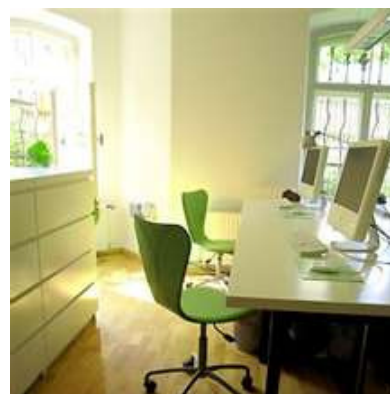


Gewerbevermietungen und Baugenossenschaften – Widerspruch oder Bereicherung?

Praxisarbeit für Managementlehrgang SVW März 2012

Monika Sprecher



**Sie pflegen.
Wir helfen.
Spitex.**



Gewerbevermietungen und Baugenossenschaften – Widerspruch oder Bereicherung?

Fragestellung

Die Baugenossenschaft mehr als Wohnen hat sich mit ihrem Projekt auf dem Hunziker-Areal unter anderem das Ziel gesetzt, den künftigen Bewohnenden auch eine Infrastruktur anzubieten, nicht nur wegen der Attraktivitätssteigerung sondern auch, um das Ziel der 2000 Watt-Gesellschaft erreichen zu können wie auch eine Kombination von Wohnen und Arbeiten anzubieten. Das umliegende Leutschenbachquartier bietet vorwiegend Arbeitsplätze aber auch Wohnraum und in den nächsten Jahren sind weitere Wohnüberbauungen geplant. Die Nahversorgung in Leutschenbach ist aktuell als sehr schwach zu bewerten, ausser verschiedenen Gastronomieangeboten und einigen kleingewerblichen Nutzungen gibt es keine Angebote. Nicht nur für unsere Wohnungen und damit rund 1100 Bewohnende sondern auch für die rund 10'000 Arbeitsplätze in der Umgebung existiert eine Nachfrage nach Nahversorgung und Quartierinfrastruktur.

Die Vermietung der bei uns geplanten Gewerbeflächen von rund 4'000 m² wird von unseren Finanzpartnern im Gegensatz zu den Wohnungen als Risiko betrachtet. Häufigste Reaktion anderer Baugenossenschaften ist, dass eine solche Vermietung sehr schwierig wird und kaum Gewerbetreibende zu finden sein werden, die als Pionier an einem solchen Ort bereit sind, ein Angebot aufzubauen und damit auch das entsprechende ökonomische Risiko einzugehen.

Verschiedene Hochschulen und weitere Partner von mehr als Wohnen, vor allem auch Integrationsprojekte (Arbeitsintegration Stadt Zürich, AOZ usw.) hingegen zeigen schon seit rund drei Jahren grosses Interesse daran, bei uns eine bestimmte Infrastruktur wie z.B. das Restaurant, die Mobilitätsstation oder den Siedlungsladen zu betreiben.

Erste Diskussionen mit erfahrenen Vermarktungsspezialisten sowie eine Sozialraumanalyse der Infrast. ergeben ein sehr gemischtes Bild von eher kritisch bis vorsichtig optimistisch, allerdings mit relativ hohem Vermarktungsaufwand für die Gewerbevermietung. Verschiedene Vorschläge wie z.B. ein oder zwei Ankermieter zu finden (z.B. Duplexkino BG Kalkbreite) oder die Definition mehrerer Nutzungen, die man unbedingt haben will wie z.B. Laden, Arzt, Coiffeur usw. mit einer entsprechenden Ausschreibung sind ebenfalls vorgeschlagen worden.

Klassische Immobilienvermarkter gehen bei 1100 Bewohnenden davon aus, dass keine grösseren Anbieter kommen. So haben z.B. Migros, Coop und Spar für einen kleineren Laden bei uns kein Interesse gezeigt. Für diese ist ein Einzugsgebiet von mindestens 5000 Bewohnenden Bedingung und eine Gehdistanz von bis zu 500m bis zum nächsten Laden wird als zumutbar betrachtet. Dabei wird davon ausgegangen, dass viele das Auto nutzen, was für unser autoarmes Projekt keine erstrebenswerte Variante ist.

So stehen verschiedene Bewertungen und Einschätzungen zu einer meiner wichtigsten Aufgaben im Raum, nämlich die Vermietung der Gewerbeflächen. Noch vor rund 20 Jahren war es üblich, dass im Quartier (also auch in der Baugenossenschaft) ein Milchladen mit Zusatzangeboten, ein Schuhmacher, eine Metzgerei und ein Quartierrestaurant oder Café ihre Dienstleistungen anboten, was von den meisten Bewohnenden sehr geschätzt wurde. Die Entstehung unzähliger Einkaufszentren unterschiedlichster Grösse (Neumarkt Oerlikon bis Einkaufszentrum Glatt) können sicher teilweise für das „Lädeli“- (und damit auch Gewerbe)-Sterben verantwortlich gemacht werden. Im Zentrum Oerlikon haben sich in den letzten 10 Jahren aber verschiedene Gewerbeangebote sehr bewährt, weil sie ihrem Angebot ein spezielles Gesicht geben konnten (z.B. Bäckerei

mit Kaffeebar und Stehtischen, Partyservice der Metzgerei mit viele Extras usw.). Dies wird von der Quartierbevölkerung sehr geschätzt.

Einige Gewerbeflächen hingegen wechseln regelmässig, teilweise sogar mehrmals jährlich den Besitzer und ergeben damit für das Quartier keine gute Versorgung. Gewisse Nutzungen wie z.B. der Schuhmacher am Sternen Oerlikon sind vollständig verschwunden, weil kein Nachfolger gefunden werden konnte.

Soll sich eine Baugenossenschaft also auch auf die Gewerbevermietung konzentrieren, um eine gute Nahversorgung zu gewährleisten oder ist das ein Widerspruch oder ein zu grosser Aufwand? Sind wir bei mehr als wohnen zu optimistisch oder entspricht unsere Planung einem klaren Trend?

Verfahren und Methoden

Um in dieser Frage eine grössere Sicherheit zu erlangen und um das Wissen weiterer Baugenossenschaften im Sinne einer Vernetzung zu nutzen, habe ich mich dazu entschieden, eine Umfrage zu machen. Ich habe dabei bewusst nur ganz wenige Fragen gestellt (Beilage 1) und diese möglichst konkret. Um die Auswertung (Beilage 2) zu vereinfachen, sind m²-Zahlen nicht berücksichtigt sondern Wohneinheiten und Gewerbe-einheiten. Gewerbeflächen können von ca. 20m² bis zu 300 – 400m² gross sein. Deshalb habe ich die Annahme getroffen, dass die durchschnittliche Gewerbefläche zwischen 100 und 150m² liegt, was einen vernünftigen Vergleich mit Wohneinheiten erlaubt. Selbstverständlich müsste diese Annahme bei einer Vertiefung der Arbeit mit einigen konkreten Beispielen verifiziert werden. Ziel meiner Umfrage bei den Baugenossenschaften ist vor allem, viele Informationen zu erhalten, m²-Fragen hätten wohl grösseren Aufwand verursacht, was den Rücklauf sicher nicht positiv beeinflusst hätte.

Im Weiteren kann ich das Wissen aus meiner Weiterbildung eidg. Fachausweis Immobilienbewirtschaftung anwenden und damit auch ein grosses Netzwerk von Bewirtschafter/innen vor allem im privaten Immobilienbereich nutzen. Die erwähnte Studie der infras wie auch die diversen Anfragen von möglichen Anbietern sind eine weitere Quelle. Ich gehe davon aus, dass ich mir damit ein Urteil über das Angebot von Gewerbevermietungen bei Baugenossenschaften bilden kann und hoffe natürlich auf viele positive und optimistische Rückmeldungen. Vor allem interessiert mich auch die Frage, ob ein Gewerbeangebot „bestellt“ werden kann und eher selten der Markt entscheidet, wie das Bewirtschafter/innen aus dem privaten Immobilienbereich annehmen würden.

Die Umfrage habe ich Mitte Dezember an 47 Baugenossenschaften gesandt, die im Netzwerk Geschäftsführer/innen des Regionalverbands Zürich des SVW organisiert sind. Diese Baugenossen-schaften haben 41'150 Wohneinheiten vor allem in der Stadt Zürich, teilweise aber auch im Kanton. Nach diesem ersten Mail liegen die Antworten von 20 Baugenossenschaften und einer Stiftung vor, welche 22'739 Wohneinheiten vertreten – ein sehr erfreulicher Rücklauf trotz Vorweihnachtszeit!

Den verbleibenden 26 Baugenossenschaften habe ich Mitte Januar eine Erinnerung gesandt oder/und dort, wo ich die/den Geschäftsführende/n kannte, telefonisch nachgefragt, allerdings mit keiner hohen Erwartung, dass ich noch viel Feedback erhalte, ein Versuch war es aber auf jeden Fall wert. Dieser Rücklauf hat mich sehr überrascht, 17 Antworten und damit ein Rücklauf von insgesamt 87.84%! All meinen Kolleginnen und Kollegen gebührt ein grosser Dank, und sie werden die Arbeit selbstverständlich erhalten. Die Zahl zeigt auch, wie wertvoll ein gutes Netzwerk ist, was von den Baugenossenschaften noch viel häufiger genutzt werden sollte.

Auswertung und Lösung

Statistik

Eine erste grobe Auswertung zeigt, dass die meisten Baugenossenschaften nur wenige Gewerbeeinheiten anbieten im Verhältnis zu den Wohneinheiten, durchschnittlich 2.22%. Bei geplanten Neubauten wird allerdings die Erstellung von Gewerberäumen diskutiert und in den meisten Fällen sehr bewusst geplant d.h. nach Bedarf der zukünftigen Bewohnenden (6 von 37 Nennungen).

Einige Baugenossenschaften haben sich sehr selbstkritisch zu Gewerbevermietungen geäußert und könnten sich mehr Gewerbeeinheiten vorstellen, es fehlt aber an der Vernetzung wie auch an Kenntnissen, wie die Bedürfnisse aussehen. In diesem Zusammenhang steht auch der Hinweis, dass bei Gewerbevermietungen genügend Parkplätze vorgesehen werden sollten, da es sonst bei der Vermietung sehr schwierig werden könnte. Für unser autoarmes Projekt ein sehr wichtiger Hinweis! ⇒ Können die von uns gewünschten Nutzungen mit nur wenigen Parkplätzen auskommen oder/und Laufkundschaft oder Kundschaft, die ausschliesslich den öffentlichen Verkehr oder das Fahrrad nutzt anziehen? Eine Baugenossenschaft verzichtet sogar ganz bewusst auf Gewerbevermietungen und sieht ihre Aufgabe ausschliesslich in der Erstellung von preiswertem Wohnraum.

Ein weiterer Hinweis, dem wir auf jeden Fall Beachtung schenken müssen ist der Lärm, der je nach Gewerbevermietung entstehen kann. Natürlich bringt z.B. ein Restaurant eine willkommene Bereicherung im Quartier, wie tolerant sind aber die Bewohnenden abends, wenn sie eigentlich ihre Ruhe möchten?

Markt versus Bedarf

Als ich die entsprechende Frage formuliert habe, bin ich davon ausgegangen, dass mindestens die Hälfte der Baugenossenschaften die Bedürfnisse der Bewohnenden nachfragt, bevor sie die Gewerbevermietung beginnt. Diese Erwartung wurde erfüllt, auch wenn einige Baugenossenschaften natürlich auch betont haben, dass sie sich zwar nach den Wünschen der Genossenschafter/innen richten, bei Vermietungsproblemen aber solche Wünsche aus ökonomischen Gründen ausser Acht lassen müssen. Relativ häufig wurden deshalb auch beide Varianten der Vergabe genannt.

Sinnvolle Gewerbeangebote für die Baugenossenschaft(en)

Gewerbenutzungen bei Baugenossenschaften nach Nennungshäufigkeit aufgelistet:

| | |
|--|-----|
| 1. Lebensmittel/Grundversorgung | 20 |
| 2. Kinderbetreuung d.h. Kita, Kindergarten, Hort | 13 |
| 3. Restaurant/Café | 11 |
| 4. Coiffeur | 10 |
| 5. Arzt/Apotheke | 9 |
| 6. Pflegeangebote/Spitex | 8 |
| 7. Büro | 6 |
| 8. Diverse | 18* |

* Eine Auswahl in alphabetischer Reihenfolge: Bibliothek, Familientisch oder -zentrum, Kreativgemeinschaftsatelier, Mittagstisch, Reinigung, Schneider, Schuhmacher sowie allgemeine Nennungen wie „Kleingewerbe“ und „Quartiersversorgung“.

Überraschend für mich sind die häufigen Nennungen von Arzt und Pflegeangeboten, welche sinnvollerweise sicher zusammengezählt werden können und dann mit 19 Nennungen (2. Rang) ein grosses Gewicht haben. Damit bestätigt sich unsere Annahme, dass eine Arztpraxis in unserem Projekt sinnvoll ist und ökonomisch ebenfalls vernünftig erscheint, da im umliegenden Quartier mit vielen Arbeitsplätzen keine einzige Allgemeinpraxis ansässig ist (aktuell eine psychiatrische Praxis und eine Zahnarztpraxis) wie auch ein Pflegeangebot.

Weitere Wunschangebote wie z.B. Schneider oder Schuhmacher sind interessanterweise jeweils nur einmal genannt worden. Die Reinigung wird auch nur einmal genannt, obwohl sie in Kombination mit einer Schneiderei sehr gut funktionieren könnte. In unserer direkten Nachbarschaft im Andreasark 1 existieren aktuell drei Reinigungen Tür an Tür, eine ergänzt mit dem Angebot von einfachen Schneiderarbeiten, was bei diesem Einzugsgebiet sehr überrascht.

Das Angebot Coiffeur wird ebenfalls häufig genannt, obwohl viele Frauen diesen Beruf auch als Nebenberuf zu Hause ausüben.

Vertragsgestaltung

Diese Frage mag auf den ersten Blick sehr technisch klingen, ist aber wie die Auswertung zeigt, eine sehr wichtige. Bei Gewerbevermietungen im Neubau wird häufig eine Rohbaumiete vereinbart. Das heisst für den Gewerbebetrieb, dass er die gesamten Ausbauskosten im Businessplan berücksichtigen muss. Wenn gleichzeitig auch noch Anteilkapital in höheren Beträgen einbezahlt werden muss, übersteigt das bei kleinen Unternehmen und bei Neugründungen oft die Finanzierungsfähigkeit.

Bei den befragten Baugenossenschaften überwiegt der klassische Geschäftsmietvertrag (2/3 der Nennungen) mit einer Kautions von maximal sechs Mietzinsen, allenfalls mit einer oder zwei Optionen zur Verlängerung. Einige Baugenossenschaften versuchen ein kombiniertes Modell von klassischem Geschäftsmietvertrag mit einer Mitgliedschaft und damit auch Mitbestimmung bei der Baugenossenschaft. Hier lohnt es sich sicher, genauer nachzufragen und die verschiedenen Vertragsmodelle zu vergleichen.

Schlussfolgerungen

Die Umfrage zeigt einmal mehr, wie viel Wissen bei den Baugenossenschaften vorhanden ist, das vielen nützlich sein könnte. So würde ich einen Standard-Geschäftsmietvertrag (Variante klassisch und Variante Mitgliedschaft) des SVW Schweiz sehr schätzen, vor allem auch wegen der rechtlichen Sicherung.

Die teilweise sehr zurückhaltende Vermietung von Gewerberäumen hat auch mit dem Wissen und der Erfahrung der einzelnen Geschäftsführenden und der Vorstände zu tun. Wo die einen mutig ein völlig neues Konzept erproben, sind andere äusserst vorsichtig und möchten wegen einem möglichen Leerstand beim Gewerbe keine grösseren Risiken eingehen. Allerdings ist eine Siedlung mit einem guten Gewerbeangebot sicher attraktiver als eine Siedlung ohne ein solches. Ich vermute, dass die Baugenossenschaften wegen ihrer starken Stellung im Markt im preiswerten Segment sich über eine Attraktivitätssteigerung eher selten Gedanken machen (müssen). Wenn aber Werte wie ein schonender und bewusster Umgang mit den Ressourcen und die Erreichung von Werten der 2000 Watt-Gesellschaft an Wichtigkeit gewinnen, wird sich auch die Haltung gegenüber einer Nahversorgung für umweltbewusste Konsumenten/innen ändern.

Ich bewerte die Gewerbevermietung für Baugenossenschaften als sehr sinnvoll und habe mir kompetente Beratung geholt, um für uns ein Vermietungskonzept zu entwerfen und die Werbung zu planen. Auch das Gewerbe funktioniert über Netzwerke und diese gilt es zu nutzen, erster Kontakt sind also die umliegenden Gewerbeverbände und Quartiervereine. Die ersten Verträge werden bereits in diesem Jahr unterzeichnet.

Beilage 1

Mailtext vom 16.12.2011

Liebe Kolleginnen und Kollegen

In meiner Praxisarbeit im Rahmen des Managementlehrgangs des SVW Schweiz beschäftige ich mich mit der Frage, warum Baugenossenschaften so selten Gewerberäume vermieten. Dazu habe ich ein paar einfache Fragen zusammengestellt und würde mich ausserordentlich freuen, wenn Du/Sie etwas Zeit finden würdest/würden, mir diese zu beantworten. Selbstverständlich werden alle, die mir geantwortet haben anfangs März meine Praxisarbeit bekommen. Ich bedanke mich jetzt schon ganz herzlich und bin gespannt auf Eure/Ihre Erfahrungen.

1. Wie viele Wohneinheiten und wie viele Gewerbeeinheiten gibt es in Deiner/Ihrer Genossenschaft?
2. Werden Gewerberäume nach dem Prinzip Angebot/Nachfrage vermietet oder entscheidet die Genossenschaft, welche Art von Mieter/in gesucht wird z.B. Laden, Coiffeur usw.
3. Welche Gewerbeangebote findest Du/finden Sie besonders sinnvoll in einer Genossenschaftssiedlung (3 Nennungen).
4. Wie sieht die Vertragsgestaltung aus?
Klassischer Geschäftsmietvertrag ohne Mitgliedschaft oder
Mitglied mit AK oder
.....

So das wär's auch schon. Ich wünsche auf diesem Weg allen fröhliche Weihnachten und erholsame Festtage.

Herzliche Grüsse

Monika Sprecher
Geschäftsleitung Betrieb
baugenossenschaft mehr als wohnen
Hagenholzstr. 106, 8050 Zürich
Tel. 044 325 40 40

| Wohnen | Gewerbe | Gewerbe- anteil | Vergabe | | sinnvolle Gewerbe- angebote | | | Vertrag | | |
|---------------|------------|--------------------|-----------|-----------|-----------------------------------|----------------|-----------------|-----------|-----------|---|
| | | | Anz. | Anz. | in % | Markt | Bedarf | 1 | 2 | 3 |
| 90 | 20 | 18.18 | | x | Restaurant | Lebensmittel | Kinderbetr. | | | x |
| 523 | 1 | 0.19 | x | | Coiffeur | Apotheke | Reisebüro | x | | |
| 2'000 | 31 | 1.53 | | x | Kinderbetr. | Pflege | Lebensmittel | x | | |
| 831 | 38 | 4.37 | x | x | Coiffeur | Schuhmacher | Schneider | x | | |
| 1'750 | 60 | 3.31 | x | x | Café | | | x | | x |
| 1'860 | 15 | 0.80 | x | x | Pflege | Kinderbetr. | Büro | x | | |
| 564 | 13 | 2.25 | x | | Pflege | Kinderbetr. | Arch.büro | x | | x |
| 621 | 12 | 1.90 | x | | kein sinnvolles Angebot | | | x | | x |
| 925 | 23 | 2.43 | x | x | Kinderbetr. | Lebensmittel | Arzt | x | | |
| 798 | 2 | 0.25 | | x | Kinderbetr. | Arzt | Lebensmittel | x | | |
| 323 | 25 | 7.18 | x | x | Lebensmittel | Café | Bibliothek | x | | x |
| 2'197 | 49 | 2.18 | | x | Lebensmittel | Restaurant | Reinigung | x | | |
| 1'051 | 13 | 1.22 | | x | Coiffeur | Lebensmittel | Arzt | x | | |
| 921 | 139 | 13.11 | | x | Lager | Kinderbetr. | Kleingewerbe | x | | |
| 2'272 | 11 | 0.48 | x | x | Kinderbetr. | Pflege | Restaurant | x | | x |
| 903 | 2 | 0.22 | x | | Kinderbetr. | | | x | | |
| 1'005 | 16 | 1.57 | x | | Bäckerei | Büro | Lebensmittel | x | | |
| 1'437 | 18 | 1.24 | | x | Quartiersversorgung | | | | | x |
| 650 | 3 | 0.46 | x | | Laden | Coiffeur | Mittagstisch | x | | |
| 1'300 | 30 | 2.26 | | x | Lebensmittel | Arzt | Coiffeur | x | | |
| 718 | 12 | 1.64 | x | | Lebensmittel | Café | Kleingewerbe | x | | x |
| 997 | 3 | 0.30 | x | | Familienzentrum | Pflege | Lebensmittel | x | | |
| 122 | 1 | 0.81 | x | | kein sinnvolles Angebot | | | | | |
| 259 | 3 | 1.15 | | x | Café | Atelier | Büro | x | | |
| 319 | 5 | 1.54 | x | x | Laden | Beratung | Coiffeur | x | | x |
| 4'668 | 110 | 2.30 | | x | Gem. atelier | Bar/Restaurant | Kreativateliers | x | | x |
| 749 | 5 | 0.66 | x | x | Pflege | Coiffeur | Kosmetik | x | | |
| 65 | 8 | 10.96 | x | | Kinderbetr. | Büro | Lebensmittel | x | | |
| 252 | 9 | 3.45 | x | | Lebensmittel | Coiffeur | Kita | | | x |
| 1'305 | 8 | 0.61 | | x | Lebensmittel | Café | Coiffeur | x | | |
| 511 | 3 | 0.58 | | x | Lebensmittel | Café | Arzt | x | | |
| 817 | 9 | 1.09 | x | | keine Nennung | | | x | | x |
| 1'034 | 16 | 1.52 | | x | Pflege | Zahnarzt | Coiffeur | x | | x |
| 586 | 5 | 0.85 | | x | Kinderbetr. | Therapie | | x | | x |
| 1'270 | 57 | 4.30 | | x | Arzt | Lebensmittel | Restaurant | x | | |
| 395 | 10 | 2.47 | x | | Lebensmittel | Kinderbetr. | Kurslokal | x | | |
| 60 | 34 | 36.17 | | x | Lebensmittel | Bibliothek | Handwerk | x | | x |
| 36'148 | 819 | 2.22 | 21 | 24 | | | | 33 | 15 | |

von 41150 gesamt

87.84 % Rücklaufquote