

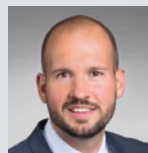


«In den fünf grössten Büromärkten der Schweiz verringerte sich 2022 die Angebotsfläche auf 4,5 Prozent.»

Daniel Stocker, JLL Schweiz

«Für dieses Jahr können stabile Flächenumsätze im Bereich des Langfristmittels erwartet werden.»

David Schoch, CBRE Schweiz



60.000 Arbeitsplätzen entsprach», sagt Stocker. «Das waren 33.800 Quadratmeter weniger als zwölf Monate zuvor.» Damit ist das Flächenangebot binnen Jahresfrist um 3,7 Prozent geschrumpft.

Umsätze wie vor der Pandemie

Damit bewegt sich das Vermietungsgeschehen am Schweizer Büromarkt zuletzt wieder in vergleichbarem Umfang wie vor der Pandemie. «Die registrierten Büroflächenumsätze von rund 500.000 Quadratmetern im vierten Quartal 2022 haben wieder das Vor-Corona-Niveau erreicht», sagt David Schoch, Director Research & Consulting bei der Immobilienberatungsgesellschaft CBRE.

Zwar hätten Firmen im zweiten Halbjahr 2021 und in der ersten Hälfte des vergangenen Jahres noch mehr Flächen pro Quartal angemietet. Dies sei allerdings auf den durch die Lockdowns in der Pandemie geschuldeten Nachholeffekt zurückzuführen. «Viele Unternehmen hatten in dieser Phase die während der Coronazeit noch aufgeschobenen Umzugspläne nachgeholt oder sich an neue Standort- und Flächenbedürfnisse angepasst», sagt Schoch.

Besonders begehrt bei Nutzern sind Büros in den Kernlagen. «Der ausgeprägte Wunsch nach Zentralität hat in den Innenstädten letzthin zu weiter sinkenden Büroleerständen geführt», sagt Schoch. «In den Vorortsgemeinden der Grossstädte sowie in den ländlicheren Gebieten haben die Flächenumsätze zum Ende des vergangenen Jahres hin hingegen stärker nachgelassen.» Die solide Nachfrage in den innerstädti-

schen Zentrumslagen bescherte den Eigentümern der dortigen Büroobjekte stabile oder sogar steigende Mieten. «Im Stadtzürcher Kreis 1 erhöhte sich die Spitzenmiete aufgrund der anhaltenden Knappheit von 870 Franken auf 925 Franken pro Quadratmeter und Jahr», sagt JLL-Researcher Stocker. In der Berner Innenstadt sei angesichts der auf 0,7 Prozent geschrumpften Angebotsquote die Spitzenmiete auf 450 Franken gestiegen. Lausanne hat mit einer Angebotsziffer von 1,5 Prozent auf die Spitzenmiete von 480 Franken pro Quadratmeter und Jahr zugelegt. In den Zentren von Basel und Genf seien die Mieten stabil geblieben. Auch im übrigen Europa ist die Nutzer- nachfrage nach Büroflächen im vergangenen Jahr trotz der schwierigen Konjunkturlage nicht eingebrochen. «Die durchschnittliche Leerstandsquote in Europa verharrte mit konstant 7,2 Prozent auf dem Niveau von 2021», sagt Hela Hinrichs, Senior Director Research & Strategy Europe bei JLL.

USA: Leerstände weiten sich aus

Hingegen nutzten Unternehmen in den USA die dortige laxere Arbeitsschutzgesetzgebung, um sich von Mitarbeitenden in Erwartung der Rezession zu trennen und den Umfang ihrer Büroflächen zu reduzieren. «Die durchschnittliche Leerstandsziffer in den Bürometropolen der Vereinigten Staaten stieg im Verlauf des vergangenen Jahres von 18,2 Prozent auf 19,1 Prozent», sagt Hinrichs. Dies ist die mit Abstand höchste Quote im globalen Vergleich.



DER 13. STOCK
die Kolumne von
Stephan Kloess

Best Practice – Bingwort der Berater

Die Erfindung des Schlagwortes geht einmal mehr auf die angelsächsische Beraterwelt zurück. Best Practice will die Orientierung am Besten und damit die Kopie eines Rezeptes ermöglichen. Organisationen lernen aus Erfahrungen und optimieren ihre Abläufe. Da dies aufwendig sein kann, versuchen viele die Abkürzung zu nehmen und sich an vermeintlichen Erfolgskonzepten einer Branche zu orientieren. Weit verbreitet ist die Meinung, dass das, was für den Wettbewerb gut ist, auch fürs eigene Unternehmen gut sein muss, wenn es um neue Strategien, neue Organisation oder Benchmarks etc. geht. Wer nach Best Practices sucht, geht davon aus, dass es bloss einen einzigen richtigen Weg gibt, der immer – und vor allem immer gleich gut – funktioniert. Die Kopie wird damit als individuelle Lösung anerkannt. Sie kann nur so gut werden wie das Original – nie besser. Das zu tun, was andere versuchen, verringert die Wahrscheinlichkeit, das eigene Potenzial auszuschöpfen.

Machten alle Marktteilnehmer dasselbe, würde dies zu homogenem unternehmerischen Handeln führen. Aber alle streben die Outperformance vom Wettbewerb als Ziel an. Bedingungs- und kontextlose Kopien sind keine zukunftsorientierte Lösung. Die einzige Best Practice sollte sein, selber zu denken, einen eigenen Blick auf das eigene Können zu werfen und kritisch zu reflektieren, um Lösungen zu entwickeln, die eigenen Zielen entsprechen. Gegen die Anwendung von bewährten Praktiken ist nichts einzuwenden. Sich zu fragen, welche Lösungen erfolgreich funktioniert haben, ist mit Sicherheit richtig – nur nicht blind und dogmatisch, sondern situativ, überlegt und angepasst auf die eigene Situation, im Abgleich mit eigenen Zielen. Nur so gelingt es, «out of the box» zu denken. Nur so können eigene Erfolgsrezepte entstehen, die es erlauben, sich vom Wettbewerb abzusetzen und letztlich besser zu sein als dieser – was ja alle anstreben. Diese Lösungen können dann gerne als Best Practice von Followern genutzt werden.

Bleiben Sie diskursfähig und seien Sie herzlich gegrüsst, Stephan Kloess