

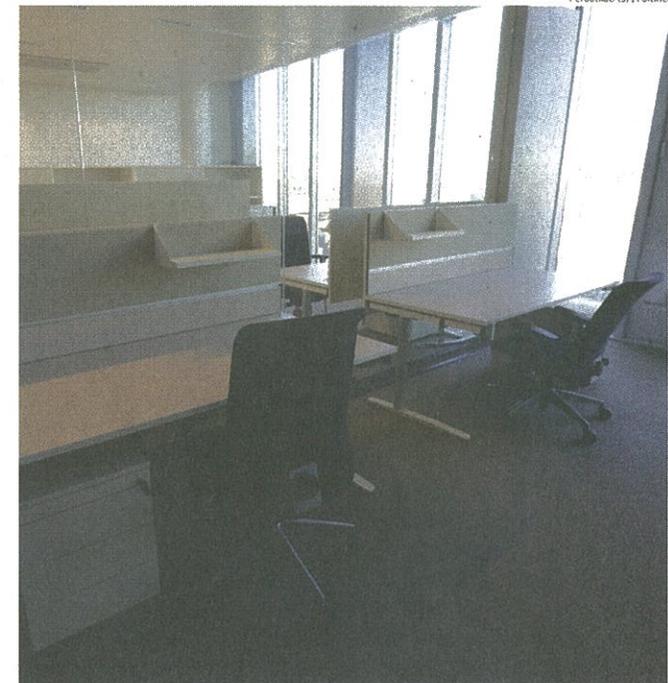
**BÜROMARKT** Pfiffige Idee: Die Adressen aller Mitarbeiter landen im PC, um den besten Bürostandort zu finden

# Für Bürosuchende ist Wien ein wahres Schlaraffenland

Am Wiener Büromarkt schlägt die Stunde der Mieter. Sie achten nicht nur aufs Geld, auch „Soft Facts“ wie der Wohlfühlfaktor der Mitarbeiter und die Ausstattung zählen.

Ob Thales, Mayr-Melnhof, die Finanzämter oder der ORF: Wer in Wien jetzt ein neues Büro sucht oder gerade vor dem Umzug steht, hat die besten Karten. Der Leerstand ist hoch, zudem werden heuer und 2013 in so gut wie jedem „Grätzl“ moderne Büroflächen bezugsfertig. Auf dem Büromarkt haben daher die Mieter das Sagen. „Für Mieter gibt es meistens Zuckerl wie Baukostenzuschüsse und Mietfreistellungen für mehrere Monate“, sagt Ewald Stückler, Geschäftsführer von Tecno Office Consult (T.O.C.). Er sieht einen klaren Trend: Das Geld, das durch den Umzug gespart wird, fließt in Qualität. „Was wir betreiben, ist fast schon Büro-Landschaftsarchitektur“, sagt der Umzugs-Consulter.

Neben der Miete pro Quadratmeter im Monat interessieren sich die Bürosuchenden auch für die „Soft Facts“



Der Umzug der **Finanzämter nach Wien Mitte** war die größte Bürovermietung heuer. Sie lag im Trend: Weniger Flächen, aber bessere Ausstattung

Ihr Ziel ist laut Stückler, den Wohlfühlfaktor der Mitarbeiter zu steigern. Die klassischen „Legebatterien“ gibt es nur mehr in Callcentern, stattdessen sind freundliche persönliche Arbeitsplätze, Rückzugsbereiche und Orte der Kommunikation in den Büros en vogue. Statt Einheitsmöbeln vom Diskonter werden oft teure Innenarchitekten an-

gagiert. Ein von T.O.C. betreutes Unternehmen hat sogar die Adressen aller 700 Mitarbeiter in den Computer eingegeben, um einen neuen Firmensitz zu finden, der für die Mehrheit der Beschäftigten näher zum Wohnort liegt als der alte.

Auch höhere Mieten werden für den perfekten Standort in Kauf genommen: Da

Umzüge meistens weniger Flächen in moderneren Häusern mit niedrigeren Betriebskosten bedeuten, ist die Gesamtmiete ja oft trotzdem niedriger. „Die paar Euro mehr, die man in einem Büroturm für die obersten Etagen zahlt, sind meiner Meinung nach aber auch ein gutes Investment“, sagt Markus Neurauber, Geschäftsführer

„Für Mieter gibt es meistens Baukostenzuschüsse und Mietfreistellungen“

**Ewald Stückler**  
Geschäftsführer T.O.C.



# Inspiring history. Spurring future.



Die erste Adresse  
in Wien.

[www.fleischmarkt1.at](http://www.fleischmarkt1.at)



**FLEISCH  
MARKT** 1  
Premium  
Offices

des Entwicklers Raiffeisen evolution. „Wenn sich die Mitarbeiter besser fühlen, ist das gut für das Unternehmen.“

## Prestige ist gesucht

„Büromakler müssen heute aktiv auf potenzielle Mieter zugehen“, sagt Michael Ehlmaier, Geschäftsführer des größten Büromaklers EHL. Die Stimmung sei ähnlich wie nach dem Platzen der New-Economy-Blase: Mit 220.000 Quadratmetern soll heuer nur wenig mehr als 2011 neu vermietet werden, die Neuproduktion liegt auf einem Zehn-Jahres-Tief. Neuvermietungen erfolgen in der Praxis zu 90 Prozent billiger oder zu gleichen Kosten bei gleichzeitiger qualitativer Aufwertung. Nachfrage gebe es nur nach Neubauten – am besten liefern prestigeträchtige Objekte wie der DC Tower.

ANDRE EXNER

[andre.exner@wirtschaftsblatt.at](mailto:andre.exner@wirtschaftsblatt.at)

## Umzüge dominieren, Neuzugänge fehlen

Nur zwei Prozent der Neuvermietungen auf dem Wiener Büromarkt entfallen laut Zahlen von EHL auf Zuzüge, 98 Prozent sind Umzüge: Wien hat seine Rolle als Drehscheibe für Osteuropa verloren, zudem gibt es keine steuerlichen Anreize, um die Ansiedelung von Konzernen zu fördern. Als Gegenpol haben Branchenplayer um Makler Georg Spiegelfeld und andere die Initiative „Smart City Vienna“ ins Leben gerufen. Das Ziel: ein Branding für Wien zu erstellen – und die Politik zum Handeln zu bewegen. Denn ansonsten drohe dem Wiener Büromarkt mittelfristig der Kollaps.

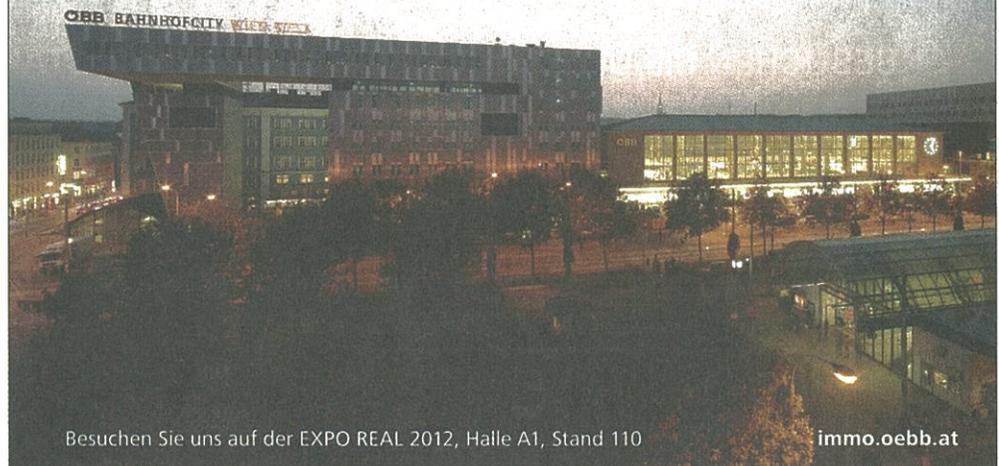
750.000 Quadratmeter stehen heute schon leer – und die Idee, auf die Nachfrage nach Wohnraum zu setzen und alte Büros zu Wohnungen umzubauen, scheitert meist an der Technik. „Von zehn Fällen, wo das überlegt wird, gelingt es vielleicht ein Mal“, sagt EHL-Chef Michael Ehlmaier.

## Große Deals sind rar

Auch große Vermietungen sind rar geworden. Die meisten Anfragen betreffen Flächen zwischen 100 und 300 Quadratmetern. „Abschlüssen mit mehr als 1000 Quadratmetern gibt es nicht mehr als zwei im Monat“, so Ehlmaier. (ex)

**OBB**  
Immobilien

Wir bewegen Immobilien



Besuchen Sie uns auf der EXPO REAL 2012, Halle A1, Stand 110

[immo.oebb.at](http://immo.oebb.at)