

Zürich: Am Puls der Limmat.

Die Ausgangslage

Die Eigentümerschaft hatte die Liegenschaft von einer ausländischen Bank gekauft und das aktuelle Bewirtschaftungsunternehmen mit der Vermarktung beauftragt. Nach über einem Jahr konnte dieses weder ein realistisches Konzept, noch einen nennenswerten Vermarktungserfolg verzeichnen. Intercity wurde für die Vermarktung und Bewirtschaftung um professionellen Rat gebeten.

Das Vorgehen

Intercity erhält vom Eigentümer den Auftrag, die Situation zu analysieren. Es soll untersucht werden, wie die Bankräumlichkeiten, deren Grundrisse und Infrastrukturen speziell auf den bisherigen Nutzer ausgerichtet waren, am Markt positioniert werden konnten. Dabei wird der Standort bezüglich der Nachfrage nach Büro- und Detailhandelsflächen überprüft und der Mietermix in Varianten definiert.

Das Resultat

Die zu vermietenden Flächen konnten um rund 25% gesteigert werden. Durch einen geschickt gewählten Mietermix wurden die Flächen vom 1. UG bis ins 1. OG in einem höheren Mietpreissegment positioniert. Der Mietertrag konnte auf diese Weise um über 30% gesteigert werden.

Facts & Figures

Bauherrschaft:	ausländischer Investor
Struktur Immobilien:	577 Ladenflächen, 900 m ² Büros, 320 m ² Lager/Archiv, 4-Zimmerwohnung
Auftragserteilung:	Januar 2008
Erste Vermietung:	März 2008
75 % vermietet:	Juli 2008
Vollvermietung:	Dezember 2008

