

«Das Gewerbehaus in der Stadt ist tot»

Ein Architekt, ein Immobilienentwickler und ein Investor über Minusmieten für Schuster, Wohnen in der Industriezone und eigenbrötlerische Gewerbler in der Agglo.

Wie interessant sind Gewerbehäuser für Investoren?

Steff Fischer: Fast die ganze Schweiz erlebt derzeit einen Bauboom. Im Moment flacht er zwar etwas ab, doch die Konjunktur ist immer noch gut. Das trifft jedoch nicht auf die Gewerbehäuser zu. Im Gegensatz zu Wohn- und Bürobauten ist das Gewerbehaus aus Investorensicht ein unbeliebtes Projekt, aus verschiedenen Gründen. Die Mieten sind tief, und die Finanzierung ist nicht einfach, da sich die Banken zurückhalten. Oft beginnen wir fürs Gewerbe zu planen, landen am Schluss aber bei einem Bürohaus. Das Gewerbehaus ist bei Investoren die letzte Wahl.

Sehen die anderen das auch so extrem?

Lukas Fehr: Ich würde das Bild relativieren. Gewerbeareale sind die Nische, in der wir uns bewegen. Industrie-, Gewerbe- und Logistiktungen machen rund die Hälfte unseres Portfoliowertes aus. Das ist aus der Geschichte der Hiag bedingt, aber auch strategisch gewollt. Die negativen Punkte kann ich durchaus bestätigen. Fürs Gewerbe spricht aber, dass die Mietverhältnisse typischerweise langfristig sind. Man beginnt bei 5, 10 oder gar 15 Jahren. Der durchschnittliche Mieter, die durchschnittliche Mieterin in unserem Portfolio ist seit 19 Jahren da. Wenn man langfristig plant, ist das ein grosser Vorteil.

Steff Fischer: Das sehe ich auch so. Ganz generell sind lange Mietverträge die Attraktivität des Geschäftshauses, unabhängig davon, ob die Nutzung nun Gewerbe oder Dienstleistung ist. Die Kosten für den Ausbau sind oft gross und binden den Mieter an die Fläche. Er kann gar nicht mehr so schnell weg, sonst müsste er seine Investitionen viel zu rasch abschreiben.

Mario Schnyder: Ich wäre vorsichtig mit dieser Aussage. Die Mietverhältnisse im Gewerbe können stabil sein, die Betriebe stehen aber finanziell oft nicht gut da, sonst würden sie sich eigene Bauten leisten.

Welche Sicherheiten sind nötig, damit ein Investor loslegt?

Lukas Fehr: Bei den Ein-Benutzer-Gebäuden bauen wir erst, wenn der Mietvertrag unterzeichnet ist.

Steff Fischer: In den städtischen Lagen ist es kaum möglich, erst nach geglückter Vermietung zu bauen. Wenn der Hauptmieter schon feststeht wie beim Gewerbehaus Nœrd in Zürich, ist das zwar kein Problem. Firmen wie Freitag ziehen andere an, schon bei Baubeginn waren damals siebzig Prozent vermietet. Doch solche Erfolgsgeschichten sind einzelne Glückfälle. Grundsätzlich ist es in städtischen Lagen finanziell praktisch unmöglich, ein

Gewerbehaus zu entwickeln. Nur mit Mischnutzungen ist es möglich, das Gewerbe in der Stadt zu halten: Gewerbe kombiniert mit Wohnen, Dienstleistung oder Grosshandel.

Mischnutzungen bedeuten oft Konflikte. Stören sich die Nutzungen nicht gegenseitig?

Steff Fischer: Unsere Erfahrungen beim Lärm sind positiv. In der Stadt sind die Menschen weniger lärmempfindlich – solange sie nicht Stockwerkeigentümer sind. Beim Gewerbehaus Supertanker in Zürich Binz zum Beispiel, wo Architekturbüros über einem Getränkehändler arbeiten, gab es nie ein Lärmproblem. Mischnutzungen sind ja keine neue Erfindung. Früher waren die Handwerksbetriebe mitten in der Stadt. Die Angst der Investoren, dass Mischnutzungen aufwendiger sind und häufiger leer stehen, finde ich zum Teil unbegründet. Richtig geplant, geht das.

Mario Schnyder: Gewerbetreibende, die viel Platz brauchen, wandern ohnehin in die Industrieareale der Agglomeration ab. Einen Fensterbauer findet man nicht mehr in der Stadt. Die Lärmbelastung durch das Gewerbe ist also weniger hoch als früher. Es ist doch eigenartig: Wir bauen Wohnungen in Flugschneisen von Flughäfen, fürchten uns aber vor dem Schreiner, der im Erdgeschoss sägt.

Lukas Fehr: Es gibt eine positive Selektion in der Stadt, die eine höhere Toleranz bewirkt. Doch in ländlichen Gegenden funktioniert ein «Supertanker» nicht mehr. Heikler als der Arbeitslärm ist sowieso der verursachte Verkehr. Gewerbe heisst Warenflüsse, also Lastwagen und Lieferwagen. Das führt schnell zu Konflikten. Ebenfalls problematisch ist der Schmutz: Eine Holzschnitzelanlage neben einem Hightechbetrieb funktioniert schlecht.

Wo sind die guten Lagen fürs Gewerbe?

Mario Schnyder: Das Gewerbehaus in der Stadt ist tot. Dafür sind die Landpreise schlicht zu hoch. Auch für den Handwerker gibt es keine guten städtischen Lagen mehr, da die Verkehrsdichte zu gross ist. Er verliert schlicht zu viel Zeit.

Steff Fischer: Es gibt aber auch Gewerbetreibende wie den Quartierschreiner, die ihre Kundschaft in der Nähe haben. Es ist wichtig, das Kleingewerbe in der Stadt zu halten, sonst erhöht sich das Verkehrsaufkommen noch mehr. Zudem belebt das Gewerbe das Erdgeschoss.

Mario Schnyder: Da stimme ich zu. Das Kleingewerbe bringt Leben in ein Quartier. Es ist Teil der Infrastruktur.

Wie kann man das Gewerbe in der Stadt halten?

Steff Fischer: An der Badenerstrasse in Zürich bewirtschaften wir ein Objekt, das in der Industriezone liegt. Wir fragten bei den Behörden, ob eine Mischnutzung möglich wäre. Doch sie winkten ab. Für mich ist klar: Wir müssen die Industriezonen wieder mehr durchmischen. Es stimmt nicht, dass das Gewerbe damit verdrängt würde, im Gegenteil. Die Investoren bauen in der Stadt gar keine →



Kräuterkraft im Stampflehbau: Ein Mitarbeiter verarbeitet im neuen Gewerbehau von Ricola in Laufen siehe Seite 30 Zutaten für die Bonbons.



Hier sprühen die Funken: Das Gewerbehau Noerd in Zürich-Oerlikon siehe Seite 8 schafft Raum für Metallarbeiter, Kommunikationsgestalterinnen und Taschenfabrikanten.

→ Gewerbebauten mehr. Die neue BZO geht in die falsche Richtung: Sie friert die Industriezonen ein. Wir wollen nicht überall Gewerbe bauen. Aber dort, wo es sinnvoll ist, wollen wir die Möglichkeit dazu haben.

Mario Schnyder: Ich empfinde es als stossend, dass in den letzten Jahren viele Industrieareale umgenutzt wurden, oft zu hundert Prozent für Wohnzwecke. Nun erwacht die Stadt und will mit der neuen BZO durchgreifen. Dabei schiesst sie aber übers Ziel hinaus. Das ist schade. Mischnutzungen wären auch für neue Wohnformen interessant: Wohnen und arbeiten am gleichen Ort. Ein Umdenken ist auch bei den Investoren nötig. Wir können nicht einfach Wohnungen bauen, weil dort die Investitionssicherheit hoch ist. Das wird langfristig nicht aufgehen.

Lukas Fehr: Es geht auch um die Frage der Verdichtung. Das Gewerbe will auf dem Boden sein, damit man mit dem Auto vorfahren kann. Wir haben perfekte Flächen im Obergeschoss, die kein gewerblicher Mieter will. Die Mischung mit Wohnen im Obergeschoss löst genau dieses Problem. Eine Möglichkeit wären Anreize, ähnlich wie mit den Zonen für preisgünstiges Wohnen in Zug, in denen man günstige Wohnungen bauen muss, dafür mehr ausnützen kann. Ein solches Konzept mit Zuckerbrot und Peitsche wäre ein guter Weg, um das städtische Gewerbe zu stützen.

Lohnen sich Mischnutzungen denn für den Investor?

Mario Schnyder: Ziel sind Nutzungsformen, die einen Mietzins erbringen, der eine genügende Rendite erlaubt. Das heisst: Quersubvention zwischen den Nutzungen.

Steff Fischer: Im Verhältnis zur gesamten Investition sind Gewerberäume im Erdgeschoss verschwindend kleine Flächen, die in der Kalkulation kaum ins Gewicht fallen. Wenn man sauber rechnet, sind günstige Gewerbemieten tragbar. Zudem wertet das Gewerbe die Wohnungen darüber auf. Vielleicht kann man also den Franken, den man unten verliert, oben auf die Mieten schlagen.

Das Erdgeschoss ist oft ein Knackpunkt. Wie siedelt man das Gewerbe dort an?

Mario Schnyder: Man achtet darauf, dass sich die Geschäfte gegenseitig ergänzen, und betreut die Standorte in den ersten fünf Jahren gut. Dann werden sie zum Selbstläufer.

Lukas Fehr: Das ist aufwendig. Die Genossenschaft Mehr als Wohnen kuratiert die Vermietung des Erdgeschosses minutiös. Das ist richtig, sprengt aber die Möglichkeiten jedes institutionellen Anlegers.

Steff Fischer: Ich würde einem Schuhmacher am Anfang sogar eine Minusmiete anbieten, damit er einzieht. Ist ein Projekt gross genug, spielt das ökonomisch keine Rolle, und der Effekt ist gewaltig. Aber die Investoren wollen sich darauf nicht einlassen und haben wohl Angst, dass es Schule machen könnte.

Mario Schnyder: Das bedingt Bereiche, die profitabel vermietet sind. Die Quersubvention muss tragbar sein. Jede Pensionskasse muss auf ihre Rendite kommen.

Was gilt es bei reinen Gewerbebauten in der Agglomeration zu beachten?

Lukas Fehr: Da wir die bebauten Areale bereits besitzen, spielt die Umnutzung eine wichtige Rolle. Kann man Kompromisse eingehen – was die Behörden leider oft nicht zulassen –, sind gut nutzbare, günstige Flächen kein Problem. Wichtig ist, nicht allzu spezifisch zu bauen. Unser Ausgangspunkt ist eine 18 Meter breite und 10 Meter hohe Halle. Flexibilität ist die Grundvoraussetzung für stabile Erträge, das zeigt die Geschichte. Vor 150 Jahren erbaute Spinnereien funktionieren heute noch bestens. Das bedingt aber eine langfristige Sicht des Investors.

Steff Fischer: Bei Neubauten sind zwei Punkte zentral: ein Ankermieter, der für Sicherheit sorgt, und Diversität. Wenn eine Firma, die das ganze Haus mietet, nach zwan-

zig Jahren auszieht, steht es längere Zeit leer. Es ist unwahrscheinlich, jemanden zu finden, der genau diese Flächen braucht. Dieses Klumpenrisiko haben gemischte Gewerbehäuser nicht.

Welche Gewerbearten eignen sich dafür?

Steff Fischer: Wichtig sind Firmen, die sich gegenseitig anziehen und Cluster bilden. Das müssen keine Monokulturen sein, aber zum Beispiel Unternehmen aus der Kreativszene, die Wert legen auf eine Nachbarschaft mit einer gewissen Ausstrahlung.

Lukas Fehr: Die Vernetzung am Ort ist auch für produzierende Firmen wichtig. Wenn der Verpackungslogistiker neben dem Blechbearbeiter und dem Elektromotorenbauer arbeitet, ergeben sich Synergien. Dabei geht es weniger um einen gemeinschaftlichen Geist wie in der Kreativszene als um handfeste Gründe. Diese Gravitationskräfte sind allerdings schwierig planbar.

Welchen Stellenwert haben in der Zukunft solche Mehr-Gewerbehäuser, in denen verschiedene Betriebe zusammenfinden?

Steff Fischer: Es kommt drauf an, wie eng man Gewerbe definiert. Im «House of Sounds» in Winterthur arbeiten die Leute in Ateliers mit Bürostandard, trotzdem kann man es als Gewerbehaus betrachten. Der Trend geht Richtung Vernetzung von Branchen, die im weitesten Sinne kreativ tätig sind, ein Mix also, der nicht auf die Produktion beschränkt ist: Die Zukunft gehört den intelligenten, hybriden Formen!

Lukas Fehr: Im Stadtzentrum mag das sein, aber in peripheren Lagen gilt das nicht. Mehr-Gewerbehäuser sind zwar wünschenswert, aber es gibt keinen Rückhalt bei den Nutzern. Solange es noch freies Bauland gibt, will ein Gewerbetreibender sein eigenes Gewerbehaus.

Trotz des knappen Bodens?

Lukas Fehr: Der Leidensdruck ist noch lange nicht gross genug. Im Kanton Aargau beispielsweise gibt es ein «Anti-Lidl»-Gesetz, das Parkflächen mit mehr als 500 Quadratmetern nur unterirdisch oder mehrgeschossig erlaubt. Doch ein Parkhaus im Industriegebiet ist ökonomisch absurd. Das Gesetz ist gut gemeint, greift aber nicht. Die Firmen weichen in andere Kantone aus.

Welche Rolle spielt die Qualität der Architektur beim Gewerbehaus?

Lukas Fehr: Aus Marktsicht kann man klar sagen: «Schöne» Architektur ist nicht notwendig. Die Bauten müssen intelligent und schnell gebaut werden – was aus unserer Sicht aber auch architektonische Fragestellungen sind.

Mario Schnyder: Die Wahrnehmung zwischen Bauherr und Architekt geht oft diametral auseinander. Ich muss mich stets fragen, für wen ich baue.

Steff Fischer: Die Frage ist doch: Was ist schöne Architektur? Mir leuchtet nicht ein, warum billig bauen nicht sexy sein soll. Es ist möglich, ein günstiges Haus zu bauen, das gut aussieht. Beim «House of Sounds» haben wir das Treppenhaus hochglänzend schwarz gespritzt. Ein toller Effekt, der fast nichts gekostet hat. Günstig bauen heisst nicht, dass man sich keine Gedanken über Form und Farbe macht. Der Architekt sollte genauso sorgfältig arbeiten wie bei teuren Gebäuden.

Und Architektur als Marketinginstrument?

Lukas Fehr: Bei Ricola kann der Architekt natürlich aus dem Vollen schöpfen. Aber ein Gewerbehaus, das ich vermiete, kann nicht so spezifisch sein. Da ist eine robuste Struktur gefragt. Das Firmenlogo übernimmt das Marketing, nicht die Architektur. Es ist auch eine Frage der Angemessenheit. Muss der Architekturtourist auch im Industriequartier Fotos machen? Es tut doch gut zu spüren: Hier wird produziert, hier geht es etwas rauer zu und her. ●



Mario Schnyder ist eidgenössisch diplomierter Immobilien-Treuhänder und seit mehr als zwanzig Jahren in der Immobilienbranche tätig. Seit 2013 leitet er bei der Sammelstiftung Nest den Bereich Immobilien. Die Pensionskasse legt Wert auf nachhaltige Anlagen und Mitbestimmung.



Steff Fischer führt die Firma Fischer Immobilienmanagement in Zürich, die Liegenschaften bewirtschaftet, unterhält und entwickelt. Mit der Zürichparis AG, die er als CEO leitet, beteiligt er sich auch als Investor an Projekten. Fischer war Mitbegründer der Genossenschaft Karthago, die er bis heute leitet.



Lukas Fehr ist Architekt und arbeitet seit 2010 bei Hiag Immobilien, wo er Arealentwicklungen betreut. Die Firma entwickelt die eigenen Areale, die aus ihrer 139-jährigen Geschichte in der Holzindustrie stammen. Vor einigen Jahren wurde das Immobilienportfolio in eine eigene Gruppe überführt.