

«Intelligente» Gewerbeimmobilien ermöglichen neue Nutzungskonzepte

Mit der Transformation der Wirtschaft und der Arbeitsformen werden auch Gewerbeimmobilien und Industrieareale transformiert. Aufgrund des anhaltenden Strukturwandels müssen künftige Nutzungskonzepte neu gedacht und flexibler ausgestaltet werden. Zertifizierte Makler verstehen das Kerngeschäft von KMU und beraten Unternehmensleitungen auf Augenhöhe.

Autor



Ruedi Tanner ist Präsident der Schweizerischen Maklerkammer SMK und Mitinhaber der Wirz Tanner Immobilien AG in Bern.

> www.maklerkammer.ch

VON RUEDI TANNER

Wie wird die digitale Disruption den Markt für Gewerbeimmobilien verändern? Welchen Einfluss haben die gesellschaftspolitischen Unsicherheiten? Und was bedeuten die neu entdeckte – und auch bereits wieder etwas abgekühlte – Liebe und vor allem die Notwendigkeit zum Homeoffice für den Markt für Büro- und Gewerbeimmobilien?

Wirtschaft und Gesellschaft verändern sich mit hohem Tempo. Die anhaltende Disruption wird durch die Pandemie-Krise verstärkt. Im Zuge von Digitalisierung, Wettbewerbsdruck und gesellschaftlichem Wandel verändern sich Geschäftsmodelle, Arbeitsabläufe und Produktionen erheblich – mit entsprechend grossem Einfluss auf Gewerbeimmobilien und ihre Nutzung.

Der Einfluss von Homeoffice

Die letzten Monate haben möglich gemacht, was zuvor derart umfassend kaum denkbar gewesen ist: Homeoffice. Die Heimarbeit wurde für viele Menschen dank der Digitalisierung zur Selbstverständlichkeit. Mit Konsequenz auf die unterneh-

menseigenen Büroflächen, von denen seit Wochen nur ein Bruchteil genutzt wird.

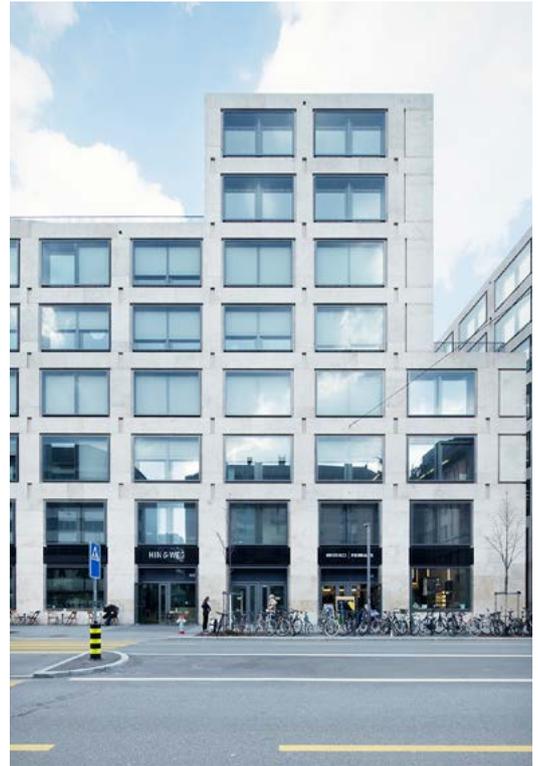
Die gesunkene Nachfrage nach Büroräumen ist eine unmittelbare Folge der Corona-Krise. Jene Arbeitsflächen, die zu Hause aufgebaut werden, werden – zumindest in Teilen – im Gewerbeumfeld abgebaut. Ob dieser Trend anhalten wird, muss sich zeigen. Denn bereits wird Homeoffice von vielen Mitarbeitenden und auch von mehr und mehr Unternehmerinnen und Unternehmern nicht mehr derart euphorisch beurteilt wie noch in den ersten Phasen.

Innovationswellen verlangen Umnutzungen

Doch dessen ungeachtet wird der Wandel im Anspruch an Gewerbeimmobilien, der schon vor der Pandemie eingesetzt hat, fortschreiten. Die Anforderungen an die Quantitäten und Qualitäten der benötigten Immobilien und ihrer Flächen haben sich massgeblich verändert. Die erheblichen

FOTOS: ZVG





Gewerbeliegenschaften müssen aktiv bewirtschaftet werden, Makler können dabei helfen.



Verschiebungen werden alle Immobilien-nutzungsarten betreffen. Bei Handels- und Logistikflächen ist dies im Zuge des wachsenden E-Commerce bereits deutlich spürbar. Die Büroflächen verlieren aufgrund der zunehmend mobilen Arbeitsformen an Bedeutung, und produktionsnahe Flächen erfahren im Zuge der Industrie 4.0 und weiterer Innovationswellen massive Umnutzungen. So führt die Transformation der Wirtschaft zu einer Transformation der Gewerbeimmobilien und ihrer Funktionen.

Neue Nutzungskonzepte

Die Veränderung der Arbeitswelten schlägt sich in neuen Nutzungskonzepten und Standortanforderungen der Unternehmen nieder. Welche Konzepte das genau sind, wird derzeit viel diskutiert. Das Büro wird seine Funktion als zentraler Anlaufpunkt – sicher vorläufig – behalten, es ist identitätsstiftend, eine Art Dorfplatzes. Hier versammeln sich die Mitarbeitenden, hier

tauschen sie sich aus. Dies konnte bisher digital noch nicht adäquat substituiert werden.

Flexibilität als Anspruch

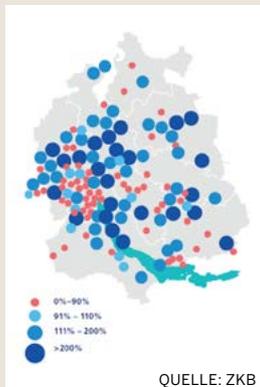
Zum wichtigsten Entscheidungskriterium für den Kauf oder die Miete einer Gewerbeimmobilie wird das Flächenkonzept. Nutzungszyklen werden immer kürzer. Von der Projektentwicklung wird erwartet, Flächen von Beginn an flexibel zu halten und verschiedene Nachnutzungen zu ermöglichen. Der künftige Markt braucht «intelligente» Gebäude mit neuen Nutzungskonzepten. Nutzungskonzepte, die sich an der Innovationskraft, der Digitalisierung und der Automatisierung orientieren. Dazu kommt, dass auch die gesellschaftlichen Mobilitätsmodelle die Anforderung an Gewerbeimmobilien fundamental verändern.

Die Büroformen von morgen basieren auf den organisatorischen Ansätzen der Unternehmen. Innovative Flächenkon-

Gewerbeumsatz in den Wohnquartieren steigt

Die Corona-Krise beeinflusst den Immobilienmarkt: So steigen etwa schweizweit die Eigenheimpreise kräftig an, besonders im Hochpreissegment. Gemäss einer Auswertung der Zürcher Kantonalbank ZKB wurden im ersten Halbjahr 2020 so viele Einfamilienhäuser in einer Preislage über 3 Mio. Franken und Eigentumswohnungen über 2 Mio. Franken zum Verkauf ausgeschrieben wie schon seit über drei Jahren nicht mehr. Trotz hoher Preise fanden die Verkäufer in der Regel problemlos Abnehmer. Verantwortlich für diesen Trend könnte der sog. «Cocooning-Effekt» sein: Die Menschen geben weniger Geld auswärts aus und investieren dafür mehr in die eigenen vier Wände. Dieser Effekt lässt gemäss Einschätzung der ZKB die Eigenheimpreise um 2 bis sogar 3 Prozent steigen.

Corona verändert auch das Umzugsverhalten: Das Immobilien-Research der ZKB hat die gemeldeten Umzüge zwischen April und September 2020 im Kanton Zürich analysiert und festgestellt, dass während der Pandemie deutlich weniger 65- bis 80-Jährige umziehen als vor der Krise. Im Vergleich zum langjährigen Mittel sind dies 10 bis 20 Prozent weniger. Zudem wurde der Einzug ins Altersheim öfter vertagt. Bei einer Eigenheimquote von über 40 Prozent in dieser Altersgruppe sind zwischen April und Ende September im Kanton Zürich gemäss der Analyse der Zürcher Kantonalbank über 120 Eigenheime weniger auf den Markt gekommen. Dies entspricht 10 Prozent weniger Transaktionen gegenüber dem langjährigen Durchschnitt. Zudem ziehen junge Erwerbstätige bei einem Umzug weiter weg von Zürich als vor der Krise. Dies deutet das



Umsatz der ZKB-Geschäftskunden im Foodbereich während des Frühlings-Lockdowns im Verhältnis zum normalen Umsatz (%)

Immobilien-Research als Antwort auf das vermehrte Arbeiten im Home-Office. Sollte sich das zeitweise Arbeiten von Zuhause aus durchsetzen, werden dezentrale Ortschaften zu den Gewinnern gehören.

Vom vermehrten Arbeiten aus dem Home-Office profitiert hat 2020 auch das lokale Gewerbe in den Wohnquartieren. «Normalerweise führt eine Krise zum berühmten «Lädelersterben» in den Quartieren. Aktuell ist es gerade umgekehrt: Die grössten Umsatzeinbussen sind an den sehr zentralen Lagen zu verbuchen. Die Betriebe in Wohngebieten haben dafür alle Hände voll zu tun», sagt dazu die Leiterin Immobilien-Research der Zürcher Kantonalbank, Ursina Kubli. Eine Auswertung der Umsätze der Geschäftskunden der Zürcher Kantonalbank hat gezeigt, dass sich die Umsätze in der Agglomeration während des Frühlings-Lockdowns teilweise mehr als verdoppelt haben. (red.)

Quelle: Zürcher Kantonalbank > www.zkb.ch

zepte geben Mietern von Gewerbeimmobilien dabei die nötigen Freiräume, um flexibel auf Unternehmensentwicklungen und Bedürfnisse von Mitarbeitenden zu reagieren.

Immobilie als finanzstrategisches Instrument

Aufgrund des Strukturwandels müssen sich Unternehmen strategische Gedanken zur Umwandlung ihrer Gewerbeflächen hin zu einer zukunftsfähigen Nutzung machen. Denn die Immobilienkosten sind ein gewichtiger betriebswirtschaftlicher Kostenblock, dessen Bedeutung als finanzstrategisches Instrument wächst. Durchdacht zukunftsfähige Nutzungskonzepte werden sich auch auf den dereinst zu erzielenden Verkaufserlös auswirken. Gewerbegebäude, die nicht flexibel genutzt werden können, werden es auf dem künftigen Immobilienmarkt schwierig haben. Ebenso Gebäude, die die Nachhaltigkeit und Klimaverträglichkeit nicht ausreichend abdecken.

Einfluss der Gewerbeimmobilie auf den Unternehmenserfolg

Gleichzeitig unterschätzen Entscheidungsträger in Unternehmen oft den Einfluss der Immobilie auf den Unternehmenserfolg. Die Wirkungsmechanismen sind zu vielschichtig, um sie ständig im Auge behalten zu können. Viele Geschäftsleitungen nehmen ihre Immobilie wortwörtlich: als unbewegliches Gut. Nicht selten zum Nachteil des Unternehmenserfolges. Doch eine

Gewerbeimmobilie muss heute «beweglich sein», sie muss laufend gezielt und professionell gemanagt werden.

«Eine Gewerbeimmobilie muss heute «beweglich» sein.»

Expertise von zertifizierten Maklern

Dabei kann die Unterstützung eines ausgewiesenen Immobilienmaklers von Vorteil sein.

Nicht nur, wenn es um die anforderungsreiche Suche oder den komplexen Verkauf einer Gewerbeimmobilie geht, sondern gerade auch, um eine Gewerbeimmobilie strategisch und individuell zu konzipieren und zu nutzen. Denn ein beratender Makler kann auf ein weitläufiges Kontaktnetz und eine umfassende Markt-



«Durchdacht zukunftsfähige Nutzungskonzepte werden sich auf den zu erzielenden Verkaufserlös auswirken.»

übersicht zurückgreifen. Er kennt die Kennzahlen und deren Berechnung im Detail und vermag darum auch eine künftige Kosteneffizienz oder Wertentwicklung genau zu bewerten. Ein Makler mit Qualitätsanspruch ist ein zuverlässiger Begleiter und unabhängiger Problemlöser für Unternehmen im Management ihrer Immobilie. Kompetente Makler verstehen das Kerngeschäft ihrer Unternehmenskunden und damit die Ansprüche an die jeweilige Gewerbeimmobilie. Und unterlegen mit diesem Know-how ihre Expertise in der Immobiliensuche und im Immobilienverkauf. Dabei werden die vom grössten unabhängigen Maklernetzwerk der Schweiz, der Schweizerischen Maklerkammer SMK, zertifizierten Immobilienmakler mit dem Gütesiegel zur Einhaltung strenger Standardsregeln verpflichtet.