

Marktbereinigung bei den Schweizer Geschäftsliegenschaften

Zahlreiche kapitalstarke Investoren sind derzeit auf der Suche nach Möglichkeiten, ihr Geld sicher zu investieren. In Geschäftsimmobilien beispielsweise. Doch gerade auf diesem Sektor spielt der Markt bezüglich Angebot und Nachfrage derzeit nicht so ganz.



Von Dr. Hans Ueli Keller
Managing Partner
Engel & Völkers Commercial, Zürich

Institutionelle Investoren halten in der Schweiz nach Erhebungen von IPD Swiss Property Index derzeit Liegenschaften im Wert von rund 140 Mrd. Fr. Das gesamte Marktpotential wird auf 933 Mrd. Fr. geschätzt, wovon auf Büroflächen ca. 178 Mrd. und auf Detailhandelsflächen ca. 111 Mrd. entfallen – im Vergleich zu den Mietwohnungen mit ca. 644 Mrd. Franken.

Nicht nur im Mehrfamilienhaussektor sind Investoren sehr aktiv, sondern auch bei den kommerziellen Immobilien. Die Nachfrage in der Schweiz ist in den letzten Jahren deutlich angestiegen – ein beschränktes Marktangebot ist die Folge. Die limitierte Grösse spiegelt sich auch im jährlichen Volumen des gesamtschweizerischen Transaktionsmarkts wider: Mit rund 7 Mrd. Fr. pro Jahr entspricht es nur in etwa demjenigen einer europäischen Grossstadt wie München oder Berlin. Es ist in der Schweiz schwierig, genügend

valable Objekte zu finden, denn nach wie vor ist die Investition in kommerzielle Liegenschaften eine der besten Anlagen. Generell lassen sich derzeit zwei Beobachtungen machen. Erstens: Angebot und Nachfrage klaffen auseinander – dem verknappten Angebot steht eine rege Nachfrage gegenüber. Die Frage ist, ob die Nachfrage zurückgeht, wenn die Zinsen wieder steigen. Zweitens: Obwohl die Finanzierung derzeit äusserst interessant ist, reagieren selbst kapitalstarke Anleger zurückhaltend auf überhöhte Preisforderungen.

Moderate Preiskorrekturen

Die Preise kommerzieller Liegenschaften haben sich in Europa in den vergangenen zwei Jahren deutlich korrigiert: In Grossbritannien sind sie bis Ende 2008 mehr als 30% gesunken, in der gesamten Eurozone über 10%. Diese Entwicklung hat sich in den ersten beiden Quartalen 2009 weiter fortgesetzt. Der starke Preisnachlass hat dazu geführt, dass diverse Fonds und Immobiliengesellschaften wieder begonnen haben, Liegenschaften zu kaufen, was nicht zuletzt von ihrem Vertrauen in den Markt zeugt. Auch in der Schweiz erhöht sich mit einer zeitlichen Verzögerung das Leerstandrisiko bei kommerziellen Liegenschaften als Folge der globalen Rezession. Doch obwohl die Marktmieten unter Druck geraten sind, geht man im internationalen Vergleich für 2009 und 2010 lediglich von einer eher geringen Preiskorrektur bei Büro- und Detailhandelsliegenschaften aus.

Konjunkturabhängige Bürogebäude

Die Schweizer Zentren – und dort vor allem die Top-Lagen – bleiben attraktive Bürostandorte im regionalen wie internationalen Vergleich. In den übrigen Gebieten werden Büros nur nach

Bedarf gebaut. Der massgebliche Faktor für die Nachfrage nach Büroflächen ist die Entwicklung der Beschäftigung in den typischen Bürobranchen. Von dem 2009 stattfindenden markanten Abbau von Büroarbeitsplätzen sind alle Regionen der Schweiz betroffen. Hochrechnungen gehen von zwischen 20'000 und 30'000 Vollzeitstellen aus. Als Folge davon wird der Bedarf nach Büroflächen zurückgehen.

Noch Anfang 2009 wurden in allen grossen Städten zahlreiche Neubaulandprojekte weiterentwickelt – insgesamt entstehen derzeit rund 600'000 m² Bürolandschaften. Die Angebotsquote von Bürofläche, die innert 6 Monaten verfügbar ist, hat sich bisher bei 4,3% gehalten. In den 20 grössten Agglomerationen stehen derzeit rund 1,6 Mio. m² Bürofläche zur Verfügung. Das hält die CS in ihrer Studie Swiss Issues Immobilien vom Juli 2009 fest.

Auf Grund des Konjunkturausblicks sind auch Firmen, die ihre Umsätze derzeit steigern können, sehr zurückhaltend mit der Zumietung neuer Flächen. Die Anzahl neuer Baugesuche für Büroflächen ist deshalb in den letzten Monaten erwartungsgemäss zurückgegangen. Auch werden nicht alle bereits bewilligten Gesuche weiterverfolgt. Dadurch dürfte das Überangebot an Büroflächen in den nächsten Jahren etwas geringer ausfallen, als noch vor ein paar Monaten zu erwarten war.

Gute Bürolagen bleiben gefragt

Gleichwohl dürfte das ausgeführte Bauvolumen über dem Durchschnitt der letzten Jahre liegen. Die bereits bewilligten Büroflächen werden zu einem Zeitpunkt auf den Markt kommen, in welchem die Anzahl der Bürobeschäftigten markant tiefer sein wird als heute. Vor allem an B- und C-Lagen sowie bei älteren Gebäuden muss deshalb schon bald mit steigenden Leerständen gerechnet werden. An guten

Lagen trägt der Markt für Büroliegenschaften jedoch. Derzeit lassen sich in den Schweizer Wirtschaftszentren zwei Tendenzen ausmachen: Firmen, die vor allem Verwaltungsaufgaben wahrnehmen und heute auf mehrere Standorte verteilt sind, ziehen vermehrt in die Peripherie. Als Folge davon werden heutige Bürogebäude, darunter Top-Lagen in der City, frei. In einer Gegenbewegung lassen sich Firmen mit vielen Frontkontakten (Kundenbesuchen) in den begehrten Zentrumsanlagen in Zürich, Basel, Bern und Zug nieder.

Die Schweizer Büroflächenangebotspreise sind im 1. Quartal 2009 gegenüber dem Vorquartal im Schnitt um 1,8% gesunken. Der Zenit der durchschnittlichen Mietpreise ist erreicht. Im Hochpreissegment der teuersten 10% der Büroflächen sind die Preise jedoch weiter angestiegen. Diese Tatsache widerspiegelt das hohe Qualitätsbewusstsein der Nachfrage.

Sonderfall Gewerbeimmobilien

Während Immobilieninvestoren bis vor einigen Jahren nur in Geschäfts- und Wohnhäuser investierten, sind heute auch Spezialimmobilien wie Industrieliegenschaften, Hotels, Spitäler und Logistikzentren in Verbindung mit Rückmietverhältnissen gefragte Investitionsobjekte. Doch ungeachtet der Nachfrage bleibt der Markt klein. Eine Befragung, die PricewaterhouseCoopers 2008 bei Schweizer Unternehmen durchführte, ergab, dass in den letzten Jahren nur bei wenigen Unternehmen Immobilientransaktionen stattfanden. Rund die Hälfte davon bestand aus internen Umstrukturierungen, die andere Hälfte wurde mit einer Drittpartei durchgeführt. Im Vergleich dazu war die Nachfrage gross: Da die Preise für Industrie- und Gewerbeliegenschaften in den letzten Jahren auch in der Schweiz stark angestiegen sind, rissen sich die Investoren förmlich um die wenigen verfügbaren Immobilien.

Doch auch in Zukunft dürfte die Transaktionstätigkeit kaum zunehmen: Nur knapp ein Viertel der befragten Führungskräfte plant in den nächsten Jahren eine Immobilientransaktion. Als grösstes Hindernis erachten Schweizer Unternehmen den vermeintlich schlechten Transaktionsmarkt für ihre Betriebs-

liegenschaften. Zudem scheuen sie das Risiko, durch Immobilienveräusserungen ihre operative Unabhängigkeit zu verlieren, oder es kommt – aus Gründen der Standortsicherung – gar keine Transaktion in Frage.

Verkaufsflächen unter Druck

Nach einer markanten Zunahme der Gesuche für Verkaufsflächen haben diese sich in den vergangenen Jahren auf einem hohen Niveau eingependelt. Verantwortlich für die zum Teil starken Schwankungen war die Häufung von Grossprojekten, die innerhalb der gleichen Periode bewilligt wurden. Einige dieser Projekte befinden sich noch im Bau oder stehen vor Baubeginn – wobei einzelne wohl nicht mehr realisiert werden dürften. In den letzten Monaten hat sich die Zahl der Gesuche für Verkaufsflächen deutlich reduziert, die Baubewilligungen verliefen im gleichen Zeitraum seitwärts. Was die weitere Flächenexpansion betrifft, wird entscheidend sein, wie viele der zuletzt eingereichten Baugesuche tatsächlich bewilligt und auch umgesetzt werden. Diesbezüglich hat die Stimmung deutlich umgeschlagen. Nur eines der Beispiele dafür ist der Verzicht auf das Einkaufszentrum im neu geplanten Hardturmstadion in Zürich.

Bereits seit 2006 haben bei den Verkaufsflächen die Umbauaktivitäten gegenüber der Neubautätigkeit immer mehr an Bedeutung gewonnen: Ab Mitte der 90er Jahre sind die Umbauinvestitionen um rund 120% angewachsen, während die Neubautätigkeit – gemäss Baubewilligungen – im gleichen Zeitraum um 7,5% abgenommen hat. Mittlerweile machen Umbauten bei den Verkaufsflächen gemäss CS-

Studie rund ein Drittel der gesamten Bauvorhaben aus. Denn der herrschende Verdrängungswettbewerb zwingt die Investoren nicht nur zur Expansion an neue Standorte, sondern auch zur Modernisierung und Erweiterung der bestehenden Verkaufsflächen.

Flurbereinigung im Gange

Durch das Konsumumfeld, das noch 2008 äusserst positiv war, sind die Leerstände bei den Verkaufsflächen in den meisten Agglomerationen der Schweiz weiter zurückgegangen. Diese Periode dürfte nun zu Ende sein, denn die starke Flächenexpansion der vergangenen Jahre erhöht nun den Druck auf eine Flurbereinigung. Der Kampf um die gesuchten Standorte hatte eine Mietpreisspirale in Gang gesetzt, bei der die Preise seit 2004 um rund 50 Fr. pro Quadratmeter gestiegen sind. Seit dem 1. Quartal 2009 ist jedoch eine steigende Zurückhaltung beim Zukauf neuer Verkaufsflächen zu beobachten, die nun sogar die Preise des oberen Segments erfasst. Angebotspreise für Verkaufsflächen in mittleren Preislagen sind bereits seit Anfang 2007 rückläufig. Von dieser Marktberreinigung werden allenfalls erstklassige, gut frequentierte Lagen verschont bleiben, während sich Anbieter an weniger bevorzugten Lagen vermehrt nach neuen Mietern umsehen oder Zugeständnisse bei den Konditionen machen müssen. Es ist absehbar, dass Flächen an weniger attraktiven Standorten vorerst leer bleiben und die bereits bestehenden Überkapazitäten zusätzlich vergrössern. Diese Tatsache dürfte sich schon bald auf die Mietpreise auswirken.

*www.engelvoelkers.ch/
schweizcommercial* ●

Über Engel & Völkers Commercial

Engel & Völkers Commercial gehört zu den führenden Immobilienunternehmen mit weltweiter Präsenz. Das Unternehmen konzentriert sich auf Dienstleistungen rund um Immobilientransaktionen. Beratung, Vermietung, Verkauf oder Bewertungen für private und institutionelle Kunden bilden die Kernkompetenzen. Engel & Völkers Commercial wächst auf Basis eines erfolgreichen Lizenzpartnersystems. Massgeblich für den Erfolg und die hohe Dienstleistungsqualität ist die Spezialisierung auf Teilmärkte und die überdurchschnittliche Qualifikation der Partner und Mitarbeiter. Das stark wachsende Gesamtnetzwerk besteht derzeit aus 372 Shops im Bereich hochwertiger Wohnimmobilien sowie 38 Commercial-Büros, die Einzelhandels-, Büro-, Gewerbe- und Industrieflächen, Investmentobjekte, Wohn- und Geschäftshäuser sowie Immobilienportfolios vermitteln.