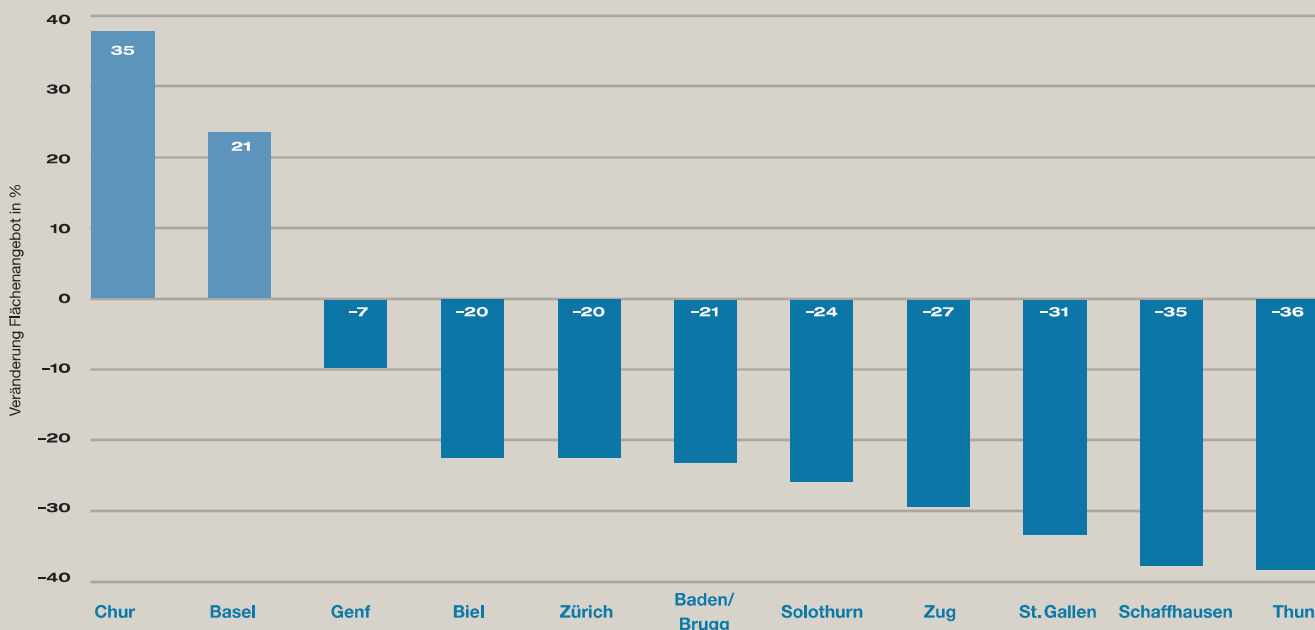


# GRUNDAUSBAU IST DER ERFOLGS- SCHLÜSSEL

Seit Anfang 2022 herrscht in der Bürovermarktung Hochstimmung. Trotz der stabilen Nachfrage müssen Eigentümer neue Wege gehen, wenn sie Erfolg haben wollen. Dazu gehört, beim Grundausbau weiter zu gehen als bisher. **TEXT – CLAUDIA ZINNO\***

## VERÄNDERUNG DES BÜROFLÄCHENANGEBOTS IN SCHWEIZER REGIONEN GEGENÜBER DEM VORJAHR

Quelle: CSL Immobilien AG



### ► SCHWEIZWEIT SINKENDES FLÄCHENANGEBOT

Seit Juni 2021 hat das Flächenangebot gesamtschweizerisch um 11% abgenommen. Die Wirtschaftsregionen Thun, Schaffhausen und St. Gallen verzeichneten während dieser Zeit die grössten Flächenreduktionen. In der Region Zürich reduzierte sich das Flächenangebot gegenüber dem Vorjahr um deutlich überdurchschnittliche 20%, was über 100 000 m<sup>2</sup> zusätzlich vermieteter Fläche entspricht. Dies zeigt eine sehr stabile Nachfrage, unterstrichen von einigen Grossabschlüssen: Im Glattpark bezogen unter anderem Sunrise Communications zusätzliche 6000 m<sup>2</sup> und das Bauunternehmen Implenja rund 14 000 m<sup>2</sup>. Auch The Circle am Flughafen Kloten geht mit grossen Schritten auf die Vollvermietung zu. Bestehende Mieter wie MSD, Inventx sowie Raiffeisen haben sich für Flächenerweiterungen entschieden. Von den insgesamt 70 000 m<sup>2</sup> vermietba-

ren Büroflächen sind lediglich noch ca. 15 000 m<sup>2</sup> verfügbar.

### REGIONALE UNTERSCHIEDE IM FLÄCHENANGEBOT

Eine umgekehrte Dynamik herrscht zurzeit in der Region Basel: Sie weist eine Flächenzunahme um 21% gegenüber dem Vorjahr auf. Dazu beigetragen haben dürfte, dass Eigennutzer wie der Pharmakonzern Roche sowie der Versicherungskonzern Baloise eigene Areale für ihre Mitarbeitenden erstellen. Auch Helvetia errichtet per 2027 einen eigenen Campus – das Flächenangebot wird dadurch weiterwachsen. Diese neu entstehenden Flächen werden durch die Eigennutzer direkt wieder absorbiert; unter Druck geraten dadurch die Bestandsflächen.

Auch die Region Genf wies zuletzt eine hohe Bautätigkeit auf, vor allem in den Gebieten Meyrin/Vernier und Plan-les-Ouates. Trotzdem ist in der Region das

Flächenangebot seit Mitte 2021 um 7% gesunken. Die gute Nachfrage hat zudem in den erwähnten Ortschaften sogar zu steigenden Mietpreisen geführt.

Die Pandemie hat aufgezeigt, dass ein intaktes Verkehrsnetz – privat, aber vor allem auch öffentlich – eine zentrale Voraussetzung für die erfolgreiche Vermietung von Büroflächen ist. Diesen Vorteil haben sich die Standorte entlang des Ende 2019 eröffneten S-Bahn-Netzes Léman Express zunutze gemacht, was sich auch in den Mietpreisen niederschlägt.

### DEN BÜROMIETER ÜBERZEUGEN

Viele Büroflächen befinden sich heute in neu entstehenden gemischten Quartieren in den Agglomerationen, etwa Greencity in Zürich Süd. An solchen Standorten werden Mietverträge für Büroobjekte mit einer Flächengrösse von unter 1000 m<sup>2</sup> in der Regel erst kurz oder nach Beendigung der Bauzeit abgeschlossen. Die Mieter solcher Flächen



In der Region Zürich reduzierte sich das Flächenangebot gegenüber dem Vorjahr um deutlich überdurchschnittliche 20%, was über 100 000 m<sup>2</sup> zusätzlich vermieteter Fläche entspricht.

BILD: 123RF.COM

sind Mikro- und Mittelbetriebe, die zumeist agil reagieren können. Zudem wollen potenzielle Mieter gerne wissen, welchen Vermietungsstand ein neues Quartier aufweisen wird und wie die Versorgungslage für die Mitarbeitenden ist. Daher ist es für die Vermarktung massgebend, sich zuerst um das Gewerbe in den Erdgeschossen zu kümmern. Besonders wichtig sind dabei Angebote wie Gastronomie, Einkaufsgelegenheiten für den Alltag, Kitas und Fitnessstudios. Zudem ist neben der Attraktivität des Gebäudes und des Areals wie erwähnt die Verkehrserreichung von zentraler Bedeutung.

Für Büromieter lohnt es sich durchaus, die Angebote in der Agglomeration zu vergleichen. Abgesehen von der Höhe des Mietzinses sind auch die bereits im Grundausbau enthaltenen Incentives relevant. Vor allem bei Kleinflächen bedingt die Vermietung im Rohbau eine lange und zum Teil mühsame Vermarktungszeit; dies ist meist der fehlenden Finanzierung geschuldet.

### NEUE WEGE GEHEN

Trotz der vielerorts guten Nachfrage müssen Eigentümer in Sachen Ausbau und Mietangebot neue Wege gehen, wenn sie Erfolg haben wollen. Da es im Grundausbau in den letzten Jahren zur Normalität geworden ist, dass die Eigentümerschaft vorfinanziert, bzw. Planungskosten übernimmt, könnten diese – im Nachhinein meist höheren Kosten – im Grundausbau bereits kosteneffizienter umgesetzt werden. Solche Angebote mit einem funktionalen Grundausbau werden im Markt nachgefragt, da der Mieter selber keine kostspieligen Investitionen bringen muss. Zudem kann die Eigentümerschaft bei ausgebauten Objekten mit einer längeren Amortisation die Flächen mit einem attraktiveren Mietzins am Markt anbieten. Dazu Alessandro Rondinelli, Senior Vermarkter bei CSL Immobilien, mit einem Beispiel aus der Praxis: «Kaum war das Musterbüro für die Interessenten vor-

zeigbar, wollte die Mehrheit der Interessenten nur noch dieses ausgebaute Büro anmieten.» Rondinelli konnte deshalb die Eigentümerin davon überzeugen, die restlichen Flächen ebenfalls auszubauen. Dies zeigt, dass die Miete für die Anbindung von Interessenten nur noch ein Aspekt von vielen, aber nicht mehr der massgebliche ist. Das Gesamtpaket muss stimmen. ■

### WEITERE INFORMATIONEN

Aktuelle Marktdata unter: CSL Immobilienmarkt Schweiz ([csl-immobilienmarkt.ch](https://www.csl-immobilienmarkt.ch))



### \*CLAUDIA ZINNO

Die Autorin ist bei der CSL Immobilien AG im Research tätig.