

# Nur nicht auffallen

*Wer Eigentum erwirbt, stellt Ansprüche an die innere Qualität der Liegenschaft, sagt Patricia Reichelt. Die Leiterin Research bei CSL Immobilien zeigt Verständnis für die zweckmässige Gestaltung von Neubauten. Ungewöhnliche Architektur habe es in der Schweiz schwer*



Analysiert die Immobilienmärkte in der Schweiz: Patricia Reichelt.

**Residence:** *Sie beobachten seit langem die Büro- und Wohnimmobilienmärkte in den grossen Zentren der Schweiz. Wie unterscheiden sich die Marktverhältnisse bei Gewerbe- und Wohnliegenschaften?*

**Patricia Reichelt:** Interessant ist, dass die beiden Märkte sich sehr unterschiedlich entwickelt haben. So bewegte sich der Büromarkt seit der Finanzkrise 2008 eher wenig, während der Wohnungsmarkt sich sehr dynamisch entwickelt hat. Das Mietsegment hat sich durch die hohe Bautätigkeit beruhigt. Aber der Markt für Wohneigentum wird weiterhin durch das Niedrigzinsniveau angefeuert.

*In der Schweiz wohnt die Mehrheit zur Miete, obwohl der Wunsch, Wohneigentum zu erwerben, stark ist. Sind die Städte dafür schon zu teuer?*

Die Nachfrage in den Zentren ist hoch, was sich nun mal auf die Preise auswirkt. Im Gegensatz zu den Metropolen im Ausland muss man bei uns meist nicht weit aus der Stadt herausziehen, um von günstigeren Preisen zu profitieren. Alternativ lässt sich auch über kleinere Wohnungen nachdenken. Generell ist der Anspruch an die Wohnfläche im Eigentum aber recht hoch.

*In Marktbericht von CSL mit seinen regional differenzierten Analysen, etwa für den Grossraum Zürich, fallen die erheblichen Unterschiede auf. Welche Faktoren bestimmen den Preis am meisten?*

Eine gute Infrastruktur und die Erreichbarkeit mit dem öffentlichen Verkehr haben grossen Einfluss. Alle suchen eine gute Anbindung ans nächste Zentrum, für die Pendler ist das sogar entscheidend.

*Viele Neubauten sehen sich erstaunlich ähnlich. Warum sind Entwickler und Investoren so mutlos?*

Mutlos ist vielleicht nicht das richtige Wort. Die Immobilienwelt Schweiz wird stark durch Architekten geprägt. Sie sitzen auch oft in den Entscheidungsgremien. Dort wirken eher selbstverstärkende Effekte. Zudem belohnt die Nachfrage kreative Gebäude, wie man sie zum Beispiel in den Niederlanden sieht, nicht unbedingt. Auffallen wollen ist keine klassische Schweizer Eigenschaft.

*Wird denn wirklich gebaut, was die Marktteilnehmer nachfragen?*

Ich denke, es wird besser. Früher wurde einfach etwas gebaut, dann wurden die Vermarkter gefragt, welche Zielgruppe in das Objekt passt. Mittlerweile setzen sich viele Entwickler und Bauherren mit der anvisierten Zielgruppe intensiver auseinander und definieren das Produkt, die Immobilie, entsprechend. Zudem ist die Datengrundlage deutlich besser geworden. Allein aus dem Bauch heraus Entscheidungen zu treffen, geht heute nicht mehr.

*Stockwerkeigentum ist so beliebt, weil die Preise für eine grössere Käufergruppe attraktiv sind. Welche Wohnungsgrössen und Preisklassen sind jeweils als erste verkauft?*

Aufgrund der gesellschaftlichen Veränderung und der Zahlungsbereitschaft sind es eher kleinere Wohnungen. Wenn diese noch einen effizienten Grundriss haben und dadurch der absolute Kaufpreis attraktiv wird, sind sie als Erstes weg. Die Kunst liegt allerdings im Verkauf der letzten Einheiten.

*Ihr Unternehmen ist auch im Erstvermietungs-geschäft tätig. Warum und wo steigt der Leerwohnungsbestand?*

Vor allem dort, wo die Bautätigkeit auch aufgrund vorhandener Grundstücke hoch und die Nachfrage nicht entsprechend stark ist. Die Räume zwischen den Agglomerationen sind besonders gefährdet. Aufgrund der Zinssituation und des weiterhin herrschenden Anlagenotstands sehe ich dort auch keine Trendwende. Die grossen Zentren dagegen kennen nach wie vor keinen nennenswerten Leerstand.

*Mietreduktion, Gratismonate, Gutscheine und andere Goodies: Welche «Zückerli» funktionieren, um das Problem Leerstand anzugehen?*

Mietreduktionen sind für die Anbieter sicherlich die allerletzte Wahl, denn sie wirken sich direkt auf den Wert ihrer Liegenschaft aus. Andere «Goodies», von denen Sie einige erwähnt haben, tun den Vermietern langfristig weniger weh. Vor allem Gratismonate zu Beginn des Mietverhältnisses erleichtern es Interessenten, sich für einen Umzug zu entscheiden. Damit lässt sich eine der Hürden abbauen, Mieter in

## Analystin mit viel Erfahrung

Patricia Reichelt ist Leiterin Research und Marktanalyse bei CSL Immobilien. Die Geografin und Absolventin eines Masterstudiums in Real Estate arbeitet als Immobilienanalystin und war unter anderem als Programmleiterin am Center for Urban Real Estate Management (Curem) der Universität Zürich tätig. Seit 2012 ist sie Mitglied des internationalen Berufsverbands der Immobilienexperten und -sachverständigen, der traditionsreichen Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS).

CSL Immobilien mit rund 45 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gehört zu den grösseren Immobiliendienstleistern der Schweiz. Kunden sind Pensionskassen, Banken, Versicherungen, Genossenschaften und private Eigentümer. (dst.) csl-immobilien.ch

*«Im Gegensatz zum Ausland muss man bei uns meist nicht weit aus der Stadt herausziehen, um von günstigeren Preisen zu profitieren.»*

eine neue Wohnung zu bewegen, unter anderem, weil Mittel frei werden für die Kautio und den Umzug.

*Einiges davon kennt man aus dem Markt für Büroflächen. Was erwarten Firmen heute, wenn sie mehr Platz für ihre Angestellten brauchen?*

Auch hier kommt es auf den Standort an, wie viele Anreize, die in der Branche «Incentives» genannt werden, es für die Unternehmen gibt: In den Zentren nimmt die Bereitschaft der Vermieter momentan eher ab, Zugeständnisse zu machen, weil die Nachfrage gross genug ist. Grundsätzlich sind jedoch die meisten Büromieter keine Immobilienprofis. Sie vertrauen deshalb auf externe Expertise und geben je länger, je mehr die Anmietung und den Ausbau der Flächen in die Hände von Vermietern oder entsprechenden Dienstleistern.

*CSL bietet eine breite Dienstleistungspalette an, von Bautreuhand über Investorenberatung bis hin zur Finanzierung. Weshalb ist das Konzept «Alles aus einer Hand» sinnvoll?*

Wir merken, dass die Fragestellungen individueller und komplexer werden und deshalb interdisziplinär gelöst werden müssen. Auch hilft es meist nicht mehr, nur eine Nutzung zu beherrschen. Viele Immobilien werden gemischt genutzt, das heisst, sie vereinen Wohnen, Büros und andere gewerbliche Nutzungen unter einem Dach. Unsere Kunden es schätzen es, aus einer Hand bedient zu werden. Wo das nicht der Fall ist, gehen bei der Übergabe von einem Dienstleister zum nächsten oft Know-how und das Verständnis für die jeweilige Situation verloren. Zudem liegt die Wertschöpfung oft darin, über sein eigenes «Gärtli» hinaus und auch in verschiedenen Phasen des Lebenszyklus einer Immobilie zu denken.

*An CSL hat sich letztes Jahr die Migros-Bank beteiligt. Welche Synergien können Sie daraus bereits nutzen?*

Durch die Beteiligung der Migros-Bank konnten wir uns neue Marktsegmente erschliessen und dabei auch unsere gesamtschweizerische Präsenz erhöhen.

*Interview: David Strohm*