

UPPS, DER KÜHLSCHRANK IST LEER!

• Nach einem langen, harten Tag endlich wieder in den eigenen vier Wänden. Etwas essen und ab aufs Sofa. Doch der Frust ist gross: Nichts als gähnende Leere im Kühlschrank. Der Blick auf die Uhr zeigt zu allem Übel, dass selbst der Tankstellenshop bereits geschlossen hat.

Nebst dem Hunger bleibt die Erkenntnis, dass es sinnvoll gewesen wäre, sich früher Gedanken zum Kühlschrankinhalt zu machen. Dieses Beispiel aus dem Alltag gilt im übertragenen Sinn leider oft auch für Immobilienleerstände. Mit dem Unterschied, dass es sich um Gebäude handelt und der Planungshorizont entsprechend länger ist. Die entscheidende Frage lautet hier nicht «welche Lebensmittel», sondern «welche Mieter bzw. Nutzer».

Wer sich diese Frage erst stellt, wenn das Gebäude leer oder teilweise leer ist, sieht sich mit dem Kühlschrankproblem konfrontiert. Entsprechend wichtig ist es, für die Immobilie eine mittel- bis langfristige Strategie zu entwickeln. Diese sollte nebst dem notwendigen baulichen Unterhalt auch die Zielgruppendefinition und die grundsätzliche Positionierung der Liegenschaft beinhalten. Die grosse Herausforderung ist dabei, über den Tellerrand hinauszuschauen und sich abzeichnende Entwicklungen nach Möglichkeit zu berücksichtigen.

Zugegeben, die Prognose gleicht dem Blick in die Kristallkugel und gibt

DIETER BEELER

ist Partner bei acasa Immobilien-Marketing, Präsident des SVIT Zürich, Advisory Board-Member realmatch360.com und Präsident der Genossenschaft HGW. Acasa Immobilien-Marketing fokussiert sich auf das strategische Immobilienmarketing für Neu- und Bestandesbauten.

zudem keine Erfolgsgarantie. Und doch wäre es falsch, ohne vertiefte Überlegungen davon auszugehen, dass die heutigen auch die künftigen Nutzer sind.

Wir wissen, dass die jüngeren Generationen (Y oder Z) eine andere Einstellung zu Freizeit und Arbeit haben. Wir wissen auch, dass sich die Zuwanderungsströme in die Schweiz verlagert haben. Diese Aspekte werden noch verstärkt Einfluss auf die Flächenangebote haben und sind nur zwei unter zahlreichen Aspekten, die in der vorausschauenden Nutzungskonzeption und Gebäudepositionierung zu berücksichtigen sind.

Es ist deshalb empfehlenswert, sich zu einem frühen Zeitpunkt – wenn noch keine Leerstände bestehen – mit der mittel- bis langfristigen Planung der Immobilie zu befassen. Dies garantiert zwar nicht, dass keine Leerstände entstehen. Aber es erhöht die Chancen gegenüber den zahlreichen Konkurrenzobjekten.

Denken Sie darum rechtzeitig an morgen, damit sie nicht irgendwann «hungrig ins Bett» müssen. •



SCHWEIZ

MIETEN: ZÜRICH WIRD GÜNSTIGER

Über die ganze Schweiz gesehen, bleiben die Preise für Mietwohnungen und Wohnungseigentum stabil. Dies zeigt der von Immoscout24 und IAZI AG erhobene «Swiss al Estate Offer»-Index für den Monat Mai. Während die Gebotsmieten in der Genferseeregion (+0,5%), der Ostschweiz (+0,4%) und der Nordwestschweiz (+0,1%) leicht anstiegen, sind sie in der Grossregion Zürich gesunken. Dagegen haben die Preise bei den Einfamilienhäusern um 0,4% zugelegt. Der Quadratmeterpreis für Eigentumswohnungen ist im Mai auf 7100 CHF gefallen, was einem Minus von 0,5% gegenüber dem Vormonat April entspricht.

REALSTONE LÖST 217 MIO. CHF

Realstone teilt mit, dass insgesamt knapp 1,7 Millionen neue Anteile im Wert von 217 Mio. CHF an dem Realstone Development Fund gezeichnet worden sind. Damit sind die Erwartungen der Fondsinvestoren bei Weitem übertroffen worden, da die Gesamtnachfrage mehr als doppelt so hoch war wie das angebotene Kapital, hiess es weiter.

ST. MORITZ BELEGT PLATZ EINS

Die Immobilienspezialisten der UBS haben in einer Studie die 25 Destinationen des Alpenraums hinsichtlich Eigenheimpreisen und Marktperspektiven untersucht. Bei belegten Destinationen führt Engadin / St. Moritz mit dem Preisniveau von rund 14000 CHF pro m² den