



# «Volatile Zeiten brauchen überzeugende, innovative Strategien»

Als Gruppengesellschaft der 1999 gegründeten Swiss Prime Site entwickelt Swiss Prime Site Solutions massgeschneiderte Dienstleistungen und Anlageprodukte für Kunden im Immobiliensektor. CEO Anastasius Tschopp über den Schweizer Immobilienmarkt, neue Anlagestrategien und den Umgang mit KI.



## Steckbrief

**Swiss Prime Site Solutions** entwickelt massgeschneiderte Dienstleistungen und Anlageprodukte für Kunden im Immobiliensektor. Das Unternehmen verfügt über mehr als CHF 14 Mrd. Assets under Management und eine Entwicklungs-Pipeline von CHF 1.5 Mrd. Als Asset Manager hat das Unternehmen das Ziel, unabhängig vom Anlageumfeld solide und attraktive Erträge mit tiefem Risiko zu erwirtschaften. Swiss Prime Site Solutions ist eine Gruppengesellschaft von Swiss Prime Site und wurde von der FINMA als Fondsmanagerin zugelassen.

**Anastasius Tschopp** Der berufliche Weg von Anastasius Tschopp in der Immobilienbranche begann mit einer Lehre als Plattenleger und führte ihn später in den Handel mit Baumaterialien. Dann war Tschopp für die Entwicklungsabteilung des Flughafens Zürich tätig, bevor er als Head Property Marketing Real Estate Asset Management zur Credit Suisse wechselte. Vor über zehn Jahren stiess er zu Swiss Prime Site, wo er zuletzt Head Portfolio Management war. 2018 übernahm er die Leitung der neu gegründeten Swiss Prime Site Solutions und seit 2021 ist er Mitglied der Geschäftsleitung der Swiss Prime Site. Zudem ist er Mitglied des Aufsichtsrats der im April 2024 erworbenen Fundamenta Group Deutschland AG und seit Januar 2026 Deputy CEO der SPS Group.

**Mehr Informationen unter** [spssolutions.swiss](https://spssolutions.swiss)

## Herr Tschopp, wie entwickelt sich der Schweizer Immobilienmarkt für institutionelle Investoren?

Der Schweizer Immobilienmarkt ist und bleibt grundsätzlich sehr stabil. Die Nachfrage nimmt weiter zu, jedoch das Angebot nicht. Gleichzeitig wird der Markt spürbar anspruchsvoller, was die Neuinvestitionen betrifft. Zinsen, umfassendere Regulierungen und veränderte Nutzerbedürfnisse prägen das Umfeld stärker als früher. Für institutionelle Investoren rücken Qualität, Lage und aktives Management noch stärker in den Fokus als dies vor Jahren war. Wer differenziert investiert und nahe am Markt bleibt, kann weiterhin attraktive, nachhaltige und stabile Erträge erzielen. Immobilien bleiben eines der wenigen langfristigen attraktiven Investments für Pensionskassen.

## Sie verfolgen mit Swiss Prime Site Solutions seit 2018 einen langfristigen Ansatz – und haben von Beginn an auf Innovationen Wert gelegt. Wie geht das zusammen?

Für uns gehört beides zusammen. Langfristiger Erfolg entsteht nicht durch Stillstand, sondern durch Anpassungsfähigkeit. Innovation ist dabei keine Worthülse. Sie hilft uns, Trends früh zu erkennen und Portfolios gezielt auszurichten. So schaffen wir die Basis, um auch in einem sich wandelnden Markt nachhaltig Wert zu generieren und immer wieder neue Investoren zu finden. Gerade was im Umfeld von AI passiert, wird uns helfen die Performance der Produkte weiter zu optimieren.

## Wie entscheidend ist Ihr 360-Grad-Management-Ansatz, um Investitionen bestmöglich zu verwalten und zu steuern?

Er ist ein zentraler Erfolgsfaktor. Wir

betrachten Immobilien nicht isoliert, sondern entlang der gesamten Wertschöpfungskette und langfristig. Von der Akquisition über Entwicklung, Asset Management, Finanzierungen und Betrieb bis hin zur Optimierung im Bestand. Diese ganzheitliche Sicht ermöglicht schnellere, fundiertere Entscheide und schafft langfristig Mehrwert für unsere Kunden. Wir bieten diesen Service aus einer Hand über die gesamte Produktpalette an, was uns ein Alleinstellungsmerkmal gibt.

## Welche Strategien lassen sich in einem volatilen Marktumfeld finden und verfolgen?

Volatilität ist heute weniger Ausnahme als vielmehr Teil der Normalität. Umso wichtiger ist es, flexibel und zugleich klar positioniert zu sein. Volatilität ist zur Konstante geworden. Erfolgreiche Strategien zeichnen sich daher nicht durch Planbarkeit aus, sondern durch Robustheit. Wir setzen auf breit diversifizierte Portfolios, antizyklisches investieren, aktives Management und klare strategische Schwerpunkte. Gleichzeitig braucht es die Bereitschaft und den Mut, Chancen auch in unsicheren Phasen gezielt zu nutzen.

## Wo liegen bei Wohnimmobilien die grössten Herausforderungen?

Der Bedarf an Wohnraum in der Schweiz ist ungebrochen hoch und wird durch das anhaltende Bevölkerungswachstum

zusätzlich verstärkt. Gleichzeitig sieht sich der Wohnungsmarkt mit einer zunehmenden Regulierungsdichte sowie komplexeren politischen und planerischen Rahmenbedingungen konfrontiert, die die Entwicklung neuer Projekte erheblich erschweren. Insbesondere lange Bewilligungsverfahren, Einsprachen sowie verschärfte mietrechtliche Vorgaben reduzieren die Investitionsanreize und verlangsamen die Realisierung von Verdichtungen, Aufstockungen und Neubauten spürbar.

Eine zentrale Herausforderung liegt darin, die Schaffung von dringend benötigtem Wohnraum mit wirtschaftlicher Tragfähigkeit in Einklang zu bringen. Regulatorische Eingriffe verfolgen zwar das Ziel, bezahlbaren Wohnraum zu sichern, können jedoch in der Praxis unbeabsichtigte Nebenwirkungen entfalten, indem sie Investitionen hemmen und das Angebot zusätzlich verknappen. Hinzu kommt, dass Verdichtung und Bauen im Bestand – beides zentrale Hebel zur Schaffung von Wohnraum – immer komplexer und aufwendiger werden. Gleichzeitig stossen neue Bauprojekte häufig auf Widerstand in der Bevölkerung, was zu weiteren Verzögerungen führt. Vor diesem Hintergrund sind innovative Ansätze und eine verstärkte Zusammenarbeit zwischen Politik, Investoren und Gesellschaft entscheidend. Letztlich wird es jedoch unabdingbar sein, die Bautätigkeit deutlich zu erhöhen und Prozesse zu

beschleunigen, um die Angebotslücke nachhaltig zu schliessen und der steigenden Nachfrage gerecht zu werden.

## Sie werben dafür, die kommerziellen Flächen nicht zu vernachlässigen oder sogar neu zu denken. Was heisst das?

Kommerzielle Flächen sind ein zentraler Bestandteil eines funktionierenden und wachsenden Landes. Gleichzeitig verändern sich die Anforderungen der Nutzer heute deutlich dynamischer als früher. Gefragt sind flexible Nutzungskonzepte, eine hohe Aufenthaltsqualität, Services, sowie überzeugend integrierte Mixed-Use-Ansätze. Wer diese Entwicklung aktiv mitgestaltet, kann auch in diesem Segment nachhaltige Wertpotenziale erschliessen. Trotz aller technologischen Fortschritte bleibt der Bedarf an physischen Flächen bestehen: In der Schweiz wird nicht nur gewohnt, sondern auch produziert, eingekauft und gearbeitet – entsprechend bleiben Büro-, Gewerbe- und Verkaufsflächen weiterhin sehr essenziell.

## Wo liegen die Herausforderungen als CEO?

Die Rolle des CEO bietet heute die spannende Aufgabe, Orientierung und Sicherheit in einem zunehmend komplexen Umfeld zu geben und einen klaren Fokus zu schaffen. Es geht darum, kurzfristige Entwicklungen richtig einzuordnen und gleichzeitig die langfristige Strategie konsequent voranzutreiben. Entscheidend ist, die Organisation frühzeitig und vorausschauend durch Veränderungen zu begleiten sowie klare Prioritäten zu setzen. Führung bedeutet heute mehr denn je, Komplexität zu reduzieren, Klarheit zu schaffen und eine überzeugende Richtung vorzugeben. Den Menschen ins Zentrum stellen.

# «Erfolgreiche Strategien zeichnen sich nicht durch Planbarkeit aus, sondern durch Robustheit.»

## Wie sehr forcieren Sie mit Ihrem Team den Umgang mit neuen Technologien? Welche Rolle spielt KI dabei?

Technologie verstehen wir als zentralen Enabler und wichtigen Hebel für unsere Weiterentwicklung. Wir setzen sie gezielt ein, um Prozesse effizienter zu gestalten und Entscheidungsgrundlagen weiter zu verbessern. Insbesondere Künstliche Intelligenz gewinnt zunehmend an Relevanz, etwa in der Analyse, bei redundanten Aufgaben und im Forecasting. Entscheidend bleibt jedoch: Ihren vollen Mehrwert entfaltet Technologie erst im Zusammenspiel mit Menschen und deren Erfahrung, sowie einem tiefen Verständnis des Marktes.

Interview: Rüdiger Schmidt-Sodingen