenen beliebt

Entgegen einer ersten Vermutung wohnen junge Eigentümer trotz hoher Preise häufiger in einem Einfamilienhaus als in einer Eigentumswohnung (Abb. 10). Bei den 30- bis 40-Jährigen sind 55% der Wohneigentümer Besitzer eines Einfamilienhauses. Hier dürfte vor allem stark mitspielen, dass die Babyboomer-Generation in den letzten Jahren in ein Alter gekommen ist, in welchem das Einfamilienhaus oft innerhalb der Familie an die Kinder oder sogar an die Enkel weitergegeben wird. Darüber hinaus ziehen viele junge Erwachsene, die bereits Kinder haben oder sich solche wünschen, das Einfamilienhaus mit eigenem Garten einer Eigentumswohnung vor.

Fazit: Wohneigentum ist ein beliebtes, aber immer schwerer erreichbares Ziel

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass Wohneigentum auch bei jungen Erwachsenen hoch im Kurs steht. Dieser Wunsch ist aber immer schwieriger umzusetzen. Aufgrund der erreichten Preisniveaus ist das Alter von Ersterwerbenden in den letzten Jahren gestiegen und dürfte in Zukunft weiter zunehmen. Auf die Jugendlichen und jungen Erwachsenen wirkt sich dies unmittelbar nur gering aus, weil sich ihre Lebenssituation noch zu wenig für Wohneigentum eignet und sie die Mittel dazu ohnehin nur in den wenigsten Fällen aufbringen können. Neu ist, dass sich ihr Wunschtraum auch in späteren Jahren immer seltener realisieren lässt. Die Entwicklung der Wohneigentumsquote zeigt, dass immer weniger der 30- bis 50-Jährigen der Erwerb von Wohneigentum noch gelingt (Abb. 12). Für die Generationen Y und Z bedeutet dies, dass ihr Eigenheimtraum vielfach ein Wunsch bleiben wird.

Abb. 11: Tiefe Einkommen als Hürde für frühen Eigentumserwerb

Jährliches Erwerbseinkommen pro Kopf nach Altersklasse, in CHF

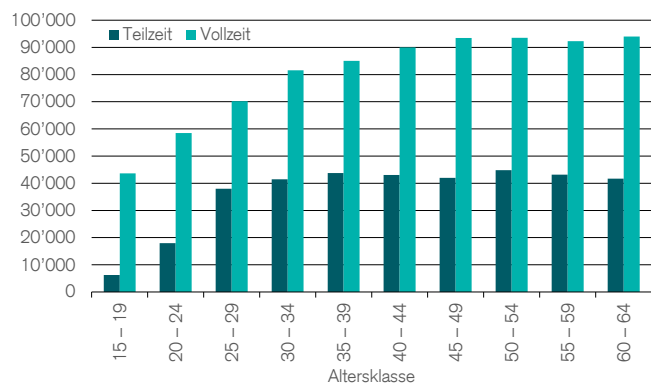
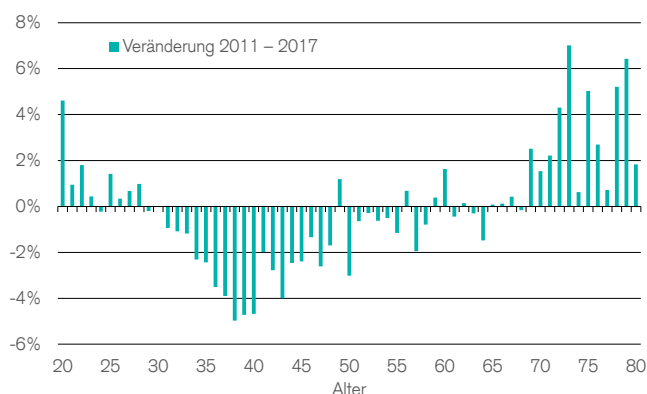


Abb. 12: Rückläufige Wohneigentumsquote der jungen Erwachsenen

Differenz zwischen Wohneigentumsquote 2011 und 2017, in Prozentpunkten



Betreibermodelle auf dem Vormarsch

Neue Wohnformen für junge Erwachsene haben sich in den letzten Jahren etabliert und werden von Investoren auf der Suche nach Alternativen mit Interesse aufgegriffen. Sie funktionieren bisher vor allem an sehr zentralen Lagen und umfassen oft Betreiberkonzepte.

Neue Wohnformen treffen den Zeitgeist junger Erwachsener, ...

Junge Erwachsene verzichten vielfach auf individuelle Wohnflächen, um dafür an begehrten zentralen Lagen leben zu können. Wir beleuchten auf den nächsten Seiten drei auf diese Zielgruppe ausgerichtete Wohnformen: Mikroapartments, Co-Living und Student Housing. Bei diesen neuen Wohnformen handelt es sich um sehr ähnliche Wohnkonzepte, die auf der Basis derselben Trends entstanden sind und sich auch nur schwer strikt voneinander trennen lassen. Gemeinsam ist diesen Konzepten, dass es sich um Wohnformen für ein urbanes Umfeld handelt, in welchem der Wohnraum knapp und teuer ist. Die effiziente Nutzung des knappen Wohnraums ist daher bei allen Spielformen eine Grundkonstante. Sie sorgt dafür, dass die Angebote dank eines geringeren Flächenbedarfs pro Kopf letztlich für die Nutzer erschwinglich bleiben und für die Investoren Anreize bieten, sich diesem Segment zu widmen.

... da sie auf mehrere Trends Antworten liefern

Die neuen Wohnformen nehmen verschiedene Trendthemen auf und gehen mit der Zeit. So gewinnt das Mantra «Less is more» schon seit Längerem stetig Anhänger, zumal dieses Lebenskonzept nicht zuletzt auch dem Gebot der Nachhaltigkeit Rechnung trägt. Zudem erlaubt es die Digitalisierung, mit weniger Platz auszukommen. Im Streaming- bzw. Sharing-Zeitalter müssen nämlich viele Güter nicht mehr physisch besessen werden, was Platz spart. Der vielleicht wichtigste Trend bleibt jedoch die Digitalisierung selbst, die unser Leben viel stärker beeinflusst, als uns zuweilen bewusst ist. Die digitalen Schnittstellen der neuen Wohnformen bieten den Mietern einfache Vertragsabschlüsse, eine speditive Abwicklung und viel Flexibilität – das Gebot der Stunde. Zudem lassen sich damit den Mietern viele zusätzliche und zumeist massgeschneiderte Services anbieten, haben sich diese im App-Zeitalter doch daran gewöhnt, dass immer mehr Güter und Dienstleistungen auf Knopfdruck verfügbar sind. Sie erwarten dies deshalb auch in Hinblick auf Wohnungen.

Nicht nur für Junge prädestiniert

Obwohl die neuen Wohnformen zunächst vor allem bei den jungen Wohnungssuchenden auf Anklang gestossen sind, dürften sie bei Weitem nicht auf diese beschränkt bleiben. Es sind oft die Jungen, welche die neuen Trends als erste für sich entdecken. Als Digital Natives sind sie zudem auch einfacher über die digitalen Vertriebskanäle für diese Angebote zu gewinnen. Indessen unterliegen die älteren Jahrgänge denselben Trends und dürften daher für derartige Angebote ebenfalls empfänglich sein. Für deren Akzeptanz ist ohnehin weniger das Alter als vielmehr die Geisteshaltung entscheidend. Damit erschliessen sich diesen Konzepten grössere und auch kaufkräftigere Zielgruppen.

Investoren greifen die neuen Konzepte dankbar auf

Im Umfeld mit niedrigen und sogar negativen Zinsen suchen die Investoren nach Alternativen zu den herkömmlichen Mehrfamilienhäusern, bei denen die Renditekompression bereits sehr weit fortgeschritten ist. Sie haben daher diese neuen Nischensegmente dankbar aufgegriffen und lancieren immer mehr Projekte in diesem vielversprechenden Markt. Sie tun dies im Wissen, dass es vielfach nicht mehr genügt, lediglich Flächen bereitzustellen. Die neuen Wohnformen bieten folglich auch eine Chance, verstärkt Erfahrungen mit Betreibermodellen zu sammeln. Die Corona-Krise dürfte auch in diesem Bereich als Beschleuniger wirken, zumal zahlreiche kommerzielle Flächen mit höheren Leerstandsrisiken konfrontiert sind und sich somit interessante Möglichkeiten für Umnutzungen zugunsten dieser neuen Wohnformen eröffnen.

Tiefere Miete dank Kleinstfläche

Mikroapartments senken die Wohnkosten an teuren, zentralen Lagen. Dies macht diese Wohnform für junge Erwachsene sehr interessant und liefert eine Antwort auf den Ruf nach mehr erschwinglichen Wohnungen im Stadtraum.

Maximale Funktion auf minimaler Fläche

Mikroapartments werden an zentralen Lagen zunehmend zu einer smarten Alternative für herkömmliche Kleinwohnungen. Typischerweise haben Mikroapartments eine Wohnfläche von 20 m² bis 30 m². Trotz kleinster Fläche soll dem Mieter jedoch eine voll ausgestattete Wohnung mit Bad, Küche sowie Schlaf- und Wohnbereich geboten werden. Eine funktionale und smarte Einrichtung trägt folglich dazu bei, den wenigen Raum optimal zu nutzen. Vermehrt kommen auch – wie etwa beim Wohnkonzept MOVEment – elektronisch verschiebbare Raummodule zum Einsatz, die den Raum auf Knopfdruck der gewünschten Wohnsituation anpassen. Entsprechend häufig sind solche Objekte voll oder zumindest teilweise möbliert.

Individualität steht im Vordergrund

Vielfach erweitern solche Konzepte den begrenzten privaten Raum auch durch Gemeinschaftsflächen wie Dachterrassen und Fitness- oder Aufenthaltsräume, die Kontaktmöglichkeiten schaffen. Im Gegensatz zu den Konzepten Co-Living und Cluster-Wohnungen steht bei Mikroapartments aber die Individualität und Flexibilität der Bewohner im Vordergrund, nicht ein Community-Gedanke.

Wieder vermehrt Kleinstwohnungen im Bau

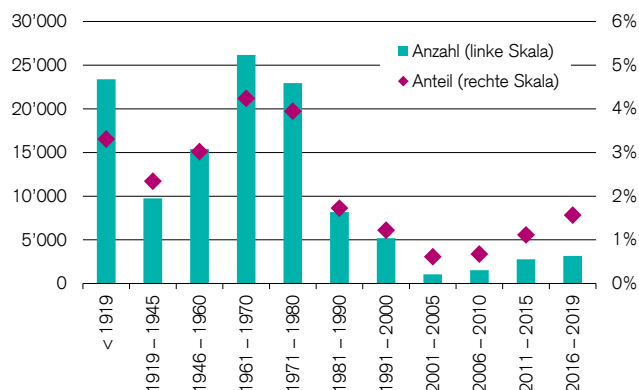
Der zunehmenden Nachfrage nach Kleinstwohnungen steht ein nur beschränktes Angebot gegenüber. Erst seit einigen Jahren nimmt die Bautätigkeit bei Wohnungen mit weniger als 30 m² Fläche wieder zu (Abb. 13). Bei vielen dieser neu erstellten Objekte handelt es sich jedoch noch um klassische 1-Zimmer-Wohnungen, also nicht um funktionale Mikroapartments. Das grösste Angebot an Wohnungen mit weniger als 30 m² Fläche besteht in den Grosszentren (Abb. 14). Die vielen Objekte in Tourismusgemeinden sind häufig auf Personalwohnungen von Hotels zurückzuführen.

Strukturwandel erhöht Umnutzungspotenzial

Wir sehen in erster Linie in Städten mit hohem Preisniveau und tiefen Leerständen Potenzial für Mikroapartments. Zielgruppe sind junge Berufseinsteiger, Business-Nomaden sowie Personen mit minimalistischem Lebensstil. Entscheidend für den Erfolg sind eine zentrale Lage und eine sehr gute Anbindung durch den öffentlichen Verkehr. Angesichts des beschleunigten Strukturwandels bei kommerziellen Gewerbeflächen, die oftmals von hohen Leerständen betroffen sind, ist eine integrale Umwandlung derartiger Objekte in Mikroapartments gegebenenfalls eine elegante Lösung, um die Immobilien wieder zukunftsfähig zu machen. Je nach Gemeinde und lokaler Zonenordnung ist jedoch im Einzelfall zu prüfen, welche zonenrechtlichen Vorgaben dabei zu beachten sind.

Abb. 13: Zunehmende Bautätigkeit bei Kleinstwohnungen

Wohnungen mit weniger als 30 m² Wohnfläche, nach Bauperiode

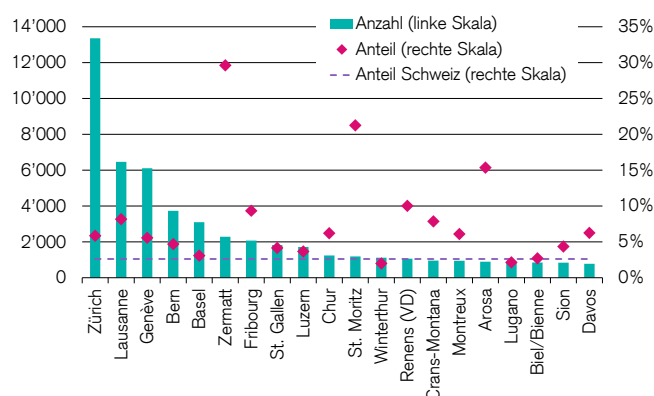


Quelle: Bundesamt für Statistik

Letzter Datenpunkt: 2019

Abb. 14: Viele Kleinstwohnungen in Städten und touristischen Gemeinden

Wohnungen mit weniger als 30 m² Wohnfläche



Quelle: Bundesamt für Statistik

Letzter Datenpunkt: 2019

Neue Wohnform mit viel Drive

Co-Living bezeichnet eine moderne Wohnform, bei der private Kleinwohnungen mit Gemeinschaftsbereichen kombiniert werden und die Community – ähnlich wie beim Co-Working – einen zentralen Bestandteil des Zusammenlebens darstellt.

Community im Fokus

Co-Living definiert sich durch eine Kombination aus privat genutzten (häufig mit Bad und Küchenzeile ausgestatteten) 1- bis 2-Zimmer-Apartments, die an Gemeinschaftsbereiche wie Küche, Wohnzimmer, Hobbyraum oder Dachterrasse angeschlossen sind, wo die Gemeinschaft aktiv gelebt wird. Es sind zwei Hauptformen zu unterscheiden: gewerbliche Co-Living Spaces und genossenschaftliche Cluster-Wohnungen. Die gewerblichen Co-Living Spaces bieten ein zeitlich befristetes Rundum-sorglos-Paket mit möblierten Apartments, hotelähnlichen Services (WLAN, Reinigung, Strom usw.) und gemeinsamen Events, die von Community Managern organisiert werden, allerdings zu höheren Preisen. Dagegen ermöglichen genossenschaftliche Cluster-Wohnungen kostengünstiges Wohnen, da die Apartments nicht möbliert sind und sich die Haushalte selbst organisieren.

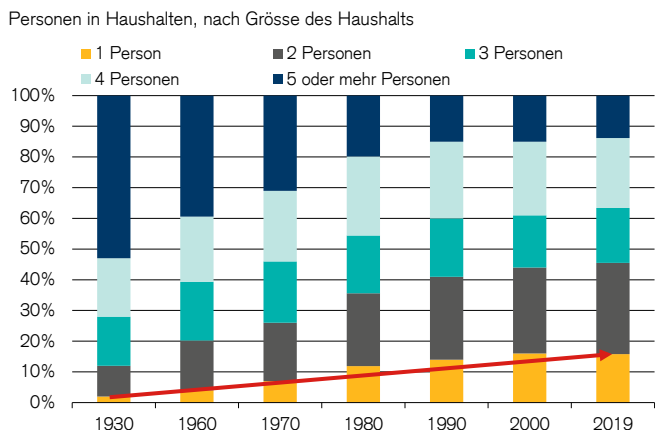
Steigende Nachfrage nach gemeinschaftlichen Wohnformen

Diese neuen Wohnformen, die private Kleinwohnungen mit dem Leben in einer Gemeinschaft vereinen, treffen den Nerv der Zeit. In den letzten Jahrzehnten gab es einen stetigen Trend weg von grossen traditionellen Haushalten hin zu 1- und 2-Personen Haushalten (Abb. 15). Zugleich steigt gerade bei den Millennials, aber auch bei den anderen Generationen der Wunsch nach Gemeinschaft. Co-Living bietet hierfür das passende Angebot. Zudem bedienen gerade die gewerblichen Co-Living Spaces mit ihren befristeten und unkomplizierten All-In-Mietverträgen den Wunsch nach mehr Flexibilität. Man will ungebunden bleiben, komfortabel wohnen, soziale Kontakte finden und nicht lange nach Wohnraum suchen müssen. Die Mieterstruktur von Co-Living kann sehr vielfältig sein und umfasst neben Singles und Freiberuflern beispielsweise auch Senioren (Abb. 16). In den nächsten Jahren dürfte die Nachfrage nach Co-Living daher weiter zunehmen.

Aus Hotels werden Co-Living Spaces

Gewerbliche Co-Living Spaces sind in der Schweiz indessen noch ein junges Phänomen. Während die erste in einem Neubau realisierte genossenschaftliche Cluster-Wohnung (Wohngenossenschaft Kraftwerk 1 in Zürich-West) bereits 1995 entstand, haben die gewerblichen Co-Living Spaces durch die Corona-Pandemie einen entscheidenden Schub erfahren. Zwar gab es bereits vor der Pandemie artverwandte Recreation Spaces im Alpengebiet (z.B. Grimetz, Bourg-Saint-Pierre), aber erst im letzten Jahr wurden Co-Living Spaces in Schweizer Städten eröffnet (Zürich, Basel und Lugano). Infolge der Not des Städtetourismus in der Corona-Krise wurden vermehrt Hotels in Co-Living Spaces umgewandelt (z.B. X-TRA in Zürich, Fly Away in Kloten), und andere Hotels erweiterten ihr Angebot mit Co-Living (z.B. Hyve in Basel, Allegra Lodge in Kloten). Zudem entstehen weitere Co-Living-Angebote in anderen Städten (z.B. City Pop in Lausanne, Genf und Bern).

Abb. 15: Steigender Anteil an 1-Personen-Haushalten

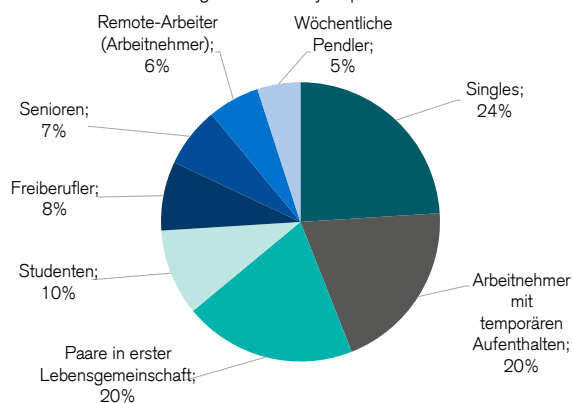


Quelle: Bundesamt für Statistik, Credit Suisse

Letzter Datenpunkt: 2019

Abb. 16: Sehr vielfältige Nutzerstruktur von Co-Living

Bewohnerstruktur des Co-Living-Anbieters City Pop mit Standorten in der Schweiz



Quelle: City Pop

Bezahlbarer Wohnraum gesucht

Studierende sind eine stark wachsende Nachfragegruppe nach Wohnraum in den Städten. Ihre Zahlungsbereitschaft ist jedoch beschränkt, was die Auswahl an Wohnformen limitiert.

Studierende als wichtige Zielgruppe

In der Schweiz gibt es rund 265'000 Studierende. 52.8% von ihnen sind unter 25 Jahre alt; sie stellen damit eine wichtige Nachfragegruppe nach Wohnraum für Jugendliche. Wegen des Studiums arbeiten viele nur Teilzeit oder gar nicht. Zwar üben 73% neben dem Studium eine Erwerbstätigkeit aus, im Mittel arbeiten sie aber nur 9.7 Stunden pro Semesterwoche. In der Folge stehen Studierenden im Median monatlich nur CHF 2'048 (2016) zur Verfügung, wovon 39% Erwerbseinkommen ist. 52% der finanziellen Unterstützung stammen von der Familie.

«Hotel Mama» am beliebtesten

Das tiefe Einkommen widerspiegelt sich in der Wohnsituation: 2020 lebten 41% aller Studierenden noch bei ihren Eltern (Abb. 17). Dieser Anteil ist seit 2005 sukzessive gestiegen. 59% der Studierenden suchen sich auf dem freien Markt Wohnraum. In 21% der Fälle entscheiden sie sich für eine Wohngemeinschaft (WG), die im Jahr 2016 mit Kosten von CHF 647 pro Studierenden zu Buche schlug. Während der Anteil der WG-Bewohner bei den Studierenden seit 15 Jahren kontinuierlich sinkt, hat sich deren Anteil in Wohnheimen im gleichen Zeitraum mehr als verdoppelt und liegt heute bei 10%. Hier lagen die monatlichen Wohnkosten bei CHF 568. Weitere 10% lebten alleine und bezahlten im Durchschnitt eine deutlich höhere Monatsmiete von CHF 938.

Wachsendes Nachfragesegment

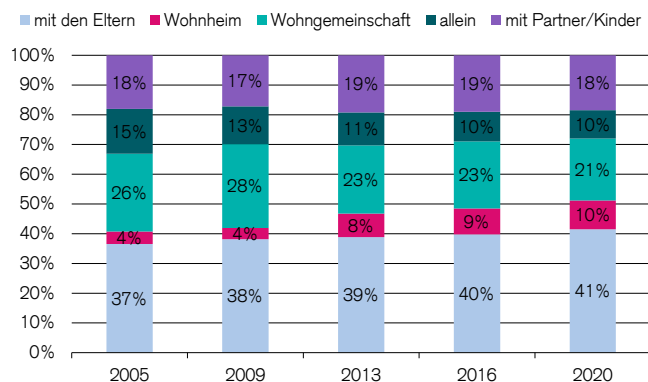
In den letzten Jahren haben neben Vereinen und Genossenschaften vermehrt auch private und institutionelle Anleger auf Studierende ausgerichtete Kleinwohnungen und Wohnheime erstellt. Günstiger Wohnraum für Studierende bleibt aber an vielen Hochschulstandorten knapp. Zudem wird der Bedarf auch in den kommenden Jahren weiter steigen. Gemäss Referenzszenario des Bundesamts für Statistik sind zwischen 2020 und 2029 30'680 zusätzliche Studierende zu erwarten (Abb. 18).

Investitionsfokus auf Grosszentren legen

Dank steigender Nachfrage und beschränkten Angebots wird Student Housing eine interessante Nische für Immobilieninvestitionen bleiben. Die möglichen Investitionsstandorte beschränken sich jedoch auf wenige Städte, die Standort einer universitären Hochschule, Fachhochschule oder pädagogischen Hochschule sind. Entsprechend empfehlen wir aus zweierlei Gründen, den Fokus auf die grösseren Hochschulstandorte zu legen: Erstens dürfte das Potenzial an kleinen Standorten nur beschränkt sein, was im Falle von Konkurrenzprojekten mit hohen Leerstandsrisiken verbunden ist. Zweitens ist Wohnraum praktisch nur noch in den grösseren Städten knapp, was ein wichtiger Faktor für die Nachfrage nach Plätzen in Studentenheimen ist.

Abb. 17: Student Housing gewinnt in der Schweiz an Bedeutung

Wohnformen von Studierenden, Anteile in %

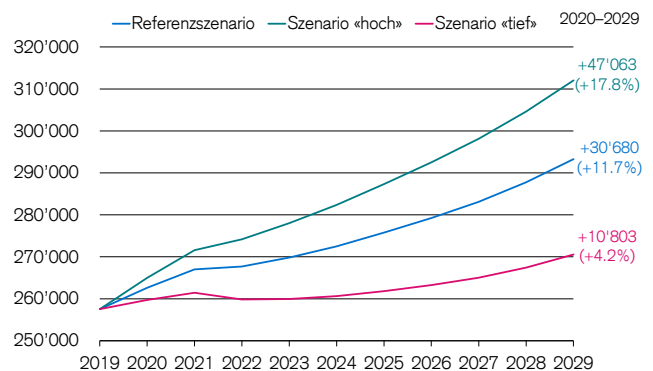


Quelle: Bundesamt für Statistik

Letzter Datenpunkt: 2020

Abb. 18: Anzahl der Studierenden dürfte weiter zunehmen

Erwartete Entwicklung der Anzahl Studierenden; 2020 bis 2029: Prognose



Quelle: Bundesamt für Statistik

Letzter Datenpunkt: 2019

Ungebrochenes Preiswachstum bei Wohneigentum

Die Preisdynamik bei selbstgenutztem Wohneigentum hat zu Jahresbeginn nochmals zugelegt. Innert Jahresfrist sind die Preise für Einfamilienhäuser um 5.5% gestiegen, diejenigen von Eigentumswohnungen um 5.9%. Der Grund für das starke Wachstum liegt im pandemiebedingt erhöhten Interesse an Wohneigentum bei einem seit Jahren sinkenden Angebot. Daran dürfte sich so schnell nichts ändern. Die strikten regulatorischen Finanzierungsanforderungen limitieren jedoch den weiteren Spielraum der Preise nach oben. Wir rechnen daher mit einer Abflachung des Preisauftriebs. Für das ganze Jahr erwarten wir bei Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen ein Preisplus von 4% bzw. 3%.

Neubautätigkeit weiterhin rückläufig

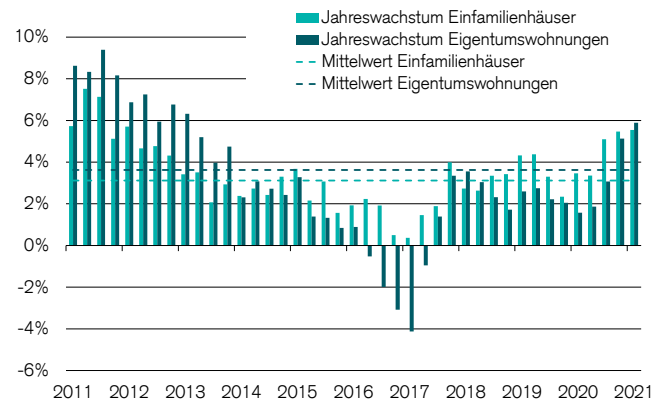
Der seit Jahren boomende Mietwohnungsbau hat seinen Zenit endgültig überschritten. Innert Jahresfrist ist die Anzahl baubewilligter Wohnungen nochmals um 2.4% gesunken. Bei den eingereichten Baugesuchen ist gar ein Minus von 13.1% zu verzeichnen, was auf eine beschleunigte Fortsetzung dieses Trends hindeutet. Trotzdem bleibt die Mietwohnungsbautätigkeit vielerorts zu hoch. Im Gegensatz dazu haben sich die Baubewilligungen für Eigentumswohnungen (+0.1%) und Einfamilienhäuser (+1.0%) jüngst auf sehr tiefem Niveau stabilisiert. Die aktuellen Baugesuche lassen aber sowohl für Eigentumswohnungen (-9.6%) als auch für Einfamilienhäuser (-2.1%) eine baldige Fortsetzung der Abschwächung erwarten.

Angebotsmieten unter Druck

Der Abwärtsdruck auf die Mieten hat im Zuge der Corona-Krise zugenommen. So gaben die Angebotsmieten gemäss Wüest Partner im 1. Quartal 2021 um 2.4% nach. Auch der Index des Bundesamts für Statistik, der die Mietpreisentwicklung des gesamten Wohnungsbestands widerspiegelt, hat zuletzt nur noch geringfügig zugelegt (+0.4%). Hauptgrund der Abschwächung der Mietpreisdynamik dürfte die wirtschaftliche Unsicherheit sein, der sich viele Haushalte ausgesetzt sehen. Angesichts der sich abzeichnenden Erholung, der robusten Zuwanderung und der sich allmählich beruhigenden Bautätigkeit erwarten wir eine Stabilisierung der Mietpreisentwicklung im weiteren Jahresverlauf.

Abb. 19: Preiswachstum Wohneigentum, mittleres Segment

Jahreswachstumsraten; gestrichelte Linien: Durchschnitt 2000 bis 2020

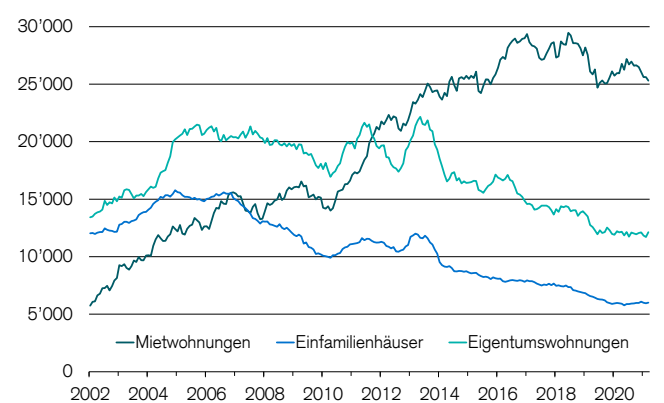


Quelle: Wüest Partner

Letzter Datenpunkt: Q1/2021

Abb. 20: Baubewilligungen nach Segment

Gleitende 12-Monats-Summe, Anzahl Wohneinheiten

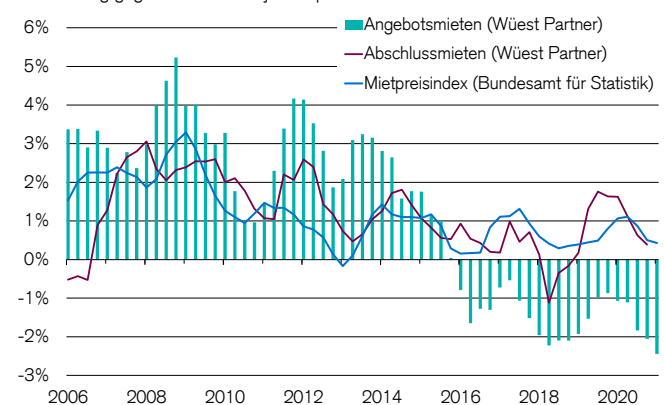


Quelle: Baublatt, Credit Suisse

Letzter Datenpunkt: 03/2021

Abb. 21: Entwicklung der Wohnungsmieten

Veränderung gegenüber dem Vorjahresquartal



Quelle: Wüest Partner, Bundesamt für Statistik

Letzter Datenpunkt: Q1/2021

Schwache Flächennachfrage trotz intakter Bürobeschäftigung

Das jährliche Beschäftigungswachstum lag im 4. Quartal 2020 mit -0.4% im negativen Bereich. Hierfür war in erster Linie der Beschäftigungsrückgang im Gastgewerbe infolge der COVID-19-Einschränkungen verantwortlich. In einigen Branchen mit einem relativ hohen Anteil an Büroarbeitsplätzen wie Finanzdienstleistungen, Information/Kommunikation und auch Gesundheit/öffentliche Dienste gab es dagegen einen Zuwachs an Beschäftigten. Dennoch bleibt die Nachfrage nach Büroflächen sehr schwach, da viele Unternehmen ihren künftigen Flächenbedarf nach dem Durchbruch des Homeoffice noch nicht genau beziffern können und sich daher mit Neuanmietungen zurückhalten.

Baubewilligungen zu hoch für langfristig gedämpfte Nachfrage

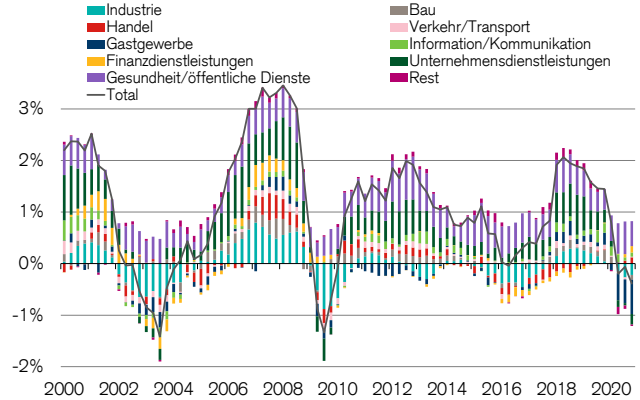
Die 12-Monats-Summe der Baubewilligungen für Büroprojekte ist zuletzt mit CHF 1'859 Mio. wieder unter das langjährige Mittel gesunken. Mittelfristig erachten wir angesichts der längerfristig gedämpften Nachfrage nach Büroflächen allerdings auch dieses Niveau als eine Spur zu hoch. Die Leerstände dürften daher noch während längerer Zeit zunehmen und die Mieten sinken. Hiervon sind insbesondere die weniger stark nachgefragten Ränder der Büromärkte betroffen. An den zentralen Lagen dürfte die Nachfrage dagegen weniger stark beeinträchtigt sein. Unternehmen werden verstärkt zentrale Bürostandorte bevorzugen, um ihre Mitarbeiter nach der Pandemie möglichst oft wieder ins Büro zu locken.

Bekleidungsäden leiden am stärksten unter der Pandemie

In den ersten drei Monaten des Jahres 2021 war der Detailhandel stark von der erneuten Schliessung der Restaurants und der Läden für Güter des nicht-täglichen Bedarfs geprägt. Profitieren vom Lockdown konnten im Vergleich zur Situation vor der Pandemie (2019) vor allem die Umsätze in den Bereichen Do-it-yourself/Garten/Autozubehör (+31%), Heimelektronik (+20%) und Food (+17%). Die grossen Verlierer waren wie im letzten Jahr die Bekleidungs- und Schuhläden. Bei einer Verbesserung der COVID-19-Situation dürften diese von gewissen Nachholeffekten profitieren. Allerdings ist ein Teil der Umsätze langfristig vom stationären Detailhandel in den Onlinehandel abgewandert, weshalb Verkaufsflächen auch nach der Pandemie unter Druck bleiben werden.

Abb. 22: Gesamtbeschäftigung nach Wirtschaftszweigen

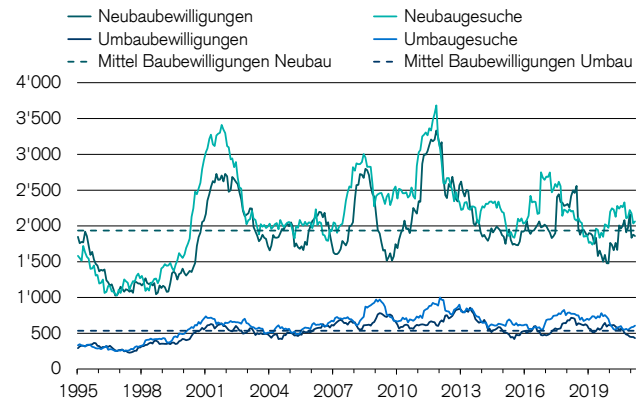
Jährliche Veränderung der Anzahl Beschäftigten auf Vollzeitbasis, in %



Quelle: Bundesamt für Statistik, Credit Suisse Letzter Datenpunkt: Q4/2020

Abb. 23: Geplante Ausweitung von Büroflächen

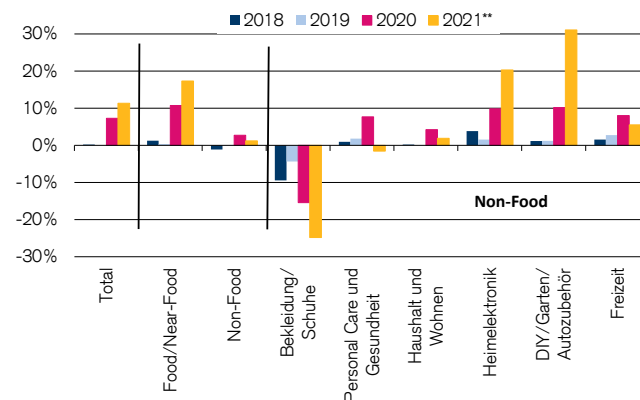
Baubewilligungen und -gesuche, gleitende 12-Monats-Summe, in CHF Mio.



Quelle: Baublatt, Credit Suisse Letzter Datenpunkt: 03/2021

Abb. 24: Detailhandelsumsätze grosser Detailhändler

Nominales Wachstum der Detailhandelsumsätze im Vorjahresvergleich*



* saison- und verkaufstagsbereinigt
 ** Januar – März 2021 im Vergleich zu Januar – März 2019 (wegen Lockdown 2020)
 Quelle: GfK, Credit Suisse Letzter Datenpunkt: 03/2021

Wichtige Informationen

Dieser Bericht bildet die Ansicht des CS Investment Strategy Departments ab und wurde nicht gemäss den rechtlichen Vorgaben erstellt, die die Unabhängigkeit der Investment-Analyse fördern sollen. Es handelt sich nicht um ein Produkt der Research Abteilung von Credit Suisse, auch wenn Bezüge auf veröffentlichte Research-Empfehlungen darin enthalten sind. CS hat Weisungen zur Lösung von Interessenkonflikten eingeführt. Dazu gehören auch Weisungen zum Handel vor der Veröffentlichung von Research-Ergebnissen. Diese Weisungen finden auf die in diesem Bericht enthaltenen Ansichten der Anlagestrategen keine Anwendung.

Risikowarnung

Jede Anlage ist mit Risiken verbunden, insbesondere in Bezug auf Wert- und Renditeschwankungen. Sind Anlagen in einer anderen Währung als Ihrer Basiswährung denominiert, können Wechselkursschwankungen den Wert, den Kurs oder die Rendite nachteilig beeinflussen. Informationen zu den mit Anlagen in die herein behandelten Wertpapiere verbundenen Risiken finden Sie unter folgender Adresse: <https://investment.credit-suisse.com/gr/riskdisclosure/>

Dieser Bericht kann Informationen über Anlagen, die mit besonderen Risiken verbunden sind, enthalten. Bevor Sie eine Anlageentscheidung auf der Grundlage dieses Berichts treffen, sollten Sie sich durch Ihren unabhängigen Anlageberater bezüglich notwendiger Erläuterungen zum Inhalt dieses Berichts beraten lassen. Zusätzliche Informationen erhalten Sie ausserdem in der Broschüre «Risiken im Handel mit Finanzinstrumenten», die Sie bei der Schweizerischen Bankiervereinigung erhalten.

Vergangene Wertentwicklung ist kein Indikator für zukünftige Wertentwicklungen. Die Wertentwicklung kann durch Provisionen, Gebühren oder andere Kosten sowie durch Wechselkursschwankungen beeinflusst werden

Finanzmarktrisiken

Historische Renditen und Finanzmarktszenarien sind keine zuverlässigen Indikatoren für zukünftige Ergebnisse. Angegebene Kurse und Werte von Anlagen sowie etwaige auflaufende Renditen könnten sinken, steigen oder schwanken. Sie sollten, soweit Sie eine Beratung für erforderlich halten, Berater konsultieren, die Sie bei dieser Entscheidung unterstützen. Anlagen werden möglicherweise nicht öffentlich oder nur an einem eingeschränkten Sekundärmarkt gehandelt. Ist ein Sekundärmarkt vorhanden, kann der Kurs, zu dem die Anlagen an diesem Markt gehandelt werden, oder die Liquidität bzw. Illiquidität des Marktes nicht vorhergesagt werden.

Schwellenmärkte

In Fällen, in denen sich dieser Bericht auf Schwellenmärkte bezieht, weisen wir Sie darauf hin, dass mit Anlagen und Transaktionen in verschiedenen Anlagekategorien von oder in Zusammenhang oder Verbindung mit Emittenten und Schuldnern, die in Schwellenländern gegründet, stationiert oder hauptsächlich geschäftlich tätig sind, Unsicherheiten und Risiken verbunden sind. Anlagen im Zusammenhang mit Schwellenländern können als spekulativ betrachtet werden; ihre Kurse neigen zu einer weit höheren Volatilität als die der stärker entwickelten Länder der Welt. Anlagen in Schwellenmärkten sollten nur von versierten Anlegern oder von erfahrenen Fachleuten getätigt werden, die über eigenständiges Wissen über die betreffenden Märkte sowie die Kompetenz verfügen, die verschiedenen Risiken, die solche Anlagen bergen, zu berücksichtigen und abzuwägen und ausreichende finanzielle Ressourcen zur Verfügung haben, um die erheblichen Risiken des Ausfalls solcher Anlagen zu tragen. Es liegt in Ihrer Verantwortung, die Risiken, die sich aus Anlagen in Schwellenmärkten ergeben, und Ihre Portfolio-Strukturierung zu steuern. Bezüglich der unterschiedlichen Risiken und Faktoren, die es bei Anlagen in Schwellenmärkten zu berücksichtigen gilt, sollten Sie sich von Ihren eigenen Beratern beraten lassen.

Alternative Anlagen

Hedge-Fonds unterliegen nicht den zahlreichen Bestimmungen zum Schutz von Anlegern, die für regulierte und zugelassene gemeinsame Anlagen gelten; Hedge-Fonds-Manager sind weitgehend unreguliert. Hedge-Fonds sind nicht auf eine bestimmte Zurückhaltung bei Anlagen oder Handelsstrategie beschränkt und versuchen, in den unterschiedlichsten Märkten Gewinne zu erzielen, indem sie auf Fremdfinanzierung, Derivate und komplexe, spekulative Anlagestrategien setzen, die das Risiko eines Anlageausfalls erhöhen können. Rohstofftransaktionen bergen ein hohes Risiko, einschliesslich Totalverlust, und sind für viele Privatanleger möglicherweise ungeeignet. Die Performance dieser Anlagen hängt von unvorhersehbaren Faktoren ab, etwa Naturkatastrophen, Klimaeinflüssen, Transportkapazitäten, politischen Unruhen, saisonalen Schwankungen und starken Einflüssen aufgrund von Fortschreibungen, insbesondere bei Futures und Indizes.

Anleger in Immobilien sind Liquiditäts-, Fremdwährungs- und anderen Risiken ausgesetzt, einschliesslich konjunktureller Risiken, Vermietungsrisiken und solcher, die sich aus den Gegebenheiten des lokalen Marktes, der Umwelt und Änderungen der Gesetzeslage ergeben.

Private Equity

Private Equity (hiernach «PE») bezeichnet private Investitionen in das Eigenkapital nicht börsennotierter Unternehmen. Diese Anlagen sind komplex, meistens illiquide und langfristig. Investitionen in einen PE-Fonds sind in der Regel mit einem hohen finanziellen und/oder geschäftlichen Risiko verbunden. Anlagen in PE-Fonds sind nicht kapitalgeschützt oder garantiert. Die Investoren müssen ihre Kapitalnachschusspflicht über lange Zeiträume erfüllen. Wenn sie dies nicht tun, verfällt möglicherweise ihr gesamtes Kapital oder ein Teil davon, sie verzichten auf künftige Erträge oder Gewinne aus Anlagen, die vor dem Ausfall getätigt wurden, und verlieren unter anderem das Recht, sich an künftigen Investitionen zu beteiligen, oder sind gezwungen, ihre Anlagen zu einem sehr niedrigen Preis zu verkaufen, der deutlich unter den Bewertungen am Sekundärmarkt liegt. Unternehmen oder Fonds können hochverschuldet sein und deshalb anfälliger auf ungünstige geschäftliche und/oder finanzielle Entwicklungen oder Wirtschaftsfaktoren reagieren. Diese Investitionen können einem intensiven Wettbewerb, sich ändernden Geschäfts- bzw. Wirtschaftsbedingungen oder sonstigen Entwicklungen ausgesetzt sein, die ihre Wertentwicklung ungünstig beeinflussen.

Zins- und Ausfallrisiken

Die Werthaltigkeit einer Anleihe hängt von der Bonität des Emittenten bzw. des Garanten ab und kann sich während der Laufzeit der Anleihe ändern. Bei Insolvenz des Emittenten und/oder Garanten der Anleihe ist die Anleihe oder der aus der Anleihe resultierende Ertrag nicht garantiert und Sie erhalten die ursprüngliche Anlage möglicherweise nicht oder nur teilweise zurück.

Investment Strategy Department

Im Mandats- und Beratungsgeschäft der CS sind Anlagestrategen für die Formulierung von Multi-Asset-Strategien und deren anschließende Umsetzung verantwortlich. Sofern Musterportfolios gezeigt werden, dienen sie ausschliesslich zur Erläuterung. Ihre eigene Anlageverteilung, Portfoliogewichtung und Wertentwicklung können nach Ihrer persönlichen Situation und Risikotoleranz erheblich davon abweichen. Meinungen und Ansichten der Anlagestrategen können sich von denen anderer CS-Departments unterscheiden. Ansichten der Anlagestrategen können sich jederzeit ohne Ankündigung oder Verpflichtung zur Aktualisierung ändern. Die CS ist nicht verpflichtet sicherzustellen, dass solche Aktualisierungen zu Ihrer Kenntnis gelangen.

Gelegentlich beziehen sich Anlagestrategen auf zuvor veröffentlichte Research-Artikel, einschl. Empfehlungen und Rating-Änderungen, die in Listenform zusammengestellt werden. Die darin enthaltenen Empfehlungen sind Auszüge und/oder Verweise auf zuvor veröffentlichte Empfehlungen von Credit Suisse Research. Bei Aktien bezieht sich dies auf die entsprechende Company Note oder das Company Summary des Emittenten. Empfehlungen für Anleihen sind dem entsprechenden Research Alert (Anleihen) oder dem Institutional Research Flash/Alert – Credit Update Switzerland zu entnehmen. Diese Publikationen sind auf Wunsch erhältlich oder können von <https://investment.credit-suisse.com> heruntergeladen werden. Offenlegungen sind unter www.credit-suisse.com/disclosure zu finden.

Allgemeiner Haftungsausschluss / Wichtige Information

Die Informationen in diesen Unterlagen dienen Werbezwecken. Es handelt sich nicht um Investment Research.

Der vorliegende Bericht ist nicht für die Verbreitung an oder die Nutzung durch natürliche oder juristische Personen bestimmt, die Bürger eines Landes sind oder in einem Land ihren Wohnsitz bzw. ihren Gesellschaftssitz haben, in dem die Verbreitung, Veröffentlichung, Bereitstellung oder Nutzung dieser Informationen geltende Gesetze oder Vorschriften verletzen würde oder in dem CS Registrierungs- oder Zulassungspflichten erfüllen müsste.

In diesem Bericht bezieht sich CS auf die Schweizer Bank Credit Suisse AG, ihre Tochter- und verbundenen Unternehmen. Weitere Informationen über die Organisationsstruktur finden sich unter dem folgenden Link: <https://www.credit-suisse.com>

KEINE VERBREITUNG, AUFFORDERUNG ODER BERATUNG: Diese Publikation dient ausschliesslich zur Information und Veranschaulichung sowie zur Nutzung durch Sie. Sie ist weder eine Aufforderung noch ein Angebot oder eine Empfehlung zur Zeichnung oder zum Erwerb von Wertpapieren oder anderen Finanzinstrumenten. Alle Informationen, auch Tatsachen, Meinungen oder Zitate, sind unter Umständen gekürzt oder zusammengefasst und beziehen sich auf den Stand am Tag der Erstellung des Dokuments. Bei den in diesem Bericht

enthaltenen Informationen handelt es sich lediglich um allgemeine Marktcommentare und in keiner Weise um eine Form von reguliertem Investment-Research, Finanzberatung bzw. Rechts-, Steuer- oder andere regulierte Finanzdienstleistungen. Den finanziellen Zielen, Verhältnissen und Bedürfnissen einzelner Personen wird keine Rechnung getragen. Diese müssen indes berücksichtigt werden, bevor eine Anlageentscheidung getroffen wird. Bevor Sie eine Anlageentscheidung auf der Grundlage dieses Berichts treffen, sollten Sie sich durch Ihren unabhängigen Anlageberater bezüglich notwendiger Erläuterungen zum Inhalt dieses Berichts beraten lassen. Dieser Bericht bringt lediglich die Einschätzungen und Meinungen der CS zum Zeitpunkt der Erstellung des Dokuments zum Ausdruck und bezieht sich nicht auf das Datum, an dem Sie die Informationen erhalten oder darauf zugreifen. In diesem Bericht enthaltene Einschätzungen und Ansichten können sich von den durch andere CS-Departments geäußerten unterscheiden und können sich jederzeit ohne Ankündigung oder die Verpflichtung zur Aktualisierung ändern. Die CS ist nicht verpflichtet sicherzustellen, dass solche Aktualisierungen zu Ihrer Kenntnis gelangen. **PROGNOSEN & SCHAULUNGEN:** Vergangene Wertentwicklungen sollten weder als Hinweis noch als Garantie für zukünftige Ergebnisse aufgefasst werden, noch besteht eine ausdrückliche oder implizierte Gewährleistung für künftige Wertentwicklungen. Soweit dieser Bericht Aussagen über künftige Wertentwicklungen enthält, sind diese Aussagen zukunftsgerichtet und bergen daher diverse Risiken und Ungewissheiten. Ist nichts anderes vermerkt, sind alle Zahlen ungeprüft. Sämtliche hierin erwähnten Bewertungen unterliegen den CS-Richtlinien und -Verfahren zur Bewertung. **KONFLIKTE:** Die CS behält sich das Recht vor, alle in dieser Publikation unter Umständen enthaltenen Fehler zu korrigieren. Die CS, ihre verbundenen Unternehmen und/oder deren Mitarbeitende halten möglicherweise Positionen oder Bestände, haben andere materielle Interessen oder tätigen Geschäfte mit hierin erwähnten Wertschriften oder Optionen auf diese Wertschriften oder tätigen andere damit verbundene Anlagen und steigern oder verringern diese Anlagen von Zeit zu Zeit. Die CS bietet den hierin erwähnten Unternehmen oder Emittenten möglicherweise in erheblichem Umfang Beratungs- oder Anlagendienstleistungen in Bezug auf die in dieser Publikation aufgeführten Anlagen und damit verbundene Anlagen oder hat dies in den vergangenen zwölf Monaten getan. Einige hierin aufgeführte Anlagen werden von einem Unternehmen der CS oder einem mit der CS verbundenen Unternehmen angeboten oder die CS ist der einzige Market Maker für diese Anlagen. Die CS ist involviert in zahlreiche Geschäfte, die mit dem genannten Unternehmen in Zusammenhang stehen. Zu diesen Geschäften gehören unter anderem spezialisierte Handel, Risikoarbitrage, Market Making und anderer Eigenhandel. **BE- STEUERUNG:** Diese Publikation enthält keinerlei Anlage-, Rechts-, Bilanz- oder Steuerberatung. Die CS berät nicht hinsichtlich der steuerlichen Konsequenzen von Anlagen und empfiehlt Anlegern, einen unabhängigen Steuerberater zu konsultieren. Die Steuersätze und Bemessungsgrundlagen hängen von persönlichen Umständen ab und können sich jederzeit ändern. **QUELLEN:** Die in diesem Bericht enthaltenen Informationen und Meinungen stammen aus oder basieren auf Quellen, die von CS als zuverlässig erachtet werden; dennoch garantiert die CS weder deren Richtigkeit noch deren Vollständigkeit. Die CS lehnt jede Haftung für Verluste ab, die aufgrund der Verwendung dieses Berichts entstehen. **WEBSITES:** Der Bericht kann Internet-Adressen oder die entsprechenden Hyperlinks zu Websites enthalten. Die CS hat die Inhalte der Websites, auf die Bezug genommen wird, nicht überprüft und übernimmt keine Verantwortung für deren Inhalte, es sei denn, es handelt sich um eigenes Website-Material der CS. Die Adressen und Hyperlinks (einschliesslich Adressen und Hyperlinks zu dem eigenen Website-Material der CS) werden nur als praktische Hilfe und Information für Sie veröffentlicht, und die Inhalte der Websites, auf die verwiesen wird, sind keinesfalls Bestandteil des vorliegenden Berichts. Der Besuch der Websites oder die Nutzung von Links aus diesem Bericht oder der Website der CS erfolgen auf Ihr eigenes Risiko. **DATENSCHUTZ:** Ihre Personendaten werden gemäss der Datenschutzerklärung von Credit Suisse verarbeitet, die Sie von zu Hause aus über die offizielle Homepage von Credit Suisse - <https://www.credit-suisse.com> - abrufen können. Um Sie mit Marketingmaterial zu unseren Produkten und Leistungen zu versorgen, können Credit Suisse Group AG und ihre Tochtergesellschaften Ihre wichtigsten Personendaten (d. h. Kontaktangaben wie Name, E-Mail-Adresse) verarbeiten, bis Sie uns davon in Kenntnis setzen, dass Sie diese nicht mehr erhalten wollen. Sie können dieses Material jederzeit abbestellen, indem Sie Ihren Kundenberater benachrichtigen.

Verbreitende Unternehmen

Wo im Bericht nicht anders vermerkt, wird dieser Bericht von der Schweizer Bank Credit Suisse AG verteilt, die der Zulassung und Regulierung der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht untersteht. **Bahrain:** Der Vertrieb dieses Berichts erfolgt über Credit Suisse AG, Bahrain Branch, einer Niederlassung der Credit Suisse AG, Zürich/Schweiz, die von der Central Bank of Bahrain (CBB) ordnungsgemäss als Investment Business Firm der Kategorie 2 zugelassen ist und beaufsichtigt wird. Zugehörige Finanzdienstleistungen oder -produkte werden ausschliesslich qualifizierten Anlegern gemäss Definition der CBB angeboten und sind nicht für andere Personen vorgesehen. Die CBB hat dieses Dokument oder die Vermarktung eines Anlageinstruments, auf das hier Bezug genommen wird, im Königreich Bahrain weder geprüft noch genehmigt und haftet nicht für die Wertentwicklung eines solchen Anlageinstruments. Credit Suisse AG, Bahrain Branch, befindet sich an folgender Adresse: Level 21-22, East Tower, Bahrain World Trade Centre, Manama, Königreich Bahrain. **Chile:** Dieser Bericht wird von der Credit Suisse Agencia de Valores (Chile) Limitada verteilt, einer Zweigniederlassung der Credit Suisse AG (im Kanton Zürich als AG

eingetragen), die von der chilenischen Finanzmarktcommission überwacht wird. Weder der Emittent noch die Wertpapiere wurden bei der chilenischen Finanzmarktcommission (Comisión para el Mercado Financiero) gemäss dem chilenischen Finanzmarktgesetz (Gesetz Nr. 18.045, Ley de Mercado de Valores) und den diesbezüglichen Bestimmungen registriert. Daher dürfen sie in Chile nicht öffentlich angeboten oder verkauft werden. Dieses Dokument stellt kein Angebot bzw. keine Aufforderung für die Zeichnung oder den Kauf der Wertpapiere in der Republik Chile dar, ausser für individuell identifizierte Käufer im Rahmen einer Privatplatzierung im Sinne von Artikel 4 des Ley de Mercado de Valores (Angebot, das sich weder an die allgemeine Öffentlichkeit noch an einen bestimmten Teil oder eine bestimmte Gruppe der Öffentlichkeit richtet). **Deutschland:** Der Vertrieb dieses Berichts erfolgt durch die Credit Suisse (Deutschland) Aktiengesellschaft, die von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht («BaFin») zugelassen ist und reguliert wird. **DIFC:** Diese Informationen werden von der Credit Suisse AG (DIFC Branch) verteilt, die über eine ordnungsgemässe Lizenz der Dubai Financial Services Authority (DFSA) verfügt und unter deren Aufsicht steht. Finanzprodukte oder Finanzdienstleistungen in diesem Zusammenhang richten sich ausschliesslich an professionelle Kunden oder Vertragsparteien gemäss Definition der DFSA und sind für keinerlei andere Personen bestimmt. Die Adresse der Credit Suisse AG (DIFC Branch) lautet Level 9 East, The Gate Building, DIFC, Dubai, Vereinigte Arabische Emirate. **Frankreich:** Dieser Bericht wird von Credit Suisse (Luxembourg) S.A. Succursale en France («französische Zweigniederlassung») veröffentlicht, die eine Niederlassung von Credit Suisse (Luxembourg) S.A. ist, einem ordnungsgemäss zugelassenen Kreditinstitut im Grossherzogtum Luxemburg unter der Anschrift 5, rue Jean Monnet, L-2180 Luxembourg. Die französische Zweigniederlassung unterliegt der prudentiellen Aufsicht der luxemburgischen Aufsichtsbehörde Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) und den beiden französischen Aufsichtsbehörden Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR) und Autorité des Marchés Financiers (AMF). **Guernsey:** Dieser Bericht wird von Credit Suisse AG Guernsey Branch, einer Zweigstelle der Credit Suisse AG (Kanton Zürich), mit Sitz in Helvetia Court, Les Echelons, South Esplanade, St Peter Port, Guernsey, vertrieben. Credit Suisse AG Guernsey Branch wird zu 100% von der Credit Suisse AG gehalten und von der Guernsey Financial Services Commission überwacht. Exemplare der letzten geprüften Abschlüsse der Credit Suisse AG werden auf Wunsch bereitgestellt. **Indien:** Der Vertrieb dieses Berichts erfolgt durch die Credit Suisse Securities (India) Private Limited (CIN-Nr. U67120MH1996PTC104392), die vom Securities and Exchange Board of India als Researchanalyst (Registrierungsnr. INH 000001030), als Portfoliomanager (Registrierungsnr. INP000002478) und als Börsenmakler (Registrierungsnr. NZ000248233) unter der folgenden Geschäftsadresse beaufsichtigt wird: 9th Floor, Ceejay House, Dr. Annie Besant Road, Worli, Mumbai - 400 018, Indien, Telefon +91-22 6777 3777. Israel: Wenn dieses Dokument durch Credit Suisse Financial Services (Israel) Ltd. in Israel verteilt wird: Dieses Dokument wird durch Credit Suisse Financial Services (Israel) Ltd. verteilt. Die Credit Suisse AG und ihre in Israel angebotenen Dienstleistungen werden nicht von der Bankenaufsicht bei der Bank of Israel überwacht, sondern von der zuständigen Bankenaufsicht in der Schweiz. Credit Suisse Financial Services (Israel) Ltd. ist für den Vertrieb von Investmentprodukten in Israel zugelassen. Daher werden ihre Investmentmarketing-Aktivitäten von der Israel Securities Authority überwacht. **Italien:** Dieser Bericht wird in Italien von der Credit Suisse (Italy) S.p.A., einer gemäss italienischem Recht gegründeten und registrierten Bank, die der Aufsicht und Kontrolle durch die Banca d'Italia und CONSOB untersteht, verteilt. **Katar:** Der Vertrieb dieses Berichts erfolgt über Credit Suisse (Qatar) L.L.C., die von der Qatar Financial Centre Regulatory Authority (QFCRA) unter der QFC-Lizenznummer 00005 zugelassen ist und reguliert wird. Alle betreffenden Finanzprodukte oder Dienstleistungen werden ausschliesslich zugelassenen Gegenparteien (gemäss Definition der QFCRA) oder Firmenkunden (gemäss Definition der OFCRA) angeboten, einschliesslich natürlicher Personen, die sich als Firmenkunden einstufen liessen, mit einem Nettovermögen von mehr als QR 4 Millionen und ausreichenden Finanzkenntnissen, -erfahrungen und dem entsprechenden Verständnis bezüglich solcher Produkte und/oder Dienstleistungen. Daher dürfen andere Personen diese Informationen weder erhalten noch sich darauf verlassen. **Libanon:** Der Vertrieb des vorliegenden Berichts erfolgt durch die Credit Suisse (Lebanon) Finance SAL («CSLF»), ein Finanzinstitut, das durch die Central Bank of Lebanon («CBL») reguliert wird und unter der Lizenzierungsnummer 42 als Finanzinstitut eingetragen ist. Für die Credit Suisse (Lebanon) Finance SAL gelten die Anordnungen und Rundschreiben der CBL sowie die gesetzlichen und regulatorischen Bestimmungen der Capital Markets Authority of Lebanon («CMA»). Die CSLF ist eine Tochtergesellschaft der Credit Suisse AG und gehört zur Credit Suisse Group (CS). Die CMA übernimmt keinerlei Verantwortung für die im vorliegenden Bericht enthaltenen inhaltlichen Informationen, wie z.B. deren Richtigkeit oder Vollständigkeit. Die Haftung für den Inhalt dieses Berichts liegt beim Herausgeber, seinen Direktoren oder anderen Personen, wie z.B. Experten, deren Meinungen mit ihrer Zustimmung Eingang in diesen Bericht gefunden haben. Darüber hinaus hat die CMA auch nicht beurteilt, ob die hierin erwähnten Anlagen für einen bestimmten Anleger oder Anlegertyp geeignet sind. Hiermit wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass Anlagen an Finanzmärkten mit einem hohen Ausmass an Komplexität und dem Risiko von Wertverlusten verbunden sein können und möglicherweise nicht für alle Anleger geeignet sind. Die CSLF prüft die Eignung dieser Anlage auf Basis von Informationen, die der Anleger der CSLF zum Zeitpunkt der Prüfung zugestellt hat, und in Übereinstimmung mit den internen Richtlinien und Prozessen

der Credit Suisse. Es gilt als vereinbart, dass sämtliche Mitteilungen und Dokumentationen der CS und/oder der CSLF in Englisch erfolgen bzw. abgefasst werden. Indem er einer Anlage in das Produkt zustimmt, bestätigt der Anleger ausdrücklich und unwiderruflich, dass er gegen die Verwendung der englischen Sprache nichts einzuwenden hat und den Inhalt des Dokuments vollumfänglich versteht. **Luxemburg:** Dieser Bericht wird veröffentlicht von Credit Suisse (Luxemburg) S.A., einem ordnungsgemäss zugelassenen Kreditinstitut im Grossherzogtum Luxemburg unter der Anschrift 5, rue Jean Monnet, L-2180 Luxemburg. Credit Suisse (Luxemburg) S.A. unterliegt der prudentiellen Aufsicht der luxemburgischen Aufsichtsbehörde Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF). **Mexiko:** Dieses Dokument gibt die Ansichten der Person wieder, die Dienstleistungen für C. Suisse Asesoría México, S.A. de C.V. («C. Suisse Asesoría») und/oder Banco Credit Suisse (México), S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Credit Suisse (México) («Banco CS») erbringt. Daher behalten sich sowohl C. Suisse Asesoría als auch Banco CS das Recht vor, ihre Ansichten jederzeit zu ändern und übernehmen in dieser Hinsicht keinerlei Haftung. Dieses Dokument dient ausschliesslich zu Informationszwecken. Es stellt keine persönliche Empfehlung oder Anregung und auch keine Aufforderung zur irgendeiner Handlung dar. Es ersetzt nicht die vorherige Rücksprache mit Ihren Beratern im Hinblick auf C. Suisse Asesoría und/oder Banco CS, bevor Sie eine Anlageentscheidung treffen. C. Suisse Asesoría und/oder Banco CS übernehmen keinerlei Haftung für Anlageentscheidungen, die auf der Basis von Informationen in diesem Dokument getroffen werden, da diese die Zusammenhänge der Anlagestrategie und die Ziele bestimmter Kunden nicht berücksichtigen. Prospekte, Broschüren und Anlagerichtlinien von Investmentfonds sowie Geschäftsberichte oder periodische Finanzinformationen dieser Fonds enthalten zusätzliche nützliche Informationen für Anleger. Diese Dokumente können kostenlos direkt bei Emittenten und Betreibern von Investmentfonds, über die Internetseite der Aktienbörse, an der sie notiert sind oder über Ihren Ansprechpartner bei C. Suisse Asesoría und/oder Banco CS bezogen werden. Die frühere Wertentwicklung und die verschiedenen Szenarien bestehender Märkte sind keine Garantie für aktuelle oder zukünftige Ergebnisse. Falls die Informationen in diesem Dokument unvollständig, unrichtig oder unklar sind, wenden Sie sich bitte umgehend an Ihren Ansprechpartner bei C. Suisse Asesoría und/oder Banco CS. Es ist möglich, dass Änderungen an diesem Dokument vorgenommen werden, für die weder C. Suisse Asesoría noch Banco CS verantwortlich ist. Dieses Dokument dient ausschliesslich zu Informationszwecken und ist kein Ersatz für die Aktivitätsberichte und/oder Kontoauszüge, die Sie von C. Suisse Asesoría und/oder Banco CS gemäss den von der mexikanischen Wertpapier- und Börsenaufsicht (Comisión Nacional Bancaria y de Valores, CNBV) erlassenen allgemeinen Bestimmungen für Finanzinstitutionen und andere juristische Personen, die Anlagedienstleistungen erbringen, erhalten. Angesichts der Natur dieses Dokuments übernehmen weder C. Suisse Asesoría noch Banco CS irgendeine Haftung aufgrund der in ihm enthaltenen Informationen. Obwohl die Informationen aus Quellen stammen, die von C. Suisse Asesoría und/oder Banco CS als zuverlässig angesehen wurden, gibt es keine Garantie für ihre Richtigkeit oder Vollständigkeit. Banco CS und/oder A. Suisse Asesoría übernimmt keine Haftung für Verluste, die sich aus der Nutzung von Informationen in dem Ihnen überlassenen Dokument ergeben. Anleger sollten sich vergewissern, dass Informationen, die sie erhalten, auf ihre persönlichen Umstände, ihr Anlageprofil sowie ihre konkrete rechtliche, regulatorische oder steuerliche Situation abgestimmt ist oder eine unabhängige professionelle Beratung einholen. C. Suisse Asesoría México, S.A. de C.V. ist ein Anlageberater gemäss dem mexikanischen Wertpapiermarktgesetz (Ley del Mercado de Valores, «LMV») und bei der CNBV unter der Registernummer 30070 eingetragen. C. Suisse Asesoría México, S.A. de C.V. ist kein Teil der Grupo Financiero Credit Suisse (México), S.A. de C.V. oder einer anderen Finanzgruppe in Mexiko. C. Suisse Asesoría México, S.A. de C.V. ist kein unabhängiger Anlageberater gemäss dem LMV und anderen geltenden Bestimmungen, da sie in direkter Beziehung zur Credit Suisse AG, einer ausländischen Finanzinstitution, und in indirekter Beziehung zur Grupo Financiero Credit Suisse (México), S.A. de C.V. steht. **Österreich:** Dieser Bericht wird entweder von der CREDIT SUISSE (LUXEMBOURG) S.A. Zweigniederlassung Österreich («österreichische Zweigniederlassung») oder von der Credit Suisse (Deutschland) AG veröffentlicht. Die österreichische Zweigniederlassung ist eine Niederlassung von CREDIT SUISSE (LUXEMBOURG) S.A., einem ordnungsgemäss zugelassenen Kreditinstitut im Grossherzogtum Luxemburg unter der Anschrift 5, rue Jean Monnet, L-2180 Luxemburg. Die österreichische Zweigniederlassung unterliegt der prudentiellen Aufsicht der luxemburgischen Aufsichtsbehörde Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF), 283, route d'Arlon, L-1150 Luxemburg, Grossherzogtum Luxemburg und der österreichischen Finanzmarktaufsichtsbehörde (FMA), Otto-Wagner Platz 5, A-1090 Wien, Österreich. Die Credit Suisse (Deutschland) Aktiengesellschaft wird von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht («BaFin») in Zusammenarbeit mit der österreichischen Finanzmarktaufsicht (FMA), Otto-Wagner-Platz 5, A-1090 Wien, Österreich beaufsichtigt. **Portugal:** Dieser Bericht wird von Credit Suisse (Luxemburg) S.A., Sucursal em Portugal («portugiesische Zweigniederlassung») veröffentlicht, die eine Niederlassung von Credit Suisse (Luxemburg) S.A. ist, einem ordnungsgemäss zugelassenen Kreditinstitut im Grossherzogtum Luxemburg unter der Anschrift 5, rue Jean Monnet, L-2180 Luxemburg. Die portugiesische Zweigniederlassung unterliegt der prudentiellen Aufsicht der luxemburgischen Aufsichtsbehörden Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) und der portugiesischen Aufsichtsbehörden, der Banco de Portugal (BdP) und der Comissão do Mercado dos Valores Mobiliários (CMVM). **Saudi-Arabien:** Dieses Dokument wird von der Credit Suisse Saudi

Arabia (CR Number 1010228645) veröffentlicht, die von der saudi-arabischen Aufsichtsbehörde (Saudi Arabian Capital Market Authority) gemäss der Lizenz Nr. 08104-37 vom 23.03.1429 d. H. bzw. 21.03.2008 n. Chr. ordnungsgemäss zugelassen und beaufsichtigt ist. Der Sitz der Credit Suisse Saudi Arabia liegt in der King Fahad Road, Hay Al Mhamadiya, 12361-6858 Riyadh, Saudi-Arabien. Website: <https://www.credit-suisse.com/sa>. Gemäss den von der Kapitalmarktbehörde herausgegebenen Regeln für das Angebot von Wertschriften und fortlaufenden Verpflichtungen darf dieses Dokument im Königreich Saudi-Arabien ausschliesslich an Personen verteilt werden, die gemäss diesen Regeln dazu berechtigt sind. Die saudi-arabische Kapitalmarktbehörde macht keinerlei Zusicherungen hinsichtlich der Korrektheit und Vollständigkeit dieses Dokuments und lehnt ausdrücklich jegliche Haftung für Verluste ab, die aus diesem Dokument oder im Vertrauen auf dessen Inhalt oder Teile davon entstehen. Potenzielle Käufer der im Rahmen dieses Dokuments angebotenen Wertschriften sollten eine eigene Sorgfaltsprüfung hinsichtlich der Korrektheit der im Zusammenhang mit diesen Wertschriften zur Verfügung gestellten Informationen durchführen. Wenn Sie den Inhalt dieses Dokuments nicht verstehen, sollten Sie einen autorisierten Finanzberater konsultieren. Gemäss den von der Kapitalmarktbehörde herausgegebenen Bestimmungen für Anlagefonds darf dieses Dokument im Königreich ausschliesslich an Personen verteilt werden, die gemäss diesen Bestimmungen dazu berechtigt sind. Die saudi-arabische Kapitalmarktbehörde macht keinerlei Zusicherungen hinsichtlich der Korrektheit und Vollständigkeit dieses Dokuments und lehnt ausdrücklich jegliche Haftung für Verluste ab, die aus diesem Dokument oder im Vertrauen auf dessen Inhalt oder Teile davon entstehen. Potenzielle Zeichner der im Rahmen dieses Dokuments angebotenen Wertschriften sollten eine eigene Sorgfaltsprüfung hinsichtlich der Korrektheit der im Zusammenhang mit diesen Wertschriften zur Verfügung gestellten Informationen durchführen. Wenn Sie den Inhalt dieses Dokuments nicht verstehen, sollten Sie einen autorisierten Finanzberater konsultieren. **Südafrika:** Die Verteilung dieser Informationen erfolgt über Credit Suisse AG, die als Finanzdienstleister von der Financial Sector Conduct Authority in Südafrika unter der FSP-Nummer 9788 registriert ist, und/oder über Credit Suisse (UK) Limited, die als Finanzdienstleister von der Financial Sector Conduct Authority in Südafrika unter der FSP-Nummer 48779 registriert ist. **Spanien:** Bei diesem Dokument handelt es sich um Werbematerial. Es wird von der Credit Suisse AG, Sucursal en España, einem bei der Comisión Nacional del Mercado de Valores eingetragenen Unternehmen zu Informationszwecken bereitgestellt. Es richtet sich ausschliesslich an den Empfänger für dessen persönlichen Gebrauch und darf gemäss den derzeit geltenden Gesetzen keineswegs als Wertpapierangebot, persönliche Anlageberatung oder allgemeine oder spezifische Empfehlung von Produkten oder Anlagestrategien mit dem Ziel angesehen werden, Sie zu irgendeiner Handlung aufzufordern. Der Kunde/die Kundin ist auf jeden Fall selbst für seine/ihre Entscheidungen über Anlagen oder Veräusserungen verantwortlich. Deshalb trägt der Kunde allein die gesamte Verantwortung für Gewinne oder Verluste aus Entscheidungen über Aktivitäten auf der Basis der in diesem Dokument enthaltenen Informationen und Meinungen. Die Angaben in diesem Dokument sind nicht die Ergebnisse von Finanzanalysen oder Finanzresearch und fallen deshalb nicht unter die aktuellen Bestimmungen für die Erstellung und Verteilung von Finanzresearch und entsprechen nicht den gesetzlichen Vorschriften für die Unabhängigkeit der Finanzanalyse. **Türkei:** Die hierin enthaltenen Anlageinformationen, Anmerkungen und Empfehlungen fallen nicht unter die Anlageberatungstätigkeit. Die Anlageberatungsleistungen für Kunden werden in massgeschneiderter Form von den dazu berechtigten Instituten erbracht, und zwar unter Berücksichtigung der jeweiligen Risiko- und Ertragspräferenzen der Kunden. Die hierin enthaltenen Kommentare und Beratungen sind hingegen allgemeiner Natur. Die Empfehlungen sind daher mit Blick auf Ihre finanzielle Situation oder Ihre Risiko- und Renditepräferenzen möglicherweise nicht geeignet. Eine Anlageentscheidung ausschliesslich auf Basis der hierin enthaltenen Informationen resultiert möglicherweise in Ergebnissen, die nicht Ihren Erwartungen entsprechen. Der Vertrieb dieses Berichts erfolgt durch Credit Suisse Istanbul Menkul Degerler Anonim Sirketi, die vom Capital Markets Board of Turkey beaufsichtigt wird und ihren Sitz an der folgenden Adresse hat: Lezvim Mahallesi, Kuru Sokak No. 2 Zorlu Center Terasevler No. 61 34340 Besiktas/ Istanbul, Türkei

USA: WEDER DIESER BERICHT NOCH KOPIEN DAVON DÜRFEN IN DIE VEREINIGTEN STAATEN VERSANDT, DORTHIN MITGENOMMEN ODER AN US-PERSONEN ABGEGEBEN WERDEN. (IM SINNE DER REGULIERUNG S DES US SECURITIES ACT VON 1933. IN SEINER GÜLTIGEN FASUNG).

Vereinigtes Königreich: Der Vertrieb dieses Berichts erfolgt über Credit Suisse (UK) Limited. Credit Suisse (UK) ist von der Prudential Regulation Authority zugelassen und wird von der Financial Conduct Authority und der Prudential Regulation Authority beaufsichtigt. Wird dieser Bericht im Vereinigten Königreich von einem ausländischen Unternehmen vertrieben, das im Rahmen des Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 keiner Ausnahme unterliegt, gilt Folgendes: Sofern es im Vereinigten Königreich verteilt wird oder zu Auswirkungen im Vereinigten Königreich führen könnte, stellt dieses Dokument eine von Credit Suisse (UK) Limited genehmigte Finanzwerbung dar. Credit Suisse (UK) Limited ist durch die Prudential Regulation Authority zugelassen und wird hinsichtlich der Durchführung von Anlagegeschäften im Vereinigten Königreich durch die Financial Conduct Authority und die Prudential Regulation Authority beaufsichtigt. Der eingetragene Geschäftssitz von

Credit Suisse (UK) Limited ist Five Cabot Square, London, E14 4QR. Bitte beachten Sie, dass die Vorschriften des britischen Financial Services and Markets Act 2000 zum Schutz von Privatanlegern für Sie nicht gelten und dass Sie keinen Anspruch auf Entschädigungen haben, die Anspruchsberechtigten («Eligible Claimants») im Rahmen des britischen Financial Services Compensation Scheme möglicherweise ausgerichtet werden. Die steuerliche Behandlung hängt von der individuellen Situation des einzelnen Kunden ab und kann sich in Zukunft ändern.

Das vorliegende Dokument darf ohne schriftliche Genehmigung der Credit Suisse weder vollständig noch auszugsweise vervielfältigt werden. Copyright © 2021 Credit Suisse Group AG und/oder mit ihr verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.

21C014A_IS

Weitere Publikationen der Credit Suisse

Monitor Schweiz

2. Quartal 2021

Der Monitor Schweiz analysiert und prognostiziert die Entwicklung der Schweizer Wirtschaft.

15. Juni 2021

Bauindex Schweiz

2. Quartal 2021

Der vierteljährlich publizierte Bauindex Schweiz informiert zeitnah über die Konjunktur in der Baubranche und beinhaltet Schätzungen und Hintergründe der Umsatzentwicklung im Bausektor.

26. Mai 2021

Immobilienmonitor

3. Quartal 2021

Der Immobilienmonitor bietet dreimal jährlich ein Update aller immobilienrelevanten Marktentwicklungen und ergänzt damit die jährlichen Fundamentalanalysen und Spezialthemen der Credit Suisse Immobilienstudie.

28. September 2021

Abonnieren Sie unsere Publikationen direkt bei Ihrem Kundenberater.



CREDIT SUISSE AG

Investment Solutions & Products

Postfach

CH-8070 Zürich

credit-suisse.com