

# ZIELGRUPPE IM FOKUS

In der Region Luzern werden zwischen 2015 und 2020 über 7'000 neue Wohnungen entstehen. Die Frage der Markttauglichkeit neuer Angebote ist deshalb sehr berechtigt. Eine Frage, auf die das Immobilien-Kompetenzzentrum der LUKB Antworten gibt.



Eine Erfolgsgeschichte des Immobilien-Kompetenzentrums in Zusammenarbeit mit der Musegg Immobilien AG in der Grossmatte, Luzern. Blick in eine Loft mit individuell gestaltbarem Kubus.

So auch bei einem Projekt der Medici-Gruppe. Zu deren Portfolio gehört ein raumplanerisch erhaltenswertes Gewerbegebäude aus den Siebzigerjahren auf dem Medici-Areal Grossmatte in Luzern (Littau). Das Objekt mit rund 2'000 m<sup>2</sup> Nutzfläche auf sechs Etagen wird umfassend saniert und einer neuen Nutzung zugeführt.

«Nach einer Lagebeurteilung und Prüfung verschiedener Optionen sind wir zum Schluss gekommen, das Gebäude umzunutzen und 24 Einheiten mit etwa 60 m<sup>2</sup> und einer Raumhöhe von über 3 Metern im Loftstil als Wohn-, Arbeits- und Gewerberaum zu schaffen», so Daniel Medici. Eine Attikawohnung und das gewerblich genutzte Erdgeschoss sollten optimiert, aber in ihrer bisherigen Nutzung belassen werden.

Vor der Weiterentwicklung des Projekts wollte Daniel Medici eine unabhängige Beurteilung. Dabei sollten folgende Fragen geklärt werden:

- Stösst das Konzept auf Anklang im Markt?
- Sind die kalkulierten Mieterträge realistisch?
- Welche Bedürfnisse hat der potenzielle Mieter?
- Welchen Mietpreis kann und will er bezahlen?
- Weist das Projekt noch Optimierungsmöglichkeiten auf?

Das Immobilien-Kompetenzzentrum der LUKB befasste sich mit diesen Fragen. Die Analyse ergab, dass andere Neubauten bessere Standorteigenschaften aufweisen. Um die Lofts dennoch erfolgreich zu vermarkten, sind ein zielgruppengerechtes Produkt und entsprechende Positionierung wichtig. Die Zielgruppe dürfte vorwiegend aus Einzelpersonen bestehen. Sie werden berufstätig sein und ihre Freizeit oft ausserhalb der Wohnung verbringen. Das Budget ist begrenzt. Die Zielgruppe schätzt das Aussergewöhnliche und hat ein Flair für Ästhetik.

*«Die Beratung hat geholfen, das Projekt präziser auf die Zielgruppe abzustimmen. Die Analyse fiel detailliert und kompakt aus. Es wurden konkrete und kreative Verbesserungen zur Marktfähigkeit vorgeschlagen – die Immobilienkompetenz hat überzeugt.»*

Daniel Medici, Inhaber Musegg Immobilien AG, Luzern

### Überraschen

Folgende Zusatzangebote könnten sich positiv auf einen Vermarktungserfolg auswirken:

- Multimedia-Installation mit zentraler Steuerung
- Deckenanschluss für Beamer, feiner Wandverputz als Projektionsfläche
- Vorzugskonditionen beim Kauf von Geräten
- Fest installierte Schränke
- Lichtkonzept, das den Loftcharakter unterstreicht.

Neben diesen Empfehlungen schlug das Immobilien-Kompetenzzentrum vor, verschiedene Raumkonzepte zu realisieren. Dazu noch einmal Daniel Medici: «Die Empfehlungen waren für uns hilfreich, um interne Berechnungen und Einschätzungen einer detaillierten Gegenprüfung zu unterziehen und damit die Entscheidungsgrundlagen zu erhärten.»

Die Musegg Immobilien AG in Luzern wird von Daniel Medici und Martin Blum geführt. Das Unternehmen plant, baut und bewirtschaftet Liegenschaften der Medici-Gruppe und von Dritten.