

Schweizerische Schätzungsexpertenkammer SEK/SVIT

Erfahrungsaustausch

Stephan Wegelin, Colliers CSL AG

Am Mittwoch, 18. April 2007, folgten rund 20 SEK/SVIT-Schätzungsexperten der Einladung von Stephan Wegelin zum Erfahrungsaustausch der Regionen Zürich, Zentralschweiz und Tessin, ins Au Premier im Zürcher Hauptbahnhof.

Die ERFA Zürich, Zentralschweiz und Tessin konnten die Herren Felix Thurnheer und Daniel Stocker, Research bei Colliers, für ein Gastreferat über das Thema «Der Schweizer Büromarkt» gewinnen. Während den äusserst interessanten Ausführungen entstand eine angeregte Diskussion rund um dieses Themenfeld. Einige zentrale Aspekte des Anlasses sollen kurz umrissen werden.

Im Büroflächenmarkt nimmt das Angebot ab. Die Nachfrage konzentriert sich dabei auf die Zentren. Grössere Flächen werden hier bereits wieder knapp und die Mietpreise beginnen zu steigen. Die Nachfragesteigerung nach Büros ist vor allem im Wirtschaftsraum Zürich und Basel spürbar und vermehrt durch Wachstum motiviert. Auch Zuzüge von Firmen sind immer häufiger zu verzeichnen. Die Verhandlungen zwischen Mieter und Anbieter sind nach wie vor hart. Die Vermieter erwartet Beteiligungen am Ausbau, dafür

haben sich die mietfreien Zeiten auf durchschnittlich 3 Monate reduziert.

Ein Markt entwickelt Zyklen wenn er ausgereift ist und eine gewisse Mindestgrösse erreicht. In der Schweiz sind die Büromärkte Zürich, Genf, Bern und Basel in dieser Reihenfolge am volatilsten. Die kleinen Agglomerationen zeigen sich relativ stabil. Der Büromarkt befindet sich derzeit in der Erholungsphase. Wie ausgeprägt die Expansionsphase sein wird, ist schwierig vorherzusagen. Beobachtet man die Mietpreise, so sind Zyklen im Gesamtmarkt kaum feststellbar (Mietindex). Die Mietpreise sind in den Zentren am beweglichsten. In der Zürcher City schwanken sie zwischen CHF 600 und CHF 1200 pro Quadratmeter pro Jahr. Im Rahmen der Mietzinsbeurteilung gehen Bewerter immer von den mittelfristigen Erfahrungswerten von Mietpreisen aus und weniger von spekulativen Mietzinsbetrachtungen.

Die fehlende Liquidität und der grosse Anlagedruck haben zu einem starken Preisanstieg bei kommerziellen Immobilien geführt. Es zeigt sich, dass ausländische Investoren viel aggressiver finanzieren als schweizerische. Im Rahmen von Bewertungen steht man kurzfristigen Marktentwicklungen vorsichtig gegenüber. Man geht nach wie vor von einem mittelfristigen Kapitalzinssatz von rund 4% aus.

Das Hauptinteresse institutioneller Investoren liegt auf grossen Volumen ab CHF 15 bis 20 Millionen. Im kommerziellen Bereich sind Klasse A Büroimmobilien, Einkaufszentren und zunehmend auch grosse, neue Logistikparks von Interesse. Es erstaunt, dass Klasse B und Klasse C Objekte nicht vermehrt im Fokus sind, da diese Immobilien bei einer passenden Strategie und notwendigen Sorgfalt ebenfalls gute Renditeobjekte sein können.

Der nächste Erfahrungsaustausch findet am 24. Oktober 2007 um 9.00 Uhr, im Au Premier (Bahnhofbuffet, Hauptbahnhof Zürich) statt.

ANZEIGE

Die Rohrsanierung von Promotec - Vorteile über Vorteile

Vergessen Sie das mühsame Auswechseln von verrosteten und verkrusteten Rohren. Vergessen Sie Dreck und Staub. Vergessen Sie die hohen Kosten.

Das patentierte Promotec-System ist sauber und erspart Ihren Mietern lästige Emissionen.

Promotec reinigt und beschichtet die Rohre einer Wohnung innert einem bis zwei Tagen. Dauerhaft, sauber und äusserst kostengünstig.

Promotec, das sind über 40'000 sanierte Rohrleitungen in den letzten 3 Jahren.

Fordern Sie die detaillierten Unterlagen an.

Promotec



Promotec

Promotec AG, Sonnenweg 14, 4153 Reinach
Tel. ++41 61 711 32 53, Fax ++41 61 711 31 91, www.promotec.ch