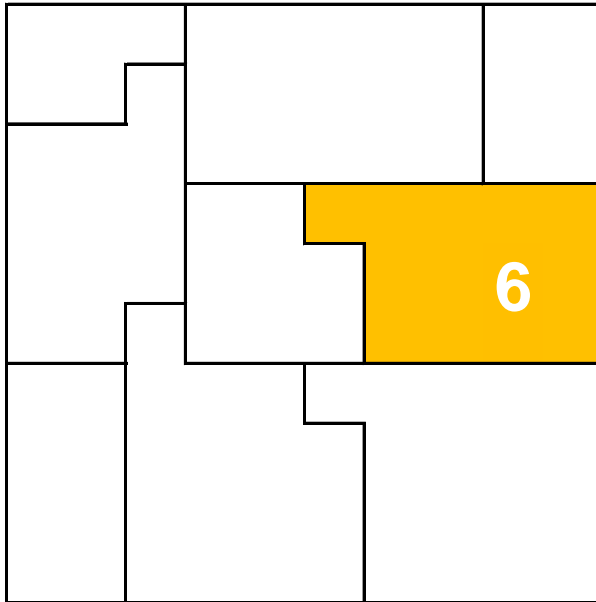


# Segment 6: Diskrete Berater

Nachfragersegmente im Büromarkt

---



## 6.1 Diskrete Berater: Einleitung

Das Segment Diskrete Berater setzt sich aus Betrieben der Branchen Finanzdienstleister, Versicherungen, Rechts-, Steuer- oder Unternehmensberatung sowie Fachärzten zusammen. Die im engeren und weiteren Sinne beratende Tätigkeit verlangt eine kundennahe oder attraktive Lage für den häufig intensiven Kundenkontakt. Das Arbeitsumfeld ist seriös, diskret und zentral. Diskrete Berater zeichnen sich durch eine erhöhte Zahlungsbereitschaft und -fähigkeit in Bezug auf den Bürostandort aus. Diese zeigt sich auch im bevorzugt gehobenen Anspruch beim Innenausbau. Wichtig ist eine Repräsentativität, welche zur Geschäftstätigkeit passt.



Die Diskreten Berater arbeiten oft in repräsentativen, stilvollen oder schlichten und modernen Bürogebäuden. Der Ausstattungsstandard ist hoch, die technische Ausrüstung ebenfalls. Insgesamt ist der Innenausbau wichtiger als die Aussenfassade. Der Flächenbedarf pro Mitarbeiter ist eher hoch, gearbeitet wird sowohl in Zellenbüros als auch in Kombibüros oder bei grösseren Betrieben auch in modernen Konzepten wie Business Clubs. Wichtig für die Diskreten Berater ist die Erreichbarkeit, sowohl mit dem motorisierten als auch dem öffentlichen Verkehr. Die Kundenkontakthäufigkeit beim eigenen Standort reicht von regelmässig bis sehr häufig. Daher sind Parkplätze wichtig. Dieses Segment mietet tendenziell in Multi Tenant Gebäuden, oft auch in Gebäuden mit Mischnutzung. Für die Standortwahl wichtig sind die Repräsentativität des Gebäudes und der Umgebung. Der Entscheid wird meist von der Geschäftsleitung oder den Partnern getroffen.

## 6.2 Diskrete Berater: Beispiele fiktiver Betriebe

Die nachfolgenden Beispieltexthe sollen einen schnellen Zugang zu den beschriebenen Nachfragersegmenten ermöglichen. Sie sind stark überzeichnet, klischeehaft und basieren nicht auf einer wissenschaftlichen Grundlage.

### Arztpraxis Beautycenter

Die Gemeinschaftsarztpraxis BeautyCenter hat ihre Praxisräume in der Innenstadt in einem Bürogebäude im 3. Stock. Die Räumlichkeiten sind etwa 500 m<sup>2</sup> gross. Der Innenausbau erfolgte gemäss den speziellen Wünschen der Praxiseigentümer mit Marmorboden. Das Ärzteteam ist vor allem im Bereich plastische Chirurgie tätig. Das entsprechende Klientel hat deshalb hohe Beratungs- und Diskreionsansprüche und möchte sich rund um versorgt wissen.

### Blume und Kern Rechtsanwälte

Blume und Kern Rechtsanwälte bieten mit einem Team von insgesamt 20 Mitarbeitern Beratungen im Bereich Vertrags- und Handelsrecht, Gesellschaftsrecht inklusive Firmengründungen sowie Legal Audit an. Der Standort ist an einem Platz in einem Nebenquartier zur Innenstadt gelegen, gehört aber der Kernzone an. Der Betrieb befindet sich im zweiten und dritten Obergeschoss eines älteren Stadthauses. Der Innenbereich wurde umfassend ausgebaut und modernisiert. Gearbeitet wird vorwiegend in Einer- und Zweierbüros. Die Eingangssituation ist offen, Gäste können sich hinsetzen und die Strasse beobachten. Das Sitzungszimmer bietet Platz für 10 Personen.

### 6.3 Wer sind die Diskreten Berater?

Charakteristikum	Typische Ausprägung
Wertschöpfungsstärke (Arbeitsproduktivität)	Hohe Arbeitsproduktivität

Gering Hoch

typische Betriebe	Rechts-, Steuer-, PR- und Unternehmensberatung, Facharzt, Zahnarzt, Treuhänder, Bankfiliale, Versicherungsfiliale
-------------------	---

Betriebsgrösse	Alles
----------------	-------

<10 VZA      10-49 VZA      50-249 VZA      250+ VZA

Flächenbedarf	Mittel
---------------	--------

Flächenbedarf (Mietfläche) pro Beschäftigten (m2)	Mittel bis hoch
---	-----------------

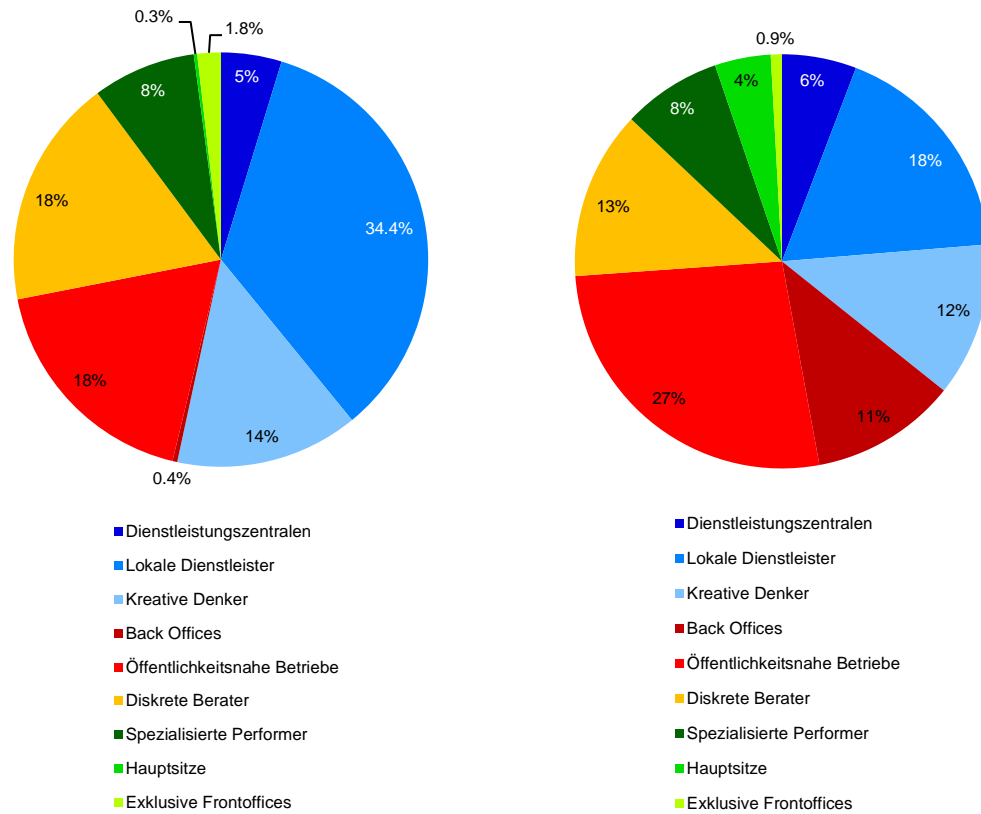
Welche Nachfragersegmente im Wohnungsmarkt arbeiten bei den Diskreten Beratern?

	wenige									viele
Ländlich Traditionelle										
Moderne Arbeiter										
Improvisierte Alternative										
Klassischer Mittelstand										
Aufgeschlossene Mitte										
Etablierte Alternative										
Bürgerliche Oberschicht										
Bildungsorientierte Oberschicht										
Urbane Avantgarde										

Quelle: Fahrländer Partner & CSL Immobilien.

## 6.4 Diskrete Berater :Verteilung

Verteilung der Schweizer Betriebe (links) und Vollzeitstellen (rechts) im Büromarkt (2015)



## 6.4 Wie arbeiten die Diskreten Berater?

Charakteristikum	Typische Ausprägung
Bürostandort	Gemeindezentrum, Mittelzentren, Grosszentren, urban
Arbeitsumfeld	Seriös, diskret, etabliert, belebt, gehoben, Passantenlage
Umzugsneigung	Gering bis mittel 
Preissensitivität	Eher gering 
Architektur	Repräsentativ, stilvoll, modern, architektonisch wertvoll
Büroorganisationsform	Gruppenbüro    Zellenbüro    Kombibüro    Grossraumbüro    Business Club    branchenspezifisch
Neigung	
Ausstattungsstandard	Hoch 
Anforderungen an technische Ausrüstung	Hoch 
Zahlungsbereitschaft für Ökologie	Eher hoch 
Anforderungen an Büroimmobilie	Eher hohe Flächenproduktivität, hohe Ansprüche an Innenausbau, eher Multi Tenant Gebäude

## 6.5 Diskrete Berater: Arbeitsumfeld

Der Prozess der Bürosuche ist durch Präferenzen und Restriktionen geprägt, die auf die Nachfrager einwirken. Die folgenden Angaben beziehen sich auf das Endergebnis der dabei spielenden Prozesse.

Charakteristikum	Typische Ausprägung	
Präferenz für Urbanität Zentralitätspräferenz	Hoch	Peripherie    Ortszentrum    Agglo. und Stadtrand    Stadt 1B Lage    Stadt 1A Lage
		Gering  Hoch
Interkommunale Erreichbarkeit		
bzgl. Strassenanbindung	Eher wichtig	Weniger wichtig  wichtig
		Wichtig 
Parkplätze		
Parkplätze	Wichtig	Weniger wichtig  wichtig
		Wichtig 
Einkaufs- und Verpflegungseinrichtungen in Fussdistanz		
Einkaufs- und Verpflegungseinrichtungen in Fussdistanz	Wichtig	Weniger wichtig  wichtig
		Wichtig 
Nähe zur Kundschaft		
Nähe zu Unternehmensdienst- leistungen	Wichtig	Weniger wichtig  wichtig
		Wichtig 
Reputation des Quartiers		
Reputation des Quartiers	Wichtig	Weniger wichtig  wichtig