

Aus der Branche

Neue Angebote für scharfe Rechner

dst. · Rund 10 000 professionelle Makler soll es in der Schweiz geben. Dass sie für jede Transaktion die jeweils beste Qualifikation aufweisen, bezweifelt eine Studie der Firma Bestag. Dafür wurde für jede der rund 70 000 Liegenschaften, die zum Verkauf stehen, anhand von 15 Kriterien geprüft, wie gut Vermittler und Objekt zusammenpassen. Fazit laut dem Bestag-Chef Patrice Choffat: Nur in 13% der untersuchten Fälle sind die besten Makler am Werk. Zu Letzteren zählt sich natürlich Herr Choffat selbst.

Mit der neuen Plattform Immocondo empfiehlt sich ein weiterer Anbieter für den Handel mit Renditeobjekten. Er wirbt mit einer erfolgsabhängigen Courtage von nur 0,25% und einem geschützten Marktplatz, der auch Maklern offensteht. Für die Teilnahme müssen sich die Mitglieder registrieren.

Auf den sogenannten FSBO-Markt abgesehen haben es Martin Angehrn und Michael Wiedemann. Die Gründer des Startups Brixel richten sich an private Anbieter von Liegenschaften («for sale by owner»), die nur einzelne Dienstleistungen brauchen und sich die Courtage sparen möchten. Nach ihren Schätzungen werden bis zu 50% aller Verkäufe ohne Maklerhilfe getätigt.

Wer Stockwerkeigentum besitzt oder zur Miete wohnt, hat oft nur begrenzten Einfluss auf die Heizkosten. Um herauszufinden, ob der Nebenkosten-Posten adäquat ist, haben die drei Organisationen Energie Zukunft, Mieterverband und Casafair mit Unterstützung der Bundesämter für Energie und für Wohnungswesen einen einfachen Rechner lanciert. www.heizkostentest.ch

Colliers International zieht es zurück in die Schweiz. Das international tätige Beratungsunternehmen war hierzulande lange Zeit durch CSL Immobilien vertreten. Die Partnerschaft ging zu Ende, als die Migros-Bank Mitte 2018 die Mehrheit an CSL übernahm. Wie er im Fachmagazin «Immobilienbusiness» verkündet hat, will Colliers' Deutschland-Chef Matthias Leube ab kommandem Jahr wieder mit einer eigenen Ländergesellschaft in der Schweiz Präsenz markieren.

CBRE Schweiz baut die Aktivitäten in der Westschweiz aus und übernimmt dafür das Beratungsunternehmen I Consulting mit Sitz in Lausanne und Büros in Genf, Bulle, Martigny und Sitten. Zugleich stockt der Ableger des weltgrössten Immobilienberaters, der börsenkotierten CBRE Group, sein Beraterteam im Bereich Verkaufsflächen auf. Neu dabei sind Angela Pijuan, die vor kurzem von Immooveris wechselte, und Patricia Kunz, die schon vor einer Weile von der Migros zu CBRE stiess.

Aus der Praxis

Das Büropult wird bleiben

Coworking und Home-Office bedrohen den Büroimmobilienmarkt (noch) nicht

Büroimmobilien sind eine der wichtigsten Asset-Klassen in jedem Investment-Portfolio und werden es auch bleiben. Die Renditen sind weiterhin ansehnlich. Geschäftshäuser bieten trotz steigenden Investitionsausgaben und Aufwendungen für Mieterausbauten stetige Kapitalflüsse. In Bezug auf den US-Büroimmobilienmarkt waren viele Experten in letzter Zeit eher skeptisch gestimmt. Der Tenor lautete: Der technologische Fortschritt werde die Anlageklasse obsolet werden lassen, denn Angestellte müssten nicht mehr zwingend in den Büroräumen präsent sein. Doch es zeigt sich, dass Büroimmobilien trotz den heftigen technologischen Disruptionen sowohl überlebensfähig als auch für Investoren begehrenswert bleiben.

So bieten sich Opportunitäten für Repositionierungen und Umbauten bei Bestandesimmobilien in gut aufgestellten (Teil-)Märkten. Im gegenwärtigen, bereits sehr lange andauernden Zyklus besitzen starke Wachstumsmärkte mit solider demografischer Entwicklung das beste Nachfrageprofil und gelten daher als besonders attraktiv.

Die Bedenken gegenüber dem Büroimmobiliensektor rühren auf der Investorenseite vor allem von der schwachen Nachfrage des letzten Jahrzehnts sowie den eher unterdurchschnittlichen Anlageerträgen her. Das Ausmass der Rezession nach der Finanzkrise sowie die nur langsame Erholung mit einem deutlichen Rückgang der Flächenabsorption haben auch dazu beigetragen. So ist in den USA seit dem Jahr 2010 die Nettofläche pro Angestellten von 18,6 auf 11,1 Quadratmeter gesunken.

Räume effizienter nutzen

Das rasante Tempo technologischer Entwicklungen ist zweifellos ein Faktor, der sich auf die Nachfrage nach Büroflächen auswirkt. So wird es für Angestellte immer normaler, von zu Hause aus, in Satellitenbüros oder auch innerhalb eines Büros ohne einen festen Arbeitsplatz zu arbeiten.

Die Technik erlaubt es heute, die tägliche Arbeitsplatznachfrage in einem Gebäude relativ genau vorherzusagen. Das erlaubt es den Arbeitgebern, die Raumeffizienz zu maximieren und so ihre Mieten zu reduzieren.

Dem Trend von Flächenverkleinerungen zum Zweck der Kosteneinsparung stehen aber insgesamt steigende Ausgaben für Büroflächen gegenüber. Unternehmen nutzen moderne Räumlichkeiten, um in einem immer kompetitiveren Marktumfeld Toptalente anzuziehen und zu halten.

Vor allem in Tech-fokussierten Märkten ist der Kampf um gute Leute an einem Punkt angelangt, an dem moderne Arbeitsflächen und weitere An-



Arbeiten ohne einen festen Platz wird zum Regelfall.

ALEX KOTLIARSKIY / UNSPLASH

nehmlichkeiten wie Küchen oder Veloabstellräume im Recruiting-Prozess manchmal den Ausschlag geben können. Konfigurationen von Büroflächen, die zur Verbesserung der Arbeitsqualität beitragen, oder Ausstattungen, die auf eine Verbesserung von Ambiente und Arbeitsplatzumgebung zielen, sind daher vermehrt zu beobachten.

Das trifft vor allem auf Grossunternehmen zu, die über die notwendigen Mittel verfügen, um umfassende Neugestaltungen und Modernisierungen von Bestandsimmobilien durchzuführen. Aber auch kleinere Unternehmen streben flexiblere Arbeitsflächenkonfigurationen sowie den Zugang zu Gemeinschaftseinrichtungen an. Hier eröffnet die Shared-Workspace-Branche kleineren Firmen sowie Einzelpersonen den Zugang zu modernen Büroflächen, schöpft aber auch den Nachfrageüberhang grösserer Firmenkunden ab.

Büromieter geben sowohl bei Anmietungen als auch über Investitionen in Bestandsflächen mehr für ihre Flächen aus. Die meisten Mieter setzen dabei auf die Flächenqualität, nicht -quantität. Geschätzt werden unter anderem Annehmlichkeiten wie Verpflegungsbereiche und Teeküchen, Fitnesseinrichtungen und Wellness für die Angestellten. Offene Grossraumbüros mit flexiblen Gestaltungsmöglichkeiten, grosszügigen Gemeinschaftsflächen und Rückzugsmöglichkeiten für private Gespräche sowie Aufenthaltsmöglichkeiten im Freien inklusive WLAN-Anschluss stehen ebenfalls auf der Wunschliste von potenziellen Mietern.

In den USA bedeutet die schwächelnde Nachfrage auf dem Büroimmobilienmarkt für Entwickler, Vermieter und Investoren, dass in den kommen-

den Jahren ein geringeres Büroflächenangebot notwendig sein wird. Vermieter sollten sich deshalb auf die Objektqualität statt -quantität konzentrieren. Eine gute Objektlage sowie Inneneinrichtungen haben bei den Anforderungen von Nutzern eine hohe Priorität.

Fokus auf den Hightech-Märkten

Anleger sollten dabei sowohl auf Kosten als auch auf neue Trends bei der Gebäude- sowie der Büroausstattung achten. Büroimmobilien müssen heutzutage mit entsprechender Gebäudetechnik intelligent betrieben werden, hohen Umweltstandards entsprechen und zukunftsfähige Parkflächen anbieten. Dabei bleibt die Entwicklung des modernen Büros im Wandel.

Die Nachfrage in den USA korreliert dabei nicht vollständig mit dem Gesamtmarkt. Teilmärkte mit einem überdurchschnittlichen Bevölkerungswachstum weisen eine höhere Flächennachfrage auf, sind resilienter und erholen sich schneller während konjunktureller Aufschwünge.

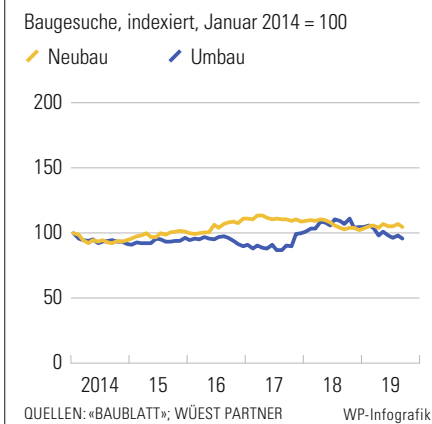
Das gilt auch für Regionen mit einem starken Technologiesektor, Hightech-Märkte wie die Küstenmetropolen Boston, San Francisco und Seattle. Ein besonderes Wertsteigerungspotenzial besitzen aber auch kleinere Grossstädte wie Austin oder Raleigh. Für Beratungsfirmen und Unternehmensdienstleister sowie für die Hightech- und die Finanzindustrie ist der Flächenbedarf also weiterhin ein kritischer Faktor. Diese Branchen machen denn auch einen substantiellen Anteil an der Nachfrage aus.

Arthur Jones

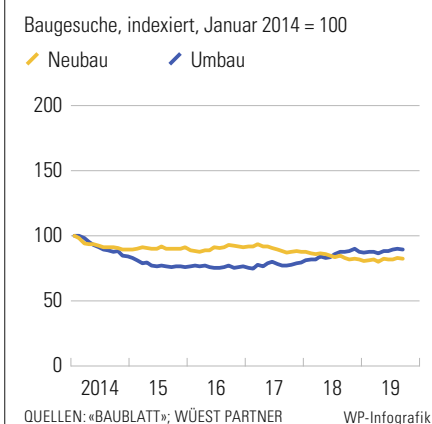
Der Autor ist Direktor Immobilienresearch bei Principal Real Estate Investors. Das Unternehmen verwaltet Immobilienanlagen im Wert von 83 Mrd. \$.

Die Schweizer Baukonjunktur

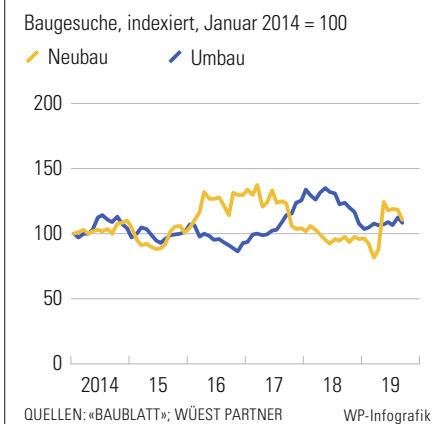
Mehrfamilienhäuser Schweiz



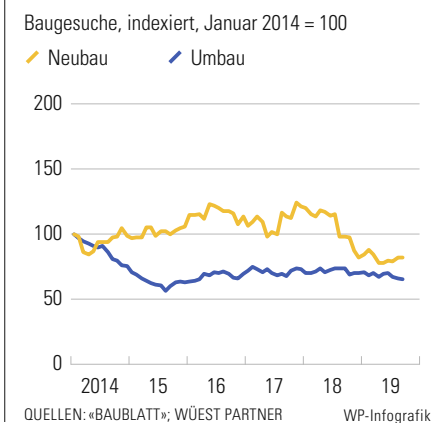
Einfamilienhäuser Schweiz



Geschäftsgebäude Schweiz



Übriger Hochbau Schweiz



IHRE IMMOBILIENWELT

Die «Neue Zürcher Zeitung» und die «NZZ am Sonntag» bieten Ihnen die ideale Plattform für Ihre Immobilienanzeigen. Nutzen Sie die verschiedenen Anzeigemöglichkeiten, und sprechen Sie mit Ihrem Inserat Fachleute sowie Immobiliensuchende und -besitzer an.

Beilage	Erscheinungsdatum	Anzeigenschluss	Titel
«Residence»	1. Dezember	11. November	«NZZ am Sonntag»
«NZZ Domizil» in Kombination mit der «NZZ am Sonntag»	Jeden Samstag/Sonntag	Jeweils am Donnerstag vor Erscheinen um 14 Uhr	«Neue Zürcher Zeitung»/«NZZ am Sonntag»

Änderungen vorbehalten. Bei «Residence» ist der Reservationsschluss für Immobilienkunden 8 Tage vor Anzeigenschluss.

Weitere Informationen über Mediadaten, Platzierungsmöglichkeiten sowie Anzeigenpreise unter www.nzzmediasolutions.ch, insetrate@nzz.ch oder unter Telefon +41 44 258 16 98.

NZZ Media Solutions