

**Aus der Branche**

**SPS wird grösster privater Pflegeheim-Betreiber**

est. Der Verwaltungsrat der Immobilien dienstleisterin **Privera** hat mit **Riccardo Boscardin** ein neues Mitglied. Boscardin hat sich 2015 nach über dreissigjähriger Tätigkeit bei der UBS selbständig gemacht.

**Swiss Prime Site** hat im ersten Halbjahr den Reingewinn deutlich auf 191 Mio. Fr. gesteigert. SPS hat ausserdem bekanntgegeben, die **Seniicare-Gruppe** zu übernehmen, eine Betreiberin von Pflegeheimen. Mit den neuen 29 Betrieben und den 23 bestehenden der **Tertianum-Gruppe** wird SPS zum grössten privaten Anbieter von Alters-Pflegeheimen in der Schweiz.

Bei der Immobiliengesellschaft **Allreal** lag der Reingewinn von 67,2 Mio. Fr. im ersten Halbjahr nur geringfügig über dem Vorjahreswert. Der Mietertrag ist zwar deutlich gewachsen, aber die Generalunternehmung erzielte einen geringeren Erfolg.

Die seit 2014 kotierte **HIAG Immobilien** hat den Ertrag im ersten Halbjahr gesteigert, der Gewinn blieb mit 24,2 Mio. Fr. geringfügig unter dem Vorjahreswert.

Am 2. September fand das **Swiss Circle Briefing** statt. Die Teilnehmer des Anlasses durften das Umbauprojekt **Ambassador House** näher anschauen. Das ehemalige Hotel Renaissance wird zu einem Bürohaus umgebaut, in dem ab 2017 bis zu 3000 Menschen arbeiten werden. Im Zentrum des Briefings stand die Vorbereitung auf die Immobilienmesse **Expo Real**, die vom 5. bis 7. Oktober in München stattfindet.

Am 31. August fand eine Informationsveranstaltung statt, die sich dem Thema der Partnerschaft zwischen Wohnbaugenossenschaften und Gemeinden widmete. Organisiert wurde sie vom **Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger Zürich**. Politiker und Geschäftsführer von Baugenossenschaften unterhielten sich über ihre Erfahrungen mit Baurechtsverträgen.

Das **Novatlantis-Bauforum** an der ETH Zürich widmete sich dem Thema urbane Wohnqualitäten. Neben anderen Referenten sprach Forscher **Jürg Minsch** zum Thema ressourcenschonender Lebensstil.

Die beiden Architekten **Lorenzo Giuliani** und **Christian Hönger** erhalten für ihr Bürogebäude «Wüst und Wüst» in Küsnacht eine der renommiertesten Auszeichnungen für Architektur in ganz Europa. Es handelt sich dabei um den **«Best Architects Award 16»** in Gold.

In Wallisellen findet am 19. September das Jubiläumfest der alternativen Bau- und Wohngenossenschaft **Kraftwerk 1** statt. Sie feiert ihren zwanzigsten Geburtstag.

**Aus der Forschung**

**Einkaufszentren im Vergleich**

Produktivität von Einkaufszentren basiert auf mehr als Umsatz und Verkaufsfläche

Die Flächenproduktivität ist eine ebenso einfache wie wichtige Kennzahl in der Beurteilung von Einkaufszentren. Sie setzt den erzielten Umsatz als Output ins Verhältnis zur Verkaufsfläche, dem Input. Hohe Beachtung findet sie etwa in der jährlich von der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) publizierten Liste der 20 produktivsten Zentren im schweizerischen Shoppingcenter-Markt.

Weil dieser Markt aber vor vielfältigen Herausforderungen steht – Stichworte hierzu sind Einkaufstourismus, Überangebot an Verkaufsflächen, Nachfrage-Sättigung, Revitalisierungsbedarf in älteren Zentren und ganz besonders der wachsende Online-Handel –, muss die Aussagekraft der Flächenproduktivität überdacht werden.

Die Produktivität beziehungsweise die Effizienz eines Einkaufszentrums ist von mehreren Faktoren getrieben. Auf der Input-Seite sind dies sowohl betriebliche als auch umfeldbedingte Faktoren. Unter die betrieblichen Faktoren fallen neben der Verkaufsfläche die Anzahl Parkplätze, der Branchenmix, die Anzahl Mieter, die Art des Ankermieters, die Zahl der Mitarbeiter oder die Menge der Verkaufstage.

Die umfeldbedingten Faktoren fangen Eigenschaften ein wie Kaufkraft, Lage (Stadtzentrum, Peripherie, Grüne Wiese), Erreichbarkeit (zu Fuss, mit dem öffentlichen Verkehr oder dem motorisierten Individualverkehr) sowie das demografische und sozio-ökonomische Umfeld.

Bei den Output-Faktoren lassen sich die monetären (Umsatz oder Mietertrag) und die schwieriger zu erfassenden nichtmonetären Faktoren wie Kundentreue und -zufriedenheit, Mitarbeiterzufriedenheit oder Servicequalität unterscheiden.

**Umhüllte Zentren**

Der direkte Effizienzvergleich von Einkaufszentren ist erschwert, wenn mehrere Outputs und mehrere Inputs unterschiedlicher Art zugleich in einer Effizienzkennzahl einzubeziehen sind. Ein möglicher Ansatz ist die sogenannte Data Envelopment Analysis (DEA), eine Methode aus der Unternehmensforschung. Sie erlaubt die simultane Berücksichtigung mehrerer Output- und mehrerer Input-Faktoren, ohne dass deren Gewichtung zuvor fixiert werden muss, und grenzt die effizienten von den ineffizienten Zentren ab. Der Begriff «Envelopment» (Umhüllung) kommt daher, dass die Einkaufszentren auf der effizienten Grenze die ineffizienten Einkaufszentren «umhüllen».

Die DEA-Methode orientiert sich an den jeweils Besten; im Vergleich dazu richtet sich die Regressionsanalyse am Durchschnitt aus. Ausgehend



Servicequalität und Kundenzufriedenheit zahlen sich aus.

GAETAN BALLY / KEYSTONE

von verschiedenen Input- und Output-Faktoren evaluiert die DEA-Methode diejenigen Einkaufszentren, welche die Faktoren effizient kombinieren. Zudem zeigt sie auf, an welchen Einkaufszentren sich ineffiziente Einkaufszentren orientieren sollen, etwa durch Erhöhung beziehungsweise Reduktion einzelner Faktoren. Die Effizienz wird dabei in einem Vergleich zu allen anderen Einkaufszentren einer Vergleichsgruppe gemessen.

Für eine konkrete Analyse hat der Immobilien-Dienstleister Wincasa Daten zu insgesamt 60 Handelsimmobilien zur Verfügung gestellt. Um der Definition eines Einkaufszentrums möglichst nahezukommen, wurden Warenhäuser, Spezialfälle und Liegenschaften mit weniger als fünf Mietern nicht berücksichtigt. Zudem wurden Einkaufszentren aus der Liste genommen, die Flächen von unter 3000 Quadratmeter aufweisen. Die Datenbasis umfasste 21 Einkaufszentren aus der Deutschschweiz und der Romandie.

In den angewandten Modellen bildeten unter anderem Fläche, Anzahl Parkplätze, Bruttomietzins und Quotient von Bruttomiete zu Umsatz die Input-Faktoren; Umsatz, Flächenproduktivität und Quotient von Umsatz zu Bruttomiete waren die Output-Faktoren. Fläche und Umsatz weisen einen hohen Erklärungsgehalt auf. Die Quotienten als Faktoren offenbaren dabei neue Effizienzerkenntnisse: Das Einkaufszentrum mit der höchsten Flächenproduktivität muss nicht unbedingt effizient sein.

Ein DEA-Modell mit Quotienten stellt eine mögliche Alternative zur einfachen Kennzahl Flächenproduktivität dar – mit dem Vorteil, dass meh-

re Ziele (hohe Flächenproduktivität, nachhaltiges Verhältnis von Umsatz zu Bruttomiete) gleichzeitig in die Effizienz-Beurteilung einbezogen werden. Sie bieten so mehr Informationen in einer Verhältniskennzahl. Entscheidend für den Erfolg eines Einkaufszentrums ist der Mietermix – und dabei insbesondere der Gastronomie-Anteil. Die Differenzierung der Faktoren bezüglich Gastronomie- und Verkaufsumsatz bzw. -fläche ist eine Möglichkeit, die Effizienz des Branchenmix zu beurteilen.

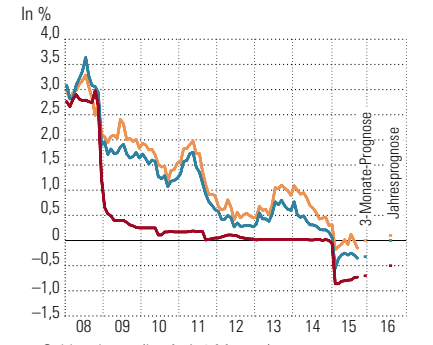
**Faktoren zur Effizienz-Steuerung**  
Bisher fokussierten solche Analysen bei Handelsimmobilien stets auf Supermärkte. Die Effizienzanalyse für Einkaufszentren in der Schweiz ist eine neue Anwendung und zeigt das Potenzial der DEA-Methode als Benchmarking-Instrument auf. Die Wahl der Faktoren zur Steuerung der Effizienz ist im Hinblick auf die Entwicklung im Detailhandel – vor allem angesichts des wachsenden Online-Handels – zu überdenken.

Alexandra Bay

Die Autorin ist Senior Researcher bei Wincasa. Der Beitrag basiert auf der Abschlussarbeit zum Master of Advanced Studies UZH in Real Estate.

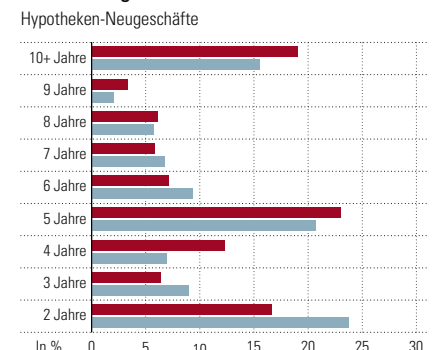
**Zinsen und Hypotheken**

**Zinssätze mit Prognose**



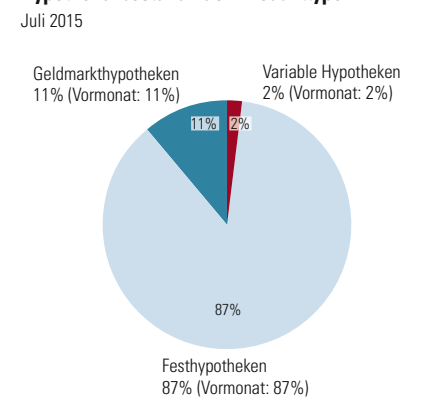
QUELLE: DATASTREAM, ZKB NZZ-INFOGRAFIK / cke.

**Entwicklung der Laufzeitstruktur**



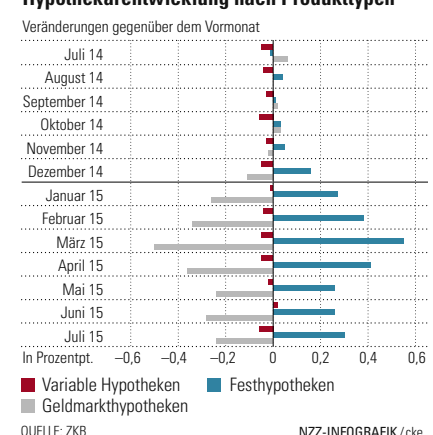
QUELLE: ZKB NZZ-INFOGRAFIK / cke.

**Hypothekbestand nach Produkttypen**



QUELLE: ZKB NZZ-INFOGRAFIK / cke.

**Hypothekentwicklung nach Produkttypen**



QUELLE: ZKB NZZ-INFOGRAFIK / cke.

**Verkauf Wohneigentum**

ZG · SZ · LU · UR · NW · OW

Udligenswil LU

**Panorama-Familienwohnen**

Ruhig und sonnig, mit traumhaftem Blick: 4.5-Zimmer-Gartenwohnung im Erstbezug. Wohnen auf ca. 163 m<sup>2</sup>, grosser Sitzplatz und Gartenanteil. Den Innenausbau selbst gestalten. CHF 1'450'000.– zzgl. Doppelgarage  
www.walde.ch/60317.01

**WALDE & PARTNER**

Armando Rabel  
+41 41 227 30 34

**VILLA MIT SEESICHT UND POOL AM ZUGERSEE**

Zu verkaufen oder zu vermieten in **Immensee SZ**. Neubauvilla, unverbaubare Seesicht an einzigartiger Lage, optimale Besonnung, top Ausbau für höchste Ansprüche. Exklusive Sonnenterassen, Lift, Dreifachgarage.  
Tel. 041/920 23 20 info@schenker-arch.ch

**HÖHENWEG**  
DIE ADRESSE SAGT ALLES | UNTERÄGERI



**BAULAND AN ABSOLUTER TOPLAGE.**

Sechs individuelle Parzellen  
Gesamtfläche ab 894 bis 1'416 m<sup>2</sup>  
Verkaufspreis ab CHF 1'560'000.–

T +41 41 227 30 30

**WALDE & PARTNER**

HOEHENWEG-UNTERAEGERI.CH

**OBERSEE Immobilien**  
verwalten · vermieten · verkaufen

**Verkauf in Bäch SZ**

**2½-Zi.-Luxus-Residenzwohnung (163 m<sup>2</sup>) mit eigenem Bootsplatz und privater Badewiese direkt am Zürichsee**

Balkone sowie Wohnzimmer und Schlafzimmer mit Seesicht, 1 Bootsplatz im Hafen der Residenz, 2 Tiefgaragenplätze, Lift bis vor die Wohnungstüre, Hobbyraum, Kellerabteil. Allgemein sehr hochstehender und exklusiver Innenausbau.

Verkaufspreis Fr. 2 050 000.–  
Auskunft und Besichtigung unter:  
**Telefon 055 451 54 60 oder**  
info@oberseeimmo.ch  
**www.oberseeimmo.ch**

**Kanton SG · TG · SH · AR · AI**

Zu verkaufen

**In Amden über dem Walensee**

**Neuwertige 4½-Z-Wohnung**, Nutzung als Erst- oder als Zweitwohnung. Geeignet als Alterswohnung oder Familienwohnung. WGF 121 m<sup>2</sup>, Lift, Minergie-Standard, unverbaubare Südlage mit Sicht auf den Walensee. Fr. 760'000.–  
Weitere Auskünfte: **www.joehl-imag.ch**

**NEUER STIFTUNGSSITZ GEFÄLLIG?**

... ODER UNTERNEHMENSEIGENE BILDUNGS- UND ERHOLUNGSTÄTTE?

... direkt am Wasser mit Bootsanlegesteg, 45 Zimmer, Bankett/Seminar-Räume für 20 bis 150 Personen, 2 Restaurants + Seebau, ausreichende Parkierung mit Erweiterungspotential. Es handelt sich um ein Traditionshotel, denkmalgeschützt, wenige Minuten zur Autobahn, mit laufendem Betrieb, Kaufpreis: CHF 7,5 Mio.

SICHERN SIE SICH JETZT DIESE LIEGENSCHAFT!

www.fuchsimmobiliien.com **Fuchs Immobilien**

**Kanton GR · GL**

**CASAS CRESTAS**  
7165 Breil / Brigels GR

**Zu verkaufen**  
exklusive Ferien-Wohnungen  
**www.casas-crestas.ch**

**STADLER IMMOBILIEN**  
8645 Jona 055-225 39 39

**AQUANDEER.**  
bad kurort

**Zu verkaufen per März 2016 im Grünen**  
**5½ Zi.- Einfam. Haus**  
Baujahr 1980, Grundstück 780 m<sup>2</sup>  
Fr. 580'000.00, Tel. 081 661 23 09