

# Mehr als nur die nackte Fläche

Produkt- und Preisdifferenzierung über den Ausbaustandard bei Büroliegenschaften

In den letzten Monaten haben sich die Anzeichen verdichtet, dass das Risiko langfristig steigender Leerstände am Schweizer Büroflächenmarkt zunimmt. So hat sich gemäss Erhebungen des Immobiliendienstleisters CBRE in Zürich die Leerstandsquote allein in der Stadt Zürich seit Mitte 2009 von 2,8% auf heute rund 4,6% erhöht. Eine starke Ausdehnung des Angebots durch Neubauten, die Anpassung der Unternehmen an betriebswirtschaftlich geeignete Betriebsgrössen sowie die Umsiedlung an neuwertige, verkehrstechnisch gut erschlossene Standorte ausserhalb der teuren Innenstadtlagen führen zu einer Erhöhung des Leerstandes von Bestandsflächen.

Trotz Wirtschaftswachstum wird es kaum möglich sein, diese Flächen gänzlich zu absorbieren. Der Angebotsüberhang sowie die hohe Preissensitivität der Nachfrageseite dürften die Eigentümer veranlassen, ihre professionellen Vermietungsaktivitäten zu intensivieren. Im Rahmen der Produkt- und Preispolitik bieten sich ihnen verschiedene Möglichkeiten, sich von der Konkurrenz zu differenzieren.

Bereits lässt sich beobachten, dass die Bereitschaft von Vermietern zugenommen hat, Flächen mit selektiven und individuellen Ausbaupaketen anzubieten und diese Ausbauteilung auch aktiv in der Vermarktung anzupreisen. So hat sich der Eigentümer des Basler «Stücki-Business-Parks» gemeinsam mit seinem Vermarktungspartner CBRE entschieden, die bestehenden Leerflächen mit einem geringfügigen Aufpreis einem höherwertigen Ausbaustandard zuzuführen.

## Schwindende Preistransparenz

Der Preistransparenz ist eine solche Entwicklung jedoch nicht unbedingt sehr zuträglich, denn die objektive Vergleichbarkeit von Mieten wird durch die Zunahme von Anzeigen noch schwieriger. Denn Immobilien bestehen gemäss der hedonischen Theorie aus einem Bündel von materiellen und immateriellen Eigenschaften und damit aus einer Vielzahl von preisbildenden Standort-, Mietvertrags- und Gebäudemerkmalen. Zu Letzteren ist auch der vermietetseitige Ausbaustandard zu zählen. Dieser bestimmt den Investitionsaufwand des Mieters, den dieser für die Innenausbauten noch zu leisten hat, und zugleich auch seine Zahlungsbereitschaft. Auf der Gegenseite stellt sich der Eigentümer unter Einbezug seiner Erstellungskosten sowie des marktorientierten Potenzials für Mieterträge die Frage, mit welchem Ausbaustandard und für welchen Mietzins er seine Flächen anbieten möchte.

Mechanismen zu identifizieren und zu quantifizieren, war Ziel einer Untersuchung, die sich den Möglichkeiten der Produkt- und Preisdifferenzierung



Im Kampf gegen den Leerstand aufgewertet: Büros im Basler Stücki-Business-Park. 90

in Abhängigkeit von räumlichen Teilmärkten unterschiedlicher Mietpreinsniveaus widmete.

Ausgangspunkt waren eine Erhebung der vermietetseitigen Ausbaustandards auf Basis von Online-Inserten sowie eine Zuweisung dieser Angebote zu drei Preisgruppen, welche auf die Medianwerte der jeweiligen Region abstellte: Sie betragen im ländlichen Raum pro Jahr und m<sup>2</sup> zwischen 150 und 190 Fr., zwischen 190 und 230 Fr. im vorstädtischen Gebiet und über 230 Fr. in den städtischen Zentren.

Die empirische Analyse ergab, dass es eine Abhängigkeit zwischen der Lage und der Häufigkeit des Auftretens von vier vordefinierten Typen des Ausbaustandards (Rohbau, Ausbau Allgemeinflächen, Edelrohbau und Vollausbau) gibt. Dabei fällt auf, dass in vorstädtischen Gebieten Flächen überdurchschnittlich oft im Vollausbau vermietet werden. Gerade in diesen Märkten kann ein guter Innenausbau einen entscheidenden Mehrwert darstellen. Noch stärker scheint sich die Produktdifferenzierung, insbesondere über den Edelrohbau, in Städten etabliert zu haben, was wohl auch auf die Vermietungspraxis der oft in diesem Umfeld investierten institutionellen Eigentümer zurückzuführen ist. Des Weiteren sind die Mieter in diesen hochpreisigen Regionen oft anspruchsvoller und auch eher bereit, höhere Geldbeträge für den eigenen Mieterausbau auszugeben.

Die Preisdifferenzierung fällt in hochpreisigen Gebieten stärker aus als in ländlicheren Räumen. So liegt zwischen Rohbauobjekten und voll ausgebauten Flächen in Regionen mit tiefen Preisen nur eine durchschnittliche Preisspanne von etwa 10% bis 15%. In peripheren Lagen lohnt es sich also

kaum, eine Produkt- und Preisdifferenzierung vorzunehmen. Die Bauten werden hier aufgrund der tiefen Mietpreinsniveaus bereits günstiger erstellt, aufwendige vermietetseitige Ausbauten würden die Erstellungskosten nur zusätzlich verteuern. In diesem ländlichen Umfeld sind angesichts ausgeprägter Eigennutzer-Strukturen denn auch kaum etablierte und diversifizierte Vermietungsmärkte zu sehen.

## Wertvoll für das Vermietungsgeschäft

In den vorstädtischen Gebieten liegen die Differenzierungsmöglichkeiten im Bereich von 15% bis 20% und in den hochpreisigen Regionen bei über 30%. In den städtischen Zentren können vermietetseitige Ausbaukosten – zumindest teilweise – über höhere Marktmiets kompensiert werden. Entsprechend verlangt ein Vermieter in einer hochpreisigen Lage im Median ungefähr 25 Fr./m<sup>2</sup>/p. a. mehr für einen Edelrohbau und 80 Fr./m<sup>2</sup>/p. a. mehr für einen Vollausbau als für den Ausbau der Allgemeinflächen. Solche Richtwerte sind nicht nur für die Marktforschung interessant, sondern können auch durch die Akteure des Immobilienmarkts im alltäglichen Vermietungsgeschäft genutzt werden, zum Beispiel, um bei Verhandlungen den Mehrwert oder den impliziten Mietpreisanteil eines bestimmten Ausbaustandards zu identifizieren. Gerade in Märkten mit kompetitiven Rahmenbedingungen dürfte uns diese Thematik auch in Zukunft beschäftigen.

David Schoch

Dieser Beitrag basiert auf einer Masterthesis, die der Autor am Center for Urban & Real Estate Management der Universität Zürich (Curem) verfasst hat. Die Arbeit wurde mit dem diesjährigen Förderpreis von Wüest & Partner ausgezeichnet. David Schoch ist Direktor für Global Corporate Services bei CBRE Schweiz in Zürich.