

Die grosse Unbekannte – Nachfrage kennen und antizipieren

Swiss Valuation Congress
20. September 2018



Agenda

Büromarkt

- Datenlage zu Angebot und Nachfrage
- CSL-Sommerumfrage 2018
- Praxisbeispiele Zürich und Winterthur
- Fazit

Wohnmarkt

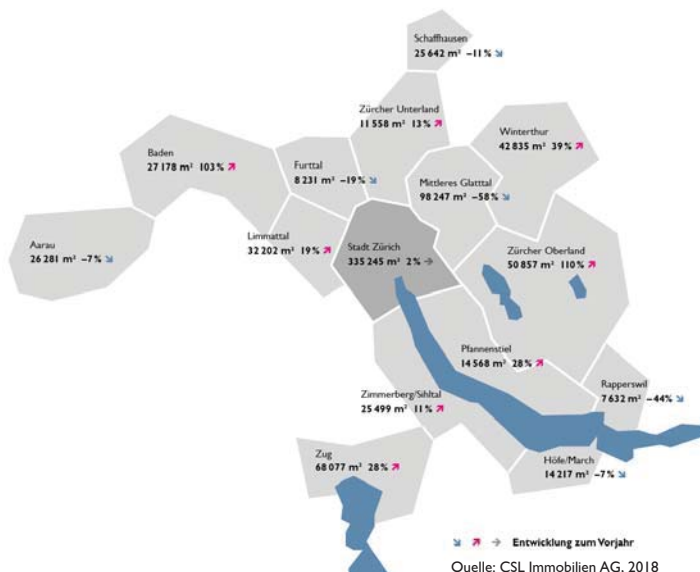
- Datenlage zum Angebot und Nachfrage
- «Die Nachfrage» im Wohnmarkt
- Fazit

Ausblick

Was kennen wir? Angebot und Nachfrage



Angebot Büromarkt



Bestand Büromarkt



Flächenbestand

- 5.1 – 10.0 Mio. m²
- 3.1 – 5.0 Mio. m²
- 1.1 – 3.0 Mio. m²
- 0.5 – 1.0 Mio. m²

Quelle: CSL Immobilien AG, 2017

Bestand:
 Bürobeschäftigte x 20m² + Angebot

Angebotsziffer:

$$\frac{\text{Angebot}}{\text{Bestand}} = \text{Angebotsziffer}$$

Bekannte und Unbekannte auf dem Büromarkt



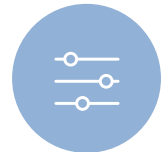
Angebot
Bestand



Angebotsziffer
Leerstand



Projektpipeline
Bautätigkeit



Mietpreise



Wirtschaftliche Entwicklung



Betriebliche Kennzahlen

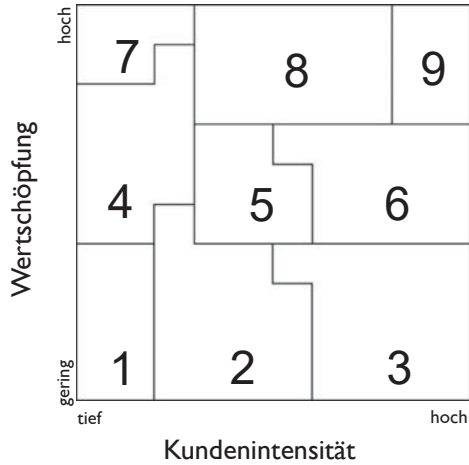


Nachfrage

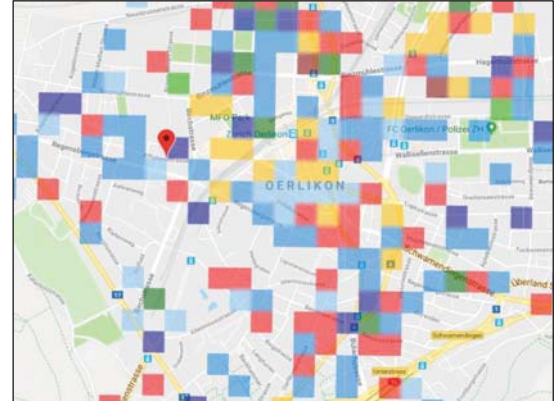


Incentives

Nachfragersegmente im Büromarkt



- 1 Dienstleistungszentralen
- 2 Lokale Dienstleister
- 3 Kreative Denker
- 4 Back Offices
- 5 Öffentlichkeitsnahe Betriebe
- 6 Diskrete Berater
- 7 Spezialisierte Performer
- 8 Hauptsitze
- 9 Exklusive Frontoffices



Quelle: Fahrländer Partner & CSL Immobilien AG, 2018

CSL-Sommerumfrage zum Büro- und Wohnmarkt

Ausgangslage:
Fehlende Daten zur
Nachfrage, Incentives etc.

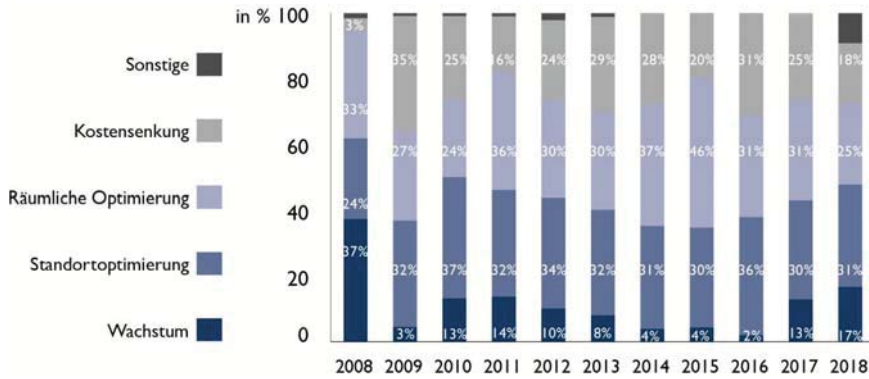
Umfrage unter
Marktakteuren
(Vermarkter, Eigentümer,
Standortförderer etc.)

Beitrag zur
Transparenz

Deutschschweizer
Wirtschaftsregionen
Zürich, Basel, Bern

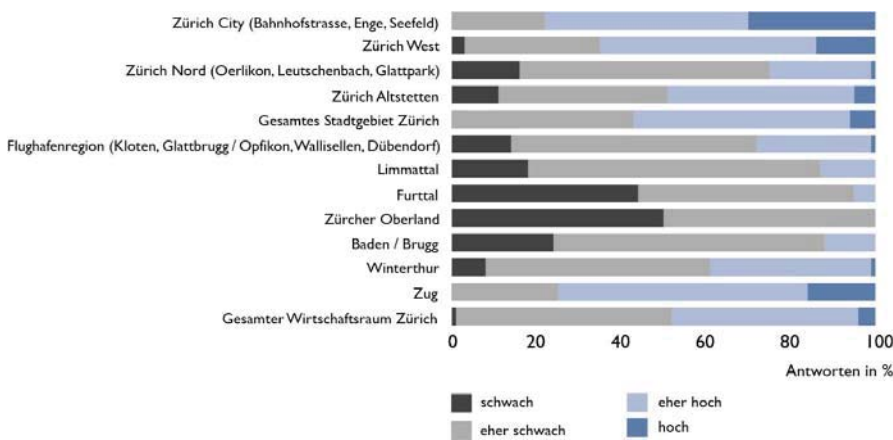
Sommerumfrage 2018
170 Teilnehmende

CSL-Sommerumfrage: Nachfrageentwicklung Zürich



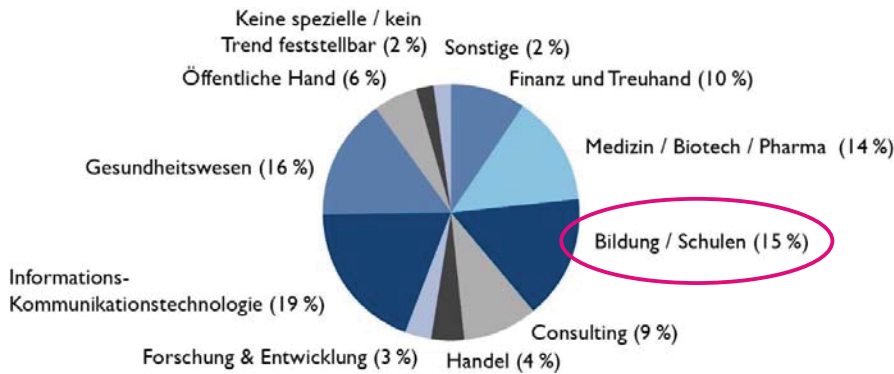
Quelle: CSL Immobilien AG, 2018

CSL-Sommerumfrage: Regionale Nachfrage Zürich



Quelle: CSL Immobilien AG, 2018

CSL-Sommerumfrage: Branchen-Nachfrage Zürich



Quelle: CSL Immobilien AG, 2018

Praxisbeispiel Nachfrage Bildung / Schulen



Die OdA G ZH ist der Branchenverband für Berufsbildung im Gesundheitswesen des Kantons Zürich



Vergleich Büromarkt Zürich vs. Winterthur

Büromarkt	Zürich	Winterthur
Bestand in m ²	10'200'000	835'000
Angebot in m ²	705'000	19'900
Angebotsziffer	6.9%	2.4%
Unternehmen mit > 250 MA (VZÄ)	181	19

Quelle: Meta-Sys AG, Credit Suisse, Statistisches Amt Kanton Zürich, 2018

Praxisbeispiel Winterthur



Wege zur Nachfrage **Zürich vs. Winterthur**

Zürich

- Research, Analysen
- Marktbeobachtung
- Mandate, Direktkontakte
- Gespräche mit Akteuren, Netzwerk

Winterthur

- Research, Analysen
- Standortförderer
- Mandate, Direktkontakte
- Kennen der Strategie, Bedürfnisse

Praxisbeispiel **Bedürfnis und Bedarfsanalyse**



Methodisches Vorgehen
(Interviews, Nutzwertanalysen etc.)

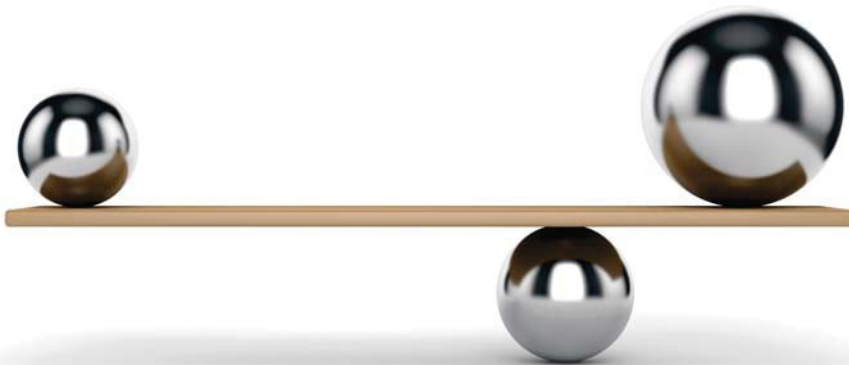
- Verstehen der Unternehmung
- Erfassen der Bedürfnisse
- Gewichtung durch «Nutzer»
- Ableitung Bedarf
- Gegenüberstellung Bedarf und Markt

Fazit Büromarkt: Nachfrage kennen und antizipieren



- Datenanalyse und «Handarbeit»
- Kundenkontakt und -ansprache («Nutzer»)
- Austausch mit Kollegen / Vermarktern
- Teilnahme an Umfragen

Wohnmarkt: Angebot und Nachfrage

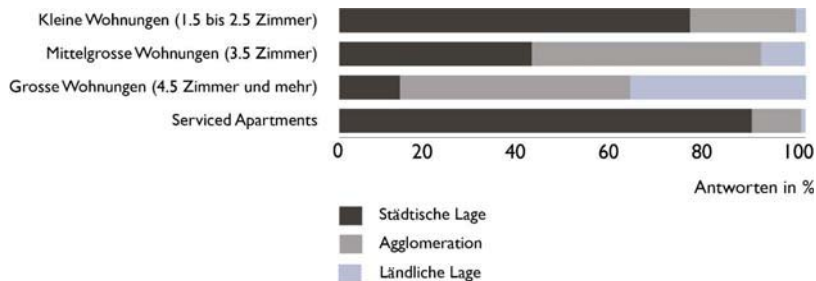


Daten zur Nachfrage: Realmatch360



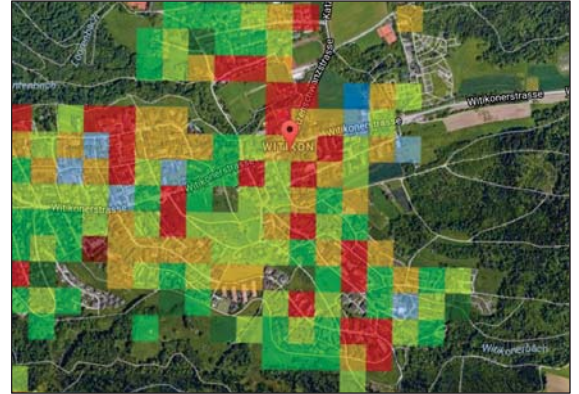
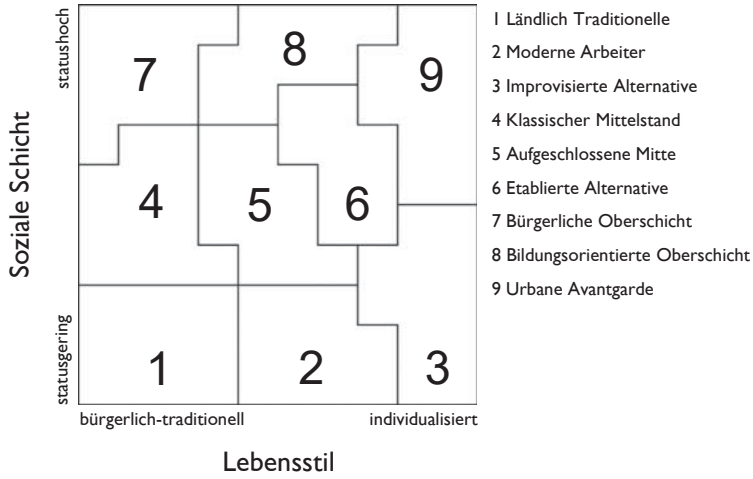
Quelle: Realmatch360, 2018

Die eine Unbekannte? CSL-Sommerumfrage



Quelle: CSL Immobilien AG, 2018

Nachfragersegmente im Wohnmarkt



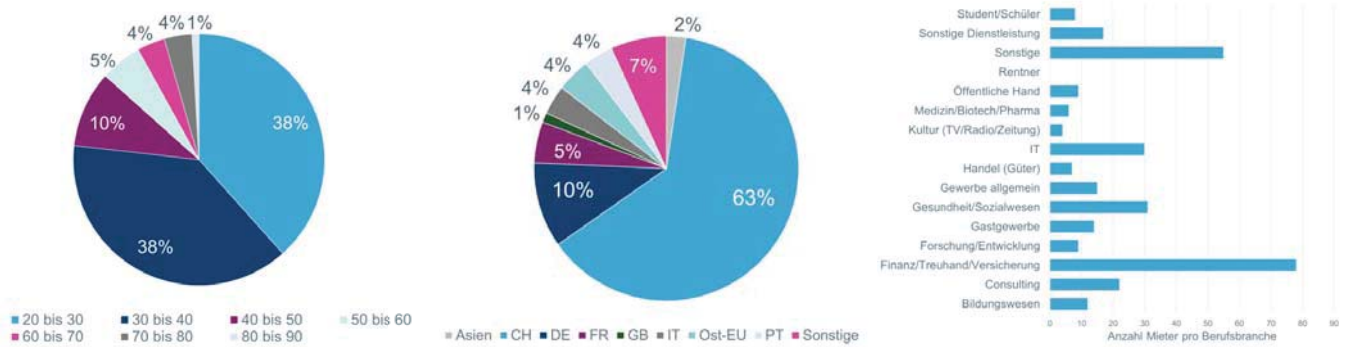
Quelle: Fahrländer Partner & sotomo, 2018

Praxisbeispiel: Die Nachfrage spüren



Die lernende Organisation: **Vermarktungscontrolling**

Wer sind die Nachfrager? Wie stimmt die Planung mit dem Ergebnis überein?



Quelle: CSL Immobilien AG, 2018

Fazit Wohnmarkt: **Nachfrage kennen und antizipieren**



Zur grossen Unbekannten



Ausblick: Nachfrage kennen und antizipieren

- Breitere Datengrundlage: mehr Daten, präzisere Daten, international vergleichbare Daten etc.
- Verknüpfung der Daten – neue Technologien
- Kooperation und «Sharing Economy» statt Intransparenz

Ausblick: Nachfrage kennen und antizipieren

Erforderliche Kompetenzen bei Immobilienakteuren

- ✓ Give and take
- ✓ Verstehen
- ✓ Verständnis
- ✓ Kritisch hinterfragen
- ✓ Interdisziplinäres Denken

Ausblick: Nachfrage kennen und antizipieren

Es braucht den Menschen mehr denn je!

Patricia Reichelt
Leiterin Research & Marktanalyse

CSL Immobilien AG
Schärenmoosstrasse 77
8052 Zürich

p.reichelt@csl-immobilien.ch

www.csl-immobilien.ch

