

Zürich, 18. November 2014 / Medienmitteilung SPG Intercity Zurich

Schere aus Angebot und Nachfrage

Angesichts vorübergehend nachlassender Wirtschaftsleistung gerät der Büroflächenmarkt unter erhöhten Druck. Wer aktuell Mietflächen sucht, sieht sich in einer günstigen Verhandlungsposition gegenüber den Vermietern. Diese sind vermehrt zu Konzessionen bereit, wie der Quartalsbericht von Cushman & Wakefield zeigt.

In Europa geht das Gespenst einer neuerlichen Euro-Krise um. Das bleibt nicht ohne Auswirkung auf die stark exportorientierte Schweizer Wirtschaft, die Stimmung von Unternehmensführern und Konsumenten sowie auf den Markt für kommerziell genutzte Liegenschaften. Die mittelfristigen Wirtschaftsaussichten sind zwar nicht dramatisch schlechter als vor drei Monate, aber viele Akteure halten sich mit ihren Investitionsentscheidungen bis zur Rückkehr der Wirtschaft auf einen klaren Wachstumskurs zurück. Aktuell gehen die Prognoseinstitute von einem BIP-Wachstum von 1,5% für das Jahr 2014 aus. Anfang Jahr dürfte die Wirtschaft wieder leicht anziehen.

Büroflächen: Druck auf die Mieten steigt

Am Büroflächenmarkt nehmen die Leerstände bedingt durch anhaltende Flächenkonsolidierungen der Unternehmen und die Fertigstellung von Neubauten zu. Abschlüsse ab einer Grösse von 1000 m² bleiben eine Seltenheit. Wenn Verträge unterzeichnet werden, handelt es sich überwiegend um kleinere Flächen in der Grössenordnung von 300 m². Die sich öffnende Schere aus Angebot und Nachfrage hat Auswirkung auf die Mieten. Für bevorzugte Lagen werden in Zürich im Durchschnitt 1,1% weniger bezahlt als vor einem Jahr. In Basel und Genf stagnierten die Preise. Mieter nutzen auslaufende Verträge dazu, modernere und günstigere Objekte anzumieten oder aber Vertragsverlängerungen nur bei Gewährung von Mietzinsreduktionen und mietzinsfreien Perioden abzuschliessen. Die Renditen für A-Lagen haben sich leicht von den Tiefstwerten gelöst und liegen bei 3,8% in Zürich, 4,75% in Basel und 4,25% in Genf.

Verkaufsflächen: stabil auf hohem Niveau

Am Markt für Verkaufsflächen ist derzeit wenig in Bewegung. Zwar sind internationale Brands weiterhin auf der Suche nach Flächen an Top-Lagen. Aber sie sind nicht mehr bereit, jeden Preis dafür zu zahlen. Einige warten zu, andere ziehen alternative Standorte in weniger bevorzugten Lagen in Erwägung. Der Neuzugang an Verkaufsflächen bleibt weiterhin moderat. Mieten und Renditen an A-Lagen verharren auf den Höchst- bzw. nahe den Tiefstständen. Die Aussichten für den Detailhandel bleiben trotz leicht eingetrübter Konsumentenstimmung stabil.

Anlageobjekte: Divergenz der Objektklassen

Am Markt für gewerbliche Anlageimmobilien trennt sich die Spreu vom Weizen. Während voll vermietete, gut erschlossene und moderne Büroliegenschaften – wenn solche überhaupt auf den Markt kommen – weiterhin Höchstpreise erzielen, halten sich Investoren bei B-Objekten mit ihrem steigenden Leerstandsrisiko zurück. Entsprechend müssen Verkäufer Konzessionen machen, was in steigenden Renditen zum Ausdruck kommt. Diese Korrekturen könnten sich noch akzentuieren. Umgekehrt eröffnen sich hier für risikofreudigere Käufer neue Chancen. Am Markt für Retail-Liegenschaften an erstklassiger Lage übersteigt die Investorennachfrage das Angebot deutlich. Objekte werden gegenwärtig fast ausschliesslich mittels strukturierter Verkaufsprozesse direkt platziert.

Hinweis an die Redaktion:

Info zu den Marketbeats: «Bottom up»-Marktbericht für den Immobilienmarkt

Der Immobiliendienstleister Cushman & Wakefield fühlt bei seinen eigenen Büros und seinen Allianzpartnern in Europa quartalsweise den Puls der Marktentwicklung für kommerziell genutzte Liegenschaften. Dieser «Bottom up»-Marktbericht gibt die Stimmung der Investoren und Immobilienfachleute am Markt wieder, wie ihn die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – in der Schweiz sind dies die Experten von SPG Intercity Zurich und SPG Intercity Geneva in den «Alliance Partner Offices» von Cushman & Wakefield – in der täglichen Arbeit, im Kontakt mit Kunden und nach Massgabe der Neuabschlüsse wahrnehmen.

Sie finden die Detail-Marktstudien zur Schweiz im Anhang zu dieser Medienmitteilung.

SPG Intercity Zurich ist ein Tochterunternehmen der Intercity Group. Die Intercity Group ist ein unabhängiges Immobiliendienstleistungsunternehmen mit Gruppengesellschaften in Zürich, Luzern, Bern, Basel, St. Gallen, Olten und Zug. Hugo Steiner AG in St. Gallen. Wüst und Wüst für exklusives Wohneigentum in Zürich, Luzern und Zug (exclusive affiliate of Christie's Great Estates). SPG Intercity für kommerzielle Liegenschaften in Zürich, Basel und Genf (alliance partner of Cushman & Wakefield). Inova Intercity für Bautreuhand in Zürich, Uster und Basel. alaCasa.ch für Wohneigentum.

Für Fragen steht Ihnen gerne zur Verfügung:

Robert Hauri FRICS
CEO SPG Intercity Zurich AG
044 388 58 48 / 079 430 34 02
robert.hauri@spgintercity.ch

