



**Pavillonarchitektur in der Schweiz 19/36:** Am Ufer des Genfersees im mediterran anmutenden Lausanner Stadtteil Ouchy schufen die ortsansässigen Architekten Bakker & Blanc 2016 von den bauffälligen hundertjährigen Seepavillons mehrere freie Rekonstruktionen, deren postmoderne Formen einen vom alten Griechenland träumen lassen. MARCO BAKKER

## Inhalt

### Objekt im Fokus

In Wil (SG) entstand ein Gebäude für die Feuerwehr, das funktional wie gestalterisch überzeugt. **3**

### Aus der Branche

<b>Verkauf Wohneigentum</b>	
Stadt und Kanton Zürich	2
Übrige Schweiz	2
Kaufgesuche	4
<b>Anlageobjekte</b>	
Stadt und Kanton Zürich	4
Übrige Schweiz	4
Ausland	4
<b>Bauland</b>	4
<b>Vermietung Wohnen</b>	
Stadt und Kanton Zürich	4
Übrige Schweiz	4
<b>Vermietung Büro und Gewerbe</b>	
Stadt und Kanton Zürich	4
<b>Anzeigeverkauf</b>	
Tel. 044 258 16 98, Fax 044 258 13 70 inserate@nzz.ch	

### Die Immobilienplattform:

www.nzzdomizil.ch

### Impressum

NZZdomizil

**Chefredaktion:** Eric Gujer. **Verantwortlich für diese Beilage:** Andrea Martel, David Strohm.  
**Redaktion und Verlag:** Neue Zürcher Zeitung AG, Postfach, 8021 Zürich, Telefon, 044 258 11 11.

## Haus und Markt

# Die Büronachfrage unter der Lupe

Neben dem weiterhin vorhandenen Angebotsüberhang setzt der fortschreitende Umbau der Bürolandschaft sowohl Neuals auch Altbauten unter Druck und führt dazu, dass eine namhafte Anzahl freier Flächen verfügbar ist. Auch Ende 2017 bleibt der Büromarkt weiterhin ein Mietermarkt mit hohen Incentives und vermehrt geforderten Early-Break-Optionen. Nachdem die vertraglichen Mieten längere Zeit konstant gehalten wurden und Incentives wie mietfreie Zeit, Staffelmiete, Beiträge an den Ausbau usw. üblich waren, sind die Abschlussmieten in den vergangenen zwei Jahren ins Rutschen gekommen und haben deutlich nachgegeben.

### Analyse der Nachfragersegmente

Dies zwingt Eigentümer und Vermieter von Büros, Lösungen zu finden, wie die Büroflächen an die sich ändernden Bedürfnisse der Nachfrager angepasst werden können. Hier setzt das von Fahrländer Partner und CSL Immobilien ge-

meinsam entwickelte Konzept der Nachfragersegmente im Büromarkt an, das die einzelnen Schweizer Betriebe bzw. Nutzer der Flächen in Nachfragersegmente klassiert, die sich in ihren Bürostandort- und Büroraumpräferenzen sowie ihren Möglichkeiten, diese Präferenzen im Büromarkt umzusetzen, ähneln.

In den grossen Ballungsgebieten ist der Transformationsprozess auf dem Büroflächenmarkt schon seit einigen Jahren in Gang: In der Peripherie entstanden Dienstleistungs-Cluster, was dazu geführt hat, dass die Innenstädte (Central Business Districts, CBD) eine Bereinigung erfahren haben. So haben etwa in der Stadt Zürich in den letzten Jahren Unternehmen aus der Finanz- oder der Beratungsbranche Arbeitsplätze mit weniger Kundenkontakt (Backoffices) an gut erreichbaren, aber günstigeren Standorten am Stadtrand zusammengezogen.

Da dieser Konsolidierungsprozess – getrieben durch Kostendruck und neue

Arbeitsplatzkonzepte – in Zürich weitgehend abgeschlossen sein dürfte, lohnt sich ein vertiefter Blick auf die gegenwärtige Struktur der Bürolandschaft der Stadt und ihrer Quartiere. Hierzu eignen sich Betrachtungen der dominanten (gemessen an der Anzahl Arbeitsplätze) Nachfragersegmente im Büroflächenmarkt auf Hektarraster-Ebene. Per Ende 2015 dominieren im CBD von Zürich rund um die Bahnhofstrasse mengenmässig die diskreten Berater (z. B. Beratungsfirmen, Fach- oder Zahnärzte, Treuhänder, Banken, Versicherungen), öffentlichkeitsnahe Betriebe und die trotz den erwähnten Verlagerungen an den Stadtrand noch immer häufig vorkommenden Backoffices.

### Hauptsitze oft ausserhalb der Zentren

Im Vergleich mit der gesamten Stadt und der Schweiz sind im CBD Backoffices und die durch die Finanz-, Versicherungs- und Unternehmensberater geprägten exklusiven Frontoffices und dis-

kreten Berater überdurchschnittlich vertreten. Die beiden letztgenannten Nachfrager werden aller Voraussicht nach auch in Zukunft an den innerstädtischen Lagen mit dem höchsten Prestige bleiben, da sie die repräsentativen Standorte für ihre Tätigkeit mit starkem Kundenaustausch benötigen.

Auch wenn an einigen Standorten im zentralen Geschäftsviertel Hauptsitze das dominante Nachfragersegment sind, ist der Anteil Arbeitsplätze dieses Segments im CBD – entgegen der ersten Vermutung – geringer als in der gesamten Stadt. Viele Hauptsitze der wertschöpfungsintensiven Branchen befinden sich ausserhalb des CBD. In den Quartieren ausserhalb des (erweiterten) CBD sind die kreativen Denker und die lokalen Dienstleister die Hauptmieter von Büroflächen. Die kleinbetrieblich strukturierten lokalen Dienstleister sind Betriebe aus den Branchen Informatikdienste, Sportdienstleistungen, Gesundheits- und Sozialwesen, Weiterbildung

sowie sonstige Dienstleistungen für Unternehmen und Private. Dieses Segment ist eher wertschöpfungsschwach und preissensitiv und vermag somit die Leerstandsproblematik bei grossflächigen, teureren Bürobauten in den Quartieren nicht zu lösen. Das erweiterte CBD zählt zu den Verlierern des laufenden Transformationsprozesses und verzeichnet derzeit hohe Leerstände, während sich das Zentrum wieder erholt.

### Vermeidung von Fehlplanungen

Die vollständige Verortung sämtlicher Nutzer von Büroflächen hat den Anspruch, die auf dem Geschäftsflächenmarkt bestehende Informationslücke zu füllen, die Markt-Transparenz zu erhöhen und Fehlplanungen zu reduzieren. Die Anbieter von Büroflächen müssen heute mehr denn je ihr Angebot den sich verändernden Bedürfnissen der Büromieter anpassen.

Raphael Schönbächler  
 Fahrländer Partner

## IHRE IMMOBILIENWELT

Die «Neue Zürcher Zeitung» und die «NZZ am Sonntag» bieten Ihnen die ideale Plattform für Ihre Immobilienanzeigen. Nutzen Sie die verschiedenen Anzeigemöglichkeiten, und sprechen Sie mit Ihrem Inserat Fachleute sowie Immobiliensuchende und -besitzer an.

Beilage	Erscheinungsdatum	Anzeigenschluss	Titel
Immobilien	11. März	23. Februar	«NZZ am Sonntag»
«Residence»	25. März	9. März	«NZZ am Sonntag»
«NZZ Domizil»	Jeden Samstag	Jeweils am Donnerstag vor Erscheinen um 14 Uhr	«Neue Zürcher Zeitung»

Bei «Residence» ist der Reservationschluss für Immobilienkunden 10 Tage vor Anzeigenschluss.

Weitere Informationen über Mediadaten, Placierungsmöglichkeiten sowie Anzeigenpreise unter [www.nzzmediasolutions.ch](http://www.nzzmediasolutions.ch), [inserate@nzz.ch](mailto:inserate@nzz.ch) oder unter Telefon +41 44 258 16 98. Änderungen vorbehalten.

