

**DER EINZELHANDEL UND DAS ANGEBOT AN GESCHÄFTSLOKALEN  
AUF DEM ÖSTERREICHISCHEN IMMOBILIENMARKT**  
**Eine Analyse zur Geographie des  
österreichischen Immobilienmarktes**

Katja SKODACSEK, Wien\*

mit 4 Abb. und 12 Tab. im Text

**INHALT**

	Präambel .....	120
1.	Einleitung und Forschungsfrage .....	120
2.	Die Inseratenanalyse im Kontext der Immobilienmarktforschung über Geschäftslokale .....	122
3.	Die Entwicklung im Einzelhandel seit Ende der 60er Jahre .....	123
	3.1 Allgemeine Entwicklung im österreichischen Einzelhandel .....	123
	3.2 Die regionale Entwicklung im Einzelhandel .....	126
4.	Die systematische Analyse der angebotenen Geschäftslokale .....	130
	4.1 Die Anbieterstruktur .....	130
	4.2 Die Differenzierung nach der Objektgröße .....	134
	4.3 Die Lage im Stadtgebiet .....	135
	4.4 Die Bedeutung des Mietenmarktes .....	136
	4.5 Die Preisstrukturen .....	136
	4.6 Preise und Lage .....	138
5.	Die West-Ost-Differenzierung des Immobilienmarktes für Geschäftslokale .....	139
	5.1 Die räumliche Verteilung des Angebotes im föderalistischen System .....	139
	5.2 Die Preisstrukturen im regionalen Kontext .....	141
6.	Zusammenfassung .....	143
7.	Summary .....	143
8.	Literaturverzeichnis .....	144

\* Mag. Katja Skodacsek, wiss. Mitarbeiterin des Schwerpunktprogramms des FWF "Österreich – Raum und Gesellschaft" an der Österr. Akademie der Wissenschaften, A-1010 Wien, Bäckerstraße 20;  
e-mail: A6264daj@awiuni11.edvz.univie.ac.at

## **Präambel**

Im Rahmen eines fünfjährigen Schwerpunktprogramms des Fonds zur Förderung der wissenschaftlichen Forschung in Österreich wurde unter der Leitung der Koordinatorin des Forschungsschwerpunkts "Österreich – Raum und Gesellschaft" Frau em.o.Univ.-Prof. Dr.Dr.h.c. Elisabeth LICHTENBERGER eine groß angelegte Untersuchung des österreichischen Immobilienmarktes durchgeführt, um die Restrukturierung und Monetarisierung des österreichischen Siedlungssystems zu dokumentieren.

Der Immobilienmarkt zählt zu den übergeordneten Fragen der Kapitalbildung und Kapitalinvestition. Finanzfragen sind im allgemeinen in der Geographie jedoch nur wenig verankert. Hierzu einen innovativen Beitrag zu leisten, war Zielsetzung des Forschungsvorhabens. Im Rahmen des Forschungsprojektes wurde nun die einmalige Chance wahrgenommen, den Beginn einer neuen Ära sowie die stetig zunehmende Segmentierung des Immobilienmarktes in Österreich zu untersuchen. Die einzelnen Marktsegmente (Grundstücke, Einfamilienhäuser, Zweitwohnsitze, Fremdenverkehrsobjekte, land- und forstwirtschaftliche Betriebe, Büros und Geschäftslokale) wurden im Rahmen einer Dissertation und mehrerer Diplomarbeiten bearbeitet. Der vorliegende Beitrag versteht sich als eine Zusammenfassung der wichtigsten Resultate aus der Diplomarbeit der Autorin über den Immobilienmarkt für Geschäftslokale.

## **1. Einleitung und Forschungsfrage**

Die Thematik der Entwicklung im Bereich der Immobilienwirtschaft gewinnt im ausgehenden 20. Jahrhundert immer mehr an Bedeutung. Die Tatsache, daß Grund und Boden nur begrenzt verfügbar sind, hat in den letzten Jahren einen regelrechten Boom ausgelöst, die Zahl der Immobilienhändler nimmt rasant zu. Auch der österreichische Immobilienmarkt wird immer mehr zu einem Sektor für lukrative Geschäfte. Diese Entwicklung wird nicht zuletzt durch die Medien eindrucksvoll dokumentiert, wobei es kaum eine Tageszeitung gibt, die nicht zumindest einmal pro Woche einen ausführlichen Immobilienreport veröffentlicht. Zusätzlich etablierten sich in den letzten Jahren unzählige eigenständige Magazine, die sich speziell mit Themen rund um die Immobilienwirtschaft auseinandersetzen. Aber während die wissenschaftliche Forschung über den Immobilienmarkt und die Immobilienwirtschaft in den USA bereits auf eine überaus lange Entwicklungsgeschichte zurückblicken kann, sucht man im deutschen Sprachraum bisweilen einschlägige Kapitel zur Thematik vergeblich (LICHTENBERGER 1995, S. 47).

Besonders in Österreich befindet sich die wissenschaftliche Forschung noch im Anfangsstadium, nicht zuletzt deshalb, weil der Markt durch die zahlreichen Restriktionen des Wohlfahrtsstaates lange Zeit versteinert erschien und erst in den

letzten Jahren eine Öffnung erfuhr. Werke über den Bodenmarkt hingegen gehören zu den Klassikern der Wirtschaftswissenschaften. Bodenpreistheorien zählen zum Standardrepertoire der Lehrbücher der Stadtgeographie. Die Bodenfrage, d.h. die Besitzverhältnisse an Grund und Boden, wurde stets als politikrelevantes Thema angesehen. Unter dem Begriff des Bodenmarktes wurde – indirekt – auch der Immobilienmarkt subsumiert. Eine Verselbständigung der Sichtweise ist jedoch relativ neu (LICHTENBERGER 1995, S. 47). Aber gerade die räumliche Differenzierung des Immobilienmarktes erschließt der Geographie ein breites Betätigungsfeld, zumal die Monetarisierung des Siedlungssystems immer mehr an Bedeutung gewinnt. In Zeiten genereller Einsparungsmaßnahmen von seiten der öffentlichen Hand und einer stetig zunehmenden Privatisierung in allen Bereichen wird es immer wichtiger, alternative Versicherungsstrategien zu entwickeln. In Nordamerika kann die finanztechnische Verknüpfung des Immobilienmarktes mit den Institutionen der privaten Pensionsversicherung bereits auf eine überaus lange Tradition hinweisen (LICHTENBERGER 1995, S. 49).

Der Immobilienmarkt ist unmittelbar mit der Kapitalbildung und -investition verbunden. Es ist anzunehmen, daß Immobilien auch in den Wohlfahrtsstaaten Europas einen zentralen Stellenwert als Wertanlage und Instrument der Altersvorsorge erringen werden, zumal die Vermietung eines Objektes eine vielfach höhere Gewinnspanne garantiert als die bisher übliche Form der Geldanlage mittels immer schlechter verzinsten Wertpapiere. Mittlerweile liegen die Sparzinsen praktisch erdrückt am Boden, während Grundstücke und Häuser neben Gold gerade in wirtschaftlich schlechten Zeiten zu den sichersten Kapitalanlagen zählen. Der Inflationsschutz als oberstes Ziel ist anerkanntermaßen durch Immobilienkauf und -besitz am ehesten zu gewährleisten. Die Immobilienwirtschaft erlebt seit den 80er Jahren einen zuvor noch nie dagewesenen Boom.

Die Bedeutung des tertiären Sektors insgesamt, aber ebenso die des Handels, ist in allen Industrieländern in diesem Jahrhundert stark angestiegen. Auch in Österreich kann der Anteil des tertiären Sektors am Bruttoinlandsprodukt ständig Zuwächse verzeichnen und während alle anderen Wirtschaftssektoren ihren Beschäftigtenstand stetig reduzieren, meldet der Handel einen immer größeren Bedarf an Arbeitskräften an. Der Einzelhandel ist einer der wichtigsten Wirtschaftszweige der Konsumgesellschaft.

Vor diesem Hintergrund erschien es natürlich äußerst interessant, den Immobilienmarkt im Rahmen dieses überaus wichtigen Wirtschaftszweiges zu beleuchten, denn bisher bietet die Literatur keine vergleichbaren Studien. Insbesondere die Berücksichtigung der räumlichen Diversifizierung eröffnet der Erforschung des Immobilienmarktes, welche bisher im großen und ganzen den Wirtschaftswissenschaften vorbehalten war, neue Perspektiven. Eine Geographie des Immobilienmarktes fehlt bis heute und stellt zweifellos ein Forschungsdesideratum dar.

## **2. Die Inseratenanalyse im Kontext der Immobilienmarktforschung über Geschäftslokale**

Inserate haben in kapitalistischen Wirtschaftssystemen eine wichtige Marktfunktion inne. Sie bewirken eine Loslösung von zeitlichen und räumlichen Barrieren und sind damit für das Funktionieren von Immobilien- und Arbeitsmärkten unabdingbar geworden. Die Annonce ist ein wichtiger Informationsträger des Marktes. Ihre Aufgabe ist es, den Kontakt zwischen Anbietern und Nachfragern herzustellen.

Die Inseratenanalyse als sozialwissenschaftliche Erhebungsmethode ermöglicht die Gewinnung von neuen, bisher nicht empirisch belegten Erkenntnissen. Durch die Erhebung und Analyse einer großen Annoncenanzahl läßt sich der Markt sehr gut abbilden, womit die Validität des Verfahrens garantiert ist. Die Inseratenanalyse zählt zu den quantitativen Erhebungsmethoden, wobei für den Forscher nicht der Einzelfall, sondern die Masse von Interesse ist. Durch die Sammlung und systematische Analyse einer großen Anzahl von Annoncen lassen sich Regelmäßigkeiten und Strukturen von Marktprozessen sehr gut erkennen und interpretieren.

Immobilienannoncen sind im allgemeinen durch einen relativ einheitlichen Aufbau gekennzeichnet. Die Grundelemente jeder Immobilienanzeige sind klare Fakten. Angaben über Größen und Preise sowie die räumliche Verortung sind unabhängig von subjektiven Wertungen und besitzen daher ein hohes Ausmaß an Objektivität. Die Inseratenanalyse als nichtreaktives Erhebungsverfahren verhindert Verzerrungen durch subjektive Interaktionen. Neben den zentralen Kriterien der Objektivität, Validität und Reliabilität, die ein Erhebungsinstrument zu erfüllen hat, zeichnet sich die Annoncenanalyse auch durch einen im Vergleich zur Befragung äußerst geringen Kostenfaktor aus (vgl. FASSMANN 1995, S. 151ff).

Da bisher wissenschaftliche Daten über die Immobilienwirtschaft in Österreich fehlen, war es notwendig, eine Untersuchung mit explorativem Forschungsdesign durchzuführen. Für ein Forschungsprojekt dieser Größenordnung war eine äußerst effiziente Organisation des Datenerfassungsprozesses unumgänglich. Die Annoncen wurden in einen standardisierten, zweiseitigen Erhebungsbogen transferiert, wobei die Segmentierung des Marktes die Konzeption verschiedener Erhebungsbögen erforderlich machte. Variablen, die über alle Segmente hinweg einheitlich strukturiert sind, wurden auf der ersten Seite des Bogens zusammengefaßt (Annoncenstruktur, Anbieter, Maklerstandort, Angebotsstandort). Die zweite Seite wurde segmentspezifisch gestaltet und beinhaltet neben Lage- und Ausstattungskriterien, die Angaben zur Größe und zum Preis der angebotenen Immobilien.

Ebenso wie die Datenerhebung folgte auch die EDVisierung der Daten einem einheitlichen Schema, sodaß eine Verknüpfung der einzelnen Datensets gewährleistet werden konnte. Die statistische Analyse wurden mit Hilfe des Programmpaketes SPSS am Rechenzentrum der Universität Wien durchgeführt.

Um eine flächendeckende Erfassung des Marktes zu erreichen, wurden die wichtigsten österreichischen Tageszeitungen und Immobilienzeitschriften<sup>1)</sup> als Datenquellen für die Erhebung herangezogen. Es ist klar, daß damit zwar ein großer Ausschnitt, nicht aber die vollständige Realität abgebildet werden kann. Nicht jeder Anbieter offeriert seine Immobilien über eine Zeitungsannonce – informelle Kontakte und Informationsnetze haben beim Immobilientransfer noch immer eine wichtige Funktion inne. Außerdem ist davon auszugehen, daß Makler nur Auszüge ihres gesamten Angebotsspektrums annoncieren. Dennoch erschien die Annoncenanalyse als geeignetstes Erhebungsinstrument, um das gesetzte Forschungsziel zu erreichen. Befragungen wären in diesem Zusammenhang nur schwierig durchzuführen und auch zu kostenintensiv gewesen.

Um das Ausmaß der Printmedientransaktionen auf dem österreichischen Immobilienmarkt überhaupt erfassen zu können, wurde in einem ersten Zählthroughgang eine segmentspezifische Kompletterfassung aller Annoncen durchgeführt. Der Erhebungszeitraum wurde mit der ersten Jahreshälfte 1994 festgelegt – ein Jahr vor dem Beitritt Österreichs zur Europäischen Union.

Im Segment der Geschäftslokale wurde bei der anschließenden Datenerhebung eine systematische Stichprobe von 2.575 Annoncen erfaßt. Bei einem Viertel der Anzeigen handelte es sich allerdings um Mehrfacheinschaltungen, die erst im nachhinein eliminiert werden konnten. Um Verzerrungen der Ergebnisse zu verhindern, wurden mehrfach annoncierte Geschäfte bei der Datenauswertung nur ein einziges Mal berücksichtigt. Die Untersuchung deckt in etwa 20% des über die Printmedien laufenden Marktes ab. Die Methode der Primärdatenerhebung liefert neue, bisher nicht empirisch belegte Erkenntnisse und bietet erstmals die Möglichkeit, eine räumliche Differenzierung der aktuellen Angebots- und Preisstruktur des österreichischen Immobilienmarktes vorzunehmen.

### **3. Die Entwicklung im Einzelhandel seit Ende der 60er Jahre**

#### **3.1 Allgemeine Entwicklung im österreichischen Einzelhandel**

Der Einzelhandel war schon immer Gewinner der Wirtschaftsentwicklung. Der Einzelhandelsumsatz ist von 1973 bis 1991 von 128 Mrd. ATS auf fast 452 Mrd. ATS angestiegen, was einer nominalen Umsatzsteigerung von rund 354% entspricht.

---

1) Kurier (28%), Immobilien-Bazar (18%), Kärntner Kleine Zeitung (9%), Tiroler Tageszeitung (9%), Steirische Kleine Zeitung (8%), Salzburger Nachrichten (7%), Oberösterreichische Nachrichten (7%), Immobilien-Markt (5%), Vorarlberger Nachrichten (3%), Immobilien-aktuell (3%), Standard (2%), Presse (1%)

Betrachtet man die Anzahl der im österreichischen Einzelhandel Beschäftigten, so ist diese zwischen 1973 und 1991 um beachtliche 13% gestiegen. 1991 waren 288.116 Personen im Einzelhandel tätig, welche zu diesem Zeitpunkt knapp 12% aller Beschäftigten in Österreich repräsentierten. Der Einzelhandel ist einer der wichtigsten Wirtschaftszweige. Im Gegensatz zur Entwicklung hinsichtlich des Umsatzes und der Beschäftigten verzeichnet der Einzelhandel allerdings bei der Zahl der Betriebe seit Jahren einen massiven Rückgang. Dieser negativen Betriebsentwicklung steht eine langjährige Stagnation der Arbeitsstätten gegenüber. In dieser Entwicklung spiegelt sich der generelle Strukturwandel der Branche wider. Der Filialisierungsprozeß im Einzelhandel ist in vollem Gang und ein Ende ist nicht absehbar.

Der stärkste Ausleseprozeß bei den Einzelhandelsbetrieben fand gegen Ende der 60er Jahre statt. Die Zahl der Einzelhandelsbetriebe sank von 1968 bis 1971 um über 18%. Anfang der 70er Jahre existierten nur mehr 42.000 Betriebe, wobei sich ihre Zahl bis zum Jahr 1991 noch weiter auf knapp 41.000 reduzierte. Dieser Schrumpfungsprozeß läßt sich darauf zurückführen, daß mit dem Aufkommen der Großformen im Einzelhandel, d.h. durch den Zugang neuer, leistungsfähigerer und rationeller arbeitender Betriebe, das Überleben für kleine Geschäfte, die ein breites Angebot an Waren aller Art führten, teilweise nicht mehr möglich war. Harte Verträge und harter Wettbewerb kennzeichnen die Lage im gesamten Bereich des Handels.

Eckdaten	1968	1971	1973	1988	1991
Arbeitsstätten			62.347	-	63.387
Betriebe	51.479	42.254		40.929	-
Beschäftigte			254.250	-	288.116
Umsatz in Mio. ATS			127.562	-	451.509

Quellen: ÖSTAT: Arbeitsstättenzählung 1973 und 1991, Handel und Lagerung 1971 und 1988, Groß- und Einzelhandelsstatistik 1973 und 1991

Tab. 1: Die Entwicklung im österreichischen Einzelhandel 1968 bis 1991<sup>2)</sup>

2) Die Branchenstatistik zum Einzelhandel ist in Österreich durch das Statistische Zentralamt sehr gut dokumentiert, wobei Betriebs-, Beschäftigten- und Umsatzzahlen sehr detailliert erfaßt werden. Allerdings stößt man beim Versuch, bestimmte Eckdaten zu vergleichen, sehr bald auf Schwierigkeiten, denn die verschiedenen Einzelhandelsstatistiken werden zu unterschiedlichen Zeitpunkten, aber auch in verschiedenen Zeitintervallen erstellt. Eine Zusammenführung von verschiedenen Daten auf ein bestimmtes Jahr ist somit nicht möglich, denn während die Beschäftigten- und Umsatzstrukturen durch die Groß- und Einzelhandelsstatistik jährlich erhoben werden, erfolgt die Erfassung der Arbeitsstätten in Dekaden. Die Betriebszählungen fanden hingegen wiederum in den Jahren 1971, 1976, 1983 und 1988 statt, wobei aktuelle Daten erst im Frühjahr 1998 verfügbar sein werden.

Den stärksten Rückgang an Betrieben mußte dabei die Lebensmittelbranche hinnehmen. Die jährliche Verminderung der Lebensmittelgeschäfte betrug in den 80er Jahren 300 bis 400. Gab es im Jahr 1960 noch rund 28.000 Lebensmittelhändler, so reduzierten sich diese bis zum Jahr 1970 auf 14.200 (29% aller Betriebe), also auf fast die Hälfte. Bis zum Jahr 1996 erfolgte eine weitere massive Reduktion des Bestandes auf 7.941 Lebensmittelgeschäfte, wobei sich der Anteil an allen Handelsbetrieben auf nicht einmal mehr 19% beläuft. Allein im Jahr 1995 wurden über 800 Lebensmittelgeschäfte geschlossen. Gleichzeitig kommt es zu einem stetigen Anwachsen der Gesamtverkaufsflächen. Der Lebensmitteleinzelhandel dehnt seine Verkaufsflächen jährlich um etwa 50.000 Quadratmeter aus. Seit 1970 hat sich die Gesamtverkaufsfläche der Lebensmittelbranche fast verdoppelt und ist bis zum Jahr 1988 auf rund 2,4 Mio. qm angewachsen. Bei gleichzeitiger Reduktion der Betriebe ergibt sich dadurch ein allmähliches Anwachsen der Durchschnittsverkaufsflächen. Es vollzieht sich ein Konzentrationsprozeß, wobei ein eindeutiger Trend festzustellen ist – weniger Standorte, aber größere Betriebe. Die Zahl der Filialbetriebe nimmt rasant zu. Die Wettbewerbs- und Preisvorteile der Giganten bedingen einen Verdrängungsprozeß, bei dem die kleinen, im Familienbetrieb geführten Lebensmittelgeschäfte auf der Strecke bleiben. Neue Betriebsformen (Supermärkte ab 400 qm, Hypermärkte ab 2.500 qm) zerstören die alten gewachsenen Kleinstrukturen. Mit dem EU-Beitritt hat sich die in den 80er Jahren einsetzende Umstrukturierung des Einzelhandels durch Effekte der Kettenbildung noch mehr beschleunigt (LICHTENBERGER 1997, S. 282). Die massive Ausdünnung des bestehenden Nahversorgungsnetzes bedeutet nicht zuletzt einen weitgehenden Verlust an Vielfalt und Identität. Die heutigen Betriebsformen sind durch Verkaufsflächen über 500 qm gekennzeichnet. Sie werden am Stadtrand auf der "grünen Wiese" errichtet, wo große preisgünstige Flächen verfügbar sind. Maßgebend sind dabei ein guter Individualverkehrsan-schluß sowie eine Ausstattung mit mehr als 100 Parkplätzen.

Der Distanzfaktor gewann durch die Zunahme der Motorisierung ständig an Bedeutung. Längst werden auch die Güter des täglichen Bedarfes in den großen und gut sortierten Supermärkten der lokalen Zentren eingekauft, während die Lebensmittelhändler in den Dörfern immer mehr an Relevanz verlieren. Die Zunahme der Frauenerwerbstätigkeit und die uneingeschränkte Möglichkeit, verderbliche Waren daheim zu lagern, haben in den letzten 20 Jahren zu einer immer stärkeren Konzentration der Kaufaktivitäten geführt. War früher die Distanz, also die Entfernung zwischen Wohnung und Geschäft, ein entscheidender Faktor bei der Auswahl des Geschäftes auf seiten der Konsumenten, so spielt dies zum gegenwärtigen Zeitpunkt nur mehr eine untergeordnete Rolle. Heute zählen vor allem Qualität, Sortimentsbreite, eine möglichst gute Verkehrsanbindung sowie die Parkmöglichkeiten. Außerdem können zentral gelegene Discounter und Verbrauchermärkte mit Preisvorteilen punkten. Sie bringen dem Verbraucher finanzielle Vorteile, die der kleine Gewerbetreibende nicht bieten kann. Kleinbetriebe kämpfen somit oft vergeblich gegen den zunehmenden Konkurrenzdruck und werden allmählich von der Bildfläche verschwinden. Filialisierungs- und Konzentrationsprozesse bestimmen somit die Entwicklungsdynamik im Einzelhandel.

### 3.2 Die regionale Entwicklung im Einzelhandel

Obwohl die Entwicklung im österreichischen Einzelhandel in den letzten beiden Jahrzehnten durchwegs positiv verlief, stellt sich die Notwendigkeit, eine Untersuchung nach räumlichen Gesichtspunkten durchzuführen, um regionale Disparitäten erkennen zu können. Versuchsweise sei hierbei von der Hypothese ausgegangen, daß die Bundesländer entsprechend ihrer unterschiedlichen Wirtschaftsverhältnisse auch Unterschiede hinsichtlich der regionalen Kaufkraftverhältnisse und Verbrauchsgewohnheiten aufweisen und damit die Entwicklung im Einzelhandel nachhaltig beeinflussen. Eine Analyse von Sekundärdaten liefert indessen wertvolle Hintergrundinformationen für den Immobilienmarkt der Branche.

#### 3.2.1 Arbeitsstätten und Betriebe

Betrachtet man die Arbeitsstättenentwicklung in Österreich nach regionalen Gesichtspunkten, so hatte in den letzten Jahren nur die Bundeshauptstadt Wien massive Verluste zu verzeichnen, während der Einzelhandel in Westösterreich boomt (vgl. Tab. 2).

Bundesland	Arbeitsstätten		Betriebe	
	1991	Index <sup>*)</sup>	1988	Index <sup>**)</sup>
<b>WIEN</b>	<b>16.093</b>	<b>88</b>	<b>9.986</b>	<b>87</b>
Niederösterreich	10.856	103	7.175	91
Burgenland	2.221	106	1.580	101
<b>OSTREGION</b>	<b>13.077</b>	<b>104</b>	<b>8.755</b>	<b>93</b>
Steiermark	8.341	102	5.599	100
Kärnten	4.334	107	2.687	98
<b>SÜDREGION</b>	<b>12.675</b>	<b>104</b>	<b>8.286</b>	<b>99</b>
Oberösterreich	9.193	106	5.833	95
Salzburg	4.421	117	2.802	111
Tirol	5.619	117	3.722	121
Vorarlberg	2.309	115	1.545	119
<b>WESTREGION</b>	<b>21.542</b>	<b>112</b>	<b>13.902</b>	<b>107</b>
<b>ÖSTERREICH</b>	<b>63.387</b>	<b>102</b>	<b>40.929</b>	<b>97</b>

<sup>\*)</sup> Index: 1973=100 <sup>\*\*)</sup> Index: 1971=100

Quellen: ÖSTAT: Arbeitsstättenzählung 1973 und 1991, Handel und Lagerung 1971 und 1988; eigene Berechnung

Tab. 2: Die Arbeitsstätten- und Betriebsentwicklung im Einzelhandel seit 1971

Der Rückzug des Wiener Einzelhandels aus der Fläche hat in den letzten Jahren ungeahnte Ausmaße erreicht. Internationale Konzerne errichten Filialagglomerationen am Stadtrand auf der "grünen Wiese", wo große preisgünstige Flächen verfügbar sind. Die alten gewachsenen Kleinstrukturen unterliegen dabei einem harten Konkurrenzkampf und werden dem Verfall preisgegeben. Ein sehr erfreulicher Strukturwandel hat sich hingegen in der Westregion Österreichs, insbesondere in Tirol und Vorarlberg, vollzogen. Äußerst bemerkenswert ist hierbei die Tatsache, daß die Zahl der Betriebsstätten beider Bundesländer ein weitaus stärkeres Wachstum aufweisen konnte als die Zahl der Arbeitsstätten.

Ein überdurchschnittlich starker Beschäftigungs- und auch Umsatzzuwachs geht dabei mit dieser Entwicklung Hand in Hand. Ein Beweis dafür, daß der kleine Einzelhandelsbetrieb gegenüber großen Handelsketten in diesem Raum konkurrenzfähig geblieben ist. Eine Entwicklung, die neben einer starken Bevölkerungszunahme nicht zuletzt dem florierenden Fremdenverkehr in der Westregion Österreichs zuzuschreiben ist, denn auch für den Salzburger Einzelhandel konnte seit den 70er Jahren ein recht ansehnliches Betriebswachstum nachgewiesen werden.

Räumlich sehr differenziert entwickelt hat sich allerdings die Zahl der Arbeitsstätten in Nieder- und Oberösterreich (vgl. Abb. 1), wo das gesamte nördliche Grenzland empfindliche Einbußen hinnehmen mußte, während der suburbane Raum rund

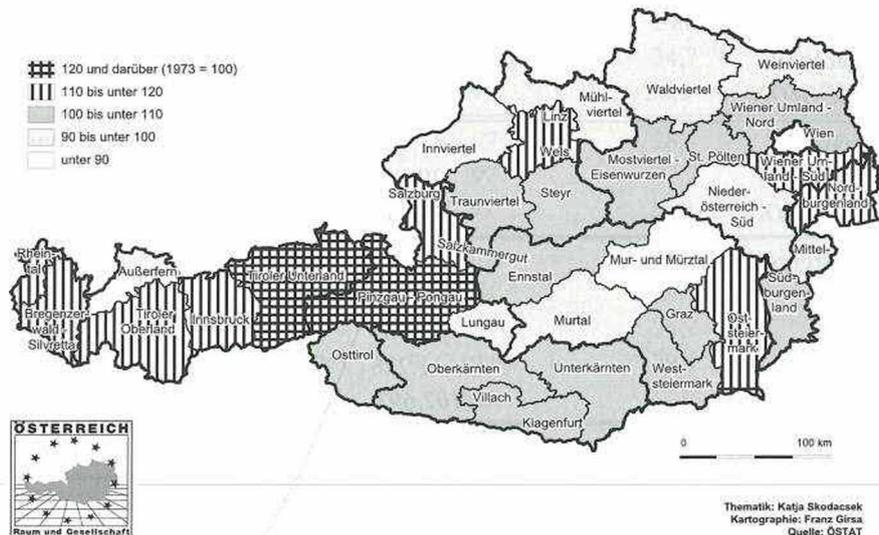


Abb. 1: Die Veränderung der Arbeitsstätten im Einzelhandel 1973 bis 1991

um die Landeshauptstädte wie die Zentren selbst deutliche Anteilszuwächse zu verzeichnen hatten. Ähnlich manifestiert sich die Situation in der Steiermark, wo erwartungsgemäß in der von wirtschaftlichen Krisen geschüttelten Obersteiermark die Zahl der Einzelhandelsstandorte stark zurückgegangen ist.

### 3.2.2 Beschäftigte

Die negative Arbeitsstättenentwicklung im Wiener Einzelhandel brachte in den letzten zwei Jahrzehnten auch nachhaltige Veränderungen auf dem Arbeitsmarkt der Branche mit sich; in der Bundeshauptstadt kam es zu einer drastischen Reduktion der Beschäftigtenzahl. Waren Anfang der 70er Jahre noch fast 71.000 Personen im Wiener Einzelhandel tätig, so reduzierte sich deren Zahl bis zum Jahr 1991 auf knapp 66.000 (vgl. Tab. 3).

In Niederösterreich und im Burgenland hat sich die Zahl der Beschäftigten hingegen im selben Zeitraum um über 30% erhöht, während die Zahl der Arbeitsstätten nur unmerklich zugenommen hat. Ein Ergebnis, welches auf die Strukturveränderungen im Einzelhandel in der Ostregion zurückzuführen ist. Der Beschäftigungsanstieg in der Westregion kann hingegen als direkte Folge einer generellen Expansion im Einzelhandel betrachtet werden.

Bundesland	Beschäftigte	
	1991	Index <sup>*)</sup>
<b>Wien</b>	<b>65.933</b>	<b>93</b>
<b>Niederösterreich</b>	49.797	133
<b>Burgenland</b>	7.812	134
<b>OSTREGION</b>	<b>57.609</b>	<b>134</b>
<b>Steiermark</b>	41.770	105
<b>Kärnten</b>	20.112	111
<b>SÜDREGION</b>	<b>61.882</b>	<b>107</b>
<b>Oberösterreich</b>	45.523	122
<b>Salzburg</b>	20.358	123
<b>Tirol</b>	25.583	127
<b>Vorarlberg</b>	11.228	136
<b>WESTREGION</b>	<b>102.692</b>	<b>125</b>
<b>ÖSTERREICH</b>	<b>288.116</b>	<b>113</b>

\*) Index: 1973=100

Quellen: ÖSTAT: Arbeitsstättenzählung 1973 und 1991; eigene Berechnung

Tab. 3: Die Beschäftigtenentwicklung im Einzelhandel

### 3.2.3 Die Versorgungsdichte im Einzelhandel im föderalistischen System

Die Analyse der zahlenmäßigen Entwicklung einzelner Eckdaten für sich ist nur bedingt aussagekräftig. Um die tatsächliche Versorgungsdichte erfassen zu können, erschien es zweckmäßig, Indizes zu berechnen, die im Zusammenhang mit exogenen Einflußfaktoren stehen. Setzt man nun bestimmte Einzelhandelsdaten in eine Beziehung zu den Einwohnerzahlen, wie dies in Tabelle 4 geschehen ist, so zeichnen sich sehr klare Unterschiede innerhalb des föderalistischen Systems ab. Die Zahl der Einwohner, die ein Geschäft zu tragen hat, ist von Bundesland zu Bundesland sehr unterschiedlich.

Das dichteste Versorgungsnetz hat dabei die Bundeshauptstadt Wien aufzuweisen. Erst mit einigem Abstand folgen die Bundesländer Salzburg und Tirol, wo im Schnitt 110 Personen auf eine Arbeitsstätte im Einzelhandel kommen. In der Steiermark, in Oberösterreich und in Vorarlberg hingegen müssen aber bereits mehr als 140 Einwohner mit einem Geschäft das Auslangen finden.

Ähnlich manifestiert sich die Versorgungsdichte der Bevölkerung mit Einzelhandelsbeschäftigten im Raum, wobei nur für das Burgenland eine grobe Abweichung

Bundesland	Einwohner pro Arbeitsstätte		Einwohner pro Beschäftigten	
	1991	Index*	1991	Index*
<b>Wien</b>	<b>95,7</b>	<b>108</b>	<b>23,3</b>	<b>102</b>
Niederösterreich	135,8	100	29,6	78
Burgenland	122,0	94	34,7	74
<b>OSTREGION</b>	<b>133,4</b>	<b>99</b>	<b>30,3</b>	<b>77</b>
Steiermark	142,0	97	28,4	94
Kärnten	126,4	97	27,2	94
<b>SÜDREGION</b>	<b>136,7</b>	<b>97</b>	<b>28,0</b>	<b>94</b>
Oberösterreich	145,1	102	29,3	89
Salzburg	109,1	101	23,7	97
Tirol	112,4	99	24,7	91
Vorarlberg	143,6	104	29,5	88
<b>WESTREGION</b>	<b>101,1</b>	<b>101</b>	<b>27,1</b>	<b>91</b>
<b>Österreich</b>	<b>123,0</b>	<b>103</b>	<b>27,1</b>	<b>92</b>

\* Index: 1973=100

Quellen: ÖSTAT: Arbeitsstättenzählung 1991, Volkszählung 1991; eigene Berechnung

Tab. 4: Bevölkerungs- und Einzelhandelsentwicklung 1973 bis 1991

zur errechneten Arbeitsstätdichte festgestellt werden konnte. Ein Ergebnis, welches im wesentlichen auf die kleinbetriebliche Struktur dieses Bundeslandes zurückzuführen ist, denn ein burgenländischer Einzelhandelsbetrieb trägt im Schnitt nur 3,5 Beschäftigte, während der österreichische Durchschnittswert bei fast 4,6 liegt.

Betrachtet man die Entwicklung der Versorgungsdichte im Zeitablauf, so ist ebenfalls eine sehr große Schwankungsbreite zwischen den einzelnen Bundesländern zu erkennen. Die Bundeshauptstadt Wien konnte als einzige Millionenstadt eines Kleinstaates stets die größte Versorgungsdichte im regionalen Kontext aufweisen. Allerdings hat, wie bereits erwähnt, seit dem Ende der 60er Jahre ein überaus massiver Schrumpfungprozeß bei den Betrieben, aber auch bei den Arbeitsstätten eingesetzt. Ein wesentliches Faktum dabei ist, daß der Bevölkerungsrückgang durch diesen Schrumpfungprozeß massiv überlagert wurde. Dies bedeutet konkret, daß in Wien ein Versorgungsrückbau stattgefunden hat. In Wien beherrschen massive Filialisierungs- und Konzentrationsprozesse die Entwicklungsdynamik.

#### **4. Die systematische Analyse der angebotenen Geschäftslokale**

Da Untersuchungen über den Immobilienmarkt in Österreich fehlen, existieren bisher keine wissenschaftlich fundierten Fakten über die Angebotsstruktur des Marktes. Eine genaue Analyse der Offerte hinsichtlich ihrer Qualität und Quantität soll Informationen über ein bisher nicht wissenschaftlich untersuchtes Terrain liefern. Wie präsentiert sich das Angebot hinsichtlich seiner wichtigsten Merkmale (Größe, Lage im Stadtgebiet) auf dem heimischen Immobilienmarkt und welche Unterschiede ergeben sich dadurch, daß Objekte einerseits privat, andererseits gewerblich angeboten werden? Nicht zuletzt gilt es, eine der Kernfragen des freien Marktes zu beantworten. Es wird zu klären sein, welche Auswirkungen bestimmte Strukturunterschiede auf den für ein Geschäftslokal geforderten Preis haben.

##### **4.1 Die Anbieterstruktur**

Die in den Printmedien auftretenden Anbieter lassen sich prinzipiell nach professionellen Anbietern und Privatanbietern differenzieren. Eine Besonderheit des Immobilienmarktes für Einzelhandelsobjekte ist hierbei ein überaus massives Auftreten von Privatanbietern. Kommerzielle (54%) und private Anbieter (46%) sind dabei zu fast gleichen Teilen auf dem Markt präsent. Diese Dichotomie ist deshalb außergewöhnlich, da in anderen Segmenten – auf dem Einfamilienhaussektor werden fast 80% aller Annoncen kommerziell eingeschaltet (vgl. PAAL 1995, S. 121) – ein weitaus höherer Makleranteil zu beobachten ist.

Im Rahmen der Untersuchung der Organisationsstruktur des Immobilienmarktes erschien es weiters sinnvoll, die Art der erwünschten Kontaktaufnahme zwischen

Anbietern und Nachfragern zu erfassen, denn es besteht die Möglichkeit, entweder Telefon- oder Chiffreanzeigen zu benutzen. Chiffreanzeigen werden dabei ausschließlich von Privatanbietern aufgegeben. Knapp 9% aller untersuchten Angebote wurden mittels Chiffre annonciert, wobei etwa jeder fünfte Privatanbieter die Möglichkeit nützt, völlig anonym auf dem Markt aufzutreten. Vor allem im ländlichen Raum, aber auch in den westlichen Landesteilen Österreichs hegen Privatanbieter verstärkt den Wunsch, ihre Anonymität zu wahren. Ein Umstand, der vor allem vor dem konservativen gesellschaftlichen Hintergrund dieser Räume zu erklären ist und Mobilität auf dem Immobiliensektor noch immer unter einem eher negativen Vorzeichen sieht.

#### *4.1.1 Die gewerblichen Anbieter*

Über die Organisationsstruktur der gewerblichen Anbieter auf dem österreichischen Immobilienmarkt liegen bis heute keine flächendeckenden Untersuchungen vor, da sich das Interesse der Makler bisher im wesentlichen auf den Vertrieb von Immobilien konzentrierte. Aus diesem Grund stellt eine genaue strukturelle und räumliche Erfassung der am Markt partizipierenden Realitätenbüros ein wesentliches Forschungsanliegen dar. Anhand der vorliegenden Untersuchung kann der Boom der österreichischen Immobilienbranche sehr gut nachvollzogen werden, denn über 1.000 gewerblich geschaltete Annoncen wurden von mehr als 400 Maklerbüros aufgegeben. Damit konnte jedoch noch nicht einmal ein Zehntel der österreichischen Maklerbranche erfaßt werden.

Als absoluter Spitzenanbieter unter den österreichischen Maklern tritt mit fast 100 Angeboten das Real-Service der Sparkassen auf. Nahezu jedes zehnte kommerziell angebotene Geschäftslokal wurde vom Immobiliendienst dieser Bank, die auch eine eigene Immobilienzeitschrift publiziert, angeboten. Als weiterer Beweis für die steigende Marktpräsenz der Banken kann der Immobilienvermittlungsdienst der Raiffeisenkassen angeführt werden. Beide Banken zusammen bedienen in etwa 13% des gewerblichen Immobilienmarktes in Österreich. Aber auch andere Banken haben ein immer größeres Engagement auf dem heimischen Immobilienmarkt zu verzeichnen. Faßt man alle von Banken eingeschalteten Annoncen zusammen, so werden rund 20% der gewerblich vermarkteten Einzelhandelsimmobilien über im Bankbesitz befindliche Immobiliendienste veräußert.

Zum einen kann die Maklerstruktur auf dem österreichischen Immobilienmarkt als äußerst konzentriert bezeichnet werden, da nur sieben Unternehmen fast ein Fünftel des gewerblichen Immobilienmarktes tragen (vgl. Tab. 5), auf der anderen Seite wiederum ist die Organisationsstruktur durch die Existenz einer Vielzahl von kleinen Einzelbüros gekennzeichnet, die nur selten mit Angeboten in den Printmedien vertreten sind.

Banken sind durch ihr engmaschiges Filialnetz imstande, überregional zu agieren und haben dadurch Wettbewerbsvorteile gegenüber kleineren Realitätenbüros, die

Makler	Annoncen	
	abs.	in %
<b>Kommerzielle Großanbieter</b>	<b>187</b>	<b>18,0</b>
S- Real-Service	96	9,2
Raiffeisen	26	2,4
Wipfel-Immobilien	17	1,6
ITH-Immobilien	13	1,3
Donner- Immobilien	12	1,2
IS-Immobilien	12	1,2
Real-Treuhand	11	1,1
<b>Kommerzielle Kleinanbieter</b>	<b>852</b>	<b>82,0</b>
<b>Insgesamt</b>	<b>1.039</b>	<b>100,0</b>

Quelle: Eigene Erhebung, 1. Halbjahr 1994

Tab. 5: Die Makler auf dem Immobilienmarkt für Geschäftslokale

nur lokale Märkte bedienen können. Geldinstitute profitieren aufgrund ihrer institutionellen Standortvorteile und sind durch die Kreditierung von Immobilienprojekten ohnehin schon voll im Marktgeschehen integriert. Es ist anzunehmen, daß Banken auch künftig steigende Marktanteile zu verzeichnen haben werden.

#### 4.1.2 Die Verteilung der gewerblichen Anbieter im Raum

Zur Veranschaulichung der printmedialen Marktpräsenz der gewerblichen Anbieter in den einzelnen Bundesländern soll Tabelle 6 dienen. Bereits auf den ersten Blick manifestiert sich die außerordentliche Dominanz der Bundeshauptstadt im föderalistischen System. Immerhin befinden sich hier fast 40% aller Maklerstandorte.

Die Makler in den Bundesländern weisen hingegen ein sehr homogenes Verteilungsbild auf. Ausnahmen bilden allerdings der niederösterreichische und der burgenländische Markt. Die kommerziellen Anbieter beider Bundesländer sind nur rudimentär in der vorliegenden Untersuchung vertreten. Im übrigen agieren die kommerziellen Anbieter sehr standortorientiert, denn die regionalen Immobilienmärkte werden fast ausschließlich von Maklern bedient, die auch in der Region ansässig sind. Nur wenige gewerbliche Anbieter sind mit Angeboten auch in anderen, meist jedoch benachbarten Bundesländern präsent. Der österreichische Immobilienmarkt zerfällt damit in einzelne Teilmärkte, die von regionalen Anbietern beherrscht werden.

Eine Analyse in föderalistischer Hinsicht bezüglich der räumlichen Differenzierung des Angebotes ist jedoch nur beschränkt aussagekräftig, weshalb es zweckmäßig erschien, die Positionierung der gewerblichen Anbieter auch innerhalb des zentralörtlichen Systems zu erfassen.

Bundesland	Makler	
	abs.	in %
Wien	183	39,9
Niederösterreich	27	5,9
Burgenland	1	0,2
Steiermark	49	10,7
Kärnten	38	8,2
Oberösterreich	51	11,1
Tirol	43	9,4
Salzburg	43	9,4
Vorarlberg	24	5,2
<b>Österreich</b>	<b>459</b>	<b>100,0</b>

Quelle: Eigene Erhebung, 1. Halbjahr 1994

Tab. 6: Die Verteilung der Makler im föderalistischen System

Betrachtet man Tabelle 7, so wird eine überaus starke Konzentration der kommerziellen Anbieter auf der obersten Hierarchiestufe – 75% der Maklersitze sind in den Landeshauptstädten angesiedelt – deutlich. Im Gegensatz zur starken Präsenz der Landeshauptstädte haben die Viertelshauptstädte jedoch bereits einen klaren Bedeutungsverlust zu verzeichnen, denn es fanden sich hier nur 7% der gewerblichen Anbieter.

Wenig repräsentativ sind die Makler der niedrigsten Hierarchiestufen des zentralörtlichen Systems in den Medien vertreten, was den Schluß nahelegt, daß diese andere Vermarktungswege gefunden haben, denn die Printmedien werden bevorzugt von Maklern in Anspruch genommen, die ihre Firmensitze in den Agglomerationsräumen haben. Entsprechend der Standortbezogenheit der Makler innerhalb des föderalistischen Systems, agieren diese auch innerhalb der zentralörtlichen Hierarchie sehr

ZO-Stufe	Makler	
	abs.	in %
Landeshauptstädte	344	75,2
Viertelshauptstädte	32	7,0
Bezirksorte	56	12,3
Gerichtsorte	17	3,7
Stufe 0	8	1,8
<b>Insgesamt</b>	<b>457</b>	<b>100,0</b>

Quelle: Eigene Erhebung, 1. Halbjahr 1994

Tab. 7: Die Verteilung der Makler nach zentralörtlichen Hierarchiestufen

"obstinat". Der Markt befindet sich ausschließlich in den Händen lokaler Anbieter. Ein Indikator dafür, daß der österreichische Immobilienmarkt noch ganz am Beginn seiner Entwicklung steht.

#### 4.2 Die Differenzierung nach der Objektgröße

Die Angaben über die Größe einer Liegenschaft zählen neben der genauen Lage und dem Preis zweifelsohne zu den wichtigsten Informationen im Wortlaut einer Annonce. Die Größenstruktur von Einzelhandelsbetrieben ist wissenschaftlich gut belegt, umso interessanter ist es, daß in diesem Kontext nunmehr auch erstmals Informationen über die Angebotsstruktur auf dem Immobilienmarkt vorliegen. Der Konzentrationsprozeß im Einzelhandel hat eine nachhaltige Vergrößerung der Betriebe mit sich gebracht.

Die Betriebsflächen im österreichischen Einzelhandel sind zwischen 1950 und 1990 von knapp 2 Mio. qm auf rund 13 Mio. qm angestiegen. Der Einzelhandel stellt immer höhere Anforderungen an Flächen und Standorte. Die durchschnittliche Fläche eines Einzelhandelsbetriebes lag im Jahr 1991 bei rund 240 qm. Fast ein Viertel aller Geschäfte war größer als 200 qm (vgl. Tab. 8). Betrachtet man allerdings die Größenstruktur der auf dem Immobilienmarkt befindlichen Lokalitäten, so entspricht das vorhandene Angebot keineswegs dem derzeitigen Nachfragetrend, denn es befinden sich vorwiegend Kleinobjekte auf dem Markt. Der Großteil (86%) der auf dem printmedialen Markt befindlichen Objekte ist kleiner als 200 qm.

Fläche	amtliche Statistik		Eigenerhebung			
	Anzahl der Geschäfte 1991*)		Anzahl der Geschäfte		Privat-anbieter	Makler
	abs.	in %	abs.	in %	in %	in %
0 bis 75 qm	25.359	46,5	669	40,4	48,6	36,1
76 bis 200 qm	17.137	31,4	754	45,6	42,5	46,8
201 bis 350 qm	5.126	9,4	131	7,9	5,6	9,1
351 bis 800 qm	5.649	10,3	85	5,1	3,0	6,6
über 800 qm	1.130	2,4	16	1,0	0,3	1,4
<b>Insgesamt</b>	<b>54.581</b>	<b>100,0</b>	<b>1.655</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

\*) Arbeitsstätten gemäß HWZ

Quellen: ÖSTAT: Beiträge zur Österreichischen Statistik Heft 640/14; eigene Erhebung, 1. Halbjahr 1994

Tab. 8: Die Größenstruktur im österreichischen Einzelhandel und auf dem Immobilienmarkt für Geschäftslokale

Die durchschnittliche Fläche der auf dem Markt offerierten Lokalitäten liegt bei 133 qm und damit deutlich unter dem österreichischen Durchschnittswert im Einzelhandel. Ein Ergebnis das eigentlich wenig Erstaunen hervorrufen müßte, denn es handelt sich im wesentlichen um Geschäftsgrößen, die in den letzten Jahren dem stetig fortschreitenden Konzentrationsprozeß im Einzelhandel anheim gefallen sind. Allein 1995 mußten fast 500 Geschäfte geschlossen werden, die kleiner waren als 150 qm. Unrentabel gewordene Überkapazitäten überschwemmen den Markt. Ein Teufelskreis schließt sich und unbürokratische ordnungspolitische Unterstützungsmaßnahmen für ambitionierte Jungunternehmer sind gefragter denn je. Es gilt, ökologische Nischen auf dem Markt zu entdecken. Kleine spezialisierte Betriebe (z.B. EDV-Branche, exklusive Modewaren, Lebensmittel aus biologischem Anbau, einheimische Spezialitäten) mit gutem Service haben sicherlich auch auf dem durch massive Filialisierungs- und Internationalisierungsprozesse geprägten Einheitsmarkt Zukunftschancen. Der lokale Bezug im Einzelhandel darf nicht verlorengehen. Letztendlich verleiht die Vielfältigkeit und Einzigartigkeit regionaler Märkte dem Einzelhandel seinen eigentlichen Reiz.

Im Zusammenhang mit der Differenzierung hinsichtlich der Größenstruktur des Angebots soll von der Hypothese ausgegangen werden, daß gewerbliche Anbieter nur Geschäfte auf den Markt bringen, mit denen auch ein Profit zu erzielen ist. Insgesamt ist daher zu erwarten, daß die von Maklern angebotenen Geschäfte größer sind. Anhand Tabelle 8 lassen sich diesbezüglich sehr klare Angebotsunterschiede zwischen den verschiedenen Akteuren des Immobilienmarktes verifizieren. Makler bringen unverhältnismäßig öfter größere Geschäfte auf den Markt als private Anbieter, die bevorzugt mit Kleinobjekten handeln.

### **4.3 Die Lage im Stadtgebiet**

Für die Einzelhandelsimmobilie ist die innerstädtische Lage als preisbildender Parameter von äußerst wichtiger Bedeutung, denn letztendlich entscheidet die Kundenfrequenz eines Geschäftes über die Höhe des erzielbaren Umsatzes und die Rentabilität. Standortqualitäten bestimmen die Umsatzerwartungen und damit auch den Geschäftserfolg. Der Wettbewerb im Handel vollzieht sich somit nicht nur zwischen den einzelnen Unternehmen beziehungsweise Organisationsformen, sondern auch zwischen deren Standorten und besitzt damit eine räumliche Dimension (HATZ 1991, S. 49). Je besser der Standort einer Immobilie, umso wahrscheinlicher wird eine rasche Wiedervermietbarkeit frei gewordener Flächen. Der Standort ist damit von wesentlicher Bedeutung für den Wertzuwachs einer Einzelhandelsimmobilie.

Aus diesem Grund verwundert es kaum, daß drei Viertel aller untersuchten Anzeigen eine kurze Beschreibung zur Lage im Stadtgebiet enthielten. Über 60% der angebotenen Geschäfte befinden sich laut Aussage ihrer Anbieter in Toplagen. In manchen Fällen verzichteten die Anbieter jedoch auf Angaben, welche die innerstädtische Lage offenlegen, wobei davon ausgegangen werden kann, daß dieserart angebotene Lokalitäten eher ungünstige Lageparameter aufweisen.

Tabelle 9 gestattet unter anderem differenzierte Aussagen über die Angebotsstruktur verschiedener Akteure des Immobilienmarktes bezüglich der Lageangaben zu machen. Es konnte festgestellt werden, daß die Anzeigen gewerblicher Anbieter zu einem höheren Prozentsatz Lageangaben beinhalten, während private Anbieter mit ihren Angebotsbeschreibungen eher sparsam haushalten, zumal jedes zusätzliche Wort zu einer Verteuerung des Anzeigenpreises führt. Kommerzielle Anbieter weisen weiters überdurchschnittlich viele Toplagen in ihrem Angebotsspektrum auf. Ein weiterer Beweis dafür, daß Makler bevorzugt teurere Objekte auf den Markt bringen. Zudem verstehen es professionelle Anbieter im allgemeinen sicherlich besser, die Vorzüge ihrer Angebote ins rechte Licht zu rücken, als dies privaten Laien möglich ist.

Lage im Stadtgebiet	Anzahl der Geschäfte			
	Insgesamt		Privat-anbieter	Makler
	abs.	in %	in %	in %
Toplage	1.162	60,7	53,3	67,0
mäßige Lage	284	14,8	15,3	14,4
ohne Lageangabe	468	24,5	31,4	18,6
<b>Insgesamt</b>	<b>1.914</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

*Toplage: Einkaufsstraße, Innenstadt, Fußgängerzone*

*mäßige Lage: Nähe zu Verkehrsmittelhaltestelle, Einkaufsstraße oder Hauptverkehrsstraße*

Quelle: Eigene Erhebung, 1 Halbjahr 1994

Tab. 9: Die Lage im Stadtgebiet

#### 4.4 Die Bedeutung des Mietmarktes

Eine segmentspezifische Besonderheit des Immobilienmarktes für Einzelhandelsobjekte ist ein sehr ausgeprägter Mietmarkt; 79% der Geschäfte werden zur Vermietung angeboten. Ein Anteil, der selbst auf dem Wiener Wohnungssektor mit nur knapp 4% überboten wird. Aus gesamtösterreichischer Sicht wohnt allerdings nicht einmal die Hälfte (42%) aller Haushalte zur Miete. Die Hypothese, wonach Makler aufgrund ihrer Tendenz zur Profitmaximierung verstärkt Kaufobjekte anbieten, konnte allerdings nicht bestätigt werden: sowohl private als auch kommerzielle Anbieter sind zu annähernd gleichen Teilen mit Verkaufs- und Vermietungsobjekten auf dem Markt präsent.

#### 4.5 Die Preisstrukturen

Die Preisbildung stellt im allgemeinen den Schlüsselindikator für die Wirtschaftswissenschaften dar und ist damit ein zentrales Thema auf dem Immobilienmarkt.

Der Immobilienmarkt für Einzelhandelsobjekte ist als Mietenmarkt zu bezeichnen. Kaufobjekte werden nur rudimentär über die Printmedien angeboten. Eine differenzierte Aggregation des Kaufpreises erschien aus diesem Grund wenig sinnvoll.

Neben den Personalkosten stellen die Raumkosten den größten Fixkostenfaktor im Einzelhandel dar. Wie aus Tabelle 10 ersichtlich ist, liegt die durchschnittliche Jahresmiete für ein Geschäftslokal bei etwa 180.000,- ATS. In Anbetracht der Tatsache, daß das jährliche Nettoeinkommen eines Arbeiters in Österreich ebenfalls in diesem Bereich liegt, ein äußerst ansehnlicher Betrag. Nur wenige Familien- und Kleinbetriebe sind überdies imstande, eine derartige hohe Fixkostenbelastung zu tragen. Sie werden angesichts der gegenwärtigen Preisentwicklungen immer mehr von kapitalstarken Filialunternehmen verdrängt werden.

Der Markt bietet zwar in allen Preisklassen Angebote, es ist jedoch davon auszugehen, daß billigere Objekte oftmals Abschläge für Zustandsmängel beinhalten und kaum in besten Lagen zu finden sind. Auffällig erscheint weiters, daß die Mieten im Vergleich zu den Kaufpreisen relativ hoch sind; eine Liegenschaft kann bereits zum Preis von nur zehn Jahresmieten erworben werden.

Um mit den Preisangaben in den Annoncen auch Vergleiche anstellen zu können, war es überdies notwendig, Quadratmeterpreise zu errechnen. Das Ergebnis einer Korrelationsanalyse ergab immerhin einen 75%igen Zusammenhang zwischen der Miethöhe und der Größe eines Objektes.

Weiters ergeben sich sehr große Diskrepanzen bezüglich des geforderten Preisniveaus in Abhängigkeit vom Anbieter. Die Tabellen 10 und 11 zeigen diese Strukturunterschiede sehr deutlich und bestätigen die Hypothese, wonach professionelle Anbieter vorrangig teurere Objekte in ihrem Angebotsspektrum aufweisen. Privatanbieter liegen mit ihren Preisforderungen dabei bis zu 35% unter dem Maklerpreis

Jahresmiete in ATS (N=1064)	Insg. Privat Makler			Kaufpreis in Mio. ATS (N=217)	Insg. Privat Makler		
	in %				in %		
bis 60.000	17,7	32,6	8,9	bis 1 Mio.	35,0	58,9	18,1
60.001-120.000	35,2	35,9	34,9	1-2 Mio.	25,8	14,4	33,9
120.001-180.000	20,4	13,0	24,7	2-3 Mio.	13,8	11,1	15,7
180.001-240.000	10,7	8,1	12,2	3-4 Mio.	11,1	11,1	11,0
über 240.000	16,0	10,4	19,3	über 4 Mio.	14,3	4,5	21,3
<b>Summe</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>Summe</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>Ø Jahresmiete</b>	<b>179.904</b>	<b>129.816</b>	<b>205.848</b>	<b>Ø Kaufpreis</b>	<b>2,683</b>	<b>2,117</b>	<b>2,982</b>

Quelle: Eigene Erhebung, 1. Halbjahr 1994.

Tab. 10: Miet- und Kaufpreisklassen

Jahresmiete/qm in ATS (N=1064)	Insg.	Privat	Makler	Kaufpreis/qm ATS (N=217)	Insg.	Privat	Makler
	in %				in %		
bis 900	19,2	28,0	14,4	bis 10.000	26,5	46,3	18,1
901-1.500	37,0	39,1	35,8	10.001-15.000	23,8	12,2	33,9
1.501-2.100	20,4	17,2	22,1	15.001-20.000	21,1	19,5	15,7
2.101-2.700	8,8	5,2	10,7	20.001-25.000	7,5	4,9	11,0
über 2.700	14,6	10,5	16,9	über 25.000	21,1	17,1	21,3
<b>Summe</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>Summe</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>Ø Jahresm./qm</b>	<b>1.824</b>	<b>1.452</b>	<b>1.992</b>	<b>Ø Kaufpreis/qm</b>	<b>18.895</b>	<b>14.266</b>	<b>20.423</b>

Quelle: Eigene Erhebung, 1. Halbjahr 1994

Tab. 11: Miet- und Kaufpreisklassen nach Quadratmetern

und werden damit ihrem Ruf als "Billiganbieter" völlig gerecht. Billigobjekte werden zum überwiegenden Teil von Privaten angeboten, während die teuren Preisklassen eher kommerziell gehandelt werden.

#### 4.6 Preise und Lage

Wie zu erwarten war, spiegeln sich die Effekte der Lageparameter sehr stark in der Mietpreisbildung wider, wobei Toplagen – unabhängig von jeglicher weiteren räumlichen Differenzierung – im Schnitt fast 2.200,- ATS pro qm und Jahr erbringen. Mäßige Lagen fallen dagegen im Preisniveau sehr stark ab. Im Zusammenhang mit der Höhe der geforderten Quadratmeterpreise ist auch hinsichtlich der Lagekriterien davon auszugehen, daß kommerzielle Anbieter den auf dem Markt erzielbaren Preis besser einschätzen können als Privatpersonen.

Tabelle 12 verifiziert diese Strukturunterschiede sehr gut, wobei Makler für Toplagen im Schnitt fast 20% mehr veranschlagen als private Anbieter. Auffällig war weiters, daß Ungünstlagen von beiden Anbietergruppen ziemlich gleichwertig gehandelt werden. Der Minusbereich des Segments setzt hinsichtlich der Preisbildung enge Grenzen.

Lage im Stadtgebiet	durchschn. Quadratmetermiete pro Jahr		
	Insgesamt	Privatanbieter	Makler
Toplage	2.197	1.844	2.317
mäßige Lage	1.334	1.251	1.396
ohne Lageangabe	1.318	1.244	1.388

Quelle: Eigene Erhebung, 1. Halbjahr 1994

Tab. 12: Durchschnittlich geforderte Quadratmetermieten nach Lagekriterien

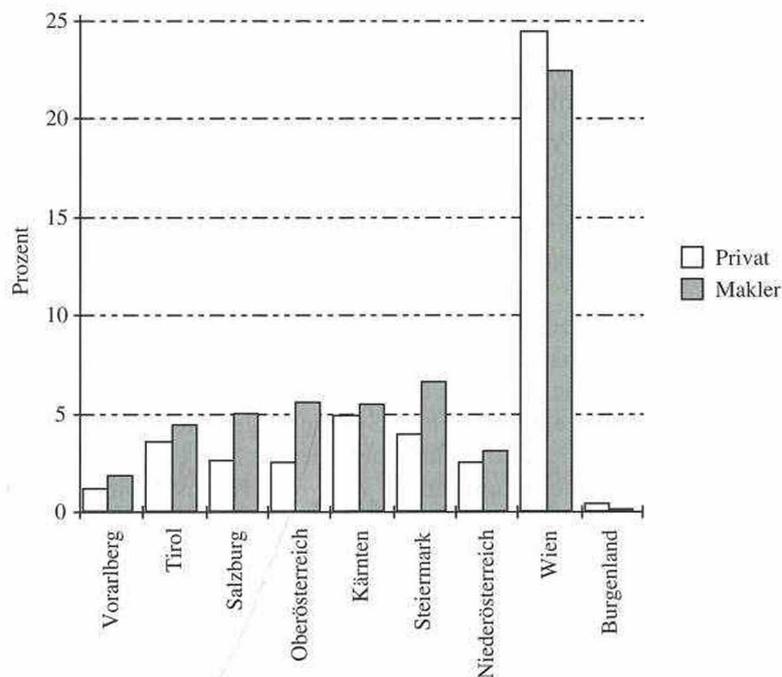
## 5. Die West-Ost-Differenzierung des Immobilienmarktes für Geschäftslokale

### 5.1 Die räumliche Verteilung des Angebotes im föderalistischen System

Vergleicht man die räumliche Verteilung des Angebotes auf dem Immobilienmarkt mit der Lage der Arbeitsstätten im Einzelhandel, so sind klare Strukturunterschiede erkennbar. Entgegen aller Erwartungen folgt der Immobilienmarkt nicht dem räumlichen Verteilungsmuster des österreichischen Geschäftslebens.

Betrachtet man Abbildung 2, so manifestiert sich ganz klar die außerordentliche Dominanz der Bundeshauptstadt. Insgesamt wurden 46,9% – also nahezu die Hälfte – aller untersuchten Geschäfte in Wien angeboten. Dieser Umstand ist um so bemerkenswerter, da Wien gemessen an der Gesamtzahl aller Arbeitsstätten im Einzelhandel nur knapp 27% stellt und somit überproportional stark mit Immobilienangeboten in den Printmedien vertreten ist.

Ein Ergebnis, welches angesichts der sinkenden Betriebs- und Arbeitsstättenzahlen in der Bundeshauptstadt wenig Erstaunen hervorrufen müßte. Geschäfte, die dem Strukturwandel im Wiener Einzelhandel zum Opfer gefallen sind, gelangen nun-



Quelle: Eigene Erhebung, 1. Halbjahr 1994

Abb. 2: Die prozentuale Verteilung der angebotenen Geschäftslokale nach Anbietern im föderalistischen System (N=1914)

mehr im Überfluß auf den Markt. Ein Überangebot, das den freien Marktmechanismen entsprechend letztendlich auch eine starke Wertminderung mit sich gebracht hat. Sehr bezeichnend für die Wiener Situation ist weiters die Tatsache, daß private Anbieter in der Bundeshauptstadt einen besonders hohen Anteil zu verzeichnen hatten, während der Markt in allen anderen Bundesländern von kommerziellen Anbietern dominiert wird.

Ein sehr überraschendes Ergebnis erbrachte die Analyse für das Bundesland Niederösterreich, da entsprechend der räumlichen Verteilung der gewerblichen Anbieter, dieses mit 5,6% am Gesamtsample nur partiell auf dem printmedialen Immobilienmarkt vertreten ist: Ein Umstand der angesichts gewaltiger Investitionen von seiten des Staates im Zuge der Standortverlegung der Landesregierung zu denken gibt, zumal St. Pölten selbst mit nur fünf Angeboten in den Printmedien vertreten war. Eine mögliche Erklärung hierfür könnte allerdings der Erhebungszeitpunkt liefern. Im Jahr 1994 waren für viele Immobilienbesitzer die geänderten Rahmenbedingungen, welche ein neu errichtetes Regierungsviertel mit sich bringen würde, noch nicht absehbar. Der Markt wurde gleichsam in Warteposition versetzt. Immobilien werden in der Hoffnung gehortet, daß die Preise durch getätigte Infrastrukturinvestitionen und die zunehmende Nachfrage durch erwartete Betriebsansiedlungen noch weiter steigen.

Ein burgenländischer Immobilienmarkt konnte sich in den Printmedien bisweilen noch kaum manifestieren. Allerdings kann das Fehlen eigenständiger regionaler Tageszeitungen sowohl für die äußerst geringe Präsenz niederösterreichischer als auch burgenländischer Lokalitäten auf dem Markt verantwortlich zeichnen. Beide Bundesländer werden vorrangig von Wiener Medien bedient. Ein Umstand, der die Entwicklung lokal wirksamer Vermarktungsstrategien offensichtlich stark begünstigt hat. Die Angebotsverteilung auf dem Immobilienmarkt der Süd- und Westregion Österreichs entspricht hingegen genau dem räumlichen Verteilungsmuster des österreichischen Geschäftslebens.

Weiters sehr charakteristisch für die räumliche Verteilung des Einzelhandelsangebotes auf dem Immobilienmarkt ist eine wenig ausgeprägte Einbettung innerhalb der zentralörtlichen Hierarchie. Der über die Printmedien abgewickelte Realitätenmarkt bleibt relativ hoch im zentralörtlichen System angesiedelt: 75% aller über die Printmedien offerierten Geschäftslokale befinden sich in den Landeshauptstädten, während nur wenige Viertelshauptstädte – wie Wels, Krems, Feldkirch oder Villach – einen äußerst regen Immobilienmarkt aufzuweisen vermögen. Das Angebot ist somit keineswegs gleichmäßig im Raum verteilt, denn es sind vorwiegend regionale Zentren mit mehr als 25.000 Einwohnern, die mit Angeboten in den Printmedien präsent sind. Allerdings existieren auch in diesem Zusammenhang Ausnahmen das föderalistische System betreffend. In Niederösterreich, im Burgenland und in Vorarlberg wurde im Gegensatz zu den anderen Regionalmärkten eine sehr homogene Angebotsverteilung im räumlichen Kontext konstatiert. Die Offerte sind dabei sehr gleichmäßig auf mehrere Städte verteilt, wobei eine ausgesprochene Dominanz der Landeshauptstädte nicht zu beobachten ist.

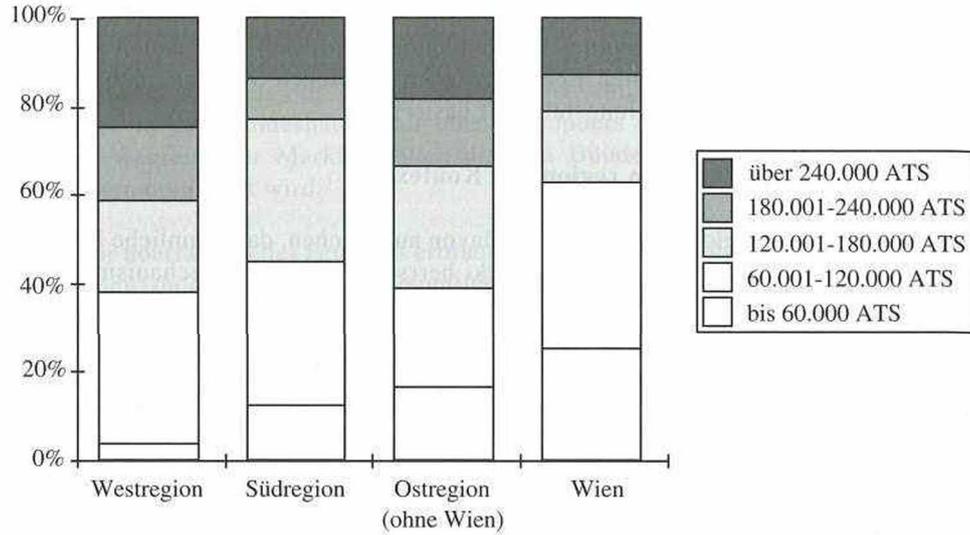
Generell bietet der durch die Printmedien repräsentierte Immobilienmarkt im ländlichen Raum noch kaum Angebote. Ein Indikator dafür, daß der Handel mit Geschäftslokalen auf der untersten Ebene des zentralörtlichen Systems noch weitgehend auf informeller Vermittlungstätigkeit basiert.

## 5.2 Die Preisstrukturen im regionalen Kontext

Bezüglich der Preisbildung ist sicherlich davon auszugehen, daß räumliche Disparitäten infolge der auf dem Immobilienmarkt herrschenden Marktmechanismen sehr stark zum Tragen kommen. Der Marktpreis wird in der Regel durch das vorhandene Angebot und die Intensität der Nachfrage bestimmt. Der Immobilienmarkt reagiert hinsichtlich der Preisbildung sehr sensibel auf exogene Einflußfaktoren, wobei der Berücksichtigung der Wirtschaftssituation einer Region ein wesentlicher Stellenwert zukommt. Der Immobilienmarkt ist zugleich Motor und Indikator der räumlichen und gesellschaftlichen Disparitäten (vgl. LICHTENBERGER 1996, S. 42).

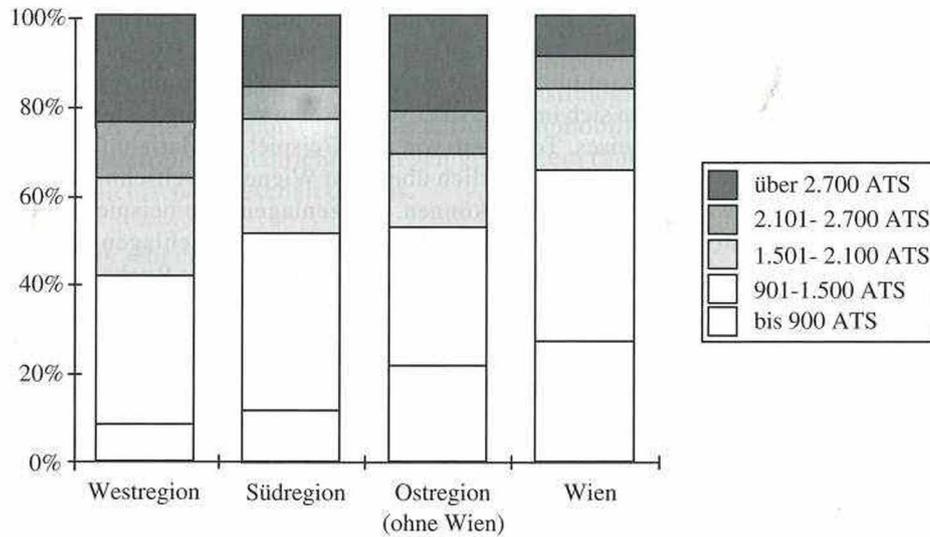
Betrachtet man nun das Preisgefüge nach räumlichen Gesichtspunkten, so manifestiert sich die Westregion entsprechend ihrer florierenden Wirtschaftsentwicklung im Einzelhandel mit einer durchschnittlich geforderten Jahresquadratmetermiete von 2.424,- ATS als teuerster Standort. Billigobjekte kommen dabei im regionalen Angebotsspektrum kaum vor (vgl. Abb. 3 und 4). Das durchschnittliche Mietpreisniveau der Ost- und Südregion Österreichs ist mit 1.920,- ATS/qm und Jahr zu veranschlagen und fällt damit gegenüber der Westregion bereits deutlich ab. Nicht zuletzt hat sich die negative Entwicklung im Wiener Einzelhandel in einem für eine Großstadt äußerst niedrigen Durchschnittspreisniveau von nur 1.536,- ATS/qm niedergeschlagen. Wien weist im übrigen die meisten Billigangebote im regionalen Kontext auf. Allerdings ergeben sich im innerstädtischen Raum sehr klare Unterschiede hinsichtlich des geforderten Preises. Toplagen, wie zum Beispiel die Mariahilferstraße oder die Kärntner Straße, liegen dabei deutlich über dem Wiener Durchschnittswert, wobei auch hier Schwankungen auftreten können. Spitzenlagen, wie beispielsweise der Kohlmarkt, der Bereich um die Oper oder der Schwedenplatz, schlagen je nach Größe und Zustand mit einer Jahresmiete bis zu 7.200,- ATS/qm zu Buche.

Große Flächen in Toplagen werden damit für den kleinen Gewerbetreibenden unerschwinglich. Konnte der Bäcker noch vor zehn Jahren seine Ware in der Backstube hinter dem Laden produzieren, so ist dies aufgrund der steigenden Mieten nicht mehr möglich. Er wird durch den Preisdruck gezwungen, seine Produktionsstätte ins Stadtumland zu verlegen, wo günstigere Konditionen vorherrschen. Die eigentliche Ladenfläche in Toplagen umfaßt somit oft nur mehr wenige Quadratmeter. Flächenintensive Branchen wie der Möbel- oder Fahrzeughandel sind somit ebenfalls gezwungen, früher oder später in schlechtere, aber billigere Lagen auszuweichen. Mäßige Lagen sind in Wien hingegen mit einem durchschnittlich geforderten Jahresquadratmetermietpreis von 1.260,- ATS überaus billig. Der österreichische Immobilienmarkt für Geschäftslokale beschreibt also eine Preislandschaft mit massiv ausgeprägtem West-Ost-Gefälle.



Quelle: Eigene Erhebung, 1. Halbjahr 1994

Abb. 3: Die West-Ost-Differenzierung der Jahresmieten (N=1064)



Quelle: Eigene Erhebung, 1. Halbjahr 1994

Abb. 4: Die West-Ost-Differenzierung der Jahresquadratmetermieten (N=922)

## 6. Zusammenfassung

Im Einzelhandel hat sich in den letzten beiden Jahrzehnten ein fast revolutionärer Wandel vollzogen. Konzentrationsprozesse und massive Filialisierungstendenzen beeinflussen das Marktgeschehen in zunehmendem Maße und untergraben damit die alten gewachsenen Kleinstrukturen. Veränderungen, die auch den Immobilienmarkt der Branche nicht minder beeinflussen, denn es befinden sich vor allem Kleinobjekte auf dem Markt. Räumliche Ungunstlagen im Einzelhandel lassen sich indessen ebenfalls sehr gut anhand überdurchschnittlich vieler Immobilienangebote erkennen. Ein Faktum, welches sich entsprechend den freien Gesetzen des Marktes auch sofort in der Preisbildung niederschlägt. Vor allem die Bundeshauptstadt Wien war in den letzten Jahren Brennpunkt massiver Strukturveränderungen, welche geradezu eine Überschwemmung des Immobilienmarktes bewirkten. Im übrigen ist der gesamte Realitätenmarkt für Einzelhandelsobjekte relativ hoch im zentralörtlichen System angesiedelt. Es sind vor allem die regionalen Zentren, die mit Angeboten in den Printmedien vertreten sind.

Bezüglich der Preisbildung ist ein eindeutiges West-Ost-Gefälle erkennbar. Unangefochtener Spitzenreiter im regionalen Kontext ist die Westregion, während die Südregion Österreichs und vor allem Wien einen deutlichen Preiseinbruch hinnehmen mußten. Die Höhe der Quadratmetermiete wird ebenfalls sehr stark durch die Lage im Stadtgebiet determiniert. Nicht zuletzt haben die einzelnen Anbietergruppen äußerst divergierende Vorstellungen über den erzielbaren Marktpreis. Makler postulieren dabei deutlich gehobene Preisforderungen und liegen damit bis zu einem Viertel über dem Privatanbieterpreis.

Inwieweit die gegenwärtigen politischen Veränderungen das Marktgeschehen beeinflussen werden, bleibt abzuwarten. Zweifelsohne wird die Thematik rund um die Immobilienwirtschaft auch in Zukunft spannend bleiben und weiteren Forschungsvorhaben ein breites Betätigungsfeld bieten.

## 7. Summary

### **Katja Skodacsek: Retailing and the Real Estate Market in Austria**

During the past two decades, changes that might be termed "revolutionary" took place with respect to retailing. Concentration processes and a marked growth in the number of chainstores, transforming the traditional structure characterized by small enterprises, were, and are increasingly, reflected in a considerable supply in this specific sector of the real estate market, with mainly small properties being for sale. Moreover unfavourable locations stand out because of an above average number of shop premises being offered, a fact mirrored in the formation of prices according to the laws of a free market.

More recently especially Austria's capital Vienna was strongly affected by massive structural changes that caused an excess supply in the real estate market, but obviously there generally is a similar development in the higher ranks of the system of central places. Offers referring to regional centres are clearly overrepresented in the advertisements section in newspapers as well as pertinent magazines.

Concerning the formation of prices there is a marked gradient from west to east, with the west clearly holding the top position, whereas there was a distinct fall of prices in the southern parts of Austria and especially in Vienna. The rent per square metre also depends on the location within an urban area, but with the individual groups making offers differing widely as to their estimation of an obtainable price: estate agents tend to ask much (up to 25%) higher prices.

It remains to be seen what effects the actual political changes are going to have with respect to this sector of the real estate market. No doubt it will remain an interesting field with unlimited scope for further research.

## 8. Literaturverzeichnis

- AGERGARDE P., OLSEN A., ALLPAS J. (1985), Die Beziehung zwischen Einzelhandel und städtischer Zentrenstruktur. Die Theorie der Spiralbewegung. In: Beiträge zu einer Geographie des tertiären Sektors, S. 55-85. Darmstadt, Wiss. Buchges.
- FASSMANN H. (1995), Inseratenanalyse: Arbeitsmarktanalysen anhand von Zeitungsannoncen. In: Relationen, 2, S. 151-162.
- FASSMANN H., LICHTENBERGER E. (Hrsg.) (1995), Märkte in Bewegung. Metropolen und Regionen in Ostmitteleuropa. Wien, Böhlau. 296 S.
- HATZ G. (1991), Strukturen und Entwicklungstendenzen des Lebensmitteleinzelhandels in Wien. Wien, Univ., Diss. 148 Bl.
- LICHTENBERGER E. (1963), Die Geschäftsstraßen Wiens. Eine statistisch physiognomische Analyse. In: Mitt. d. Österr. Geogr. Ges., 105, S. 463-504.
- LICHTENBERGER E. (1969), Die Differenzierung des Geschäftslebens im zentralörtlichen System. In: Tagungsbericht und wissenschaftliche Abhandlungen, Deutscher Geographentag Bad Godesberg 1967, S. 229-242.
- LICHTENBERGER E. (1995), Restrukturierung und Monetarisierung des Siedlungssystems. In: Mitt. d. Österr. Geogr. Ges., 137, S. 349-364.
- LICHTENBERGER E. (1996), Geographische Immobilienmarktforschung. In: SCHWARZ W. (Hrsg.), Perspektiven der Raumforschung, Raumplanung und Regionalpolitik an der Schwelle zum 21. Jahrhundert. Beiträge aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. Festschrift für Gerhard SILBERBAUER (= AMR-Info, 26), S. 41-49.
- LICHTENBERGER E. (1997), Österreich (= Wissenschaftl. Länderkunden). Darmstadt, Wiss. Buchges. 387 S.
- PAAL M. (1995), Das Einfamilienhaus auf dem österreichischen Immobilienmarkt: ein Beitrag zur Geographie des österreichischen Immobilienmarktes. Wien, Univ., Diss. 2 Bde., 85, 86-310 Bl.

# ZOBODAT - [www.zobodat.at](http://www.zobodat.at)

Zoologisch-Botanische Datenbank/Zoological-Botanical Database

Digitale Literatur/Digital Literature

Zeitschrift/Journal: [Mitteilungen der Österreichischen Geographischen Gesellschaft](#)

Jahr/Year: 1997

Band/Volume: [139](#)

Autor(en)/Author(s): Skodacsek Katja

Artikel/Article: [Der Einzelhandel und das Angebot an Geschäftslokalen auf dem österreichischen Immobilienmarkt. Eine Analyse zur Geographie des österreichischen Immobilienmarktes 119-144](#)