

«Wir schaffen Durchblick.»



Büromarktbericht Schweiz 2007.
Office Market Report Switzerland 2007.

Wir sind Colliers.



Herausgeberin

Colliers (Schweiz) AG, Februar 2007

Redaktorenteam

Felix Thurnheer, Colliers CSL AG, Zürich

Daniel Stocker, Colliers CSL AG, Zürich

Roger Beier, Colliers CSL AG, Zürich

Yonas Mulugeta, Colliers CSL AG, Zürich

Prof. Dr. Josef Marbacher, Institut für Finance IFF der FHNWCH, Brugg

Datenaufbereitung

Dr. Daniel Sager, Meta-Sys AG, Zürich

Gestaltung

Stephan Wegelin und Letita Stutz, 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.



Editorial.

«Spürbare Belebung im Büromarkt.»

Das Wirtschaftswachstum ist im Büroflächenmarkt angekommen. Dieser präsentiert sich lebhaft, veranlasst aber keine Euphorie. In den Wirtschaftsräumen Basel und Zürich hat sich das Angebot spürbar reduziert. In Genf ist eine kleine Angebotserweiterung messbar. Am stärksten ist die Nachfrage in den Zentren. Hier konnten auch zahlreiche grössere Flächeneinheiten vermietet werden. Das Angebot an grösseren zusammenhängenden qualitativ guten Flächen wird hier bereits wieder knapp und die Mietpreise beginnen zu steigen.

Schwach ist die Nachfrage nach wie vor in den peripheren Regionen und in den kleineren Agglomerationen. Hier hat das Angebot in der Regel zugenommen und die Mieten sind leicht gesunken. In der ganzen Schweiz hat sich das Angebot um 127000 m² auf ca. 1.75 Mio m² reduziert. Dies entspricht einer Angebotsquote von 4.9%.

Motoren der Nachfrage sind in allen Städten Firmen, die sich reorganisieren und umstrukturieren. Sie nutzen das immer noch breite Angebot, um ihre Immobiliensituation zu optimieren und den neuen Strukturen anzupassen. In Basel, Genf und Zürich führten vermehrt auch Firmenwachstum zur Büronachfrage sowie Zuzüge mittelgrosser international tätiger Firmen.

Die bauliche Entwicklung neuer Bürogebäude geht in der Regel Hand in Hand mit dem künftigen Nutzer. Die Planung zahlreicher grösserer Projekte ist im Gang, vor allem in Basel und Zürich. Die Stadt Genf gibt sich in der Entwicklung neuer Bürobauten eher zurückhaltend, obwohl hier die Angebotssituation besonders knapp ist und die Mietzinsen im schweizweiten Vergleich am höchsten sind.

Mit der wirtschaftlichen Schönwetterlage bleibt der Büromarkt im kommenden Jahr belebt, mit einem Boom wie um die Jahrtausendwende ist aber nicht zu rechnen. Der Büromarkt wird in seiner Qualität und weniger in seiner Quantität wachsen. Hier liegt die Herausforderung und das Potenzial für die Immobilienwirtschaft.

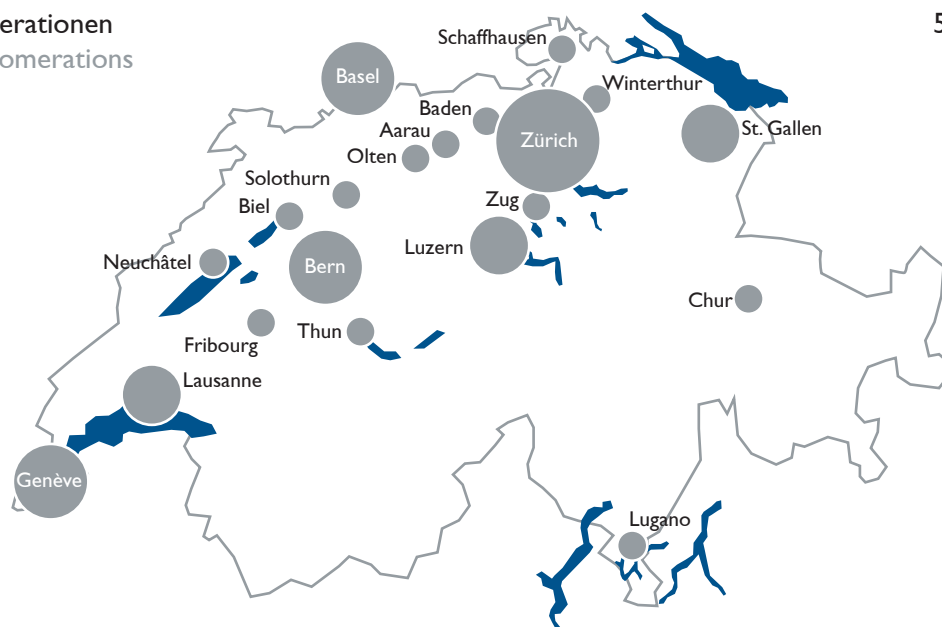
With the upturn in the economy, the market for office space has livened up. Although there are no grounds for elation, there has been a tangible decline in availability in the economic regions of Basel and Zurich. In Geneva, a slight increase in availability was registered. The strongest demand is in the centres, where numerous large units of space have now been rented. The availability of large blocks of good quality space has declined. Consequently, rents are now beginning to rise again.

The demand in the peripheral regions and smaller agglomerations continues to be low. Here the amount of space on offer has generally risen and rents have thus fallen slightly. Across Switzerland, the total available space has dropped by 127000 m² to 1.75 mio m². This amounts to an availability rate of 4.9%.

Demand is being driven in all cities by firms reorganizing and restructuring. They are taking advantage of the wide choice still available to optimize their real estate positions and adjust to new structures. In Basel, Geneva and Zurich, some increase in office demand is due to the growth of companies while some is due to the arrival of medium-size internationally active companies.

New office properties are generally being conceived and planned hand-in-hand with the potential occupants. Numerous large projects are underway, primarily in Basel and Zurich. The city of Geneva, however, is more hesitant with regard to new construction projects even though demand is high and availability very low. Rents in Geneva are the highest compared to the rest of Switzerland.

With the good weather economy, the office market will remain lively. But a boom of the kind, seen around the turn of the millennium, is not to be expected. The office market will grow in quality more than in quantity. This is the greatest challenge and the area of greatest potential for the real estate business.

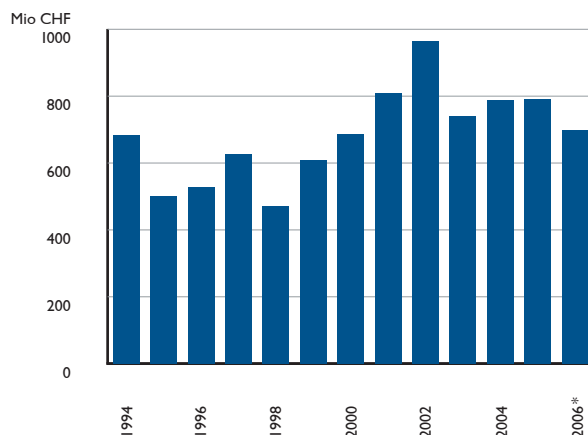


Agglomeration	Angebot/Availability		Mieten/Rents p.a.		Bauvolumen*	
	innert 6 Monaten m ²	%	Preisband CHF/m ²	Mittel CHF/m ²	Mittel 02–06 Mio CHF	2006 Mio CHF
Aarau	29000	4.2 ↗	120–245	182 ↗	64.8	45.3
Baden	35000	5.6 ↘	130–240	181 ↘	75.5	52.4
Basel	124000	3.2 ↘	130–280	213 ↗	488.2	908.1
Bern	168000	4.9 ↗	120–290	205 ↗	346.7	183.3
Biel	29000	4.4 ↗	100–210	128 ↘	39.3	37.9
Chur	10000	2.0 →	130–235	173 ↗	69.8	140.4
Fribourg	19000	2.7 ↗	145–260	197 →	173.1	107.3
Genève	139000	3.2 ↗	185–580	402 ↗	288.6	n.a.
Lausanne	84000	3.3 ↗	160–310	193 ↘	191.8	154.7
Lugano	20000	2.0 ↗	145–315	227 ↗	102.7	193.9
Luzern	71000	4.7 →	150–280	183 ↘	175.6	37.2
Neuchâtel	14000	2.4 ↘	110–280	167 →	35.3	46.9
Olten	32000	7.0 ↗	105–180	150 ↗	100.9	114.1
Schaffhausen	14000	3.0 ↗	95–200	139 ↘	62.1	76.4
Solothurn	28000	5.2 ↗	100–205	144 →	29.6	69.6
St. Gallen	66000	4.9 ↘	120–250	184 →	173.9	137.5
Thun	7000	1.3 ↗	130–220	167 ↗	26.3	21.3
Winterthur	31000	3.5 ↘	130–265	189 ↘	90.6	154.0
Zug	82000	8.9 ↘	120–340	176 →	146.8	141.1
Zürich	749000	7.6 ↘	130–400	236 ↘	1243.7	1278.3
Total	1751000	4.9 ↘		226 →	3925.7	3899.7

Quelle:
Colliers, Immovista AG,
Meta-Sys AG.

*Investitionsvolumen in bewilligte
Büroneubauten oder Neubauten
mit Büroanteil.
Investment volume of permitted
office developments and
constructions.

Bauinvestitionen in Bürogebäude
Construction Investments in office buildings



Quelle:
Bundesamt für Statistik,
Baustatistik.

*2006: Bauvorhaben.

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen.

«Konjunkturaufschwung fortgesetzt.»

Die Weltwirtschaft hat den seit 2003 stattfindenden Konjunkturaufschwung auf hohem Niveau fortgesetzt. So ist die gesamtwirtschaftliche Produktion in den G10-Ländern um 2.7% angestiegen. Dies ist deutlich mehr als 2005 (+2.2%). Die Schweiz hat von dieser Entwicklung überdurchschnittlich profitiert. Sie hat ein BIP-Wachstum von gegen 3% erreicht. Das ist eine der höchsten Wachstumsraten der letzten 25 Jahre. Getragen wurde die Expansion vor allem vom Export (+8.3%) und den Ausrüstungsinvestitionen (+6.9%). Hingegen hat sich die Baunachfrage, die in den Vorjahren grosse Wachstumsraten aufwies, auf hohem Niveau stabilisiert.

Für das Jahr 2007 wird mit einer Verlangsamung der Wachstumsrate von 2.7% auf 1.9% gerechnet (G10-Länder), da die hohen Erdölpreise und die restriktivere Geldpolitik der meisten westlichen Staaten ihre Wirkung zeigen werden. Für die US-Wirtschaft wird eine sanfte Landung erwartet.

Für die Schweiz dürfte die Abschwächung der globalen Konjunktur zu einem deutlich geringeren Anstieg der Exporte führen (+3.7%). Die Bauinvestitionen werden auf hohem Niveau stagnieren. Da die Lohnsumme im kommenden Jahr real leicht steigen wird, kann mit einer realen Zunahme der Konsumausgaben von 2% gerechnet werden. Insgesamt dürfte sich der Konjunkturaufschwung in der Schweiz mit einer realen Rate des Bruttoinlandsproduktes von gegen 2% verlangsamt fortsetzen.

Die leichte Abschwächung der Konjunktur dürfte zudem zu einer zumindest vorübergehenden Entspannung beim Inflationsrisiko sorgen. Diese Erwartung spiegelt sich deutlich in den langfristigen Zinssätzen, die in der zweiten Hälfte des vergangenen Jahres deutlich gesunken sind und heute wieder ein Niveau erreicht haben, das den historischen Tiefstständen nahe kommt.

Insgesamt ist deshalb nicht mehr mit einer weiteren Senkung der Zinsen im kommenden Jahr zu rechnen.

The recovery of the global economy that began in 2003 has continued at a high level. The total economic production of G10 countries has risen by 2.7%. This is substantially above the 2005 rate of 2.2%. Switzerland profited above par from this development with a GNP approaching 3%. That is the highest growth for the last 25 years. This expansion was driven primarily by exports which were up (+8.3%) and capital investments (+6.9%). On the other hand, building demand which saw high growth in recent years has now stabilised at a high level.

For 2007, a slow down of the global economy from 2.7% to 1.9% is expected (G10 countries). This is the inevitable effect of the high oil price and the restrictive monetary policies of most western nations. As regards the US economy – the forecast is a soft-landing.

For Switzerland, the weakening of the global economy will lead to substantially lower growth in exports (+3.7%). Building investment is not expected to fluctuate around the current relatively high level. As wages will slightly rise in real terms, a real rise in consumption of 2% is expected. Overall, the Swiss recovery will continue at a reduced rate: the real GNP will approach 2%.

The slight weakening of the economy means that concerns of the risk of inflation can be put aside, even if only for a short while. This expectation is reflected in the long-term interest rates which fell significantly during the second half of last year. Now they have reached a level that is approaching the historic all time low.

For all these reasons, no further reduction in interest rates during the coming year is expected. Meanwhile, low interest rates and the expectation that mortgage rates will not rise are two factors that are encouraging investment in property construction and repairs. Investment in maintenance and renovation has grown to currently total almost 50% of all building activities. Low interest rates also have a positive effect on the overall valuation of property.

Das tiefe Zinsniveau stützt jedoch weiterhin die Baukonjunktur, da nicht mit einem deutlichen Anstieg der Hypothekenzinsen gerechnet werden muss. Das gilt insbesondere für die Erneuerungs- und Unterhaltsinvestitionen, die in der Zwischenzeit nahezu die Hälfte der Bautätigkeit ausmachen. Die tiefen Zinsen wirken sich auch positiv auf die Bewertung von Immobilien insgesamt aus. Deshalb wird keine zinsbedingte Korrektur der Immobilienpreise nach unten erwartet. Dies um so weniger als die Immobilienpreise in der Schweiz in den letzten Jahren nur moderat zugelegt haben, ganz im Gegensatz zur Preisentwicklung in den USA, in England und Spanien, wo seit längerem ein Einbruch befürchtet wird.

Prof. Dr. Joseph Marbacher

Therefore, an interest-based downward correction of the real estate property prices is not expected: especially given that property prices in Switzerland have only risen moderately in recent years. This outlook contrasts strongly with the price development in the USA, in England and Spain, where a collapse has long been feared.

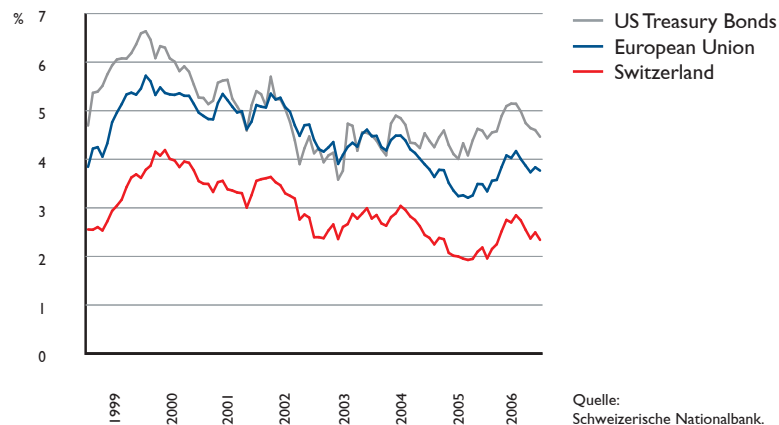
Prof. Dr. Joseph Marbacher

Wirtschaftsdaten im Überblick Key Economic Figures

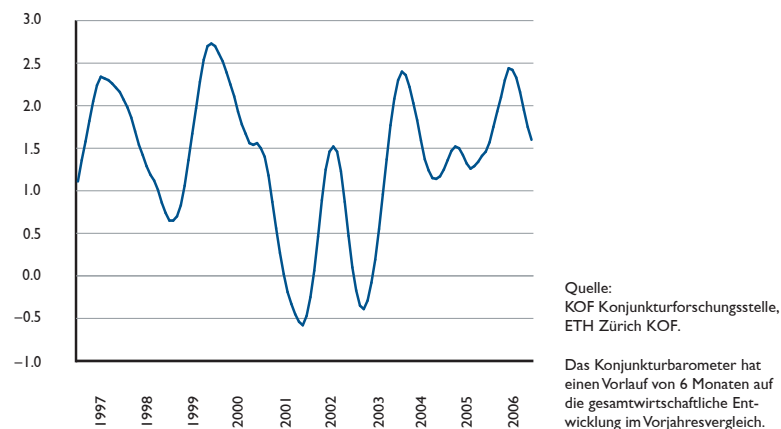
	2005	2006F	2007F	2008F
BIP/GDP Real %YOY				
Switzerland	1.9	2.9	2.2	2.0
European Union	1.5	2.5	2.0	2.0
Eastern Europe	4.6	6.5	4.5	4.3
USA	3.2	3.3	2.0	2.6
Inflation KPI/CPI %YOY				
Switzerland	1.2	1.0	1.1	1.5
Euro Area	2.1	2.1	2.1	1.9
Eastern Europe	4.1	3.7	3.9	3.5
USA	3.4	3.2	2.2	2.6

Quellen:
Economic Outlook No. 80,
OECD, 2006. Datastream
(Länder: Consensus Economics,
Economic Intelligence Units,
Einschätzung IFF).

Renditen auf 10-jährige Staatsobligationen 10 years Government Bond Yields



KOF Konjunkturbarometer KOF Economic Barometer



Schweiz.

Markt für Büroinvestitionen.

«Anstieg des Preisniveaus.»

Das Preisniveau für kommerzielle, grossvolumige und gut vermietete Immobilien ist in den vergangenen Monaten markant gestiegen. Internationale, Cashflow-orientierte Investoren haben ihre Offensive im Schweizer Immobilienmarkt erfolgreich fortgesetzt. Sie konnten mit einer aggressiven Finanzierungsstruktur und tieferen Renditeerwartungen 20% bis 30% höhere Preise offerieren und die meisten Bietverfahren gewinnen.

Die schweizerischen institutionellen Investoren können bei den gegenwärtig gebotenen Preisen für grossvolumige Objekte kaum mithalten und ihre Anlageziele bleiben unerreich. Sie müssen sich erst auf die neue Situation einstellen und konzentrieren sich auf Liegenschaften mit Wohnanteil, auf kompliziertere Transaktionen wie Share Deals bzw. Portfolio Deals, auf B- und C-Lagen oder warten ganz einfach ab.

Trotz der gestiegenen Preise ist der Markt als fair zu betrachten. Bei den gegenwärtigen Zinsen ist nach wie vor ein Risk Premium von rund 1.0 bis 1.5% vorhanden, mehr als in den meisten anderen etablierten Märkten Europas.

Die Illiquidität des Marktes für Büroimmobilien ist besonders bei den A-Klasse-Objekten gross, unwesentlich liquider sind Objekte der B-Klasse. Die anziehende Nachfrage nach Büroflächen bei guten Objekten lässt die Leerstände wieder vermehrt als Potenzial erscheinen und trägt zur stärkeren Beliebtheit als Investment bei.

Der Anlagedruck rückt vermehrt indirekte ausländische Anlagen in den Fokus schweizerischer Immobilieninvestoren. Geschlossene Fonds repräsentieren den immobilien-spezifischen Anlagecharakter am besten. An der Börse kotierte Immobilienaktien sowie offene Fonds garantieren eine hohe Liquidität und breitere Diversifikationsmöglichkeiten. Die Objekte, die Cashflows sowie das Management hinter diesen Anlagen sind transparent. Trotzdem muss zur besseren Einschätzung der Chancen und Risiken der Umgang mit diesen Anlagen erlernt und insbesondere deren Immobiliencharakter genauer studiert werden.

The price index for well-let, large volume commercial property has risen markedly in recent months. International cash-flow focused investors are continuing their successful offensive in the Swiss real estate market. With aggressive financing and lower profit expectations, they have been able to offer 20–30% more than competitors and thus win most biddings.

Swiss institutional investors can hardly compete at the current high prices for large volume properties. Consequently, their investment targets are not being met. They have yet to adapt to this new situation and are focusing on property with residential components and on complicated transactions such as share and portfolio deals. Many are falling back on peripheral centres or are simply holding back and waiting.

Despite the rise that has taken place, the market prices are still considered to be fair. With the current interest rates there is still a risk premium of between 1.0 and 1.5%, which is above the level seen in most other established markets of Europe.

There is little liquidity in the market for office property, especially among A-class properties. Liquidity of B-class objects is negligibly better. The rising demand for quality office space is changing investor perceptions. Empty space is serving as a reminder of the opportunity and contributing to the increased popularity of this investment option.

Investment pressure is indirectly causing Swiss property investors to increase their focus on foreign opportunities. Closed funds are ideally suited to the specific nature of real estate investments. Property shares quoted on the stock exchange, especially REITS and open funds guarantee high liquidity and broad diversification opportunities. The property, cash-flows and management of these investments are transparent. Nonetheless, there is a learning curve necessary to improve the chances and risks associated with these kind of investments and a careful study of the real estate specific aspects is essential.

Am Anlagedruck wird sich im Jahr 2007 wenig ändern. Die Erwartungen an die Rendite werden sich halten, wenn nicht sogar verringern. Mit einem lediglich moderaten Zinsanstieg werden sich die hohen Preise halten, wenn nicht sogar weiter erhöhen, insbesondere für grossvolumige Spitzenobjekte.

Opportunitäten bieten kommerzielle Objekte in Mittelzentren und Büroimmobilien der Klasse B. Aber auch die riskanteren C-Klasse-Infrastrukturbauten, Sanierungen und Projektentwicklungen können sich nach einer guten Analyse und gezielten Massnahmen zur Risikominimierung als attraktive Anlage erweisen.

The investment pressure will not change much in the year 2007. The profit expectations will hold steady or perhaps fall slightly. If interest rates increase only slightly, the high prices can be sustained. They may even rise some more, especially for large volume top class properties.

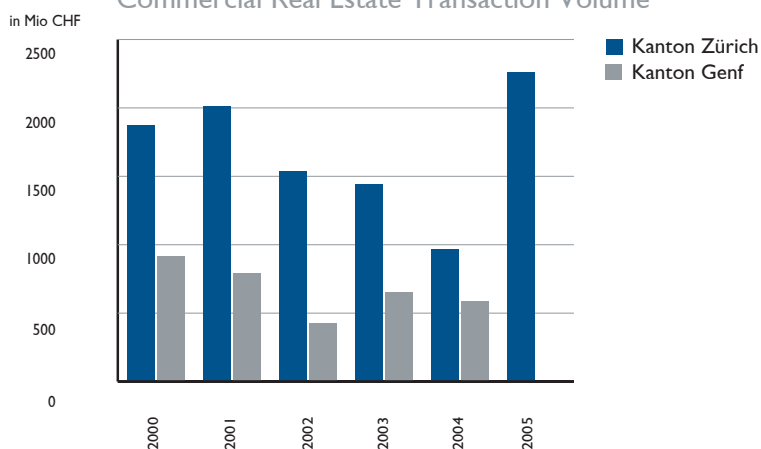
Commercial property in midfield centres and class B office property present opportunities. But riskier class C infrastructure projects, renovations and development projects may present attractive investment opportunities subject to careful analysis and specific measures to reduce risks.

Anfangsrenditen für Büroimmobilien Cap Rates/Initial Yields for Office Buildings

	Brutto Gross	Netto Net	Trend 05–06 Trend 05–06	Prognose 07 Forecast 07
Klasse A	4.8%	4.2%	–0.7%	→
Klasse B	5.7%	4.8%	–0.7%	↘
Klasse C	6.7%	5.6%	–0.3%	→

Quelle: Colliers (Schweiz) AG. Basis: Investoreninterviews.

Transaktionsvolumen kommerzieller Immobilien Commercial Real Estate Transaction Volume



Quellen: Statistisches Amt Kanton Zürich, Office cantonal de la statistique (Ocstat) Genève.

Schweiz.

Markt für Büronutzflächen.

«Zugkraft Life Sciences.»

Der Büroflächenmarkt Basel hat sich leicht belebt. Die Nachfrage hat in der zweiten Jahreshälfte etwas angezogen und die Angebotsquoten sind leicht rückläufig. Es handelt sich aber nach wie vor um einen Mietermarkt, da insbesondere für B- und C-Objekte beträchtliche Auswahlmöglichkeiten bestehen. Potenzielle Mieter setzen einen hohen Ausbaustandard voraus und die Mietzinsen werden hart verhandelt.

Die Nachfrage hat sowohl bei kleinen als auch bei grösseren Flächen leicht angezogen. Aus den Bereichen Life Sciences und BioTech ist dabei die grösste Nachfrage feststellbar, meistens infolge Wachstums. Hinter dem Novartis Campus und dem Hochhausprojekt von Roche steht eine Wachstumsstrategie. Die neuen Räumlichkeiten sind kein ausschliesslicher Ersatz der bestehenden Nutzflächen, sondern zumindest teilweise als Erweiterung dieser zu interpretieren. Dies zeigen aktuelle Anmietinteressen grösserer Firmen aus der Life Science. Auch die Juristische Fakultät der Universität ist auf Expansionskurs.

Weitere Gründe für Nachfrage nach Büroflächen ergeben sich aus der Restrukturierung und der Reorganisation von Unternehmen sowie aus dem Zuzug von Firmen. Gegenwärtig ist die Ansiedlung von mehreren mittelgrossen internationalen Unternehmen in Gang, welche jeweils Arbeitsplätze in dreistelliger Höhe im Wirtschaftsraum Basel generieren.

Innert Jahresfrist reduzierte sich das Angebot im gesamten Wirtschaftsraum um 28 000 m² auf aktuell 115 000 m² oder -3,4%. Rund 83 000 m² davon befinden sich auf städtischem Boden. Insbesondere zentral gelegene und gut ausgebaute Flächen stossen vermehrt auf Nachfrage. Die schlechter gelegenen Objekte und ältere Flächen sind nach wie vor kaum nachgefragt. Anbieter, die nicht aggressiv vermarkten und den Interessenten Gesamtpaketlösungen anbieten, haben praktisch keine Chance auf Erfolg.

Fortsetzung auf Seite 12.

The office market space in Basel has livened up slightly. Demand increased a little in the second half of the year and availability has dropped slightly. Nonetheless, it remains a tenant's market with an impressive range of choices for B and C class property. Potential tenants insist on a high standard of interior finishings and the negotiations over rent are tough.

The demand for both small and large spaces has risen slightly. Most demand is coming from growth in the life sciences and bio-tech sectors. A growth strategy underlies the Novartis Campus and the Roche skyscraper projects. The space being created should be viewed at least to some extent as part of an expansion plan. This theory is confirmed by some recently signed long-term rental interests from larger life science companies. An expansion strategy is also being pursued by the Legal Faculty of the University.

The demand for office space is also being driven by the restructuring and reorganisation of companies and by the arrival of new companies. At present, several medium-sized international companies are in the process of moving to Basel. They are expected to create hundreds of new jobs in the region.

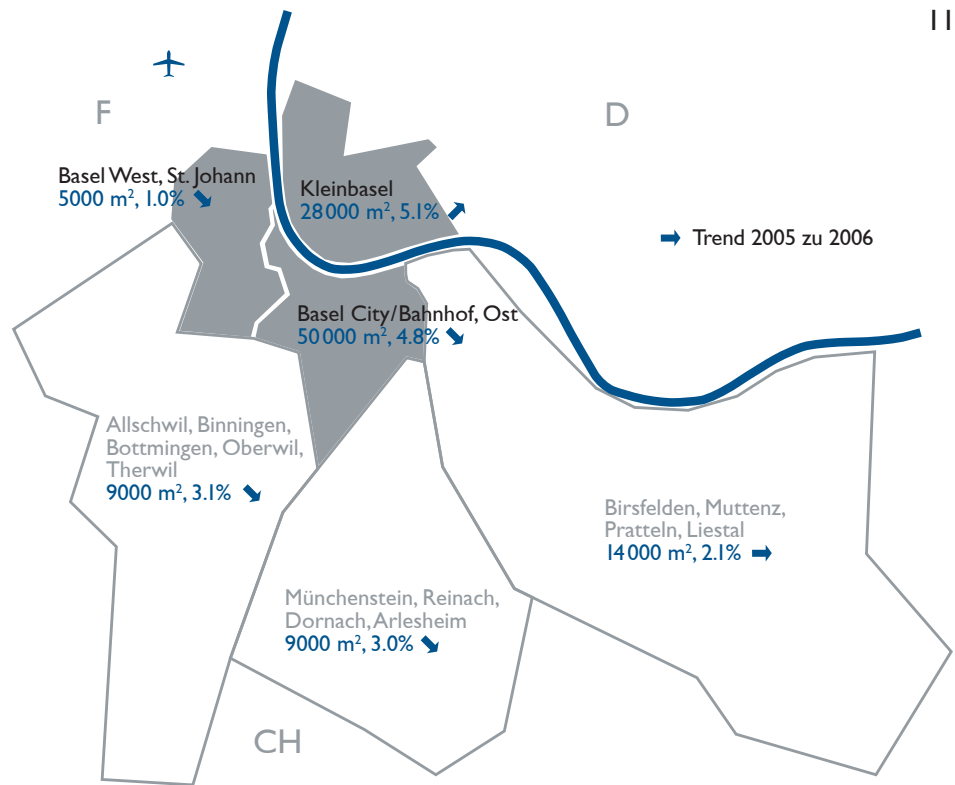
During the year, the total availability dropped by 28 000 m² (-3.4%) to 115 000 m². Most of this space - 83 000 m² is located within the city limits. Most of the demand is for centrally-located and well-fitted properties. Older properties and those in unpopular locations continue to attract little interest. Unless owners aggressively market them with interesting complete packages, they will almost certainly fail to find new occupants.

Continued on page 12.

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

verfügbar innerhalb 6 Monaten
available within 6 months

	m ²	%	
Stadt Basel	83000	3.9	→
Wirtschaftsraum I	15000	3.4	↘



Büroklassen Office Classes

Mietpreisband
Price Range
CHF/m² p.a.

Klasse A	220–295
Klasse B	145–225
Klasse C	110–180

Mieten nach Marktgebieten Rents in Market Regions

	Mietpreisband Price Range CHF/m ² p.a.	Topmiete Toprent CHF/m ² p.a.	Mittel Average CHF/m ² p.a.
Stadt			
Kleinbasel	105–320	350	193 ↘
Basel West/St. Johann	130–290	320	188 ↘
Basel City/Bahnhof Ost	160–290	380	246 →
Region			
Birsfelden, Muttenz	130–240	280	189 →
Münchenstein, Reinach	100–260	265	177 →
Allschwil, Binningen	105–225	250	147 ↘
Basel-Stadt			
Wirtschaftsraum			233 →
			210 →

Basel.

Die Mietpreise präsentieren sich praktisch unverändert. In der City ist das Mietzinsniveau leicht angestiegen, in allen anderen Regionen leicht gesunken. Die verhandelbare Topmiete in der City liegt bei rund CHF 380.– pro m² p.a. Eine spürbare Reduktion der Mieten erfahren Flächen der C-Klasse.

Life Sciences und Forschung werden auch zukünftig die grösste Nachfrage darstellen und wirken als Wirtschaftsmotoren. Der Roche-Turm (realisiert bis 2011, mit 163 m höchstes Gebäude der Schweiz), der Novartis-Campus (realisiert bis 2020), der i-Park in Allschwil und die Entwicklung des SBB-Areals in Gundeldingen werden den Wirtschaftsstandort Basel nicht nur aufwerten, sondern auch Platz für die wachsende Wirtschaft und die damit einhergehenden zusätzlichen Arbeitsplätze bieten.

Langfristig problematisch erscheint die Vermietung von älteren Objekten an mittleren oder schlechten Lagen. Hier bieten sich Sanierungs- oder Umnutzungsstrategien an. Ansonsten wird sich ein struktureller Leerstand herausbilden.

Die zukünftigen Schlüsselfaktoren der Stadt Basel sind der Life-Sciences-Bereich und eine internationale Ausrichtung. Der Ausbau des Flughafens und die Einführung eines effektiveren Anflugsystems (ILS) sowie der Ausbau der Infrastruktur und die Entwicklung neuer Camps und Areale sind gute Voraussetzungen, um vom aktuellen Wirtschaftsgang mittelfristig zu profitieren.

Die Belebung der Wirtschaft wird 2007 weiter auf den Büromarkt übergreifen.

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

Rent prices are practically unchanged. In the city, rent levels have risen slightly. But they have dropped in almost all other regions. The negotiable top rent in the city was approximately CHF 380.– per m² p.a. There was a noticeable fall in the rent that could be charged for C class spaces.

Life sciences and research will continue to be the driving economic force and dominate demand into the future. The 163-metre Roche Tower (expected completion 2011) will be the tallest building in Switzerland. The Novartis Campus (due for completion in 2020), the i-Park in Allschwil and the development of the SBB-Site in Gundeldingen, will not only enhance the value of Basel's economic region. They will also create space for industrial expansion and space for the new jobs that will be created.

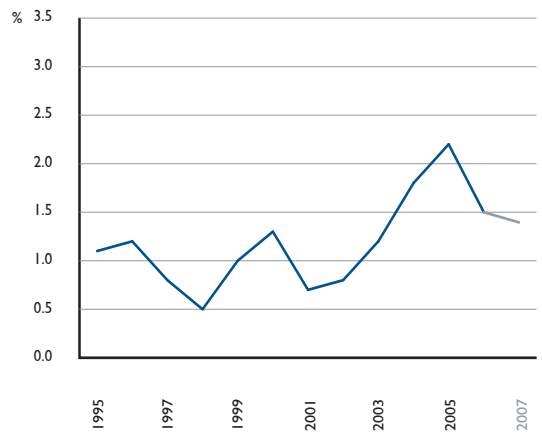
The letting of older properties in medium to bad locations seems to be developing into a long-term problem. Renovation and re-utilisation strategies are therefore necessary if long-term vacancies are to be avoided.

The future key factors for the city of Basel are the Life Sciences and an international outlook. The development of the airport and introduction of a more effective ILS (Instrument Landing System) for incoming flights are important steps. The development of infrastructure, camps and business sites will also provide the necessary basis for Basel to profit from the current economic upswing in the medium future.

The revitalisation of the economy will continue to positively animate the office market in 2007.

Further improvements need to be made to the political environment. Existing benefits need to be better publicised and new incentives must be created.

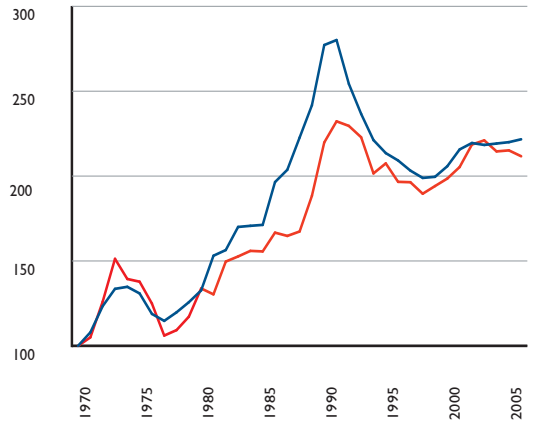
Büro Leerstandsentwicklung
Office Trend of Vacancies



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.

Büro Mietpreisindex
Office Rent Index

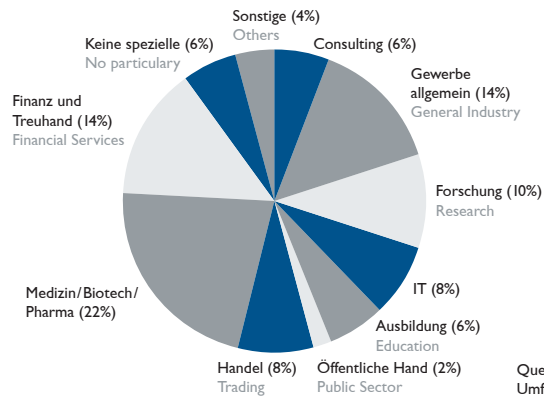


— Schweiz
— Basel
1970 = 100

Quellen:
Schweizerische Nationalbank,
Wüest & Partner AG.

Aufgrund einer Indexrevision im Jahre 2006 wurden die Werte neu ausgewiesen und sind mit den bisher veröffentlichten nicht mehr vergleichbar.

Nachfrage von Branchen nach Büros
Office Space Demand from Sectors



Quelle: Colliers (Schweiz) AG.
Umfrage zum Büromarkt, 2006.

Basel.

Markt für Büronutzflächen.

«Angebotsknappheit im Zentrum.»

Im gesamten Wirtschaftsraum Genf hat sich das Angebot im Verlaufe des Jahres um 17000 m² auf 135000 m² vergrößert, die Angebotssituation bleibt aber knapp, insbesondere im Zentrum. Hier sind Finanzdienstleistungsunternehmen bereit, hohe Mietpreise zu bezahlen. Im Zentrum sind Mieten von CHF 820.– pro m² und Jahr üblich. Weniger zahlungskräftige Nachfrager sind gezwungen auf die Agglomeration auszuweichen, wo die Mieten ca. 30% tiefer sind und das Angebot meist besser ist (Parkplätze, Erschliessung, Ausbaustandard). Die Nachfrage nach Büroflächen ausserhalb des Zentrums steigt also gezwungenermassen, weil das Flächenangebot in der City zu knapp und keine Verbesserung dieses Missverhältnisses in Sicht ist.

Internationale Organisationen und Unternehmen sind bedeutende Nachfrager. Aufgrund der Angebotsstruktur lassen sich diese meist im Gebiet um den Flughafen, in Lancy, im Centre Rive Droite oder am Stadtrand nieder. Potenzielle Mieter beziehungsweise Nachfrager nach Büroflächen befinden sich im Gegensatz zum Wirtschaftsraum Zürich in einer weniger starken Position: Ausbaurkosten und Umzug müssen selber bezahlt werden, speziell auf den Mieter zugeschnittene «Full-service-packages» sind selten.

In Lausanne sind die Mietpreise vergleichsweise stabiler und das verfügbare Angebotspektrum breiter. Eine Zuwanderung infolge der Marktsituation in Genf hat jedoch noch nicht eingesetzt.

Um das knappe Angebot mit der Nachfrage ins Gleichgewicht zu bringen, sind Entwicklungen von neuen Flächen notwendig. Dies scheiterte bisher oft an fehlenden Baugrundstücken oder an regulatorischen Vorschriften der Behörden. Im Gebiet um den Flughafen Genf-Cointrin sind einige Entwicklungen und Projekte geplant und zum Teil schon in Bau. In diesem Jahr dürften immerhin 8000 m² neue Bürofläche im CASAI 58 sowie 12000 m² im Patio Plaza bezogen werden können. Sie sind rund zur Hälfte bereits vermietet.

Fortsetzung auf Seite 16.

The availability of office space in Geneva increased during the year about 17000 m² up to 135000 m², but the situation still remains tense. Especially in the centre free space on offer is so rare, with the result that financial service companies are willing to pay very high rents. Top locations are commanding rents of usually CHF 820.– per m² p.a. Financially weaker tenants are forced to resort to the agglomerations, where the rents are 30% lower and there are usually better options (parking, connections and interior fittings). Because space on offer is insufficient in the centres and there is no sign of this mismatched situation improving, demand for office space outside the centres is inevitably rising.

International organisations and enterprises are important demand drivers. The office availability structure means that most of them are locating in the areas around the airport, in Lancy, in the Centre Rive Droite and on the city limits. Potential tenants or those enquiring about office space in Geneva find themselves in a weaker position than those in the Zurich area: there are no landlord concessions on interior fittings or moving costs. Special «full-service packages» tailored to the tenant are rare.

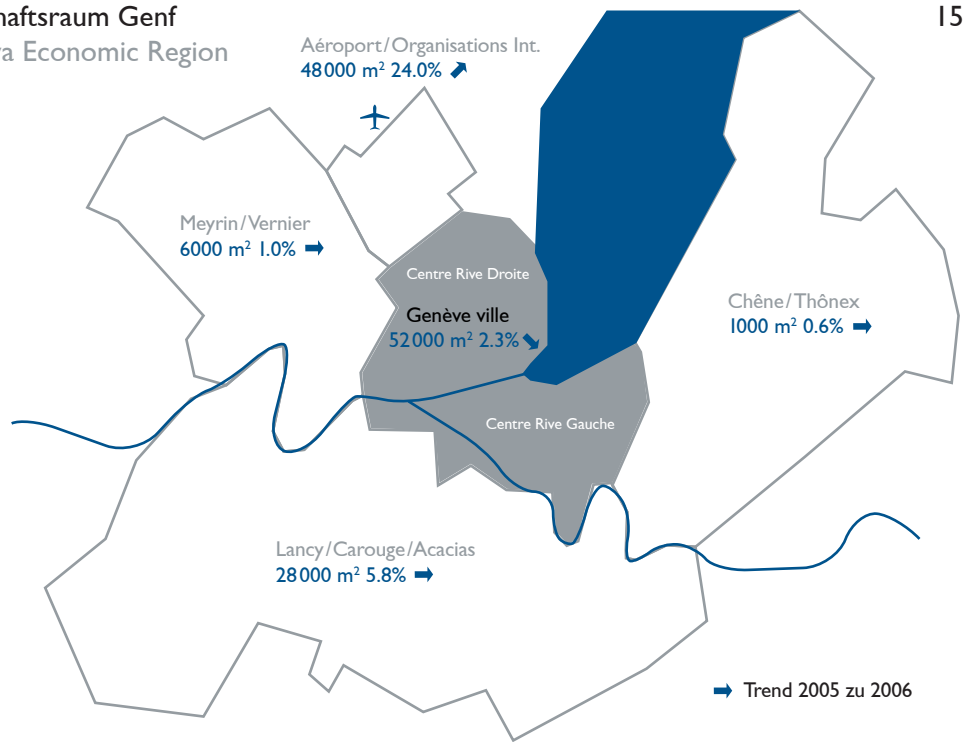
In Lausanne, the rent prices are by comparison stable and the available range of offers is broader. There is no evidence yet that the market situation in Geneva is triggering a migration to Lausanne.

In order to bring the limited supply into alignment with the high demand, new space needs to be created. So far, all attempts have failed often for lack of suitable construction sites or because of limitations imposed by the authority's regulations. In the area around the airport Geneva-Cointrin, several developments and projects are planned and some are in progress. This year at least 8000 m² of new office space in CASAI 58 as well as 12000 m² in Patio Plaza will go on the market. About half of the space is already leased out.

Continued on page 16.

verfügbar innerhalb 6 Monaten
available within 6 months

	m ²	%	
Genève ville	52000	2.3	↘
Wirtschaftsraum	135000	3.7	↗



Quelle: Colliers (Schweiz) AG, Immovista AG.

Büroklassen Office Classes

Mietpreisband
Price Range
CHF/m² p.a.

Klasse A	390–580
Klasse B	280–400
Klasse C	150–250

Quelle: Colliers (Schweiz) AG, Immovista AG.

Mieten nach Marktgebieten Rents in Market Regions

	Standard Price Range CHF/m ² p.a.	Supérieur Price Range CHF/m ² p.a.	Mittel Average CHF/m ² p.a.
Genève ville			
Genève Hypercentre	440–550	535–820	n. a.
Centre Rive Gauche	300–435	415–600	n. a.
Centre Rive Droite	295–430	415–550	n. a.
Region			
Aéroport	250–320	350–515	396 ↘
Meyrin/Vernier	180–250	250–325	306 ↗
Lancy/Carouge/Acacias	190–315	320–425	377 ↘
Chêne/Thônex	190–285	290–365	335 ↗
Genève ville			438 ↗
Wirtschaftsraum			404 ↘

Quellen:
Price Range: ILB von Colliers AMI SA und Partner,
Average: Colliers (Schweiz) AG, Immovista AG.

Genève.

Weitere Projekte in Flughafennähe sind das Blandonnet III und IV (30 000 m²) und das Lumion II und III (15 000 m²). Mit der wachsenden Neubautätigkeit ist in diesem jungen neuen Geschäftsviertel mit kurzfristig hohen Angebotsquoten zu rechnen.

Neben dem Gebiet um den Flughafen, in welchem die höchste Bautätigkeit für Büroflächen im Wirtschaftsraum Genf feststellbar ist, werden auch in Lancy/Carouge/Acacias neue Entwicklungsprojekte angegangen. So entstand Ende 2006 der neue Hauptsitz der Privatbank Pictet & Cie für 1800 Mitarbeiter (40 000 m²). Weiter wird ein massgeschneidertes Bürogebäude mit 20 000 m² für Procter & Gamble 2007 fertig gestellt. Eines der ganz raren Bürogebäude, welche in der City erstellt werden, befindet sich in der Rue du Grand-Pré. Dieses ist an die EU vermietet und wird ebenfalls im Jahr 2007 bezogen.

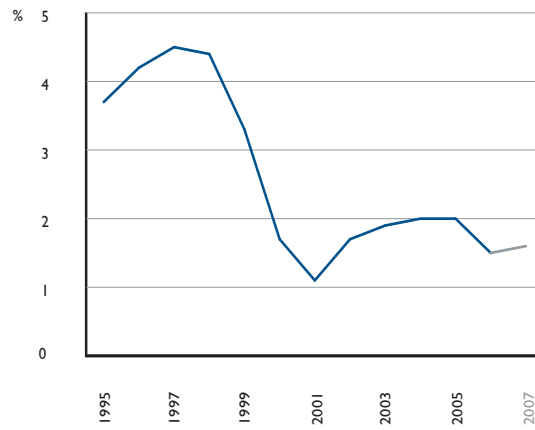
Die Angebotssituation wird 2007 weiterhin durch eine vorherrschende Knappheit und das höchste Preisniveau in der Schweiz charakterisiert sein, insbesondere im Zentrum. Die Nachfrage nach Büroflächen dürfte infolge der erwarteten Wirtschaftsentwicklung und der starken internationalen Positionierung von Genf ebenfalls positiv verlaufen. Die Dringlichkeit nach attraktiven neuen Adressen nimmt damit weiter zu, was vor allem für neue Projekte eine grosse Chance darstellt. Falls sich das Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage nicht entspannt, empfiehlt es sich für Nutzer, selber als Entwickler aufzutreten.

Further projects around the airport are Blandonnet III and IV (30 000 m²) and Lumion II and III (15 000 m²). Because of an increasing number of new developments within this young growing business district, the availability rate will pop up for a short time.

Most construction of new office space is underway in the area around the airport. But some new projects have begun in Lancy, Carouge and Acacias. For example, at the end of 2006 the new 40 000 m² headquarters of the Privatbank Pictet & Cie opened with space for 1800 employees. Another made-to-measure property with 20 000 m² is being completed for Procter & Gamble in 2007. One of the rare few buildings that has been built within the city is going up on the Rue du Grand-Pré. This will be let to the EU who will move in during 2007.

The supply side in 2007 will be characterised by persistent lack of availability and the highest prices in Switzerland especially around the centre. The demand for office space may also continue to rise in keeping with the economic growth forecast and Geneva's prominent international position. The urgent need for attractive new addresses will therefore continue to rise. This presents a major chance for new projects. If the imbalance between supply and demand continues, tenants are advised to consider initiating their own developments.

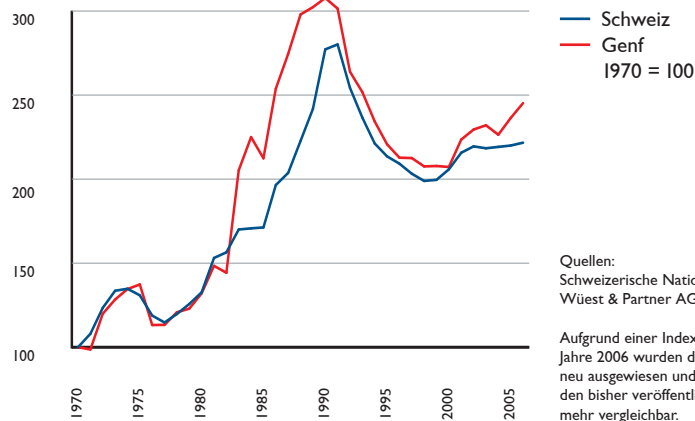
Büro Leerstandsentwicklung
Office Trend of Vacancies



Quelle:
Statistisches Amt Kanton Genf.

Allfällige Unterschiede zu den angegebenen Leerständen auf Seite 15 entstehen aufgrund von Differenzen in der Messmethode, der Messzeitpunkte und der Gebiets- und Flächendefinitionen.

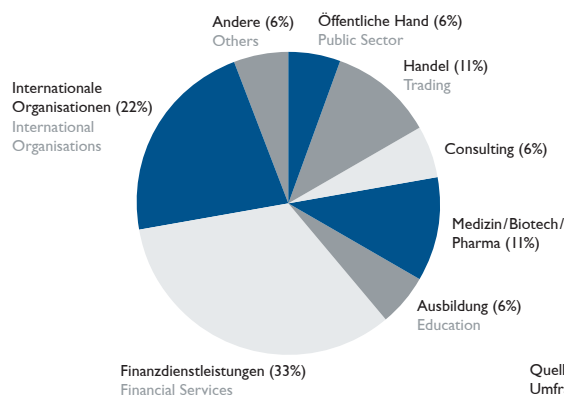
Büro Mietpreisindex
Office Rent Index



Quellen:
Schweizerische Nationalbank,
Wüest & Partner AG.

Aufgrund einer Indexrevision im Jahre 2006 wurden die Werte neu ausgewiesen und sind mit den bisher veröffentlichten nicht mehr vergleichbar.

Nachfrage von Branchen nach Büros
Office Space Demand from Sectors



Quelle: Colliers (Schweiz) AG,
Umfrage zum Büromarkt, 2006.

Markt für Büronutzflächen.

«Belebung der Nachfrage.»

Die Marktsituation präsentiert sich lebhaft, aber nicht euphorisch. Die Nachfrage hat spürbar angezogen und die Angebotsquoten sind in den meisten Marktgebieten rückläufig. Von der Belebung der Nachfrage profitieren vor allem die Zentren sowie gut gelegene, neue Büroobjekte.

Die Triebfeder der Nachfrage liegt hauptsächlich in der Optimierung der Strukturen und Kosten von Firmen. Viele Nutzer profitieren vom breiten Angebot und verbessern ihre Immobiliensituation. Neu ist die Nachfrage auch durch das Wachstum von Unternehmungen feststellbar sowie den Zuzug von international tätigen Firmen. Zu den Hauptnachfragern gehören Firmen aus der Finanz- und IT-Branche sowie dem Ausbildungs- und Forschungswesen.

Gefragt sind vor allem Objekte der A- und der B-Klasse, vornehmlich in den Zentren. Die Städte Zürich, Winterthur, aber auch das mittlere Glatttal verzeichnen deutliche Angebotsrückgänge. Hier wurden einige Vermietungen abgeschlossen, u.a.: SWISS (Kloten), Deloitte (City), UBS (City), Supertanker (Wiedikon/Binz), ETH (City), Walde, Wyss & Partner (Seefeld), PSP (Wallisellen), Kraft Foods (Opfikon), Google (City). Weniger spürbar ist eine Nachfragebelebung in den peripheren Marktgebieten.

Bereits werden die Angebote an grossen zusammenhängenden A- und B-Klasse-Flächen in der Stadt wieder knapp. Insgesamt bietet der Wirtschaftsraum Zürich aber nach wie vor ein breites Angebot an Büroflächen in sämtlichen Gebäudekategorien. Es umfasst immer noch beträchtliche 860 000 m² oder 6.1%.

Die Mietzinsentwicklung weist keine einheitliche Tendenz auf. Während die Stadt Zürich eine leicht sinkende und die City eine spürbar steigende Mietpreissteigerung verzeichnen, ist das Preisniveau über den ganzen Wirtschaftsraum betrachtet leicht gesunken. Die Topmiete wurde an der Bahnhofstrasse verhandelt und beträgt rund CHF 750.– p.a.

Fortsetzung auf Seite 20.

The market situation is lively but by no means elated. There has been a noticeable rise in demand and the available space quotas are falling in most of the market regions. The centres and new office properties in good locations are the main beneficiaries of the revitalisation of the market.

The driving force of demand is mainly companies optimising their structures and costs. Many tenants are taking advantage of the wide range of choice to improve their real estate arrangements. A new visible development is an element of demand now arising due to growth of companies and the arrival of internationally active firms. The main groups driving demand are companies from the financial and IT sectors as well as education and research.

The main demand is for A and B class objects, preferably in the centres. Availability has substantially dropped in the city of Zurich and Winterthur, as well as the central Glatt valley as a number of leases were completed including SWISS (Kloten), Deloitte (City), UBS (City), Supertanker (Wiedikon/Binz), ETH (City), Walde, Wyss & Partner (Seefeld), PSP (Wallisellen), Kraft Foods (Opfikon), Google (City). Less evident was the boost to demand in the peripheral markets.

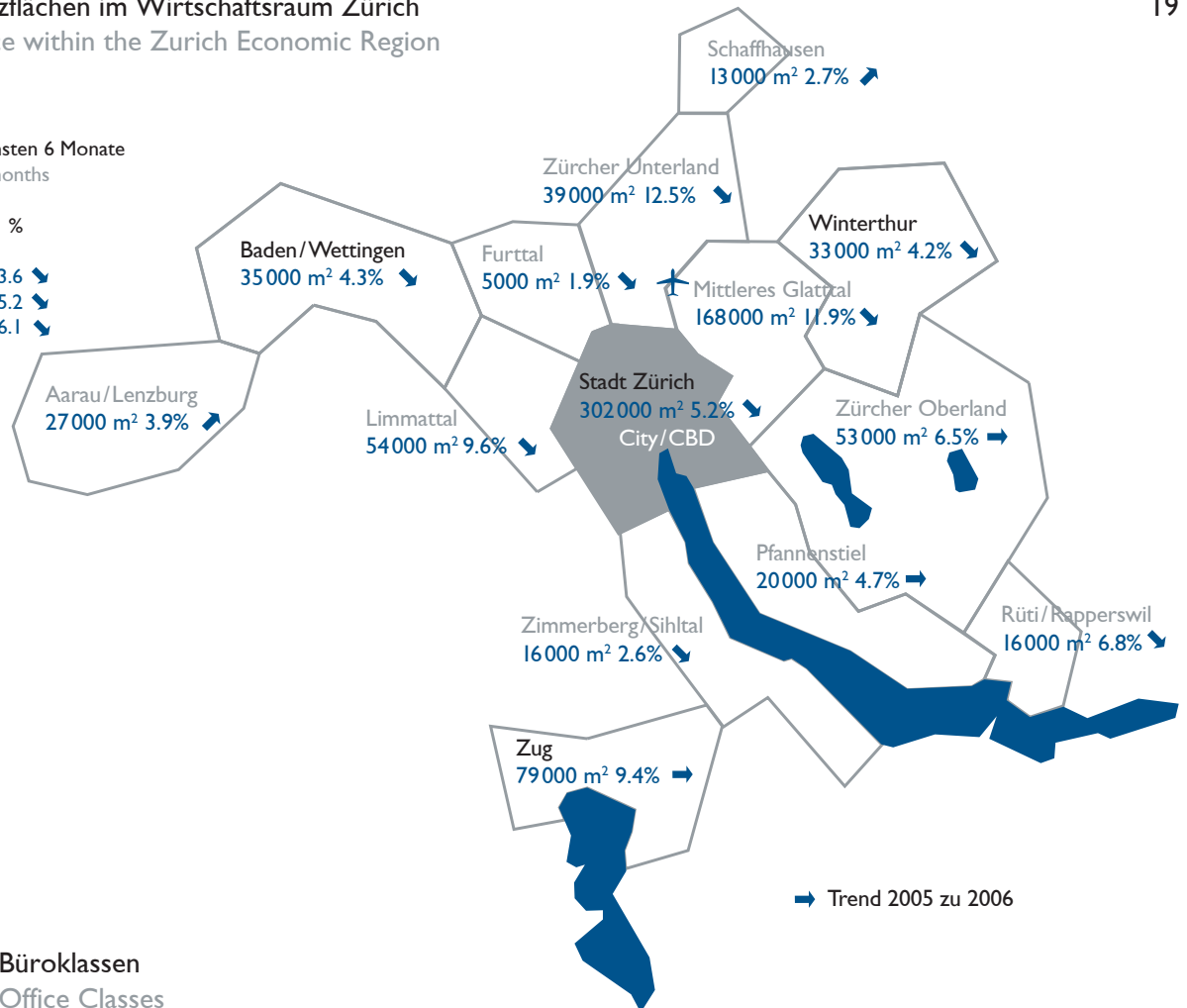
The supply of large A and B class chunks of space in the city is once again tight. Overall however, the Zurich economic region offers a wider range of office space in all property categories totaling an impressive 860 000 m² or 6.1%.

There is no clear trend as regards rent developments. While rents have risen in Zurich and particularly in the city, the prices across the whole region have sunk lightly. The top rents of CHF 750.– p.a. are being paid on Bahnhofstrasse.

Continued on page 20.

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

	m ²	%	
City/CBD	63 000	3.6	↘
Ganze Stadt	302 000	5.2	↘
Wirtschaftsraum	860 000	6.1	↘



Büroklassen
Office Classes

Mietpreisband
Price Range
CHF/m² p.a.

Klasse A	290–440
Klasse B	175–255
Klasse C	125–180

Mieten nach Marktgebieten
Rents in Market Regions

	Mietpreisband Price Range CHF/m ² p.a.	Topmiete Toprent CHF/m ² p.a.	Mittel Average CHF/m ² p.a.	
Stadt				
Ganze Stadt	165–360	750	261	↘
davon City/CBD	255–520	750	461	↘
Region				
Aarau/Lenzburg	140–250	330	191	↘
Baden/Wettingen	130–255	280	180	↘
Furttal/Regensdorf	100–290	280	188	↘
Limmatall	110–225	330	179	↘
Mittleres Glatttal	130–330	625	245	↘
Pfannenstiel	130–400	410	251	↘
Rüti/Rapperswil	120–210	250	157	↘
Schaffhausen	95–200	240	138	↘
Winterthur	130–265	320	190	→
Zimmerberg/Sihltal	125–240	400	183	↘
Zug	120–350	570	176	→
Zürcher Oberland	100–230	325	167	↘
Zürcher Unterland	125–245	350	168	↘
Wirtschaftsraum			221	↘

Zürich.

Nach wie vor befinden wir uns in einem Mietermarkt. Wer attraktive Bedingungen anbieten kann, hat gute Aussichten auf einen fairen Mietpreis. Zu einem guten Gesamtangebot gehören eine gute Lage, neuwertige und flexible Flächen, finanzielle Anreize, die Übernahme von Ausbaurkosten sowie eine gute Beratung. Erfolgreich sind Anbieter, die fixfertige Arbeitsplatzlösungen bieten. Zu den Verlierern gehören ältere Büroliegenschaften an mittelmässigen oder schlechten Lagen. Hier wächst ein struktureller Leerstand heran, dessen Potenzial in der Sanierung und Umnutzung liegt.

In den neuen Business Districts kehrt Leben ein. Die Neubauten in Zug, Winterthur und Zürich Nord sind praktisch alle vermietet und bezogen. Bereits sind wieder Büroneubauten in Planung, u.a.: Stadtraum HB, West-Link (Altstetten), Prime Tower (Hardturm), Sihlcity (Enge), 4Towers (Cham), Hochhäuser Hagenholzstrasse, Conex (Leutschenbach), Glattpark (Glattbrugg) usw.

Trotz der guten Wirtschaftslage und gestiegenen Beschäftigtenzahlen ist nach wie vor ein breites Büroangebot vorhanden. Der Grund liegt in der Änderung der Bürokultur. Grossfirmen bezogen in den vergangenen Jahren neue, auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Bürogebäude. Sie organisieren sich flächenoptimiert. Dem traditionellen Arbeitsplatz im Dreierbüro folgen grossräumige Arbeitslandschaften und Desksharing. Die Fläche pro Arbeitsplatz reduziert sich dabei auf 15 m² (alles inklusive).

Durch die günstigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bleibt der Büromarkt im kommenden Jahr belebt, ein grosser Boom wird allerdings wohl nicht einsetzen. Das Wachstum des Büromarktes wird sich vor allem in einer Qualitätssteigerung zeigen und weniger in quantitativer Hinsicht. Für die Immobilienwirtschaft liegt darin einerseits eine Herausforderung, andererseits aber auch ein Potenzial.

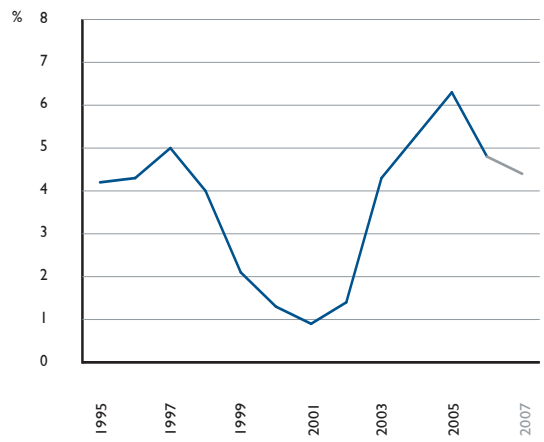
It is still a tenant's market. Those offering attractive conditions have a good chance of attaining a fair rent price. A good total package includes: a good location, new-quality space that can be used flexibly, financial incentives, payment of interior fitting costs and good counsel. Offering complete turnkey office packages is definitely a successful strategy. Owners of old property in medium to bad locations are among the losers. In this segment, structural vacancies are developing that can only be confronted by renovation and altered usage schemes.

Life is returning to the new business districts. The new buildings in Zug, Winterthur and Zurich North are practically all let and occupied. New buildings are once again being planned including the Stadtraum HB, West-Link (Altstetten), Prime Tower (Hardturm), Sihlcity (Enge), 4Towers (Cham), Hochhäuser Hagenholzstrasse, Conex (Leutschenbach), Glattpark (Glattbrugg), etc.

Despite the strong economy and increased employment, there is still a wide choice of office space being offered. The reason is the change in office culture. In recent years, large companies have moved into new buildings built to suit their exact requirements. They are organised to optimise space. Traditional work-places in three-desk offices are now giving way to open-plan offices and desk-sharing. The space per employee has fallen to 15 m² (all inclusive).

Because of the well economic basic conditions, the office market in the coming years will remain lively, but a huge boom is not expected. The quality rather than quantity of the office market will grow. This is the challenge and opportunity for the real estate industry.

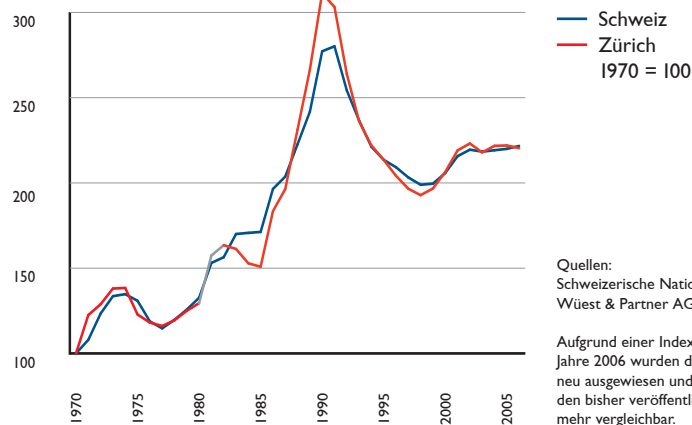
Büro Leerstandsentwicklung
Office Trend of Vacancies



Quelle:
Statistisches Amt Stadt Zürich.

Allfällige Unterschiede zu den angegebenen Leerständen auf Seite 19 entstehen aufgrund von Differenzen in der Messmethode, der Messzeitpunkte und der Gebiets- und Flächendefinitionen.

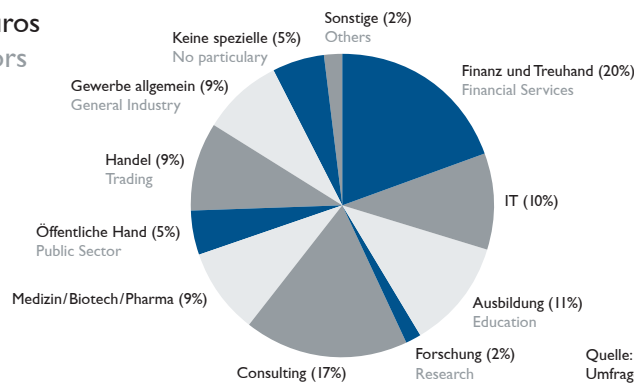
Büro Mietpreisindex
Office Rent Index



Quellen:
Schweizerische Nationalbank,
Wüest & Partner AG.

Aufgrund einer Indexrevision im Jahre 2006 wurden die Werte neu ausgewiesen und sind mit den bisher veröffentlichten nicht mehr vergleichbar.

Nachfrage von Branchen nach Büros
Office Space Demand from Sectors



Quelle: Colliers (Schweiz) AG,
Umfrage zum Büromarkt, 2006.

«Zunehmende Dynamik.»

Im Gleichschritt mit dem erhöhten Wirtschaftswachstum haben sich auch die europäischen Büromärkte gut entwickelt. Die Leerstände reduzierten sich am stärksten in Osteuropa: Moskau, Warschau, Budapest, Istanbul, Sofia und Bukarest konnten ihre Leerstandsquoten nahezu halbieren, und dies trotz teilweise reger Bautätigkeit. Die Mietpreise und insbesondere die Spitzenmieten erfuhren je nach Gebiet unterschiedlich grosse Änderungen, insgesamt sind jedoch keine klaren Tendenzen auszumachen.

Im deutschen Büromarkt sind die Leerstände nahezu unverändert geblieben. Die Mietpreise sind mit Ausnahme von München und Düsseldorf leicht gesunken. Die Spitzenmieten liegen zwischen 200 Euro pro m² und Jahr (Stuttgart) und 420 Euro pro m² und Jahr (München).

Die Märkte in Paris, Mailand, Bratislava, Wien, Stuttgart, Berlin und Stockholm haben sich im vergangenen Jahr kaum bewegt, Mieten und Leerstandsquoten haben sich nur unwesentlich verändert.

Die Umsätze im Londoner Büromarkt sind bereits 2004 leicht gestiegen und haben 2005 weiter zugelegt. Im Jahr 2006 sind die Mietpreise kräftig angestiegen und die Leerstandsquote hat sich von 13.5% auf 9.5% verringert.

In Zürich, dem volatilsten Büromarkt der Schweiz, haben die Leerstände abgenommen und befinden sich aktuell bei ca. 7.6% auf der Höhe mit den Märkten in Hamburg, Mailand, Bratislava, Warschau, Athen und Dublin. Die Spitzenmietpreise befinden sich auf ähnlichem Niveau wie in Genf, München, Madrid, Stockholm, St. Petersburg und Kiev.

Wenn sich die positive Wirtschaftsdynamik im nächsten Jahr fortsetzt, kann mit einer parallelen Entwicklung im Büromarkt gerechnet werden. Die Leerstände dürften weiter sinken. Besondere Beachtung gilt es dabei dem osteuropäischen Raum zu schenken: Hier wächst die Wirtschaft am stärksten und die Bautätigkeit ist ebenfalls hoch.

The European office market has developed well – in step with rising economic growth rates. Vacancies have fallen most in Eastern Europe: Moscow, Warsaw, Budapest, Istanbul, Sofia and Bucharest were able to almost halve their vacant quotas despite vigorous building programmes. Rents, especially the top-tier rents fluctuated widely depending on the region. But no clear overall trend emerged.

In the German office market the vacant quotas have remained constant. Office prices fell everywhere except Munich and Dusseldorf. The top rents range between 200 Euro per m² p.a. (Stuttgart) and 420 Euro per m² p.a. (Munich).

The markets of Paris, Milan, Bratislava, Vienna, Stuttgart, Berlin and Stockholm have hardly changed during the last year. Rents and vacant quotas have changed only negligibly.

The turnover in the London office market rose slightly in 2004 and again in 2005. During 2006 rent price rose strongly and the vacancy rate decreased from 13.5% to 9.5% last year.

In Zurich, the most volatile office market in Switzerland, the amount of vacant space fell to the current level of 7.6%, which is on par with the markets of Hamburg, Milan, Bratislava, Warsaw, Athens and Dublin. The top rents are similar to those in Geneva, Munich, Madrid, Stockholm, St. Petersburg and Kiev.

If the positive economic dynamics persist throughout next year, then a parallel development can be expected in the office market. The vacant space will sink further. Special attention must be paid to the cities of Eastern Europe: here the economies are growing fastest and the rate of construction is similarly high.

in Euro pro m² p.a.
 in Euro per m² p.a.



«Wir schaffen Durchblick.»

Methoden

Expertenumfrage mittels Fragebogen (Teilnehmerschaft: Basel 25, Genf 10, Zürich 110) und 40 Experteninterviews. Auswertung von Inseraten in Zusammenarbeit mit Meta-Sys/Immovista, Verifizierung und Konkretisierung über repräsentative Stichproben. Umfrage zu Transaktionen bei 15 institutionellen Investoren. Daten dritter Anbieter: Schweizerische Nationalbank, KOF ETH Zürich, Statistische Ämter der Kantone Zürich, Genf, Baselland, Basel-Stadt, Bundesamt für Statistik.

Stichtag für die Angebotsmessung: 15. November 2006

Büroflächenbestand: Berechnet über die Anzahl Bürobeschäftigte, in Anlehnung an den Bürobeschäftigten-Schlüssel nach Branchen von Dr. Monika Dobberstein. Annahme: 20 m² pro Bürobeschäftigten.

Definitionen

Büro-Gebäudeklasse A: Erschliessung: sehr gut, nächster Flughafen/Hauptbahnhof innerhalb von 15 Min. Lage: zentrales etabliertes Geschäftsviertel oder attraktives neues Geschäftsviertel. Parking im Haus. Gutes Design. Ausbau: neuwertig, Lift, Lüftungssystem. Mindestgrösse: 5000 m².

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 m².

Büro-Gebäudeklasse C: Erschliessung: minimal, nächster Hauptbahnhof mehr als 30 Min. 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 25, Geneva 10, Zurich 110) and 40 interviews. Advert evaluation in collaboration with Meta-Sys/Immovista. Correction and quantification by means of representative samples. Transaction survey among 15 institutional investors. 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.

Sample day for availability measurement: 15th November 2006

Office space levels: calculated with reference to the number of office employees based on the sector keys provided by Dr. Monika Dobberstein. Assumption: 20 m² 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, elevator, ventilation system. Minimum size: 5000 m².

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 m².

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 in der Regel einen einfachen Ausbaustandard. Angabe in CHF pro m² 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.

Availability: 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 m² 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

www.colliers.ch
19 Standorte in der
ganzen Schweiz mit
350 Mitarbeitenden

Colliers International

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

Colliers Schweiz Partner

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

Colliers Schweiz Korrespondenten

de Rham & Cie SA
Mon-Repos 14
1001 Lausanne
+41 21 345 11 11
info@derahm.ch
www.derahm.ch

Gerama SA
Place de la Gare 5
1700 Fribourg
+41 26 351 15 20
direction@gerama.ch
www.gerama.ch

Ribaux & von Kessel
Rue de la Promenade Noir 6
2001 Neuchâtel
+41 32 724 67 41
info@ribauxvonkessel.ch
www.ribauxvonkessel.ch

Interfida SA
Via Motta 10
6830 Chiasso
+41 91 695 03 33
interfida@interfida.ch
www.interfida.ch

contrust finance ag
Friedentalstrasse 43
6004 Luzern
+41 41 429 09 09
info@contrustfinance.ch
www.contrustfinance.ch



