

Entwicklung des Detailhandels in der Stadt Zug

Schlussbericht

26. März 2026

Dr. Marco Schmid

Dr. Reto Frey

Dr. Robert Weinert



Ausgangslage

Die Stadt Zug hat im Jahr 2020 von Wüest Partner eine Studie zur Entwicklung des Detailhandels in der Stadt Zug durchführen lassen. Diese Studie wird nun 2026 aktualisiert.

Ziel

Ziel ist es, den Detailhandelsstandort Zug sowie dessen strukturelle und räumliche Entwicklung anhand aktueller Daten, relevanter Kennzahlen und aussagekräftiger Analysen differenziert darzustellen. Dabei soll die angebots- und nachfrageseitige Struktur sowie die Entwicklung des Detailhandels- und Verkaufsflächenmarkts analysiert werden – sowohl für die Stadt Zug als auch im Vergleich mit ähnlichen anderen Städten.

Diese aktualisierte Grundlage soll als Basis für eine fundierte Beurteilung der aktuellen Situation sowie für die strategische Weiterentwicklung des Detailhandelsstandorts dienen.

Inhalt

Modul 1: Lageeinschätzung Einkaufszone	5
– Points of Interest	8
– Beschäftigung	14
– Passantenfrequenzen	24
– Lagequalitäten	37
Modul 2: Konkurrenz-/Potenzialanalyse – Nachfrage	45
– Nachfrageentwicklung	52
– Sinus-Milieus	69
– Entwicklung Tourismus/Hotelmarkt	76
Modul 3: Konkurrenz-/Potenzialanalyse – Angebot	82
– Bestehende Konkurrenz	85
– Verkaufsfläche pro Einwohner	87
– Geplante Bauprojekte	96

Inhalt

Modul 4: Verkaufsflächenmarkt	100
– Mietvertragsabschlüsse	102
– Inseratedaten	108
 Modul 5: Branchenstruktur	 117
– Entwicklung Branchenstruktur Zuger Detailhandel	119
– Vergleich Neustadt vs. Altstadt	124
 Fazit	 132
 Quellen, Abkürzungen und Methodenbeschriebe	 141

Modul 1

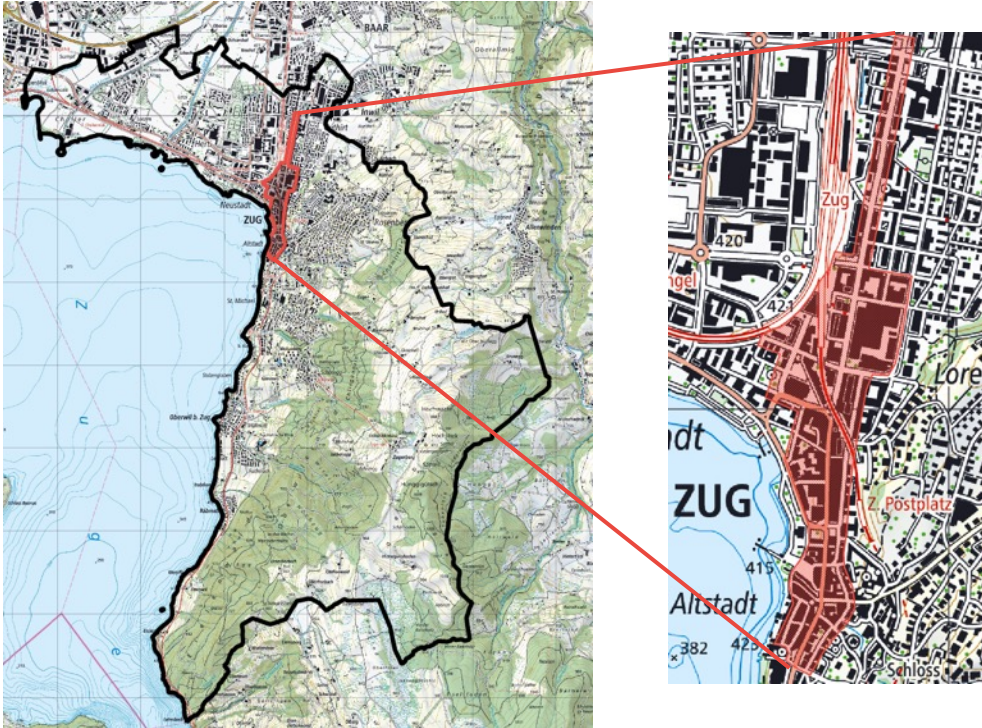
Lageeinschätzung Einkaufszone

Modul 1

Lageeinschätzung Einkaufszone

- **Points of Interest:** Verkehr, Bildung, Kultur/Freizeit, Shopping, öffentliche Gebäude etc.
- **Beschäftigung:** Aktuelle Entwicklung, Dichte, Branchenstruktur, sowie Prognose
- **Passantenfrequenzen** (und Umsatzpotenzial)
- **Lagequalitäten der Verkaufsflächen**

Perimeter Einkaufszone Zug



Einkaufszone Stadt Zug

Der Perimeter der Einkaufszone der Stadt Zug wird definiert von der **Baarerstrasse** im Norden, über die **Bahnhofstrasse**, und die **Neugasse** bis schliesslich der **Grabenstrasse** im Süden.

Der Perimeter schliesst damit sowohl das Gebiet um den Bahnhof, das Metalli sowie Teile der Altstadt bis hin zum Seeufer ein.

Points of Interest

Points of Interest

Points of Interest beschreiben Angebot

Die registrierten Points of Interest (POI, Objekte mit Bedeutung) geben einen guten ersten Überblick über das Angebot in der Zuger Einkaufszone.

Die zentralen Kategorien zur Analyse des Detailhandels sind Shopping und Gastronomie.

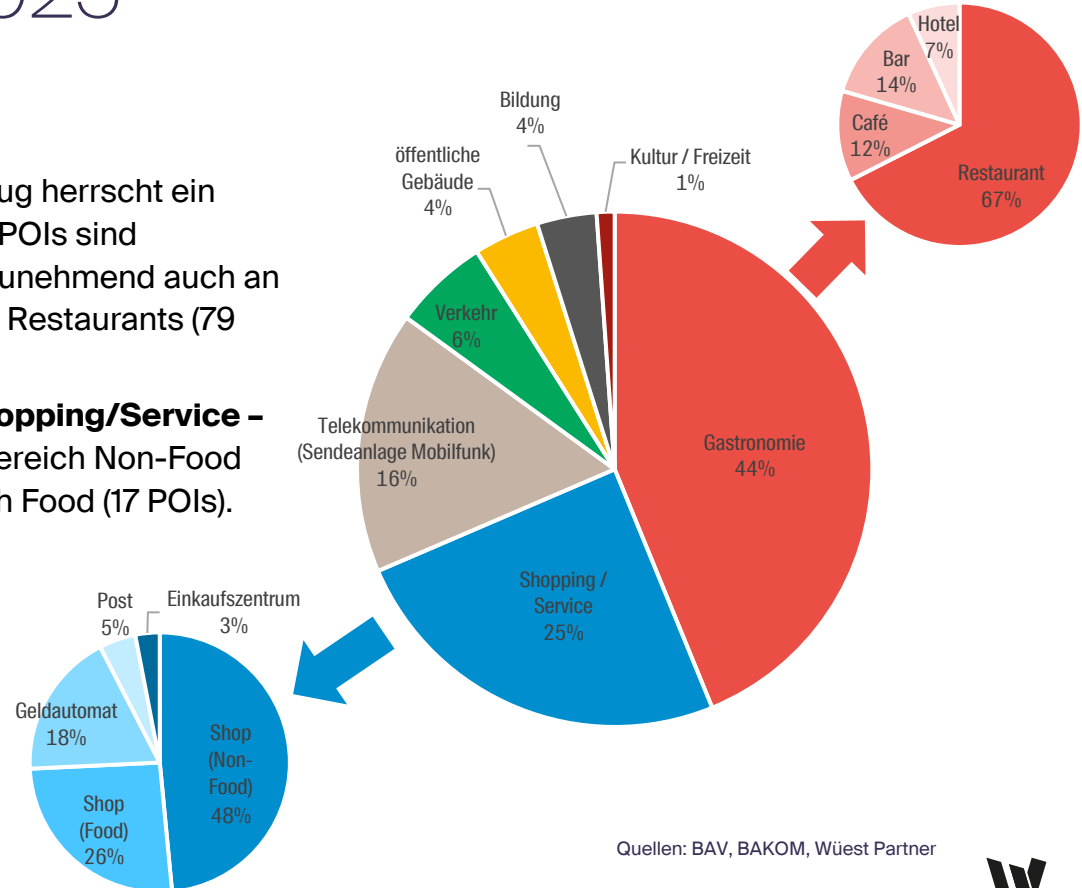
Der Vergleich von 2025 gegenüber 2019 zeigt, dass die Anzahl der Points of Interest gestiegen ist. Dabei handelt es sich insbesondere um Restaurants. Die Zahl der Non-Food Shops ist hingegen gesunken (vgl. s12).

Points of Interest 2025

Points of Interest im Perimeter

Im betrachteten Perimeter der Einkaufszone Zug herrscht ein grosses gastronomisches Angebot: **44 %** der POIs sind **Gastronomie** (vor allem in der Altstadt, aber zunehmend auch an der Baarerstrasse). Gut zwei Drittel davon sind Restaurants (79 POIs).

Ein Viertel der POIs sind aus dem Bereich **Shopping/Service** – davon etwas weniger als die Hälfte aus dem Bereich Non-Food (32 POIs) und ein guter Viertel aus dem Bereich Food (17 POIs).

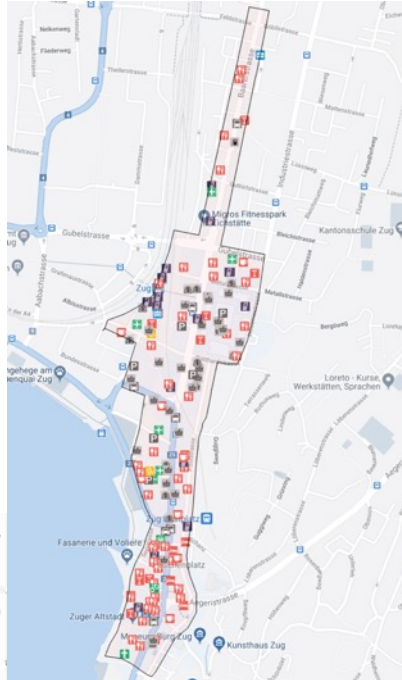


Quellen: BAV, BAKOM, Wüest Partner

Mehr Points of Interest in der Kernzone

Verkaufsflächenmarkt Perimeter Einkaufszone der Stadt Zug

2019



2025



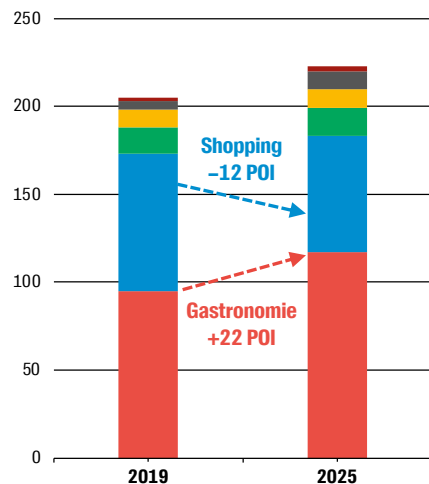
In den letzten 5 Jahren hat die Zahl der Points of Interest in der Kernzone von Bahnhof bis zur Altstadt zugenommen, was grundsätzlich für eine **positive Entwicklung** des Angebots spricht.

Quellen: BAV, BAKOM, Wüest Partner

Mehr Restaurants, weniger Non-Food Shops

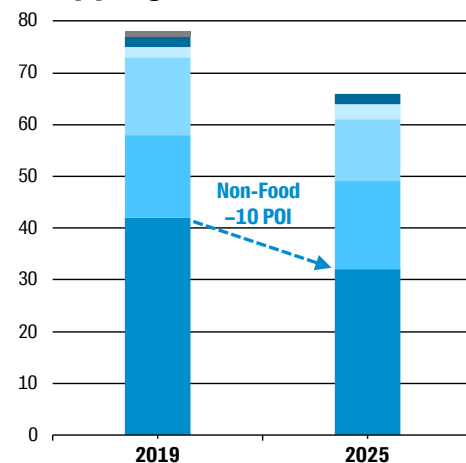
Verkaufsflächenmarkt Perimeter Einkaufszone der Stadt Zug

Anzahl POIs: Total



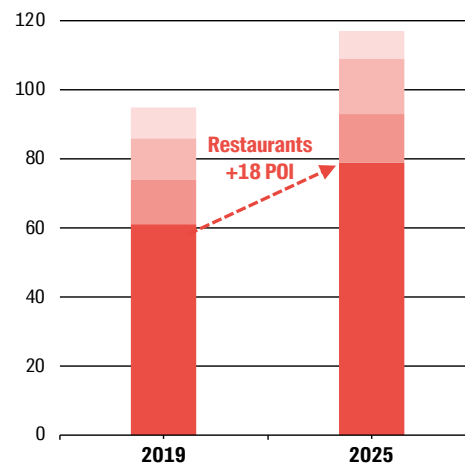
- Gastronomie
- Shopping / Service
- Verkehr
- Öffentliche Gebäude
- Bildung
- Kultur / Freizeit

Anzahl POIs: Unterkategorien Shopping



- Shop (Non-Food)
- Shop (Food)
- Geldautomat
- Post
- Einkaufszentrum
- Tankstelle

Anzahl POIs: Unterkategorien Gastronomie



- Restaurant
- Café
- Bar
- Hotel

Quellen: BAV, BAKOM, Wüest Partner

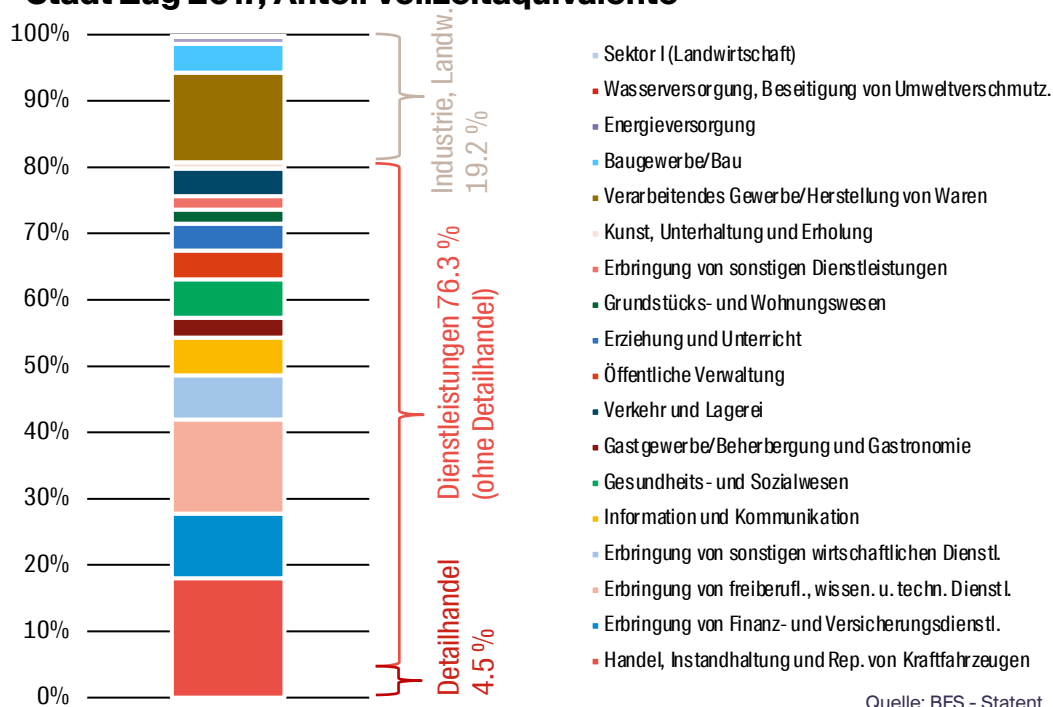
Entwicklung der POIs in der Einkaufszone der Stadt Zug

- Die Anzahl der Points of Interest im Perimeter der Einkaufszone der Stadt Zug stieg von 2019 bis 2025 um 18 (+9 %).
- Es fand eine klare **Verschiebung von Shopping zu Gastronomie** statt. Insbesondere die Anzahl der **Non-Food Shops** sank deutlich (-10, -24 %), während die Anzahl der **Restaurants** deutlich stieg (+18, +30 %).

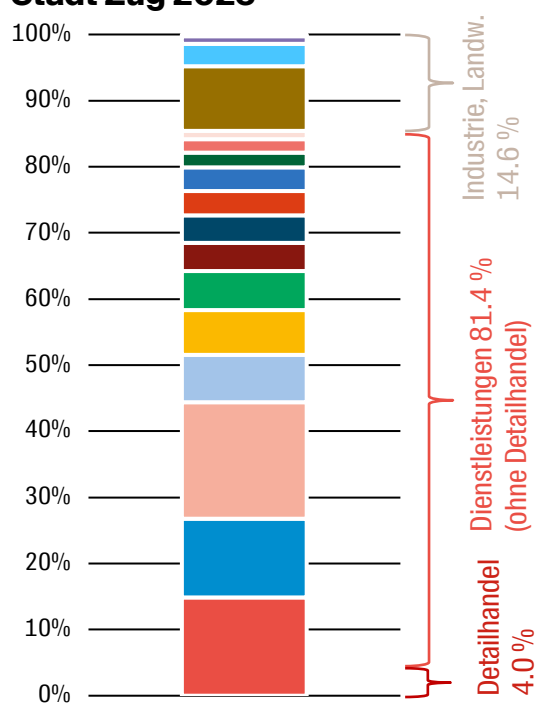
Beschäftigung

Beschäftigungsstruktur in der Stadt Zug

Stadt Zug 2017, Anteil Vollzeitäquivalente



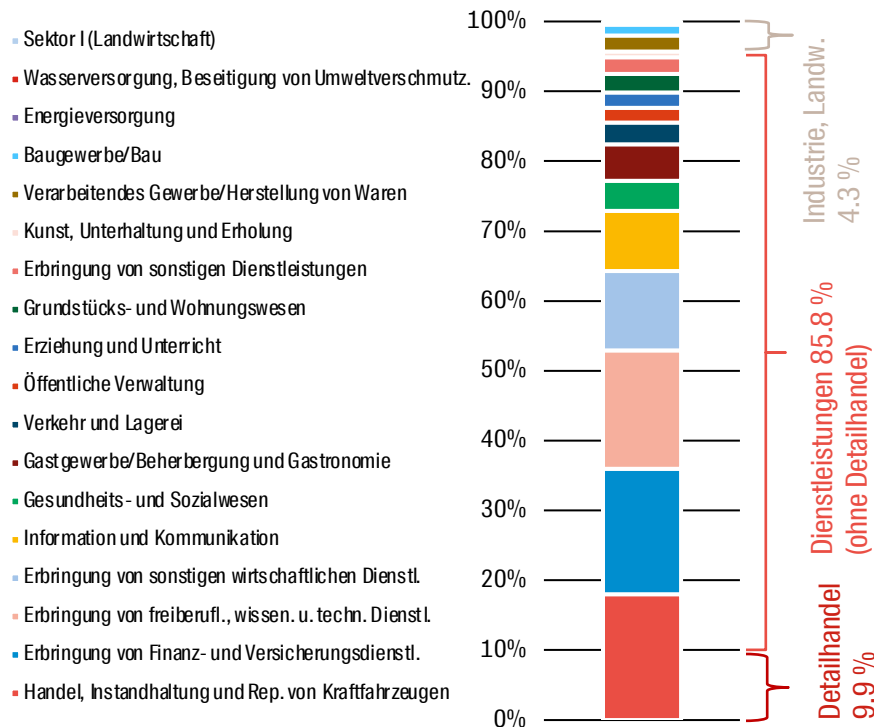
Stadt Zug 2023



-> Gegenüber 2017 Verschiebung von Industrie zu Dienstleistungen und Rückgang des Einzelhandelsanteils (-0.5 Prozentpunkte)

Beschäftigungsstruktur im Perimeter 2023

Perimeter 2023, Anteil Vollzeitäquivalente



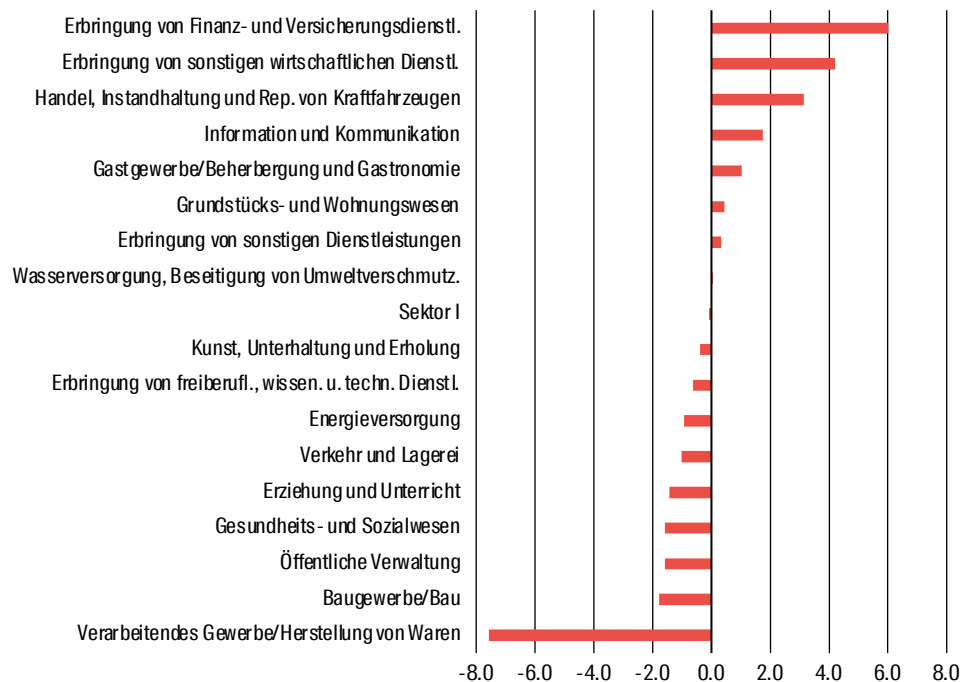
- 2023 betrug die Zahl der Beschäftigten (in VZÄ) im Perimeter **11'600**, wovon **95.7 % im Dienstleistungssektor** arbeiteten (Stadt Zug: 85.4 %).
- **9.9 %** der VZÄ im Perimeter arbeiten 2023 im **Detailhandel** – im Jahr 2017 waren es noch 10.8 % (Stadt Zug: 2023 4.0 %, 2017 4.5 %).
- Die Zahl der VZÄ im Detailhandel im Perimeter ist 2023 gleich hoch wie 2017, während der übrige Dienstleistungssektor stark zugelegt hat, sodass der Anteil des Detailhandels um 0.9 Prozentpunkte (Pp) gesunken ist.

Anzahl Beschäftigte (in VZÄ), 2023

	Perimeter	Gemeinde Zug
Total	11'600	38'100
1. Sektor (Landwirtschaft)	20	90
2. Sektor (Industrie)	480	5'480
3. Sektor (Dienstleistungen)	11'090	32'550
davon Detailhandel	1'140	1'510

Dienstleistungen übervertreten, Industrie untervertreten

Über- und untervertretene Branchen im Perimeter im Vergleich zur Stadt Zug 2023, in Prozentpunkten (Pp)



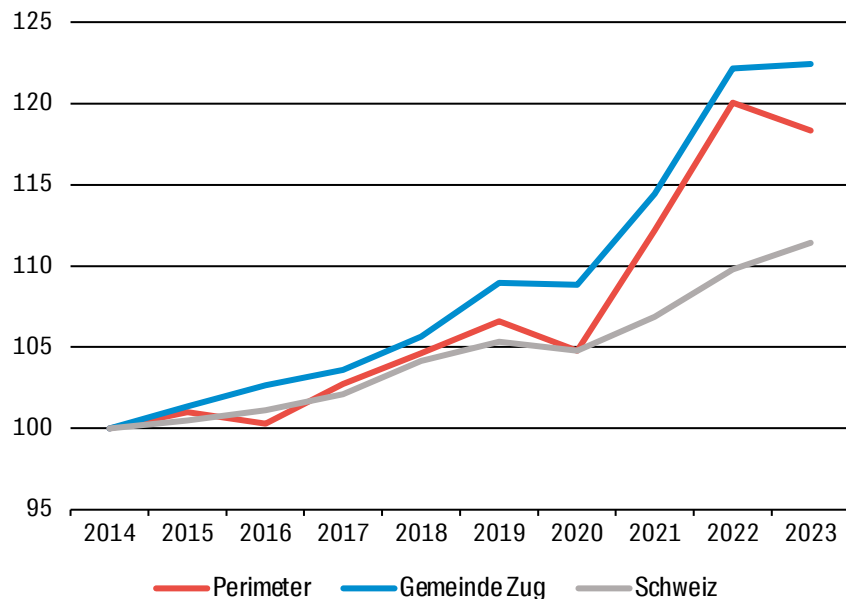
- Der **Finanz- und Versicherungssektor** ist im Perimeter gemessen am Anteil der Beschäftigten (in VZÄ) gegenüber der Stadt Zug um **6.0 Pp stärker vertreten**.
- Ebenfalls stärker vertreten als im übrigen Gemeindegebiet sind die **wirtschaftlichen Dienstleistungen*** mit 4.2 Pp, der **Handel** (3.1 Pp) sowie der Bereich **Information und Kommunikation** (1.8 Pp).
- Das **verarbeitende Gewerbe** ist hingegen deutlich **untervertreten** (-7.6 Pp).

* Dies beinhaltet beispielsweise Personalvermittlung, Autovermietung, Reisebüros, Sicherheitsdienste und Event-Veranstalter.

Dynamische Beschäftigungsentwicklung

Entwicklung der Anzahl Vollzeitäquivalente

Index 2014 = 100

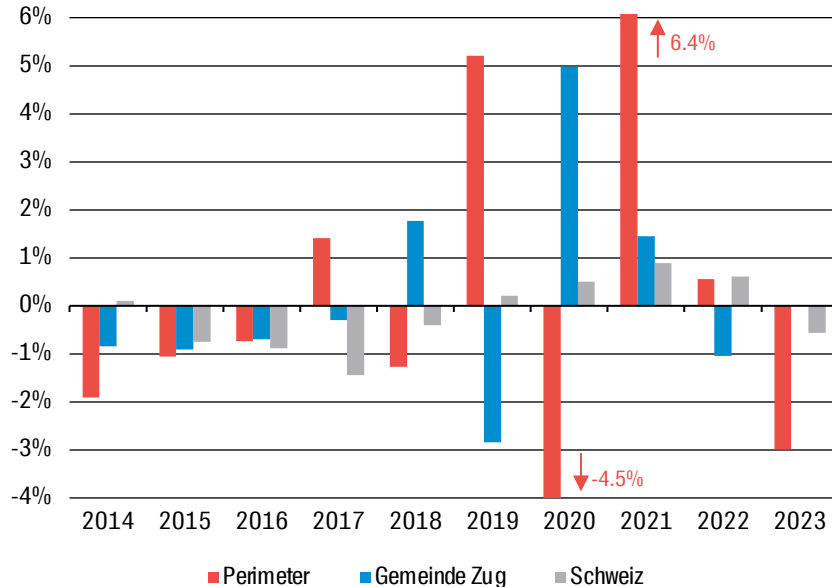


- Die **Zahl der Beschäftigten (in VZÄ) im Perimeter** ist zwischen 2014 und 2023 insgesamt um **18.3 %** angestiegen (Stadt Zug: +22.4 %).
- Dies entspricht einem durchschnittlichen **Beschäftigungswachstum von 1.6 % pro Jahr** im Perimeter.
- Damit ist die **Beschäftigung** im Perimeter sowie in der Stadt Zug in den letzten 10 Jahren klar **stärker gewachsen als im Schweizer Durchschnitt**.

Quelle: BFS - Statent

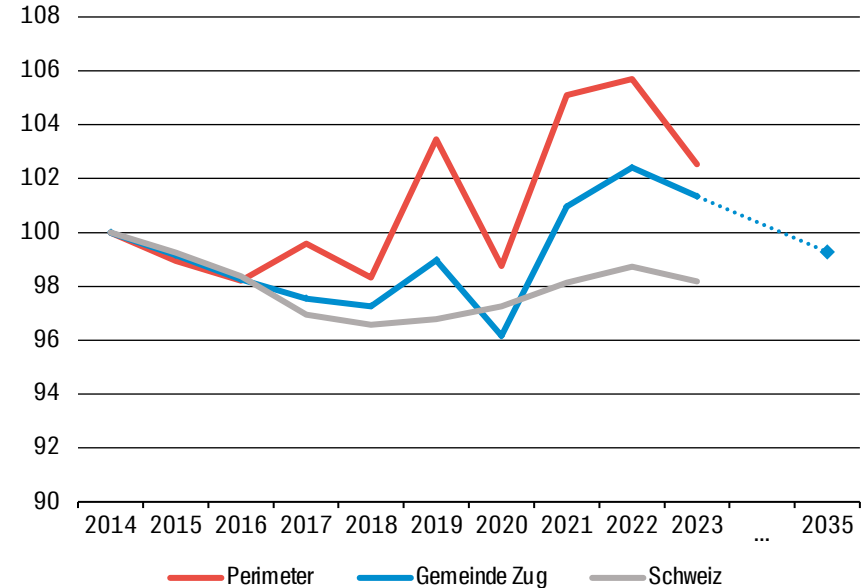
Beschäftigung im Detailhandel sinkt

Jährliche Wachstumsrate der Anzahl Vollzeitäquivalente im Detailhandel



Anzahl Vollzeitäquivalente im Detailhandel

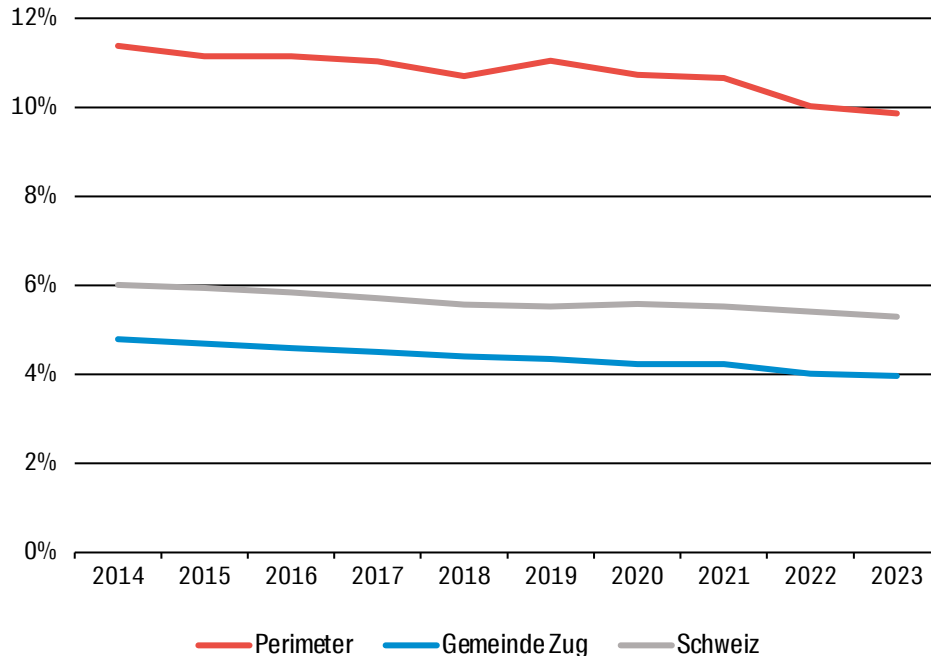
Index 2014 = 100



-> Nach Covid-Effekt 20/21 war Beschäftigung im Detailhandel 2023 rückläufig und könnte auch zukünftig weiter sinken.

Beschäftigungsanteil des Detailhandels sinkt

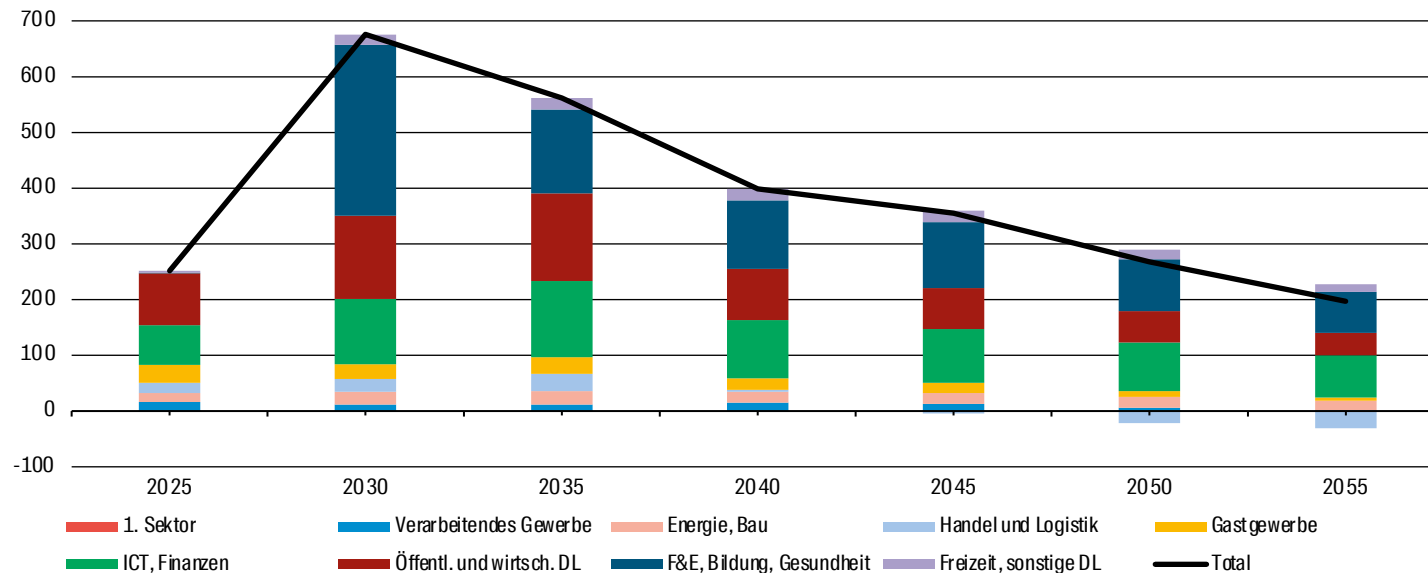
Anteil der Beschäftigung im Detailhandel (in Vollzeitäquivalenten)



- Der Anteil der Beschäftigung im Detailhandel ist in den letzten 10 Jahren kontinuierlich zurückgegangen.
- Im Perimeter ist der Anteil um 1.5 Prozentpunkte gesunken (Zug -0.8 Pp, Schweiz -0.7 Pp).
- Im Jahr 2023 machte der Detailhandel im Perimeter noch **9.9 %** der Beschäftigung aus, gegenüber 11.4 % im Jahr 2014.
- Dies ist dadurch begründet, dass die Beschäftigung im Dienstleistungssektor viel stärker gestiegen ist als im Detailhandel.

Beschäftigungswachstum verlangsamt sich

Jährliche Veränderung der Anzahl VZÄ in der Stadt Zug, nach Branchengruppen

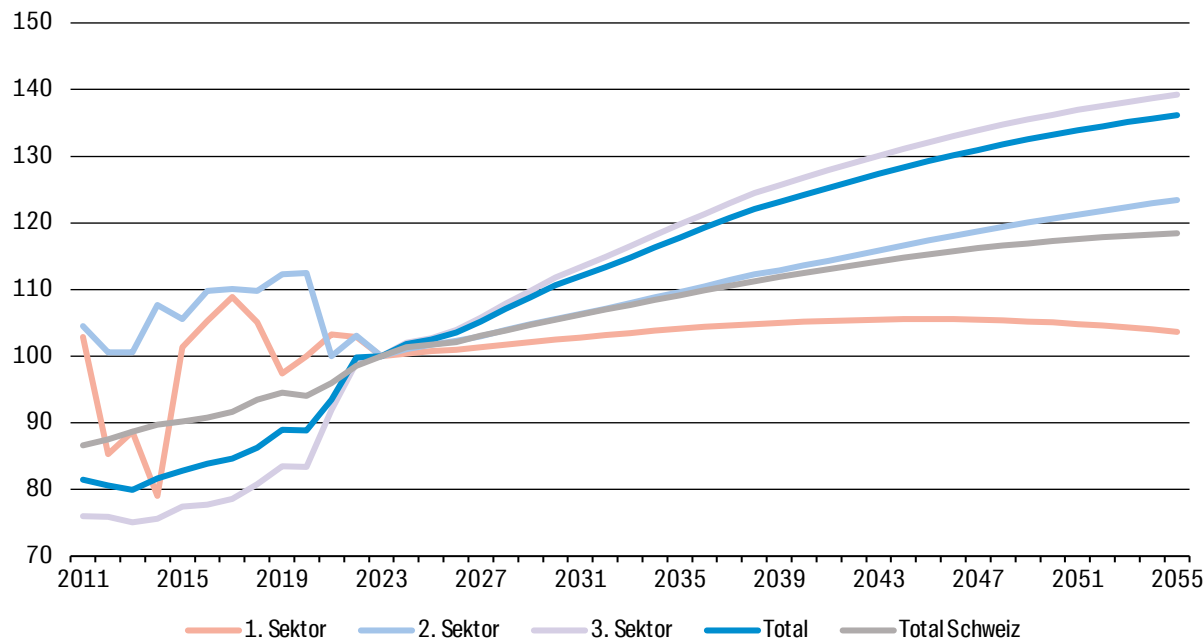


-> Wie in der gesamten Schweiz dürfte sich das Beschäftigungswachstum ab 2040 auch in Zug deutlich verlangsamen. Das Wachstum konzentriert sich zukünftig stark auf Forschung und Gesundheit. Die dennoch deutlich positive Erwartung über den gesamten Prognosezeitraum in Zug, ist auf die hohe Attraktivität des Zuger Arbeitsmarkts zurückzuführen.

Dienstleistungssektor bleibt Wachstumstreiber

Entwicklung der Anzahl Vollzeitäquivalente nach Wirtschaftssektor in der Stadt Zug

Index 2023 = 100, Prognose ab 2024



Quelle: BFS – Statent, Prognose Wüest Partner



Zusammenfassung

Beschäftigung

Im Vergleich zum gesamten Gemeindegebiet von Zug weist der Perimeter der Einkaufszone eine **hohe Dichte an Arbeitsplätzen** auf (vgl. s25).

- **Beschäftigungsdichte** im Perimeter beträgt rund **450 Vollzeitäquivalente pro Hektare** (Zug: 18 VZÄ pro ha).

Die Beschäftigung hat sich in den letzten 10 Jahren deutlich erhöht:

- Die Beschäftigung (in VZÄ) im Perimeter ist zwischen 2014 und 2023 um **18.3 %** angestiegen (Zug: +22.4 %, vgl. s17).
- Im **Detailhandel** verzeichnete der Perimeter gegenüber 2014 ein **Beschäftigungswachstum** (in VZÄ) von **2.5 %** (Zug: +1.3 %). Nach dem Covid-Effekt 20/21 war die Beschäftigung im Detailhandel 2023 aber deutlich rückläufig und dürfte auch zukünftig weiter sinken (vgl. s18).
- Der Anteil der Beschäftigung im Detailhandel ist in den letzten 10 Jahren kontinuierlich zurückgegangen: Im Jahr 2023 machte der Detailhandel im Perimeter noch **9.9 %** der Beschäftigung aus, gegenüber 11.4 % im Jahr 2014. Dies ist dadurch begründet, dass die Beschäftigung im Dienstleistungssektor viel stärker gestiegen ist als im Detailhandel (vgl. s19).

Passantenfrequenzen

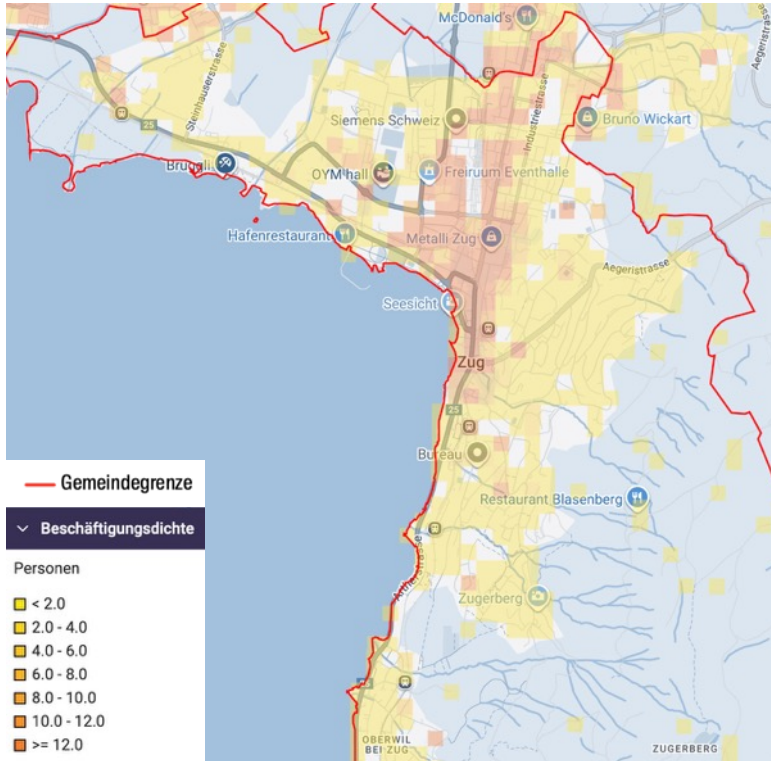
Umsatzpotenzial

Nutzerdichte als entscheidendes Kriterium für Umsatzpotenzial

Parallel zum grossräumigen Angebot-Nachfrage-Verhältnis sind auch die **kleinräumigen Lagequalitäten** entscheidend für die Umsatzpotenziale der Verkaufsläden. Je besser die innerkommunale **Standortqualität** ist, desto höher fällt das Umsatzpotenzial der Detaillisten an den entsprechenden Lagen aus.

- Die **Passantenfrequenz** wird als entscheidendes **Kriterium für die Standortqualität** angesehen. Je höher die Frequentierung, desto grösser das Umsatzpotenzial.
- Ein wichtiges Kriterium dafür ist die **Beschäftigungsdichte**: Gerade zur Mittagszeit und auf dem Nachhauseweg werden oft Versorgungseinkäufe bequem und schnell erledigt, was die Umsätze an den entsprechenden Lagen nach oben treibt.
- Entscheidend für das Umsatzpotenzial sind die **Passantenfrequenzen**, die durch die **Bewohnenden** sowie durch **Arbeit** und **Ausbildung** generiert werden. Das höchste Umsatzpotenzial ist folglich an den **Hochfrequenzlagen** zu erwarten.

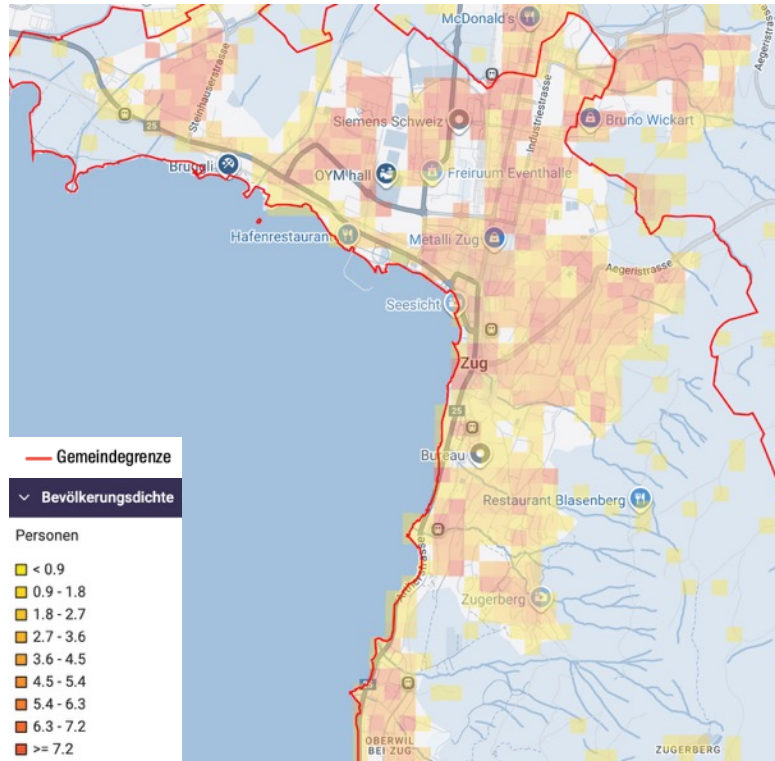
Beschäftigung konzentriert sich rund um Bahnhof



Die Beschäftigungsdichte in der Einkaufszone ist hoch. Es besteht eine starke räumliche Überlappung von Büros und Detailhandel (Stand 2023).

Quelle: BFS - Statent

Bevölkerung grossräumiger verteilt

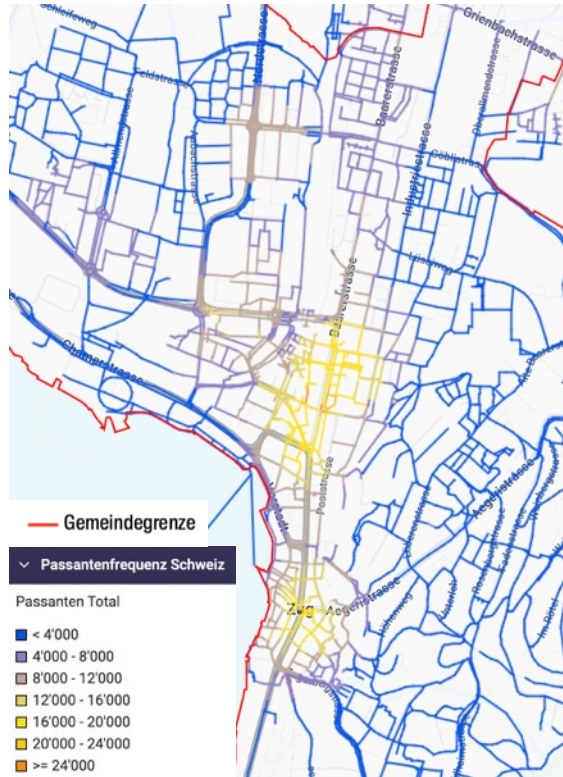


Die Bevölkerung in der Stadt Zug ist hingegen grossräumiger verteilt, erreicht aber dank guter Erschliessung sehr schnell das Zentrum (Stand 2024).

Quelle: BFS - Statpop



Passantenfrequenzen



Definition der Passantenfrequenz

Das vorliegende **Modell** von Senozon **simuliert** die Passantenfrequenzen eines durchschnittlichen Werktags (8 - 24 Uhr) eines Jahres für das gesamte Strassen- und Wegnetz der Schweiz. Dabei werden sechs Aktivitätsabsichten (u.a. Arbeit, Einkaufen) unterschieden.

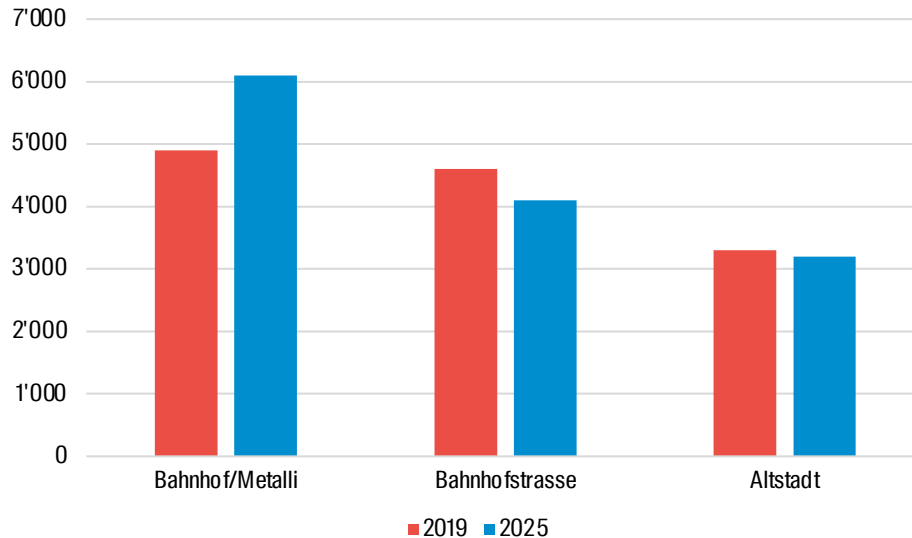
Die modellierte Passantenfrequenz entspricht dabei der Anzahl Aktivitäten, die im **Umkreis von 150 Metern** um den **Strassenabschnittsmittelpunkt** beginnen oder enden.

- Hohe **Passantenfrequenzen** überwiegend um **Bahnhof** sowie in **Altstadt**

Hinweis: Im Vergleich zur Studie 2019 sind die ausgewiesenen Spitzenpassantenfrequenzen an der Baarerstrasse rund 50 % geringer. Dabei handelt es sich allerdings nicht um einen tatsächlichen Rückgang, sondern ist mit der unterschiedlichen Messung begründet (damals wurden die Passanten auf der östlichen und westlichen Strassenseite summiert, was aber zur Beurteilung der Anzahl potenzieller Kunden nicht sinnvoll ist, und in dieser Studie entsprechend angepasst wurde). Die Passantenfrequenzen der übrigen Lagen waren von diesem Problem nicht betroffen und sind direkt vergleichbar.

Passantenfrequenz Einkaufen um Bahnhof gestiegen

Mediane Passantenfrequenzen Einkaufen durchschnittlicher Werktag (8-24 Uhr)



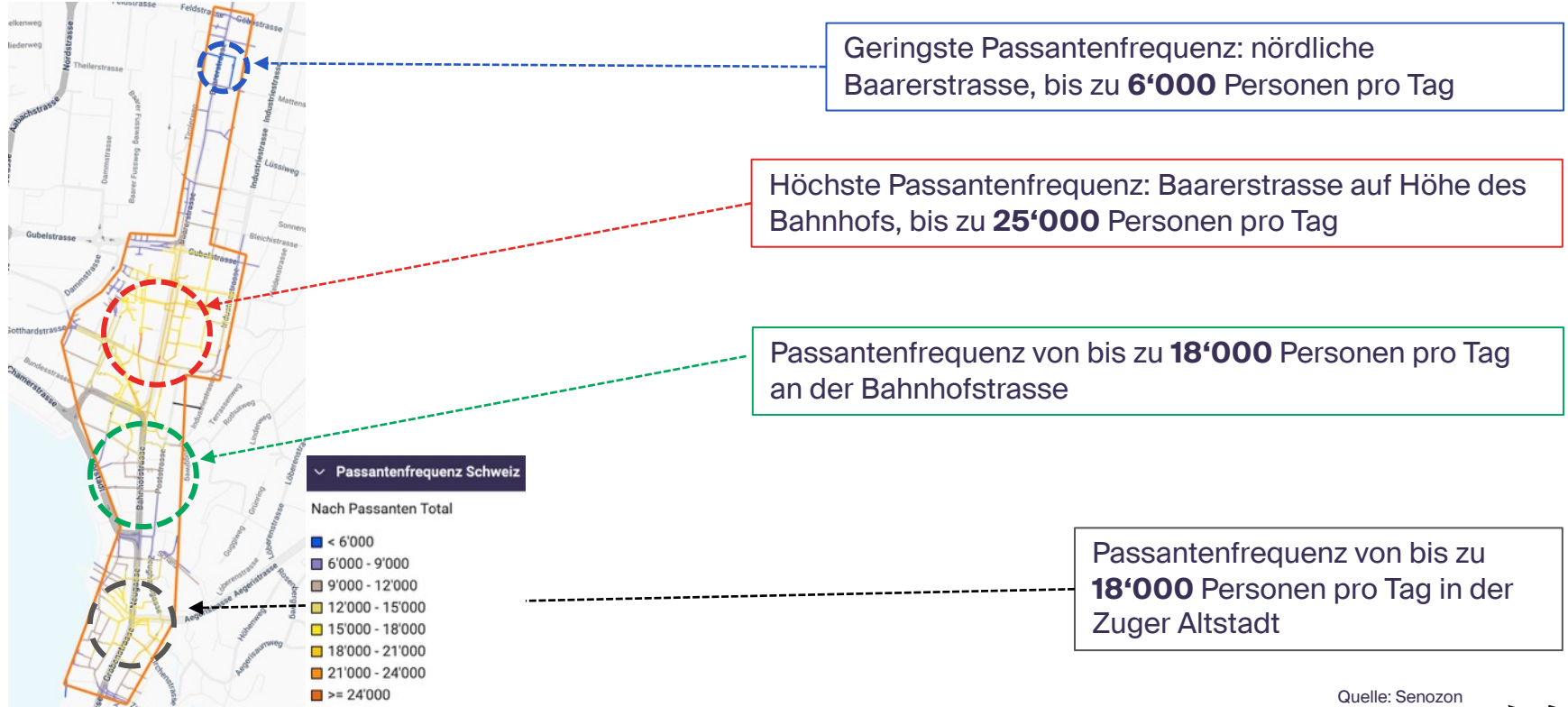
Die Passantenfrequenz Einkaufen ist am höchsten im Gebiet Bahnhof / Metalli und ist 2025 gegenüber 2019 um **25 %** gestiegen.

In der Altstadt sind die Frequenzen stabil geblieben.

An der Bahnhofstrasse sind die Frequenzen leicht gesunken (-10%).

-> Damit fallen diese B-Lagen relativ gesehen weiter zurück.

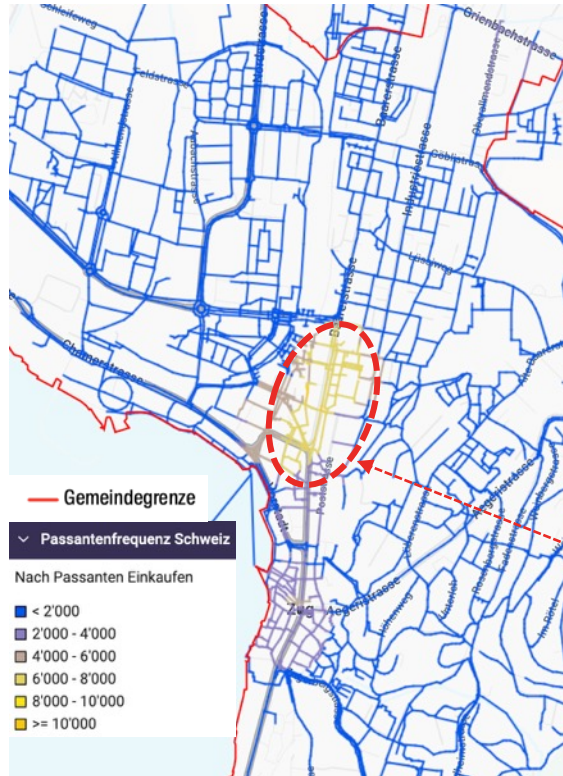
Passantenfrequenzen Total 2025



Quelle: Senozon



Passantenfrequenzen Einkaufen 2025



Die Passantenfrequenz der Aktivität Einkaufen konzentriert sich stark auf das Gebiet um den Bahnhof. Dort beträgt die Mediane Frequenz 6'000 Personen.

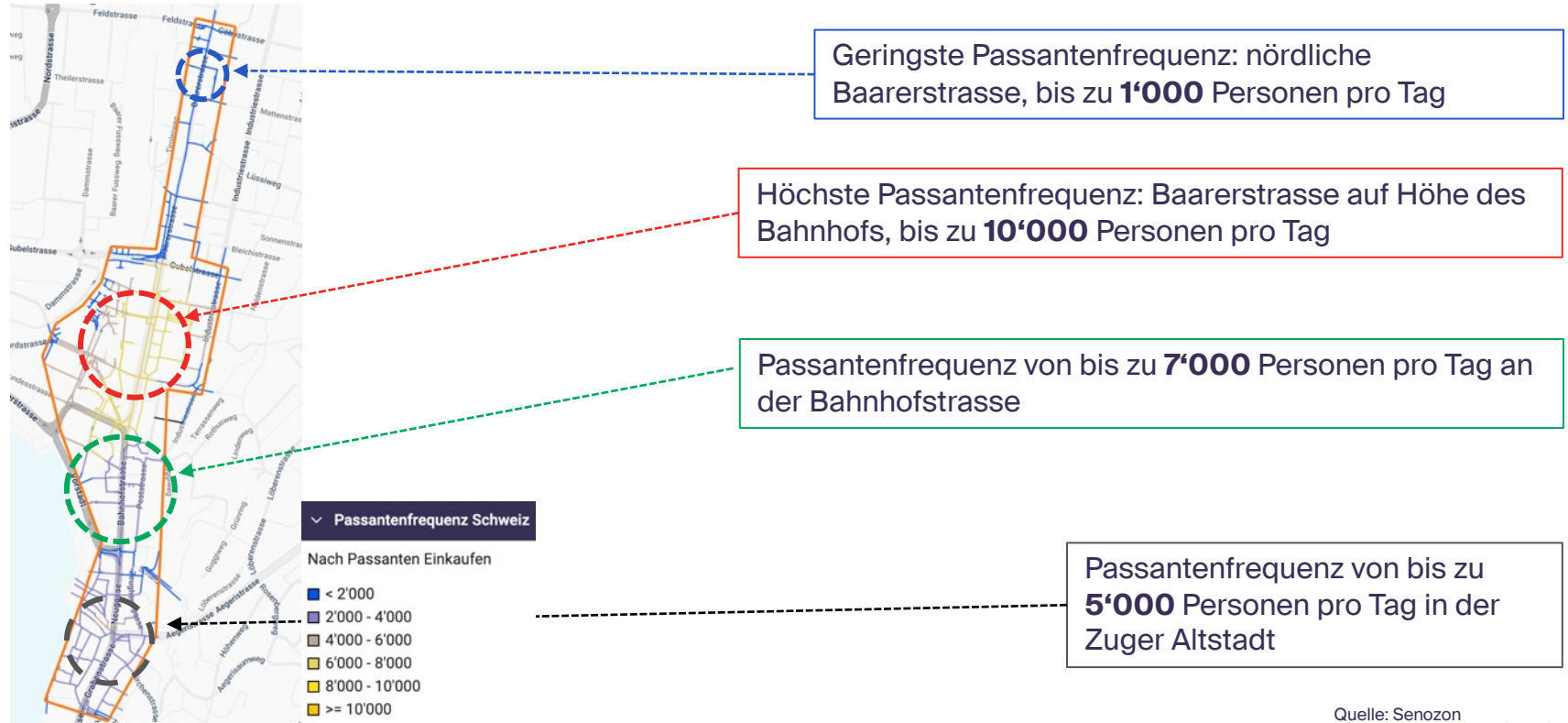
Die Frequenz ist **südlich des Bahnhofs** – entlang und westlich der **Baarerstrasse** bis **Bundesplatz** – am grössten.

In diesen Raumausschnitt fallen auch das **Einkaufszentrum Metalli** und die **Neustadt Passage**. Auch die nördliche Bahnhofstrasse hat noch hohe Frequenzen, der südliche Teil deutlich geringere.

An den **am stärksten frequentierten Strassenabschnitten** innerhalb dieses Ausschnitts sind an einem durchschnittlichen Werktag zwischen 8 und 24 Uhr ca. **10'000** Personen zu erwarten, welche zu **Einkaufszwecken** unterwegs sind.

Gebiet mit höchster
Passantenfrequenz
«Einkaufen» (im Median rund
6'000 Personen pro Tag)

Passantenfrequenzen Einkaufen 2025

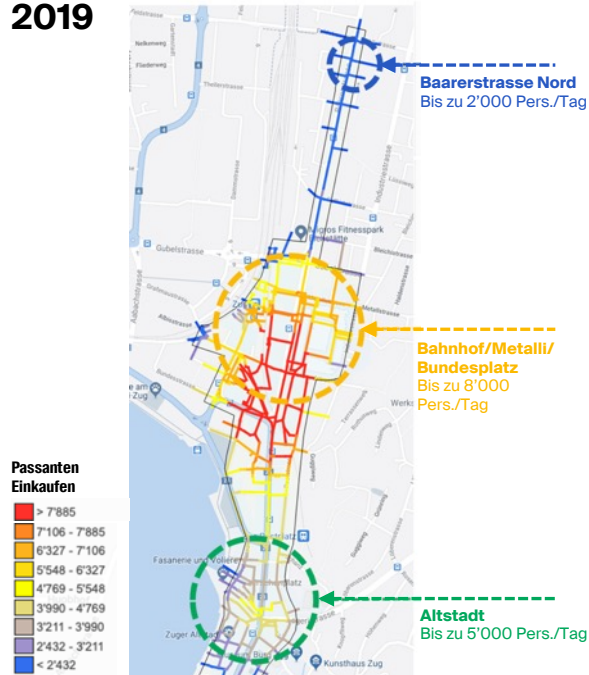


Quelle: Senozon

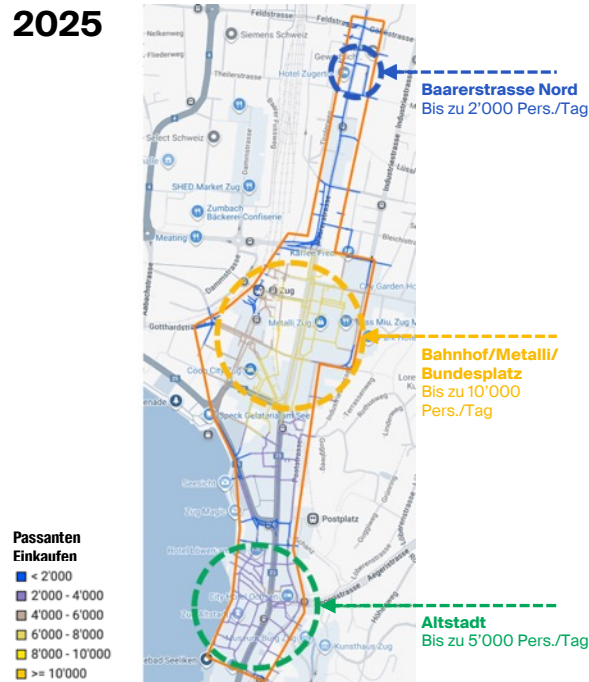


Passantenfrequenz Einkaufen gestiegen

2019



2025

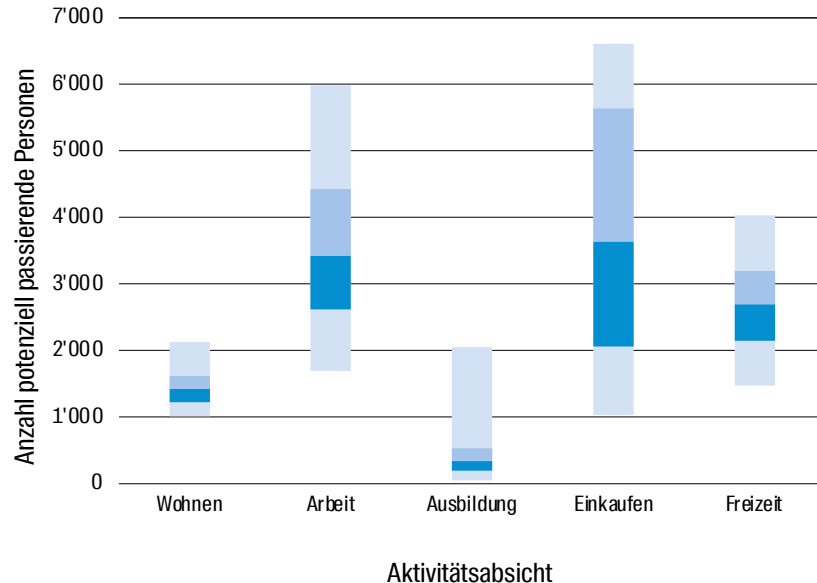


Mit der wachsenden Bevölkerung und Beschäftigung in Zug ist auch die **Passantenfrequenz zum Einkaufen in der Innenstadt gestiegen**, auf der Achse Bahnhof / Metalli / Bundesplatz um rund 25 % ggü. 2019.

Die Spitzenzahlen an der Baarerstrasse sind nicht vergleichbar zwischen 2019 und 2025 (vgl. Erklärung s27).

Arbeit und Einkaufen generieren Frequenz

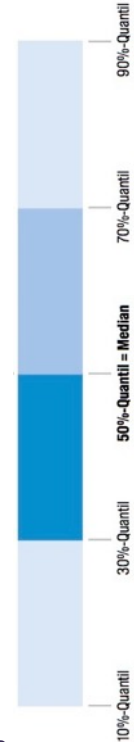
Passantenfrequenzen an einem durchschnittlichen Werktag (8-24 Uhr) nach Aktivitätsabsicht im Perimeter 2025



Die höchsten Passantenfrequenzen im Perimeter werden durch die Aktivitäten «Einkaufen» und «Arbeit» ausgelöst.

Lesebeispiel: 50 Prozent der Strassenabschnitte im Perimeter werden täglich von weniger als 3'500 Personen zu Einkaufszwecken passiert.

Das 50 %-Quantil markiert die Grenze zwischen den stärker und den weniger stark frequentierten Strassenabschnitten im Perimeter und wird auch als «Median» bezeichnet. In 50 % der Strassenabschnitte liegt die Passantenfrequenz darüber, in 50 % darunter.

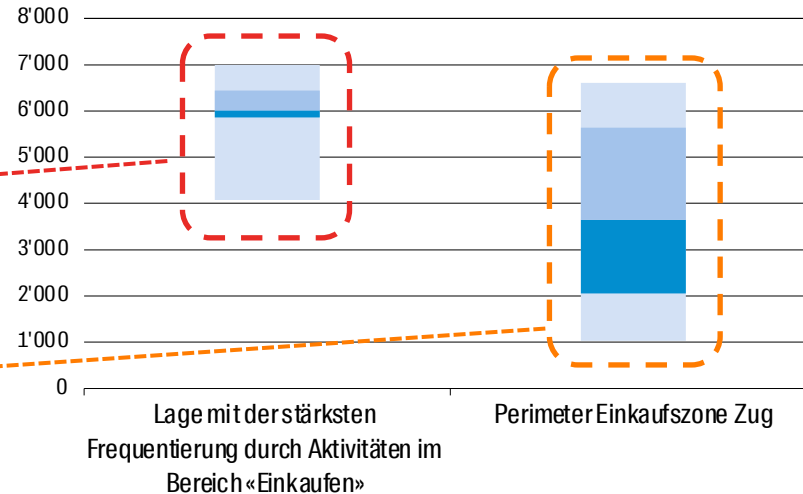


Quelle: Senozon

Um Bahnhof im Median 6'000 Einkaufende pro Tag



Passantenfrequenzen an einem durchschnittlichen Werktag (8-24 Uhr) durch Aktivitäten im Bereich «Einkaufen» 2025



Quelle: Senozon



Zusammenfassung

Passantenfrequenzen im Perimeter

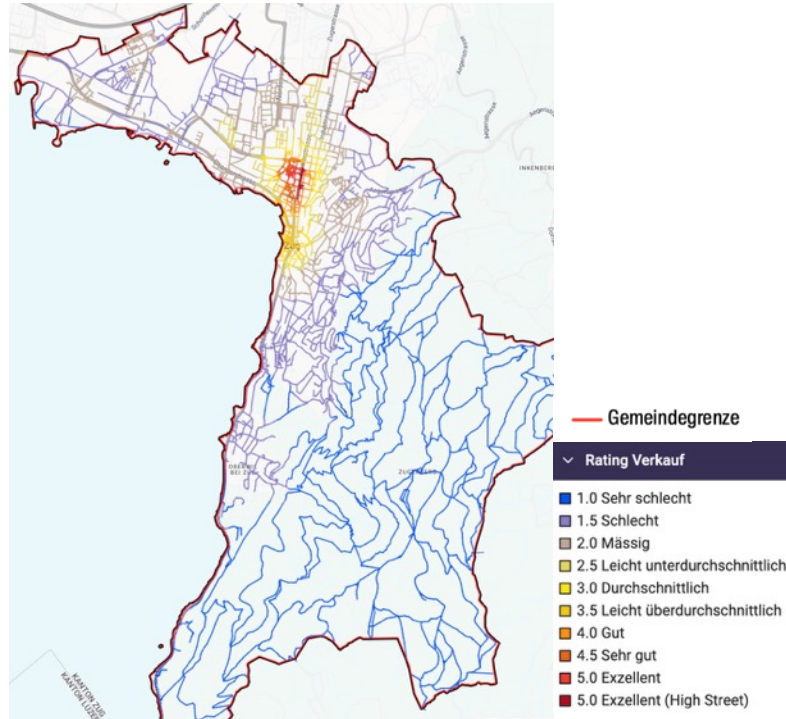
In der Stadt Zug konzentrieren sich die hohen **Passantenfrequenzen** überwiegend um den **Bahnhof, Bundesplatz** und in der **Altstadt** (vgl. s27). – dies überlappt stark mit der Einkaufszone. Aufgrund der guten Erreichbarkeit und der hohen Beschäftigungsdichte – dort sind zahlreiche Arbeitsplätze im Dienstleistungssektor lokalisiert – wird die Innenstadt stark frequentiert.

- Innerhalb des Perimeters ist eine **klare Differenzierung** zwischen dem **Bahnhofsbereich** und dem Rest ersichtlich: Das Bahnhofsgelände verzeichnet eine erheblich höhere Frequenz als die Bahnhofstrasse und die Altstadt (insbesondere beim Einkaufen, vgl. s31).
- Im der gesamten Einkaufszone liegt die Mediane Frequenz der einkaufenden Personen 2025 bei 3'500 Personen pro Tag (vgl. s34).
- Die höchsten Passantenfrequenzen im Perimeter (bis zu **25'000** Personen pro Tag) werden an der Baarerstrasse **auf Höhe des Bahnhofs** erreicht (vgl. s29). Die Frequenz der einkaufenden Personen erreicht dort bis zu 10'000 Personen pro Tag.
- Die Passantenfrequenz Einkaufen im Gebiet Bahnhof / Metalli / Bundesplatz ist 2025 gegenüber 2019 um **25 % gestiegen**. An der Baarerstrasse und in der Altstadt ist die Frequenz stabil geblieben. An der Bahnhofstrasse ist sie um 10 % gesunken (vgl. s29). Damit fallen diese B-Lagen relativ gesehen weiter zurück.

Lagequalitäten

Lagequalitäten

Mikrolagenrating für Verkaufsflächen in der Stadt Zug



Definition

Das Mikrolagenrating beurteilt die relative Güte einer Lage **innerhalb der Gemeinde** bezüglich zahlreicher räumlicher Faktoren, welche für die jeweilige Nutzung relevant sind.

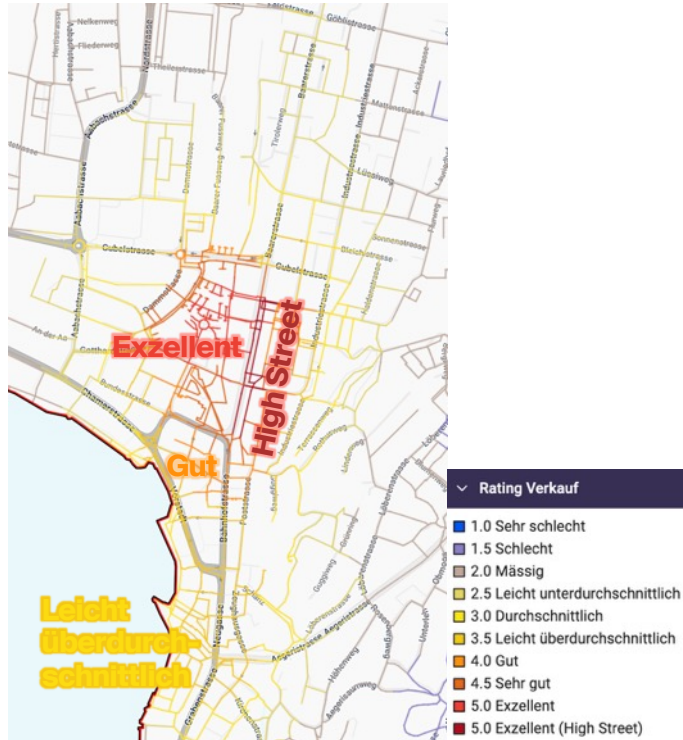
Die Mikrolage umfasst in der Summe eine Vielzahl an kleinräumigen Eigenschaften, die das unmittelbare Umfeld einer Immobilie charakterisieren. Die Beurteilung der Mikrolage auf der Notenskala von 1.0 (sehr schlecht) bis 5.0 (exzellent) erfolgt *relativ zur Gemeinde*. Innerhalb jeder Gemeinde kommt jede Mikrolagennote der Skala von 1.0 bis 5.0 vor, unabhängig davon, wie die Lagequalität der Gemeinde als Ganzes eingestuft wird (Makrolage). Die die Spezialbewertung „High Street“ wird für die absoluten Toplagen in Gross- und Mittelstädten vergeben.

Quelle: Wüest Partner



Lagequalitäten Verkauf

Mikrolagenrating für Verkaufsflächen im Perimeter



Exzellente Lage in Nähe des Bahnhofs

Die **höchsten** Ratingwerte werden an der **Baarerstrasse** auf Höhe **Bahnhof/Metalli** und in südliche Richtung bis zum **Bundesplatz** erreicht. Dieser Bereich wird anhand des Wüest Partner Mikrolagenratings in der Stadt Zug als **High Street** klassifiziert.

Als **exzellent** werden zudem die Lagen **rund um den Bahnhof** bewertet.

In nördliche Richtung (entlang der Baarerstrasse) und südliche Richtung (entlang der Bahnhofstrasse) nimmt die Qualität der Mikrolage zunehmend ab.

Bis zur **Gartenstrasse** wird die Lage (relativ zur Gemeinde) als **gut** eingeschätzt, bereits in der **Altstadt** wird die Lage nur noch als **leicht überdurchschnittlich bis durchschnittlich** bewertet.

Quelle: Wüest Partner



Lagequalitäten Gastronomie

Mikrolagenrating für Gastronomie im Perimeter



Exzellente Lage in Nähe des Bahnhofs

Die **höchsten** Ratingwerte werden an der **Baarerstrasse** auf Höhe **Bahnhof/Metalli** und in südliche Richtung bis zum **Bundesplatz** erreicht. Dieser Bereich wird anhand des Wüest Partner Mikrolagenratings in der Stadt Zug als **High Street** klassifiziert.

Als **exzellent** werden zudem die Lagen **rund um den Bahnhof** bewertet.

In nördliche Richtung (entlang der Baarerstrasse) und südliche Richtung (entlang der Bahnhofstrasse) nimmt die Qualität der Mikrolage zunehmend ab.

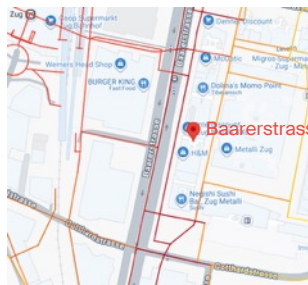
Bis zum **Kolinplatz** wird die Lage (relativ zur Gemeinde) als **gut** eingeschätzt, in der **Altstadt** wird die Lage als **leicht überdurchschnittlich** bewertet.

Quelle: Wüest Partner



Lagequalitäten: Metalli/Bahnhof

Mikrolagenrating für Verkaufsflächen: Metalli/Bahnhof



Mikrolage	Skala: 1.0 (sehr schlecht) bis 5.0 (exzellent)
Rating Büro	5.0 - High Street
Rating Verkauf	5.0 - High Street
Rating Gewerbe	3.0 - Durchschnittlich
Rating Gastronomie	5.0 - High Street
Relativ zu	Makrolage

Infrastruktur	
Zentrum	0.00 Meter Distanz
Haltestelle	90.00 Meter Distanz
ÖV-Güteklasse	A (sehr gute Erschliessung)
Erholungsraum/Natur	
See	353.00 Meter Distanz
Fluss	1393.00 Meter Distanz

Immissionen	
Hauptstrasse	190.00 Meter Distanz

Mikrolagenrating Geschäft	
Bahnhof	176.00 Meter Distanz
Autobahnauffahrt	2455.00 Meter Distanz
Parkhaus	50.00 Meter Distanz
Nahversorgung	954.00 Dichte
Beschäftigungsdichte (3. Sektor)	38736.00 Dichte
Beschäftigungsdichte (2. Sektor)	1155.00 Dichte
Clustering Verkauf	7730.00 Dichte
Clustering Büro	31248.00 Dichte
Passantenpotenzial	28610.00 Potenzial

Skala	
Unterdurchschnittlich	
Leicht unterdurchschnittlich	
Neutral	
Leicht überdurchschnittlich	
Überdurchschnittlich	

Die **Baarerstrasse** auf Höhe **Metalli/Bahnhof** ist als High Street für Verkauf klassifiziert. Die Lage profitiert von der **exzellenten Erreichbarkeit mit dem ÖV** sowie der Nähe zum **Bahnhof, Parkhaus und Zentrum**.

Ebenfalls **überdurchschnittlich** (in Relation zur Gemeinde) sind die **Nahversorgungsmöglichkeiten**, das **Clustering von Büros und Verkauf**, die **Beschäftigungsdichte** sowie die **Passantenfrequenz**. Auch für die Gastronomie ist die Lage erstklassig.

Gegenüber der Einschätzung 2019 ist die Lagequalität des Metallis unverändert attraktiv geblieben.

Lagequalitäten: Bahnhofstrasse

Mikrolagenrating für Verkaufsflächen: Bahnhofstrasse



Rating Verkauf

- 1.0 Sehr schlecht
- 1.5 Schlecht
- 2.0 Mässig
- 2.5 Leicht unterdurchschnittlich
- 3.0 Durchschnittlich
- 3.5 Leicht überdurchschnittlich
- 4.0 Gut
- 4.5 Sehr gut
- 5.0 Exzellent
- 5.0 Exzellent (High Street)

Mikrolage	Skala: 1.0 (sehr schlecht) bis 5.0 (exzellent)
Rating Büro	4.0 - Gut
Rating Verkauf	3.5 - Leicht überdurchschnittlich
Rating Gewerbe	3.5 - Leicht überdurchschnittlich
Rating Gastronomie	4.0 - Gut
Relativ zu	Makrolage

Infrastruktur	
Zentrum	0.00 Meter Distanz
Haltestelle	118.00 Meter Distanz
ÖV-Güteklasse	A (sehr gute Erschliessung)
Erholungsraum/Natur	
See	125.00 Meter Distanz
Fluss	1555.00 Meter Distanz

Immissionen	
Hauptstrasse	0.00 Meter Distanz

Mikrolagenrating Geschäft	
Bahnhof	160.00 Meter Distanz
Autobahnauffahrt	2760.00 Meter Distanz
Parkhaus	70.00 Meter Distanz
Nahversorgung	757.00 Dichte
Beschäftigungsdichte (3. Sektor)	28515.00 Dichte
Beschäftigungsdichte (2. Sektor)	1038.00 Dichte
Clustering Verkauf	3484.00 Dichte
Clustering Büro	30378.00 Dichte
Passantenpotenzial	18680.00 Potenzial

Skala	
1.0	Unterdurchschnittlich
1.5	Leicht unterdurchschnittlich
2.0	Neutral
2.5	Leicht überdurchschnittlich
3.0	Überdurchschnittlich

Als **überdurchschnittlich** werden an der **Bahnhofstrasse** die **ÖV-Güte** (sehr gut), die **Nähe zum Zentrum** und zum **See** sowie die **Nahversorgung** bewertet. Auch das **Clustering von Büro- und Verkauf**, die **Beschäftigungsdichte** und die Nähe zu einem **Parkhaus** punkten.

Verhalten fällt die **Passantenfrequenz** aus (neutral). Insgesamt ist das Rating für den Verkauf an der südlichen Bahnhofstrasse nur **leicht überdurchschnittlich**. Aufgrund höherer Frequenz schneidet der nördliche Abschnitt besser ab (gut). Für die Gastronomie bietet die gesamte Bahnhofstrasse eine gute Lage.

Gegenüber der Einschätzung 2019 hat sich die Lagequalität der Bahnhofstrasse leicht **verschlechtert**. Dies ist auf den Rückgang bei der Passantenfrequenz zurückzuführen.

Lagequalitäten: Altstadt

Mikrolagenrating für Verkaufsflächen: Altstadt



Rating Verkauf

- 1.0 Sehr schlecht
- 1.5 Schlecht
- 2.0 Mässig
- 2.5 Leicht unterdurchschnittlich
- 3.0 Durchschnittlich
- 3.5 Leicht überdurchschnittlich
- 4.0 Gut
- 4.5 Sehr gut
- 5.0 Exzellent
- 5.0 Exzellent (High Street)

Mikrolage	Skala: 1.0 (sehr schlecht) bis 5.0 (exzellent)
Rating Büro	5.0 - High Street
Rating Verkauf	3.0 - Durchschnittlich
Rating Gewerbe	3.5 - Leicht überdurchschnittlich
Rating Gastronomie	3.5 - Leicht überdurchschnittlich
Relativ zu	Makrolage

Infrastruktur	
Zentrum	0.00 Meter Distanz
Haltestelle	65.00 Meter Distanz
ÖV-Güteklasse	A (sehr gute Erschliessung)
Erholungsraum/Natur	
See	125.00 Meter Distanz
Fluss	1796.00 Meter Distanz

Immissionen	
Hauptstrasse	0.00 Meter Distanz

Mikrolagenrating Geschäft	
Bahnhof	269.00 Meter Distanz
Autobahnauffahrt	3152.00 Meter Distanz
Parkhaus	176.00 Meter Distanz
Nahversorgung	551.00 Dichte
Beschäftigungsdichte (3. Sektor)	13123.00 Dichte
Beschäftigungsdichte (2. Sektor)	528.00 Dichte
Clustering Verkauf	2013.00 Dichte
Clustering Büro	9366.00 Dichte
Passantenpotenzial	17754.00 Potenzial

Skala	
Unterdurchschnittlich	
Leicht unterdurchschnittlich	
Neutral	
Leicht überdurchschnittlich	
Überdurchschnittlich	

Als **überdurchschnittlich** werden in der **Zuger Altstadt** (Kolinplatz) die **ÖV-Güte** (sehr gut), die **Nähe zum Zentrum und zum See** sowie die **Nahversorgung** bewertet.

Die **Passantenfrequenz** sowie das **Clustering von Büro- und Verkauf** und die Nähe zu einem **Parkhaus** ist durchschnittlich. Die **Beschäftigungsdichte** ist leicht unterdurchschnittlich. Insgesamt ist das Rating für den Verkauf **durchschnittlich**. Für die Gastronomie ist die Lage leicht überdurchschnittlich.

Gegenüber der Einschätzung 2019 hat sich die Lagequalität des Kolinplatzes leicht verschlechtert. Dies ist auf ein Zurückfallen bei der Beschäftigungsdichte und der Passantenfrequenz zurückzuführen (relative Verschlechterung).

Quelle: Wüest Partner

Zusammenfassung

Lageeinschätzung der Einkaufszone in Zug

Das **Mikrolagenrating** beurteilt die relative Güte einer Lage innerhalb der Gemeinde Zug bezüglich zahlreicher Faktoren, welche für die jeweilige Nutzung relevant sind. Wie zu erwarten, sind die Lagequalitäten für Verkauf in der Einkaufszone **überdurchschnittlich** (vgl. s38). Innerhalb des Perimeters sind jedoch Diskrepanzen auszumachen:

- Die höchsten Ratingwerte werden an der Baarerstrasse auf Höhe des Bahnhofs und in südliche Richtung bis zum Bundesplatz erreicht. Dieser Bereich gilt innerhalb von Zug als **High Street** (vgl. s38).
- In nördliche Richtung (entlang der Baarerstrasse) und südliche Richtung (entlang der Bahnhofstrasse) nimmt die Qualität der Mikrolage für **Verkauf** zunehmend ab.
- Die Erreichbarkeit wird in der gesamten Einkaufszone als überdurchschnittlich gut bewertet.
- Bei Beschäftigungsdichte, Clustering von Verkauf und Büro, Passantenfrequenz sowie Nähe zum Bahnhof schneidet Metalli/Bahnhof deutlich besser ab als die Altstadt. Hingegen profitiert die Altstadt von ihrer unmittelbaren Nähe zum See, welche die Attraktivität für die **Gastronomie** hoch hält (vgl. s40/41). Die Bahnhofstrasse liegt irgendwo dazwischen mit vielen Arbeitsplätzen aber wenig Passanten.
- Die Attraktivität von **Metalli/Bahnhof** blieb 2025 im Vergleich zu 2019 **unverändert** hoch. Die **Altstadt** und die **Bahnhofstrasse** haben aufgrund eines Zurückfallens bei der Passantenfrequenz etwas an Attraktivität **eingebüsst**.

Modul 2

Konkurrenz-/Potenzialanalyse Nachfrage

Modul 2

Konkurrenz-/Potenzialanalyse: Nachfrage

- Nachfrageentwicklung: Aktuelle Bevölkerungsstruktur sowie Prognose
- Zielgruppenanalysen mittels Sinus-Milieus
- Entwicklung Tourismus/Hotelmarkt

Vergleichsgemeinden

Auswahl der Vergleichsgemeinden

Die drei Vergleichsgemeinden **Baden (AG)**, **Rapperswil-Jona (SG)** und **Schaffhausen (SH)** wurden aufgrund verschiedener Faktoren bestimmt:

- Regionale Bedeutung als **Wirtschaftsstandort** und/oder **Einkaufsstadt**
- Gemeindetyp Mittel- bzw. Kleinzentrum
- Zwischen 25'000 und 40'000 **Einwohner**
- Ähnlich hohe **Erreichbarkeit** (Anzahl erreichbare Einwohner und Beschäftigte MIV/ÖV)
- **Pendlersaldo** positiv
- **Beschäftigungswachstum** im **Dienstleistungssektor** positiv
- Stationärer Detailhandel konkurrenziert aufgrund der räumlichen **Nähe mit weiteren Einkaufsstandorten**
- Hohes **Standort- und Marktrating** für Verkaufsflächen

Vergleichsgemeinden



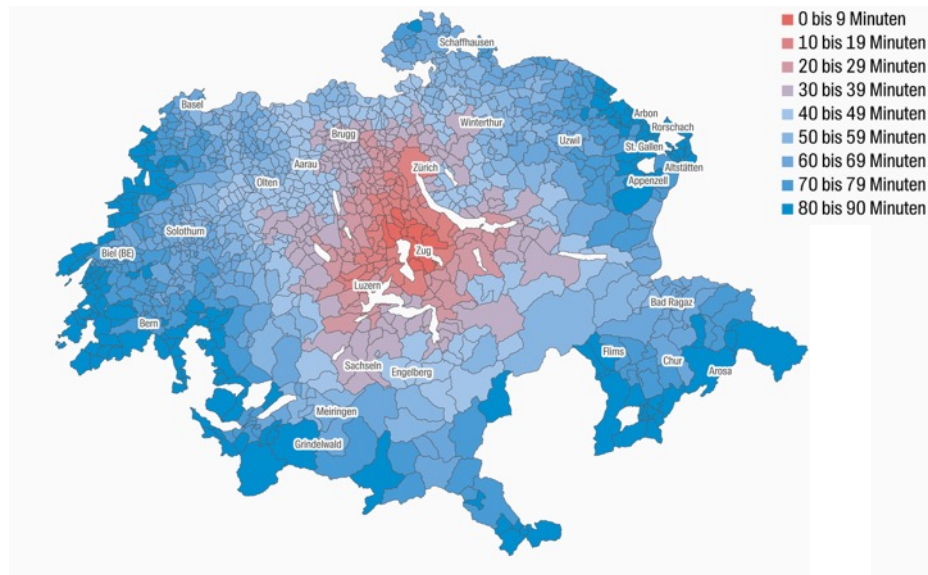
Zug und Vergleichsgemeinden: Eckdaten 2025

	Zug	Baden	Rapperswil-Jona	Schaffhausen*
Gemeindetyp BFS2020	Kernstadt	Kernstadt	Kernstadt	Kernstadt
Einwohner	32'100	23'900	28'800	39'000
Anzahl Beschäftigte	47'500	30'200	18'200	28'900
Anzahl Beschäftigte (in VZÄ)	38'100	24'400	13'900	22'500
Erreichbare Einwohner MIV: innert 30 Minuten	1'493'000	1'948'000	1'352'000	452'000
Erreichbare Beschäftigte MIV: innert 30 Minuten	1'714'000	2'125'000	1'496'000	1'026'000
Erreichbare Einwohner ÖV: innert 30 Minuten	865'000	854'000	328'000	148'000
Erreichbare Beschäftigte ÖV: innert 30 Minuten	999'000	1'010'000	250'000	705'000
Standort- und Marktrating, Verkaufsflächen (1 = schlechteste, 5 = beste Note)	4.9	4.8	4.6	4.2
Pendlersaldo	18'800	13'300	1'400	4'600
Pendler pro Beschäftigte	0.40	0.44	0.08	0.16
Pendler pro Beschäftigte (in VZÄ)	0.49	0.55	0.10	0.20

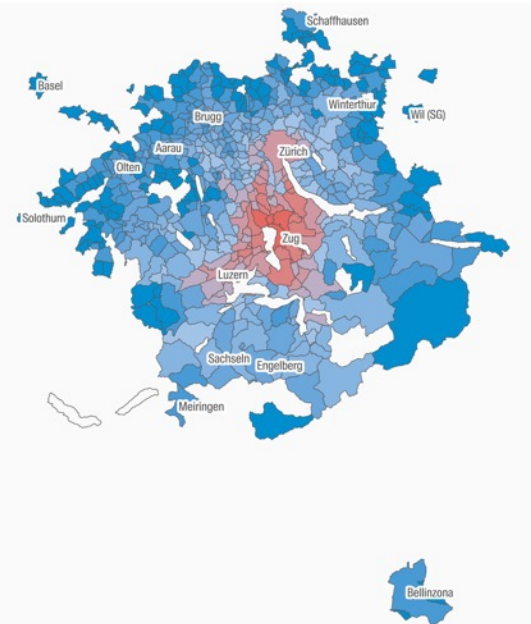
*Die Erreichbarkeit von Schaffhausen wird in diesen Zahlen unterschätzt, da ein Teil des Einzugsgebiets im Ausland liegt.

Erreichbarkeit von Zug

Erreichbarkeit von Zug mit MIV 2024

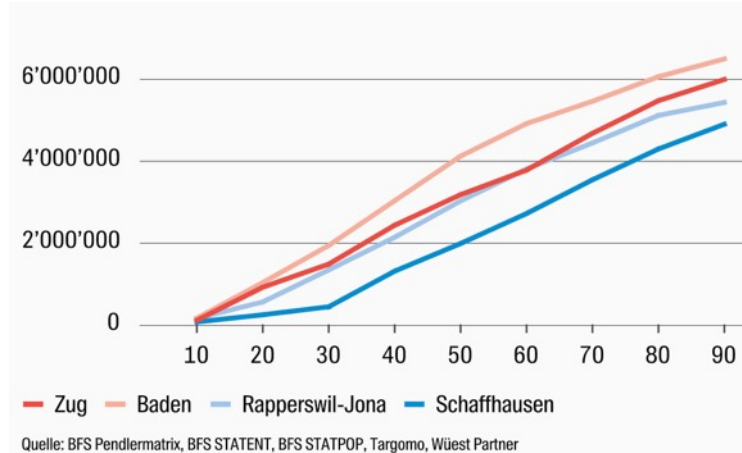


Erreichbarkeit von Zug mit ÖV 2024



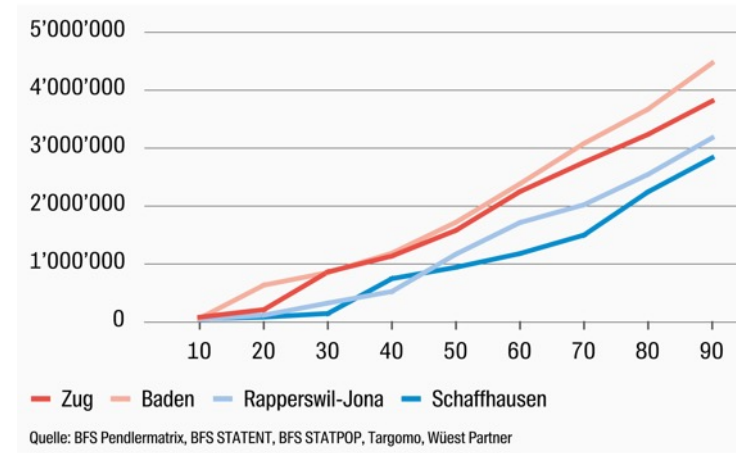
Hohe Erreichbarkeit von Zug

Erreichbare Einwohner mit MIV 2024



In 20 min MIV-Fahrzeit nach Zug leben 2024 rund 930'000 Personen. Nur Baden ist höher.

Erreichbare Einwohner mit ÖV 2024



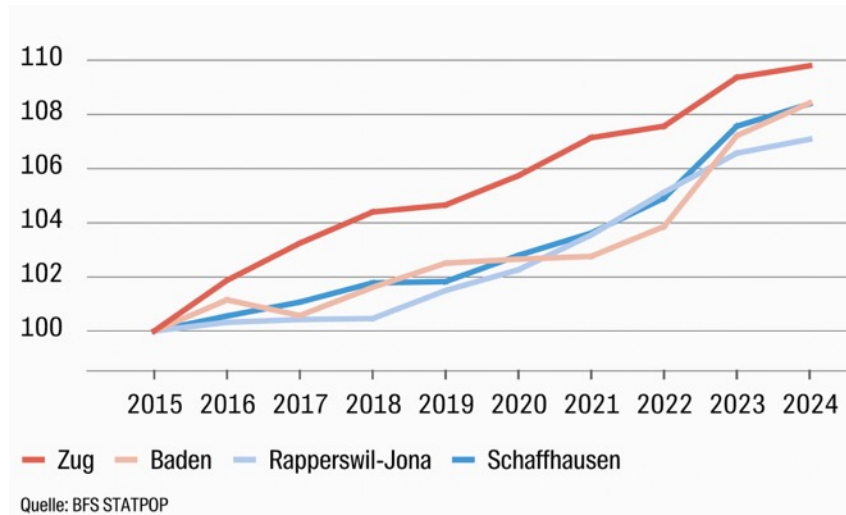
In 20 min ÖV-Fahrzeit nach Zug leben 2024 rund 215'000 Personen. Nur Baden ist höher.

Nachfrageentwicklung

Dynamisches Zuger Bevölkerungswachstum

Entwicklung der Gesamtbevölkerung

Index 2015 = 100



Die Stadt Zug verzeichnete in den letzten 10 Jahren ein **dynamisches Bevölkerungswachstum**. Auch die Vergleichsgemeinden wuchsen dynamisch, aber Zug stand klar an der Spitze.

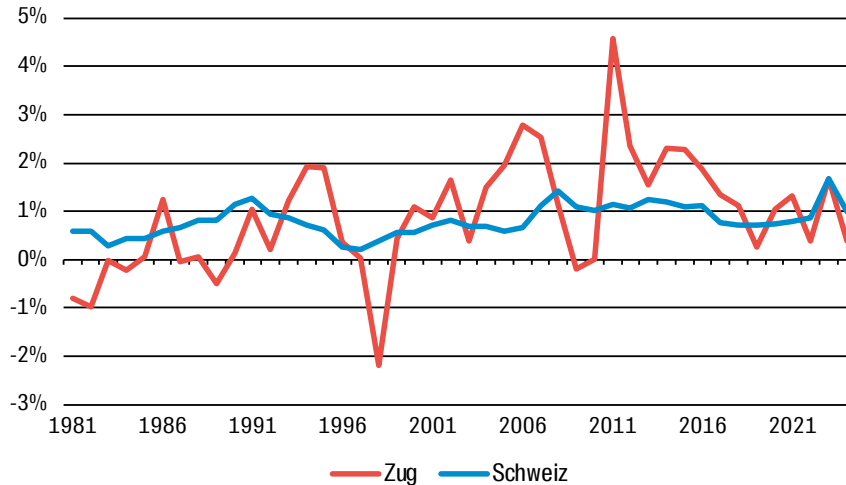
Zwischen 2015 und 2024 ist die Zahl der **ständigen Wohnbevölkerung** in Zug um **9.8 %** gestiegen (Schweiz: 8.7 %, Baden und Schaffhausen 8.4 %, Rapperswil-Jona 7.1 %).

Die **durchschnittliche jährliche Wachstumsrate** in Zug lag bei **1.0 %** (Schweiz: 0.9 %).

Im Vergleich zur Periode 2010-2015 hat sich das Wachstum aber deutlich **verlangsamt** (vgl. s49).

Verlangsamung nach 10er-Jahre Boom

Jährliches Bevölkerungswachstum



2011-2016 erlebte die Stadt Zug einen starken **Wachstumsschub** mit über **2 %** Bevölkerungswachstum pro Jahr.

Danach folgte 2017-2022 (wie auch schweizweit) eine **langsamere Periode** mit einem durchschnittlichen Wachstum von **0.9 %** pro Jahr.

Das Jahr 2023 war schweizweit ein Spitzenjahr, auch Zug wuchs schneller, aber nicht überproportional.

Die jährliche Wachstumsrate lag 2024 mit **0.4 %** etwas unter dem Schweizer Mittel (1 %).

Wachstum getrieben durch Zuwanderung

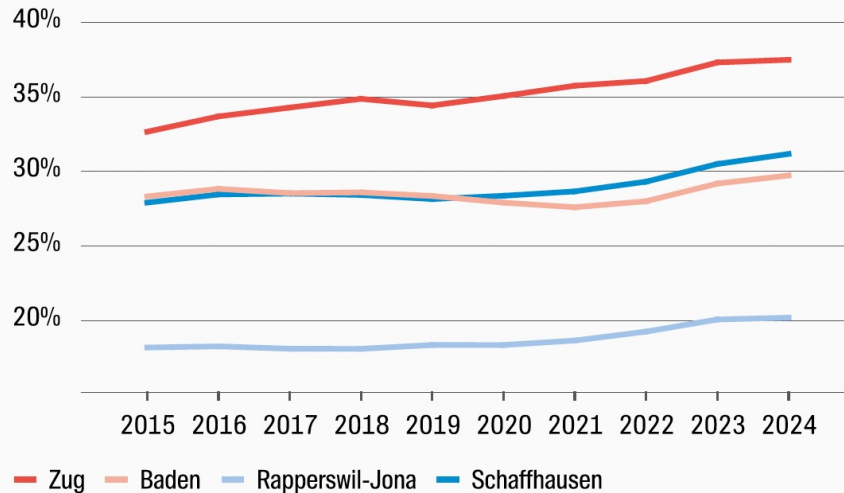
Entwicklung der Gesamtbevölkerung in der Stadt Zug



Der Geburtenüberschuss in der Stadt Zug ist zwar noch leicht positiv, aber das Wachstum der letzten 10 Jahre war zu über 70 % durch Zuwanderung getrieben.

Hoher und weiter steigender Ausländeranteil

Anteil der ausländischen Bevölkerung an Gesamtbevölkerung



Quelle: BFS STATPOP

Das dynamische Bevölkerungswachstum in der Stadt Zug ist insbesondere auf den **Zuzug von ausländischen Personen** zurückzuführen: Die **Nettozuwanderung** ausländischer Personen machte in den vergangenen 5 Jahren in Zug einen **Anteil von 100 % am Bevölkerungswachstum** aus (Schweiz: 70 %).

Der Ausländeranteil in Zug ist mit 37.5 % am höchsten unter den Vergleichsgemeinden und zeigt nach wie vor einen steigenden Trend.

Das Wachstum der ausländischen Bevölkerung in Zug betrug in den letzten 10 Jahren 2.6 % pro Jahr.

Die grösste ausländische Bevölkerung stammt aus Deutschland (16 %) vor Italien (9 %) und dem Vereinigten Königreich (6 %).

Zuger Soziodemografie: Bestand und Zuziehende

Variable	Zug Bestand	Zug Zuziehende	Differenz
Haushaltstyp			
Singles	14%	22%	8%
Paare ohne Kinder	18%	33%	15%
Familien 2 Erwachsene	37%	25%	-12%
Familien 1 Erwachsener	6%	4%	-2%
Senioren 1 Person	7%	1%	-6%
Senioren 2 Personen	11%	2%	-9%
Andere	7%	13%	6%
Demografie			
Anzahl Haushaltsmitglieder	2.5	2.2	-0.3
Anzahl Kinder (0-18J)	0.48	0.36	-0.12
Ausländer HH	26%	42%	16%
Alter (Median)	48	36	-12
Wohnen			
Mieter	66%	88%	22%
Neubau 2016	3%	7%	5%
MFH	87%	90%	3%
Hochhaus (min 10 Stockwerke)	7%	6%	-1%
Monatsmiete (Median)	2'436	2'402	-35
Wohnfläche in m2 (Median)	100	88	-12
Anzahl Zimmer (Median)	4	3	-1
Miete pro m2a (Median)	323	341	18
Einzugsjahr (Median)	2015	2020	5
Aufenthaltsdauer in Gemeinde (Median)	9	-	-9
Arbeit			
Jährliches Nettohaushaltseinkommen	125'915	135'766	9'851
Arbeitsweg in min (Median)	24	25	1
Tertiärabschluss HH	11%	21%	10%
Einkommenssteuerertrag HH (Median)	3'510	4'662	1'152
Einkommenssteuerertrag pro m2 (Median)	36	55	19
Anzahl Haushalte	13'889	963	

Basierend auf Daten aus der BFS Strukturerhebung und dem WP Kaufkraftmodell wird die Soziodemografie des Einwohnerbestandes der Stadt Zug sowie der Zuziehenden der letzten 10 Jahre beschrieben.

Beobachtungen:

- Familien machen 43 % des Bestandes in Zug aus
- 27 % der Zuziehenden sind Familien
- 34 % des Bestandes wohnt in Eigentum, 66 % zur Miete
- Mieter in Zug zahlen 2'400 CHF Miete pro Monat
- Bestandes Haushalte haben ein Einkommen von 126k CHF pro Jahr
- Zuziehende haben ein 8 % höheres Einkommen
- Zuziehende zahlen 6 % höhere Miete pro m²

Viele Zuzüger aus der Stadt Zürich

Zuzüger-Gemeinden von Stadt Zug 2024

	Anzahl Personen	Zug Anteil
■ Zürich	260	15.0%
■ Baar	257	14.8%
■ Cham	149	8.6%
■ Steinhausen	88	5.1%
■ Hünenberg	58	3.3%
■ Rest	922	53.2%
Total	1'734	100.0%

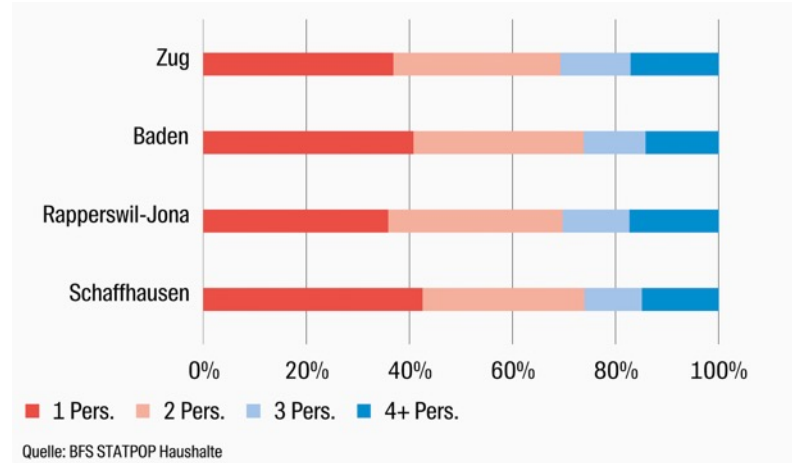
Wegzüger-Gemeinden von Stadt Zug 2024

	Anzahl Personen	Zug Anteil
■ Baar	366	16.9%
■ Cham	212	9.8%
■ Zürich	140	6.5%
■ Steinhausen	108	5.0%
■ Unterägeri	108	5.0%
■ Rest	1'227	56.8%
Total	2'161	100.0%

- 15 % der Zuzüger aus der Schweiz kommen aus der Stadt Zürich
- Netto-Wegzug aus der Stadt Zug nach Baar und Cham
- Zusätzliche 45 % der Zuzüger kommen aus Ausland (ca. 1'400 Personen pro Jahr)

Viele Kleinhaushalte, aber relativer Rückgang

Anteile Privathaushalte nach Haushaltsgrösse

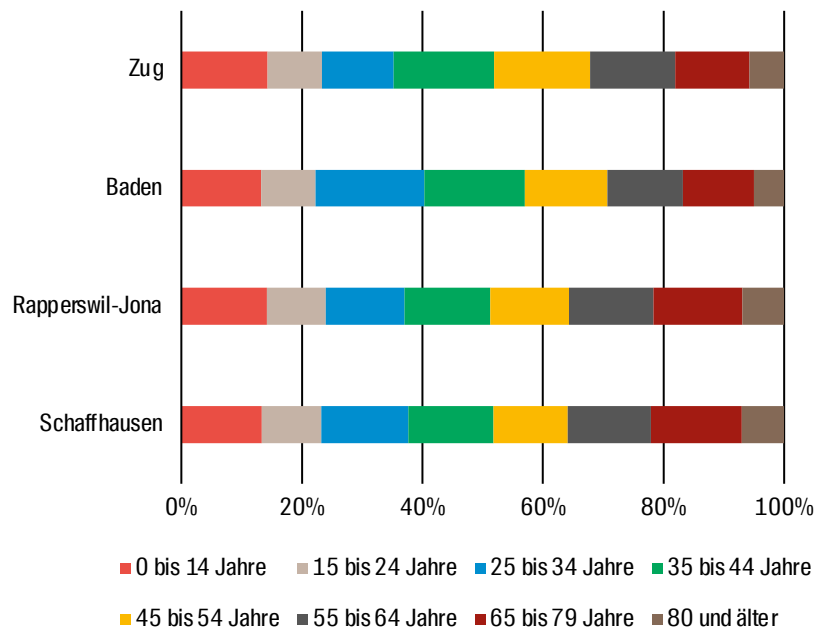


Ein- und Zweipersonenhaushalte sind in der Stadt Zug stark vertreten. Sie machten 2024 einen Anteil von **69.3 %** aus. Damit ist ihr Anteil gegenüber 2019 um 0.8 Pp gesunken.

Der Anteil der Single- und Paarhaushalte in Zug ist ähnlich hoch wie in Rapperswil-Jona. Baden und Schaffhausen haben mit rund 74 % noch etwas höhere Anteile.

Viele Primeager, wenige junge Erwachsene und Rentner

Einwohneranteile nach Alter



In Relation zu den Vergleichsgemeinden ist der Anteil der **unter 34-jährigen** in der Stadt Zug etwas geringer.

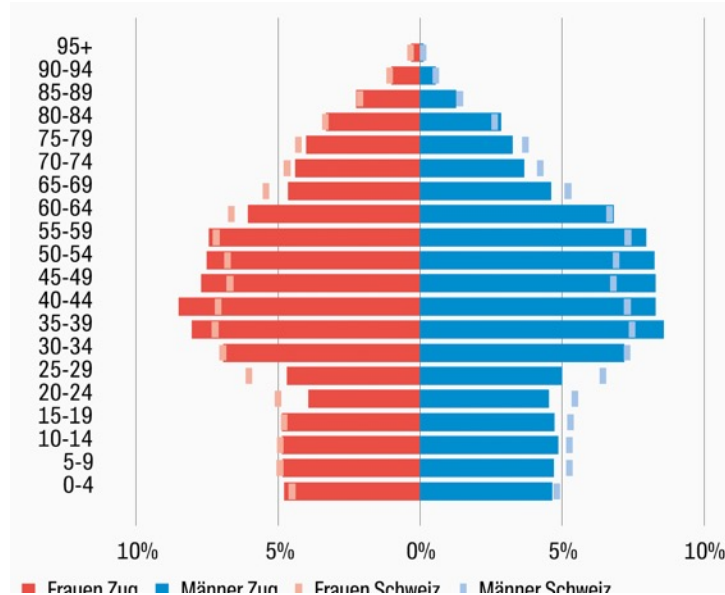
Insbesondere Personen im Alter von **15 bis 29 Jahren** sind in Zug **weniger stark vertreten** – auch im nationalen Vergleich (vgl. s56). Dies dürfte damit zusammenhängen das viele Junge die Gemeinde fürs Studium verlassen.

Die **30- bis 54-jährigen** wiederum machen in Zug einen **übermässig grossen Teil** der Wohnbevölkerung aus.

Dafür ist hier der Anteil der Personen im Alter von **65 Jahren und mehr** wiederum – ähnlich wie in Baden – **verhältnismässig gering**.

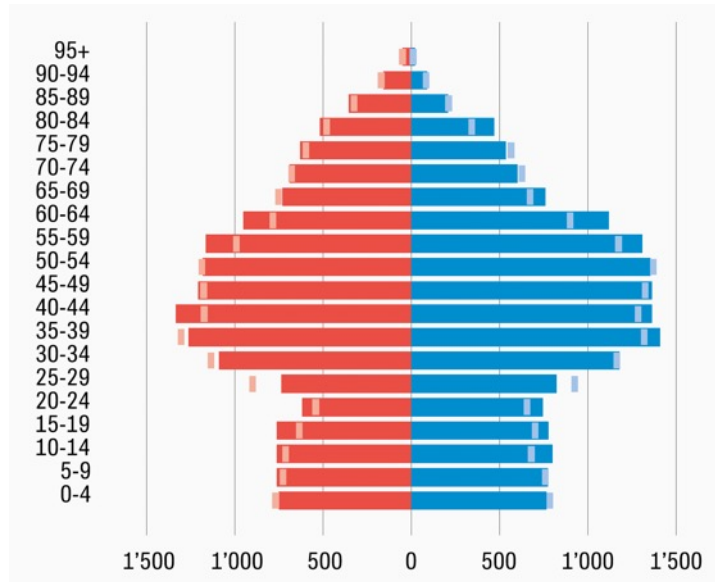
Viele Primeager, wenige junge Erwachsene und Rentner

Altersstruktur Zug im Vergleich zur Schweiz



Insbesondere Personen im Alter von 15 bis 29 Jahren sind in Zug weniger stark vertreten.

Altersstruktur Zug 2024 vs 2019



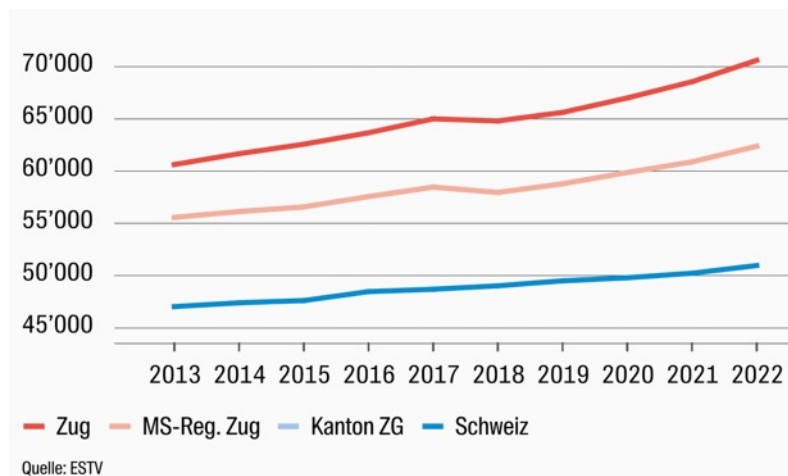
Im Vergleich zu 2019 ist die Zahl der 25-29-jährigen weiter gesunken. Dafür stieg die Zahl der 55-64-jährigen deutlich.

Quelle: BFS - Statpop

Hohe und weiter steigende Einkommen

Entwicklung des steuerbaren Medianeinkommens

in CHF, kontrolliert für die Familiengrösse



Das **steuerbare Medianeinkommen** in der Stadt Zug liegt deutlich über dem Schweizer Mittel. Es betrug 2022 rund **71'000 CHF** (Schweiz 51'000).

Das steuerbare Medianeinkommen in Zug hat sich in den vergangenen 10 Jahren **überdurchschnittlich stark entwickelt +19 %** (Schweiz +9 %). Die dürfte zu einem grossen Teil auf eine Veränderung der Bevölkerungszusammensetzung zurückzuführen sein. Einkommensstarke Haushalte sind zugezogen, während einkommenschwache eher weggezogen sind.

Hoher Zuger Pendlersaldo

Pendlersaldo

	Zug	Baden	Rapperswil-Jona	Schaffhausen
Pendlersaldo	18'800	13'300	1'400	4'600
Pendler pro Beschäftigte	0.40	0.44	0.08	0.16
Pendler pro Beschäftigte (in VZÄ)	0.49	0.55	0.10	0.20

Die Stadt Zug hat mit rund **19k Personen** den **höchsten Pendlersaldo** unter den vier Gemeinden. Der Pendlersaldo entspricht 40 % der Beschäftigten in der Gemeinde.

Einen noch etwas höheren Pendleranteil am Arbeitsmarkt hat die Stadt Baden mit 0.44 Pendlersaldo pro Beschäftigte. In Rapperswil-Jona und in Schaffhausen ist der Anteil viel geringer.

Im Vergleich zu 2019 ist der Pendlersaldo in Zug um 600 Personen gestiegen. Das Verhältnis des Pendelsaldos zu den VZÄ hingegen ist um 0.07 gesunken. Entsprechend ist der Pendleranteil in den letzten 5 Jahren etwas gesunken.

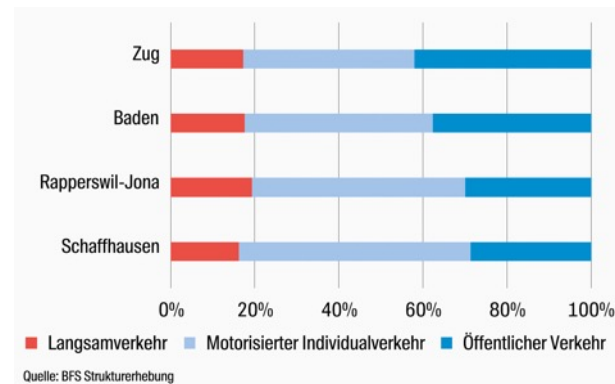
Viele Zupendler aus Zürich und Luzern

Wichtigste Zupendler-Gemeinden der Stadt Zug

	Anzahl Personen	Zug Anteil
■ Baar	3'159	11.4%
■ Zürich	2'518	9.1%
■ Cham	1'884	6.8%
■ Unterägeri	1'061	3.8%
■ Luzern	1'055	3.8%
■ Rest	18'005	65.0%
Total	27'682	100.0%

Quelle: BFS Pendlermatrix

Anteile Verkehrsmittelwahl von Zupendlern

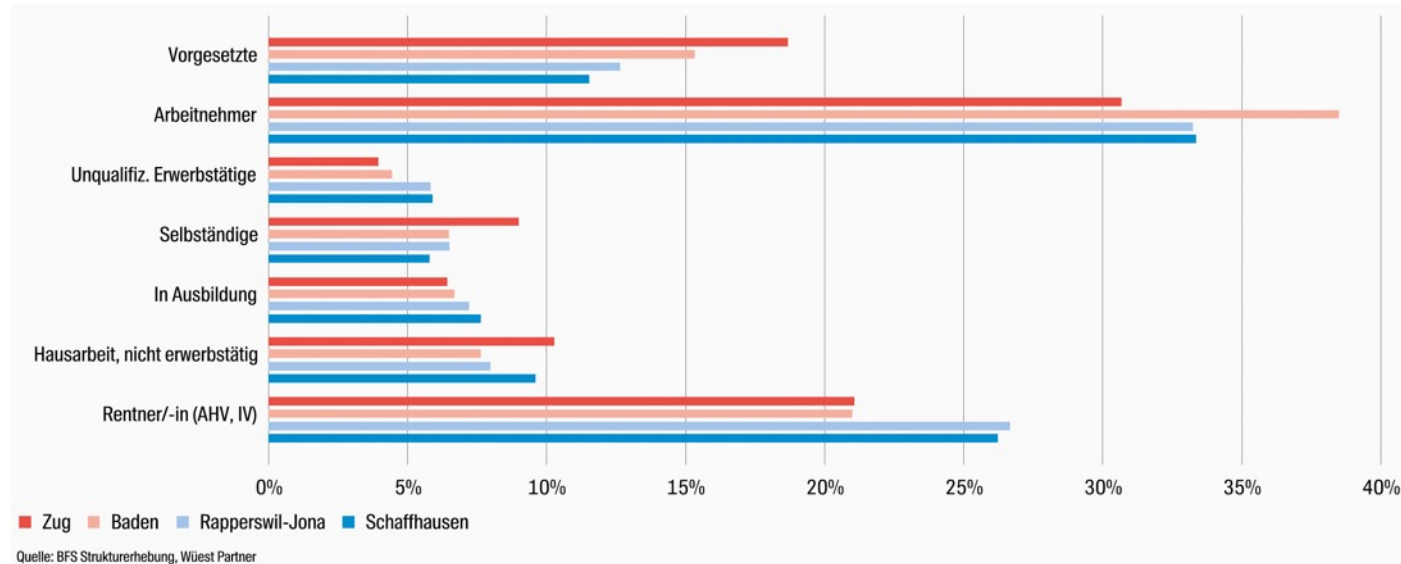


18 % der Zupendler nach Zug kommen aus Baar und Cham. Ausserkantonale kommen 9 % aus Zürich und 4 % aus Luzern. Im Vergleich zu 2019 ist der Anteil von Zürich um 2.6 Pp gestiegen.

Zug hat mit 42 % höchsten ÖV-Anteil bei den Zupendlern unter den 4 Gemeinden.

Viele Vorgesetzte und Selbständige

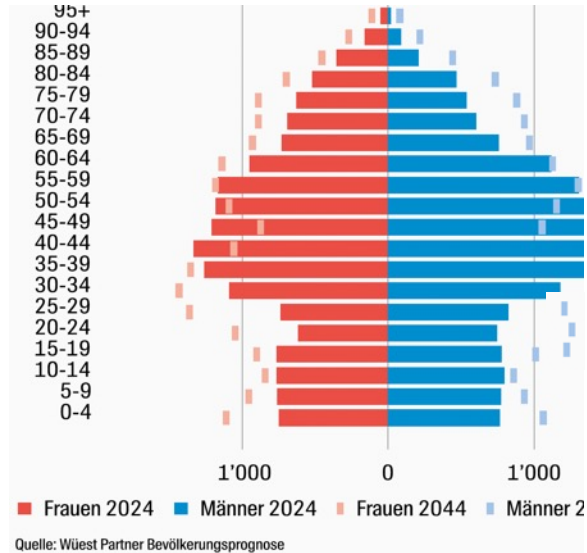
Sozioprofessionelle Struktur 2023: Anzahl Personen pro Berufskategorie (Anteile)



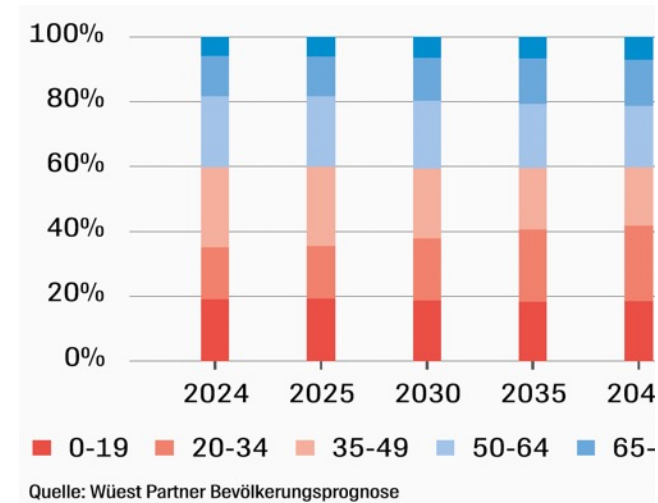
In der Stadt Zug sind Vorgesetzte und Selbständige übervertreten. Dafür sind Arbeitnehmer und Rentner untervertreten. Die ähnlichste sozioprofessionelle Struktur hat Baden. Im Vergleich zu 2018 ist der Anteil der Vorgesetzten und Selbständigen in Zug gestiegen. Der Anteil der Hausarbeit, Unqualifizierten und Arbeitnehmer ist gesunken.

Mehr Rentner und mehr junge Erwachsene

Altersstruktur Stadt Zug 2044 vs 2024



Entwicklung Altersstruktur Stadt Zug

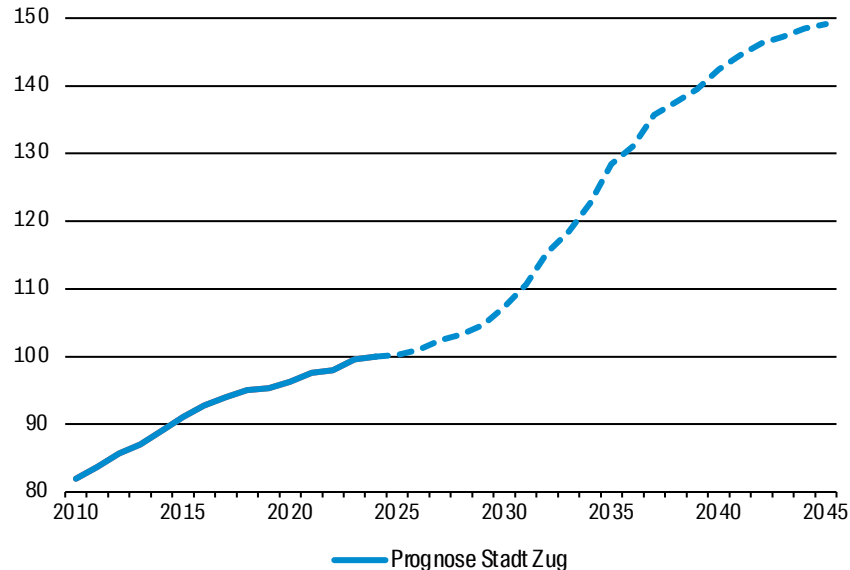


Die Zuger Bevölkerung dürfte in den nächsten 20 Jahren vor allem bei den über 65-jährigen sowie bei den 20 bis 40-Jährigen wachsen.

Dynamisches Bevölkerungswachstum in Zug

Bevölkerungsentwicklung

Index 2024 = 100



Die offizielle Prognose der Stadt Zug erwartet ein Bevölkerungswachstum von starken **49 %** in den nächsten 20 Jahren (2.0 % pro Jahr). Der Bevölkerungsstand dürfte somit 2045 rund 48'000 Einwohnende erreichen.

Bei den dargestellten Zahlen handelt es sich um die offizielle Prognose der Stadt Zug, die Wüest Partner für diesen Bericht zur Verfügung gestellt wurde.

Quelle: Stadt Zug

Zusammenfassung

Nachfrageentwicklung

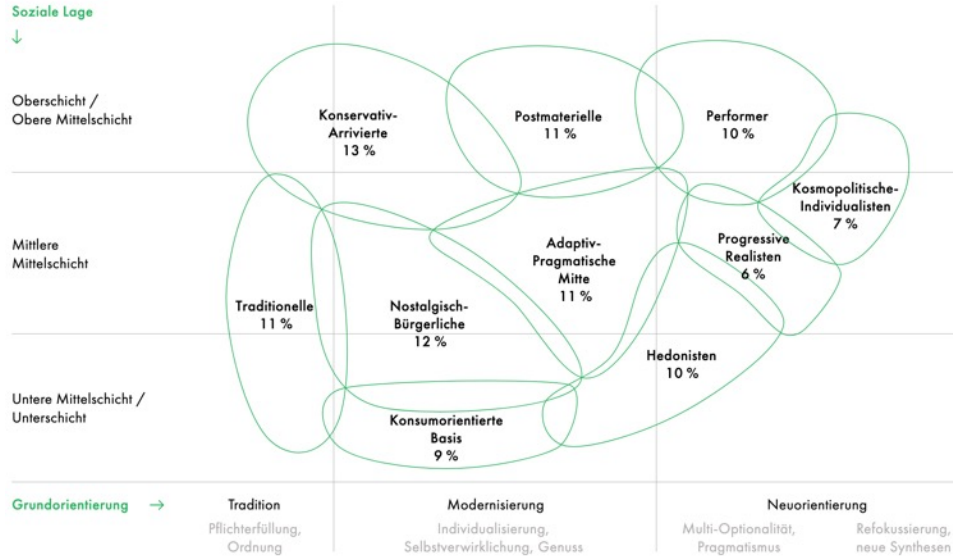
Das **überdurchschnittliche Bevölkerungswachstum** hat der Nachfrage in den vergangenen Jahren deutliche Impulse verliehen: Zwischen 2015 und 2024 ist die ständige Wohnbevölkerung in Zug um **9.8 %** gewachsen (Schweiz: 8.7 %), die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate in Zug lag bei **1.1 %** (Schweiz: 0.9 %). Im Vergleich zur Periode 2010-2015 mit jährlichen Wachstumsraten um **2 %** hat sich die Dynamik in Zug aber deutlich abgeschwächt (vgl. s51).

Das dynamische Bevölkerungswachstum ist insbesondere auf den Zuzug von ausländischen Personen zurückzuführen: Die **Nettozuwanderung aus dem Ausland** ist überdurchschnittlich hoch. Die Nettozuwanderung ausländischer Personen machte in den vergangenen 5 Jahren in Zug einen Anteil von **100 %** am Bevölkerungswachstum aus (Schweiz 70 %, vgl. s54).

Für die nächsten 20 Jahre erwartet die Stadt Zug gemäss eigener Prognose ein Bevölkerungswachstum von etwa 2 % pro Jahr und erreicht damit bis 2045 rund 48'000 Einwohnende. Insbesondere die gute demografische Zusammensetzung sowie die hohe Attraktivität sorgen weiterhin für Wachstum. Hinzu kommen äusserst grosse Entwicklungsprojekte. Damit ist Zug klar die dynamischste der 4 Gemeinden.

Sinus-Milieu

Sinus-Milieus



Die Sinus-Milieus sind eine **Gesellschafts- und Zielgruppentypologie**, die Menschen nach Lebensauffassungen, Werthaltungen und sozialer Lage in Gruppen **«Gleichgesinnter»** zusammenfasst.

Diese Gruppierung erfolgt entlang zweier Dimensionen: Soziale Lage und Grundorientierung.

Die **soziale Lage** hängt massgeblich vom Einkommen und Wohlstand der Personen ab und wird grob in drei Gruppen unterteilt: Unter-, Mittel- und Oberschicht. Die **Grundorientierung** wird über die Einstellungen und Werthaltung von Personen gemessen, unter anderem hinsichtlich der Themen Arbeit, Familie, Freizeit, Medien, Geld und Konsum. Sie unterteilt sich in die drei Gruppen: Tradition, Modernisierung, Neuorientierung.

Quelle: Sinus-Milieus

Sinus-Milieus

Die Sinus-Milieu Modell wird vom Sinus Institut etwa alle 10 Jahre grundlegend überarbeitet. Darunter fallen Definition, Zusammensetzung und Mengenverteilung der Milieus. Seit 2024 gibt es für die Schweiz ein neues Modell. Dafür wurden schweizweit rund 2'000 Interviews geführt. Das Modell wird von Küenzler Bachmann vertrieben und von ihnen monatlich aktuell in die microgeographische Ebene übersetzt (Sinus-Geo-Milieus). Diese Daten stehen uns auf Stufe Gemeinde und auf Stufe Hektarzelle zur Nutzung zur Verfügung.

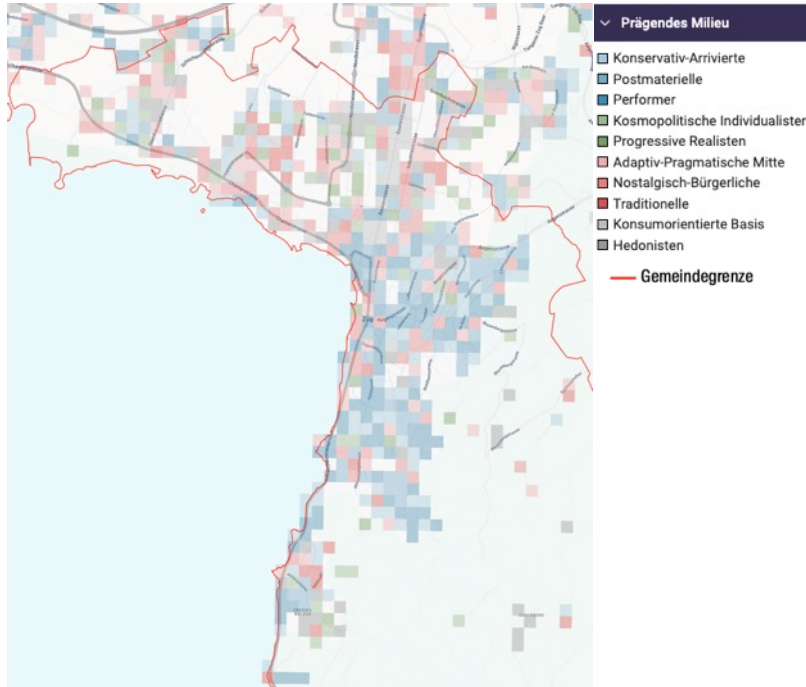
Uns stehen historische Stände der Sinus-Milieus auf Stufe Gemeinde für die Jahre 2006, 2016 und 2020 zur Verfügung. Basierend darauf erfolgt eine grundsätzliche Beurteilung der Entwicklung der Milieus in Zug. Zu berücksichtigen ist dabei, dass sich das Modell inhaltlich weiterentwickelt hat und somit die vorherigen Modelle nicht unmittelbar mit dem aktuellen Modell vergleichbar sind.

Sinus-Milieu	Kurzbeschreibung
Gesellschaftliche Leitmilieu	
Konservativ-Arrivierte	Die bewahrende Wohlstands-Elite mit sozialer Verantwortung und Savoir Vivre
Postmaterielle	Die weltoffene Nachhaltigkeits-Elite mit klaren Ideen für eine bessere Welt
Performer	Die dynamische Leistungs-Elite mit hohem Anspruch an Konsum und Lifestyle
Zukunfts Milieu	
Kosmopolitische Individualisten	Die digital vernetzte Avantgarde mit Drang nach Selbstbestimmung und Kreativität
Progressive Realisten	Die unkonventionellen Nachhaltigkeits-Vordenker mit Hang zu Pragmatismus und Realismus
Bürgerlicher Mainstream	
Adaptiv-Pragmatische Mitte	Die moderne, anpassungsfähige Mitte mit dem Wunsch nach Balance zwischen Leistung und Spass
Nostalgisch-Bürgerliche	Die ordnungs- und sicherheits-orientierte Mitte mit ausgesprochener Sehnsucht nach «früher»
Traditionelle	Die bescheidene ältere Generation mit dem Bedürfnis nach Stabilität und Gemeinschaft
Milieus der unteren Mitte und Unterschicht	
Konsumorientierte Basis	Die haltsuchende Unterschicht mit der Forderung nach sozialer Gerechtigkeit und Entlastung
Hedonisten	Die vergnügungsorientierte (untere) Mittelschicht auf der Suche nach Erlebnis und Anerkennung

Quelle: Sinus-Milieus



Sinus-Geo-Milieus



Sinus-Geo-Milieus 2025

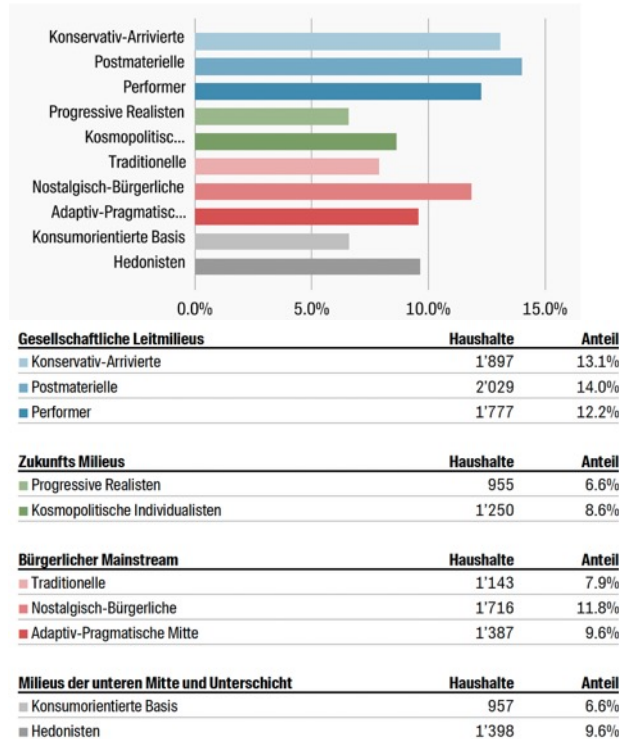
Die **Sinus-Geo-Milieus** übertragen die Sinus-Milieus in den geographischen Raum (z.B. in Strassenabschnitte, Quartiere, Gemeinden).

Auf der Karte wird das jeweils **«prägende Milieu»** innerhalb einer **Hektar-Zelle** dargestellt.

Das «prägende Milieu» entspricht dem jeweiligen Milieu, welches in Relation zur Gemeinde am stärksten **überrepräsentiert** ist.

Sinus-Milieus

Anteile der Sinus-Milieus in der Stadt Zug 2025



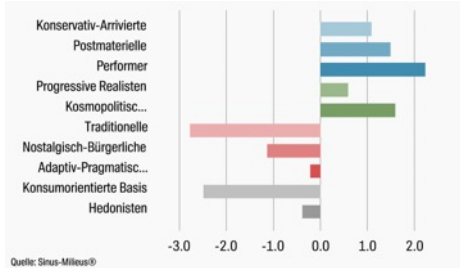
- Sehr ausgeprägte Oberschicht (blau). 39 % der Bevölkerung gehören zur Oberschicht. Nur 16 % gehören zur Unterschicht.
- Die grösste Bevölkerungsgruppe sind die Postmateriellen mit 14 %.
- Im Vergleich zu 2019 ist der Anteil der Konservativ-Arrivierten und der Postmateriellen stark gestiegen. Dafür ist der Anteil der Konsumorientierten Basis und der Bürgerlichen gesunken.
- Im Vergleich zu 2006 sind die Veränderung noch grösser, aber aufgrund der Modellweiterentwicklung nur sehr schwer vergleichbar.

Quelle: Sinus-Milieus



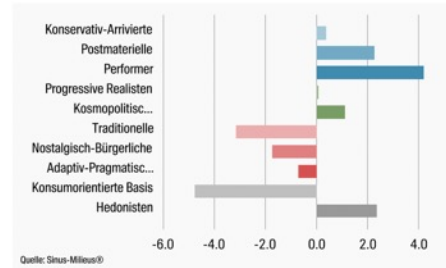
Sinus-Milieus

Über- und Untervertretung der Sinus-Milieus im Vergleich zur Schweiz, 2025 (in Prozentpunkten)



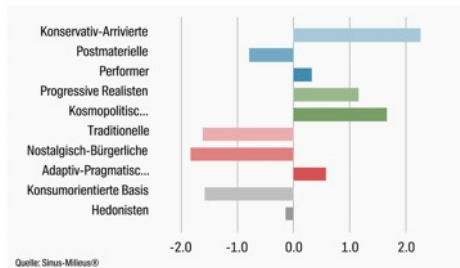
Zug

- Gesamte Oberschicht, sowie progressive Mittelschicht deutlich übervertreten



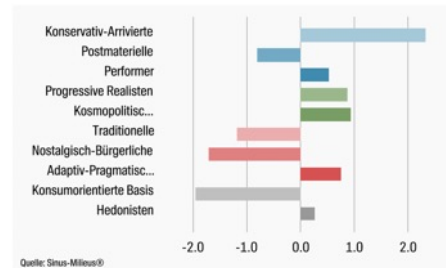
Baden

- Progressive Oberschicht stark übervertreten



Rapperswil-Jona

- Vorallem progressive Mittelschicht, aber auch konservative Oberschicht deutlich übervertreten



Schaffhausen

- Progressive Mittelschicht und konservative Oberschicht deutlich übervertreten

Zusammenfassung

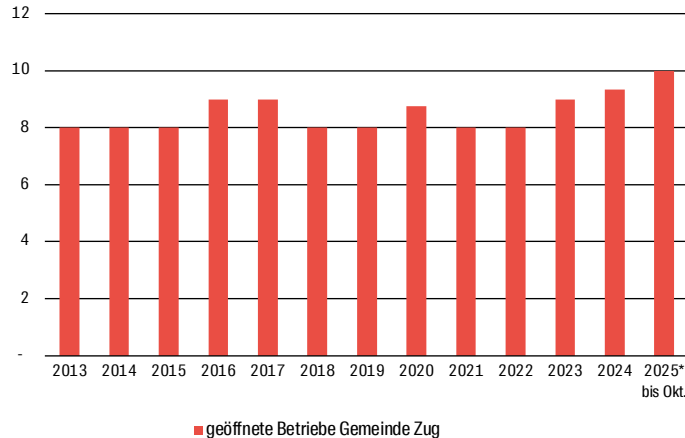
Sinus-Milieus

- Die Stadt Zug zeichnet sich durch eine deutliche Übervertretung der **Oberschicht** sowie der **progressiven Mittelschicht** aus (vgl. s74).
- Am deutlichsten übervertreten ist das Milieu der «**Performer**». Diese sind einkommensstark und progressiv. «Als technikaffine Early Adopters pflegen sie einen trendorientierten, exklusiven Lebensstil.» (Quelle: künzlerbachmann). Diese progressive Leistungselite verfügt zwar über sehr hohe Einkommen und entsprechend hohe Kaufkraft, dürfte jedoch ihre elektronischen Gadgets und trendigen Outfits hauptsächlich via Onlinekanäle beziehen – dies auch aufgrund der selbstgewählten hohen Arbeitsbelastung.
- Im Vergleich zu vor 5 Jahren ist der Anteil der Konservativ-Arrivierten und der Postmateriellen stark gestiegen. Somit hat die konservative Oberschicht in Zug an Bedeutung gewonnen.

Entwicklung Tourismus/Hotelmarkt

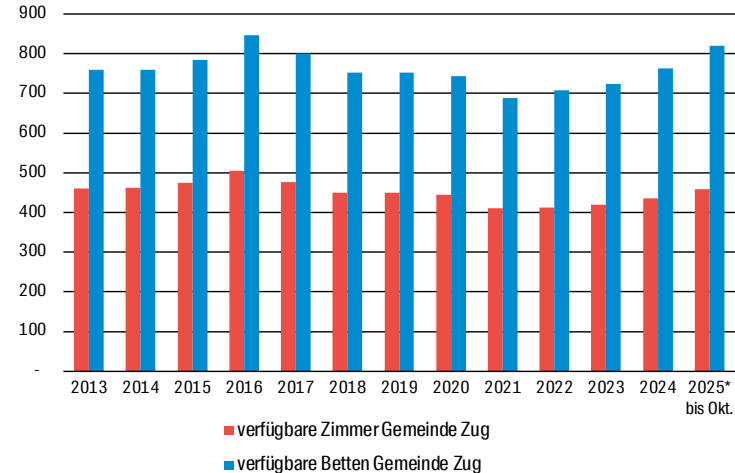
Angebot im Zuger Hotelmarkt wächst

Anzahl Hotelbetriebe in der Stadt Zug



Die Anzahl der Hotelbetriebe in Zug stieg u.a. mit Eröffnung von La Colombe auf 10 Betriebe an.

Anzahl Zimmer und Betten in der Stadt Zug

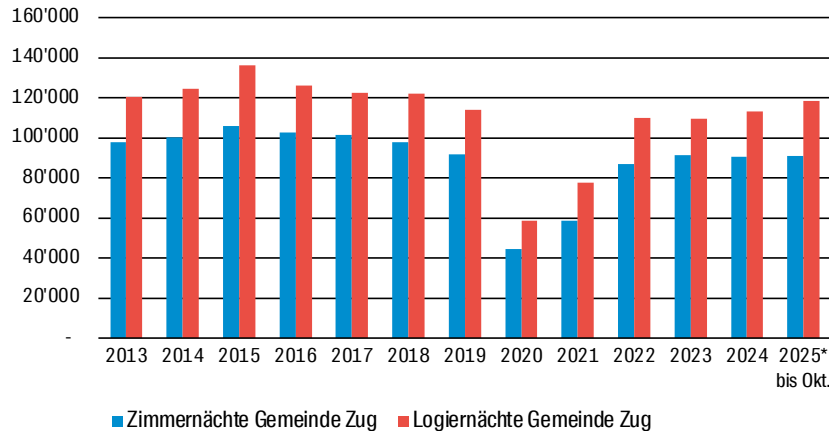


2025 beträgt die verfügbare Kapazität in Zug 820 Betten in rund 460 Zimmern. Damit ist die Kapazität seit 2021 um 19 % bzw. 11 % gestiegen.



Nachfrage steigt, 2025 übertrifft Covid-Niveau

Anzahl Zimmer- und Logiernächte

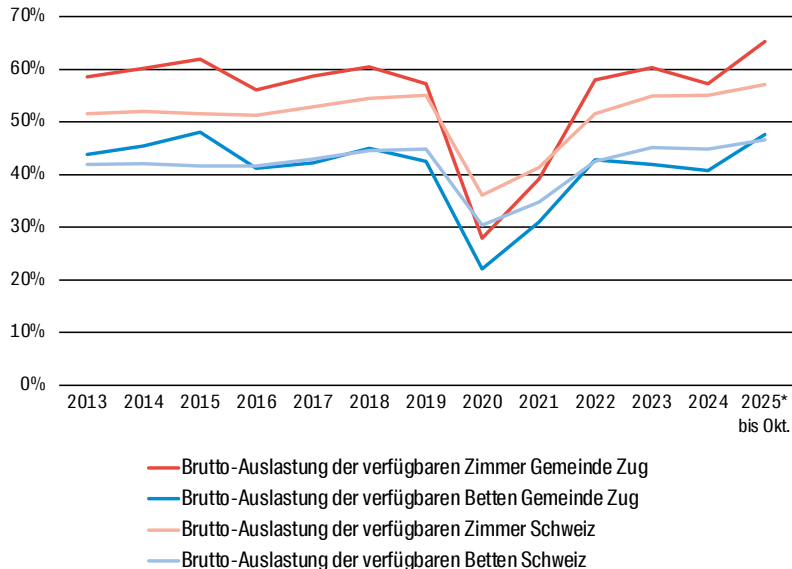


Die Anzahl Zimmer- und Logiernächte ist 2020 aufgrund der Covid-Pandemie stark eingebrochen. In den Folgejahren hat sich die Nachfrage erholt und dürfte 2025 erstmals wieder über dem vor Covid-Niveau von 2019 liegen. Die Logiernächte liegen 2025 bis Oktober bei ca. 119'000 und sind damit bereits 4 % höher als im Gesamtjahr 2019.

Dies ist aber nach wie vor deutlich unter dem Spitzenjahr 2015 (136'000 Logiernächte).

Zimmer-Auslastung wieder über 60 %

Auslastung der Zimmer und Betten



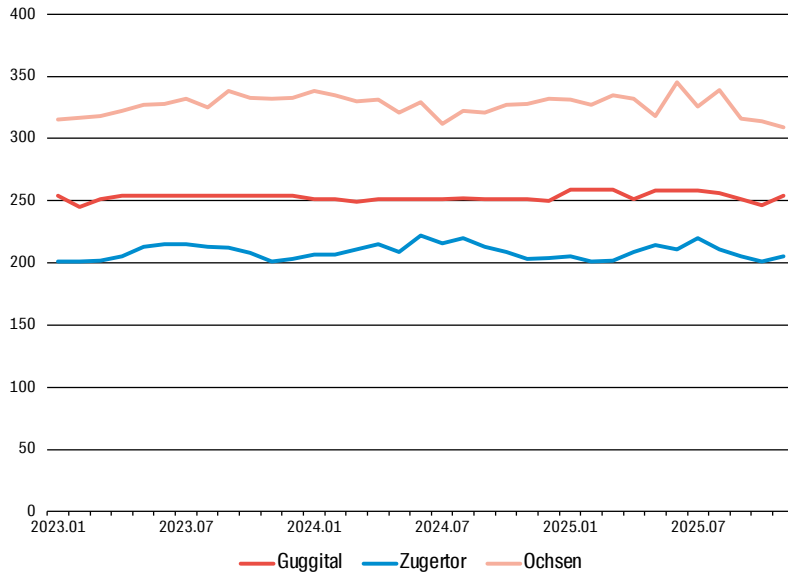
Die Brutto-Zimmer-Auslastung in Zug war 2020 aufgrund der Covid-Pandemie auf 28 % eingebrochen (Schweiz 36 %). In den Folgejahren hat sich die Nachfrage erholt und die Auslastung dürfte 2025 erstmals wieder über dem vor Covid-Niveau von rund 60 % liegen.

Zug hatte in den letzten 4 Jahren mit **60 %** eine überdurchschnittlich hohe **Brutto-Zimmer-Auslastung** (Schweiz: 55 %).

Bei der **Brutto-Betten-Auslastung** hingegen schneidet Zug mit 43 % minimal schlechter ab als die Gesamtschweiz (45 %).

Zimmerpreise stabil

Preis für ein Doppelzimmer pro Nacht in der Stadt Zug



Der durchschnittliche Preis für ein Doppelzimmer in Zug betrug 2025 in einem 3-Stern Hotel zwischen **210 und 250 CHF** und in einem 4-Stern Hotel ca. **320 CHF** pro Nacht.

Gegenüber den beiden Vorjahren sind die **Preise stabil** geblieben.

Quelle: Booking

Zusammenfassung

Entwicklung Tourismus/Hotelmarkt

Die **Kapazität der Zuger Hotellerie** ist seit 2019 gestiegen. Es sind 2 Betriebe und rund 70 Betten hinzugekommen. Die Zuger Hotellerie hat sich in den vergangenen Jahren vom Covid-Schock erholt und verzeichnet 2025 wieder eine Zimmer-Auslastung von über 60 %. Die Logiernächte liegen 2025 bis Oktober bei ca. 119'000 und sind damit bereits 4 % höher als im Gesamtjahr 2019 (vor Covid-Einbruch, vgl. s80).

Damit dürften die Hotellerie **zusätzlich Nachfrageimpulse** für den Einzelhandel und die Gastronomie generieren.

Modul 3

Konkurrenz-/Potenzialanalyse
Angebot

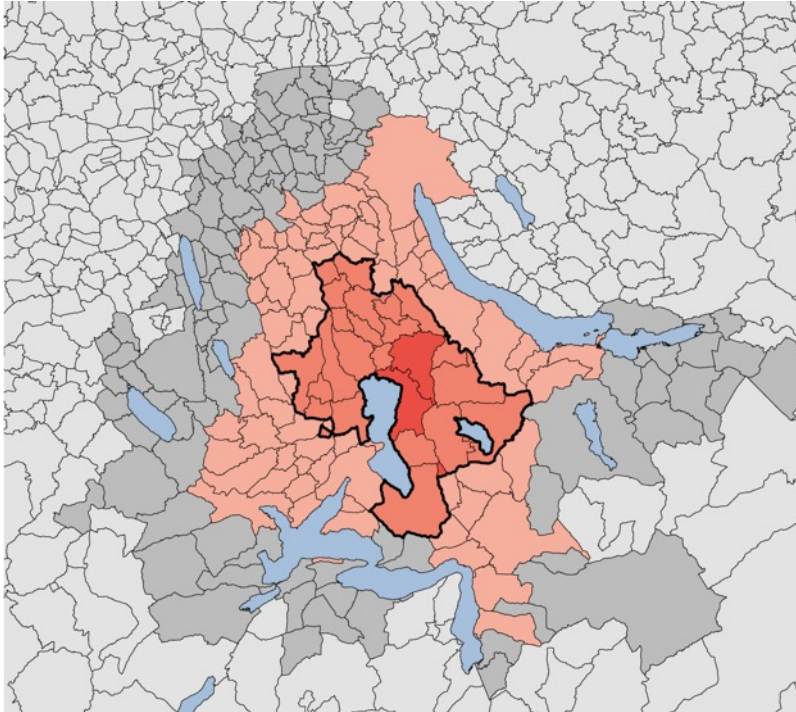
Modul 3

Konkurrenz-/Potenzialanalyse: Angebot

- Bestehende Konkurrenz im Detailhandel im weiteren Umkreis
- Entwicklung der Verkaufsfläche pro Einwohner
- Geplante Bauprojekte für Verkaufsflächen im weiteren Umkreis

Einzugsgebiet Stadt Zug für stationären Einzelhandel

Definition über Reisezeiten (MIV)



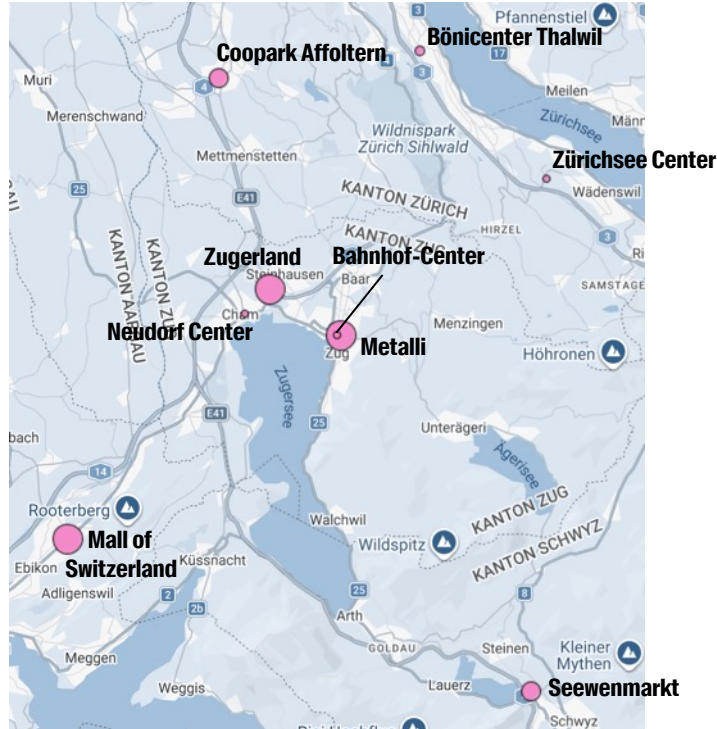
Reisezeit von und nach Zug (MIV)



Bestehende Konkurrenz im
Detailhandel im weiteren Umkreis

Bestehende Konkurrenz im Umkreis

Einkaufszentren (Kreisgrösse nach Umsatz)



Einkaufszentrum	Ort	Umsatz [MCHF]	Verkaufsfläche [m²]	Flächenumsatz [CHF/m²]	Stand
Mall of Switzerland	Ebikon	220	65'000	3'385	2023
Zugerland	Steinhausen	200	22'700	8'811	2023
Metalli	Zug	162	16'702	9'699	2018
Seewenmarkt	Seewen SZ	89	13'036	6'827	2018
Coopark Affoltern	Affoltern am Albis	73	12'759	5'721	2018
Bahnhof-Center Zug	Zug	38	2'130	17'840	2015
Zürisee Center	Wädenswil	34	8'255	4'119	2018
Neudorf Center	Cham	32	5'587	5'728	2018
Bönickercenter	Thalwil	-	8'651	-	2018

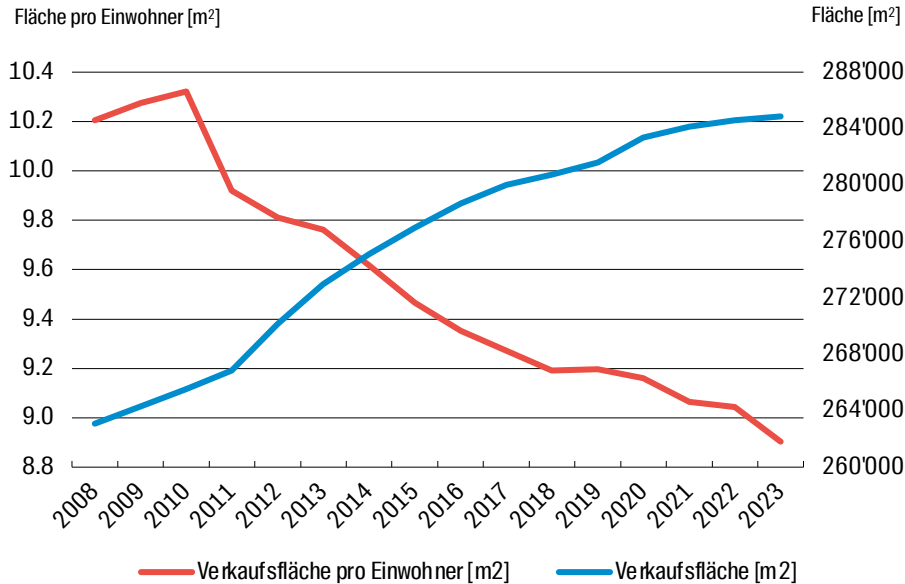
Die Umsatzstärksten Einkaufszentren sind 2023 die **Mall of Switzerland** und das **Zugerland** mit über CHF 200 Mio. Umsatz pro Jahr. Letzteres hat gegenüber 2017 11 % an Umsatz verloren. Gründe dafür dürften Ausfälle aufgrund von Umbauarbeiten 2023 sein sowie Konkurrenz durch die 2017 eröffnete Mall of Switzerland.

Den höchsten Flächenumsatz erwirtschaftet das **Bahnhof-Center Zug** gefolgt vom **Metalli**.

Entwicklung der Verkaufsfläche pro
Einwohner

Versorgung mit Verkaufsfläche sinkt in Zug

Entwicklung der Verkaufsfläche absolut und pro Einwohner in der Stadt Zug



Die **Verkaufsfläche** in m² hat in der Stadt Zug in den letzten 10 Jahren (2014 bis 2023) um **4.4 %** zugenommen.

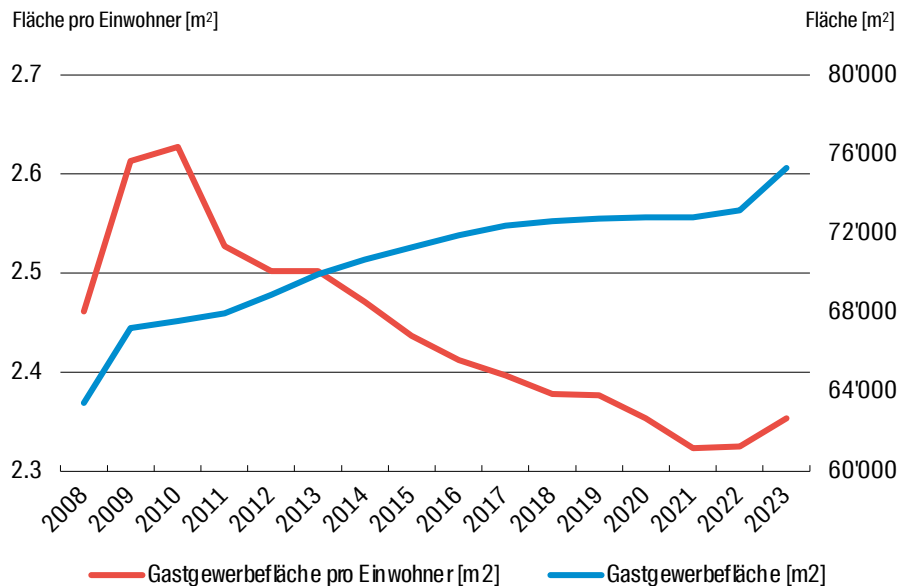
Stärker zugenommen hat jedoch die Zahl der **Einwohner (+14.4 %)**.

Entsprechend ist die **Verkaufsfläche pro Einwohner** trotz steigendem Flächenvolumen in der besagten Periode um **8.8 % zurückgegangen**.

Damit setzt sich der Rückgang, der seit 2010 im Gang ist, weiter fort.

Versorgung mit Gastgewerbefläche sinkt in Zug

Entwicklung der Gastgewerbefläche absolut und pro Einwohner in der Stadt Zug

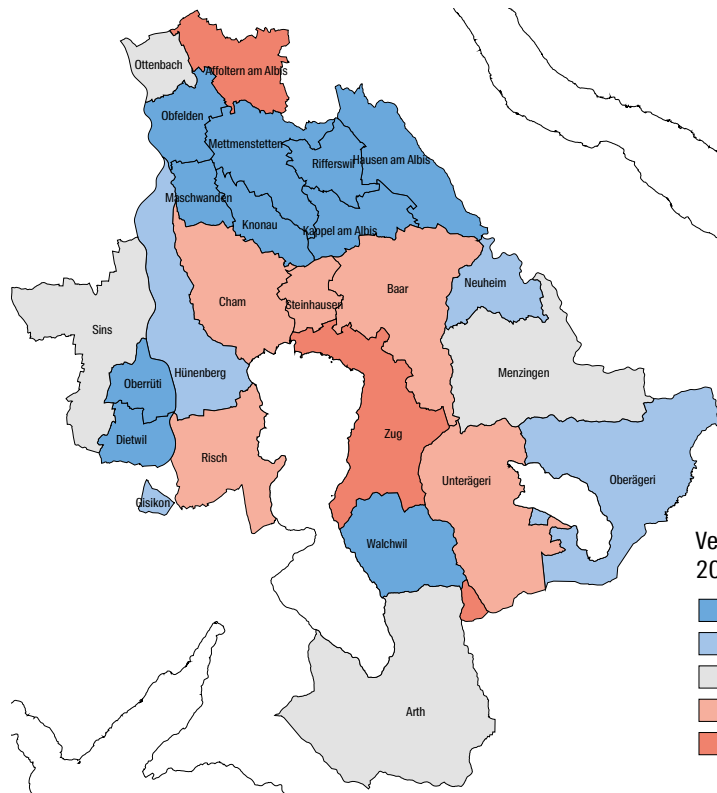


Die **Gastgewerbefläche** in m² hat in der Stadt Zug in den letzten 10 Jahren (2014 bis 2023) um **7.7 %** zugenommen.

Entsprechend ist die **Gastgewerbefläche pro Einwohner** trotz steigendem Flächenvolumen in der besagten Periode um **5.9 % zurückgegangen**.

2023 gab es eine leichte Trendwende, ob diese sich fortsetzt gilt es zu beobachten.

Zug Spitzenreiter im Einzugsgebiet



Verkaufsfläche pro Einwohner

Die **Stadt Zug** hatte 2023 im Vergleich zu den restlichen Gemeinden im **Einzugsgebiet** mit **8.9 m²** die **grösste** Verkaufsfläche pro Einwohner. Affoltern folgt mit 6.7 m² und hat damit gegenüber vor 10 Jahren um 2.2 m² zugelegt.

Zug weist auch im Vergleich zu den **Klein- und Mittelzentren** schweizweit (**7.4 m²**) eine **hohe** Verkaufsflächenversorgung auf.

In Relation zu den **Vergleichsgemeinden** Baden, Rapperswil-Jona und Schaffhausen liegt Zug damit jedoch im Mittelfeld.

	Verkaufsfläche pro Einwohner [m ²]
Zug	8.9
Einzugsgebiet (inkl. Zug)	4.3
Einzugsgebiet (exkl. Zug)	3.3
Baden	11.4
Rapperswil-Jona	8.9
Schaffhausen	6.4
Kleine und mittlere Zentren	7.4

Versorgung im Einzugsgebiet durchschnittlich

Verkaufs- und Gastgewerbefläche

Im Einzugsgebiet von Zug (inkl. Zug) gab es 2023 insgesamt ca. 817'000 m² Verkaufsfläche, davon fallen 284'000 m² auf das Gemeindegebiet von Zug (35 %). Ausserdem gab es ca. 300'000 m² Gastgewerbefläche, davon fallen 75'000 m² auf Zug (25 %).

Pro Einwohner stehen im Einzugsgebiet (inkl. Zug) somit **4.3 m²** Verkaufsfläche zur Verfügung, **etwa gleich viel wie im Schweizer Durchschnitt** (4.2 m² pro Einwohner). Bei der Gastgewerbefläche sind es **2.4 m²** (Schweiz 2.3 m²).

Verkaufsfläche pro Einwohner [m²]

	2013	2023	Veränderung %
Stadt Zug	9.8	8.9	-8.8%
Einzugsgebiet (inkl. Zug)	4.3	4.3	-0.1%
Grosszentren	4.9	4.7	-3.4%
Kleine und mittlere Zentren	7.5	7.4	-0.7%
Agglomeration Grosszentren	3.2	3.4	6.1%
Agglomeration kleine und mittlere Zentren	3.8	3.8	0.3%
Peripherie	2.4	2.4	0.2%
Schweiz	4.1	4.2	0.3%

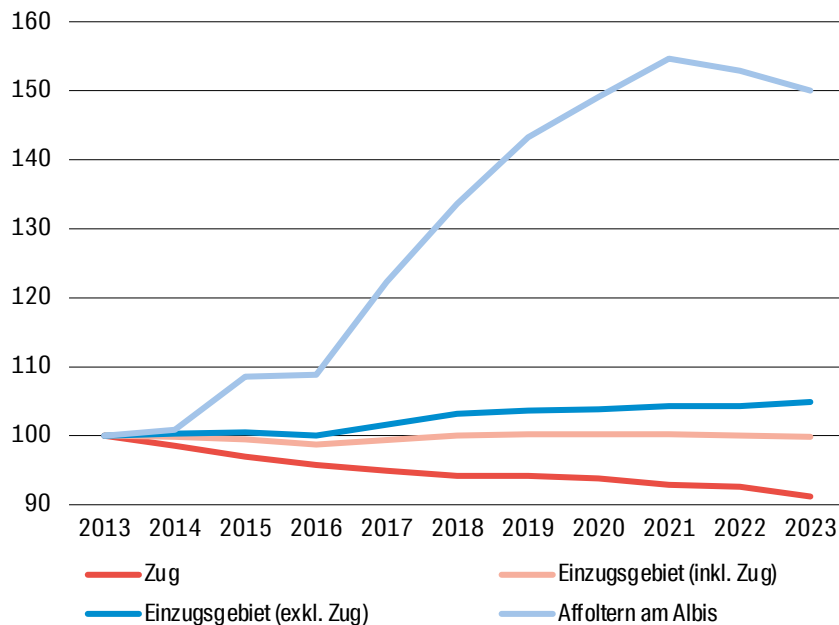
Während die Verkaufsflächenversorgung in den letzten 10 Jahren in den Grosszentren und in den Klein- und Mittelzentren gesunken ist, verzeichneten die Agglomerationen einen Anstieg.

Aufgrund ihrer **Zentrumsfunktion** ist die Versorgung in Klein- und Mittelzentren (wie auch in Zug) am höchsten, wenn aber das gesamte Einzugsgebiet betrachtet wird, ist die **Versorgung stabil und liegt nahe am Schweizer Mittel.**

Konkurrenz aus Affoltern

Entwicklung der Verkaufsfläche pro Einwohner

Index 2013 = 100



Im **Einzugsgebiet (exkl. Zug)** ist das Verkaufsflächenwachstum 2014 bis 2023 höher ausgefallen als das Bevölkerungswachstum – hier ist die Verkaufsfläche pro Kopf um **4.9 %** gewachsen (Zug -8.8 %).

Dies ist hauptsächlich durch den Ausbau der Verkaufsflächen in Affoltern getrieben (+50 %). Dort wurden grosse neue Flächen eröffnet (Markthalle, Hornbach, Pfister).

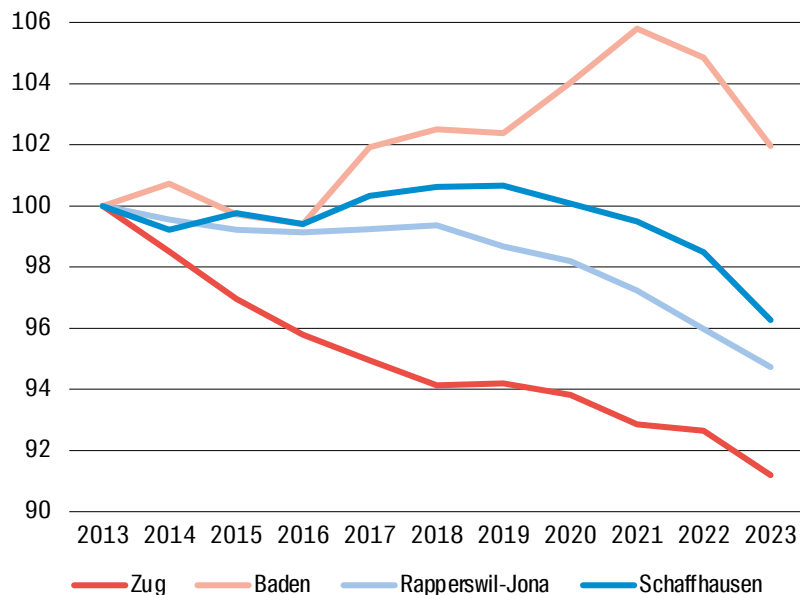
Im Einzugsgebiet (inkl. Zug) war die Verkaufsflächenversorgung insgesamt stabil.

Es fand also eine gewisse Verlagerung von Zug nach Affoltern statt.

Rückgang in Zug besonders stark

Entwicklung der Verkaufsfläche pro Einwohner

Index 2013 = 100



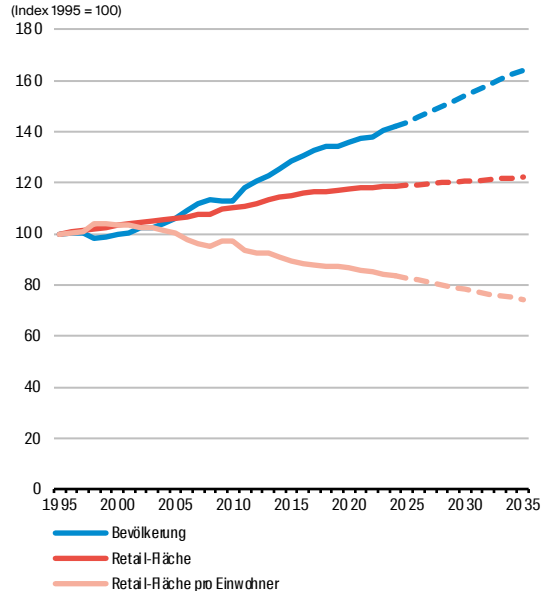
In **Baden** ist das Verkaufsflächenwachstum 2014 bis 2023 höher ausgefallen als das Bevölkerungswachstum. Somit ist die Verkaufsfläche pro Kopf um **2.0 %** gewachsen.

In **Rapperswil-Jona** und **Schaffhausen** sank die Verkaufsflächenversorgung um 5.7 % bzw. 3.7 %.

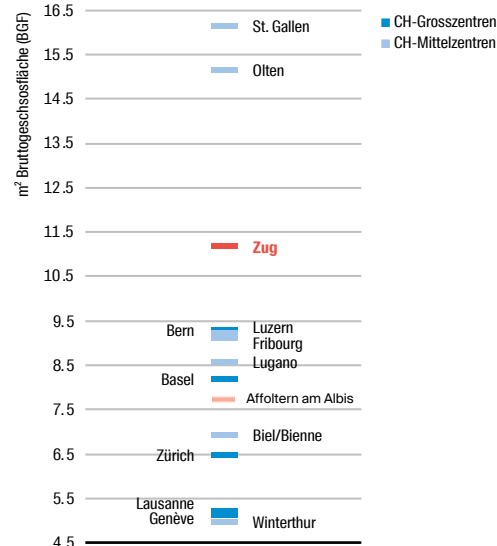
Der Rückgang um 8.8 % in **Zug** ist damit mit Abstand am stärksten.

Zuger Retailfläche wächst langsamer als Bevölkerung

Bevölkerungs- und Flächenentwicklung Verkauf / Gastronomie in der Stadt Zug



Verkaufs- und Gastronomiefläche pro Einwohner



- WP Prognose Stadt Zug nächste 10 Jahre:
Bevölkerung + 4'000 Pers. (+12 %)
Retail-Fläche + 9'200 m² BGF (+3 %)
- Die **Retail-Fläche pro Person sinkt** um 1 m² (-11 %), bleibt jedoch deutlich höher als das Schweizer Mittel (6.5 m²)
- Dies ist auf die **ausgeprägte Zentrumsfunktion Zugs** in der umliegenden Region zurückzuführen.
- In Schweizer Mittelzentren ist die Retail-Fläche pro Einwohner im Vergleich zu den Grosszentren eher hoch, so auch in Zug, welches beispielsweise nur durch St. Gallen oder Olten übertroffen wird.

Zusammenfassung

Entwicklung der Verkaufsfläche pro Einwohner

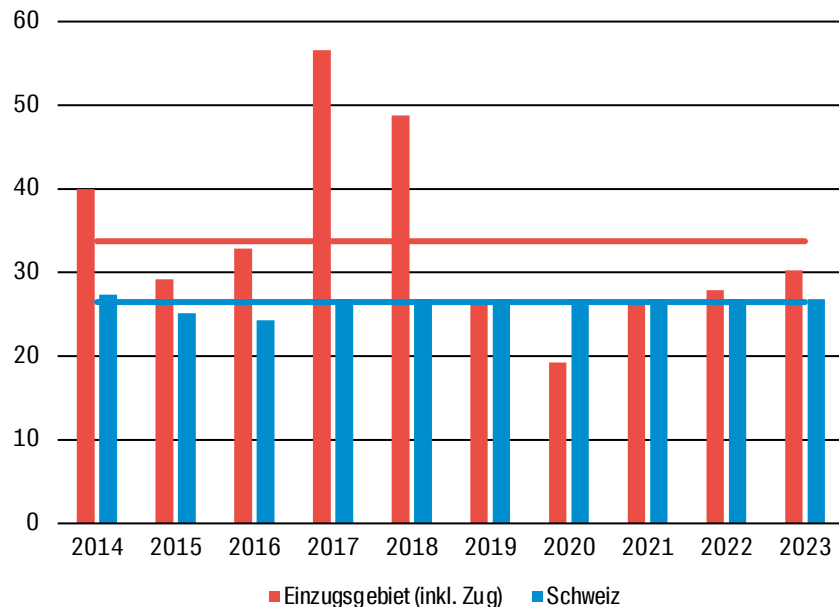
Ein florierender Einzelhandel benötigt ein grosses **Nachfragepotenzial** bei gleichzeitig wenig **Konkurrenz**. Das Nachfragepotenzial ergibt sich aus der **Zahl und der Kaufkraft der Konsumenten**. Insgesamt zeigt das Einzugsgebiet von Zug eine stabile Entwicklung, allerdings sind strukturelle Veränderungen im Gang:

- Die **Stadt Zug** weist im Vergleich zu den restlichen Gemeinden im Einzugsgebiet mit **8.9 m²** die grösste Verkaufsfläche pro Einwohner auf. Diese hohe Kennzahl verdeutlicht die **regionale Zentrumsfunktion** von Zug (vgl. s91).
- Solch grosse Kapazitäten bergen im derzeitigen Strukturwandel aber auch **Risiken**. So konnten die Verkaufsflächen in Zug in den letzten 10 Jahren (+4.4 %) nicht so schnell wachsen wie die Bevölkerung (+14.4 %). Die Verkaufsfläche pro Kopf in Zug ist damit um 8.8 % gesunken (vgl. s89).
- Dies ist zum einen durch zunehmenden Onlinehandel begründet, aber vor allem auch durch wachsende Konkurrenz aus Ebikon und insbesondere aus **Affoltern**. Dort stieg die Verkaufsfläche pro Einwohner im gleichen Zeitraum um 50 %, sodass die Verkaufsflächenversorgung im Einzugsgebiet von Zug insgesamt stabil blieb (vgl. s93).
- Auch im Gastgewerbe ist die Fläche pro Einwohner in Zug in den letzten 10 Jahren um 5.9 % zurückgegangen. Eine Trendwende könnte aber im Gang sein (vgl. s90)
- Zug bleibt regionaler Spitzenreiter, aber die Konkurrenz nimmt zu. Für die nächsten 10 Jahre erwarten wir eine weitere Reduktion der Verkaufsfläche pro Kopf um 11 %.

Geplante Bauprojekte für
Verkaufsflächen im weiteren Umkreis

Bauprojekte für Verkaufsflächen

Neubauinvestitionen in Verkaufsflächen relativ zum Flächenbestand (in CHF/m²)*



*Horizontale Linien zeigen das 10-Jahres Mittel

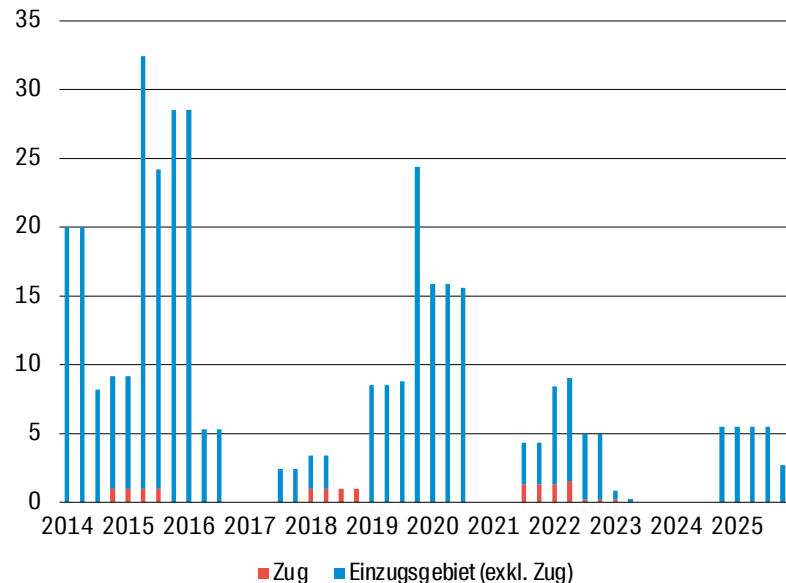
Gemessen am Schweizer Mittelwert bewegten sich die Neubauinvestitionen bei den Verkaufsflächen (in Bezug auf den m² Flächenbestand) im Einzugsgebiet von Zug in den vergangenen 10 Jahren auf einem **überdurchschnittlichen Niveau** (34 vs 26 CHF/m² -> 27 % höher).

Seit 2019 sind die Investitionen mit um die 26 CHF pro m² Bestandesfläche allerdings nur noch **durchschnittlich**.

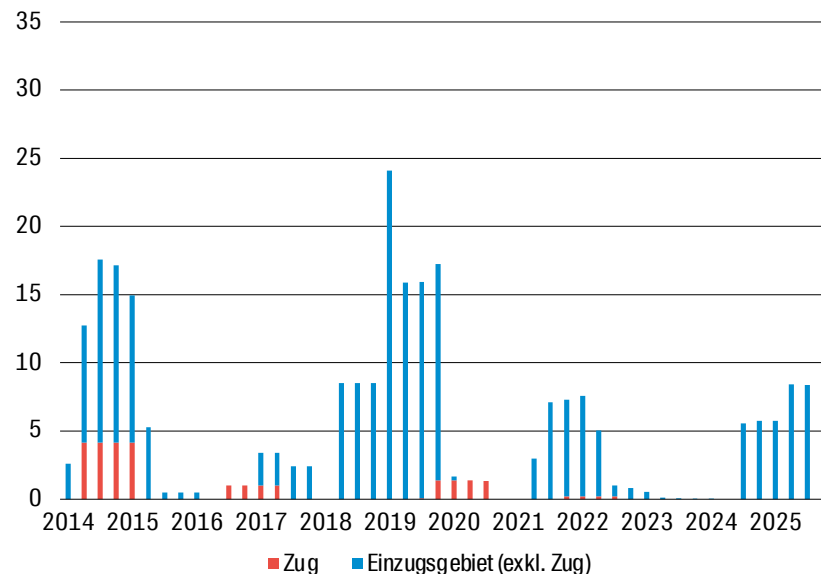
Der Anstieg der Neubauinvestitionen im Einzugsgebiet im Jahr 2017 ist auf den Neubau eines Bau- und Gartenmarkts (Hornbach) in Affoltern am Albis zurückzuführen. Beim Anstieg 2018 handelt es sich um Bauten in Affoltern und in Steinhausen (Dreiklang).

Geplante Bauprojekte für Verkaufsflächen

Baubewilligungen (Neubau, in Mio. CHF)



Baugesuche (Neubau, in Mio. CHF)*



*Baugesuch 2026: Neubau Coop Einkaufszentrum Alpenblick mit Tankstelle an Hinterbergstrasse in Cham für CHF 50 Mio.

Zusammenfassung

Entwicklung der Bautätigkeit

- Gemessen am Schweizer Mittelwert waren die Neubauinvestitionen (in Bezug auf den Flächenbestand) im Einzugsgebiet in den vergangenen 10 Jahren auf überdurchschnittlichem Niveau. Seit 2019 sind die Investitionen aber nur noch durchschnittlich (vgl. s98).
- Mittelfristig dürfte die Neubauproduktion von Verkaufsflächen moderat verlaufen: In den vergangenen 12 Monaten wurden in Zug und im Einzugsgebiet Baugesuche für Verkaufsflächen mit einem Investitionsvolumen von insgesamt rund CHF 8 Mio. eingereicht (Stand Dez 2025).
- Wichtigstes Projekt: Neues Einkaufszentrum **Alpenblick** (Coop, Jumbo, Livique, Supermarkt, Apotheke, Tankstelle) an Hinterbergstrasse in Cham (Baugesuch Januar 2026 eingereicht, Bezug frühestens ab 2030).
- Viele möglichen Verkaufsflächen, die zurzeit in der Entwicklungspipeline sind, entstehen in **grösseren gemischten Überbauungen** in Form von Gewerbenutzungen im Erdgeschoss:
 - Überbauung Bano an Bahnhofstrasse in Root mit 4 Ladenlokalen (insgesamt 330 m²)
 - Gewerbegebäude Hinterberstrasse Steinhausen
 - Geschäftshaus Marktgasse Baar
 - Shell Überbauung an Baarermatte in Baar mit Gewerbeflächen (Gewerbeanteil von 41 %)
 - Überbauung Crypto an Zugerstrasse in Steinhausen (5'000 m² Gewerbefläche)

Modul 4

Verkaufsflächenmarkt

Modul 4

Verkaufsflächenmarkt

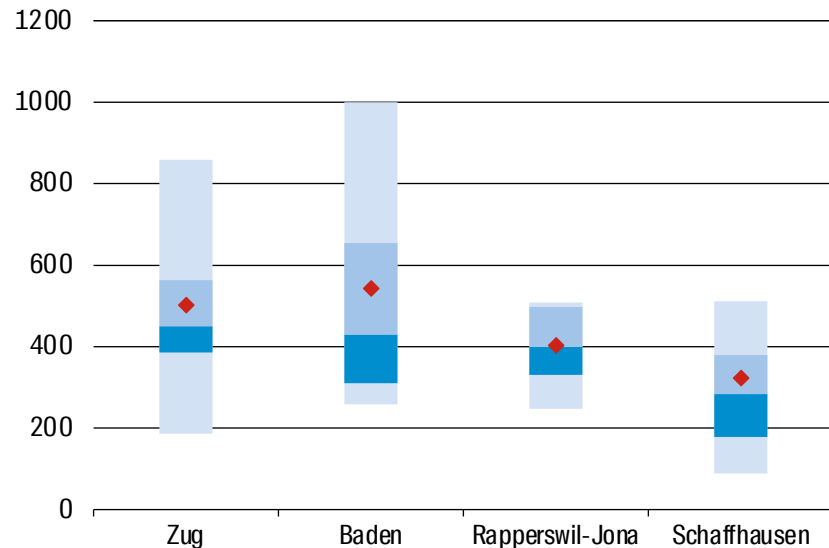
- Bestandesmietpreise und Vertragslaufzeiten für Verkaufsflächen (auf Basis effektiver Mietabschlüsse)
- Inseratedaten für Verkaufsflächen: Inserierte Fläche, Marktliquidität, Angebotspreise, Insertionsdauern

Mietvertragsabschlüsse

Bestandesmietpreise und Vertragslaufzeiten für
Verkaufsflächen

Hohe Mieten für Verkaufsflächen in Zug und Baden

Mietabschlüsse für Verkaufsflächen an (sehr) guter Lage: Nettomiete in CHF pro m² und Jahr, ab 2020



Bei den dargestellten Mietpreisquantilen für Verkaufsflächen handelt es sich um **effektiv beobachtete Mietvertrags-Neuabschlüsse**, die ab dem 01.01.2020 an sehr guter und guter Lage getätigt wurden:

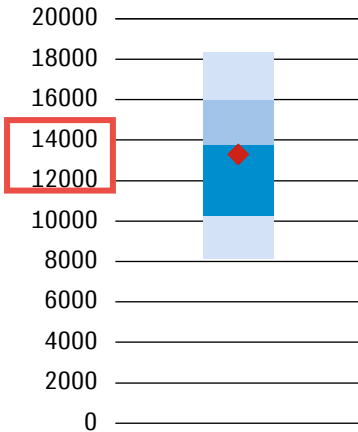
In **Zug** werden an **(sehr) guter Lage** Nettomieten von durchschnittlich **CHF 450 pro m² und Jahr** gezahlt.

Ähnlich in **Baden**, dort betragen die Nettomieten im Median **CHF 430 pro m² und Jahr**.

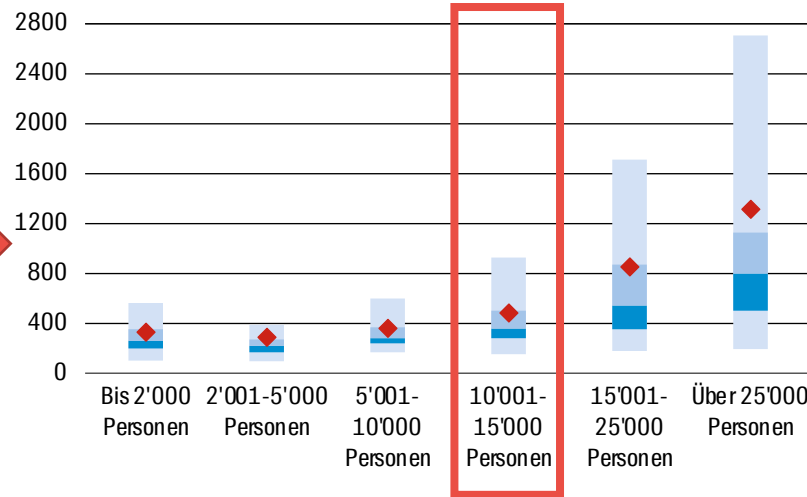
Günstiger sind Verkaufsflächen in **Rapperswil-Jona** mit rund **CHF 400 pro m² und Jahr** und insbesondere in **Schaffhausen** mit rund **CHF 280 pro m² und Jahr**.

Hohe Zuger Mieten für Passantenfrequenz

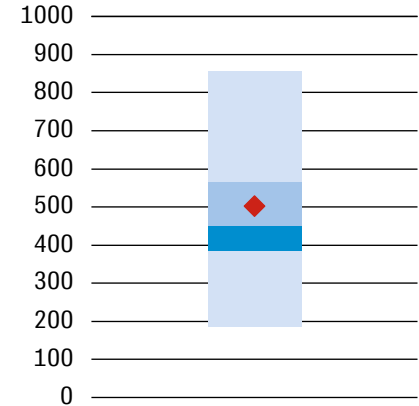
Passantenfrequenz im Perimeter Einkaufszone Zug (pro Tag), 2025



Mietabschlüsse Schweiz nach Passantenfrequenz: Nettomiete in CHF pro m² und Jahr, 2020-2025



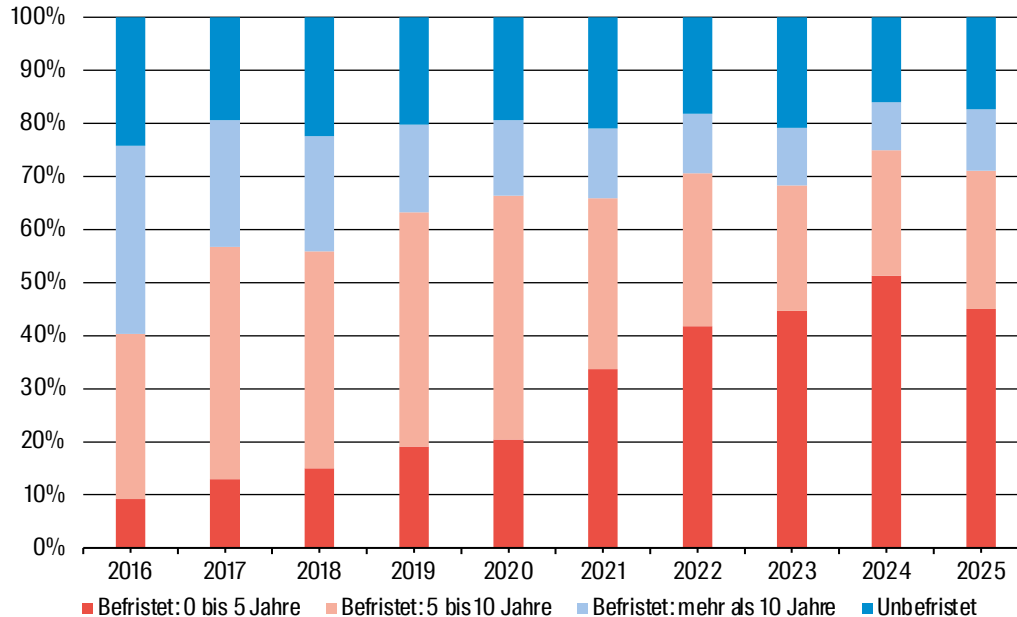
Mietabschlüsse Zug an (sehr) guter Lage: Nettomiete in CHF pro m² und Jahr, ab 2020



Bei gleicher **Passantenfrequenz**, welche das Mietpreisniveau entscheidend mitbestimmt, liegen die medianen Vertragsmieten in der Zuger Einkaufszone mit 450 **über dem Schweizer Mittel** von 360 CHF pro m² und Jahr.

Vertragslaufzeiten verkürzen sich schweizweit

Mietverträge nach Vertragslaufzeit und Jahr des Vertragsbeginns, Schweiz

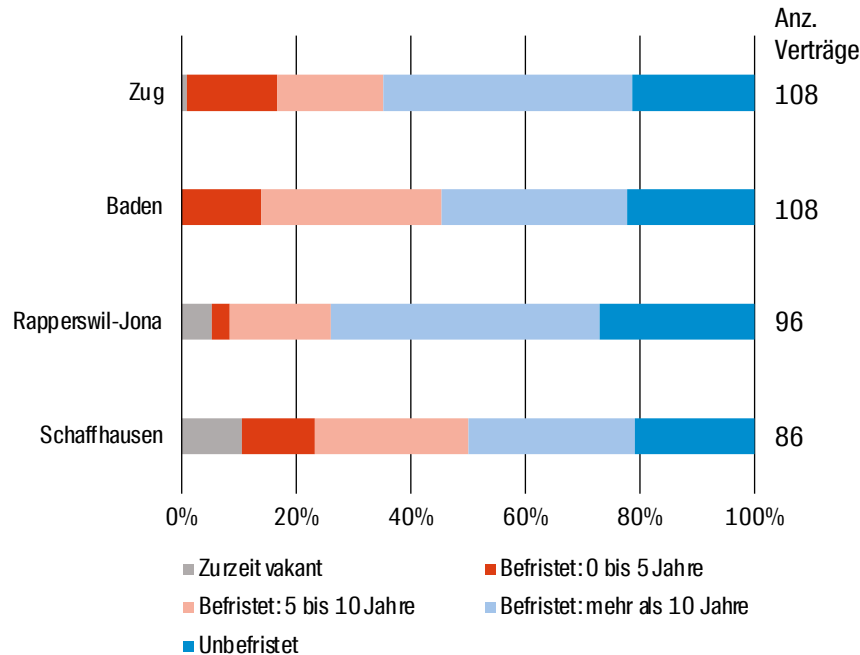


Seit der Coronapandemie 2020/21 ist der Anteil der **kurzfristigen Mietverträge** mit Laufzeiten von weniger als fünf Jahren (rot) deutlich gestiegen. Gleichzeitig werden **längerfristige Vertragsabschlüsse** mit Laufzeiten von fünf bis zehn Jahren (rosa) oder mehr (blau) zunehmend seltener.

Dieses Muster spiegelt ein herausforderndes Marktumfeld inmitten eines strukturellen Wandels wider. Vor diesem Hintergrund wünschen sich viele Mietende **mehr Flexibilität**. Entsprechend nahmen **Vertragswechsel und Fluktuationen** im Vergleich zu früher zu.

Grossteil der Zuger Verträge langfristig

Mietverträge Verkauf nach Vertragslaufzeit



In Zug wurden rund **65 %** der 108 von Wüest Partner seit 2011 beobachteten Mietverträge für **10 Jahre und länger** abgeschlossen. **Unbefristete Mietverträge** machen 23 % aus. 1 % der Objekte in Zug ist derzeit vakant.

Während in Baden und Schaffhausen der Anteil langfristiger Mietverträge mit 55 % bzw. 50 % deutlich tiefer liegt, ist dieser in Rapperswil-Jona (74 %) höher als in Zug. In Schaffhausen ist mit 11 % eine substantielle Anzahl Objekte vakant.

Die Verschiebung zu **kürzeren Vertragslaufzeiten** ist tendenziell auch in Zug zu beobachten, aber aufgrund der limitierten Anzahl vorliegender Verträge nicht eindeutig.

Zusammenfassung

Mieten und Vertragslaufzeiten (auf Basis effektiver Mietabschlüsse)

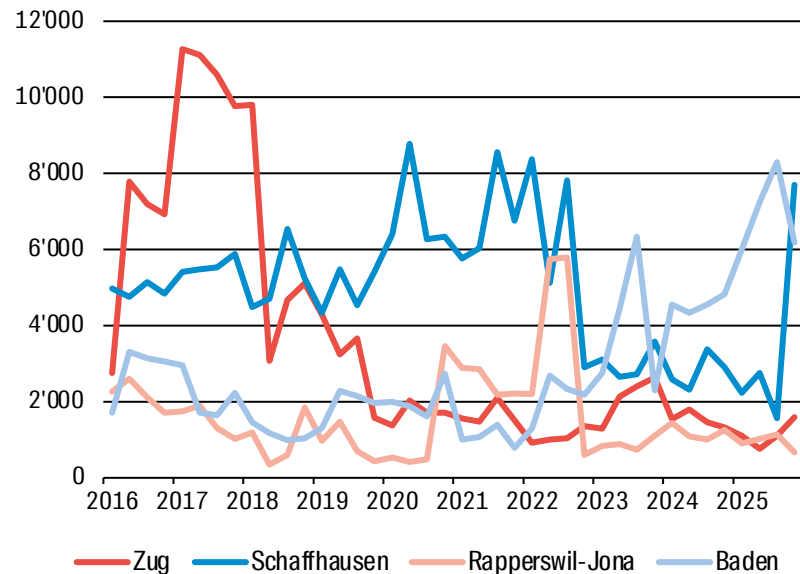
- Die analysierten Mietpreise basieren auf effektiv seit 2020 beobachteten Neuabschlüssen für Verkaufsflächen.
- In **Zug** werden an (sehr) guter Lage Mediane **Nettomieten von CHF 450 pro m² und Jahr** gezahlt. Ähnlich hoch werden derzeit solche Verkaufsflächen in Baden vermietet mit mittleren Nettomieten von CHF 430 pro m² und Jahr. Tiefer sind die Nettomieten aktuell in Rapperswil-Jona und insbesondere in Schaffhausen mit rund CHF 400 bzw. CHF 320 pro m² und Jahr (vgl. s104).
 - Im Vergleich zu anderen Standorten mit vergleichbarer Passantenfrequenz sind die in Zug beobachteten mittleren Vertragsmieten **leicht überdurchschnittlich** (vgl. s105).
 - Schweizweit ist ein **klarer Trend zu kürzeren Vertragslaufzeiten** bei Verkaufsflächen erkennbar. Der Anteil kurzfristiger Mietverträge nimmt seit der Covidpandemie zu, während langfristige Abschlüsse seltener werden. In Zug ist der Anteil **langfristiger Mietverträge** vergleichsweise **hoch** und die Zahl der **Vakanzen tief**, was auf eine gewisse **Stabilität des lokalen Mietmarktes** hinweist (vgl. s107).

Inseratedaten

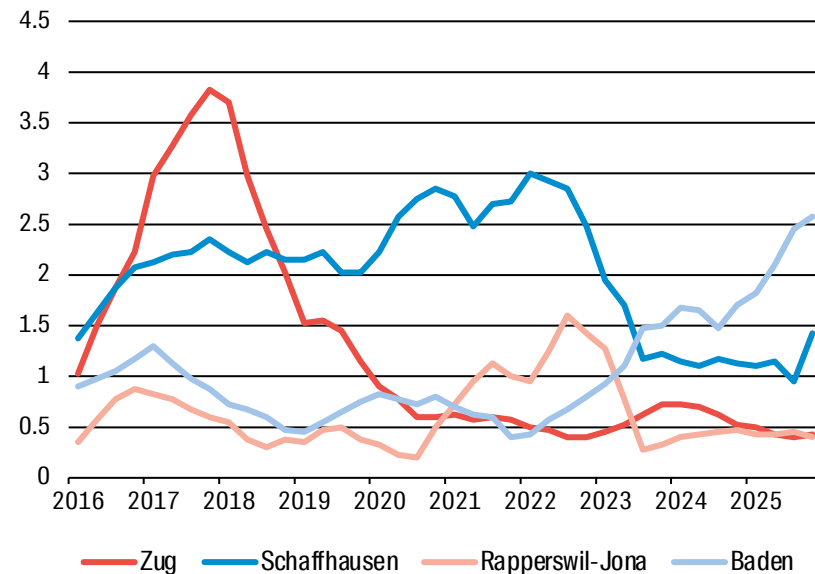
Inserierte Verkaufsfläche, Marktliquidität,
Angebotspreise, Insertionsdauern

Wenig inserierte Verkaufsfläche in Zug

Inserierte Verkaufsfläche in m²



Inserierte Verkaufsfläche in % des Bestandes
(gleitende Jahresmittel)



Inserierte Verkaufsfläche

Angebot an Verkaufsflächen

Das inserierte **Verkaufsflächenangebot** in der Stadt Zug ist aktuell gering. Im 4. Quartal 2025 waren knapp **1'600 m² Verkaufsfläche inseriert** – dies entspricht **0.6 %** des derzeitigen Verkaufsflächenbestandes in der Stadt Zug von 285'000 m².*

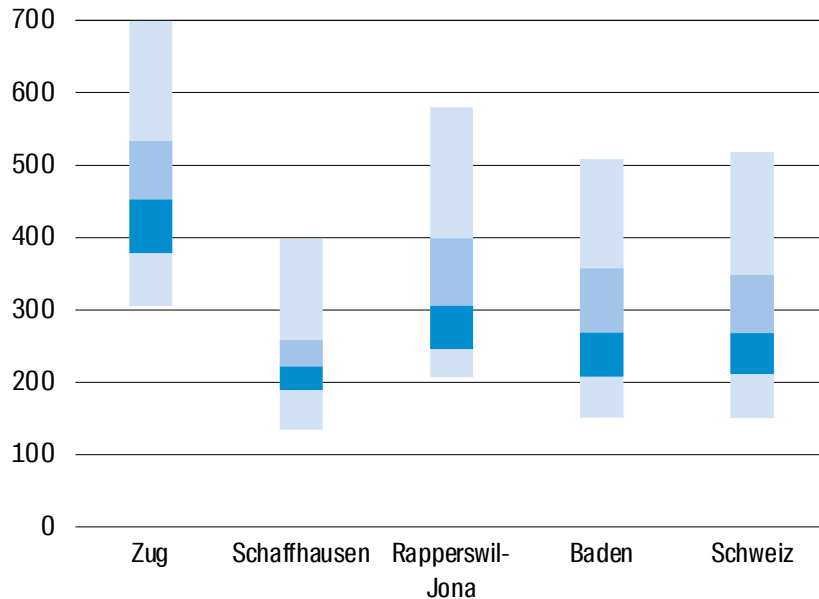
Damit hat sich die Lage auf dem Verkaufsflächenmarkt seit dem Angebotsüberfluss 2017/18 mit Angebotsquoten von bis zu 4 % klar stabilisiert. In den letzten 5 Jahren lag die Angebotsquote stets unter 1 %. Das spricht für eine gute Flächenabsorption des Marktes. Ende 2025 war jedoch ein leichter Anstieg der inserierten Flächen zu beobachten.

In Baden und Schaffhausen lag die Angebotsquote im 4. Quartal 2025 bei 2.3 % bzw. 3.1 %. Wobei Schaffhausen jüngst einen deutlichen Anstieg erlebte. In Rapperswil-Jona liegt die Angebotsquote auf einem ähnlich tiefen Niveau wie in Zug. Baden verzeichnete über die letzten 5 Jahre eine deutlich steigende Angebotsquote.

*Mit dem restriktiveren Flächenbestand aus der Begehung von ca. 60'000 m² entspricht das einer Angebotsquote von 2.7 %

Hohe Angebotsmieten für Zuger Verkaufsflächen

Angebotspreise für Verkaufsflächen: Nettomiete in CHF pro m² und Jahr, 2025 Q4



Inserierte Mietpreise auf hohem Niveau

Die Angebotspreise für Verkaufsflächen liegen in der Stadt Zug auf relativ hohem Niveau:

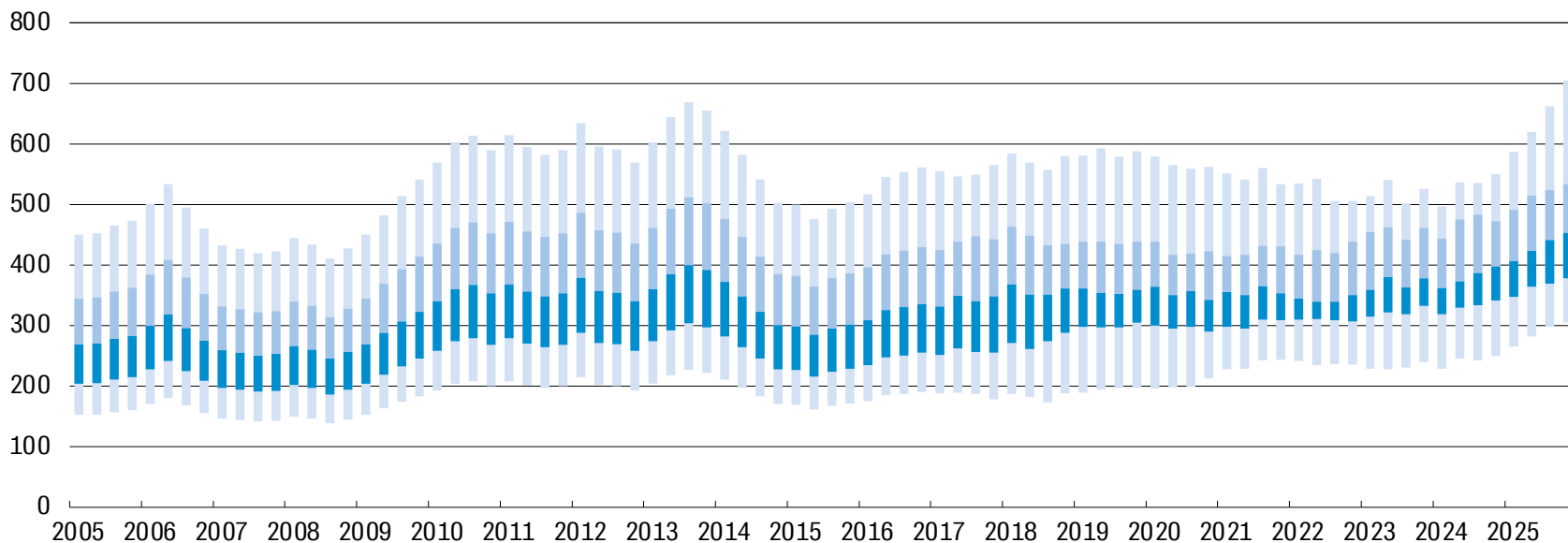
Die Medianen Mietpreise für inserierte Verkaufsflächen liegt 2025 Q4 in der Stadt Zug bei **CHF 450 pro m² und Jahr** und damit um 48 % höher als in Rapperswil-Jona (310 CHF/m²a) und 68 % höher als in Baden (270 CHF/m²a).

Schaffhausen bildet das Schlusslicht unter den Vergleichsgemeinden mit den niedrigsten Angebotsmieten von im Mittel rund 220 CHF/m²a und damit auch unter dem Schweizer Mittel von 270 CHF/m²a.

Die Medianen Angebotsmieten in Zug sind aktuell gleich hoch wie die in den letzten 5 Jahren abgeschlossen Mieten.

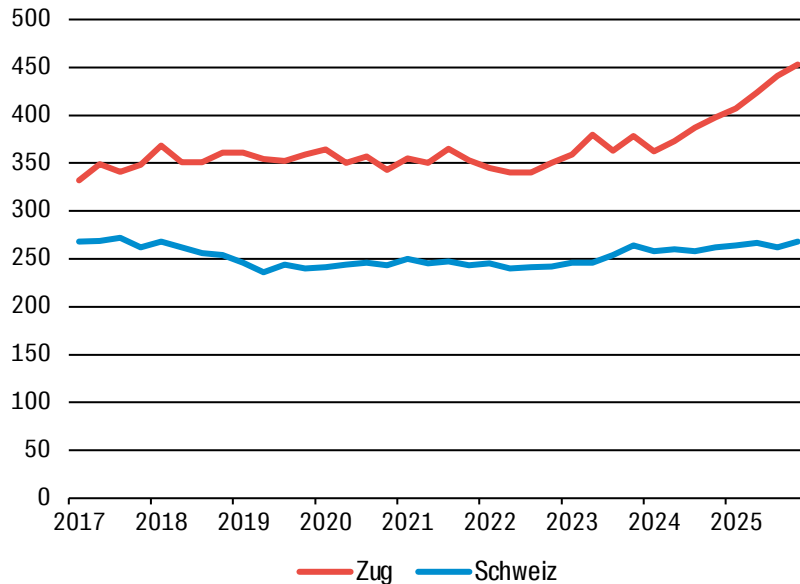
Anstieg der Mieten für Verkaufsflächen

Quartalsweise Entwicklung der Angebotspreise für Verkaufsflächen in der Stadt Zug (Nettomiete in CHF pro m² und Jahr)



Steigende Angebotsmieten in Zug

Medianen Angebotspreise für Verkaufsflächen (Nettomiete in CHF pro m² und Jahr)



Steigende Angebotsmieten

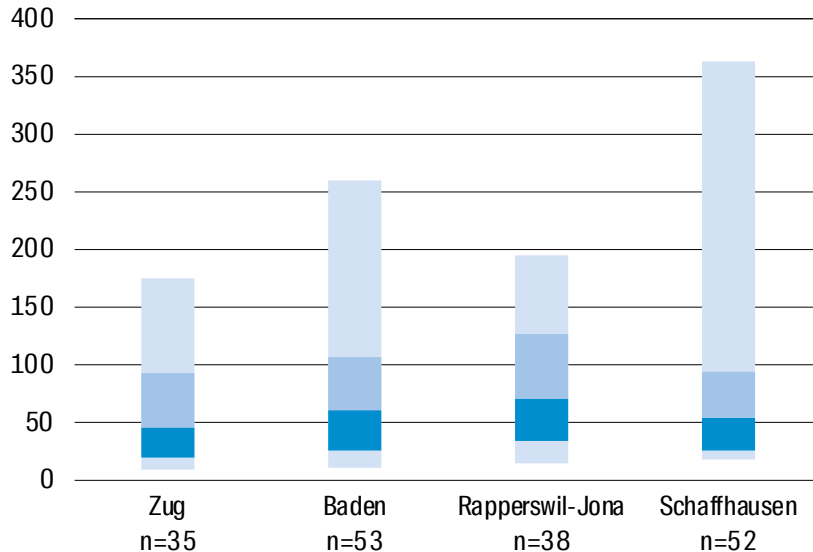
Nach einer Phase der Stabilität von 2017-2022 mit mittleren inserierten Mieten für Verkaufsflächen um die 350 CHF/m²a. sind die Mieten für Verkaufsflächen in der Stadt Zug 2023-2025 um 29 % gestiegen. Allein **2025** sind die Mieten um **13.8 % gestiegen**.

Damit liegen die Angebotspreise in Zug derzeit **25 % über dem mittleren Preisniveau der vergangenen 10 Jahre**.

Diese Daten kontrollieren nicht für eine Veränderung der Qualität oder der Lage der Flächen. Es kann also gut sein, dass ein Teil des Preisanstieges durch die verstärkte Inserierung von neueren, kleineren Flächen an besseren Lagen getrieben ist. Damit steigen die beobachteten Mietpreise.

Insertionsdauern

Insertionsdauern für Verkaufsflächen in Tagen: Inserate von Februar 2024 bis Januar 2026



In der Stadt Zug ist eine inserierte Verkaufsfläche aktuell im Mittel nach **1.5 Monaten** wiedervermietet. Im **Extremfall** kann es jedoch bis zu **einem halben Jahr** dauern, bis ein neuer Mieter gefunden wird.

Im Vergleich zur Periode 2018/2019 sind die Insertionsdauern eher gesunken. Damals lag die Mediane Insertionsdauer in Zug bei 3 Monaten.

Baden und Schaffhausen weisen eine ähnliche Mediane Insertionsdauer auf wie Zug, aber die Streuung ist deutlich höher. In Rapperswil-Jona ist die Mediane Insertionsdauer mit 2.5 Monaten etwas länger.

Leerstehende Flächen

Leerstehende Verkaufsflächen im Perimeter Zuger Einkaufszone (gemäss Begehung Februar 2026)

Adresse	Ehemals	Verkaufsfläche
Bahnhofstrasse 22	Gretener	700
Baarerstrasse 11	Esprit	370
Bahnhofstrasse 12	Spago	250
Bahnhofstrasse 24	Gabor	180
Metallstrasse 2	Pasito	180
Baarerstrasse 82	Intersport Meli	140
Bundesplatz 12	Oswald	130
Fischmarkt 2	Hops Burger	130
Baarerstrasse 23	Nespresso	120
Neugasse 13	Suan Long	120
Alpenstrasse 16	Bionic Fitness	110
Baarerstrasse 12	Alnatura	90
Bundesplatz 12	Orthopädie Schärer	90
Baarerstrasse 43	Day	90
Alpenstrasse 16	Café Glücklich	90
Zeughausgasse 15	Kantefüessli Schneiderei Trost	60
Baarerstrasse 56	Hüsler Nest Bettwarenladen	60
Bahnhofstrasse 27	Salt	50
Kolinplatz 1	Zytclub	50
Baarerstrasse 22	L'Occitane	45
Fischmarkt 4	Hallo Liebesding Hochzeitsladen	30
Kirchenstrasse 2	Kunststube A4 Atelier	25
Sankt-Oswalds-Gasse 14	Susanne Geiger	20
Total		3130

Es stehen zur Zeit einige grössere Verkaufs und Gastroflächen leer. Viele davon werden derzeit allerdings saniert und sind somit nicht im Angebot (bspw. Baarerstrasse 11, 12 und 22 oder Bahnhofstrasse 12).

Dies zeigt, dass die strukturelle Transformation bzw. Repositionierung im Gange ist.

Zusammenfassung

Inseratedaten

Das **Verkaufsflächenangebot** in der Stadt Zug ist aktuell gering. 2025 Q4 waren knapp **1'600 m² Verkaufsfläche inseriert** – dies entspricht **0.6 %** des derzeitigen Verkaufsflächenbestandes in Zug. In den letztend 5 Jahren lag die Angebotsquote stets unter 1 %. Das spricht für eine gute Flächenabsorption des Marktes. Ende 2025 war jedoch ein leichter Anstieg der inserierten Flächen zu beobachten und einige grössere Flächen stehen zurzeit leer (vgl. s110).

Die Angebotspreise für Verkaufsflächen liegen in Zug in Relation zu den Vergleichsgemeinden auf einem relativ hohen Niveau: Die Medianen Mietpreise für inserierte Verkaufsflächen liegt im 2025 Q4 in der Stadt Zug bei **CHF 450 pro m² und Jahr** und damit um 48 % höher als in Rapperswil-Jona und 68 % höher als in Baden (vgl. s112).

Innert Jahresfrist sind die mittleren inserierten Mieten für Verkaufsflächen in Zug um **14 %** gestiegen. Ein Teil davon dürfte aber auf eine Qualitätsverbesserung zurückzuführen sein. Die Medianen Angebotsmieten in Zug sind aktuell gleich hoch wie der Median der in den letzten 5 Jahren abgeschlossen Mieten. Die Abschlüsse waren also eher hoch.

Die Mediane **Insertionsdauer** für Verkaufsflächen in Zug liegt aktuell bei **1.5 Monaten** und damit nur noch halb so lange wie 2019 (vgl. s115).

Modul 5

Branchenstruktur

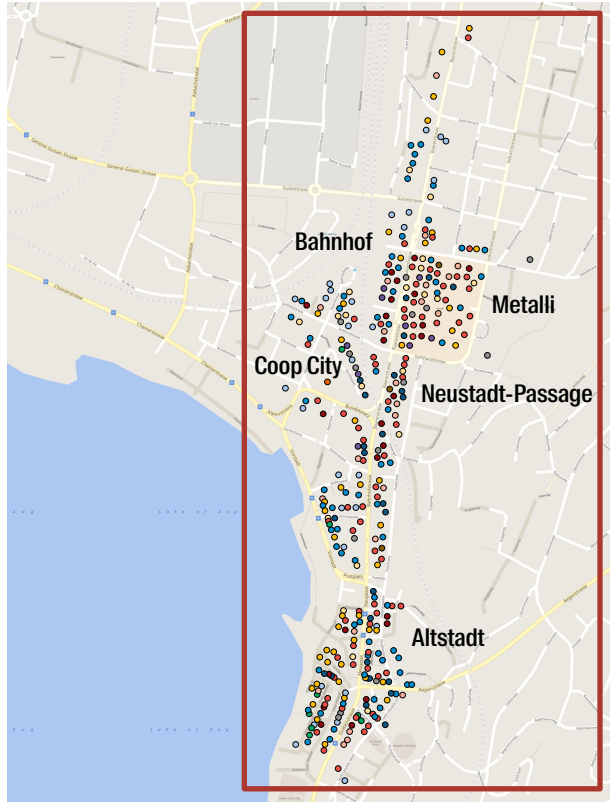
Modul 5

Branchenstruktur

- Physische Begehung zur Erfassung der detaillierten Branchenstruktur (Name, Branche, Fläche) in der Stadt Zug
- Gegenüberstellung der Branchenstruktur der Einkaufsmeile in Zug 2026 mit Daten aus dem Jahr 2019, nach Anzahl Läden und Flächen
- Vergleich Zuger Neustadt vs. Altstadt inkl. vergangene Entwicklung

Entwicklung Branchenstruktur Zuger Detailhandel

Untersuchungsperimeter Einkaufszone Zug

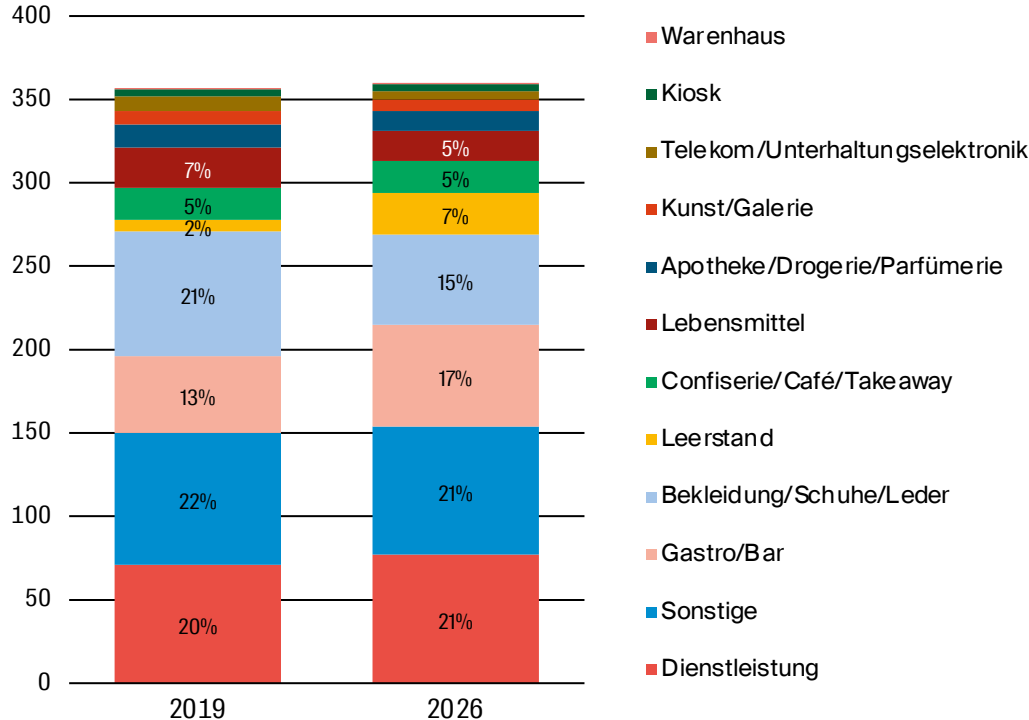


Der untersuchte Ausschnitt entspricht dem Perimeterer der Einkaufszone Zug.

Mittels Desk-Research und einer Begehung im Februar 2026 wurde für die relevanten Verkaufsläden in der Einkaufszone die Branche sowie die aktuelle Flächengrösse bestimmt, um mit der Erhebung von 2019 vergleichen zu können.

Branchen 2026 vs 2019: Weniger Kleiderläden

Anzahl Läden im Perimeter



Die Zahl der Verkaufsläden im Perimeter ist 2026 ggü. 2019 um 4 auf 361 gestiegen (+1 %).

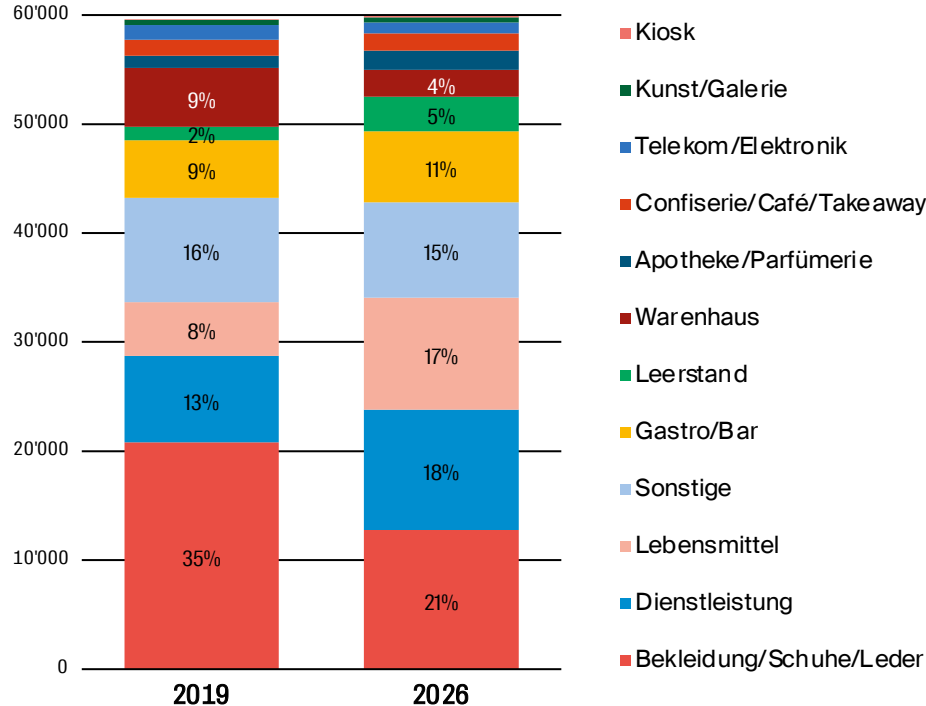
Auf der einen Seite ist der Anteil der Gastronomie um 4 Pp gestiegen. Auch die Dienstleistungen haben um 4 Pp zugelegt. Ausserdem stehen 2026 7 % der Läden leer (+5 Pp).

Auf der anderen Seite ist der Anteil der Bekleidungsläden um 6 Pp gesunken.

Es fand also eine klare Verschiebung **von Gütern zu Services** statt.

Branchen 2026 vs 2019: Weniger Kleiderfläche

Verkaufsfläche in m² im Perimeter



Die Fläche der Verkaufsläden im Perimeter ist 2026 ggü. 2019 praktisch unverändert bei rund 60'000 m² geblieben.

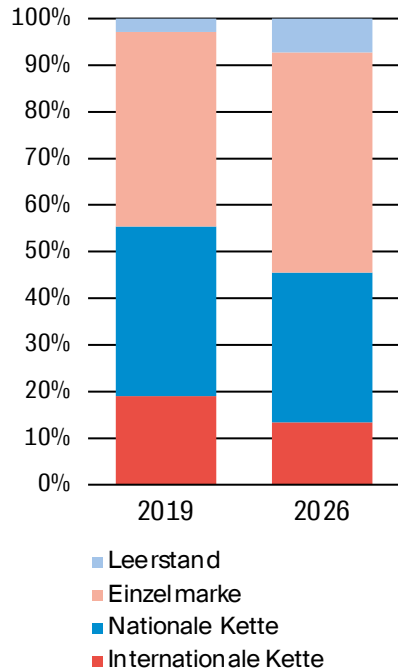
Auf der einen Seite ist der Flächenanteil der Lebensmittel um 9 Pp gestiegen. Der Anteil der Dienstleistungen ist um 5 Pp gestiegen. Auch die Gastronomie hat um 2 Pp zugelegt. Ausserdem stehen 2026 5 % der Flächen leer (+3 Pp).

Auf der anderen Seite ist der Flächenanteil der Bekleidungsläden um 14 Pp und der Anteil der Warenhäuser um 5 Pp gesunken.

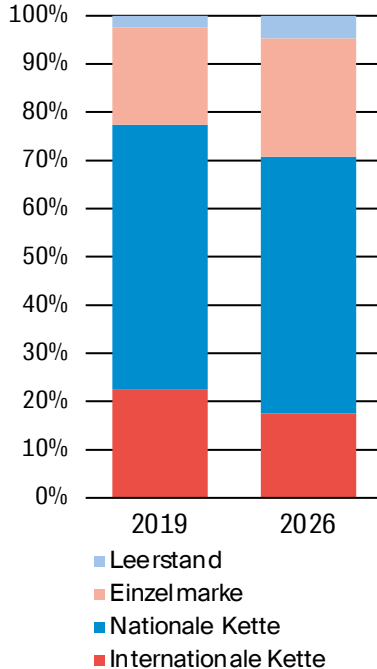
Es fand also eine klare Verschiebung **von Non-Food zu Food** und **von Gütern zu Services** statt. Insbesondere die Fläche für Bekleidungsverkauf hat stark abgenommen (-8'000 m², -38 %).

Filialisierung 2026 vs 2019: Weniger Ketten

Anteil nach Anzahl Läden



Flächenanteile



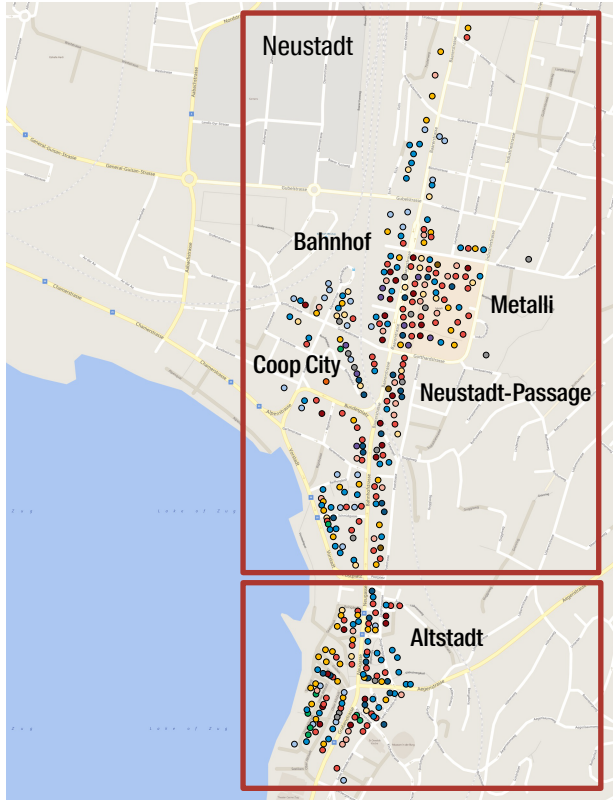
Die Filialisierungsstruktur nach Anzahl Läden im Perimeter hat sich 2026 ggü. 2019 wenig verändert. Der Anteil der internationalen Ketten ist um 4 Pp und jener der nationalen Ketten um 3 Pp gesunken, dafür ist der Anteil der Einzelmarken um 2 Pp und der Leerstand um 5 Pp gestiegen.

Bei der Filialisierungsstruktur nach Flächen ist der Anteil der internationalen Ketten um 5 Pp und jener der nationalen Ketten um 1 Pp gesunken, dafür ist der Anteil der Einzelmarken um 3 Pp und der Leerstand um 3 Pp gestiegen.

Es fand also eine Verschiebung **weg von internationalen Ketten** statt. Ein Teil wurde durch Einzelmarken ersetzt, der andere Teil steht aktuell leer (oder wird umgebaut).

Vergleich Neustadt vs. Altstadt

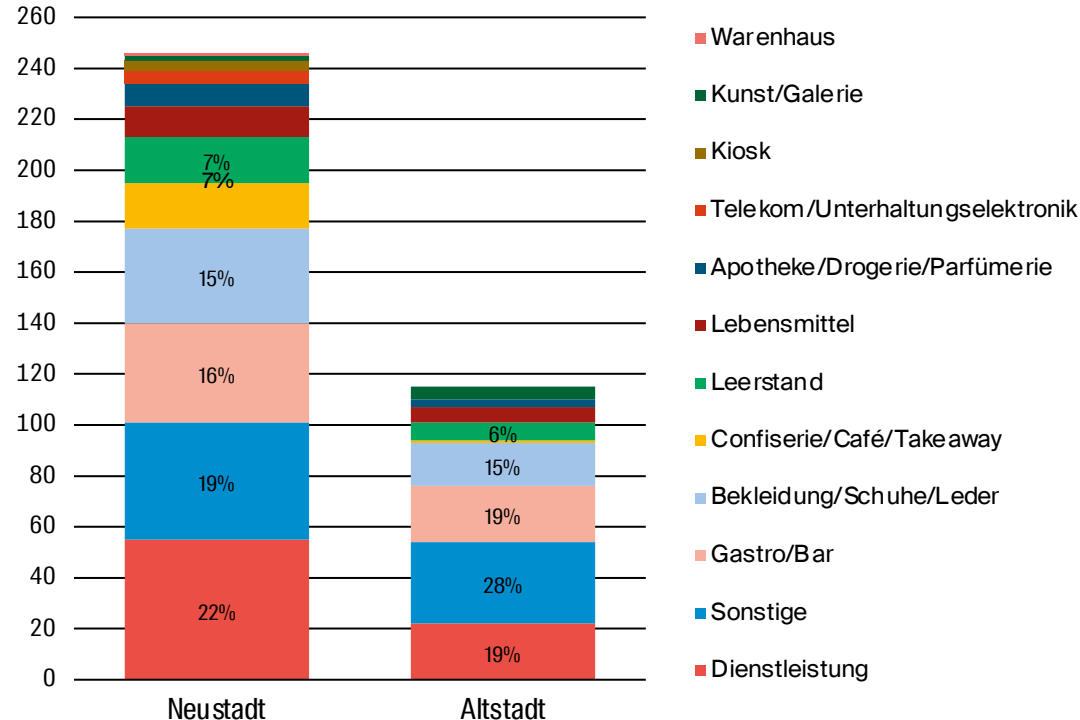
Branchenstruktur: Neustadt vs. Altstadt



Für die Gegenüberstellung der Branchenstruktur in der Zuger Neu- und Altstadt wird der Betrachtungsraum auf Höhe des Postplatzes unterteilt.

Neustadt vs Altstadt 2026

Anzahl Läden im Perimeter



Die Mehrheit der 361 Verkaufsgeschäfte befindet sich in der Neustadt (69 %).

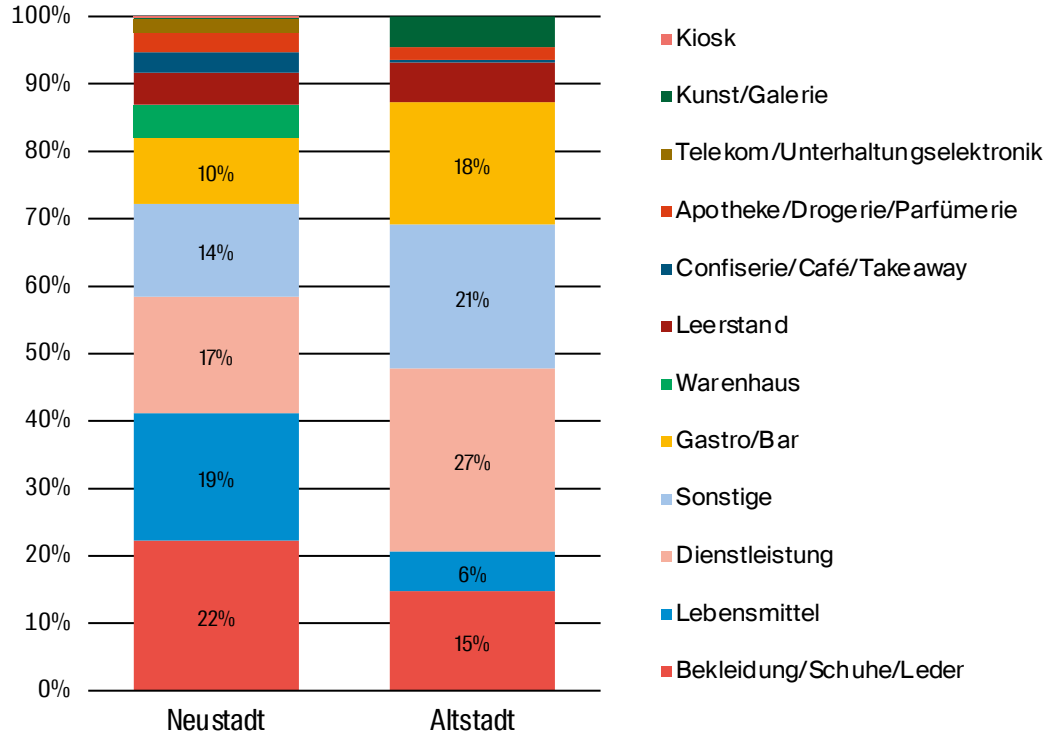
Den grössten Anteil Verkaufsgeschäfte machen sowohl in der Neu- wie auch in der Altstadt Läden folgender Nutzungsgruppen aus:

- Dienstleistung
- Sonstige
- Gastro/Bar
- Bekleidung

Die Altstadt weist einen höheren Anteil an Sonstigen Läden, Kunst/Galerie und Gastro/Bar auf, dafür einen geringeren Anteil an Confiserie/Café/Takeaway und Dienstleistungen.

Neustadt vs Altstadt 2026

Anteil an Verkaufsfläche im Perimeter, in %



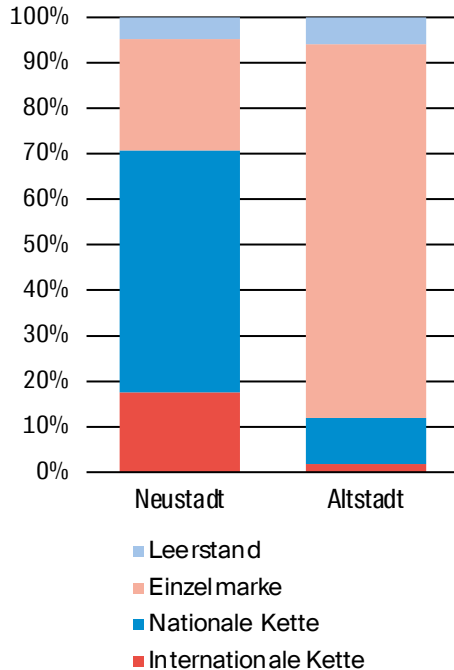
Die Mehrheit der 60'000 m² Verkaufsfläche befindet sich in der Neustadt (87 %).

Den grössten Flächenanteil machen in der Neustadt Bekleidung und Lebensmittel aus. In der Altstadt sind Dienstleistungen, Sonstige und Gastronomie stark vertreten.

Die Altstadt weist einen höheren Flächenanteil an Dienstleistungen Sonstigen Läden, Kunst/Galerie und Gastro/Bar auf, dafür einen geringeren Anteil an Lebensmittel, Bekleidung und Warenhäusern.

Neustadt vs Altstadt 2026: Filialisierungsstruktur

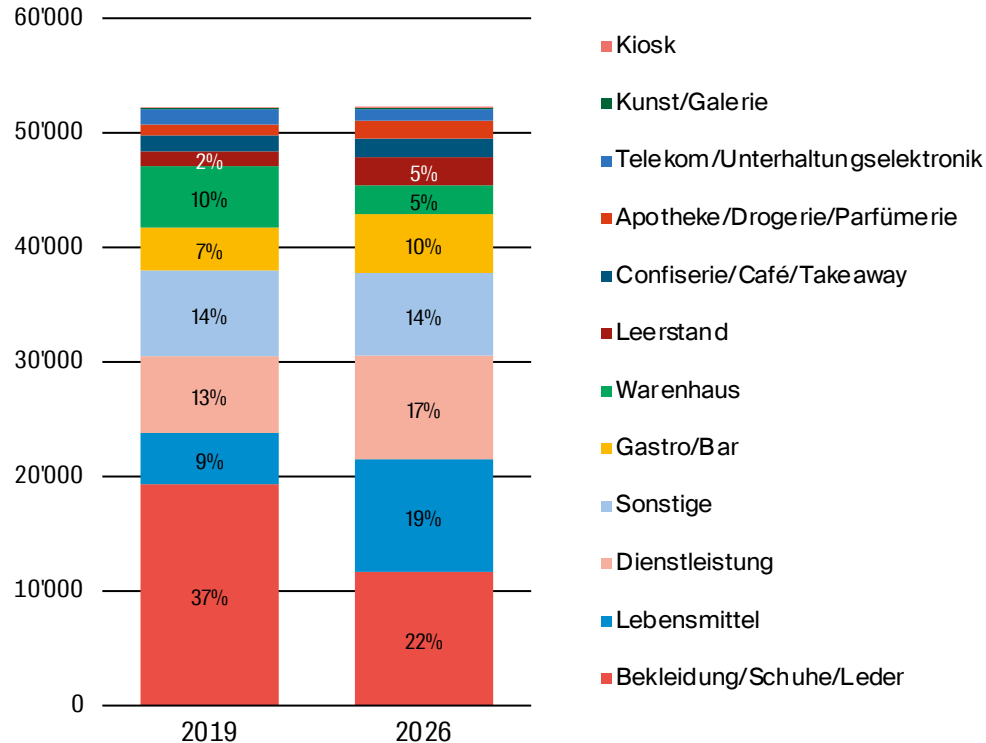
Flächenanteile im Perimeter, in %



Bei der Filialisierungsstruktur nach Flächen ist der Anteil der internationalen Ketten in der Neustadt mit 18 % um 16 Pp höher und jener der nationalen Ketten mit 53 % um 43 Pp höher als in der Altstadt. In der Altstadt hat es vor allem Einzelmarken (82 %).

Branchen 2026 vs 2019 in Neustadt

Verkaufsfläche in m²



Die Fläche der Verkaufsläden in der **Neustadt** ist 2026 ggü. 2019 praktisch unverändert. Die Anzahl ist um 4 Läden (+1.7 %) gestiegen.

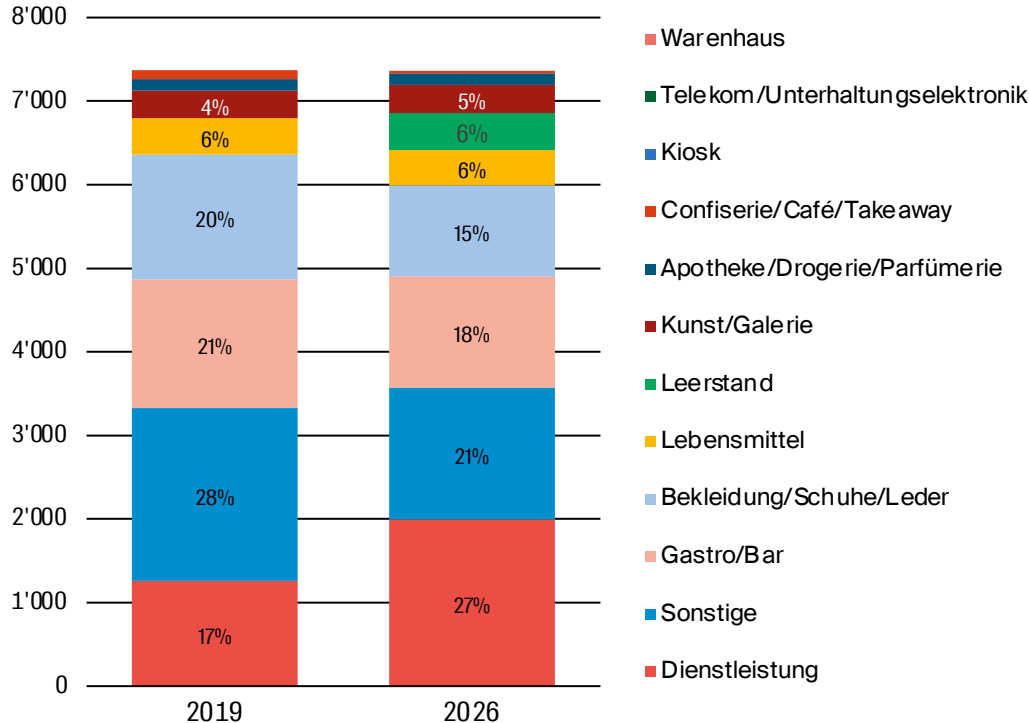
Auf der einen Seite ist der Flächenanteil der Lebensmitteläden um 10 Pp gestiegen. Der Anteil der Dienstleistungen ist um 4 Pp gestiegen. Auch die Gastronomie hat um 3 Pp zugelegt. Ausserdem stehen 2026 5 % der Flächen leer (+3 Pp).

Auf der anderen Seite ist der Flächenanteil der Bekleidungsläden um 15 Pp und der Anteil der Warenhäuser um 5 Pp gesunken.

Es fand also eine klare Verschiebung **von Non-Food zu Food** und **von Gütern zu Services** statt. Insbesondere die Fläche für Bekleidungsverkauf hat stark abgenommen.

Branchen 2026 vs 2019 in Altstadt

Verkaufsfläche in m²



Die Anzahl und Fläche der Verkaufsläden in der **Altstadt** ist 2026 ggü. 2019 praktisch unverändert.

Auf der einen Seite ist der Flächenanteil der Dienstleistungen um 10 Pp gestiegen. Ausserdem stehen 2026 6 % der Flächen leer (+6 Pp).

Auf der anderen Seite ist der Flächenanteil der Sonstigen Läden um 7 Pp und der Anteil der Bekleidungsläden um 5 Pp gesunken.

Es fand also eine klare Verschiebung **von Gütern zu Services** statt.

Zusammenfassung

Branchenstruktur

Die Zahl der Verkaufsläden im Perimeter ist 2026 ggü. 2019 um 4 auf 361 gestiegen (+1 %). Die Fläche ist mit rund 60'000 m² praktisch unverändert (vgl. s122).

Auf der einen Seite ist der Flächenanteil der Lebensmittel-Geschäfte, Dienstleistungen und Gastronomie deutlich gestiegen. Ausserdem stehen mehr Flächen leer (oder werden umgebaut). Auf der anderen Seite ist der **Flächenanteil der Bekleidungsläden um bemerkenswerte 14 Pp gesunken** (Bekleidungsverkaufsfläche -8'000 m², -38 %) und auch der Anteil der Warenhäuser ist gesunken.

Somit fand in den letzten 5 Jahren eine klare Verschiebung **von Non-Food zu Food** und **von Gütern zu Services** statt.

Die Filialisierungsstruktur hat sich 2026 ggü. 2019 nur wenig verändert. Es ist ein leichter Trend **weg von internationalen Ketten** zu beobachten. Ein Teil wurde durch Einzelmarken ersetzt, der andere Teil steht leer (vgl. s124).

Die Mehrheit der Verkaufsfläche in der Zuger Einkaufszone befindet sich in der Neustadt (87 %) insbesondere die Lebensmittel und Kleiderläden. Die **Altstadt** weist einen hohen Anteil an Dienstleistungen, Sonstigen Läden, Kunst/Galerie und Gastro/Bar auf. Auch in der Altstadt fand eine Verschiebung **von Gütern zu Services** statt (vgl. s131).

Fazit

Fazit

- Synthese der Erkenntnisse aus den Modulen 1 bis 5
- Positive und negative Signale für die Entwicklung der Einkaufszone Zug

Modul 1: Lageeinschätzung Einkaufszone

- In letzten 5 Jahren **mehr Restaurants**, weniger Non-Food Shops in Einkaufszone Zug -> strukturelle Verschiebung zur Gastronomie
- Weiterhin dynamische Beschäftigungsentwicklung im **Dienstleistungssektor** in Zug, aber Beschäftigung im Detailhandel sinkt und verliert damit an Bedeutung
- Die **Passantenfrequenz** Einkaufen im Gebiet Bahnhof / Metalli ist 2025 gegenüber 2019 um einen **Viertel gestiegen**. An der Baarerstrasse und in der Altstadt sind die Frequenzen stabil geblieben. An der Bahnhofstrasse ist sie um 10 % gesunken
- Die Attraktivität von **Metalli/Bahnhof** blieb 2025 im Vergleich zu 2019 **unverändert** hoch. Die **Altstadt** und die **Bahnhofstrasse** haben aufgrund eines Zurückfallens bei der Passantenfrequenz etwas an Attraktivität **eingebüsst**. Damit fallen diese B-Lagen relativ gesehen weiter zurück.

Kernaussage: Zug verfügt über eine attraktive High-Street mit hoher Passantenfrequenz und starker Dienstleistungsbasis. Gleichzeitig verlieren der klassische Detailhandel sowie die Bahnhofstrasse und Altstadt relativ an Bedeutung; strukturell verschiebt sich das Angebot zunehmend zugunsten von Services und Gastronomie.

Modul 2: Nachfrage

- Zug verzeichnete in den letzten 10 Jahren ein dynamisches **Bevölkerungswachstum** von über 10 % (getrieben durch internationale Zuwanderung).
- Jüngst hat sich das Bevölkerungswachstum etwas abgeschwächt (1.1 % pro Jahr). Die Stadt Zug erwartet mittelfristig einen **erheblichen Wachstumsschub** aufgrund der Entwicklung grosser Verdichtungsgebiete.
- In Zug gibt es viele Prime-Ager (30–54 Jahre) mit **hohen und weiter wachsenden Einkommen**, ausserdem hat Zug sehr viele **Zupendler**. Dies sorgt für eine hohe Nachfrage
- Der **Tourismus** in Zug hat sich vollständig von Covid erholt und wächst wieder, was einen Nachfrageimpuls für den Detailhandel generiert.

Kernaussage: Zug besitzt ein starkes, kaufkräftiges und wachsendes Nachfragefundament, getragen von Zuwanderung, hoher Kaufkraft und Pendlern. Das Nachfragewachstum bleibt positiv.

Modul 3: Angebot

- Die Stadt Zug weist im Vergleich zu den restlichen Gemeinden im Einzugsgebiet mit 8.9 m² die grösste Verkaufsfläche pro Einwohner auf. Diese hohe Kennzahl verdeutlicht die regionale **Zentrumsfunktion** von Zug.
- Aufgrund des starken Bevölkerungswachstums ist die Verkaufsfläche pro Einwohner trotz steigendem Flächenvolumen in letzten 10 Jahren um 8.8 % zurückgegangen.
- Starke **Konkurrenz** durch Onlinehandel, Affoltern, Mall of Switzerland (Ebikon)
- **Neubauinvestitionen** sind moderat. Wichtigstes Projekt ist das Coop Alpenblick Center in Cham.
- Zuger Retailfläche dürfte auch künftig langsamer wachsen als Bevölkerung. Aber auch damit bleibt Zug deutlich über dem Schweizer Mittel und behält seine Zentrumsfunktion.

Kernaussage: Zug bleibt regionaler Spitzenstandort für Verkaufsflächen, aber die Konkurrenz nimmt zu. Die Verkaufsflächen pro Kopf sinken weiter und der strukturelle Anpassungsdruck bleibt hoch.

Modul 4: Verkaufsflächenmarkt

- In Zug werden an (sehr) guter Lage aktuell Mediane **Nettomieten von CHF 450 pro m² und Jahr** gezahlt. Damit ist Zug leicht überdurchschnittlich in Relation zu den Vergleichsgemeinden und Lagen mit ähnlicher Passantenfrequenz.
- Schweizweit ist ein klarer Trend zu **kürzeren Vertragslaufzeiten** bei Verkaufsflächen erkennbar. In Zug ist der Anteil langfristiger Mietverträge vergleichsweise hoch und die Zahl der Vakanzen tief, was auf eine gewisse Stabilität des lokalen Mietmarktes hinweist.
- Das Verkaufsflächenangebot in der Stadt Zug ist aktuell gering. Nur 0.6 % des Flächenbestandes sind inseriert.
- Damit hat sich die Lage auf dem Verkaufsflächenmarkt seit dem Angebotsüberfluss 2017/18 mit Angebotsquoten von bis zu 4 % klar stabilisiert. In den letzten 5 Jahren lag die Angebotsquote stets unter 1 %. Das spricht für eine **gute Flächenabsorption** des Marktes.

Kernaussage: Der Zuger Verkaufsflächenmarkt ist stabil, knapp und teuer. Trotz strukturellem Wandel zeigt sich eine robuste Nachfrage nach guten Lagen.

Modul 5: Branchenstruktur

- Die Zahl der Verkaufsläden im Perimeter ist in den letzten 5 Jahren leicht gestiegen (+1 %), während die Gesamtverkaufsfläche praktisch unverändert blieb.
- Deutliche strukturelle Verschiebung: Der Flächenanteil von Bekleidung (-14 Prozentpunkte) und Warenhäusern ist markant gesunken, während Lebensmittel, Dienstleistungen und Gastronomie deutlich zugelegt haben.
- Der Leerstand ist sowohl nach Anzahl Läden als auch nach Fläche gestiegen, was auf laufende Umstrukturierungen und Anpassungsprozesse hindeutet.
- Die Filialisierungsstruktur hat sich leicht zugunsten von Einzelmarken verschoben; der Anteil internationaler Ketten ist rückläufig.
- Die Neustadt bleibt klarer Schwerpunkt der Einkaufszone (rund 87 % der Fläche). Dort dominieren Lebensmittel und grössere Filialisten. Die Altstadt ist geprägt von Gastronomie, Dienstleistungen und Kunst/Galerien.

Kernaussage: Die Branchenstruktur der Zuger Einkaufszone befindet sich in einem Transformationsprozess: Weg von klassischen Bekleidungsverkaufsläden und Kettenkonzepten, hin zu mehr Dienstleistungen, Gastronomie und individuellen Konzepten.

Kernaussagen

1. Zug verfügt über eine **attraktive High-Street** mit hoher Passantenfrequenz und starker Dienstleistungsbasis. Gleichzeitig verlieren der klassische Detailhandel an Bedeutung; strukturell verschiebt sich das Angebot zunehmend zugunsten von **Services und Gastronomie**.
2. Zug besitzt ein starkes, kaufkräftiges und wachsendes **Nachfragefundament**, getragen von Zuwanderung, hoher Kaufkraft und Zupendlern.
3. Zug bleibt **Regionalzentrum** für Verkaufsflächen, aber die **Konkurrenz** nimmt zu. Die Verkaufsflächen pro Kopf sinken weiter und der strukturelle Anpassungsdruck bleibt hoch.
4. Der Zuger Verkaufsflächenmarkt ist stabil, **knapp** und **teuer**. Trotz strukturellem Wandel zeigt sich eine robuste Nachfrage nach guten Lagen. Bahnhofstrasse und Altstadt fallen weiter zurück.
5. Die Branchenstruktur der Zuger Einkaufszone befindet sich in einem **Transformationsprozess**: Weg von klassischen Bekleidungsverkaufsläden und Kettenkonzepten, hin zu mehr Dienstleistungen, Gastronomie und individuellen Konzepten.

Hauptveränderung letzte 5 Jahre: **Rückgang Bekleidungsverkauf, Zurückfallen Bahnhofstrasse und Altstadt**

-> Diese Flächen gilt es neu zu positionieren und Lagen neu zu beleben

Entwicklung des Detailhandels in Zug

Positive Signale

- **Attraktive High-Street:** steigende Passantenfrequenz, hohe Beschäftigungsdichte
- **Starke Nachfrage:** starkes Bevölkerungswachstum, hohe Kaufkraft, hoher Pendlersaldo, mehr Logiernächte
- **Stabiler Markt:** geringe Angebotsquote, kurze Insertionsdauern, hohe Mietpreise, langfristige Mietverträge
- **Anpassungsfähigkeit** der Branchenstruktur: Zunahme Gastronomie und Dienstleistungen

Negative Signale

- **Beschäftigungsrückgang:** Beschäftigungsanteil Detailhandel sinkt
- **Sinkende** Verkaufsfläche pro Kopf
- **Rückgang Bekleidung und Ketten:** -38 % Bekleidungsverkaufsfläche seit 2019
- **Starke Konkurrenz:** Onlinehandel, Affoltern, Mall of Switzerland
- **Bahnhofstrasse und Altstadt fallen zurück:** Stagnierende Passantenfrequenz
- **Mehr Leerstand:** aber geringe Angebotsquote (viele Sanierungen)

-> Zuger Detailhandel ist robust, aber in Transformation

Quellen, Abkürzungen und Methodenbeschriebe

Quellen

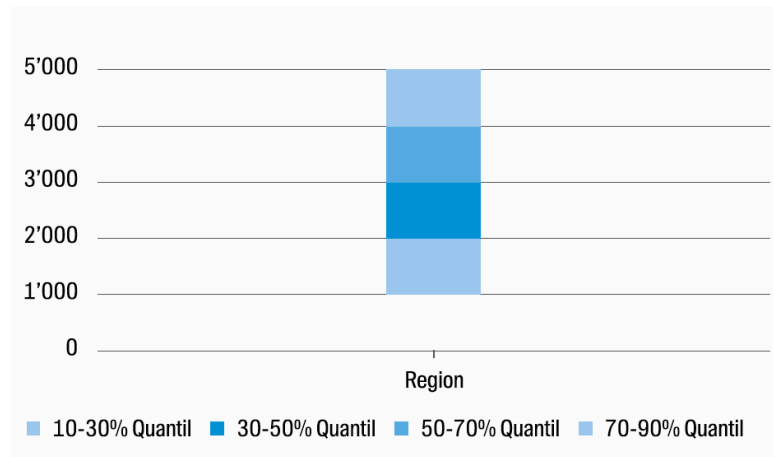
Indikator	Quellen	Datenstand
Angebotsmieten (Inserate)	Wüest Partner	2025
Baugesuche, Baubewilligungen	Infopro Digital, Wüest Partner	2025
Beschäftigungsentwicklung, Branchenstruktur	BFS – Statent	2023
Beschäftigungsprognose	Wüest Partner	2025
Bevölkerungsentwicklung	BFS – Statpop	2024
Bevölkerungsprognose (Stadt Zug)	Stadt Zug	2025
Branchenstruktur Detailhandel (Begehung 2026)	Stadt Zug, Wüest Partner	2026
Einkommen und Soziodemografie	BFS Strukturhebung, BFS Lohnstrukturhebung, Wüest Partner Kaufkraftmodell	2024
Erreichbarkeit	Targomo	2025
Hotelmarkt (Betriebe, Nächte, Auslastung)	BFS – HESTA	2025
Hotelzimmerpreise	Booking	2025
Insertionsdauern	Wüest Partner	2026
Konkurrenz Einkaufszentren (Umsatz, Fläche)	GfK, Wüest Partner	2025
Lagequalitäten (Mikrolage)	Wüest Partner	2025
Mietabschlüsse	Wüest Partner	2025
Neubauinvestitionen	BFS - Baustatistik, Gebäudeversicherung, Wüest Partner	2025
Passantenfrequenzen	Senozon	2025
Pendler	BFS – Pendlermatrix	2025
Points of Interest	BAV, BAKOM, Wüest Partner	2025
Sinus-Milieus	SINUS Markt- und Sozialforschung, Küenzler Bachmann	2025
Verkaufs- und Gastgewerbefläche	BFS, Gebäudeversicherung, Wüest Partner	2023

Abkürzungen

Abkürzung	Bedeutung
BFS	Bundesamt für Statistik
BGF	Bruttogeschosfläche
CHF	Schweizer Franken
DL	Dienstleistungen
F&E	Forschung und Entwicklung
HESTA	Beherbergungsstatistik (BFS)
HH	Haushalt
m ²	Quadratmeter
m ² a	Quadratmeter pro Jahr
MFH	Mehrfamilienhaus
Mio.	Millionen
MIV	Motorisierter Individualverkehr
ÖV	Öffentlicher Verkehr
POI	Points of Interest
Pp	Prozentpunkte
Q4	Viertes Quartal
Statent	Statistik der Unternehmensstruktur (BFS)
Statpop	Statistik der Bevölkerung und Haushalte (BFS)
VZÄ	Vollzeitäquivalente

Lesehilfe Preisspektren

Preisspektren

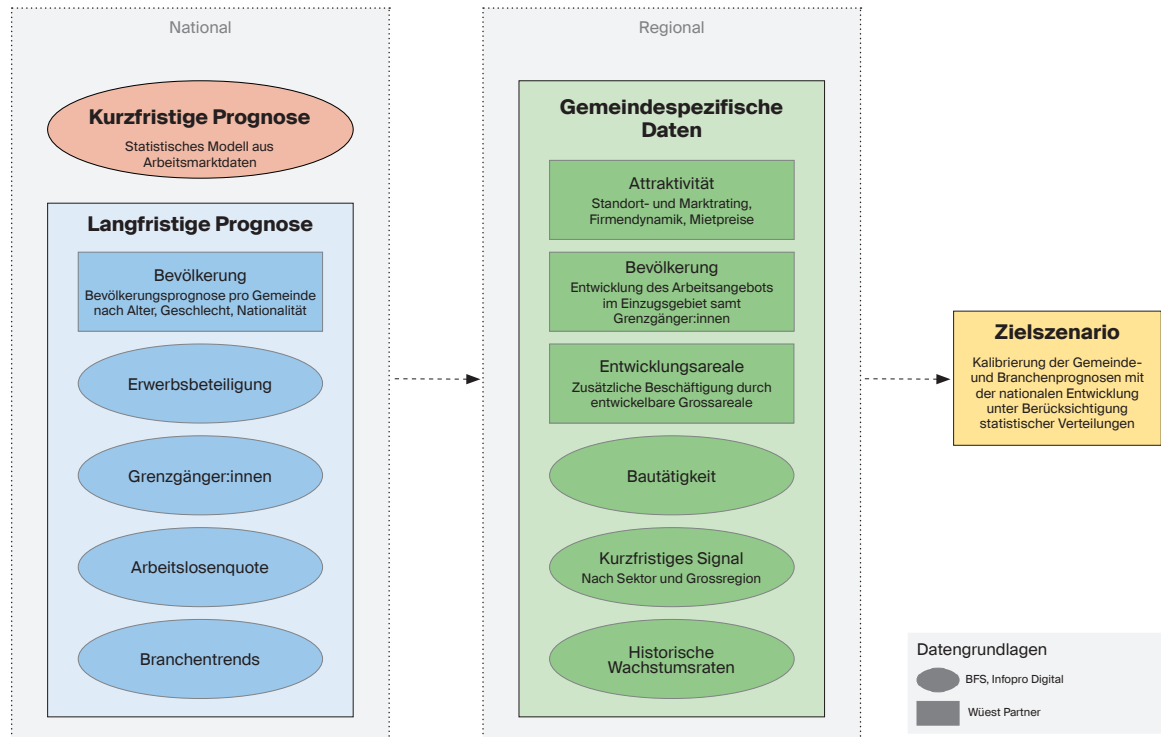


	Beschreibung
90% Quantil	90% der Objekte in der Region liegen bei CHF 5'000.– pro Quadratmeter und weniger. Nur 10% der Objekte liegen über diesem Wert.
70% Quantil	70% der Objekte in der Region liegen bei CHF 4'000.– pro Quadratmeter und weniger. Nur 30% der Objekte liegen über diesem Wert.
50% Quantil	50% der Objekte in der Region liegen höher resp. tiefer als CHF 3'000.– pro Quadratmeter. Das 50%-Quantil bezeichnet den Median und liegt genau in der Mitte aller Werte.
30% Quantil	30% der Objekte in der Region liegen bei CHF 2'000.– pro Quadratmeter und weniger. 70% der Objekte liegen über diesem Wert.
10% Quantil	10% der Objekte in der Region liegen bei CHF 1'000.– pro Quadratmeter und weniger. 90% der Objekte liegen über diesem Wert.

Wüest Partner Beschäftigungsprognosemodell

Prognose der Beschäftigung

- für **jede Gemeinde** der Schweiz
- bis 2055
- nach **9 Branchengruppen**.



Wüest Partner Mikrolagenrating

Schweizweite Bewertung von Geschäftslagen: Das Modell bewertet rund **180 000 km Strassen und Wege** in der Schweiz hinsichtlich ihrer Eignung für verschiedene geschäftliche Nutzungen (z. B. Büro, Verkauf, Gewerbe, Gastronomie) und unterstützt damit eine fundierte und möglichst objektive Standortbeurteilung.

Nutzwertanalyse mit normierten Kriterien: Unterschiedliche **quantitative und qualitative Lagefaktoren** (z. B. Distanzen, Bauzonen) werden mittels **Punktesystem harmonisiert**, gewichtet und zu einem Gesamtscore aggregiert. Dadurch lassen sich Variablen mit unterschiedlichen Skalen vergleichbar machen.

Nutzungsspezifische Gewichtung der Kriterien: Die einzelnen Lagekriterien werden **normativ gewichtet**, wobei die Gewichtungen je nach Nutzung variieren und zusammen jeweils 100 % ergeben. So können die unterschiedlichen Anforderungen verschiedener Branchen gezielt im Modell abgebildet werden.

Thema	Variable	Büro	Verkauf	Gewerbe	Gastronomie
Erschliessung mit öffentlichem Verkehr	Ov-Gibekasse				
	Distanz zum Bahnhof				
	Distanz zur Haltestelle				
Erschliessung mit motorisiertem Individualverkehr	Distanz zur Autobahn				
	Distanz zur Hauptstrasse				
	Distanz zum Parkhaus				
Zentralität	Distanz zum Zentrum				
	Nahversorgung				
	Beschäftigungsdichte				
	Clustering				
	Passantenpotenzial				
Prestige	Seesicht				
	Distanz zum See				
	Distanz zum Fluss				
Eignung	Zonierung				

Quelle: Wüest Partner

Bei Fragen stehen wir gerne zur Verfügung.

Dr. Marco Schmid

marco.schmid@wuestpartner.com

Wüest Partner AG

Alte Börse
Bleicherweg 5
8001 Zürich
Schweiz

www.wuestpartner.com

Disclaimer: Die Wüest Partner AG übernimmt für die Daten und Informationen keine Gewähr, insbesondere nicht für ihre Vollständigkeit, Richtigkeit und Aktualität. Jede diesbezügliche Haftung ist ausgeschlossen. Grafiken und Abbildungen werden rein zu Veranschaulichungszwecken verwendet. Die Daten und Informationen sind ausschliesslich für die Anwesenden und Auftraggeber bestimmt und dürfen nur mit schriftlicher Zustimmung von Wüest Partner Dritten zugänglich gemacht werden.

