

«Wir beleuchten den Markt.»



Büromarktbericht Schweiz 2006.  
Office Market Report Switzerland 2006.

Wir sind Colliers.



**Herausgeberin**

Colliers (Schweiz) AG, Januar 2006.

**Redaktorenteam**

Felix Thurnheer, Colliers CSL AG, Zürich.  
Roger Beier, Colliers CSL AG, Zürich.  
Philipp Dreyer, Journalist, Zürich.  
Prof. Dr. Josef Marbacher, Institut für Finance IFF der FHNWCH, Brugg.

**Datenaufbereitung**

Dr. Daniel Sager, Meta-Sys AG, Zürich.

**Gestaltung**

Stephan Wegelin, Colliers CSL AG, Zürich.

**Übersetzung**

David Taylor, SoundsWrite GmbH, Zürich.

**Druck**

Mattenbach AG, Winterthur.

**Vorbehalte**

Der Bericht basiert auf veröffentlichten Daten von Inserateplattformen, statistischen Ämtern, Banken und Hochschulen, welche zur Erkennung von Trends im Immobilienmarkt hilfreich sein können. Die Daten wurden sorgfältig recherchiert und einer aufwändigen Qualitätssicherung unterzogen. Es wird jedoch keine Garantie für die Fehlerfreiheit und Vollständigkeit gegeben, speziell im Hinblick auf Konklusionen und Prognosen. Jegliche Haftung wird ausgeschlossen.

# «Einsetzendes Tauwetter.»

Erste Tendenzen eines Aufschwungs sind zu erkennen. Und das vor allem im Wirtschaftsraum Zürich. Am stärksten ist die Nachfrage nach Büroflächen in den Zentren, ansonsten ist die Nachfrage vielerorts flau. Gefragt sind vor allem kleinere Flächen bis rund 1000 m<sup>2</sup>. Die Mietpreise sind in Zürich und Bern leicht gesunken, in Basel sind sie stabil, in Genf sind sie etwas gestiegen. Das momentane Wachstum erfolgt noch über die Produktivitätssteigerung der bereits Beschäftigten. Erst bei einem klaren Aufschwung können wir mit einem Wachstum der Beschäftigung und damit einer deutlich positiven Absorption im Büromarkt rechnen.

Die Marktsituation der letzten Jahre bewirkt eine beschleunigte Professionalisierung. Das Konkurrenzumfeld unter den Anbietern ist in Märkten mit hohen Leerständen wie Zug, Zürich, Baden, Winterthur, St. Gallen, Luzern, Olten und Basel besonders gross. Für die Nutzer ist hier die Situation besonders attraktiv. Die Anbieter entwickeln sich zu «Full-Service Dienstleistern». Finanzstarke und professionelle Anbieter leisten Hilfestellung beim Umzug, beim Ausbau, beraten beim Flächenlayout und der Einrichtung.

Gefragt sind zweckmässige Objekte mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis. Ausschlaggebend sind neben der Lage, der Erschliessung und der Infrastruktur die bekannten «Incentives». Die Mietdauer von fünf Jahren wird in der Regel akzeptiert, genauso regelmässig kommt die Forderung nach frühzeitigen Ausstiegsmöglichkeiten.

Die Leerstandsquoten in den Märkten in und um Zürich sind für die Schweiz aussergewöhnlich hoch. Im internationalen Vergleich rangieren sie aber im unteren Drittel, zusammen mit Paris und Barcelona.

Für 2006 wird der Büromarkt – obwohl die Wirtschaft wieder etwas Fuss gefasst hat – keine grossen Entwicklungsschübe erfahren. Im leicht verbesserten konjunkturellen Umfeld wird sich der Büromarkt nach Jahren zunehmender Leerstände auf dem heutigen Niveau einpendeln. Mit der leichten Belebung und dem Gewöhnungseffekt wird die Stimmung aber deutlich besser.

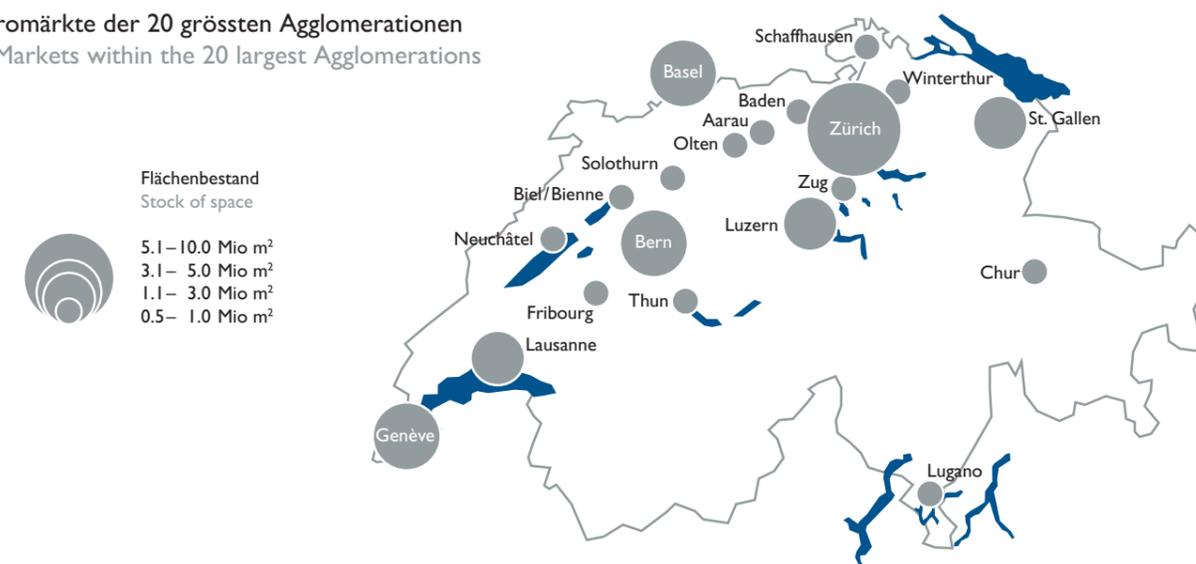
The first signs of recovery are visible. And the Zurich Economic Region is leading the way. Demand for office space is strongest in central areas, but it is still slack in many regions. The main demand is for small spaces of up to 1000 m<sup>2</sup>. Rents have dropped slightly in Zurich and Bern, remained stable in Basel and climbed slightly in Geneva. Current growth is still being driven by an increase in productivity. We can not expect to see significant absorption of the excess supply of office space until recovery is more pronounced and new jobs are actually created.

The conditions of recent years have accelerated the trend to more professional services. With large amounts of empty space in Zug, Zürich, Baden, Winterthur, St. Gallen, Luzern, Olten and Basel, competition among suppliers is intense. Tenants are in a particularly attractive position and the owners and managers have evolved into «full service providers». The more professional and financially secure companies now offer everything from help with the floor plan to specification of fixtures and installation and removals services.

The demand is for functional property with good price-performance ratios. Besides location, accessibility and infrastructure, «incentives» have now become decisive factors. Five year leases are generally accepted and early exit clauses are now commonly demanded.

The market vacancy rates in and around Zurich are unusually high by Swiss standards. But compared with other countries they are in the bottom 30%, alongside Paris and Barcelona.

A significant boost for the office market in 2006 is not expected, despite the partial upturn in the economy. Instead, after years of deterioration the slight improvement to the economy will halt and stabilize vacancy rates at current levels. Nonetheless, the mood will improve significantly, thanks to the habituation effect and the hints of recovery.



Agglomeration	Leerstand/Vacancy sofort verfügbares Angebot		Angebot/Availability innert 6 Monaten		Mieten/Rents p.a.	
	m <sup>2</sup>	%	m <sup>2</sup>	%	Preisband CHF/m <sup>2</sup>	Mittel CHF/m <sup>2</sup>
Aarau	14000	2.0	18000	2.6	120-230	173
Baden	35000	5.6	41000	6.5	120-250	195
Basel	102000	2.7	173000	4.5	130-295	199
Bern	49000	1.4	103000	3.0	120-260	176
Biel	9000	1.4	14000	2.1	110-210	155
Chur	7000	1.4	9000	1.8	110-330	156
Fribourg	12000	1.7	17000	2.4	160-240	200
Genf	110000	2.5	127000	2.9	200-530	390
Lausanne	54000	2.1	71000	2.8	140-320	213
Lugano	6000	0.6	9000	0.9	110-290	211
Luzern	43000	2.9	72000	4.8	140-265	196
Neuchâtel	18000	3.0	20000	3.4	120-245	167
Olten	19000	4.1	21000	4.6	95-200	126
Schaffhausen	4000	0.8	5000	1.1	105-245	168
Solothurn	10000	1.8	13000	2.4	110-190	145
St.Gallen	62000	4.6	70000	5.2	110-270	185
Thun	4000	0.8	5000	1.0	100-220	151
Winterthur	39000	4.4	54000	6.0	110-285	198
Zug	65000	7.1	97000	10.5	120-320	178
Zürich	632000	6.4	939000	9.5	130-410	240
<b>Total</b>	<b>1294000</b>	<b>3.6</b>	<b>1878000</b>	<b>5.3</b>		<b>227</b>

## Wirtschaftliche Rahmenbedingungen.

# «Die Wirtschaft stabilisiert sich.»

Die weltweite Konjunktur hat sich im Jahre 2005 gegenüber dem Vorjahr um rund ein Prozent abgeschwächt. Verantwortlich dafür war in erster Linie der Anstieg der Rohstoffpreise, insbesondere des Erdölpreises. Letzterer hat zu einer globalen Kaufkraftabschöpfung von rund einem Prozent geführt. Die Schweiz spürt diese Verlangsamung deutlich: Das Exportwachstum hat sich von rund fünf Prozent im Jahre 2004 auf rund drei Prozent im laufenden Jahr abgeschwächt. Überdurchschnittlich expandiert haben die Bau- (+2,5%) und die Ausrüstungsinvestitionen (+2%).

Für 2006 rechnen wir mit einem leicht sinkenden Erdölpreis. Die gesamtwirtschaftliche Nachfrage wird sich stabilisieren und das Niveau des Potenzialpfades des Bruttoinlandsproduktwachstums von +1,6% halten. Deutlich über dieser Zahl liegen die Ausrüstungsinvestitionen (+5,5%) und die Exporte (+4,1%). Der Rückgang der Baubewilligungen deutet auf eine Stagnation der Bauaktivität auf hohem Niveau hin.

Gestützt werden diese Prognosen vom KOF-Konjunkturbarometer, das eine Vorlaufzeit von sechs bis neun Monaten zur industriellen Produktion aufweist. Dieser Indikator hat im vierten Quartal an Wert zugelegt. Auch der Einkäuferindex hat mit 58 Einheiten die Schwelle von 50 Punkten überschritten, was auf eine expandierende Wirtschaft hinweist.

Somit wird mit einem leicht besseren Arbeitsmarkt gerechnet. Die Auslastung der Industrie ist jedoch noch deutlich von der Normalauslastung entfernt, sodass die Preisüberwälzungsspielräume der Unternehmen begrenzt sind. Dies spricht für eine weiterhin tiefe Inflation.

Die langfristigen Zinssätze liegen extrem tief. Von dieser Situation hat der Immobilienmarkt durch tiefe Hypothekenzinsen Nutzen ziehen können. Die Finanzierung ist auch durch neue Hypothekarmodelle erleichtert worden. Für 2006 rechnen wir mit leicht höheren Zinssätzen und somit mit einer Stagnation der Baunachfrage auf hohem Niveau.

The global economy was estimated to be 1% weaker in 2005 compared to the previous year. The prime reason was the rise in raw materials prices, especially crude oil. This eroded global purchasing power by about 1%. In Switzerland this recessive force was clearly felt: growth of exports fell from 5% in 2004 to 3% in the current year. Above average growth was observed in the construction industry (+2.5%) and capital equipment investment (+2%).

In 2006, we expect the crude oil price to be falling. Overall demand will stabilize, holding a level that is compatible with a +1.6% growth of GNP (Gross National Product). Nonetheless, the investment in equipment is significantly higher (+5.5%) and exports (+4.1%). The decline in building applications indicates a stagnation of building activities albeit at a high level.

This prognosis is supported by the KOF economic barometer that forecasts industrial production 6 to 9 months ahead. This index rose during the fourth quarter. Also the consumption index surpassed the 50 point mark hitting 58 which indicates an expanding economy.

Therefore a slight improvement in employment is to be expected. Industry is still operating well below capacity, so that enterprises have relatively little freedom with regard to price increases. This suggests that inflation will continue to remain low.

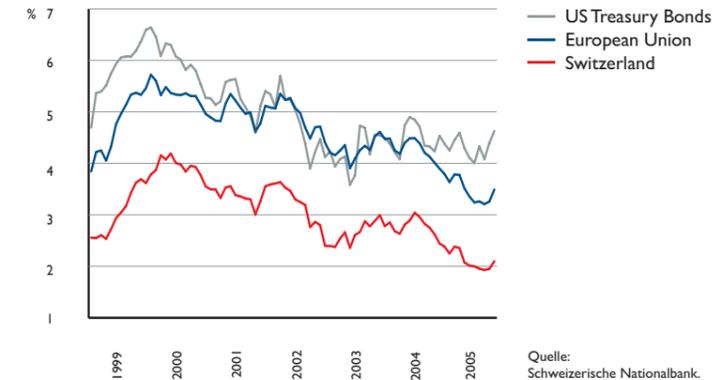
The long-term interest rates are extremely low. The real estate market has taken advantage of this situation with low mortgage rates. Financing has been facilitated through new mortgage models. For 2006 we can expect slightly higher interest rates pulling the brakes on building demand at its current high level.

## Wirtschaftsdaten im Überblick Key Economic Figures

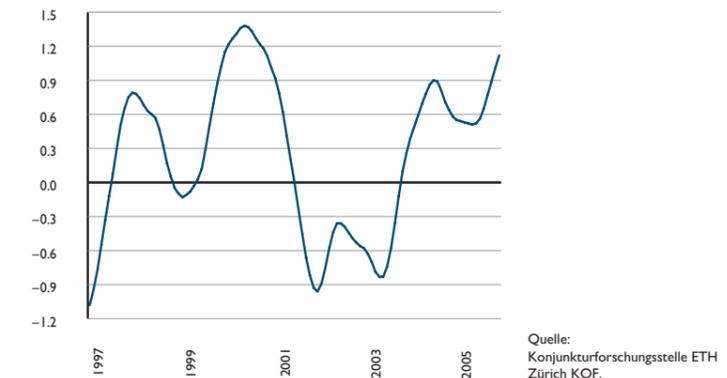
	2003	2004	2005F	2006F
<b>BIP/GDP Real %YOY</b>				
Switzerland	-0.3	2.1	1.7	1.6
European Union	0.9	2.2	1.7	1.9
Eastern Europe	4.0	4.5	4.2	4.1
USA	3.0	4.4	3.2	2.8
<b>Inflation KPI/CPI %YOY</b>				
Switzerland	0.6	0.8	1.2	1.2
European Union	1.9	1.9	1.9	1.6
Eastern Europe	4.2	5.4	4.1	3.4
USA	2.3	2.7	3.2	3.0
<b>Arbeitslosenquote % Unemployment rate %</b>				
Switzerland	4.1	4.2	4.1	3.9
European Union	8.7	8.8	8.7	8.4
Eastern Europe (EU)	15.4	15.2	14.4	13.3
USA	6.0	5.5	5.1	4.8

Quellen:  
Datastream (Länder: Consensus Economics, Economic Intelligence Unit, Einschätzung IFF).  
Arbeitslosenquote/  
Unemployment Rate: OECD.

## Renditen auf 10-jährige Staatsobligationen 10 years Government Bond Yields



## KOF Konjunkturbarometer KOF Economic Barometer



# Schweiz.

## Markt für Büroinvestitionen.

# «Die Schweiz wird neu entdeckt.»

Der Markt für Immobilieninvestitionen ist vom Cashflow getrieben. Dies wird bei Büroimmobilien besonders deutlich. Nur ein Teil der budgetierten Investitionsvolumen kann aufgrund zu wenig passender Angebote tatsächlich platziert werden. Der Markt für Büroimmobilien ist für institutionelle Investoren auch ein Markt der strengen Anlagekriterien. Diese werden trotz des Anlagedruckes weit gehend eingehalten. Angebote, die den oft ähnlichen Kriterien institutioneller Anleger nicht entsprechen, finden unter ihnen selbst zum «fair» bewerteten Preis keinen neuen Eigentümer.

Im Verlaufe des Jahres gingen einige grossvolumige Single Asset Deals im Büro- und Einzelhandelsbereich über die Bühne. Das typische Investitionsvolumen für institutionelle Investoren liegt zwischen CHF 20 und 50 Millionen. Das Gros der angebotenen Objekte liegt aber darunter. Hier bietet auch ein grosser Teil der privaten Investoren mit.

Auf dem Markt tauchen neue Anleger auf. Dazu zählen beispielsweise Family Funds, privates Aktienkapital und vermehrt auch ausländische institutionelle Investoren u.a. aus Israel, Skandinavien und London. Diese Investoren haben die Schweiz als Diversifikationsland entdeckt. Sie vertrauen in die stabile Währung und in die vergleichsweise geringe Volatilität der Märkte und richten ihr Augenmerk vor allem auf Immobilien wie Hotels, Einkaufszentren und Büros. Sie operieren oft mit einem höheren Fremdkapitalanteil als viele Schweizer Anleger, bieten deshalb gute Preise und sind ebenfalls schnell und unkompliziert in der Abwicklung.

Gemäss unserer Umfrage zu aktuellen Immobilientransaktionen und zahlreicher Interviews liegen derzeit die Anfangsrenditen für Top-Büroimmobilien (A)\* nicht unter 5,5% brutto und 4,9% netto. Standard-Immobilien (B) generieren eine BR von 6,2% und eine NR von 5,5% und Basis-Immobilien (C) eine BR von mindestens 7,2% und eine NR von mindestens 6,5%. Auf die Anlagekriterien der institutionellen Anleger passen A- und B-Objekte. Hier ist der Markt ausgetrocknet. Am ehesten sind Angebote im C-Bereich verfügbar, da in dieser Kategorie ein hoher Leerstand herrscht.

The real estate investment market is a cash flow driven market. And office property is especially sensitive in this respect. Institutional investors are under pressure to find suitable properties to meet their budget targets, but their investment criteria are very stringent. If insufficient suitable opportunities are available, then budgets will only be partially invested. Thus properties offered at fair values are often ignored by the institutional investors who are competing for a limited supply of «ideal» objects.

During the year a number of large volume Single Asset Deals in the office and retail property sector were completed. The typical investment volume for institutional investors was CHF 20 to 50 million. However, the majority of the property on offer lies in a lower price bracket where most of the private investors are also competing.

New investors are appearing on the market: Family Funds, Private Equity Capital and an increasing number of foreign institutional investors from Israel, Scandinavia, London and elsewhere. These investors have discovered Switzerland as an opportunity for diversification, attracted by the stable currency and the relatively low volatility of the market. They seek top properties like hotels, shopping centres and offices. Operating with higher levels of external capital than typical Swiss investors, they can offer good prices and are efficient and easy negotiating partners.

According to our survey of current real estate transactions and countless interviews, the current initial yield for top office properties (A)\* is above 5.5% gross or 4.9% net. Standard property (B) generates a gross return of 6.2% and net of 5.5%. For basic property (C) the return is at least 7.2% gross and 6.5% net.

Institutional investment criteria allow the selection of A and B properties. However, this market is now dried up. The majority of opportunities are for C properties as these are most often empty. By far the largest market for office property is in the Zurich and Geneva economic

Der mit Abstand grösste Markt für Büroimmobilien findet sich im Wirtschaftsraum Zürich und in Genf. Basel verzeichnet einen besonders hohen Anteil an Eigennutzern und ist deshalb als Investitionsmarkt verhältnismässig klein.

Die Illiquidität wird sich in Zukunft nur geringfügig ändern. Selbst wenn wieder mehr Vertrauen in den Aktienmarkt gefasst wird, die Zinsen leicht steigen und die Anlagehorizonte kürzer werden, behält der Immobilienmarkt seine Anlageattraktivität.

Eine Belebung der Wirtschaft könnte allerdings zu mehr Vertrauen in der Projektentwicklung führen. Der Zeitpunkt für antizyklisches Verhalten kann als günstig betrachtet werden. Ausserdem haben moderne Bürokonzepte eine bessere Marktchance als in die Jahre gekommene Objekte.

regions. Basel is characterised by a high rate of owner occupancy and thus is a relatively small investment market.

The illiquidity will only change marginally in the future. Even if confidence in the stock market rises, interest rates rise slightly and the investment horizon falls, the real estate market will nonetheless remain an attractive investment field.

An economic upturn would however increase confidence in project development. It is a good time to act anti-cyclically. Besides modern office concepts have more potential than ageing properties.

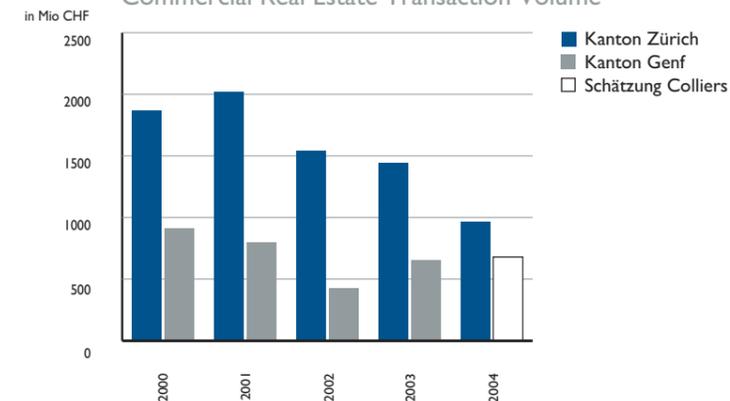
### Anfangsrenditen für Büroimmobilien Cap Rates/Initial Yields for Office Buildings

	Brutto Gross	Trend 06	Netto Net	Trend 06
Klasse A	5.5%	→	4.9%	→
Klasse B	6.4%	↗	5.5%	→
Klasse C	7.6%	↗	5.9%	→
Prime Yield Klasse A/B	6.7%		5.7%	

Objekte der A-Klasse bleiben weiterhin knapp im Angebot und gut nachgefragt. Objekte der B- und C-Klasse erfordern eine höhere Marge für Marketing und Erneuerung. Da die Zinsen voraussichtlich nur moderat ansteigen, bleiben die Nettorenditen konstant.

Quellen: Colliers.

### Transaktionsvolumen kommerzieller Immobilien Commercial Real Estate Transaction Volume



Quellen: Statistisches Amt Kanton Zürich und Kanton Genf.

\* siehe Glossar, see glossary.

## «Life-Science sorgt für Belebung.»

Die Nachfrage nach Mietobjekten ist in Basel gering. Es ist keine deutliche Marktbelebung zu verzeichnen, obwohl ein breites Angebot an kleineren und grösseren Büroflächen vorhanden ist. Dennoch ist es schwierig, eine Auswahl an passenden Angeboten für die jeweils individuellen Wünsche eines potenziellen Mieters zu finden.

Dass neue Büroflächen gemietet werden hat vielfältige Gründe: Der Hauptgrund sind Reorganisationen, aber auch Zuzüge aus umliegenden Regionen spielen eine wichtige Rolle. Ein kleinerer Anteil der Nachfrage wird von Firmenneugründungen generiert. Gefragt sind moderne und flexible Flächen.

Generell gestiegen sind die Ansprüche der Mieter. Das Preis-Leistungs-Verhältnis muss stimmen und man will das Optimum zum minimalen Preis. Um dies zu erreichen werden die Verhandlungen härter geführt. Daher ist ein Druck auf die Mietpreise deutlich spürbar und der Mietzins zeigt sich als sensibler Faktor. Dass Anbieter einen Preisnachlass gewähren, gehört heute zur Regel.

Zu dieser Korrektur sind hingegen finanzstarke Eigentümer und private Anbieter nur selten bereit, selbst wenn sie bereits mehrere Monate über Leerstände verfügen. Sie ziehen leere Büroflächen Preiskonkzessionen vor. Dieses Verhalten wird durch das tiefe Zinsniveau und die relativ geringen Refinanzierungskosten begünstigt.

In naher Zukunft wird es keine gravierenden Änderungen im Gesamtangebot geben. Es zeichnet sich eine Verschiebung von C-Flächen nach A- und B-Flächen ab. C-Klasse-Objekte werden somit vermehrt leer stehen. Neubauten werden das Angebot erweitern. Ein neues Bürogebiet entsteht beispielsweise in der Gegend Bahnhof/Dreispietz. Der Novartis-Campus liegt hingegen ausserhalb des Marktes, da er von Novartis direkt erstellt wird.

Promotoren wie auch Investoren beginnen mit dem Bau erst nach Vorvermietung. Anders geschehen beim Jacob-Burckhardt-Haus: Der Bau wurde während der Entstehung

The demand for rental properties in Basel is limited. There are no significant signs of reanimation of the market. Although a wide selection of smaller and larger office space is available it is nonetheless difficult to find a selection of suitable offers that satisfy the demands of a given potential tenant.

There are a variety of reasons why office space is sought: the main is reorganisation, but moves from outlying areas play an important role. A smaller age of demand is from start-up businesses. The demand is for modern and flexible properties.

Tenants' demands have in general risen. The value for money has to be obvious; they want the optimum deal at the minimum price. In order to achieve this, they negotiate harder. This has put rents under pressure. So rental income is now a sensitive factor and rent concessions are frequently made.

However, financially secure owners and private suppliers are rarely willing to make this compromise. Even when property has been standing empty for months they are more willing to accept a higher vacancy rate than to make a concession on rent levels. This behaviour is facilitated or encouraged by the low interest rates and subsequently lower refinancing costs.

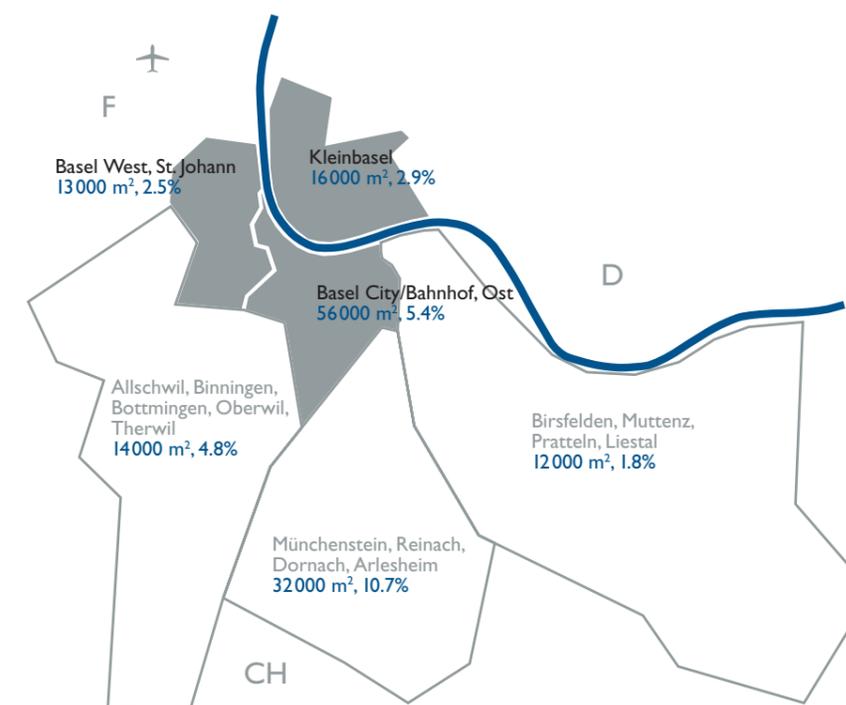
In the near future, there will be no drastic change to the overall supply. There is an evident shift from C to A and B properties. C-class objects will therefore be increasingly left empty. New buildings will expand the offer. One example of a new building is in the Dreispitz/Station area. The Novartis Campus on the other hand is not part of the market, as it is being built and utilised by Novartis themselves.

Promoters and investors only start building once the pre-rental contracts have been signed.

## Angebot an Büroflächen im Wirtschaftsraum Basel Available Office Space within the Basel Economic Region

verfügbar innerhalb 6 Monaten  
available within 6 months

	Leerstand/Vacancy sofort verfügbares Angebot		Angebot/Availability innert 6 Monaten	
	m <sup>2</sup>	%	m <sup>2</sup>	%
Stadt Basel	62 000	2.9	85 000	4.0
Wirtschaftsraum	90 000	2.7	143 000	4.2



### Büroklassen Office Classes

	Mietpreisband Price Range CHF/m <sup>2</sup> p.a.	Angebot Availability Anteil/Share
Klasse A	190–280	38%
Klasse B	130–210	50%
Klasse C	120–200	12%

### Mieten nach Marktgebieten Rents in Market Regions

	Mietpreisband Price Range CHF/m <sup>2</sup> p.a.	Topmiete Toprent CHF/m <sup>2</sup> p.a.	Mittel Average CHF/m <sup>2</sup> p.a.
<b>Stadt</b>			
Kleinbasel	150–330	370	209
Basel West/St. Johann	130–225	330	207
Basel City/Bahnhof Ost	155–305	530	243
<b>Region</b>			
Birsfelden, MuttENZ	125–240	280	157
Münchenstein, Reinach	135–210	220	155
Allschwil, Binningen	105–210	250	191
Basel-Stadt			202
Wirtschaftsraum			196

gestoppt. Weitergebaut wurde erst, als ein neuer Mieter gefunden wurde. Ein Problem bei der Vermietung sind oft die restriktiven Parkierungsmöglichkeiten. Zahlreiche Marktteilnehmer schreiben diese Tatsache der mangelnden wirtschaftsfördernden Haltung der aktuellen Regierung zu.

Das Thema Umnutzung wird vermehrt geprüft und zum Teil auch ausgeführt. Dies, wenn eine spezifische andere Nutzung Sinn macht und eine Nachfrage hierfür vorhanden ist. Dieser Trend wird sich – hauptsächlich nach längerer Leerstandsdauer – verstärken.

Für 2006 werden die Mieten auf bestehendem Niveau stabil bleiben; sie sind aber nach wie vor verhandelbar. Die Anbieter werden noch professioneller und flexibler. So werden kurze und temporäre Mietverträge für beispielsweise zwei oder drei Jahre abgeschlossen. Genutzt werden diese Raumkonzepte unter anderem für spezifische Projekte wie zum Beispiel für ein begrenztes Forschungsprojekt aus der chemischen Industrie.

Die Tendenz im Markt zeigt, dass Mieter den Ausbau nicht selber an die Hand nehmen, sondern vom Anbieter organisiert bekommen wollen. Die durchschnittliche Bürofläche pro Arbeitsplatz beträgt zwanzig Quadratmeter, obwohl seit Jahren auch in der Schweiz ein Trend zu amerikanischen oder englischen Verhältnissen mit zehn bis fünfzehn Quadratmetern prognostiziert wird.

Im Unterschied zu Zürich wird Basel stärker belebt vom Zuzug vieler Firmen im Bio- und Pharmabereich als von der Reorganisation. Die Chance für Basel besteht in der attraktiven Lage als Dreh- und Angelpunkt für internationale Konzerne vor allem im Life-Science-Bereich. Eine internationale und pro-europäische Haltung vergrössert das wirtschaftsregionale Wirkungsgebiet.

Die politischen Rahmenbedingungen sollten weiter verbessert werden. Es gilt bestehende Vorteile bekannter zu machen und neue Anreize zu schaffen.

The case of the Jacob-Burckhardt House illustrates this phenomena all too well: work was actually stopped during construction while a replacement tenant was found. A common hindrance to letting is that parking opportunities are often limited. Many market players claim that the policy of the current local Government is discouraging to business development in this respect.

Alternative usage is increasingly considered and conversions often undertaken. This is done when the alternative use makes sense and there is a clear demand. The longer space is standing empty the more this trend will increase.

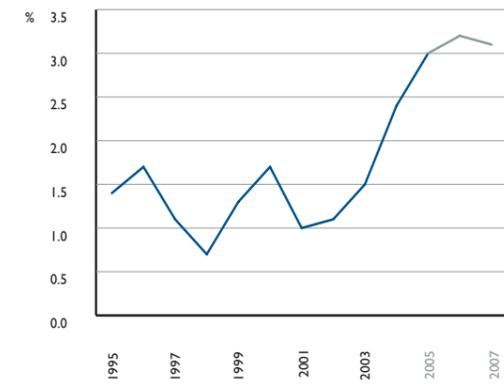
For 2006, rents will remain stable at the current level, however, they are open to negotiation. Suppliers are becoming more flexible and professional. So short or temporary contracts of two to three years are increasingly common. This often relates to specific projects such as limited length research projects from the chemicals industry.

The market trend suggests that tenants are less willing to handle the installation and fittings. They want the landlord to take care of that. The average office space per working place is still 20 m<sup>2</sup>. But for several years people have been forecasting a trend towards American or British levels of 10 to 15 m<sup>2</sup> per person.

Unlike Zurich, where the market is driven by reorganisation, Basel is animated by new arrivals of chemical and biotech companies. Thus Basel benefits from its historic strength in pharmaceuticals and remains attractive to established multinational corporations and new life-sciences companies. Basel's pro-European stance and international outlook increases its catchment area and its economic influence.

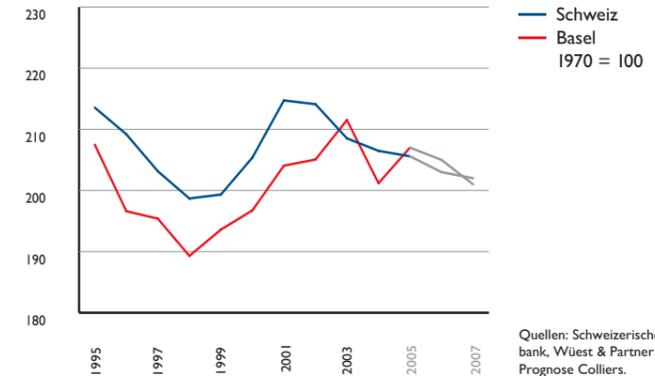
The political conditions must be improved and the advantages better communicated. New incentives must be created.

Büro Leerstandsentwicklung  
Office Trend of Vacancies



Quelle: Statistisches Amt Basel-Stadt. Allfällige Unterschiede zu den angegebenen Leerständen auf Seite 11 entstehen aufgrund von Differenzen in der Messmethode, der Messzeitpunkte und der Gebiets- und Flächendefinitionen.

Mietpreisindex  
Office Rent Index



Quellen: Schweizerische Nationalbank, Wüest & Partner AG, Prognose Colliers.

Kennzahlen Agglomeration Basel  
Key Figures Agglomeration Basel

<b>Beschäftigte</b>	<b>250 000</b>
Anteil der vier grössten Branchen	
Industrie, verarbeitendes Gewerbe	20%
Immobilien, Informatik, Forschung	15%
Handel und Reparaturen	14%
Gesundheits- und Sozialwesen	11%
<b>Büroarbeitsplätze</b>	<b>192 000</b>
<b>Arbeitslosenquote</b>	
2004	4.3%
2005 (Oktober)	3.9%
<b>Wohnbevölkerung</b>	<b>479 000</b>

Quellen: Statistisches Amt Basel-Stadt und Baselland.

## «Die City als Anziehungspunkt.»

Im Zentrum von Genf herrscht eine gute Nachfrage, aber ein knappes Angebot an Büroflächen. Diese Nachfrage stammt hauptsächlich aus dem Finanzsektor, da dieser Wirtschaftszweig seine Raumbedürfnisse sowie seinen Standort verbessern möchte.

Gefragt sind auch neue, moderne und flexible Büroflächen mit gutem Design, auch wenn hier in den Ausbau investiert werden muss. Dieser Nachfragewunsch kann jedoch in der City kaum erfüllt werden. Hingegen gibt es Angebote zum Beispiel im neuen, modernen Business District in den Gebieten Carouge, Acacias und im Genfer Vorort Lancy. In der Agglomeration herrscht hingegen eine schwache Nachfrage nach Büroräumlichkeiten.

Der Büromarkt Genf verzeichnet wenige Neugründungen von Firmen und kaum Zuzüger. Die Nachfrage bleibt stabil auf Vorjahresniveau. Die Hauptnachfrage nach Mietflächen konzentriert sich auf kleinere Grössen bis 1000 m<sup>2</sup> und weniger auf mittlere Büroflächen bis 3000 m<sup>2</sup>. Die Mieten in der Innenstadt sind für viele KMUs zu hoch und werden dies auch in Zukunft wohl bleiben.

Im Gegensatz zu Zürich zahlen die Mieter die Ausbauskosten sowie den Umzug selber. Anbieter offerieren in seltenen Fällen auf den Mieter zugeschnittene «full-service-packages». Dies ist aufgrund der tieferen Leerstands- und Angebotsquoten nur selten notwendig.

In the centre of Geneva, there is plenty of demand but a limited supply of office space. The demand is primarily from the financial sector, as many companies seek to improve their locations and office conditions.

The demand is for new, modern and flexible spaces with good design even if investment in fittings is required. The City is struggling to meet this demand whereas the new modern business districts of Carouge, Acacias and the suburb of Lancy have a plentiful supply of this type of property. There is weak demand for office space in the agglomeration.

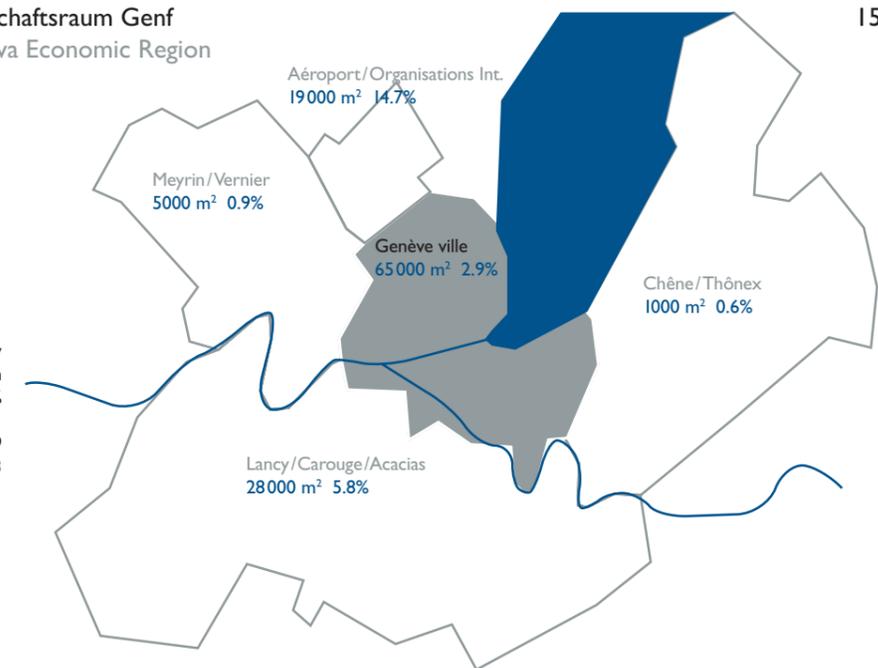
The office market in Geneva sees few start-ups and new arrivals. Demand is constant at last year's levels. The main focus is on small office spaces of up to 1000 m<sup>2</sup>. There is less demand for medium size spaces of up to 3000 m<sup>2</sup>. The rent prices in the inner city are and will in future remain too high for SMEs.

In contrast to Zurich, the majority of tenants take responsibility for the installation and fitting of the space themselves and do not get help with removal services from the landlord. Hardly any companies offer tailored-to-tenant packages because the high demand and low availability make these incentives unnecessary.

## Angebot an Büronutzflächen im Wirtschaftsraum Genf Available office space within the Geneva Economic Region

verfügbar innerhalb 6 Monaten  
available within 6 months

	Leerstand/Vacancy sofort verfügbares Angebot m <sup>2</sup> %	Angebot/Availability innert 6 Monaten m <sup>2</sup> %
Genève ville	58000 2.6	65000 2.9
Wirtschaftsraum	103000 2.9	118000 3.3



### Büroklassen Office Classes

	Mietpreisband Price Range CHF/m <sup>2</sup> p.a.	Angebot Availability Anteil/Share
Klasse A	400–540	46%
Klasse B	280–410	48%
Klasse C	240–300	6%

### Mieten nach Marktgebieten Rents in Market Regions

	Mietpreisband Price Range CHF/m <sup>2</sup> p.a.	Topmiete Toprent CHF/m <sup>2</sup> p.a.	Mittel Average CHF/m <sup>2</sup> p.a.
<b>Genève ville</b>	280–590	810	433
<b>Region</b>			
Aéroport	165–510	520	422
Meyrin/Vernier	120–250	320	199
Lancy/Carouge/Acacias	175–430	450	382
Chêne/Thônex	190–430	450	301
<b>Wirtschaftsraum</b>			408

Der Indicateur des Loyers de Bureaux der Colliers AMI SA ermittelt Marktmieten aufgrund der Einschätzungen von Experten. Die Einschätzungen können von den hier angegebenen Mieten aus Inseraten abweichen.

# Genf.

Auch der Faktor Mietpreis ist in Genf weniger entscheidend als in Zürich oder Basel. Wichtiger sind dafür in der Rhône-Stadt die Erreichbarkeit der Immobilie, Parkierungsmöglichkeiten, Design und Funktionalität.

Die Mietpreise werden für B-Klasse- wie C-Klasse-Objekte stabil bleiben. Im A-Klasse-Segment werden die Mieten wieder ansteigen. So zum Beispiel an der «Rive Gauche».

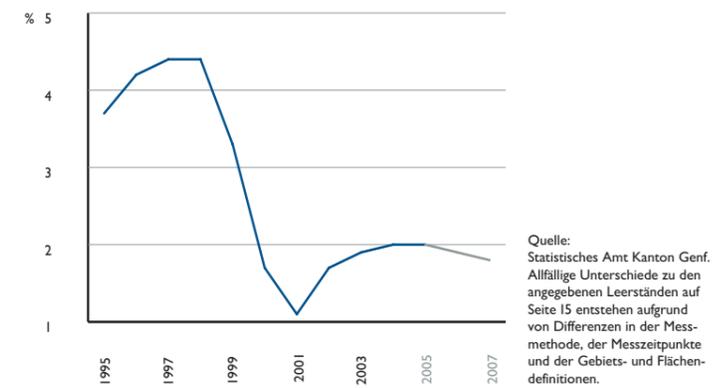
Der Wunsch, Büroflächen in der City zu mieten, bleibt vorhanden und nimmt eher zu, obwohl praktisch keine Angebote zur Verfügung stehen. Aus diesem Grund haben Neubauprojekte – sofern sie die gewünschten Kriterien erfüllen – in den neuen Geschäftsvierteln eine gute Chance, Nachfrager zu finden. Hinzu kommt, dass grosse Firmen in der Regel ihren eigenen Firmensitz bauen.

For the same reason the rent price is a less decisive factor than in Zurich or Basel. On the other hand, in the Rhone City, accessibility, parking opportunities, design and functionality are still very important.

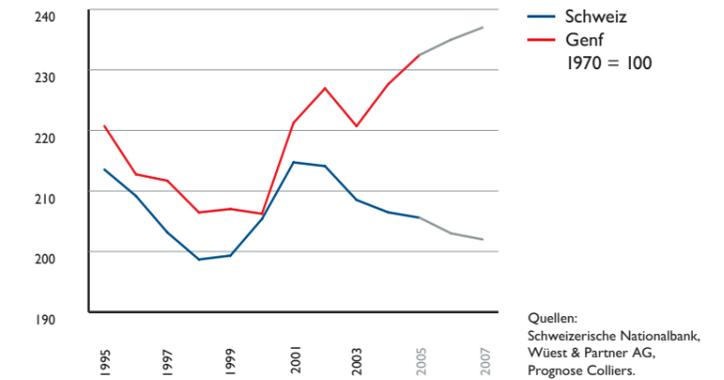
The rent prices for B- and C-class properties will remain stable. A-class rent prices will rise again in areas like «Rive Gauche», for example.

There is a consistent demand for office space in the City which will tend to rise even though there is practically no available space. Therefore, new building projects in the up-coming business districts stand a good chance of finding tenants provided they meet the appropriate standards. Having said that, large companies tend to build their own headquarters.

### Büro Leerstandsentwicklung Office Trend of Vacancies



### Mietpreisindex Office Rent Index



### Kennzahlen Agglomeration Genf Key Figures Agglomeration Geneva

<b>Beschäftigte</b>	<b>280 000</b>
Anteil der vier grössten Branchen	
Handel und Reparaturen	15%
Immobilien, Informatik, Forschung	14%
Gesundheits- und Sozialwesen	11%
Industrie, verarbeitendes Gewerbe	9%
<b>Büroarbeitsplätze</b>	<b>218 000</b>
<b>Arbeitslosenquote</b>	
2004	7.3%
2005 (Oktober)	7.2%
<b>Wohnbevölkerung</b>	<b>471 000</b>

Quelle: Statistisches Amt Kanton Genf.

# «Anbieter werden zu umfassenden Service-Dienstleistern.»

Der Markt im Wirtschaftsraum Zürich bewegt sich und man tätigt für gute Objekte an guten Lagen wieder Abschlüsse. Insbesondere ist eine Querverschiebung von der Agglomeration in die Stadt Zürich zu beobachten. In der Stadt Zürich hat das Angebot erstmals seit 2001 leicht abgenommen, im ganzen Wirtschaftsraum stabilisiert sich die Quote auf dem Niveau des Vorjahres.

Die Triebfeder der Nachfrage liegt in der Raum- und Kostenoptimierung. Doch die Verhandlungen zwischen Anbieter und Nachfrager werden hart geführt; der Mietpreis ist in Bewegung. In der Regel wird ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis für ein ganzes Servicepaket gewünscht. Erfolgreich sind Anbieter, die fixfertige Arbeitsplatzlösungen bieten.

Auf dem Markt ist ein breites Angebot an Objekten vorhanden. Nachfrager wollen A- und B-Objekte zu günstigen Preisen. Gefragt sind hauptsächlich kleinere Büroflächen. Aber auch einige grössere Flächeneinheiten wurden gesucht und vermittelt, so zum Beispiel an das Steueramt des Kantons Zürich oder an die GE Capital. Weitere grosse Dienstleister nutzten die Marktchance, um ihre in den Boomjahren (1999 bis 2001) zum Teil auseinander gezogenen Verwaltungen zu vereinen. So zum Beispiel die Relocation-Aktivitäten von Sunrise, IBM und PWC, die im Laufe des Jahres vollzogen wurden.

Die Kriterien der Nachfrage heissen: Kein Luxus im Ausbau, sondern gut erschlossene sowie zweckmässige Flächen und flexible Lösungen. Bei Erneuerung des Mietvertrages prüfen die Nachfrager mögliche Alternativen genau. Die Nachfrager sind oft gut informiert und wählerisch. Sie pochen auf eine mietfreie Zeit während der Ausbauphase.

Zugenommen hat auch die Verhandlungsbereitschaft der Vermieter. Sie haben ein grosses Dienstleistungsangebot im Gepäck und sind heute bedeutend kreativer. Um Mieter zu gewinnen, lässt sich die Anbieterseite einiges einfallen: So bietet sie als «Incentives» zum Beispiel Gratismonate oder eine Staffelmiete an. Sehr oft finanziert der

The market in the Zurich economic region is stirring and once again deals are being signed for good properties in good locations. There is evidently a shift from the suburbs into the City. For the first time since 2001, availability in Zurich has fallen and throughout the region, the vacancy rate is stabilizing at last year's level.

Demand is being driven by space and cost rationalisation. Tough negotiations are normal; and the rent prices are fluctuating. The desire for optimum value for money generally means that tenants want a full-service package. The most successful companies offer all-in workspace package deals.

There is a wide range of properties on offer. Usual enquiries are for A- and B-class properties at low prices. The majority of demand is focused on small office spaces. But a number of institutions are seeking larger units. For example, the Tax Office of the Canton Zurich or GE Capital. Furthermore, some of the big service companies are seizing the opportunity to consolidate. During the boom years (1999 to 2001) they rapidly expanded into offices spread across many different sites. For example, Sunrise, IBM and PWC all moved during the year to consolidate their offices at one location.

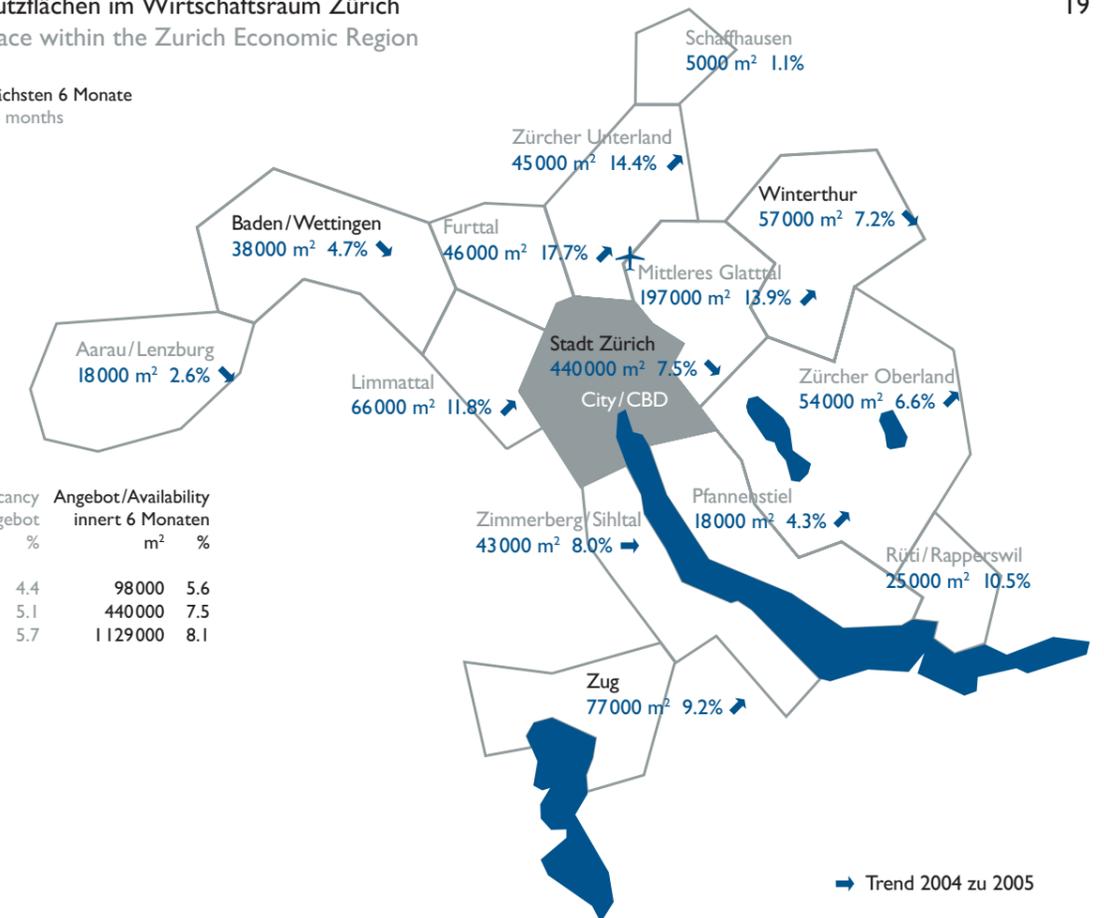
The top criteria for offices is now functionality: luxurious fittings are out, while accessible and flexible properties are in. When a rental contract is up for renewal, tenants closely examine all the alternatives. Prospective tenants are usually well-informed and selective. They insist on a rent waiver during the fitting and installation phase.

The landlords and managers have become more flexible. Armed with a broader range of services, they are definitely more creative nowadays. They are coming up with quite a number of new ideas to win tenants: for example, a free months rent or sliding scales are just two of the incentives often available. Frequently, the landlord will finance the installations and fittings costs or will make a contribution to the moving costs.

## Angebot an Büronutzflächen im Wirtschaftsraum Zürich Available Office Space within the Zurich Economic Region

verfügbar innerhalb der nächsten 6 Monate  
available within the next 6 months

	Leerstand/Vacancy sofort verfügbares Angebot		Angebot/Availability innert 6 Monaten	
	m <sup>2</sup>	%	m <sup>2</sup>	%
City/CBD	77 000	4.4	98 000	5.6
Ganze Stadt	295 000	5.1	440 000	7.5
Wirtschaftsraum	798 000	5.7	1 129 000	8.1



### Büroklassen Office Classes

	Mietpreisband Price Range CHF/m <sup>2</sup> p.a.	Angebot Availability Anteil/Share
Klasse A	250–480	18%
Klasse B	150–245	44%
Klasse C	135–200	38%

### Mieten nach Marktgebieten Rents in Market Regions

	Mietpreisband Price Range CHF/m <sup>2</sup> p.a.	Topmiete Toprent CHF/m <sup>2</sup> p.a.	Mittel Average CHF/m <sup>2</sup> p.a.
<b>Stadt</b>			
Ganze Stadt	160–345	790	271
davon City/CBD	280–580	790	439
<b>Region</b>			
Aarau/Lenzburg	120–250	330	176
Baden/Wettingen	120–270	310	191
Furttal/Regensdorf	120–220	270	139
Limmattal	115–240	310	159
Mittleres Glatttal	130–290	500	226
Pfannenstiel	165–390	410	255
Rüti/Rapperswil	100–230	290	198
Schaffhausen	105–245	310	166
Winterthur	120–300	340	192
Zimmerberg/Sihltal	120–290	340	157
Zug	120–300	380	178
Zürcher Oberland	110–210	320	158
Zürcher Unterland	110–230	300	151

### Wirtschaftsraum

233

Vermieter auch den Innenausbau mit oder bezahlt einen Teil an den Umzug. Grosse Institutionelle können in diesem Bereich besser mithalten und werden immer mehr vom reinen Flächenanbieter zum umfassenden Mieter-Service-Dienstleister. Die Miete ist hier nur ein Verhandlungspunkt unter vielen.

Institutionelle Anbieter lassen selten mit sich über den Mietpreis verhandeln. Anders bei Kleinanlegern: Sie sind oft wenig liquid und nicht finanzkräftig genug, um ihren geforderten Mietpreis über längere Zeit halten zu können.

Zürich Nord nimmt Konturen an als Standort für grosse Einzelfirmen wie beispielsweise UBS, CS, PWC, Zürich Versicherungen oder Sunrise. Mit dem Ausbau der Glattalbahn, den Potenzialen des Quartiers Leutschenbach und dem Glattpark Opfikon ist Zürich Nord der Ort mit der rasantesten und grössten Entwicklung im Wirtschaftsraum Zürich. Das Trendquartier Zürich West hingegen konnte sich als neuer Bürostandort noch nicht etablieren. Es ist aber auf bestem Weg dazu. Altstetten konnte einige seiner grossflächigen Angebote erfolgreich vermitteln und seine Adresse als Bürostandort wieder festigen. Last but not least: Zürich Süd wird frühestens nach Eröffnung des Üetlibergtunnels (Ende 2008) für den Büroflächenmarkt attraktiver.

Auch 2006 wird ein Misstrauen gegenüber der Nachhaltigkeit der sich abzeichnenden Situation bestehen bleiben. Trotzdem gehen wir davon aus, dass sich der Markt etwas beleben wird. Die Nachfrage wird hauptsächlich aus der Restrukturierung der Unternehmen und teilweise aus Zuzügen und weniger aus dem Wachstum erzeugt. Voraussichtlich fallen Geschäftsabschlüsse allgemein positiver aus als budgetiert. Dies könnte zur Schaffung weiterer Arbeitsplätze führen.

Kommt nichts Unerwartetes dazwischen, wird sich der Markt leicht, frühestens ab 2007 deutlich erholen. Wir sind überzeugt, dass sich dieser vorsichtige Optimismus und die abzeichnende Dynamik festigen werden.

Large institutions are better able to compete in this area and they are increasingly evolving from simply space providers to full-service agencies. The rent price is only one among many negotiating factors.

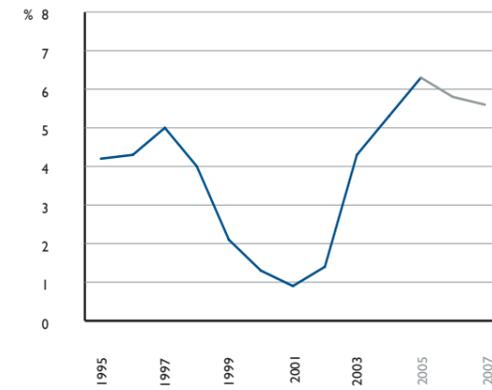
Institutional providers are rarely willing to negotiate the rent price. But small investors will: being financially weaker, they lack the liquidity buffer necessary to stick to their asking price over a long empty period.

Zurich North is gaining profile as a location for large enterprises like UBS, CS, PWC, Zurich Insurance and Sunrise. With the completion of the Glattal light railway and the potential of the Leutschenbach district and the Opfikon Glattpark, North Zurich is the fastest growing most promising area in the Zurich economic region. On the other hand, the trendy Zurich West district, although rising, has not yet been able to establish a reputation as a new office district. Altstetten was able to successfully let some of its large empty properties and solidify its reputation as an office district. Last but not least: South Zurich will have to wait for the opening of the Uetliberg tunnel at the end of 2008 before it gains office market popularity.

Once again in 2006, there is doubt as to whether the emerging scenario is sustainable. Nonetheless, we expect the market to continue to see a gentle increase in activity, driven mainly by restructuring. New arrivals will play a subservient role and signs of start-up growth will remain negligible. On the other hand, end of year balance sheets are expected to close above budget expectations and the hope is that this will create new jobs.

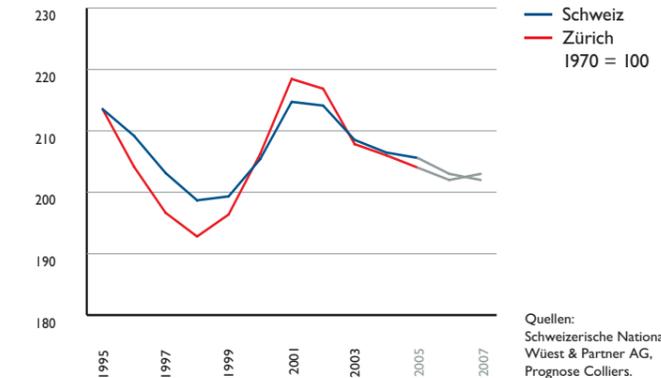
Barring any big surprises, significant recovery of the market is expected not before 2007. We are convinced that this cautious optimism will evolve into clear conviction as a vague trend evolves into a clear market dynamic.

### Büro Leerstandsentwicklung Office Trend of Vacancies



Quelle: Statistisches Amt Stadt Zürich. Allfällige Unterschiede zu den angegebenen Leerständen auf Seite 21 entstehen aufgrund von Differenzen in der Messmethode, der Messzeitpunkte und der Gebiets- und Flächendefinitionen.

### Mietpreisindex Office Rent Index



Quellen: Schweizerische Nationalbank, Wüest & Partner AG, Prognose Colliers.

### Kennziffern Agglomeration Zürich Key Figures Agglomeration Zurich

<b>Beschäftigte</b>	<b>643 000</b>
Anteil der vier grössten Branchen	
Handel und Reparaturen	17%
Immobilien, Informatik, Forschung	16%
Industrie, verarbeitendes Gewerbe	12%
Kredit- und Versicherungsgewerbe	11%
<b>Büroarbeitsplätze</b>	<b>493 000</b>
<b>Arbeitslosenquote</b>	
2004	4.5%
2005 (Oktober)	4.3%
<b>Wohnbevölkerung</b>	<b>1 081 000</b>

Quelle: Statistisches Amt Kanton Zürich.

## «Mehr Schwung und Dynamik.»

Die europäischen Büromärkte gewinnen an Schwung und die meisten konnten das Niveau des Vorjahres halten. Die Leerstände sind kaum mehr gestiegen. Zahlreiche Märkte, vor allem in England, Spanien und Osteuropa, verzeichnen sogar sinkende Quoten. Die Spitzenmieten konnten sich halten.

Die Umsätze der deutschen Büromärkte in Frankfurt und Berlin haben sich deutlich erhöht, auch München und Düsseldorf zeigen Zeichen der Erholung. Die Leerstandsquoten dieser Städte halten im Jahre 2005 das Niveau des Vorjahres. Die Spitzenmieten sind leicht gesunken und liegen zwischen 228 Euro pro m<sup>2</sup> und Jahr (Berlin) und 396 Euro pro m<sup>2</sup> und Jahr (Frankfurt).

Die Umsätze im Londonmarkt sind 2004 bereits leicht gestiegen und haben 2005 weiter zugelegt. Zusammen mit der etwas verminderten Bautätigkeit führte dies zu einer Abnahme der Leerstandsziffern in allen Teilmärkten. Die Spitzenmieten haben sich kaum verändert und liegen bei rund 670 Euro pro m<sup>2</sup> und Jahr.

Der Markt in Paris bewegte sich seitwärts. Bei einer konstanten Leerstandsrate von rund 5,5% Prozent stiegen die Spitzenmieten auf 760 Euro pro m<sup>2</sup> und Jahr.

Erweist sich Zürich innerhalb der Schweiz auch als volatilster Markt, so steht er im europäischen Vergleich sehr stabil da. Die Leerstandsquote von etwas über 5% liegt am unteren Rand des Spektrums, auf der Höhe von derzeit gut funktionierenden Märkten wie Paris, Stuttgart, Dublin oder Wien.

Tritt die erwartete Stabilisierung und das leicht erhöhte Wachstum der Wirtschaft tatsächlich ein, können wir in den nächsten zwei bis drei Jahren europaweit mit einer guten Belegung des Büromarktes rechnen.

The European office market is gaining momentum and the majority of regions were able to maintain last year's levels. Void rates hardly rose and in numerous markets, notably England, Spain and Eastern Europe, the void rates actually fell. Top rents held their levels.

Revenues in the German office markets in Frankfurt and Berlin have risen markedly and Munich and Dusseldorf are showing signs of recovery. The vacancy rates in these cities in 2005 hold the level of the previous year. The top rents fell slightly and are now between 228 Euro per m<sup>2</sup> per year in Berlin and 396 Euro per m<sup>2</sup> per year in Frankfurt.

The revenues of the London market rose slightly in 2004 and continued to rise in 2005. With a slight decrease in building activities, this led to a slight reduction in the vacancy rates in all the London market regions. Top rents hardly changed at around 670 Euro per m<sup>2</sup> per year.

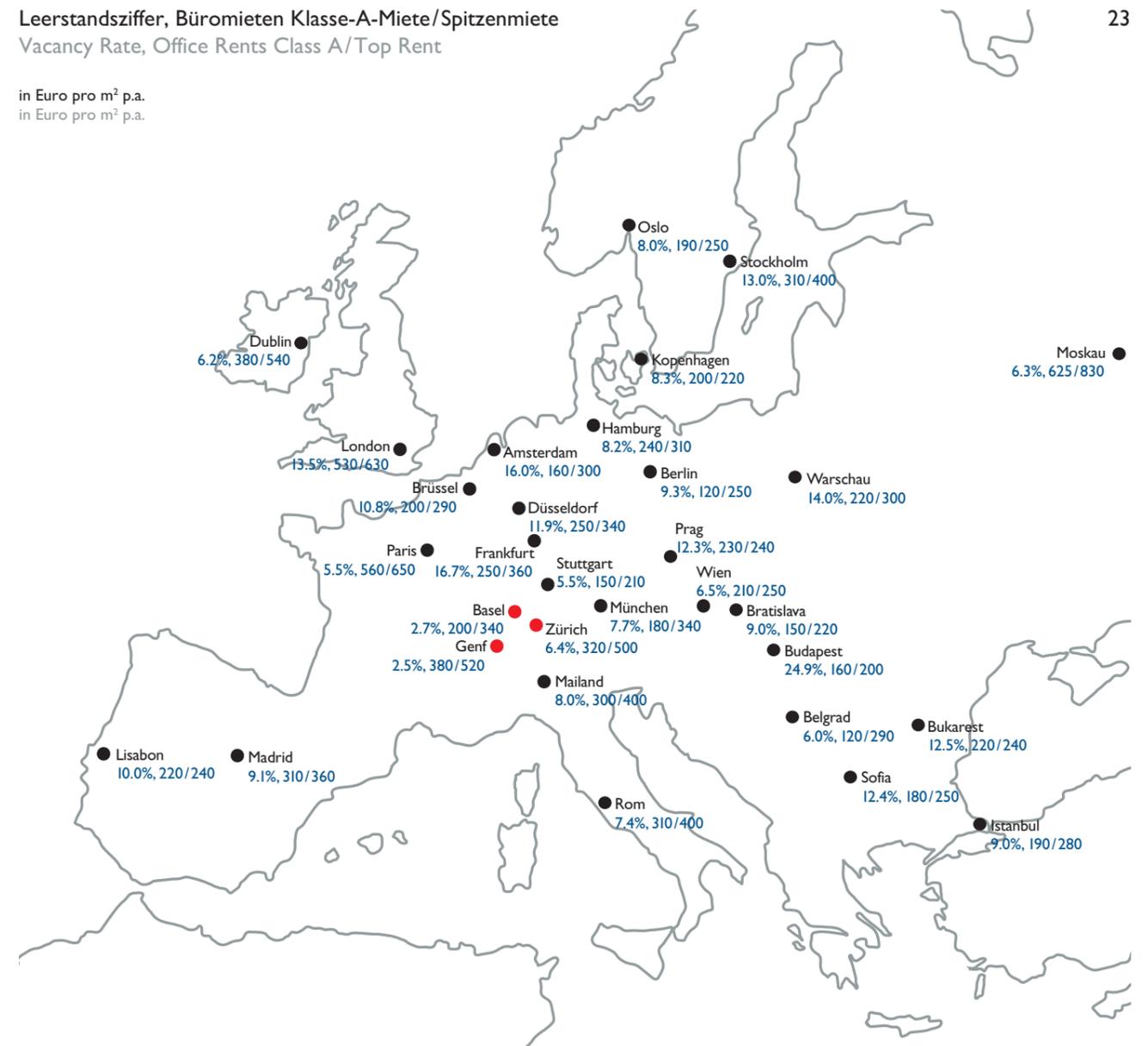
In Paris, there was a horizontal shift in the market. While the void rates stood still at 5.5% the top rents rose to around 760 Euro per m<sup>2</sup> per year.

If Zurich is a volatile market by Swiss standards, it is still very stable compared to other European cities. The vacancy rate of about 5% is at the lower end of the spectrum, comparable to the healthy markets of Paris, Stuttgart, Dublin and Wien.

If stabilisation and growth of the economy kicks-in as expected, we can expect to see reanimation of the office markets all over Europe in the next two to three years.

## Leerstandsziffer, Büromieten Klasse-A-Miete/Spitzenmiete Vacancy Rate, Office Rents Class A/Top Rent

in Euro pro m<sup>2</sup> p.a.  
in Euro pro m<sup>2</sup> p.a.



# «Wir beleuchten den Markt.»

## Methoden

Expertenumfrage mittels Fragebogen (Teilnehmerschaft: Basel 18, Genf 7, Zürich 154) und 20 Experteninterviews. Auswertung von Inseraten in Zusammenarbeit mit Meta-Sys/Immovista, Verifizierung und Konkretisierung über repräsentative Stichproben. Umfrage zu Transaktionen. Daten dritter Anbieter: Schweizerische Nationalbank, KOF ETH Zürich, Statistische Ämter der Kantone Zürich, Genf, Baselland, Basel-Stadt, Bundesamt für Statistik.

Büroflächenbestand: Berechnet über die Anzahl Bürobeschäftigte, in Anlehnung an den Bürobeschäftigten-Schlüssel nach Branchen von Dr. Monika Dobberstein. Annahme: 20 m<sup>2</sup> pro Bürobeschäftigten.

## Definitionen

Büro-Gebäudeklasse A: Erschliessung: sehr gut, zum nächsten Flughafen/Hauptbahnhof innerhalb von 15 Minuten. Lage: zentrales etabliertes Geschäftsviertel oder attraktives neues Geschäftsviertel. Parking im Haus. Gutes Design. Ausbau: neuwertig, Lift und Lüftungssystem. Mindestgrösse: 5000 m<sup>2</sup>.

Büro-Gebäudeklasse B: Erschliessung: gut, zum nächsten Flughafen/Hauptbahnhof innerhalb von 30 Minuten. Lage: urbanes Quartier, Geschäftsadresse. Parking beim Haus. Architektur: zweckmässiges Design. Ausbau: evtl. leichter Sanierungsbedarf, evtl. Lüftung. Mindestgrösse: 1500 m<sup>2</sup>.

Büro-Gebäudeklasse C: Erschliessung: minimal, nächster Hauptbahnhof mehr als 30 Minuten entfernt. Lage und Image: unwichtig. Architektur und Design: unwichtig. Ausbau: minimal.

Leerstand: Die an einem Stichtag leer stehenden und auf dem Markt angebotenen Büroflächen. Im Bericht: sofort und nach Vereinbarung verfügbare Flächen.

## Methods

An expert survey with questionnaires (participants: Basel 18, Geneva 7, Zurich 154) and 20 interviews. Advert evaluation in collaboration with Meta-Sys/Immovista. Correction and quantification by means of representative samples. Transaction survey. Data from external providers Swiss Nationalbank, KOF ETH Zurich, Statistics Office of the Canton of Zurich, Geneva, Baselland, Basel City, The Federal Office of Statistics.

Office space levels: calculated with reference to the number of office employees based on the sector keys provided by Dr. Monika Dobberstein. Assumption: 20 m<sup>2</sup> per office employee.

## Definitions

Office building class A: Accessibility: very good, less than 15 mins to nearest main station or airport. Location: central established business district or new attractive business district. In-house parking. Good design. Fittings: new standard, lift, ventilation system. Minimum size: 5000 m<sup>2</sup>.

Office building class B: Accessibility: good, less than 30 mins to nearest main station or airport. Location: urban quarter or business address. Adjacent parking. Functional architecture. Fittings: possibly in need of renovation, possibly ventilated. Size: at least 1500 m<sup>2</sup>.

Office building class C: Accessibility: basic, over 30 mins to nearest main station. Location and image: irrelevant. Architecture and design: irrelevant. Fittings: minimal.

Vacancy rate: The office space that is not occupied and being offered for rent on the market on the sample day. Within the survey: immediately and after a date to be agreed available office space.

Angebot: Auf dem Markt angebotene Büroflächen, die innerhalb der nächsten sechs Monate verfügbar sind.

Mieten: Nettomietpreise wie sie auf dem Markt angeboten und verhandelt werden. Die Mieten repräsentieren einen einfachen Ausbaustandard. Angabe in CHF pro m<sup>2</sup> pro Jahr.

Preisband: Spektrum der gemessenen Mieten bzw. das 0,1 und 0,9 Quantil, bei den Gebäudeklassen die Quartile.

Durchschnittsmiete, gewichtetes Mittel: Beschreibt das flächengewichtete Mittel aller Messungen.

Spitzenmiete: Auf dem Markt verhandelte Spitzenmiete.

Anfangsrendite, brutto: Verhältnis von Mietertrag (Soll) zum verhandelten Transaktionspreis. Nach SIA D 0214.

Anfangsrendite, netto: Verhältnis von Nettoertrag (Mietertrag Soll-Mietzinsausfall-Betriebskosten zu Lasten Eigentümer-Instandhaltungskosten). In Anlehnung an SIA D 0213.

Agglomeration: Definition gemäss dem Bundesamt für Statistik.

Wirtschaftsraum: Total der für den Büromarkt relevanten Marktgebiete, definiert durch Colliers Schweiz.

Offer: The office space on the market that will be available within 6 months.

Rent: Net rent prices that are being offered and negotiated on. These prices represent a simple fitting out and are expressed in CHF per m<sup>2</sup> per year.

Price range: Spectrum of the rents observed, within the 0.1 and 0.9 quantiles, for the office classes within the quartiles.

Average rent, weighted average: The average of all values observed weighted by space offered.

Top Rents: The top rents being dealt on the market.

Cap rate/Initial yield gross: The relationship between the expected rent revenue and the negotiated transaction price. Based on SIA D 0214.

Cap rate/Initial yield net: The relationship between the net rent revenue and the transaction price. Based on SIA D 0213.

Agglomeration: Definition according to the Federal Office of Statistics.

Economic Region: Total of office market regions, defined by Colliers Switzerland.

# «Reden Sie mit uns.»

## Colliers (Schweiz) AG

Colliers CSL AG  
Siewerdstrasse 8  
8050 Zürich  
+41 44 316 13 00  
info@colliers.ch  
www.colliers.ch

gribi theurillat AG  
Sperrstrasse 42  
4005 Basel  
+41 61 690 40 40  
info@gribitheurillat.ch  
www.gribitheurillat.ch

Colliers AMI (Suisse) SA  
Rue de Malatrex 32  
1201 Genève  
+41 22 317 70 00  
info@colliers-ami.ch  
www.colliers-ami.ch

Rösti + Partner AG  
Bachstrasse 53  
5001 Aarau  
+41 62 823 00 10  
info@roestipartner.ch  
www.roestipartner.ch

Weitere Niederlassungen und  
Korrespondenten in Frick, Laufen,  
Liestal, Glattbrugg, Winterthur,  
Lausanne, Neuchâtel, Fribourg

## Colliers International

www.colliers.com  
250 Standorte in über  
50 Ländern auf  
allen Kontinenten