



Zu hohe Preise?

Schweizer Kosmetik ist in der Migros viel teurer als bei dm

Trotz gleichem Hersteller — 37

Zu wenig Hochpreisiges?

Swatch-Chef Nick Hayek wird für seinen Kurs kritisiert

Rückgang im Luxussegment — 35

Immer höhere Mieten – und so viele Leerstände wie nie zuvor

Zürcher Bahnhofstrasse Ladenlokale an der teuersten Strasse der Schweiz stehen leer oder werden nur provisorisch genutzt. Warum halten Hausbesitzer lieber an überhöhten Mieten fest, als diese zu senken?

Arthur Rutishauser

Bisher hat die Zürcher Bahnhofstrasse immer alles überstanden: den Trend zu grossen Einkaufszentren ausserhalb der Stadt, den Niedergang der Warenhäuser sowie den Untergang von vier von fünf Grossbanken. Immer wieder füllten sich die Leerstände an der Zürcher Luxusmeile wie von selbst. Kein Wunder, denn mit bis zu 50'000 Passanten täglich verzeichnet die Bahnhofstrasse die höchste Frequenz in der Schweiz. Das ist zwar nicht einmal die Hälfte dessen, was die Oxford Street in London aufweist, aber die Kaufkraft der Kundschaft ist hoch und die Mieten ebenso. Nun droht die Zürcher Prachtstrasse am eigenen Erfolg zu scheitern.

Im Moment stehen fünf Läden an der Bahnhofstrasse leer oder werden seit Jahren mit Pop-ups betrieben. Diese Häufung ist ungewöhnlich für die Toplage. Ein Grund dafür sind die sehr hohen Mietpreise, die eine Preisspirale auslösen, die kaum zurückgedreht werden kann.

Wie funktioniert die Spirale? Generell hängt die Bewertung der Häuser an den potenziellen Mieteinnahmen und den Zinsen. Hohe Mieten und tiefe Zinsen haben in den letzten Jahren zu sehr hohen Bewertungen der Häuser geführt und vielerorts zu hohen Krediten der Banken. Die Bewertungen können nur hochgehalten werden, wenn der Mietpreis hoch und der Zins tief bleibt, sonst klappt das Kartenhaus zusammen. Darum ist es für Hausbesitzer lukrativer, eine Immobilie notfalls leer stehen zu lassen, als die Mieten zu reduzieren.

Ein Pop-up folgt dem nächsten

Eines, das lange leer stand, ist das ehemalige Modissa-Haus an der Bahnhofstrasse 74. Im Erdgeschoss folgt seit fünf Jahren ein Pop-up dem nächsten. Im Moment werden dort Kleider aus Kaschmir verkauft (Not Shy). Die oberen Stockwerke wollte lange überhaupt niemand mieten, weil einerseits die Kundinnen und Kunden kaum mehr bereit sind, beim Einkaufen mehr als ein Stockwerk zu überwinden. Andererseits hatten die dortigen Räume keine Fenster – was zwar für Ladenflächen ideal, aber für Büros ein No-go ist.

Weil die Fassade denkmalgeschützt ist, brauchte es Anfang dieses Jahres eigens einen Stadtratsbeschluss, damit die Eigentümer die weitgehend geschlossene, bronzefarbene Fassade aus



Baustellen und leere Läden: Noch nie war an der Zürcher Luxusmeile derart viel Raum ungenutzt. Fotos: Urs Jaudas

den 1970er-Jahren wenigstens teilweise öffnen und die Obergeschosse zu Büroflächen umbauen durften. Anfang Monat ist die Liechtensteinische Landesbank (LLB) an der Bahnhofstrasse 74 eingezogen. Wie es unten im Laden weitergeht, ist nicht bekannt.

Der ehemalige Flagshipstore von Salt steht seit 2024 leer

Im Abschnitt zwischen Bahnhofstrasse 28 und 66 sowie beim Hauptbahnhof finden sich die höchsten Einzelhandelsmieten der Schweiz. Und trotzdem: An der Bahnhofstrasse 63, wo früher Benetton residierte, gibt es keinen neuen Dauermieter. Dieser Laden wird die nächsten zwei Jahre nur mit Pop-up-Stores gefüllt. Im Moment wird dort neben Kaschmirpullis die Ware des konkursiten Schweizer Ablegers der Modekette Esprit verkauft.

Die Bahnhofstrasse 64, wo Les Ambassadeurs ihre Uhren verkauften, steht seit kurzem ebenfalls leer. Der letzte Ambassadeurs-Chef, Renato A. Vanotti, hat vor Monatsfrist das Ende des Schweizer Juweliers verkündet. Gleich am nächsten Tag schloss die letzte Filiale in Zürich. Besitzerin der Liegenschaft ist die Axa-Versicherung. Deren Sprecherin Michaela Leuenberger sagt: «Diese Flächen konnten wieder vermietet werden. Die Eröffnung soll voraussichtlich im Spätherbst 2026 stattfinden. Bis dahin werden kleinere Sanierungen und der Innenausbau vorgenommen. Der Mieter darf noch nicht genannt werden.»

An der Bahnhofstrasse 84, wo früher Diesel und Fein Kaller waren, gibt es auch nur noch wechselnde Pop-up-Stores. Und die Bahnhofstrasse 96, wo Salt früher den Flagshipstore hatte, steht seit 2024 leer.

Ein Gegenbeispiel ist der Brannhof, der früher Manor beherbergte. Am 16. März 2023 vermeldete die neue Besitzerin stolz: «Swiss Life Brannhof» voll vermietet. Cadillac, Nespresso, Massimo Dutti zahlen Premiummieten, und die Fast-Fashion-Ketten Zara Man und Arket expandieren trotz hoher Kosten. Es gibt noch mehr solche Beispiele: Die Luxusmarke Chanel mietet die ganze Liegenschaft an der Bahnhofstrasse 52, und Céline zieht von der Storchengasse direkt neben Chanel. Apple setzt zusammen mit Genesis, der Luxusmarke von Hyundai, im ehemaligen Franz Carl Weber neue Mietrekorde.

Pimpay greift Twint dort an, wo der Handel Kritik übt

Neue Bezahl-App Der Schweizer Detailhandel hat Twint wegen hoher Gebühren angezeigt. Die neue App Pimpay will bei kleinen Händlern punkten und verspricht: Null Transaktionskosten. Reicht das?



Finanzieren das Projekt selbst: Die Gründer André Renfer, Maxime Charbonnel und Maxime Monod (von links). Foto: Florian Cella

Bernhard Kislig

Der Unmut im Schweizer Detailhandel über die Gebühren für das populäre Zahlungsmittel Twint ist gross. Der Detailhandelsverband Swiss Retail Federation hat deshalb im Juli eine Anzeige bei der Wettbewerbskommission wegen des Vorwurfs des Missbrauchs der Marktmacht und zu hoher Gebühren eingereicht.

Genau hier setzt mit Pimpay eine neue Schweizer Bezahlungslösung an, die Anfang 2026 an den Start geht. Das Versprechen ist ein Angriff auf den Platzhirsch Twint: «zero fees» für Händler, also keinerlei Transaktionskosten. Stattdessen verrechnet Pimpay wie bei einem Handyabo einen fixen Betrag je Monat. Der Betrag variiert je nach Anzahl Transaktionen. Kleinsthändler bezahlen gar nichts. Der mittlere Monatsbeitrag liegt bei 9 Franken, und bei einer hohen Anzahl an Transaktionen sind es 29 Franken.

Teurer wird es bei Pimpay nur, wenn ein Unternehmen in der App zusätzliche Werbeoptionen nutzt. Das können etwa Hinweise auf aktuelle Sonderangebote sein. Nutzerinnen und Nutzer, welche die Ortung zulassen, werden darauf hingewiesen, wenn sie sich in der Nähe des entsprechenden Geschäfts befinden.

Hinter dem Start-up stehen drei erfahrene Profis aus dem Schweizer Finanz- und

Technologiebereich, die es mit eigenem Kapital finanzieren. André Renfer bringt seine Expertise als ehemaliges Mitglied der Geschäftsleitung der Hypothekarbank Lenzburg ein. Er kümmert sich um das operative Geschäft. Maxime Monod, zuständig für Technologie, hat zuvor ein Micropayment-Unternehmen mitlanciert. Das Team wird durch Geschäftsführer Maxime Charbonnel komplettiert, der von der Waadtländer Kantonalbank kommt.

Branchenverbände wollen sich beteiligen

Der Aufruhr im Detailhandel gegen Twint ist primär auf die Gebühren zurückzuführen. Weil in der Schweiz über sechs Millionen Nutzerinnen und Nutzer die Twint-App verwenden, hat der Handel kaum eine Wahl, als die Zahlungsmethode anzubieten, um keine Umsatzeinbussen zu riskieren.

Twint hält dagegen, dass nur 1,3 Prozent je Transaktion verrechnet würden. Insbesondere bei kleinen Beträgen von rund 20 Franken sei das sehr moderat und beispielsweise deutlich günstiger als eine Zahlung mit einer Kreditkarte. Bei Kreditkarten nennt Twint für solche Transaktionen «Einstiegspreise» von ungefähr 1,6 bis 2,5 Prozent. Und bei Debitkarten werde oft eine vom Zahlungsbetrag unabhängige Mindestgebühr verrechnet.

Die 1,3 Prozent gelten aber nur, wenn ein Geschäft einen Direktvertrag mit Twint abgeschlossen hat und die Zahlung über den QR-Code erfolgt. Bei einem Bezahlterminal fallen zusätzliche Gebühren an, die jene Unternehmen verrechnen, welche diese Geräte zur Verfügung stellen, etwa Worldline. In der Summe können spürbar höhere Kosten anfallen, die die Händler belasten. Mit Pimpay können die Bezahlterminals vorerst nicht genutzt werden. Diese Funktion werde später folgen, sagt Renfer. Dafür fallen dann, wie bei Twint, Gebühren der Terminalanbieter an.

Das heisst: In einer ersten Phase können Pimpay-Nutzerinnen

und -Nutzer nur via den QR-Code bezahlen. Doch selbst mit Gebühren für Bezahlterminals werde Pimpay für die Händler in jedem Fall deutlich günstiger sein als Twint, sagt Geschäftsführer André Renfer. Denn mit den 1,3 Prozent ist Twint rasch einmal teurer. Bei einem monatlichen Umsatz von beispielsweise 100'000 Franken fliessen 1300 Franken an Twint. Bei Pimpay sind es maximal 29 Franken.

Pimpay startet Anfang Jahr zuerst im Waadtland. Dann legen die Gründer den Fokus auf die Regionen Biel, Neuenburg und Lausanne. Danach sollen in rascher Abfolge weitere Deutschschweizer Städte folgen, wie André Renfer erläutert.



Sogar Parkgebühren können mit Twint bezahlt werden. Foto: Keystone

Das Ziel ist, lokal über Organisationen vor Ort Geschäfte an Bord zu holen. Die Firmengründer wollen die kleinen Händler ansprechen, die Twint kritisieren. Renfer verweist darauf, dass sie «für die grossen Händler bezahlen». Denn aufgrund des höheren Umsatzvolumens erhalten grosse Händler bei Twint bessere Konditionen. Laut Renfer haben bereits viele kleinere Unternehmer Interesse an Pimpay angemeldet, unter anderem wollten sich Branchenverbände im Kanton Waadt mit ihren Mitgliedern beteiligen.

Pimpay möchte diese Händler zudem mit zusätzlichen Marketingmöglichkeiten und einem integrierten Kundenbindungsprogramm überzeugen. Die App ermögliche es Händlern, Kampagnen für Kundschaft zu erstellen. Dies soll helfen, die Sichtbarkeit zu steigern, was für lokale Betriebe angesichts der Konkurrenz von Ketten und Onlineakteuren oft eine Herausforderung sei.

Keine Verknüpfung mit Bankkonto möglich

Ob Pimpay dem Platzhirsch Twint tatsächlich Marktanteile abjagen kann, ist offen. Dagmar Jenni, Direktorin der Swiss Retail Federation, begrüsst jede Konkurrenz auf dem Markt, sieht aber auch kritische Punkte. «Wir haben gesehen, dass Kunden kaum eine zusätzliche App

installieren, wenn sie bereits eine gut funktionierende App haben», gibt Jenni zu bedenken. Es müsse deshalb ein guter Anreiz geschaffen werden, damit neben Twint noch eine weitere App heruntergeladen werde.

Ein Nachteil von Pimpay ist, dass sich die App nicht mit einem Bankkonto verknüpfen lässt. Nutzerinnen und Nutzer müssen wie bei einer Prepaidkarte zuerst Geld überweisen, bevor sie Pimpay nutzen können.

Trotz der Skepsis bezüglich der Breitenwirkung neuer Lösungen sieht Jenni durchaus ein gewisses Potenzial für Pimpay: «Ich könnte mir vorstellen, dass es für kleine lokale Händler attraktiv sein könnte.» Denn die Unzufriedenheit sei gross und die Aussicht auf geringere Kosten verlockend: «Es gibt Detailhändler, die Twint aus Kostengründen nicht mehr akzeptieren», so Jenni.

Schliesslich muss auch noch die Selbstregulierungsorganisation der Finanzintermediäre in der Romandie (Arif) grünes Licht für das Projekt geben. Laut André Renfer ist das nur Formsache. «Wir haben von der Arif ein positives Feedback erhalten.» Offen sei noch die Frage, ob es für die bei allen Nutzerinnen und Nutzern geladenen Prepaidguthaben eine Limite gebe. Dann wird sich zeigen, ob sich Pimpay zu einer ernsthaften Konkurrenz für Twint entwickeln kann.

Fortsetzung

Höhere Mieten und viele Leerstände

Nach dem Einzug von Genesis verpasste das Gratisblatt «20 Minuten» der Bahnhofstrasse den Spitznamen «Automeile».

Es kommt viel Büroraum auf den Markt

Die Ladenflächen im Erdgeschoss sind das eine, das andere sind die oberen Stockwerke. Dort entsteht längst nicht nur bei Modissa und im Brannhof immer mehr Bürofläche. Beim ehemaligen Jelmoli und auch neben dem Globus kommt in nächster Zeit viel Büroraum auf den Markt.

Die Besitzerin der Jelmoli-Immobilie ist die Immobiliengesellschaft SPS. Sie hat letztes Jahr den umstrittenen Entscheid gefällt, das prestigeträchtige Warenhaus zu schliessen. Seither wurde bekannt, dass das Warenhaus Manor, das aus dem Brannhof ausziehen musste, die drei untersten Etagen übernehmen will. Zuerst gibt es Restaurants. Dazwischen warten 10'000 Quadratmeter Bürofläche auf die Vermietung – bisher vergeblich. SPS-Sprecher Patrick Friedli gibt sich trotzdem optimistisch: «Für die Büroflächen sind wir derzeit in fortgeschrittenen Gesprächen mit mehreren potenziellen Grossmieter.»

Friedli sagt auch, die SPS beobachte eine anhaltend hohe Nachfrage nach modernen und grossen,

zusammenhängenden Büroflächen an zentralen Standorten. So sind in der Zürcher Innenstadt nur gerade 3,3 Prozent der Büroräume leer, in den Zürcher Vororten, vor allem im Norden, allerdings 13,2 Prozent. Ob und wie sich die Büros im Jelmoli vermieten lassen, wird sich zeigen.

Neben dem Globus kommen kurzfristig auch noch 2300 Quadratmeter auf den Markt. Dies, weil Globus die Hälfte der lokalen Belegschaft im Backoffice entlassen hat. Nun wird vom ehemaligen Schild-Gebäude ein eigenes Haus gezügelt.

Globus ist, neben dem St. Annahof von Coop, momentan das einzige Warenhaus an der Bahnhofstrasse, das geöffnet ist. Und seine Zukunft ist höchst ungewiss, seit die Migros Globus an

den konkursiten René Benko verkauft hat. Letztes Jahr ist zwar das operative Geschäft an die thailändische Central Group der Familie Chirathivat verkauft worden, aber das Eigentum des Globus-Stammhauses ist noch immer ungeklärt. Der Central Group gehört davon bisher nur die Hälfte, der Rest ist in Benkos Konkursmasse. De facto gehört das Haus sowie so den kreditgebenden Banken.

Auch bei Globus gibt es seit letztem Jahr heisse Diskussionen um den Mietpreis, denn der ist zu hoch für eine nachhaltige Rendite. Aber auch hier verhindern die hohe Bewertung der Liegenschaft und die entsprechend hohen Hypothekarschulden bei den Banken eine Senkung. Wie bei Modissa ist es zudem schwierig, das Haus umzubauen und einen

Teil der Ladenfläche in Büros umzuwandeln. Dies, weil einerseits das Licht fehlt und andererseits Denkmalschutzvorschriften die Fassade schützen.

Kritische Stimmen werden laut

Bei der Zürcher City-Vereinigung ist man nach wie vor optimistisch. In der Innenstadt seien die Leerstände weiterhin sehr gering. Auch bei der Vereinigung Bahnhofstrasse sieht man die Zukunft weiterhin rosig. Fanny Eisl, Geschäftsleiterin der Vereinigung Zürcher Bahnhofstrasse, sagt, ihre Mitglieder seien weiterhin sehr zufrieden. Warum einzelne Liegenschaften trotzdem jahrelang leer stehen, weiss sie nicht.

Seit Jelmoli geschlossen wurde, gibt es allerdings auch

kritische Stimmen. So zweifelte der ehemalige Jelmoli-Chef Peter Leumann die Bewertung des Jelmoli-Gebäudes öffentlich an. Genau gleich wie die SP-Politikerin Jacqueline Badran.

Skeptisch ist auch Immobilienexperte Marc C. Riebel. Er sagt: «Die Mieten wurden in der Vergangenheit durch intensiven Vermarktungsdruck auf den heutigen Stand gebracht – eine Dynamik, die kurzfristig Immobilienwerte steigert, langfristig aber zu strukturellem Leerstand führen kann. Was wir sehen, ist eine Marktkorrektur: Nur Brands hoher wirtschaftlicher Tragfähigkeit zahlen heute noch die aktuellen Marktmieten, während Flächen ohne passende Nachfrage zunehmend leer stehen.»