



Modernisierungsstudie 2015

Umnutzung von Bürogebäuden Mythos oder Realität?



Mit Unterstützung von JLL.



Implenia®

Inhalt

Editorial

1 Konjunktur und Mietmärkte im Vergleich	7
1.1 Ökonomisches Umfeld	7
1.2 Trend im Mietwohnungsmarkt Schweiz	8
1.3 Trend im Büromarkt Schweiz	10
1.4 Schlussfolgerung für Umnutzungspotenziale	12
2 Lokale Umnutzungspotenziale	15
2.1 Potenziale in den Grosszentren	15
2.2 Lokale Standort- und Marktbedingungen	16
2.3 Lokale Umnutzungshotspots	18
Genf	18
Basel	19
Zürich	20
3 Die Wirtschaftlichkeit von Umnutzungen	23
3.1 Potenziale im 360°-Blickwinkel	23
3.2 Exkurs: Kostenzusammenstellung für Büro und Wohnen	24
3.3 Potenzial bei neuwertigen Bürogebäuden	26
3.4 Potenzial bei sanierungsbedürftigen Bürogebäuden	27
3.5 Matchentscheidend: Produktdefinition	28
4 Fazit	31
Management Summary	31
Implenia Modernisierung	32
Dienstleistungen auf einen Blick	32
Impressum	35

Editorial

Sehr geehrte Leserinnen und Leser

Der Immobilienbestand steht als Grundbedürfnis des Wohnens, als Produktionsstätte, als Anlageprodukt oder als Energie- und Bodenverbraucher im Spannungsfeld von Gesellschaft, Wirtschaft und Politik. Die Widersprüche sind entsprechend vielfältig. Auf der einen Seite besteht Konsens darüber, dass neuer Wohnraum sowohl aus ökologischer als auch aus ökonomischer Warte zentrums- und arbeitsplatznah entstehen sollte. Der Kanton Zürich hat diesbezüglich beispielsweise eine klare Vision. Die 280'000 zusätzlichen Einwohner, mit denen man gemäss langfristiger Raumentwicklungsstrategie bis zum Jahr 2040 rechnet, sollen zu 80% im urbanen Gebiet angesiedelt werden. Andererseits blockieren in Zürich wie auch andernorts ökologische Initiativen und Wachstumsängste grössere Neubauprojekte. Die bauliche Verdichtung wird politisch und gesellschaftlich gefordert, in der Praxis aber erschwert oder gar verunmöglicht.

Entwickeln und Bauen im Bestand als Antwort

Viele Investoren entfernen sich mit Neubauten immer weiter von den Zentren und tauschen damit politische Risiken gegen erhöhte Leerstandsrisiken. Dabei steckt im städtischen Bestand sehr viel Potenzial. Entwicklung im Bestand bedeutet, genau dort Raum zu erweitern, Strukturen zu erhalten oder Nutzungen zu optimieren, wo heute schon viele Menschen leben und arbeiten. Warum trotz vielen Verdichtungs- und Optimierungsmöglichkeiten im Bestand immer noch wenig geschieht, liegt an der baurechtlichen Komplexität, an einer falschen Vorstel-

lung von baulichen Risiken und daran, dass im Unterschied zur grünen Wiese die Lösungen nicht immer gleich auf der Hand liegen.

Das A und O der Kosten- und Potenzialanalyse

Implenia hat das Potenzial im Bestand erkannt und hat die langjährige Umbau- erfahrung zusammen mit weiteren Experten vor zweieinhalb Jahren im Geschäftsbereich Modernisierung gebündelt. Entstanden ist ein einmaliges Angebot, welches die gesamte Wertschöpfungskette von der ersten Entwicklungsidee im Bestand bis zum schlüsselfertig modernisierten Objekt abdeckt. Die häufigen Bedenken der schwer kalkulierbaren Umbaukosten nehmen dabei sehr früh im Beratungsprozess eine zentrale Rolle ein. Durch die Gegenüberstellung der ersten Grobkostenschätzung mit Ertragspotenzialen verschiedener Nutzungen lässt sich zusammen mit den Eigentümern früh identifizieren, welche Entwicklungsmöglichkeiten sich in einer Immobilie verbergen.

Nutzungen im Wandel

Die Nutzung muss dabei nicht zwingend ihrer ursprünglichen Idee entsprechen. Die lokalen Märkte verändern sich ebenso wie die Ansprüche der Bevölkerung, der Bewohner und der Nutzer. So haben z.B. in Zürich, Genf und Basel grosse Dienstleistungsunternehmen mit ihren Standortverlagerungen in die Aussenquartiere Platz für Neues in den Innenstädten gemacht. Die Frage, ob sich aus leeren Büros neue Wohnungen machen lassen, wird immer wieder diskutiert und ist keinesfalls neu. Doch wir meinen, es ist an



Adrian Wyss, Geschäftsbereichsleiter
Modernisation & Development

der Zeit, den Fall aus ökonomischer und baulicher Perspektive neu unter die Lupe zu nehmen. Wir analysieren Marktentwicklungen, Standortbedingungen, Objektkriterien und Kostentreiber aus Anlagesicht und kommen zum Schluss: Das Potenzial ist vorhanden, die erfolgreiche Umsetzung ist möglich. Voraussetzungen dafür sind innovative Projektkonzeptionen, zuverlässige Kostenschätzungen und viel Umbauerfahrung.

Ich freue mich, Ihnen hiermit die Implenia Modernisierungsstudie präsentieren zu dürfen, und wünsche Ihnen eine inspirierende Lektüre.

Adrian Wyss,
Geschäftsbereichsleiter
Modernisation & Development

1 Konjunktur und Mietmärkte im Vergleich

1.1 Ökonomisches Umfeld

Ökonomische Rahmenbedingungen und Anlagestrategien spielen eine wichtige Rolle bei der Frage, ob sich eine Umnutzung langfristig auszahlt. Wo Büros schwer zu vermieten sind, Wohnungen aber hoch im Kurs stehen, sind die Chancen für Umnutzungen hoch.

Martin Bernhard, JLL

Die Schweizer Immobilienbranche hat bekanntermassen sehr gute Jahre hinter sich. Sinkende Zinsen, eine robuste Wirtschaft, hohe Einwanderung, der Wunsch nach neuen und grösseren Wohnungen, schrumpfende Haushaltgrössen, die neue Urbanisierung und Nachholeffekte nach der 90er-Jahre-Krise beflügelten die Immobilienmärkte. Es verdichten sich nun die Anzeichen, dass die Zeiten anspruchsvoller werden, und dies nicht nur im Bürosektor. Die reinen Marktkräfte eines vorteilhaften Miet- und Zinszyklus dürften als Renditetreiber wohl verschwinden oder sogar leicht negativ werden. Ein gutes Portfolio- und Immobilienmanagement wird für die Performance entsprechend an Bedeutung gewinnen. In der Zukunft muss wieder vermehrt auf der Immobilienseite gearbeitet werden, unter anderem z.B. durch die Realisierung von Umnutzungspotenzialen.

Konjunkturelle Abschwächung und Negativzinsen

Die inländische volkswirtschaftliche Diskussion ist derzeit geprägt von der Entscheidung der Schweizerischen Nationalbank (SNB) vom Januar, den Mindestwechselkurs gegenüber dem Euro aufzugeben. Die mit der

Entscheidung einhergehende Aufwertung des Schweizer Frankens schürt Befürchtungen eines deutlichen Konjunktüreintritts in der Schweiz. Das Wirtschaftswachstum fiel im ersten Quartal 2015 entsprechend ins Negative, stabilisierte sich jedoch im zweiten Quartal wieder. Die Ökonomen der meisten renommierten Forschungsinstitute und Banken sehen dennoch keine Rezession voraus.

Die Arbeitslosenrate in der Schweiz liegt saisonbereinigt gemäss SECO bei ca. 3.2–3.4%, was international ein äusserst tiefes Niveau darstellt. Die Arbeitslosigkeit könnte aufgrund des schwächeren Wachstums in den nächsten Monaten moderat ansteigen. Die durchschnittliche Inflation betrug sehr tiefe 0.5% pro Jahr in den letzten 10 Jahren. In naher Zukunft dürften die Konsumentenpreise aufgrund der fallenden Importpreise und des tieferen Ölpreises sogar zurückgehen. Auf der Zinsseite reduzierte die SNB den Zielwert für den 3-Monats-Libor auf –0.75% im Januar. Aufgrund des anhaltenden Aufwärtsdrucks auf den Schweizer Franken ist es wahrscheinlich, dass die SNB die Negativzinsen am kurzen Ende der Zinskurve bis auf Weiteres aufrechterhalten wird. Dies dürfte zusammen mit den deflationären Tendenzen

und dem inländischen Anlagedruck dafür sorgen, dass auch die langfristigen Zinsen nahe ihrer rekordtiefen Niveaus verharren werden.

Unterschiedliche Auswirkungen auf Mieter und Investoren

Für den Immobilienmarkt hat das skizzierte wirtschaftliche Umfeld verschiedene Implikationen. Auf Seiten der Mieter dürfte die Flächennachfrage aufgrund des tiefen Wirtschaftswachstums insbesondere im kommerziellen Segment moderat bleiben. Die moderate Nachfrage trifft gleichzeitig auf eine hohe Bautätigkeit in allen Sektoren. Die tiefen Inflationsaussichten hemmen zusätzlich das Wachstum der Markt- und Bestandsmieten kommerzieller Immobilien. Bestandsmieten im Wohnbereich dürften zudem aufgrund der Bindung an den durchschnittlichen Hypothekenzinssatz unter leichtem Abwärtsdruck verharren. Dies alles reduziert das Mietzinspotenzial bzw. erhöht das Leerstandsrisiko von Bestandsimmobilien und Neubauprojekten.

Auf der Investitionsseite erhöhen die tiefen Anleihezinsen die Attraktivität von Immobilienanlagen. Die Anfangsrenditen für Topobjekte fielen im ersten Halbjahr 2015 um ca. 20 Basispunkte. Da in der Schweiz keine baldige Bewegung des Zinsniveaus auf ein langjähriges Durchschnittsniveau in Sicht ist, sollten die Anfangsrenditen erstklassiger Immobilien vorerst nicht unter Aufwärtsdruck kommen. Auf der anderen Seite dürften die Zeiten von Renditekompressionen getrieben durch sinkende Langfristzinsen grösstenteils ebenfalls vorüber sein, da sich eine Bodenbildung in der Zinsentwicklung abzeichnet.

1.2 Trend im Mietwohnungsmarkt Schweiz

Die Leerstände im Mietwohnungsmarkt sind in der Regel nach wie vor tief und die durchschnittliche Mietpreisentwicklung ist positiv. Die Vermietbarkeit neuer Wohnungen gestaltet sich aber in einigen kleinen, peripheren Gemeinden zunehmend schwierig. In urbanen Gegenden ist die Absorption im Allgemeinen weiterhin gut.

Nach wie vor positive Mietpreisentwicklung

Per 2.6.2015 wurde der Referenzzinssatz ein weiteres Mal gesenkt und liegt nun bei 1.75%. Mit einer Rückkehr zu Referenzzinssatz-Erhöhrungen ist derzeit über Jahre hinaus nicht zu rechnen, da viele Hypothekarknehmer die tiefen Zinsen langfristig fix angebunden haben. Doch trotz mehreren Senkungen seit 2008 war die Entwicklung der Durchschnittsmieten in der Schweiz positiv. Der Teilindex für Wohnungsmieten im Landesindex der Konsumentenpreise (LIK) wuchs in dieser Periode durchschnittlich um rund 1.2% pro Jahr, vor allem dank stark ansteigenden Neu-

mieten (+2.6% pro Jahr). Die Tendenz in den Wohnungsmieten zeigt weiterhin aufwärts, wenn auch mit abnehmender Dynamik (Abb.1.01: Mietpreisentwicklung Wohnungen).

Knappheit durch verzögerte Produktion

Ein Grund für den Anstieg der Wohnungsmieten in den letzten Jahren ist eine verzögerte Reaktion der Wohnungsproduktion auf den Anstieg der Einwanderung seit 2007. Gemäss Bundesamt für Statistik (BFS) wurden zwischen 2007 und 2013 jährlich etwa 45'000 Wohnungseinheiten (Eigentum und Miete) fertiggestellt. Die Anzahl der Haushalte nahm gleichzeitig um ca. 49'000 Einheiten pro Jahr zu. Die Immigration war dabei neben dem inländischen Bevölkerungswachstum und dem anhaltenden Trend zu kleineren Haushaltsgrössen massgebend. Weil sich viele Haushalte einen Wohnort nahe ihrem Arbeitsort wünschen, ist die Knappheit vor allem im urbanen Raum stark ausgeprägt

Gründe für momentane Knappheit in städtischen Wohnungsmärkten:

- Immigration
- Urbanisierung
- Trend zu kleineren Haushaltsgrössen
- Wunsch nach neuen Wohnungen

(Abb. 1.02: Bautätigkeit vs. Nachfrage).

Die Produktionslücke hat sich nun geschlossen. JLL schätzt, dass im Jahr 2014 mehr Wohnungen auf den Markt kamen, als die Nachfrage anstieg. Zudem erhöhte sich der Anteil der Mietwohnungen an der Wohnungsproduktion von 25–35% zwischen 2000 und 2011 auf 45% im Jahr 2013. Der Anteil der Eigentumswohnungen ging entsprechend zurück. Dies führt zu einer Entspannung am Mietwohnungsmarkt. Die landesweite Leerwohnungsziffer für Miet- und Eigentumswohnungen ist trotz leichtem Anstieg von 0.96% (2013) auf 1.08%

Mietpreisentwicklung Wohnungen

(Index 1. Quartal 2007=100)

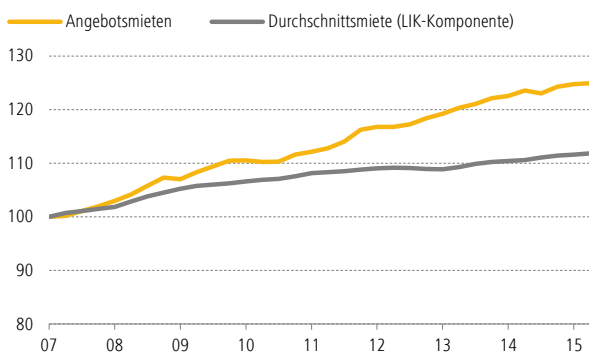


Abb. 1.01 | Quelle: Thomson Reuters, BFS, JLL

Bautätigkeit vs. Nachfrage

(2014/2015: Schätzungen von JLL)

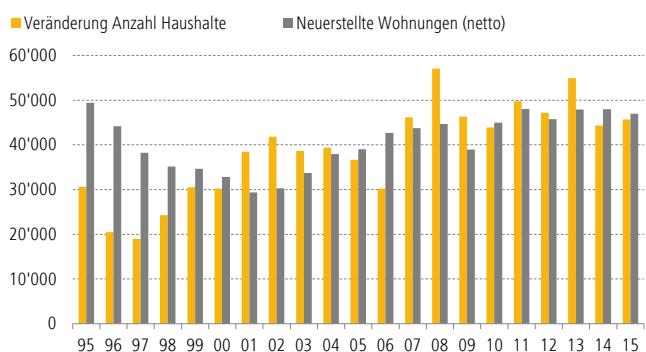


Abb. 1.02 | Quelle: BFS, JLL

(2014) tief. Allerdings gibt es regionale Unterschiede. Während das Angebot von leerstehenden Mietwohnungen in Kernstädten auf tiefem Niveau verharrt, zeigt der Trend der Leerstände in Agglomerationsgemeinden und ländlichen Regionen bereits seit einiger Zeit aufwärts (Abb. 1.03: Leerstehende Mietwohnungen).

Transaktionsmarkt: Robuste Nachfrage vs. beschränktes Angebot

Die Investitionsnachfrage für Mietwohnungsliegenschaften bleibt hoch. Das Angebot auf dem Markt ist aber begrenzt, insbesondere von Bestandsliegenschaften an zentralen Lagen. Das tiefe Transaktionsvolumen bei Bestandsobjekten wird durch Entwicklungsaktivitäten kompensiert, welche oft an peripheren Lagen zu finden sind. Der Anteil der Baubewilligungen für Mietwohnungen in ländlichen und tertiären Gemeinden stieg z.B. von ca. 6% im Jahr 2003 auf knapp unter 20% in den vergangenen vier Jahren. Die grösseren Immobilienrisiken an B- und C-Lagen werden oft nicht mehr adäquat in den Renditen abgebildet. Nach Meinung von JLL ist der Renditespread zwischen urbanen und ländlichen Mietwohnungsanlagen zu stark gesunken.

Langfristiges Vermietungspotenzial v.a. in urbanen Gegenden

Die Knappheit in urbanen Mietwohnungsmärkten hängt derzeit von der Einwanderung und vom Wunsch nach zentralen Wohnlagen ab. Einzuschätzen, wie sich die Einwanderung in den nächsten Jahren entwickeln wird, ist keine leichte Aufgabe. Im ersten Quartal 2015 war noch keine Entschleunigung zu beobachten. Die Nettoeinwanderung betrug beinahe 23'000 Personen. Angesichts des politischen Gegenwinds und der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ist aber mit einer abnehmenden Dynamik in der Zuwanderung zu rechnen. Die landesweiten Leerstände dürften daher im Mietwohnungsbereich weiter moderat ansteigen. Die Schere zwischen Zentrumsanlagen und ländlichen Gebieten dürfte sich weiter öffnen.

Eine abrupte, starke Reduktion der Einwanderung könnte zu einer schädlichen

Überangebotssituation führen. In einer ersten Phase würden dabei insbesondere Mietwohnungen an peripheren Lagen mit grösseren Vermietungsschwierigkeiten zu kämpfen haben. Urbane und semiurbane Gegenden in und um die grossen Ballungszentren dürften dagegen weiterhin von einer soliden Wohnungsnachfrage profitieren. Unter anderem werden sich Mieterschichten, welche aufgrund der aktuellen Knappheit aus den urbanen Gegenden herausgedrängt wurden, teilweise wieder zurückbewegen. In urbanen Gegenden beschränkt zudem die geringe Baulandverfügbarkeit und eine oftmals restriktive Zonenplanung eine Angebotsausweitung. Für das langfristige Vermietungspotenzial von Mietwohnungen ist daher eine gute Makrolage von wesentlicher Bedeutung. Sofern die Makrolage stimmt, spielen zahlreiche Aspekte bei der Wahl der Mikrolage des Wohnungsstandorts eine Rolle. Diese reichen von Aussicht und Abendsonne bis zu den vorhandenen Schul- und Einkaufsinfrastrukturen. Die gute Erreichbarkeit mit dem öffentlichen Verkehr, z.B. die unmittelbare Nähe zu einem Bahnhof, spielt in vielen Fällen nur eine untergeordnete Rolle.

Dies zeigen z.B. der Zürichberg oder Cologny in Genf, welche trotz relativ schlechter Anbindung an den öffentlichen Verkehr innerhalb der Städte zu den bevorzugtesten und teuersten Wohngegenden gehören. Umgekehrt nimmt die Mikrolage mit abnehmender Makrolage eine

Langfristpotenzial Vermietung Mietwohnungen

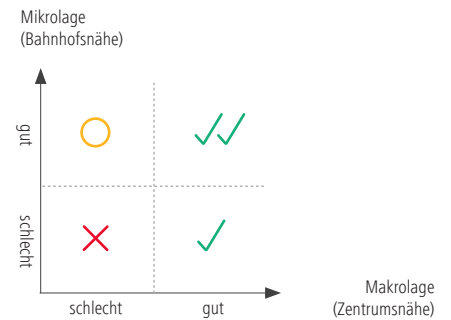


Abb. 1.04 | Quelle: JLL

zunehmende Bedeutung ein. Wer z.B. weit von seinem Arbeitsort entfernt wohnt, für den ist es umso wichtiger, innerhalb der Wohngemeinde nicht zusätzliche Zeit durch einen langen Weg zum Bahnhof oder zur Autobahn zu verlieren. Vollständige Kompensation einer schlechten Makrolage durch eine sehr gute Mikrolage ist jedoch kaum möglich (Abb. 1.04: Langfristpotenzial Vermietung Mietwohnungen).

Leerstehende Mietwohnungen

(Anzahl nach Gemeindetyp)

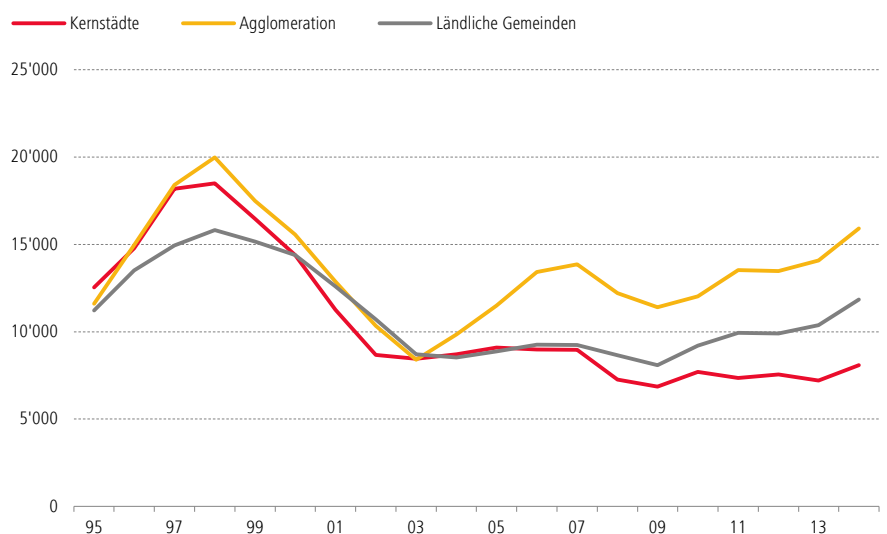


Abb. 1.03 | Quelle: BFS, JLL

1.3 Trend im Büromarkt Schweiz

Der Büromarkt gilt schon seit geraumer Zeit als das Sorgenkind der Schweizer Immobilienbranche. Die Leerstände sind in vielen Regionen am Steigen und die effektiven Mieten sind unter Druck. Auf der Nachfrageseite hat die Anzahl der Ansiedlungen grosser ausländischer Firmen bereits seit einiger Zeit spürbar abgenommen, und die jüngste Aufwertung des Schweizer Frankens könnte diesen Trend noch verstärken. Das Beschäftigtenwachstum im Dienstleistungsbereich ist zwar insgesamt nach wie vor positiv, doch es ist nicht gross genug, um die neu auf den Markt kommenden Büroflächen vollständig zu absorbieren. Der Büromarkt Schweiz dürfte daher auch mittelfristig mieterfreundlich bleiben (Abb. 1.05: Ansiedlung ausländischer Firmen).

Anstieg der Leerstände wird sich fortsetzen

Die in der Region Zürich angebotenen Büroflächen stiegen im ersten Halbjahr 2015 um ca. 3% auf 403'000 m² bzw. auf 5.2%

des Bestandes an. Die Leerstandsproblematik ist insbesondere in Zürich Nord und der Gemeinde Opfikon hoch. Im Central Business District (CBD) scheinen die Leerstände dagegen langsam wieder leicht abzunehmen, da die grossen Umzüge in der Finanzindustrie aus dem CBD heraus in moderne Bürogebäude in den Entwicklungsgebieten grösstenteils vollzogen sind. Zwischen 2015 und 2020 könnten zudem insgesamt über 400'000 m² an neuen Büroflächen in und um Zürich entstehen. JLL schätzt, dass die marktweite Angebotsquote in Zürich bis Ende 2015 auf ca. 5.5% und bis Ende 2020 auf ca. 6.7% ansteigen wird (Abb. 1.06: Verfügbare Büroflächen).

In Genf stieg das Angebot an Büroflächen im 1. Halbjahr 2015 leicht auf 147'000 m² bzw. auf 4.9% des Bestandes an. Grosse leer stehende Büroflächen befinden sich insbesondere in den Nicht-CBD-Teilmärkten. Die leer stehenden Flächen ausserhalb des CBD eignen sich jedoch nicht für alle Bürobranchen, da einige Einheiten im halbin-

Beschäftigungswachstum im Dienstleistungsbereich ist zu klein, um die auf den Markt kommenden Büroflächen vollständig zu absorbieren.

Der Büroflächenmarkt reagiert sensibler auf Qualitätsunterschiede als der Mietwohnungsmarkt.

dustriellen Bereich liegen. Nach derzeitiger Baupipeline könnten bis Ende 2019 bis zu 135'000 m² an neuen Büroflächen in und um Genf entstehen (Abb. 1.07: Baupipeline Büroflächen).

Transaktionsmarkt: Vorsichtigere Investoren

Auf der Investitionsseite sind die geschätzten Spitzenrenditen für innerstädtische Topliegenschaften im Bürosegment aufgrund der

Ansiedlung ausländischer Firmen

(Anzahl)

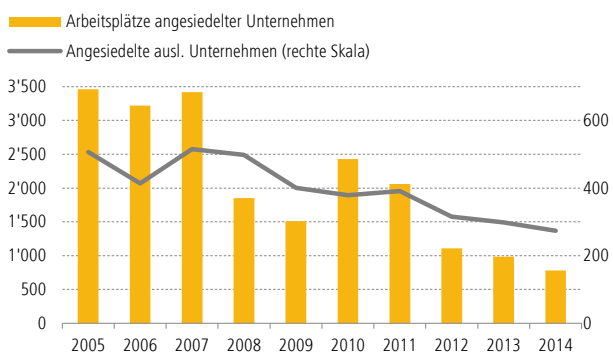


Abb. 1.05 | Quelle: VDK, JLL

Verfügbare Büroflächen

(linke Skala: '000m², rechte Skala: %)

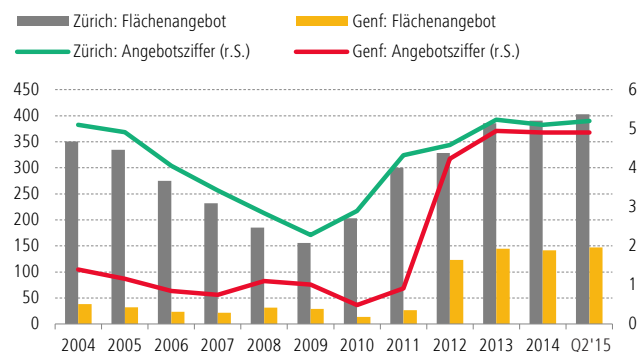


Abb. 1.06 | Quelle: JLL

Einführung der Negativzinsen seit Jahresbeginn um ca. 20 Basispunkte auf 3.0% in Zürich und auf 3.4% in Genf gesunken. Generell sind die Investoren allerdings bei Büroimmobilien vorsichtiger geworden angesichts der schwächeren Mietmarktaussichten. Im Gegensatz zum Mietwohnungsmarkt werden im Bürobereich Objekte verschiedener Qualitäten bereits deutlich differenzierter gepreist. Die Nachfrage für A-Klasse-Büroliegenschaften mit Langzeitverträgen bleibt auch an grossstädtischen B-Lagen rege, während das Interesse an Objekten in C-Lagen sowie Liegenschaften mit unattraktiver Mieter- oder Gebäudestruktur deutlich tiefer ausfällt.

Langfristiges Vermietungspotenzial erfordert gute Makro- und Mikrolage

Der sich verstärkende Verdrängungsprozess fördert die Polarisierung von Gewinnern und Verlieren im Büromarkt. Die Innenstädte dürften ihre dominierende Bedeutung als Bürostandorte behalten trotz höherem Mietpreissegment. Dafür ist die Gesamtheit der dort vorhandenen Infrastrukturen zu umfassend.

Mit der Ausweitung der öffentlichen Nahverkehrsnetze entwickelten sich aber über die letzten Jahre auch neue erfolgreiche Subzentren in den grossen Agglomerationen, wie z.B. Zürich West, Zürich Nord und Bern Wankdorf. Mit dem Projekt «Pont-Rouge» hat die Gegend um den Bahnhof Lancy-Pont-Rouge gute Chancen, sich zukünftig in Genf als neuen Bürostandort zu etablieren. Gute Anbindung an den öffentlichen Verkehr ist eine notwendige Voraussetzung, doch genügt sie alleine nicht, um Erfolg als Subzentrum zu haben. Mitarbeiter und Firmen wünschen sich Annehmlichkeiten wie z.B. abwechslungsreiche Verpflegungs- und Einkaufsmöglichkeiten in der Umgebung. Standorte, welche eines dieser Lagemerkmale nicht aufweisen, können mit den bereits funktionierenden Subzentren nicht mithalten.

Kurze Gehdistanz zur S-Bahn

Innerhalb der Subzentren beobachten wir bei der Vermarktung von Büroflächen, dass jene Flächen gute Akzeptanz erfahren, welche sich in kurzer Gehdistanz zu einer S-Bahn-Station befinden. Muss man auf Tram und

Bus umsteigen, nimmt das Interesse bereits merklich ab. Die Mitarbeiter der meisten Unternehmen wohnen an unterschiedlichsten Orten und die unmittelbare Bahnhofsnähe eines Bürostandorts senkt die durchschnittliche Pendlerzeit der Mitarbeiter.

Dies zeigt z.B. die Entwicklung in Zürich West. Vor dem Ausbau des Bahnhofs Hardbrücke war das Zentrum des Bürostandorts Zürich West an der Hardturm-/Förribuckstrasse angesiedelt. Mit dem Ausbau des Bahnhofs und der Entwicklung der Umgebung (z.B. des Prime Towers im Jahr 2011) verschob sich das Zentrum vom Bürostandort in Richtung Bahnhof Hardbrücke. Während viele der Bürogebäude in Bahnhofsnähe kaum Vermietungsprobleme aufweisen, weisen ältere Gebäude im alten Zentrum trotz deutlich tieferen Mietpreisen hohe Leerstände auf. Ähnliches lässt sich in Zürich Nord beobachten, wo sich die Marktsituation mit zunehmender Distanz zum Bahnhof Oerlikon verschlechtert. Einige Flächen fallen gewissermassen zwischen Stuhl und Bank, da sie nicht direkt am Flughafen, aber auch nicht nah genug am gut funktionierenden Standort Bahnhof Oerlikon gelegen sind.

Für das langfristige Vermietungspotenzial von Büroflächen ist daher nicht nur eine gute Makrolage, sondern auch eine gute Mikrolage relevant (Abb. 1.08: Langfristpotenzial Vermietung Büro).



Flurpark, Zürich

Langfristpotenzial Vermietung Büro

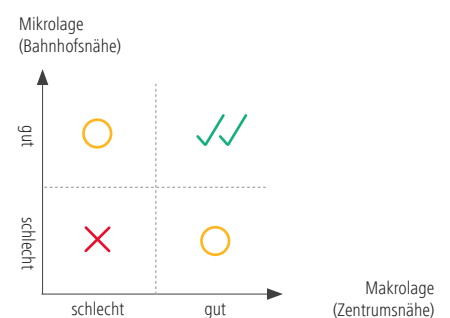


Abb. 1.08 | Quelle: JLL

Baupipeline Büroflächen

(Potenzielle Fertigstellungen in m²)

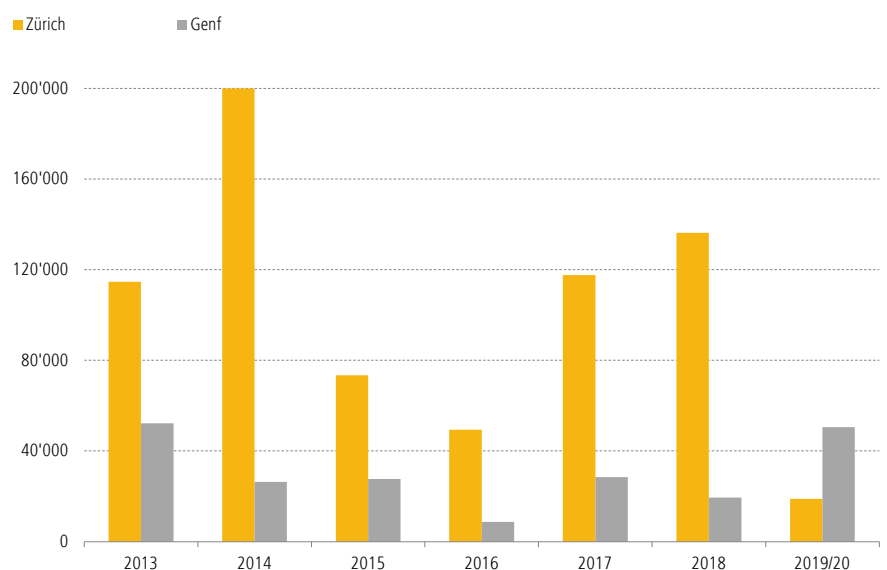


Abb. 1.07 | Quelle: JLL

1.4 Schlussfolgerung für Umnutzungspotenziale

Mit dem Büromarkt in einem zyklischen Abschwung und dem Mietwohnungsmarkt in urbanen Gegenden weiterhin robust lohnt es sich, bei Büroimmobilien mit Leerstandsproblemen über Umnutzungspotenziale nachzudenken.

Marktsituation ist keine Momentaufnahme

Grundsätzlich sprechen die unterschiedlichen Bedingungen für Büro- und Wohnungsmarkt dafür, Umnutzungen in Erwägung zu ziehen. Es ist zudem davon auszugehen, dass die Marktbedingungen keine kurzfristigen Phänomene sind. Die Urbanisierung, die weltweit als «Megatrend» identifiziert wurde, dürfte für eine anhaltende Wohnraumnachfrage in den Städten sorgen, wenn auch mit verlangsamtem Mietpreiswachstum. Auch die zyklische Büroflächennachfrage wird langfristig wieder anziehen. Doch die Arbeitswelt verändert sich kontinuierlich und mit ihr die Raumsprüche der Mieter. Auch im Falle einer wiedererstarkenden Nachfrage werden deshalb ältere Büroflächen an schlechten Mikrolagen vor langfristig strukturellen Problemen stehen.

Aus einer Marktsicht dürften sich deshalb insbesondere Potenziale bei Bürogebäuden an guten Makrolagen (d.h. in urbanen und semiurbanen Gegenden) eröffnen, welche aufgrund einer schlechteren Mikrolage Vermietungsprobleme haben. Dies entspricht dem Quadrant unten rechts in der Mikro-/Makrolage-Darstellung der langfristigen Vermietungspotenziale von Büroflächen. Das heisst, im Gegensatz zu Büroflächen

dürften Mietwohnungen an solchen Lagen auch langfristig gut nachgefragt werden. Investoren ermöglicht dies, nach sorgfältiger Prüfung eine «Manage-to-Core-Strategie» verfolgen zu können und die Marktschwäche positiv zu nutzen.

Bei der Wirtschaftlichkeitsrechnung von Umnutzungspotenzialen ist nicht nur die mögliche Differenz der Marktmieten von Bedeutung, sondern auch die Differenz der Vermarktungsdauern, Diskontierungssätze und Kostenstrukturen von Büros und Mietwohnungen. Zum Beispiel beträgt die aktuelle durchschnittliche Insertionsdauer von Mietwohnungen in der Gemeinde Opfikon gerade einmal 21 Tage, während Büroflächen teilweise seit Jahren leer stehen. Ein modernes Wohngebäude in Opfikon wird zudem von den JLL-Bewertungsexperten mit einem nominalen Satz von ca. 3.8%–4.0% diskontiert, was deutlich unterhalb des Satzes für ein älteres Bürogebäude von ca. 5.0%–5.5% liegt. Die Quantifizierung dieser unterschiedlichen Werttreiber und somit die Frage, unter welchen Umständen sich eine Umnutzung konkret lohnt, wird in den nachfolgenden Kapiteln analysiert.

Immobilienuhr Schweiz (Q2 2015)

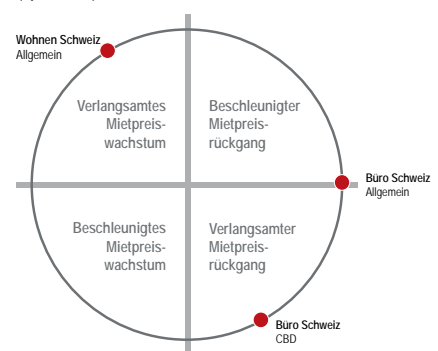


Abb. 1.09 | Quelle: JLL

Anmerkung

Die Uhr zeigt, wo sich die Büromärkte nach Einschätzung von JLL innerhalb ihrer Mietpreis-Kreisläufe Ende Juni 2015 befinden. Der lokale Markt kann sich in der Uhr in verschiedene Richtungen und mit verschiedenen Geschwindigkeiten bewegen.

Die Uhr ist eine Methode zum Vergleich der Positionen der Märkte in ihrem Kreislauf.

Die Positionen sind nicht zwingend repräsentativ für den Investment- und Projektentwicklungsmarkt.

Die Positionen der Märkte beziehen sich auf die Spitzenmieten.



2 Lokale Umnutzungspotenziale

2.1 Potenziale in den Grosszentren

Die Überkapazität an Büroflächen variiert regional und ist nicht überall dramatisch. Dennoch wächst die Anzahl an Standorten, wo Wohnungen bei tieferen Risiken teurer vermietet werden als Büros.

Christian Kraft, Implenia

Der Schweizer Büroflächenmarkt dürfte auch in den kommenden Jahren vor Herausforderungen stehen. Um mit Büros erfolgreich zu sein, müssen diese heute an den besten Lagen in unmittelbarer Nähe zu Bahnhof und S-Bahn positioniert sein. Wohnen funktioniert in attraktiven Zentren dagegen auch noch in der zweiten Reihe. Damit sind einige Bedingungen zur erfolgreichen Umnutzung erfüllt. Dieses Kapitel definiert im Folgenden die potenzialmaximierenden Rahmenbedingungen vor Ort.

Basel, Genf und Zürich: Drei Grosszentren mit Flächen- und Ertragspotenzial

Mit knapp 210'000 m² Leerstand auf Stadtgebiet ist Zürich der Spitzenreiter unter den strukturellen Büroleerständen (Abb. 2.01: Leerstände in Büro- und Wohnliegenschaften). Für die Grösse des Marktes ist dieser Wert absolut gesehen nicht besorgniserregend. Vor etwas mehr als einem Jahr – im Juni 2014 – entsprach dies gemäss offiziellen Zahlen der Stadt Zürich einem Leerstand von 2.9%. Auch wenn die Anzahl inserierter Büroflächen seitdem deutlich angestiegen ist und die Angebotsziffer bei rund 5.5% liegt, hat sich der offiziell gemessene Leerstand per 1. Juni 2015 mit einem klei-

nen Rückgang auf diesem Niveau stabilisiert (Abb. 2.01). Dennoch ist absolut gesehen mit offiziell gemessenen 215'000 m² leer stehenden Büros Potenzial für eine Umnutzung vorhanden. Dies gilt umso mehr, wenn man diesen Leerstand in Relation zum verfügbaren Wohnraum setzt.

Der Wohnungsmarkt in Zürich ist knapp. Auf jeden freien Quadratmeter Wohnung dürften mehr als acht Quadratmeter freie Büronutzung entfallen (Abb. 2.01).

In Basel ist die Relation vergleichbar stark ausgeprägt. Der Basler Wohnungsmarkt ist über die letzten Jahre förmlich ausgetrocknet. Neue Bauprojekte kommen erst mit Verzögerung oder scheitern direkt an der Urne, wie das Nein zu den Stadtrandentwicklungen im September 2014 eindrücklich zeigte. Auch in Genf ist die Relation noch hoch, hat sich in letzter Zeit aber deutlich entschärft. Der Büroflächenmarkt Genf entspannt sich etwas, die Leerstandssituation ist seit 2013 konstant. Auch der Wohnungsmarkt ist weniger stark angespannt als z.B. in Lausanne. Mit einer Leerstandsziffer (2014) von 0.4% liegt Genf über den Städten Basel und Zürich (jeweils 0.2%) und deutlich über der von Wohnungsnot geplagten Stadt Lausanne (0.1%). Aus dieser Perspektive sind Basel, Genf und Zürich die drei Kernstädte mit dem höchsten Potenzial für Umnutzungen.

Leerstände in Büro- und Wohnliegenschaften (Schätzung in m²)

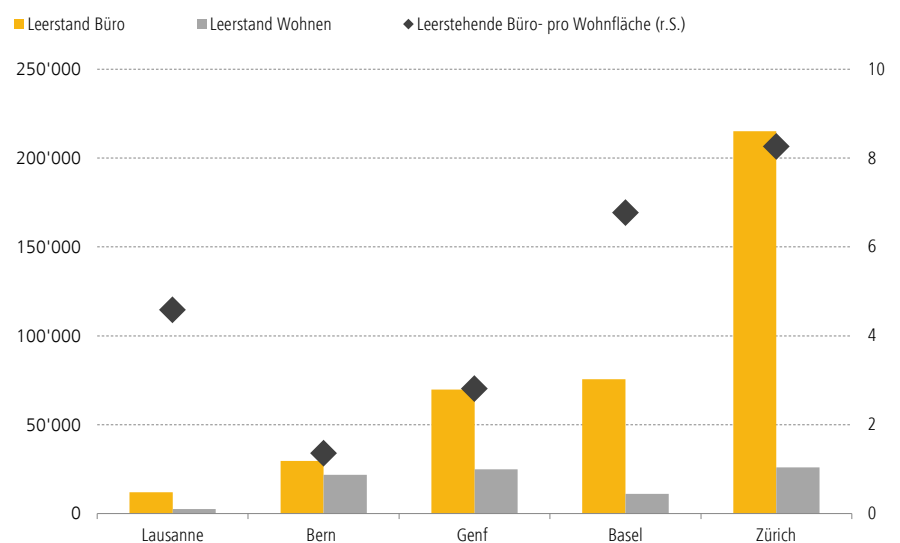


Abb. 2.01 | Quelle: BFS, kantonale und städtische statistische Ämter

2.2 Lokale Standort- und Marktbedingungen

Umnutzen kostet Geld, und zwar in der Regel mehr als nur die Instandsetzung des Büros in den ursprünglichen Zustand. Damit eine Umnutzung aus Investorensicht langfristig rentabel ist, sollte der erzielbare Mietertrag als Wohnnutzung vor Ort höher ausfallen als die langfristig erzielbare Miete als Büro.

Mietzinsdifferenzen vor allem in Zürich und Basel

Abbildung 2.02 (Mietzinsvergleich zwischen Büro- und Wohnnutzung) zeigt die Analyse lokaler Mietabschlüsse im Wohn- und Bürosegment. Datengrundlage sind jeweils Mietabschlüsse von Verträgen der letzten drei Jahre in Büroflächen der Baujahre 1946 bis 1986 gegenüber Abschlüssen in Wohnungen der Baujahre 2011 bis 2015. Auch hier zeigt sich, dass im Aggregat vor allem Basel und Zürich interessante Märkte für Umnutzungen sind. In Basel wurden von institutionellen Eigentümern in den letzten drei Jahren Wohnungsmieten in Neubauten mit 297 CHF/m² und Jahr im Median abgeschlossen, was

knapp 2'000 CHF monatlich für eine 80-Quadratmeter-Wohnung entspricht. Demgegenüber konnten in alten Büroliegenschaften der Baujahre 1946 bis 1986 im Median nur 250 CHF/m² und Jahr erzielt werden. In Zürich fällt der Aufschlag für die Wohnnutzung im Durchschnitt noch markanter aus (Abb. 2.02). In Genf ist das Potenzial auf den ersten Blick geringer, doch gilt es, hier einige Besonderheiten zu berücksichtigen. Der Genfer Büroflächenmarkt hat sich stabilisiert, die Mieten für alte Büros sind mit 435 CHF/m² und Jahr im städtischen Mittel immer noch hoch – vor allem im Vergleich zum teilweise stark regulierten Mietwohnungsmarkt. Insofern ist die Relation in Genf etwas verzerrt. Das Potenzial ist höher, als die Daten vermuten lassen, denn seit kurzem erlaubt das ansonsten starre Korsett der LDTR (Loi sur les démolitions, transformations et rénovations de maisons d'habitation) die Umnutzung von Geschäftsflächen in Wohnungen ohne eine Mietzinsbeschränkung.

Medianmieten der letzten 3 Jahre:

BS:	Wohnen neu	297 CHF/m ²
	Büro alt	250 CHF/m ²
GE:	Wohnen neu	425 CHF/m ²
	Büro alt	435 CHF/m ²
ZH:	Wohnen neu	338 CHF/m ²
	Büro alt	280 CHF/m ²

Quelle: GeoInfo Wüest & Partner, 2015

Leerstände: Das Zünglein an der Waage

Eigentümer von Büroliegenschaften in Zentren tragen per se höhere Risiken als Eigentümer von Wohnliegenschaften in Zentren. Die Büroflächennachfrage ist zyklisch. Eigentümer sind konjunkturellen Schwankungen ausgesetzt. Entsprechend höher sind die Renditeerwartungen an Büroflächen. Das höhere Leerstandsrisiko wird in einem Risikozuschlag abgebildet. Temporäre Leerstände in Büroflächen sind somit bis zu einem gewissen Grad normal und von Eigentümern entsprechend berücksichtigt.

Mietzinsvergleich zwischen Büro- und Wohnnutzung

(Alt vs. neu, in CHF/m² und Jahr, nach Quantilen 10%, 30%, Median, 70%, 90%)

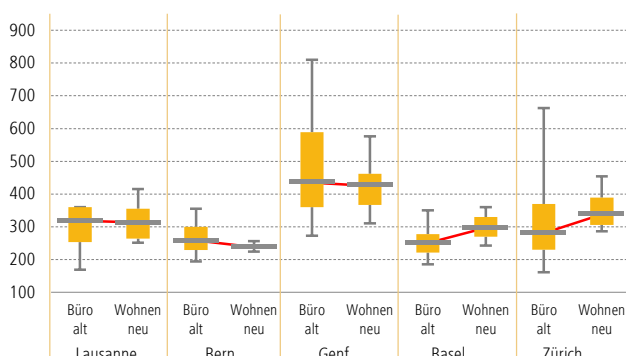


Abb. 2.02 | Quelle: GeoInfo Wüest & Partner, 2015

Leerstand von Büroflächen nach Baujahr

(Liegenschaften kotierter Immobilien AGs; Leerstand > 5%; Kreisgrösse = Nutzfläche)

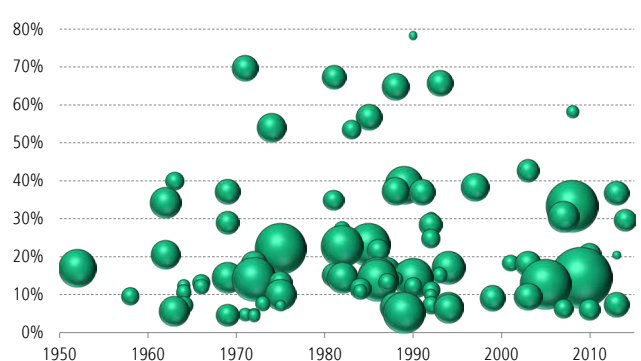


Abb. 2.03 | Quelle: Geschäftsberichte der Aktiengesellschaften, Credit Suisse

Ein gutes Bild von der Leerstandssituation auf Mietobjektebene bieten die Portfolios der vier grössten Schweizer Immobilienaktiengesellschaften. Diese veröffentlichen ihre Ergebnisse in ihren Geschäftsberichten und haben einen sehr hohen Anteil an Büroflächen im Portfolio. Abbildung 2.03 (Leerstand von Büroflächen nach Baujahr) zeigt Büroflächen dieser Portfolios mit einem Leerstand von mehr als 5% und mit Baujahren ab 1950. Leerstände zwischen 10% und 30% sind keine Seltenheit, auch bei Büros jenseits der 30'000 m² Nutzfläche. Über alle Büronutzungen in den vier Portfolios betrug die Leerstandsquote 7.7%. Höher ist der Leerstand bei den Baujahren 1960 bis 1990. Von diesen Flächen, die heute zum Teil sanierungsbedürftig sein dürften, standen 2014 11% leer (Abb. 2.03).

Je höher das langfristige Leerstandsrisiko einer Büroliegenschaft, desto höher fällt der Risikozuschlag im Vergleich zur Wohnnutzung aus. Der wertbestimmende Kapitalisierungssatz von alten, leerstandsbedrohten Büroflächen liegt dadurch höher als jener eines modernen, benachbarten Wohngebäudes. Durch die höhere Sicherheit der Wohnliegenschaft steigt der Wert selbst bei gleichem Mietzinsniveau gegenüber der Büronutzung an, wie z.B. im Fall Genf (Abb. 2.04: Wertzuwachs durch Umnutzung).

In Basel steigt der Wert von alten Büroliegenschaften durch eine Transformation in Wohnungen in diesem Szenario um 1'700 CHF/m² Nutzfläche, in Zürich sind es 2'500 CHF. Umnutzungen werden insbesondere dann interessant, wenn sie sich zu Kosten umsetzen lassen, die unter dem generierten Mehrwert liegen.

Zonierung: Ernstzunehmende Hürde?

Ob sich Potenziale realisieren lassen, hängt zudem vom Baurecht ab. Liegt ein Bürogebäude in einer Industrie- oder Gewerbezone, birgt die Investition in diese Liegenschaft mit dem Ziel der Umnutzung ein schwer kalkulierbares politisches Risiko. Erfolg und Misserfolg hängen in diesem Fall hochgradig vom politischen Entscheid für eine Umzonung ab und vor allem: von der Dauer dieses Prozesses. Der Erfolg der Investition ist somit zum

Wertzuwachs durch Umnutzung pro Quadratmeter

(Kapitalisierte Mieten in CHF/m²; Zuwachs in CHF; Schätzung eines durchschnittlichen Diskontsatzes)

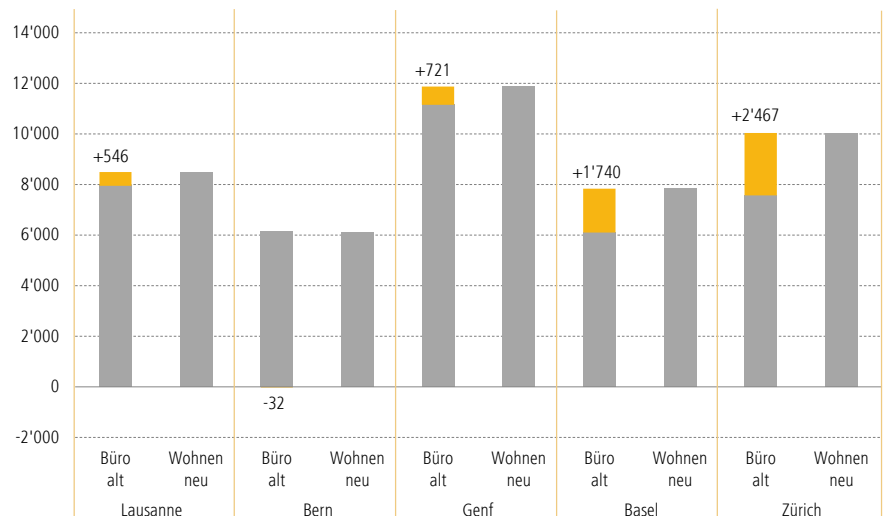
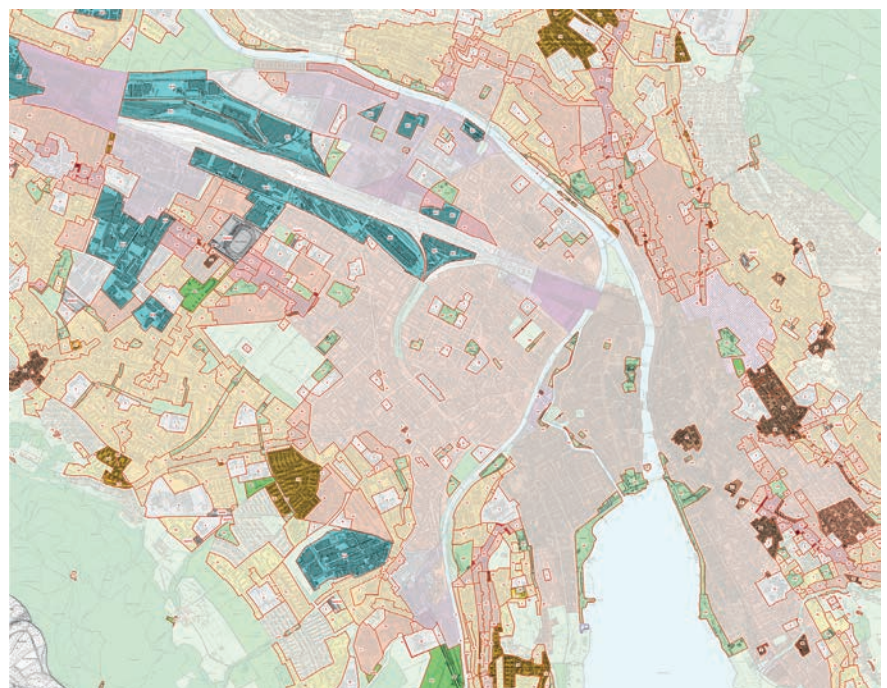


Abb. 2.04 | Quelle: GeoInfo Wüest & Partner, 2015

Teil fremdgesteuert. Investoren haben nur begrenzt Einfluss auf den Umzonungsprozess. Es ist daher ratsam, sich als Erstes auf Liegenschaften innerhalb von Wohn- und Mischzonen sowie Zentrumszonen zu konzentrieren.

Schweizweit entfallen 69% aller Bauzonen auf diese zwei Bauzonengruppierungen. In den Grosszentren ist das baurechtliche Potenzial nochmals höher, vor allem bezogen auf die überbauten Zonen. In der Stadt

Zürich sollten Umnutzungen z.B. auf 86% der überbauten Flächen grundsätzlich möglich sein, vorbehaltlich denkmalgeschützter Liegenschaften oder anderer objektbezogener Einschränkungen. Baurechtlich sind Umnutzungen somit in vielen Fällen ohne Umzonungen möglich. Innerhalb der Fokusstädte Basel, Genf und Zürich verteilen sich die Potenziale ganz unterschiedlich.



Teilrevision Zonenplan Stadt Zürich | Quelle: Stadt Zürich, Hochbaudepartement, 2015

2.3 Lokale Umnutzungshotspots

Genf

Sonderfall mit stark reguliertem Mietmarkt

Der Genfer Immobilienmarkt stellt aufgrund des übermässig stark regulierten Mietwohnungsmarktes eine Besonderheit dar. In Bezug auf Modernisierungen des Wohnungsbestandes ist besonders die sogenannte «Loi sur les démolitions, transformations et rénovations de maisons d'habitation» (LDTR) eine hohe Hürde. Sie dient dem Zweck des Schutzes der Mieter vor unverhältnismässigen Mietzinserhöhungen, denen auch nach Instandsetzungen und Sanierungen enge Grenzen gesetzt sind. Durch diesen renditesenkenden Effekt bestehen in Genf wenige Anreize zur Bestandssanierung. Das Ergebnis ist ein stark ausgeprägter Sanierungsstau. Weil der Neubau von Mietwohnungen hinsichtlich erzielbarer Mieten ebenfalls stark reguliert wird, sorgt der private Wohnungsbau zudem nicht für ein ausreichend hohes Angebot. Das hat die Wohnungsknappheit in Genf über Jahre hinweg verschärft. Diese Wohnungsknappheit hat am 14. Juni 2015 zum ersten Mal seit Einführung des Gesetzes im Jahr 1962 zu einer Abschwächung der LDTR geführt. Die Genfer stimmten mit einem Ja-Anteil von 58% für die Möglichkeit, ursprüngliche Büro- oder Gewerberäume zukünftig in Wohnungen umnutzen zu können, ohne Obergrenze des Zielmietzinses. Des Weiteren wurde am 29. April 2015 der kantonale Masterplan Genf 2030 vom Bundesrat genehmigt. Die klare Verdichtungspolitik fördert unter anderem mehr Wohnangebot auf dem Genfer

Territorium. Doch genauso wie in anderen Schweizer Städten müssen auch in Genf viele Faktoren zeitlich und örtlich zusammentreffen, damit aus alten Büros attraktive neue Wohnungen entstehen können (Abb. 2.05: Genf, Medianmieten neuer Wohnungen minus Medianmieten alter Büros).

Der Mietzinsaufschlag von Wohnungen gegenüber Büros ist in Genf generell tief. Die freien Büromieten konnten über viele Jahre hinweg, in denen Genf als Wirtschaftsstandort für multinationale Unternehmen boomte,

in zum Teil schwindelerregende Höhen steigen. Besonders gegenüber den preisregulierten Mietwohnungen sind die erzielbaren Erträge noch heute um einiges höher. Vor allem in der Altstadt links der Rhône dürften sich heute trotz Marktschwäche noch bis zu 700 CHF/m² und Jahr Miete in Bürogebäuden erzielen lassen. Neuwertige Wohnungen, sofern es diese in diesem Perimeter überhaupt gibt, dürften dagegen bei 570 CHF begrenzt sein. Erst bei 20% strukturellem Büroleerstand käme ein Eigentümer annä-

Genf, Medianmieten neuer Wohnungen minus Medianmieten alter Büros
(in CHF/m² und Jahr)

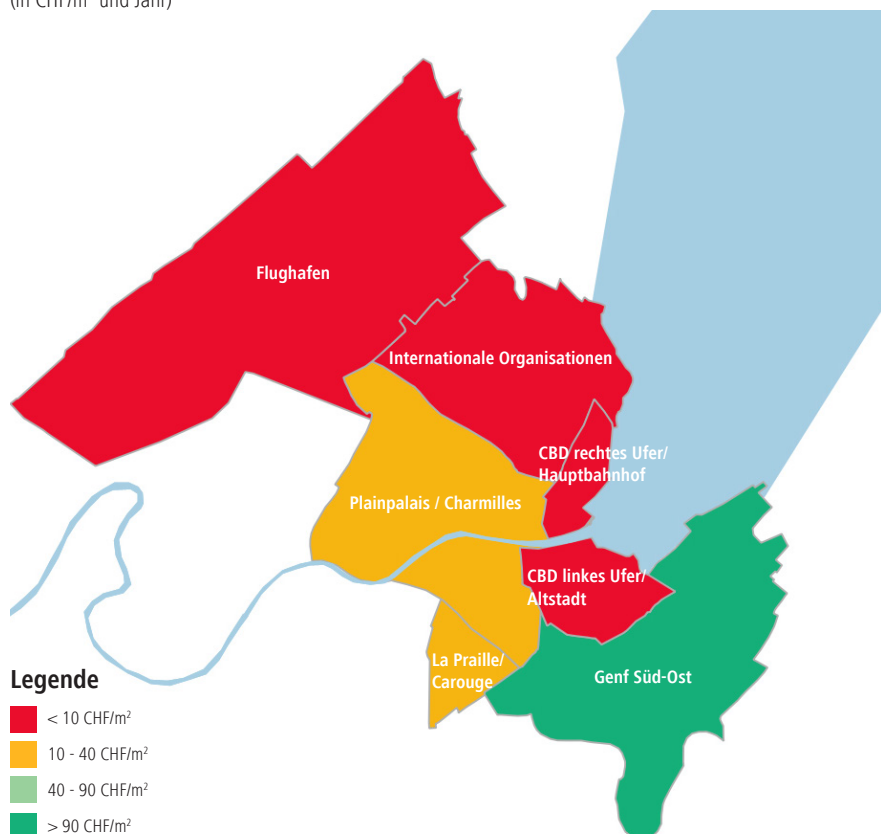


Abb. 2.05 | Quelle: GeolInfo Wüest & Partner, 2015; Implenia Schweiz AG

hernd auf einen Ertragsgleichstand, erst ab 50% Büroflächenleerstand käme ein Umnutzungsbudget in Reichweite. Doch solch drastische Leerstände sind in der Genfer Innenstadt trotz allen Herausforderungen kaum zu erwarten. Auch im Bereich des Hauptbahnhofs, im Quartier der internationalen Organisationen und am Flughafen liegen die Büromieten deutlich über den erzielbaren Wohnmieten.

Wo die Rechnung in einzelnen Fällen jedoch aufgehen könnte, ist in der zweiten Reihe in Richtung Stadtrand und angrenzender Gemeinden. Im Südosten der Altstadt liesse sich z.B. mit einer Wohnnutzung gegenüber alten Büros im Mittel ein beachtlicher Aufschlag von mehr als 100 CHF/m² und Jahr erzielen. Auch andernorts abseits der starken Büroflächenstandorte könnten sich dadurch unter den neuen gesetzlichen Rahmenbedingungen Chancen für vereinzelte Umnutzungen ergeben.

Nur: Die Hoffnung, diese Entwicklung könne die Wohnungsknappheit signifikant reduzieren, ist mit Vorsicht zu geniessen. Bei Umnutzung von 30% der im ganzen Kanton Genf 70'000 m² leestehenden Büroflächen über 5 Jahre liessen sich pro Jahr 60 Wohnungen erstellen. Das entspricht 4% der Jahresproduktion neuer Wohnungen im Kanton Genf. Der Hebel liegt in Genf damit auch weiterhin in einer Verdichtungsstrategie und in einer Deregulierung, um die Investitionsanreize privater Bauherren zu verstärken.

Basel

Gleichmässig verteilte, aber geringe Aufschläge für neue Wohnnutzungen

Der Büroflächenmarkt der Stadt Basel ist in einem grundsätzlich guten Zustand. Einzig die Flächenausweitung der Pharmakonzerne weckt Befürchtungen, die dadurch frei werdenden Mietflächen könnten mittelfristig zu Überkapazitäten führen. Der Wohnungsmarkt ist ausgetrocknet. Der Leerstand hat mit nur 360 leer stehenden Wohnungen im Kanton Basel-Stadt per 1. Juni 2015 das tiefste Niveau seit 20 Jahren erreicht. Dadurch sind die Mieten an zentralen Lagen angestiegen und haben sich für Neubau-

wohnungen in der ganzen Stadt oberhalb des Mietzinsniveaus von älteren Büroflächen eingependelt. Am tiefsten fällt der Aufschlag dabei in der Innenstadt aus, wo die vergleichsweise hohen Büromieten bei tiefen Leerständen das Potenzial für Umnutzungen limitieren (Abb. 2.06: Basel, Medianmieten neuer Wohnungen minus Medianmieten alter Büros).

Wo die Mieten für neue Mietwohnungen jene der alten Büros mit einem Aufschlag von 67 CHF/m² und Jahr deutlich übertreffen, ist im beliebten Wohnquartier Gundeldingen mit unmittelbarer Nähe zum Bahnhof SBB. Doch auch dieser Aufschlag ist knapp bemessen, denn er entspricht einem

Rentable Umnutzungsstandorte:

Genf: Genf Süd-Ost

Basel: Iselin, Gundeldingen

geschätzten Umbaubudget von rund 1'700 CHF/m² Nutzfläche, was für tiefere Eingriffe zu bescheiden ist. Mit diesen über das ganze Stadtgebiet homogen verteilten moderat positiven Mietzinsdifferenzen und der zunehmenden Wohnungsknappheit dürfte das Thema Umnutzung in Basel in Einzelfällen interessant sein. Für einen Trend im grösseren Stile bewegen sich die beiden Marktsegmente jedoch zu nahe beieinander.

Basel, Medianmieten neuer Wohnungen minus Medianmieten alter Büros

(in CHF/m² und Jahr)

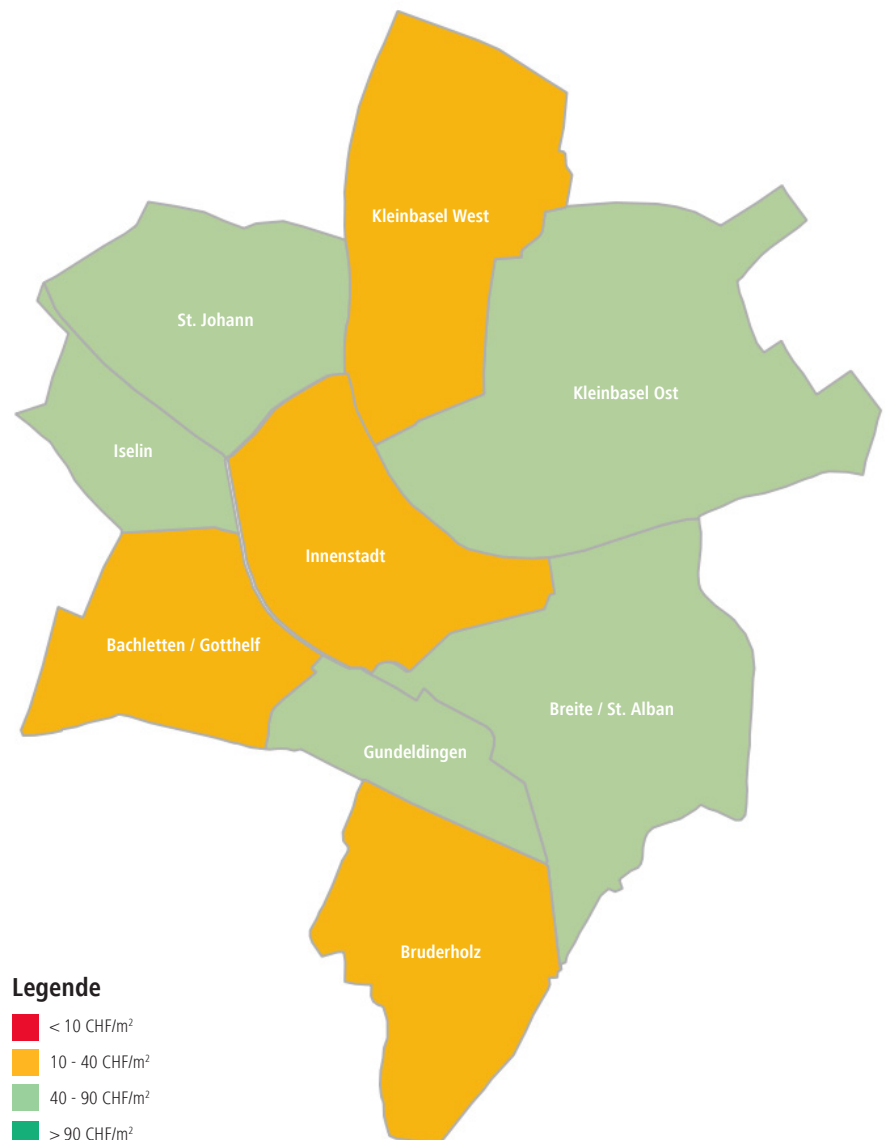


Abb. 2.06 | Quelle: GeoInfo Wüest & Partner, 2015; Implenia Schweiz AG

Zürich

Hohes Umnutzungspotenzial in den «Zwischenquartieren»

Unter allen Büroflächenmärkten birgt Zürich das grösste Potenzial für Umnutzungen, wobei die Chancen ganz unterschiedlich verteilt sind. Wie auch in Basel und Genf sind die Mietzinsdifferenzen zwischen Wohnen und Büro im Zentrum inklusive Zürich Enge, Zürich Süd und Seefeld negativ bis nur schwach positiv. Zwar stehen im Moment in diesen Quartieren überproportional viele Büros leer, doch dürften sie sich an diesen guten Lagen mit kleineren Preisabschlägen auch als Büros wieder vermieten lassen. Leerstandszahlen vom 1. Juni 2015 zeigen bereits, dass sich die Innenstadt-Büros langsam wieder füllen. Ebenso funktionieren Teile des Kreises 7,

Kreis 11 besonders im Bereich des Bahnhofs Oerlikon und im Leutschenbachquartier und der Markt rund um den Bahnhof Wallisellen noch gut als Bürostandorte (Abb. 2.06: Basel, Medianmieten neuer Wohnungen minus Medianmieten alter Büros).

Für Umnutzungen interessant sind dagegen die Quartiere zwischen dem Zentrum und Zürich Nord respektive den Glattalstandorten. In diesen Zwischenräumen sind vor allem die Erreichbarkeiten per ÖV im Vergleich zu den Bahnhofstandorten im Zentrum, in Oerlikon und Wallisellen schwach. Die Büromieten sind dadurch in diesen Quartieren stark unter Druck geraten, während die Wohnungsmieten in den letzten Jahren zum Teil markant gestiegen sind. Mit Mietzinsaufschlägen von über 100 CHF/m² und Jahr für neue Wohnungen dürfte die Transformation

von einigen Bürogebäuden in den Fokus von Eigentümern und Investoren gelangen. Doch auch wenn die Grundvoraussetzungen wie im Falle Zürichs vielerorts aus Markt- und Standortperspektive gut sind, steht und fällt die erfolgreiche Umsetzung mit der Eignung des Objektes, mit der zuverlässigen Einschätzung der Baukosten und der marktkonformen Konzeption der entstehenden Wohnungen. Diese Aspekte werden im folgenden Kapitel genauer unter die Lupe genommen.

Rentable Umnutzungsstandorte:

Zürich: Quartiere zwischen Zentrum, Zürich Nord und Glattal

Zürich, Medianmieten neuer Wohnungen minus Medianmieten alter Büros

(in CHF/m² und Jahr)

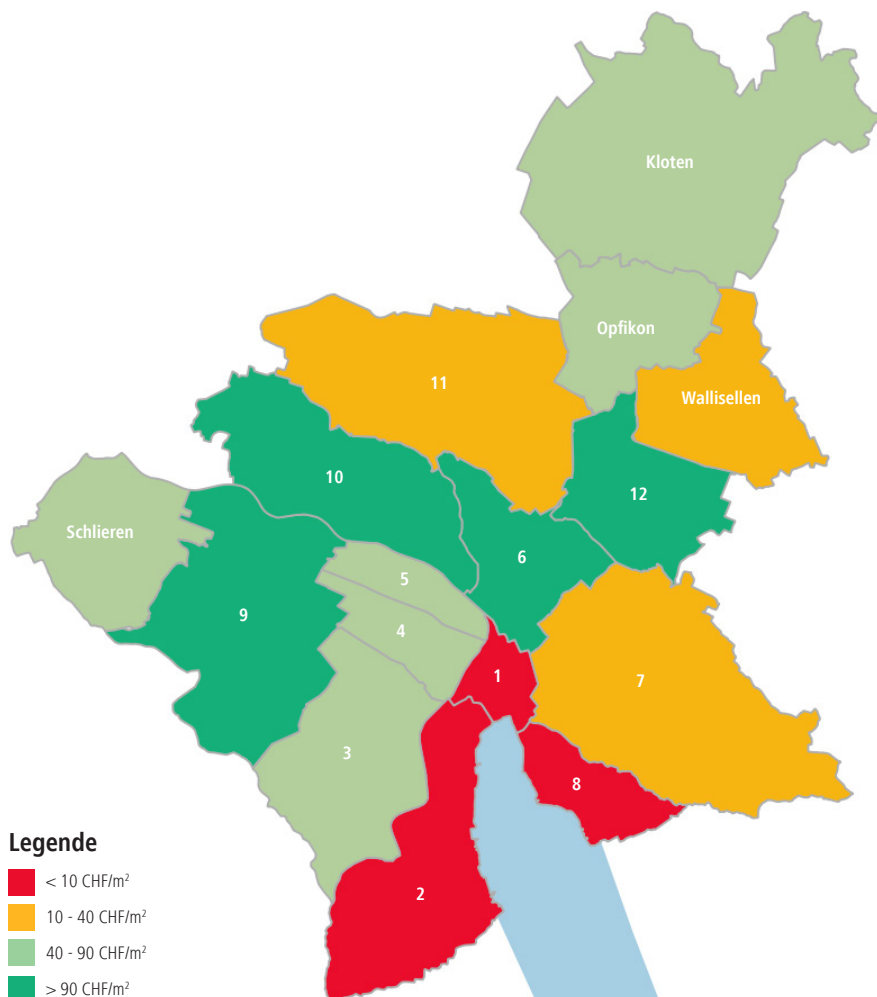


Abb. 2.07 | Quelle: GeoInfo Wüest & Partner, 2015; Implenia Schweiz AG



Die Wirtschaftlichkeit von Umnutzungen

3.1 Potenziale im 360°-Blickwinkel

Potenziale liegen nicht nur in Ertragssteigerungen, sondern können auch durch Kostensenkungen zutage treten. So lassen sich Potenziale in Fällen identifizieren, in denen wenige Ertragssteigerungen zu erwarten sind. Die richtige Objektstrategie berücksichtigt immer beide Seiten.

Rafik Awad, Implenia

In den vorgängigen Kapiteln liegt der Fokus auf Markt- und Standortbedingungen für Umnutzungen. Bei einer gesamtheitlichen Wirtschaftlichkeitsbetrachtung von Umnutzungspotenzialen ist es wichtig, sowohl die möglichen Erträge als auch die damit verbundenen Kosten zu berücksichtigen. Die Potenziale auf der Kostenseite werden nicht selten unter- bzw. überschätzt (Abb. 3.01). Zur Umsetzung eines Projektes ist die frühzeitige und korrekte Einschätzung anstehender Kosten jedoch matchentscheidend.

Anhand des Implenia Potenzial Siegels lassen sich Potenziale im 360°-Blickwinkel

klar erkennen. So werden auf der Ertragssteigerungsseite die wichtigsten Faktoren wie Flächen-, Miet- und Diskontsatzpotenzial übersichtlich dargestellt. Potenziale für Kostensenkungen beinhalten hauptsächlich die Faktoren Betriebskosten, Leerstandskosten und die Gebäudekosten (Abb. 3.02).

Erstens berücksichtigt der Faktor Betriebskosten Verwaltungs- und Unterhaltskosten. Diese unterscheiden sich in ihrer Zusammenstellung zwischen Büro- und Wohnliegenschaften. Einen noch grösseren Unterschied macht jedoch die interne organisatorische Struktur des Eigentümers aus.

Entsprechend variieren die Betriebskosten je nach Effizienz der Verwaltung und den vereinbarten Unterhaltsvertragsbedingungen. Gemeinsam mit dem Eigentümer lassen sich Betriebskosten damit individuell bewerten.

Zweitens beziehen sich die Leerstandskosten auf das in der Bewertung anzusetzende Ausmass struktureller Leerstände. In Abhängigkeit von Marktsituation, Makro-, Mikrolage und Objektqualität wird die Höhe des langfristig strukturellen Leerstandes differenziert und im Einzelfall definiert.

Drittens sind die Gebäudekosten ein wesentlicher Faktor. Sie spiegeln den jetzigen baulichen Zustand des Gebäudes. Die Höhe der Gebäudekosten dient als Indikation, wie viel Geld der Eigentümer bei Erhalt einer Büronutzung rein werterhaltend investieren müsste, um das Gebäude weiterhin konkurrenzfähig auf dem Markt zu positionieren. Differenziert betrachtet zeigen die Gebäudekosten zudem auf, welche Bauelemente in einem guten bzw. neuwertigen Zustand und dementsprechend auch für eine Wohnnutzung verwendbar sind. Dadurch lassen sich die Baukosten für eine etwaige Umnutzung zur Wohnliegenschaft markant reduzieren.

Nachfolgend werden die Kosten für eine Umnutzung von Büro- zu Wohngebäuden anhand einer Beispielstudie erläutert und die gesamte Wirtschaftlichkeit einer Umnutzung geprüft.

Ertrags- und Kostenpotenzial

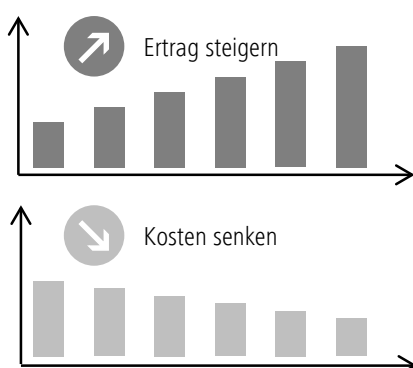


Abb. 3.01 | Quelle: Implenia Schweiz AG

Implenia Potenzial Siegel

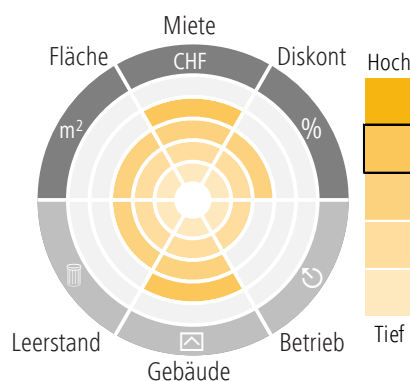


Abb. 3.02 | Quelle: Implenia Schweiz AG

3.2 Exkurs: Kostenzusammenstellung für Büro und Wohnen

Aufbau der Fallstudie

Zur Veranschaulichung der Kostenzusammenstellung für die zwei Nutzungen wird ein theoretisches Gebäudemodell herangezogen. Angelehnt an die typische Bauweise für Bürogebäude in den Siebzigerjahren wird eine mögliche Kostenaufteilung für dieselbe Gebäudegeometrie jeweils für Büro- (Abb. 3.04) bzw. Wohnnutzungen (Abb. 3.05) dargestellt. Das Beispielprojekt hat eine Gesamtlänge von 45.0 m und eine Gebäudetiefe von 20.0 m. Damit ergeben sich relativ tiefe Räume, die als Grossraumbüros genutzt wer-

den oder als Einzelbüros entlang der Fassade mit einer inneren Zone für Besprechungsräume und Nebennutzungen. Das Stützenraster in den Aussenbereichen der Gebäude beträgt 7.5 m x 7.5 m. Im Mittelbereich des Gebäudes sind die Stützen in Querrichtung 5.0 m voneinander entfernt (Abb. 3.06). Das Fassadenraster ist an das Stützenraster mit 1.25 m Breite angelehnt. Der Erschliessungskern, bestehend aus dem Treppenhaus, 2 Aufzügen und den Nasszellen, befindet sich in mittiger Position zum Gebäude. Dieser Kern wird auch statisch zur Stabilisierung des

Gebäudes genutzt. Die Geschosshöhen betragen 3 m und die lichte Raumhöhe, nach Abzug der Betondecke, des Bodenaufbaus und der abgehängten Decke, beträgt rund 2.4 m.















Umnutzung zum Wohnen

Im Falle einer Umnutzung bei gleichbleibender Gebäudegeometrie und gleichbleibendem Fassadenraster werden die Wohnungen durch einen Mittelgang erschlossen (Abb. 3.07). Dadurch ergibt sich eine Raumtiefe für die Wohnungen von ca. 8.0 m. In den dunklen Bereichen entlang des Mittelgangs werden entsprechend die Nasszellen und Küchen platziert. Die Wohn-, Schlaf- und Arbeitszimmer sind entlang der Fassade positioniert und erhalten somit genügend Tageslicht. An den jeweiligen Enden des Mittelgangs können grössere Wohnungen platziert werden, die beidseitig orientiert sind.

Kosten nach eBKP-H (2012)

Für die Darstellung der Kostenzusammenstellung für Bürogebäude und Wohnliegenschaften wird die eBKP-H (2012) genutzt (Abb. 3.03). Diese gliedert die Kosten in Bauteilelemente anstatt Gewerke. So können Vergleiche zwischen Büro- und Wohnnutzungen vereinfacht durchgeführt werden. Für die Kostenermittlung werden hauptsächlich zwei Faktoren miteinander multipliziert: die Bezugsmenge, hergeleitet von Flächen- und Formkoeffizienten, und die Kostenkennwerte pro Bezugsmengeneinheit. Zur Veranschaulichung werden die reinen Bauwerkskosten (C Konstruktion, D Technik, E Äussere Wandbekleidung, F Bedachung und G Ausbau) für Büro- und

Kostengliederung nach eBKP-H (2012)

-  A Grundstück
-  B Vorbereitung
-  C Konstruktion Gebäude
-  D Technik Gebäude
-  E Äussere Wandbekleidung Gebäude
-  F Bedachung Gebäude
-  G Ausbau Gebäude
-  H Nutzungsspezifische Anlage Gebäude
-  I Umgebung Gebäude
-  J Ausstattung Gebäude
-  V Planungskosten
-  W Nebenkosten
-  Y Reserve, Teuerung
-  Z Mehrwertsteuer

Bauwerkskosten

Erstellungskosten

Anlagekosten

Abb. 3.03 | Quelle: CRB

Wohnnutzungen verglichen (Abb. 3.10 und Abb. 3.11). Für den Vergleich werden zunächst die Gebäudeneuwerterkosten betrachtet. Zuschläge für Bauen im Bestand werden vorerst vernachlässigt.

Abbildungen 3.10 und 3.11 veranschaulichen, dass die Konstruktionskosten pro Geschossfläche für Wohnnutzungen deutlich höher sind als für Büros. Dies ist hauptsächlich der grösseren Konstruktionsfläche zuzuschreiben, also der höheren Anzahl an Wänden. Die Technik eines Bürogebäudes ist deutlich anspruchsvoller und somit teurer als die einer Wohnnutzung. Die Kosten für Elektro und Lüftung sind die Hauptursachen. Dagegen sind die Kosten der Sanitärbereiche im Wohnungsbau höher. Die Fassade von Bürobauten hat üblicherweise einen höheren Transparenzanteil (FAW_{tr}) und ist auch in diesem Bereich entsprechend teurer anzusetzen als im Wohnungsbau. Die Kosten der Bedachung (FB) sind vergleichbar, sofern es sich um ein Flachdach handelt. Schrägdächer mit Lukarnen fallen dagegen wesentlich teurer aus als Flachdächer. Unterschiede bei der Kostenhauptgruppe Bedachung ergeben sich aufgrund von möglichen Aussenflächen (AGF) in Form von Terrassen und Balkonen, die bei einer Wohnnutzung wesentlich sind. Ausgehend von einem Bürogebäude, das im Standard «Edelrohbau» vermietet wird, werden lediglich die Erschliessungsbereiche inklusive Empfang, Aufzugslobbys und Nasszellen voll ausgebaut. Für die Kosten der Mieterflächen wird ein Grundausbau standard angesetzt. Dies erklärt den grossen Unterschied zwischen den Ausbaukosten für Büro- und Wohnnutzungen.

Je nach angestrebtem Standard der Wohnungen sind die Gesamtkosten für Wohnungen pro Geschossfläche (GF) insgesamt leicht höher als für Bürogebäude mittleren Standards. Deutlich höher fallen die Kosten pro Hauptnutzfläche (HNF) aus, was aus der tieferen Flächeneffizienz der Wohnnutzung resultiert.

Diese schematische Gebäude- und Kostenstruktur legt das Fundament für die folgenden zwei Potenzialszenarien: Umnutzung im neuwertigen vs. sanierungsbedürftigen Zustand.

Schematische 3D Perspektive Büro



Abb. 3.04 | Quelle: Implenia Schweiz AG

Schematischer Grundriss Büro

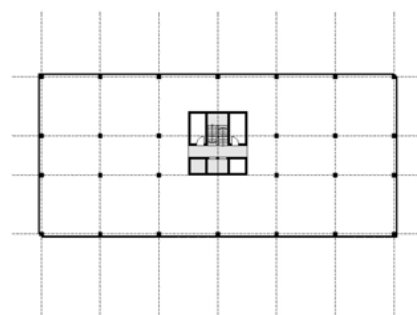


Abb. 3.06 | Quelle: Implenia Schweiz AG

Flächenverteilung Büro

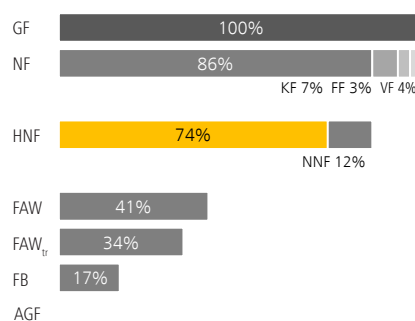


Abb. 3.08 | Quelle: Implenia Schweiz AG

Schematische Bauwerkskosten pro GF (in CHF/m²)

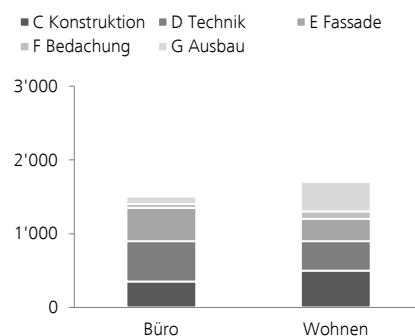


Abb. 3.10 | Quelle: Implenia Schweiz AG

Schematische 3D Perspektive Wohnen



Abb. 3.05 | Quelle: Implenia Schweiz AG

Schematischer Grundriss Wohnen

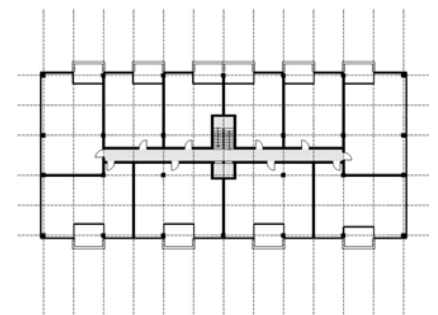


Abb. 3.07 | Quelle: Implenia Schweiz AG

Flächenverteilung Wohnen

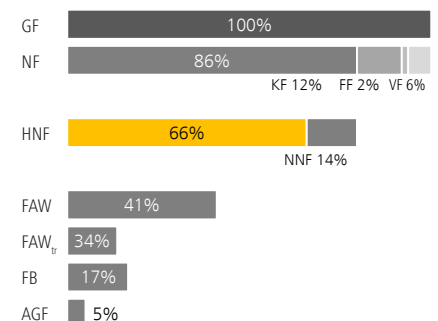


Abb. 3.09 | Quelle: Implenia Schweiz AG

Schematische Bauwerkskosten pro HNF (in CHF/m²)

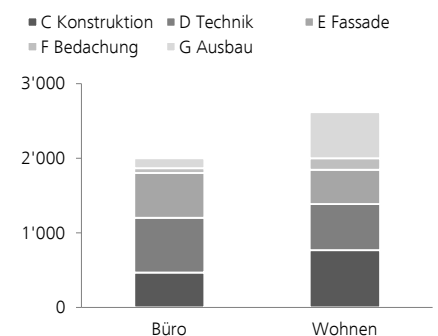


Abb. 3.11 | Quelle: Implenia Schweiz AG

3.3 Potenzial bei neuwertigen Bürogebäuden

Neuwertiges Bürogebäude

Das Beispielprojekt in Kapitel 3.2 wurde in diesem Fallbeispiel in den letzten 10 Jahren neugebaut oder totalsaniert. Die Technik ist neu, die Fassade repräsentativ. Ausnützungsrevenue gibt es keine und das Mietsteigerungspotenzial ist überschaubar (Abb. 3.12). Vorhandene Potenziale liegen in den Bereichen Diskontsatz und Leerstandskostenreduktion.

Der hypothetische Eigentümer der Liegenschaft möchte aufgrund strategischer Marktbetrachtung und steigenden Leerstands im Büromarkt die Transformation in Wohnungen prüfen.

Weil das Bürogebäude neuwertig ist, werden für die kommenden 10 Jahre kaum Instandsetzungskosten anfallen. Dementsprechend sind alle anstehenden Umbaukosten als Umnutzungskosten zu veranschlagen.

Kosten der Umnutzung

Trotz Neuwertigkeit der Liegenschaft fallen bei der Umnutzung hohe Kosten an für zusätzliche Wände und Balkone (Konstruktions-

kosten) sowie für Türen, Böden, Küchen usw. (Ausbaukosten). Nötige Anpassungen an neuwertigen Teilen wie Technik und Fassade führen zu weiteren Kosten.

Abbildung 3.13 veranschaulicht die möglichen zusätzlichen Bauwerkskosten für die Umnutzung. Diese sind zwar nur ein Teil der Gesamtkosten von Wohnen, jedoch müssen diese Kosten voll durch die Ertragsdifferenz getragen werden. Erschwerend kommt hinzu, dass sich die Flächeneffizienz durch die zusätzlich benötigte Verkehrsfläche zur Erschliessung der Wohnungen verschlechtert und somit die Kosten pro Hauptnutzfläche steigen (Abb. 3.14).

In den Bauwerkskosten noch nicht enthalten sind Honorare, Nebenkosten, MwSt. usw. Addiert man diese zusätzlichen Kosten, ergeben sich die Anlagekosten (Abb. 3.03). Der in den Anlagekosten enthaltene Landwert wird bei dem Vergleich Büronutzung versus Wohnungsnutzung vernachlässigt, da er konstant bleibt.

Wirtschaftlichkeit

Insgesamt ist in diesem Beispiel für eine Umnutzung mit Anlagekosten von rund 2'000 CHF/m² Hauptnutzfläche zu rechnen. Diese Kosten müssen vollumfänglich von den erzielbaren Ertragsdifferenzen des Marktes getragen werden.

Aufgrund der Neuwertigkeit der Liegenschaft muss dabei lediglich ein Vergleich des Mietzinsniveaus von neuen Büroflächen mit neuen Wohnungen erfolgen. Diese zwei Niveaus bewegen sich selbst innerhalb der lokalen Umnutzungshotspots noch fast auf Augenhöhe.

Gerät ein Eigentümer jedoch in eine Situation, wo nur noch ein Abschlag von 15%–20% gegenüber neuen Wohnungen zum partiellen Vermietungserfolg führt, wäre das beschriebene Szenario auch bei neuwertigen Büroflächen als Notfalllösung wirtschaftlich.

Potenzial Siegel

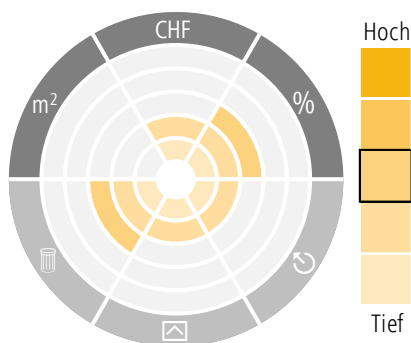


Abb. 3.12 | Quelle: Implenia Schweiz AG

Schematische Gebäudekosten pro HNF (in CHF/m²)

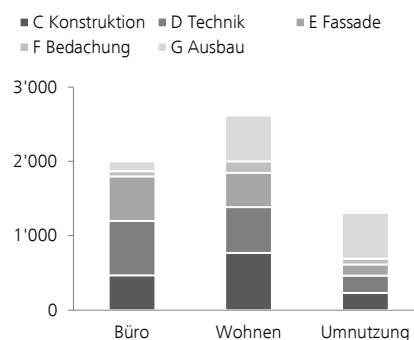


Abb. 3.13 | Quelle: Implenia Schweiz AG

Schematische Anlagekosten pro HNF (in CHF/m²)

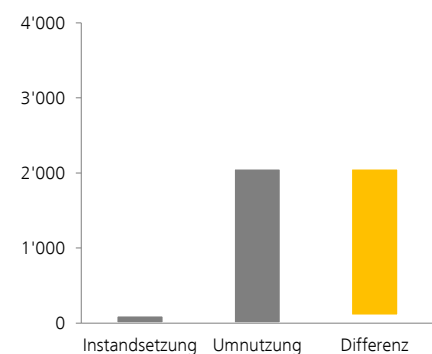


Abb. 3.14 | Quelle: Implenia Schweiz AG

3.4 Potenzial bei sanierungsbedürftigen Bürogebäuden

Sanierungsbedürftiges Bürogebäude

Im Falle einer sanierungsbedürftigen Liegenschaft kommen die hohen Instandsetzungskosten durch hohe Gebäudekosten zum Ausdruck (Abb. 3.15). Unabhängig von der zukünftigen Nutzung muss der Eigentümer investieren. Steht die Liegenschaft zudem partiell leer oder hat der Eigentümer kein Vertrauen in die zukünftige Büroflächennachfrage, ist dies eine optimale Ausgangslage für eine grundsätzlich revidierte Objektstrategie.

Im Vordergrund steht die Frage, wie der Eigentümer am sinnvollsten investieren soll: Neupositionierung als Büro oder in Richtung Transformation zu neuem Wohnraum?

Kosten der Umnutzung

Aufgrund des sanierungsbedürftigen Gebäudezustandes müssen zusätzlich zu den Mehrkosten in den Bereichen Konstruktion und Ausbau auch die vollen Kosten für Technik, Fassade und Bedachung für eine Wohnnutzung kalkuliert werden (Abb. 3.16).

Damit stösst man kostenmässig in die Bereiche eines Neubaus vor. Die Höhe der Kosten wirkt auf den ersten Blick abschreckend. Ein Ertragsplus in dieser Grössenordnung gibt kaum ein Standort her.

Jedoch müssen diese absoluten Kosten in Relation zu den nötigen Instandsetzungskosten gesehen werden. Bei einer Instandsetzung eines Bürogebäudes entstehen die meisten Kosten in den Elementgruppen Technik und Fassade, die vor allem im Vergleich zu Wohnbauten Kostentreiber sind (s. Kapitel 3.2). Diese Instandsetzungskosten würden auch für eine Neupositionierung der Liegenschaft zur zukünftigen Vermietbarkeit anfallen. Möchte der Eigentümer das Mietzinsniveau halten, sind sie somit unverzichtbar.

Wirtschaftlichkeit

Werden die notwendigen Instandsetzungskosten für die Büronutzung von den Umnutzungskosten für Wohnen abgezogen (Abb. 3.17), entsteht eine überschaubare Differenz von 1'600 CHF/m². Im Vergleich zum

ersten Szenario geht die Wirtschaftlichkeitsbetrachtung sogar bei vergleichsweise geringen Mietdifferenzen auf.

Weitere Betrachtungen

In dieser Studie wurden zur Veranschaulichung der Herangehensweise zwei Beispiele mit deutlich unterschiedlichen Ausgangslagen aufgezeigt.

Diese eindeutigen Fälle existieren in der Praxis kaum. Die Realität ist vielmehr die Teilsanierung mit Elementen in ganz unterschiedlichen Zuständen. In diesen Fällen muss im Vorfeld der Objektstrategie jedes Bauteil gesondert evaluiert werden. Grundsätzlich gilt jedoch, dass ein zusätzlich erzielbarer Ertrag die wertsteigernden Massnahmen tragen muss, jedoch nicht die reine Instandsetzung. Damit sich die Ertragssteigerungen überhaupt umsetzen lassen, muss letztlich noch das richtige Produkt am richtigen Ort entstehen.

Potenzial Siegel

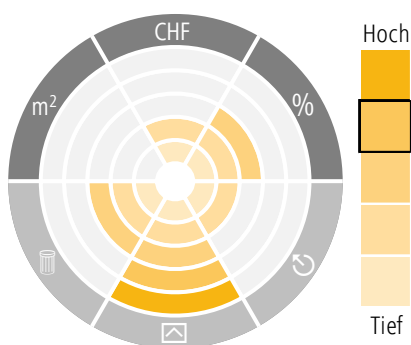


Abb. 3.15 | Quelle: Implenia Schweiz AG

Schematische Gebäudekosten pro HNF (in CHF/m²)

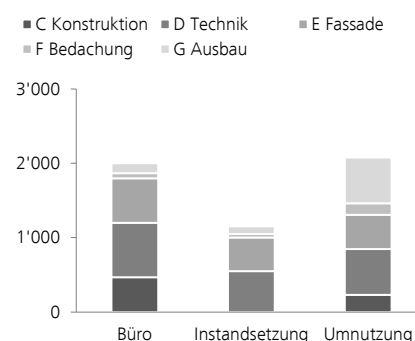


Abb. 3.16 | Quelle: Implenia Schweiz AG

Schematische Anlagekosten pro HNF (in CHF/m²)

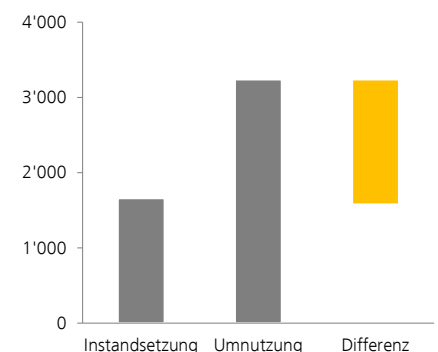


Abb. 3.17 | Quelle: Implenia Schweiz AG

3.5 Matchentscheidend: Produktdefinition

Einflussfaktoren auf Kosten & Mieten

Bisherige Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen haben gezeigt, dass Kosten wesentlich zum Erfolg oder Misserfolg einer Objektstrategie beitragen.

Anhand des Beispielprojektes konnte aufgezeigt werden, dass die Umnutzung einer neuwertigen Büroliegenschaft eine Notlösung bleiben dürfte und nur unter extremen Marktbedingungen zum Tragen kommen dürfte. Anders gestaltet sich das Bild bei sanierungsbedürftigen Liegenschaften. Sowohl aus Markt-, Standort- und Kosten-

sicht ist das Potenzial hier vielerorts vorhanden. Jedoch können diese Erkenntnisse nicht verallgemeinert werden, da sowohl Kosten als auch Mieten von einem spezifischen Projekt abhängen.

Auch die Zielgruppe nimmt dabei eine zentrale Rolle ein. Deren Zahlungsbereitschaft und Ansprüche an die Projekteigenschaften beeinflussen sowohl die Mieten als auch die Kosten des Projektes. Wird an einem Standort mit geringer Zahlungsbereitschaft zu teuer gebaut, werden die Wohnungen nicht zur Zielmiete nachgefragt.

Abbildung 3.18 beschreibt die wesentlichen Einflussfaktoren auf die Kosten und Mieten. Die Produktdefinition ist schon in einer frühen Planungsphase wichtig, um die Wirtschaftlichkeit des Projektes sicherzustellen. Dabei gilt es, das Produkt auf die Zielgruppe abzustimmen und so das richtige Produkt am richtigen Ort frühzeitig zu konzipieren.

Zu diesem Zweck wurden der Mietzins-, Kosten- und Renditeindikator entwickelt, die durch eine quantitative Verknüpfung der dargestellten Einflussfaktoren die Wirtschaftlich-

Schema Einflussfaktoren auf Kosten und Mieten

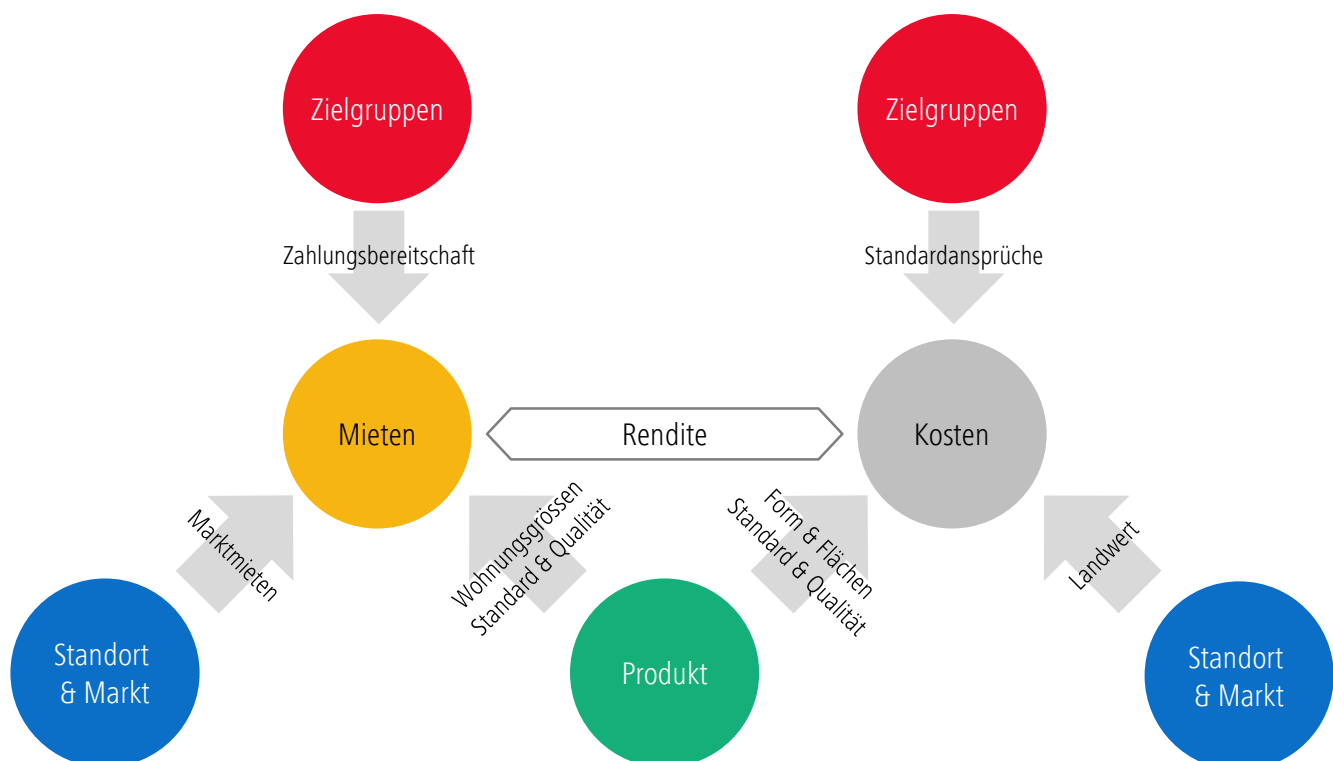


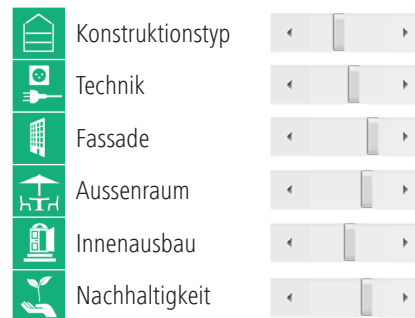
Abb. 3.18 | Quelle: Implenia Schweiz AG

Produktdefinition: Form und Flächen

(Verhältnisse und Einheiten)

**Produktdefinition: Standard**

(quantitatives Scoring Modell)

**Produktdefinition: Qualität**

(qualitatives Scoring Modell)



Abb. 3.19 | Quelle: Implenia Schweiz AG

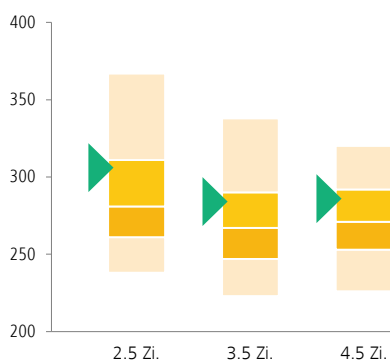
Mietzinsindikator(in CHF/m² pro HNF)

Abb. 3.20 | Quelle: Wüest & Partner, Implenia Schweiz AG

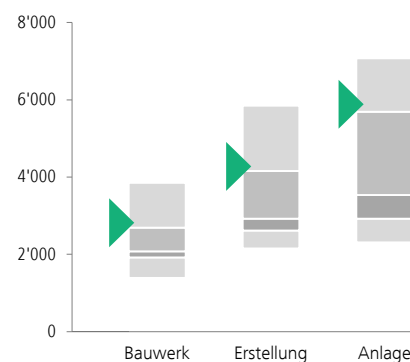
Kostenindikator(in CHF/m² pro HNF)

Abb. 3.21 | Quelle: CRB, Implenia Schweiz AG

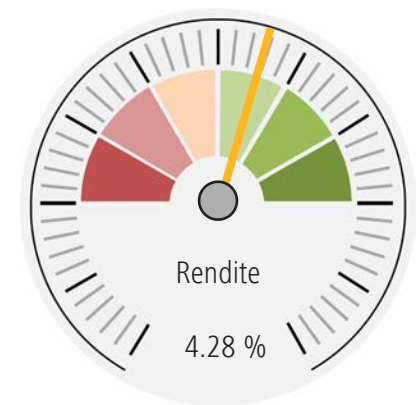
Renditeindikator

Abb. 3.22 | Quelle: Implenia Schweiz AG

keit des Projektes frühzeitig evaluieren und so Optimierungen erlauben.

Produktdefinition

Für die Produktdefinition werden die wesentlichen Einflussfaktoren eines Produktes auf Kosten und Mieten berücksichtigt. Diese teilen sich in die Faktoren Form und Flächen, Standard und Qualität (Abb 3.19) auf.

Die Faktoren Form und Flächen berücksichtigen die Geometrie des Projektes und ermitteln dadurch direkt die Bezugsmengen für die Kosten. Über die Definition der Wohnungsgrössen wird zudem der Mietzins direkt beeinflusst.

Der Faktor Standard ermittelt quantitativ die Kostenkennwerte für die angewandte Bauweise und die verwendeten Materialien. Diese variieren von «günstiges Wohnen» bis zu «hochwertiges Stockwerkeigentum».

Der Faktor Qualität bewertet die qualitativen Eigenschaften des Gebäudes und der einzelnen Wohnungen.

Mietzinsindikator

Basierend auf den definierten Produkteigenschaften können mit Hilfe von Marktdaten für den spezifischen Standort die Mieten wohnungsgenau ermittelt werden (Abb. 3.20). In einem nächsten Schritt werden die absoluten Monatsmieten mit den notwendigen Einkommen der Zielgruppen verglichen und so die Zahlungsbereitschaft verifiziert.

Kostenindikator

Für die Ermittlung der Kosten werden die gleichen Produkteigenschaften wie für die Ermittlung der Mieten genutzt, so dass der Zusammenhang zwischen beiden Tools sichergestellt ist. Der Fokus liegt dabei auf quantitativ ermittelbaren Faktoren.

Übergeordnete Kosten wie Rückbau, Schadstoffe, Brandschutz oder Erdbebenertüchtigung werden gesondert betrachtet, da diese sehr projektspezifisch sind. Diesen Kosten gilt es besondere Aufmerksamkeit zu

schenken, da die Gesamtbeträge im Einzelfall erheblich ausfallen können und so die gesamte Wirtschaftlichkeit gefährden können.

Die Kosten werden in Form von Bauwerkskosten, Erstellungskosten und Anlagekosten dargestellt (Abb. 3.21). Letztere berücksichtigen auch den Landwert, der von den Faktoren Standort und Markt bestimmt wird.

Renditeindikator

Die Rendite ergibt sich aus dem Verhältnis der möglichen Mieten zu den kalkulierten Anlagekosten (Abb. 3.22). Die farbliche Skalierung des Renditeindikators kann den strategischen Renditeerwartungen des Investors angepasst werden. Durch die Steuerung der dargestellten Einflussfaktoren können die Produktparameter frühzeitig festgelegt werden und so die Wirtschaftlichkeit des Projektes überprüft werden. Diese Parameter bilden ein Controlling-Instrument für die weitere Planungsphase.

4 Fazit

Management Summary

Das Marktpotenzial für Umnutzungen ist vorhanden. Eigentümer sollten diese Option vor allem für nachfrageschwache, sanierungsbedürftige Liegenschaften an guten bis sehr guten Wohnlagen prüfen. Für eine erfolgreiche Umsetzung ist eine fundierte Produktdefinition mit Fokus auf Zielgruppen und Kosten matchentscheidend.

Nach mehr als einer Dekade an Wertzuwachsen und Bauvolumen sind die Herausforderungen am Schweizer Immobilienmarkt grösser geworden. Anleger müssen sorgsam definieren, wo sie in welchem Segment zu welchem Preis investieren möchten. Um Fehlinvestitionen zu vermeiden, benötigen sie vor allem bei Altliegenschaften eine klare Vorstellung, welche Potenziale sich zukünftig noch mobilisieren lassen und wo die Risiken stecken. Das erfordert eine Planung in Varianten.

Umnutzung als Anlageoption

Durch die unterschiedlichen Punkte im Immobilienzyklus der Segmente Wohnen und Büro ist das Thema Umnutzung als eine Variante wieder aktuell. Die Leerstände im Mietwohnungsmarkt sind in der Regel nach wie vor tief und die durchschnittliche Mietpreisentwicklung ist positiv. Zwar verstärken sich die Vermietungsprobleme in vielen peripheren Gemeinden. In urbanen Gegenden ist die Absorption aber weiterhin gut. Diese Situation wirkt sich auch auf den Anlagemarkt aus. In den Grosszentren werden für stark nachgefragte Wohnliegenschaften hohe Preise bezahlt. Die Rendite fällt entsprechend tief aus.

Dagegen sind die Investoren bei Büroimmobilien vorsichtiger geworden angesichts der schwächeren Mietmarktaussichten. Im Gegensatz zum Mietwohnungsmarkt werden im Bürobereich Objekte verschiedener Qualitäten bereits deutlich differenzierter gepreist. Die Nachfrage für A-Klasse-Büroliegenschaften mit Langzeitverträgen bleibt auch an grossstädtischen B-Lagen rege, während das Interesse an Objekten in C-Lagen sowie Liegenschaften mit unattraktiver Mieter- oder Gebäudestruktur deutlich tiefer ausfällt.

Punktuell hohe Potenziale

Wo es Büroflächen im Vergleich zu Mietwohnungen besonders schwer haben, zeigt ein lokaler Vergleich der Mietzinsniveaus. An sehr guten Bürostandorten in attraktiven Geschäftsvierteln mit unmittelbarer Nähe zu Bahnhöfen ist kein Potenzial vorhanden. Hier fällt das Ertragspotenzial auch von älteren Büroliegenschaften immer noch höher aus als für Wohnnutzungen. Auch die unmittelbaren Innenstädte sind besser als ihr Ruf, mit zum Teil sinkenden Leerständen im Bürosegment. Bewegt man sich dagegen in die Nähe von attraktiven Wohnquartieren oder Zentrumszonen abseits der Hauptgeschäftsviertel,

wächst das Potenzial sehr schnell in Bereiche, wo Umnutzungen zur renditesichernden und risikoreduzierenden Option werden. In Genf betrifft das z.B. die Gegend südöstlich der Innenstadt sowie die südwestlich angrenzenden Gemeinden. In Basel sticht das Quartier Gundeldingen heraus. In Zürich, wo sich das grösste Potenzial verbirgt, sind es die Kreise 9, 10, 6 und 12. Sie fallen hinsichtlich ihrer Standortattraktivität für Geschäftsflächen gewissermassen zwischen Stuhl und Bank der Hauptgeschäftsgebiete City, Zürich Nord und Wallisellen.

Das richtige Produkt am richtigen Ort

Die Entscheidung, eine Umnutzung anzustreben, muss letztlich mit einer genauen Produktdefinition fundiert werden. Im Falle von Fehlkonzeptionen nützt das grösste Marktpotenzial nichts. Dabei werden Potenziale häufig zu stark auf die Ertragsseite reduziert. Die Kosten spielen eine zentrale Rolle. Diese werden häufig falsch eingeschätzt. So müssen vom zukünftigen Mehrertrag z.B. nur die wertvermehrenden Umnutzungskosten getragen werden, nicht jedoch die zum Teil hohen Instandsetzungskosten älterer Liegenschaften. Denn die Instandsetzung müsste auch erfolgen, wenn die Objektstrategie eine Fortführung als Bürofläche vorsehen würde.

Erfolgsfaktoren für langfristig rentable Umnutzungen sind letztlich gute lokale Marktkenntnisse, klare Vorstellungen von Zielgruppen, realistische Einschätzungen zukünftiger Ertragspotenziale, innovative und kreative Ideen zur Schaffung attraktiver Flächen und Räume und frühe Kostensicherheit.

Implenia Modernisation

Dienstleistungen auf einen Blick

Modernisierungsstrategie

Wir analysieren Ihr Gebäude und erkennen die Potenziale.

Projektentwicklung

Wir definieren mit Ihnen zusammen das Produkt und prüfen die Machbarkeit.

Projektmanagement

Wir managen für Sie das Projekt und optimieren die Kosten.

Baurealisierung

Wir bauen beste Qualität und halten Kosten und Termine ein.

Interdisziplinäre Beratung für den Kunden

Gebäudezustandsanalyse
Baurechtsabklärung
Standort- und Marktbewertung
Zielgruppendefinition
Potenzialanalyse
Wirtschaftlichkeitsberechnung

Nachhaltige Produktdefinition aus einer Hand

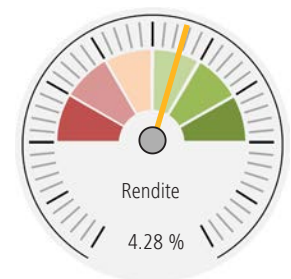
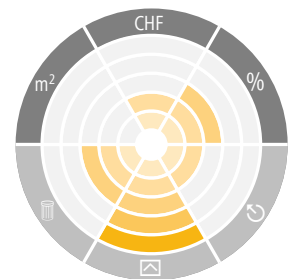
Machbarkeitsstudien
Projektkonzeption
Kostenschätzung
Mietzinsempfehlung
Renditeberechnung
Haustechnikkonzepte
Architekturwettbewerb

Termine, Kosten und Qualität fest im Griff

Projektierung im Bestand bis Baubewilligung
Projektleitung
Projektsteuerung
Termin-, Kosten- und Qualitätskontrolle
Realisierung komplexer Haustechniksysteme
Energie- und Fördergeldberatung

Innovative Baumeister mit jahrelanger Erfahrung

Projekt-, Planungs- und Bauleitung
Termin-, Kosten- und Qualitätseinhaltung
Baumeisterarbeiten jeglicher Art (z.B. Strangsanierung)
Schadstoffsanierung
Energetische Fassadensanierung
Aufstockungen in Holz- oder Elementbau
Energie- und Betriebskostenmonitoring



Ihre Ansprechpartner im Bereich Modernisation

Leiter Modernisation & Development: Adrian Wyss

adrian.wyss@implenia.com
T +41 58 474 01 21



Leiter Acquisition: Angelo Colacicco

angelo.colacicco@implenia.com
T +41 58 474 01 13



Leiter Consulting: Christian Kraft

christian.kraft@implenia.com
T +41 58 474 02 68



Leiter Region Zürich: Manuel Hirt

manuel.hirt@implenia.com
T +41 58 474 07 68



Leiter Region Mitte: Maurizio Giovanelli

maurizio.giovanelli@implenia.com
T +41 58 474 08 12



Leiter Region Nordwest: Marco Pulver

marco.pulver@implenia.com
T +41 58 474 03 34



Implenia Schweiz AG Modernisation & Development

modernisation@implenia.com
T +41 58 474 75 00



Impressum

Herausgeber

Implenla Schweiz AG
Modernisation & Development
Binzmühlestrasse 11
CH-8050 Zürich
T +41 58 474 75 00
F +41 58 474 95 11
www.implenla.com

Autoren

Adrian Wyss, Leiter Modernisation & Development,
Implenla Schweiz AG
Martin Bernhard, Head Research Schweiz, JLL
Dr. Christian Kraft, Leiter Consulting,
Implenla Schweiz AG
Rafik Awad, Senior Consultant,
Implenla Schweiz AG

Layout und Mitwirkung

Isabelle Nützi, Consultant Implenia Schweiz AG
Rosa Guyer, Consultant Implenia Schweiz AG
Andreas Voigt, Consultant Implenia Schweiz AG
Andrea Paasche, Consultant Implenia Schweiz AG

Rechtlicher Hinweis

Implenla Schweiz AG übernimmt keine Haftung für den Inhalt dieser Publikation.
Alle Beiträge und Abbildungen dieser Publikation sind urheberrechtlich geschützt. Es ist gestattet, einzelne Teile der Publikation (physisch oder elektronisch) zu vervielfältigen, zu verbreiten und zu bearbeiten, sofern diese Nutzung ausschliesslich zu nicht kommerziellen Zwecken und unter Quellenangabe erfolgt. Jede andere Nutzung ist nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung von Implenia Schweiz AG gestattet.

Titelbild

Bleicherweg 19, Zürich

Redaktionsschluss

12. Sept. 2015

Druck

Reproscan Group AG, Stüdlerstrasse 25
8913 Ottenbach

Bestellungen

beim Herausgeber

Dank

Wir bedanken uns herzlich bei allen Mitwirkenden dieser Publikation. Insbesondere gilt unser Dank Herrn Martin Bernhard, Head Research Schweiz, JLL für seine Mitarbeit.

Implenla ist das führende Bau- und Baudienstleistungsunternehmen der Schweiz mit einer starken Stellung im deutschen, österreichischen und skandinavischen Infrastrukturmarkt. Entstanden 2006, blickt Implenia auf eine rund 150-jährige Bautradition zurück und fasst das Know-how aus hochqualifizierten Sparten- und Flächeneinheiten unter einem Dach zu einem gesamteuropäisch agierenden Unternehmen zusammen. Das integrierte Businessmodell und die in allen Bereichen des Bauens tätigen Spezialisten erlauben es der Gruppe, ein Bauwerk über seinen gesamten Lebenszyklus zu begleiten – wirtschaftlich, integriert und kundennah. Dabei steht eine nachhaltige Balance zwischen wirtschaftlichem Erfolg sowie sozialer und ökologischer Verantwortung im Fokus.

Implenla mit Hauptsitz in Dietlikon bei Zürich beschäftigt europaweit rund 8'500 Personen und erzielte im Jahr 2014 einen Pro-forma-Umsatz (inklusive ehemalige Bilfinger Construction GmbH) von rund 3,6 Milliarden Franken. Das Unternehmen ist an der SIX Swiss Exchange kotiert (IMPN, CH0023868554). Weitere Informationen unter www.implenla.com.

Implenia Schweiz AG

Modernisation & Development

Binzmühlestrasse 11

CH-8050 Zürich

T +41 58 474 75 00

F +41 58 474 95 11

www.implenia.com

Der Geschäftsbereich Modernisation & Development steht Ihnen in der ganzen Schweiz an über 10 Standorten zur Verfügung.
Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme - zentral oder direkt bei der Niederlassung, die Ihnen am nächsten liegt.