

**ANGEBOTS- UND  
NACHFRAGESTRUKTUREN  
IN DEN SCHWEIZER  
GROSSSTÄDTEN**

ZUSAMMENFASSENDE BERICHT

# **BÜROMARKTTRENDS SCHWEIZ 2019**

**CBRE**



# VORWORT

## WIE LOKALE NACHFRAGEMUSTER DAS MARKTGESCHEHEN BEEINFLUSSEN

Auch in 2019 setzt sich der Trend sinkender Verfügbarkeitsraten in den zentralen Geschäftsvierteln der Schweizer Grossstädte fort. Das sah vor wenigen Jahren noch ganz anders aus. Mit dem Ende einer Phase, in der das Marktgeschehen unter anderem von Standortkonsolidierungen in der Finanzbranche dominiert wurde, standen per 2015 in den CBDs (Central Business Districts) so viele Büroflächen leer wie schon lange nicht mehr. Dies ist aber nicht die einzige zwischenzeitliche Veränderung. Ebenso hat die Struktur des Büroangebots einen grundlegenden Wandel durchlaufen: Grossflächen sind äusserst knapp geworden, und Kleinstflächen haben eine starke Ausdehnung erfahren.

Im Kontext wechselnder Marktbedingungen ist es für Immobilieninvestoren entscheidend, Zusammenhänge zwischen Angebot und Nachfrage besser interpretieren und auf höchstaktuelle Marktmechanismen reagieren zu können. Nicht zuletzt spielt dabei auch das Verständnis für die Segmentierung des Marktes in verschiedene Flächengrössen eine wichtige Rolle. So sind wir in den letzten Jahren im Rahmen von Marktpositionierungen von Gewerbeliegenschaften nicht selten mit der

Frage konfrontiert worden, ob auf Einzelmieter- oder Mehrmietermodelle gesetzt werden soll.

Eine pauschale Antwort darauf gibt es nicht. Zu komplex und unterschiedlich sind die Angebots- und Nachfragemechanismen in den einzelnen Schweizer Städten. Die Positionierung eines Objektes muss deshalb zwingend die lokalen Miet- und Eigennutzerstrukturen berücksichtigen. Dabei ist es in erster Linie die Nachfrageseite, die mangels unmittelbarer Messbarkeit schwierig zu interpretieren ist. Das Büroangebot ist zwar bekannt, reagiert jedoch erst mit einem zeitlichen Verzug auf die Nachfrage und ist insofern nicht immer der richtige Gradmesser. Diese Trägheit des Marktes ist besonders deutlich bei den grösseren Flächenkategorien ab 2'000m<sup>2</sup> zu beobachten.

Mit den durch Realmatch360 zur Verfügung gestellten Suchabo-Daten können wir zum ersten Mal die Nachfrageentwicklung der letzten Jahre detailliert nachzeichnen und Rückschlüsse auf potentielle Zielgruppen ziehen. Mit dem Know-how aus unserem täglichen Einsatz im Vermietungs- und Anmietungs-geschäft haben wir für Sie die grössten Schweizer Büromärkte Zürich, Genf, Basel,

Bern und Lausanne analysiert und die Highlights für Sie in dieser Kurzversion zusammengefasst. Der vollständige Bericht mit den einzelnen Städteportraits (inkl. Methodik-beschrieb) ist als separates Dokument erhältlich.

Ergänzt wird die vorliegende Angebots- und Nachfrageanalyse mit zwei Fachartikeln. Der erste Beitrag nimmt sich den Anmietungsprozessen der Mieter an und spannt den Bogen zum Nachfrageverhalten, indem aufgezeigt wird, dass grössere Unternehmen vom ersten Tag der Flächensuche bis zum Mietbeginn deutlich mehr Zeit in Anspruch nehmen als kleinere Mieter. Ergänzend gehen wir dabei auch kurz auf das allgegenwärtige Thema der Mietanreize ein und skizzieren, wie Mietzinsreduktionen, Mieterausbauschüsse und mietfreie Zeiten im Grossraum Zürich zum Einsatz kommen. In einer weiteren Kurzstudie knüpfen wir an ein ähnliches Thema an und geben Einblicke in das Vermietungsgeschäft. Auch hier erweist sich der Aufwand für die Vermietung grösserer Flächen als deutlich aufwändiger.

**Wir wünschen eine spannende Lektüre und hoffen, Ihnen einige Ideen und Diskussionsinhalte mit auf den Weg zu geben.**

**David Schoch**

CBRE Research & Consulting,  
Schweiz

**Julien Scarpa**

CBRE Research & Consulting,  
Romandie

# ANGEBOT

## Kleinstflächen mit Angebotsausdehnung

Der Anteil der ausgeschriebenen Kleinstflächen von 50 bis 149m<sup>2</sup> (ein Bürobedarf von < 50m<sup>2</sup> wird oft an Wohnstätten abgedeckt) hat in den Schweizer Grossstädten zwischen 2015 und 2018 stark zugenommen (vgl. Abbildung rechts). Folgende drei Gründe können für die fortschreitende Angebotsausdehnung ausgemacht werden.

### 1\_Abgeschwächtes Wachstum bei Mikrounternehmen

Nach einem starken Zuwachs bei den Mikrounternehmen (1 - 9 Beschäftigte) bis 2014 wurden in den letzten Jahren ein deutlich abgeschwächtes Wachstum sowie mehr Konkurse registriert.

### 2\_Zunahme von «Flexible Offices»

Viele Mikrounternehmen mieten aufgrund von flexibleren und mobileren Arbeitsformen keine permanenten Büroräume mehr, sie präferieren «Space-to-go»-Angebote. Gleichzeitig nehmen professionelle Anbieter von «Flexible Offices» in Zürich und Genf bei einem Anteil von bereits über 0,5% am Bestand hohe 7% der Inserate ein. Diese in unseren Angebotsstatistiken nicht berücksichtigten Flächen werden in einem Parallelmarkt (oft auch «off-market» z.B. über

universitätsnahe Gründerzentren) angepriesen und entziehen dem direkten Mietmarkt Kleinstmieter, indem diese gemeinsam in grösseren Flächen untergebracht werden. Im Standortwettbewerb wird es wichtig sein, auch flexible Büroangebote (u.a. auch für Grosskonzerne) separat zu erfassen.

### 3\_Veränderte Vermietungspraxis

Bei den Kleinstflächen hat sich eine veränderte und aktivere Vermietungspraxis eingestellt. Vermieter haben ein stärkeres Bewusstsein dafür entwickelt, dass Büroflächen unterteilt oder vermehrt auch in Eigenregie über Betreibermodelle abgesetzt werden können. Ebenso haben die steigende Anzahl der Angebote zur Untermiete oder zur kleinteiligen Zwischennutzung sowie kürzere Mietvertragslaufzeiten (und die damit einhergehenden höheren Mieterwechselraten) zum Angebotsanstieg beigetragen. Keinen Einfluss hingegen hatte das «Lädelerben», zumal der Anteil der Büroinsetrate in Erdgeschoss konstant geblieben ist.

## Erstarkte Vermieterposition bei Grossflächen

Bei den Flächen ab 1'000m<sup>2</sup> konnte über die letzten Jahre eine deutliche Angebotsverknappung festgestellt werden. Die vielen Flächen in den Innenstädten, die z.B. von Finanzinstituten freigespielt und danach umfassend renoviert wurden, konnten meistens an kleinere Mieter abgesetzt werden. Ebenso haben der Abbau von Eigennutzeranteilen und Konsolidierungen ausserhalb der CBDs zu grösseren Vermietungen geführt.

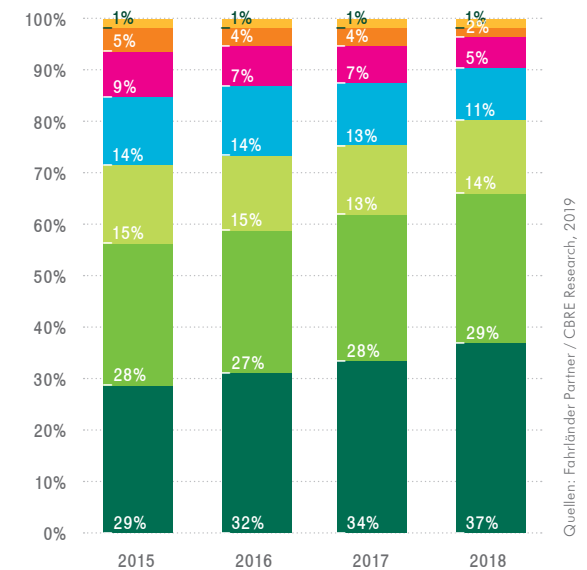
**+44%** 50 - 149m<sup>2</sup>  
(Anzahl Angebote, 2015 - 2018)

**-31%** ≥ 1'000m<sup>2</sup>  
(Anzahl Angebote, 2015 - 2018)



**0,5%**  
**BESTANDSANTEIL**  
**«FLEXIBLE OFFICES»**  
**ZÜRICH & GENF**

**Büroangebote nach Flächengrösse in den Schweizer Grossstädten 2015 - 2018 (ungewichtete Durchschnitte Q4)**



# NACHFRAGE

## Kleine Unternehmen im Bereich von 500 - 999m<sup>2</sup> am aktivsten

Im Gegensatz zum durchzogenen Arbeitsstättenwachstum bei den mittleren Betrieben sowie der Wachstumsverlangsamung bei den Mikrobetrieben zeigten die Kleinunternehmen (10 - 49 Beschäftigte) mit einem Plus von 8% von 2012 bis 2016 ein stabiles Arbeitsstättenwachstum (vgl. Abbildung unten). Zieht das Wirtschaftswachstum an,

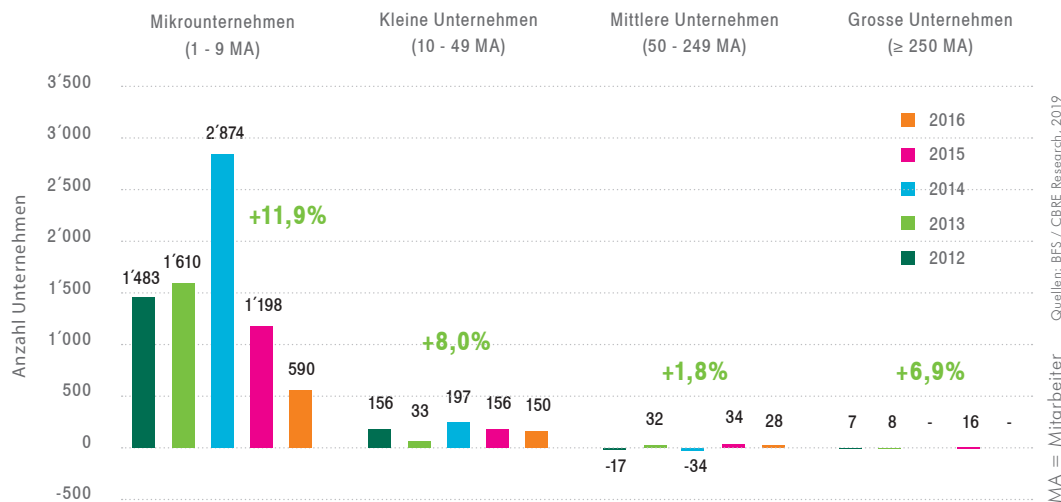
sind es oft die kleinen Unternehmen, die ihre Betriebsprozesse auch in räumlicher Hinsicht optimieren. Entsprechend konnte die Suchgrösse von 500 - 999m<sup>2</sup> in der Nachfrageentwicklung schweizweit am deutlichsten zulegen (vgl. Abbildung unten rechts), insbesondere im Zürcher CBD. Ebenso zeigte das Angebot in dieser Grössenkatgorie in den meisten Ballungszentren eine komplementäre, rückläufige Entwicklung.

## Erholung bei der Nachfrage nach Kleinstflächen

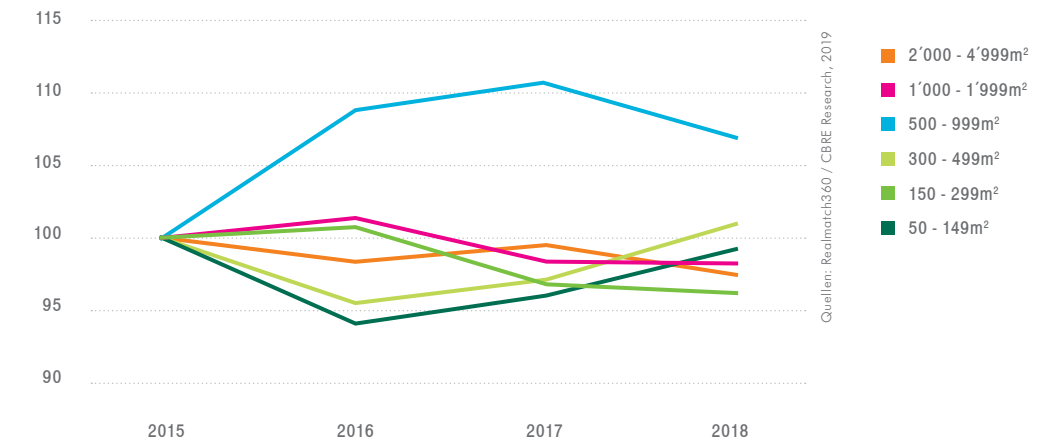
Die Suchnachfrage der Mikrounternehmen konnte sich nach einem Dämpfer in 2016 wieder erholen (vgl. Abbildung unten). Von einzelnen Abweichungen zwischen den Städten abgesehen bewegt sie sich heute wieder ungefähr auf dem Niveau von 2015. In diesem Flächensegment (50 - 149m<sup>2</sup>) kann in allen Grossstädten nach wie vor ein Nachfrage-

überhang ausgemacht werden, auch wenn dieser letzthin stark abgebaut wurde. Die Insertionszeiten unterstreichen dies; sie sind hier die kürzesten. Anders als die grossen Flächen reagiert dieses Marktsegment generell schneller auf Marktveränderungen. Es ist angebotsseitig (Anzahl Inserate und Unterteilungsmöglichkeiten) wie auch im Nachfrageverhalten (Anzahl Mikrounternehmen) deutlich liquider.

## Büroarbeitsstättenentwicklung nach Unternehmensgrösse in den Schweizer Grossstädten 2012 - 2016 (kumuliert)



## Relative Büronachfrage (indexiert) nach Flächengrösse in den Schweizer Grossstädten 2015 - 2018 (ungewichtete Durchschnitte Q4)



**+33%** 500 - 999m<sup>2</sup>  
(Nachfrage Zürich-CBD, 2015 - 2018)

# STÄDTE-HIGHLIGHTS

## ZÜRICH

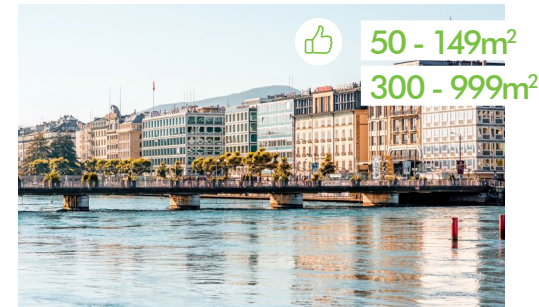


Nach einer Konsolidierungswelle in den letzten Jahren und trotz Flächenfreisetzungen durch die Finanzbranche (Verkäufe und Mietaufgaben) stärkt der deutliche Angebotsrückgang bei den Büroräumen ab 1'000m<sup>2</sup> die Vermieterposition in diesem Segment. Gleichzeitig hat die Nachfrage nach Flächen von  $\geq 1'000\text{m}^2$  im Zürcher CBD aufgrund eines älteren und hochpreisigen Gebäudebestandes nachgelassen und sich in die Aussenquartiere verlagert. Diese zeigen seit anfangs 2019 rückläufige Angebotszahlen. Die ICT-Branche und der öffentliche Sektor warten dabei mit den grössten Flächenumsätzen auf.

Dass mit einem Anteil von 69% viele Flächen von 50 - 299m<sup>2</sup> im CBD trotz guter Nachfragebasis leer stehen, zeugt von einer alten, oft kleinräumigen und überteuerten Bausubstanz. Das Angebot von «Flexible Offices» in der Stadt Zürich von insgesamt 38'000m<sup>2</sup> kann davon profitieren, wenn auch ein zunehmender Teil der Flächen von internationalen Konzernen mit einem jeweiligen Bedarf von bis zu rund 100 «Desks» belegt wird.

Die aktivste Nachfrage stammt von kleinen Unternehmen im Bereich von 300 - 999m<sup>2</sup> und fällt insbesondere auf den Zürcher CBD. Dies sollte in der Vermietung berücksichtigt werden, wie es auch bei vielen Repositionierungen traditioneller Bankenhäuser bereits geschehen ist.


## GENF



Der Genfer Markt zeigt von allen Städten die grössten Ungleichgewichte zwischen Angebot und Nachfrage mit Ausnahme der grossen Flächen von  $\geq 2'000\text{m}^2$ . Deren Angebote haben jedoch am Stadtrand stark zugenommen, was zu einem höheren Wettbewerb in diesem Segment geführt hat.

Die Flächenangebote von 50 bis 149m<sup>2</sup> sind nirgends so gering wie in Genf, während der potenzielle Mietbedarf von Mikrounternehmen weiter steigt. Alleine Praxen von Ärzten, Psycho- und Physiotherapeuten haben in der Calvin-Stadt zwischen 2012 und 2016 eine Zusatznachfrage von schätzungsweise 15'000m<sup>2</sup> generiert.

Die dynamische Nachfrage nach Büroflächen zwischen 300 und 999m<sup>2</sup> hat seit 2015 zu einem Rückgang der Angebote in diesem Segment geführt. Dies wird insbesondere denjenigen Eigentümern zugute kommen, die derzeit ihre Gebäude im CBD renovieren, wo qualitative Flächen dieser Grösse rar sind.

 Unser Tipp für die nachgefragtesten Grössenkatgorien unter Berücksichtigung der aktuellen Markttendenzen und lokalen Unternehmensstruktur

## BASEL



Grosse Flächen ab 2'000m<sup>2</sup> sind in keiner anderen Stadt so knapp wie in Basel. Eine deutlichere Angebotsausdehnung in diesem Segment ist erst mit der Entwicklung verschiedener Areale in ca. fünf Jahren zu erwarten.

Für den Büromietmarkt verlieren die Pharmagiganten Novartis und Roche aufgrund deren regen Eigenbautätigkeit langfristig an Relevanz. Eine gegenläufige Tendenz ist bei einer Handvoll anderer Life-Sciences-Betriebe zu sehen. Diese verkaufen ihre Geschäftssitze und werden auf dem Büromietmarkt aktiv.

Nach schwachen Wachstumsraten von kleinen Unternehmen (150 - 999m<sup>2</sup>) von 2012 - 2016 konnte letzthin insbesondere die Nachfrage nach Flächen von 150 - 299m<sup>2</sup> stark zulegen und eine entsprechende Angebotsverknappung festgestellt werden.

## BERN

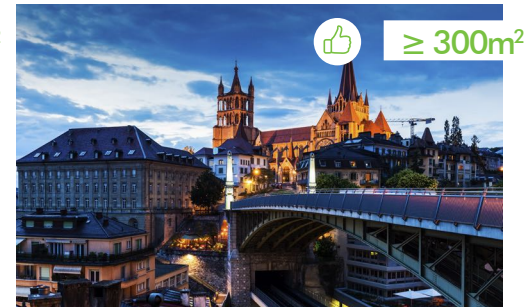


Der Berner Büromarkt zeigt im Gegensatz zu den anderen Städten in allen Flächengrössen eine hohe Ausgeglichenheit zwischen Angebot und Nachfrage. Zudem weist die Nachfrage im Vierjahresvergleich (2015 / 2018) die geringste Volatilität auf.

Der Stadt Bern fehlt es vor allem an Flächen für kleine Unternehmen mit 10 - 30 Beschäftigten, bei welchen eine steigende Nachfrage verzeichnet werden kann. Nirgends ist der Angebotsanteil im Segment von 150 bis 499m<sup>2</sup> so klein.

Die in Bern stark vertretene öffentliche Verwaltung ist auf Konsolidierungskurs. Mietflächen kleiner und vor allem mittlerer Grösse werden aufgegeben und in Eigentumsobjekten innerhalb und ausserhalb der Stadtgrenzen zusammengeführt. Damit werden dem Mietmarkt die wenigen grossflächigen Mieter entzogen.

## LAUSANNE



In Lausanne besteht im Städtevergleich eine ausgeprägte Knappheit von Flächen mit 1'000m<sup>2</sup> oder mehr. Obwohl der Markt für Eigentümer in diesem Segment, insbesondere an zentralen Lagen, vorteilhaft bleibt, kann mit der Erneuerung des Immobilienangebots in den westlichen Vorortgemeinden ein stärkerer Wettbewerb erwartet werden.

Die Nachfrage nach Kleinstflächen von 50 bis 149m<sup>2</sup> hat im Gegensatz zu den anderen Ballungszentren seit 2016 stark zulegen können. Das überdurchschnittliche Wachstum von Startups in Lausanne liefert wichtige Impulse für die Nachfrage nach Kleinstbüros. Verhältnismässig viele «Flexible Offices»-Anbieter und Inkubatoren bauen darauf auf und konkurrenzieren damit herkömmliche Vermieter.

Wachsende Unternehmenszahlen in den Bereichen Rechts- und Wirtschaftsberatung, Berufsbildung sowie Gemeinschaftspraxen haben vor allem zu mehr Mietgeschäften in der Grössenordnung von 500 - 999m<sup>2</sup> geführt. Ebenso hat die kürzliche Steuersenkung zu einem positiven Nachfragemomentum im Kanton Waadt beigetragen.



Detailliertere Marktanalysen sind in unseren Städteportraits (inkl. Methodikbeschreibung) als separater Bericht erhältlich.

# ANMIETUNGSPROZESSE & MIETANREIZE

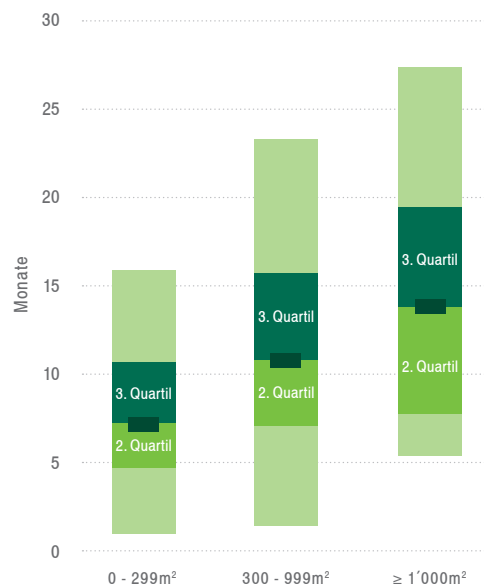
## MIETER: JE GRÖSSER DIE FLÄCHE, DESTO LÄNGER DER ANMIETUNGSPROZESS

### 9½ MONATE

STANDORTSUCHE BIS  
MIETBEGINN (Median)

Wann ist der richtige Zeitpunkt, um mit der Vermarktung zu beginnen? Wie lange brauchen die Mietinteressenten bei der Entscheidungsfindung? Genau solche Fragen stellen sich viele Eigentümer in der Bürovermietung. Die folgende Untersuchung hat es sich deshalb zur Aufgabe gemacht, den Mietern einmal genauer auf die Finger zu schauen.

#### Dauer des Anmietungsprozesses nach Flächengrösse



#### Unternehmen benötigen ein Dreivierteljahr für den Anmietungsprozess

Hat sich ein Mieter einmal dafür ausgesprochen, neue Büroflächen anmieten zu wollen, dann lässt sich die Zeit bis zum eigentlichen Mietbeginn in drei Phasen unterteilen. Die erste Phase umfasst die Standortsuche und die Objektbesichtigungen, die zweite die Mietvertragsverhandlungen, und bei der dritten Phase handelt es sich um diejenige Zeit, die zwischen der Vertragsunterzeichnung und dem Mietbeginn liegt und für Vorbereitungsarbeiten verwendet wird.

Quelle: CBRE Research, 2019

Bei der Analyse von mehreren Dutzend Anmietungen hat sich herausgestellt, dass Büromieter im Median neuneinhalb Monate für den ganzen Prozessablauf aufwenden. Kleinere Unternehmen, die eine Fläche von weniger als 300m² suchen, weisen dabei oft kürzere Entscheidungsprozesse auf. Sie benötigen im Median von Such- bis Mietbeginn knapp acht Monate (vgl. Abbildung links).

Die Betriebe mit einem Flächenbedarf von 300 bis 999m² brauchen hierfür bereits etwas mehr als elf Monate, während bei mittleren und grossen Betriebsstätten von 1'000m² oder mehr im Median sogar eine Anmietungszeit von über 14 Monaten gesehen wird. In wenigen Fällen werden bei Grossmietern sogar über zwei Jahre für die Flächenakquisition in Anspruch genommen.

#### Für Mietvertragsverhandlungen wird am meisten Zeit aufgewendet

Wirft man einen genaueren Blick auf die drei Phasen, dann fällt auf, dass sich der Zeitraum, den die unterschiedlich grossen Unternehmen für die Standortsuche aufwenden, in absoluten Zahlen erstaunlicherweise kaum unterscheidet. Hier ist je nach Flächenbedarf im Median von rund eineinhalb bis drei Monaten auszugehen (vgl. Abbildung nächste Seite links).

Bei den Mietvertragsverhandlungen, d.h. dem Zeitraum von der ersten Offertanfrage oder Interessensbekundung bis zur Vertragsunterzeichnung, zeigen sich schon deutlichere Unterschiede. Mit über sechs Monaten gestaltet sich diese Periode bei den grossen Flächennachfragern rund dreimal so lange wie bei den kleinsten Mietern.



Alleine mit der Grösse des Unternehmens ist jedoch die Länge eines Anmietungsprozesses nicht zu erklären, zumal auch internationale Grosskonzerne an einzelnen Standorten nur kleinere Niederlassungen betreiben. Dennoch ist ein Zusammenhang zwischen der Grösse der Firma und der Komplexität der Entscheidungs- und Verhandlungsprozesse nicht von der Hand zu weisen.

Eine weitere und wesentliche Erklärung ist, dass man sich bei grösseren Flächen generell mehr mit dem Bürolayout sowie den zukünftigen Arbeitsprozessen auseinandersetzen muss,

unabhängig davon, wie die Entscheidungsstrukturen aufgebaut sind. Dies erklärt auch die deutlich längeren dem Mietbeginn vorangehenden Vorlaufzeiten bei grösseren Betrieben. Diese werden zusammen mit allfälligen mietfreien Zeiten für Planungs-, Mieterausbau- und Umzugsarbeiten genutzt.

### Mieterausbaubeteiligung mit grösster finanzieller Wirkung

Ein wichtiger Bestandteil der Verhandlungen sind die sogenannten Mietanreize. Darunter sind Zugeständnisse in Form von Mietzinsreduktionen, mietfreien Zeiten (inkl. Staffelmieten)

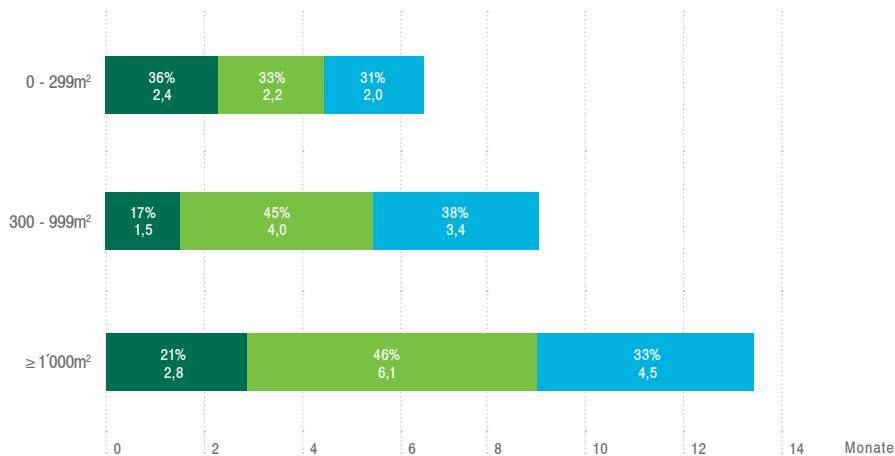
sowie Mieterausbaubeiträgen à fonds perdu zu verstehen. Sie kommen vor allem in Zeiten höherer Leerstände zum Einsatz.

Die Analyse von über 140 im Grossraum Zürich durch unser Vermietungsteam abgeschlossenen Mietverträgen hat ergeben, dass Mietzinsreduktionen (gegenüber dem Angebotsmietzins) von Vermietern in nur 36% der Fälle gewährt wurden (vgl. Abbildung unten). Die mietfreie Zeit hingegen kam bei zwei Dritteln der Neuabschlüsse zum Tragen, und Mieterausbaubeteiligungen standen in knapp der Hälfte der Mietvertragsverhandlungen

auf der Agenda. Diese Ausbauschüsse sind für die Mieter am einträglichsten, sie machten über die Mietvertragslaufzeit gerechnet im Durchschnitt rund 42% aller finanziellen Zugeständnisse aus (vgl. Abbildung unten). Für Mieter sind sie insofern interessant, als dass damit die einmaligen Investitionskosten (CAPEX) reduziert werden. Dem Vermieter wiederum erlauben solche Bauinvestitionen, den Mietzins hoch zu halten und den Ausbaustandard auch im Hinblick auf zukünftige Wiedervermietungen zu verbessern.

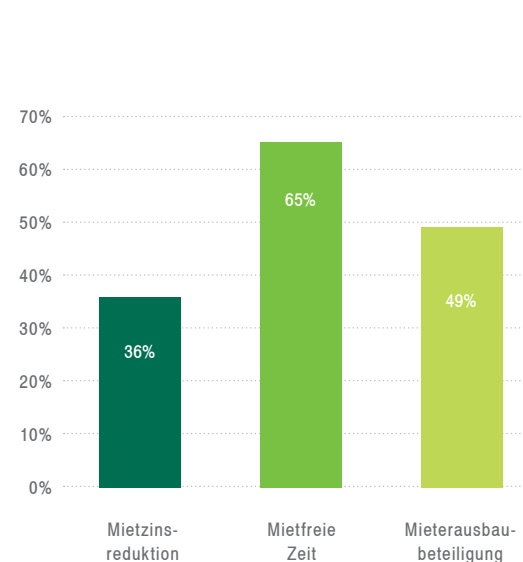
### Dauer der einzelnen Anmietungsphasen im Median relativ (in %) und absolut (in Monaten)

- Standortsuche
- Mietvertragsverhandlungen
- Vorlaufzeit bis Mietbeginn

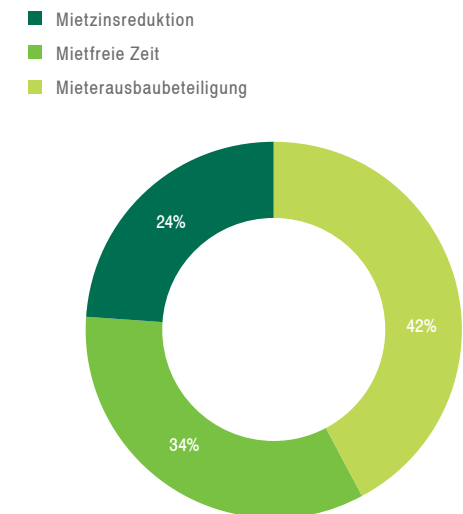


Quelle aller Abbildungen: CBRE Research, 2019

### Incentivierungswahrscheinlichkeit nach Anreizkomponente bei Neuabschlüssen



### Incentivierungsanteile an totalen Zugeständnissen bei Neuabschlüssen



# ABSCHLUSSRATEN IN DER VERMIETUNG

**6,8%**  
ANTEIL VERHANDELNDE  
INTERESSENTEN

**2,5%**  
ABSCHLUSSRATE

Die Untersuchung von zahlreichen Vermietungsmandaten in verschiedenen Schweizer Städten hat ergeben, dass bis zur Vollvermietung ganz unabhängig von der Flächengrösse und -unterteilbarkeit im Mittel 75 Interessenten pro Objekt bedient werden müssen. Bei den grossen Liegenschaften mit Mietflächen ab 2'000m<sup>2</sup> möchten sogar 102 Unternehmen weitere Informationen einholen oder eine Besichtigung durchführen. Bei diesen Objekten wird das Interessentenuniversum durch mögliche Flächenunterteilungen erhöht. Für kleine Objekte von 0 - 499m<sup>2</sup> hingegen interessieren sich nur durchschnittliche 40 Parteien.

Im Marktmittel wird pro Büromietobjekt mit rund fünf Parteien (6,8% der Interessenten) verhandelt und mit deren zwei (2,5%) ein Abschluss erzielt. Doch auch der Verhandlungs-

## VERMIETER: JE GRÖSSER DIE FLÄCHE, DESTO HÖHER DER VERMIETUNGS-AUFWAND

**Die erfolgreiche Vermietung einer Immobilie hängt nicht zuletzt auch von einem professionellen Vermarktungsprozess ab. Dieser kann in Abhängigkeit der Marktbedingungen und der Objektgrösse mehr oder weniger aufwändig sein. Die folgende Analyse befasst sich mit den Verhandlungs- sowie Abschlusshäufigkeiten im Vermietungsmanagement.**

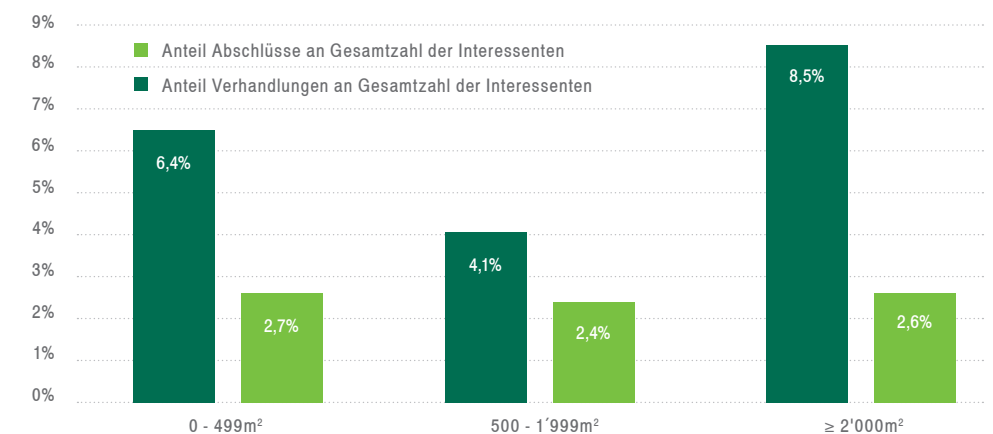
aufwand unterscheidet sich in Abhängigkeit der Objektgrösse. Weist ein Vermietungsobjekt eine Fläche von 500 - 1'999m<sup>2</sup> auf, dann werden von allen Mietinteressenten mit 4,1% Verhandlungen geführt und mit 2,4% der Parteien ein Abschluss erzielt. Die Vermietung in diesem Flächensegment gestaltet sich als sehr effizient. Sind einmal wenige konkrete Interessenten vorhanden, so ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass sie auch eine Anmietung tätigen. Der Büromarkt z.B. in Zürich war vor ein paar Jahren in diesem Bereich noch eher liquide, was dazu führte, dass Unternehmen schnell einmal ihr Wunschobjekt fanden.

Deutlich mehr Verhandlungsaufwand ist bei kleineren Flächen mit 6,4% (Anteil aller Mietinteressenten, die in Verhandlungen treten) und grösseren Mietobjekten mit 8,5% gefordert, wobei die Abschlussraten letztendlich jedoch kaum

viel höher liegen. Das hat damit zu tun, dass in diesen Segmenten an zentralen Lagen tendenziell Nachfrageüberhänge bzw. Angebotsdefizite bestehen. Die Konkurrenzsituation unter den Interessenten ist hier grösser, und Vermieter haben mehr Verhandlungen zu führen.

Bei den grösseren Mietern kommt hinzu, dass sie tendenziell längere Entscheidungswege haben. Dies führt zu einem professionelleren und strukturierteren Vorgehen, in welchem mehrere Standorte gleichzeitig verhandelt werden.

### Mittlere Verhandlungs- und Abschlussraten nach Flächengrösse



Quelle: CBRE Research, 2019

## KONTAKT

### RESEARCH & CONSULTING

**David Schoch**

t: +41 44 226 30 59

e: david.schoch@cbre.com

**Julien Scarpa**

t: +41 21 560 73 66

e: julien.scarpa@cbre.com

### VERMIETUNG

**Alexandra Kovacs**

t: +41 44 226 30 54

e: alexandra.kovacs@cbre.com

### ANMIETUNG

**Stephan Rumler**

t: +41 44 226 30 04

e: stephan.rumler@cbre.com

Erscheinungsdatum: 4. Juli 2019

#### CBRE Disclaimer 2019

CBRE bestätigt, dass diese Studie mit der gebotenen Sorgfalt erstellt wurde und auf Informationen aus Quellen basiert, die wir für zuverlässig erachten. Für die Richtigkeit, Genauigkeit, Aktualität und Vollständigkeit der Quellen und Angaben in dieser Studie übernehmen wir daher keine Gewähr. Die Verwertung der Studie, insgesamt oder auszugsweise, bedarf grundsätzlich unserer vorherigen schriftlichen Zustimmung sowie der Quellenangabe.

Um mehr über CBRE Research zu erfahren, besuchen Sie unser Global Research Gateway:

[cbre.com/researchgateway](https://www.cbre.com/researchgateway)

#### Über CBRE Group, Inc.

CBRE Group, Inc. (NYSE:CBG), das Fortune 500- und S&P 500-Unternehmen mit Hauptsitz in Los Angeles, Kalifornien, ist das - in Bezug auf den Umsatz im Geschäftsjahr 2018 - weltweit grösste Dienstleistungsunternehmen auf dem gewerblichen Immobiliensektor. Mit 90'000 Mitarbeitern in über 450 Büros weltweit (exklusive Beteiligungsgesellschaften und Verbundunternehmen) ist CBRE Immobiliendienstleister für Eigentümer, Investoren und Nutzer von gewerblichen Immobilien. Die Dienstleistungsschwerpunkte umfassen die Bereiche strategische Beratung, Immobilienvermietung und -verkauf, Projektmanagement, Corporate Services, Bewertung, Research und Retail Services. In der Schweiz ist CBRE mit Büros in Basel, Genf, Lausanne und Zürich vertreten. Weitere Informationen unter [www.cbre.com](https://www.cbre.com) oder [www.cbre.ch](https://www.cbre.ch)





**CBRE**