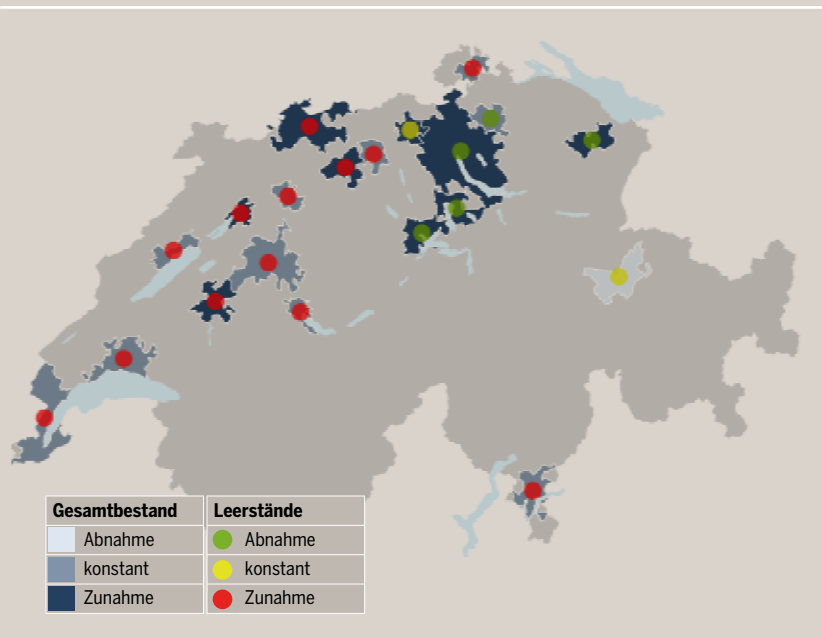


# Ungenutzte Chancen

Auf die Welle der Euphorie folgte am Büromarkt eine Depression. Das müsste nicht sein, denn im Schweizer Immobilienmarkt bieten sich Chancen, die Marktteilnehmer nutzen sollten.

## BESTANDS- UND LEERSTANDSENTWICKLUNG (2006–2014)

Quelle: Wincasa, Colliers, BfB



Oase neben dem Prime Tower: In Frau Gerolds Garten gibt es Restaurants, Bars und Gemüsebeete.

RICO PFEIFER\*

**WEGZUG AUS DEM CBD.** Innovation (lat. innovare) bedeutet Erneuerung und steht für neue Ideen und Erfindungen. Als innovativ darf man auch den Schweizer Büromarkt bezeichnen.

Namhafte Unternehmen haben in den letzten Jahren ihre Büroflächen vom Central Business District (CBD) in die gut erschlossene Peripherie der Geschäftszentren verlagert. Dabei wurden alternative Bürokonzepte realisiert, Betriebsabläufe effizienter gestaltet und die Flächenproduktivität gesteigert. Doch dieser Wandel hat Spuren hinterlassen, denn oft entstehen dadurch Leerstände an innerstädtischen Bürostandorten. Diese Entwicklung spiegelt sich in den jüngsten Berichten der renommierten Marktbeobachter wider. Vom «Sinkflug der Mietpreise und Lawinengefahr im Büromarkt» ist die Rede.

**DEM SCHWEIZER IMMOBILIENMARKT GEHT ES GUT.** Blickt man auf die vergangenen Jahre zurück, so stellt man fest, dass die Schweiz im internationalen Vergleich gut durch die Krise gekommen ist.

Das Bruttoinlandsprodukt von 2008 wurde bereits 2010 wieder erreicht. Die rege Bautätigkeit hat wesentlich zum heu-

tigen Flächenangebot beigetragen. Zwar führten die jüngsten Geschehnisse rund um den Finanz- und Steuerplatz oder die politische Diskussion zur Masseneinwanderungsinitiative zu Unsicherheiten. Dennoch bleibt der Standort Schweiz attraktiv. Die Gründe sind bekannt: Eine tiefe Arbeitslosenquote, eine stabile Währung, ein hohes Ausbildungsniveau und politi-

» Die Nachfrage nach Büro- und Lebensraum wird mittel- bis langfristig hoch bleiben.«

sche Sicherheit wirken auch in Zukunft als Magnet für Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Die Nachfrage nach Büro- und Lebensraum wird mittel- bis langfristig hoch bleiben.

**VERNETZTE STANDORTE NEHMEN ZU.** Die Stadtzentren verwandeln sich in «Wohlfühl-oasen» mit hoher Lebensqualität – von der horizontalen Garden-City zum vertikalen Urban-Farming. Auf engstem Raum gibt es Gemüsebeete direkt im Schatten LEED-

zertifizierter Gebäude. Der motorisierte Individualverkehr produziert weniger Emissionen und die grössten Plätze der Stadt werden zum Wohnzimmer. Der Strukturwandel der ehemals zum grossen Teil als Backoffice genutzten Liegenschaften eröffnet neue Passantenströme und eine Belebung der Quartiere. Dies alles sorgte dafür, dass die Stadtzentren attraktiver geworden

sind. Die Angebotspreise im Wohnungsmarkt bestätigen diese Behauptung. Vor allem die CBD-Lage bietet eine Mischung aus Arbeit, Wohnen und Freizeitangeboten. Auch freie Büroflächen warten noch immer mit dem Alleinstellungsmerkmal des «Urban Entertainments» als Standortvorteil auf.

**MEGATRENDS BRINGEN NEUE IMPULSE.** Beschleunigt wird diese Entwicklung von den Megatrends. Die demografische Entwicklung führt dazu, dass es immer mehr ältere Menschen geben wird. Die sogenannte «Silver Society» zeichnet sich durch ein hohes Mass an Gesundheits- und Qualitätsbewusstsein und eine relativ hohe Kaufkraft aus. Die Ausgaben der «Silver Society» liegen deutlich über dem Durchschnitt der Gesamtbevölkerung.

Sie stellen hohe Ansprüche an ihre Umwelt, sie sind den Umgang mit moderner Technik gewohnt, wollen ihre Freizeit gestalten oder vielleicht einer Beschäftigung nachgehen. All dies generiert einen Flächenbedarf, weil sich die Nachfrage nach Konsumartikeln und Unterhaltung erhöht. Ausserdem treten einige ältere Menschen später ins Pensionsalter ein oder beginnen eine Zweitkarriere. Von dieser Nachfrage könnte auch der Büromarkt profitieren. Ob der zweite Megatrend – die Urbanisierung – eine Ursache oder Wirkung des Bevölkerungswachstums ist, sei dahingestellt. Fakt ist, dass Stadtzentren innovative Köpfe anziehen. Neue Ideen benötigen Platz an gut erreichbaren innerstädtischen Lagen. Platz, der im Büromarkt aktuell im Überschuss vorhanden ist.

**MUT ZUR INNOVATION.** Die meisten innerstädtischen Büroflächen wird es in ihrer heutigen Form nicht mehr geben. Man kann davon ausgehen, dass potenzielle Mieter ihre Büroräume nach gleichen Kriterien auswählen wie die alten Mieter. Der Eigentümer hat dann die Wahl, die Attraktivität seiner Flächen über Preisabschläge zu beeinflussen oder Flächen punktuell anders zu nutzen, um so ein breiteres Zielpublikum anzusprechen.

Kleinflächige Bürokonzepte mit «Shared Facilities», Nutzungen durch die Hospitality-Industrie oder auch die Schaffung neuer Retail- und Wohnflächen werden marktbestimmend. Deshalb sollte man mögliche, alternative Nutzungen prüfen. Während Preisabschläge Ertrags- und damit Wertverluste der Liegenschaft bedeuten, geht eine Neupositionierung oder

Umnutzung mit grösseren Investitionen einher. Die Wirkung ist jedoch nachhaltig.

Neue Nutzungen, zusammen mit einer funktionierenden Infrastruktur, besitzen jedenfalls alle Standortvorteile, um die positiven Impulse und Trends aufzufangen und erfolgreich umzuwandeln.

Aber eine Umsetzung verlangt Innovation, Mut und finanziellen Einsatz. Der Erfolg kann sich einstellen, wenn die nötigen Rahmenbedingungen von Eigentümern, Politik und Behörden geschaffen und die Veränderungen von allen Stakeholder getragen werden. ●



**\*RICO PFEIFER**

Der Autor ist seit 2009 bei Wincasa als Key Account Manager tätig. Dieser Artikel entstand im Rahmen des MAS Immobilienmanagement an der Hochschule Luzern.

ANZEIGE

# Valuation Congress 2014

Jahreskongress der Immobilienbewertung

Kultur- und Kongresszentrum Thun | Donnerstag 18. September 2014

## Immobilienbewertung im Wandel

Anforderungen an Immobilienbewertungen (Daniel Lehmann, SVG)

Benchmarks in der Immobilienbewertung (Marie Seiler, PwC)

Wie genau geht's eigentlich (Pascal Germanier, Credit Suisse)

Anforderungen an Gerichtsgutachten (Thomas Hiltbold, Gerichtspräsident)

Anforderungen an Bankgutachten (Monika Bürgi Geng, Zürcher Kantonalbank)

Zertifizierung als Immobilienbewerter (Guy Lanfranconi, SEC)

Immobilienbewerter und Marketing (Bernhard Ruhstaller, acasa Immobilien-Marketing GmbH)

Tagungsmoderation (Hans Rudolf Hecht)

Begrüssung | Verabschiedung (Dr. David Hersberger, Präsident SEK/SVIT)

weitere Informationen  
[www.sek-svit.ch](http://www.sek-svit.ch) |  
mail to: [sek-svit@svit.ch](mailto:sek-svit@svit.ch)

Mit Unterstützung von



Wir versichern Ihr Gebäude.

immocompass



upc cablecom

SIV

Schweizer Immobilienschätzer-Verband

Veranstalter

