

## Aus der Praxis

# Herausforderung für Vermieter

## Anbieter von City-Büroflächen müssen sich neuen Marktbedingungen anpassen

Im Raum Zürich haben Mietinteressenten für Büroflächen gegenwärtig gute Zeiten. Der Markt für Büroflächen in der Wirtschaftsmetropole ist einem grundlegenden Strukturwandel unterworfen. Diverse Grossunternehmen verlassen die Innenstadt und ziehen in neue Entwicklungsgebiete. Und so muss sich manch ein erfolgsvervöhnter Vermieter mit Liegenschaften im Zentrum neu orientieren.

Dank einer Reihe von Neubauprojekten wächst das Flächenangebot seit 2009 beständig. In den Entwicklungsgebieten von Zürich Nord, Zürich-West und in verschiedenen Agglomerationsgemeinden – vor allem Glattbrugg, Wallisellen, Dübendorf, aber auch Schlieren und Urdorf – entstanden und entstehen weiterhin viele moderne Büroimmobilien. Diese ermöglichen es den Nutzern, auf grosszügig bemessenen Geschossflächen neue Bürokonzepte zu realisieren.

Die Flächenausweitung in den Entwicklungsgebieten hält mit Projekten wie beispielsweise «The Circle at Zürich Airport» am Flughafen Zürich und verschiedenen Entwicklungen im Glattpark und in Zürich-West noch auf absehbare Zeit an. Dabei lassen sich Immobilieninvestoren bei ihren Bauentscheidungen aufgrund des langen Planungszyklus kaum von konjunkturellen Schwankungen der Nachfrage beeinflussen.

### Büroliegenschaften im CBD unter Druck

Das abflauende Wirtschaftswachstum führt einerseits zu einer Zurückhaltung der Mieter bei Neuabschlüssen. Andererseits hat der Wirtschaftstrend viele Unternehmen in Bewegung gesetzt: Flächen werden optimiert und zusammengelegt, suboptimale, meist kleinere Flächen aufgegeben. Von solchen effizienzbedingten Umzügen negativ betroffen sind vor allem die Kreise 1 und 2 in der Stadt Zürich, der sogenannte Central Business District (CBD).

Vergleichsweise hohe Mietpreise und ein beschränktes Angebot grösserer Flächen lassen Unternehmen nach Alternativen Ausschau halten. Sie finden sie ausserhalb des Stadtzentrums. So haben verschiedene grössere Unternehmen den CBD bereits verlassen oder planen, dies in naher Zukunft noch zu tun. Beispiele hierfür sind unter anderem der Versicherungskonzern Allianz, die Wirtschaftsprüfer von Ernst & Young, Homburger Rechtsanwälte, die Deutsche Bank und die Citigroup sowie der Kabelnetzbetreiber UPC Cablecom.

Oft werden Innenstadtfächen nicht eins zu eins ersetzt. Die Effizienzsteigerung durch neue Arbeitsplatz-Konzepte und effizientere Gebäude sowie der allgemeine Kostendruck verringern insgesamt den Platzbedarf; es wird in den Neubauten weniger Fläche angemietet als in der Innenstadt frei gemacht wird. Die Erfahrung zeigt im Weiteren, dass grosse Unternehmen auf der Suche nach neuen, besser nutzbaren Büroflächen erwarten, beim Ausbau der Mietobjekte mitbestimmen zu können. Umgekehrt möchten kleinere und mittelgrosse Unternehmungen tendenziell eher fertig ausgebaute Räume mieten und wollen sich dementsprechend nicht an allfällig zu übernehmenden Ausbaukosten beteiligen.

Die Bedeutung von Flächeneffizienz und neuen Konzepten zur Gestaltung von Arbeitsplätzen bringt ältere Liegenschaften vor allem in der Innenstadt doppelt unter Druck, denn im CBD hat sich in den zurückliegenden Jahren ein höheres Mietpreisniveau eingestellt als ausserhalb des Zentrums. Das Angebot ist hier im Durchschnitt deutlich weniger modern, weniger effizient und oft nicht vereinbar mit den neuen Arbeitsplatz-Konzepten. Zudem sind der Innenausbau und der Zustand dieser Liegenschaften regelmässig demodiert. Dieses Manko kann durch die attraktive Lage momentan nicht mehr kompensiert werden.

Zahlreiche Vermieter im CBD verfolgen nach wie vor das Ziel, die Flächen möglichst im bestehenden Zustand zu vermieten. Dies war in der Vergangenheit oftmals problemlos möglich. Die Mieter waren bereit, die Flächen auf eigene Kosten auszubauen oder zu renovieren. Auch was das Preisniveau betrifft, sind die Vermieter noch von den Erfahrungen der letzten Jahrzehnte geprägt. Obwohl im Einzelfall Preissteigerungen möglich sind, hat sich der Preisdruck merklich erhöht.

Wer sich diesem Preisdruck entziehen und sich aktiv auf neue Bedürfnisse ausrichten will, ist gezwungen, die in die Jahre gekommenen Büroliegenschaften zu sanieren und neu zu positionieren. Das Beispiel des Hochhauses zur Schanze an der Talstrasse zeigt, dass eine Besinnung auf das Wesentliche die heutigen Bedürfnisse trifft.

### Neue Ausrichtung nach der Marktlage

Die Stockwerke 1 bis 6 der Liegenschaft waren bis vor kurzer Zeit durch eine Schweizer Grossbank angemietet. Nach den Bedürfnissen der Bank wurden die Stockwerkflächen von jeweils

350 Quadratmetern in Einzelbüros unterteilt, und zur bankinternen Erschliessung wurden zwei zusätzliche Aufzüge eingebaut. Nach Beendigung des Mietverhältnisses entschloss sich der Eigentümer nun, die Büroräume mit einer Sanierung auf die veränderte Marktlage und die aktuelle Nachfragesituation auszurichten.

Im CBD erweist sich eine Vermietung von kleineren und mittelgrossen, weitgehend ausgebauten Flächen als vielversprechender. Dementsprechend wurden die Büroflächen im Hochhaus Schanze auf die Grundstrukturen zurückgebaut und die internen Aufzüge entfernt. Zudem wurden die Haustechnik und die Sanitärräume umfassend saniert. Für die Vertragsverhandlungen wurde ein differenziertes Pricing-Konzept erarbeitet und wurden verschiedene Preis-/Ausbau-Pakete definiert. Dank dieser Neupositionierung gelang es, die Geschosse einzeln an diverse internationale Unternehmen der Finanzbranche zu vermieten.

*Robert Hauri*

Der Autor ist CEO von SPG Intercity Zurich AG und Mitglied der Geschäftsleitung der Intercity-Gruppe. Hauri hält einen Master in Real Estate von CUREM und ist Mitglied der Royal Institution of Chartered Surveyors. SPG Intercity Zurich ist Teil des internationalen Netzwerks von Cushman & Wakefield.