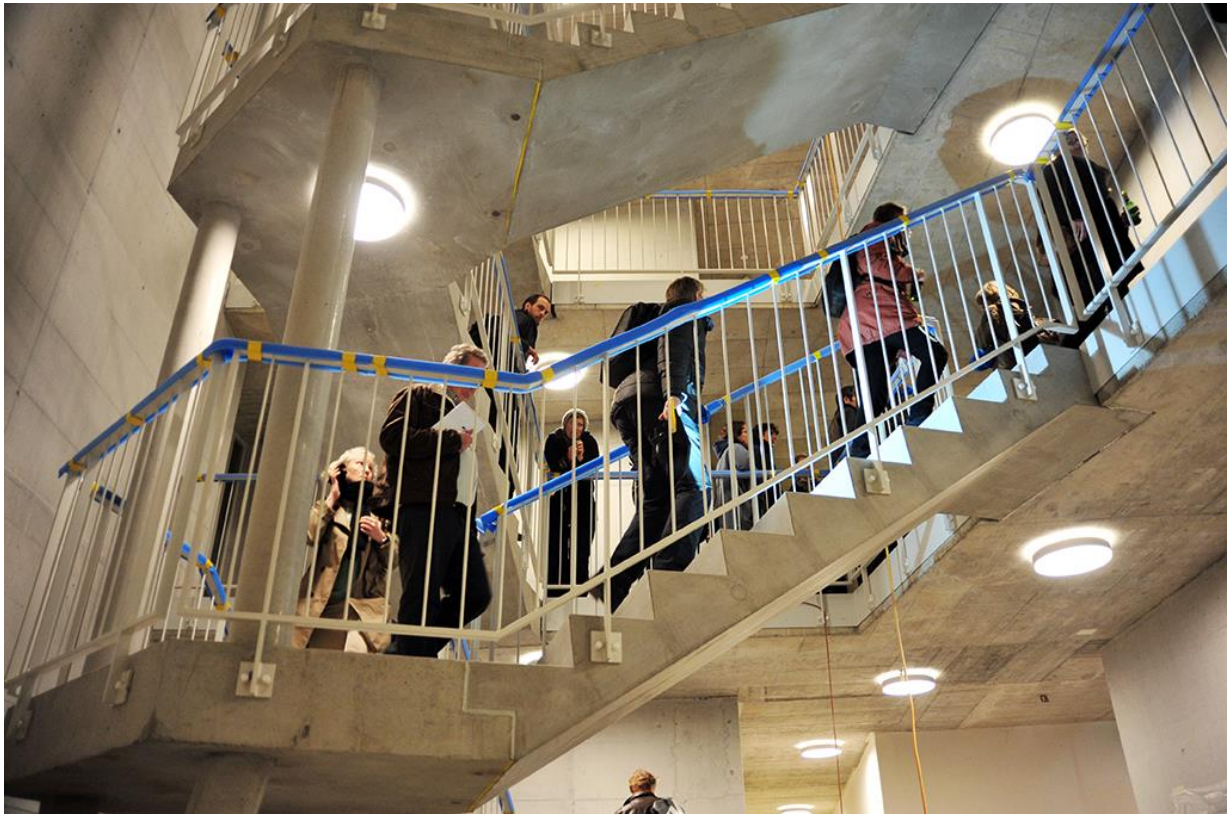


## Die Nutzungsmixer



**Ein vielfältiger Mix von Wohnungen und Gewerbe bietet mehr Lebensqualität als reine Wohnnutzungen. Und er ist auch nachhaltiger: Wer seine Einkäufe vor Ort erledigt, das Kino im Quartier besucht und den Arbeitsplatz zu Fuss erreicht, wird auf das Auto verzichten und die öffentlichen Verkehrsmittel entlasten. Jetzt testen gleich mehrere Baugenossenschaften den idealen Wohn-, Arbeits- und Gewerbemix aus.**

Von Richard Liechi

Paradebeispiel für einen gelungenen Gewerbemix ist die Genossenschaft Kalkbreite in Zürich. Sie hat es geschafft, in ihrer Neubausiedlung Läden und Lokale anzusiedeln, die nicht nur für die Bewohnerinnen und Bewohner, sondern das ganze Quartier, ja die ganze Stadt einen Gewinn bedeuten. Wie aber steht es abseits der Zentren, an der Peripherie? Dort also, wo üblicherweise die grossen Neubausiedlungen entstehen, die nicht selten auch nach Jahren noch öde Schlafstädte sind. Antworten auf diese Frage suchte die Plattform Genossenschaften an ihrer Veranstaltung vom 28. Oktober. Zwei Neubausiedlungen mit hohem Gewerbeanteil dienten dabei als hochaktuelle Studienobjekte.



***Hunziker-Areal (Baugenossenschaft mehr als wohnen):*** Auf dem Hunziker-Areal in Zürich Leutschenbach stellt die Baugenossenschaft mehr als wohnen derzeit ein eigentliches Quartier fertig, wo 1100 Menschen leben und wohnen werden. Die Initiantinnen und Initianten, ein Zusammenschluss von mehr als fünfzig Baugenossenschaften, haben sich in jeglicher Hinsicht, sei es architektonisch, bautechnisch, ökologisch oder sozial, höchste Ziele gesetzt. „Wir bauen keine Siedlung, sondern einen Quartierteil“, lautet das Motto. Das erste von insgesamt dreizehn Gebäuden wird dieser Tage bezogen; im Juni 2015 wird die Siedlung vollendet sein. Praktisch alle Erdgeschosse sind für Gewerbenutzungen reserviert, insgesamt fast 6000 Quadratmeter Fläche. Dabei stehen Lokale mit 30 bis 425 Quadratmetern zur Verfügung. Aktuell sind achtzig Prozent dieser Flächen vergeben.

***Zwicky Süd (Baugenossenschaft Kraftwerk1):*** Auf dem Areal der ehemaligen Seidenzwirnerie Zwicky & Co. AG soll ein lebendiges und urbanes Quartier entstehen. Es liegt im Grenzbereich von Wallisellen, Dübendorf und Zürich, ist mit dem öffentlichen Verkehr (Glattalbahn) ausgezeichnet erschlossen, aber auch beträchtlichen Verkehrsimmissionen ausgesetzt. Drei der sechs Neubauten auf dem Arealteil Süd hat die Zürcher Bau- und Wohngenossenschaft Kraftwerk1 übernommen. Mit ihrem Mix aus Wohnen, Arbeiten, Kultur und Dienstleistungen will sie „mithelfen, dass aus der Agglo Stadt wird“. Rund 4000 Quadratmeter Gewerbefläche stehen dafür zur Verfügung. Die Siedlung, die 126 Wohnungen bieten wird, ist derzeit im Bau; sie wird von Mitte 2015 bis Anfang 2016 in drei Etappen bezogen. Für rund dreissig Prozent der Gewerbeflächen gibt es Interessenten.

Nach einer Besichtigung der beiden Bauprojekte berichteten Claudia Thiesen (Kraftwerk1), Andreas Hofer (mehr als wohnen) und Andreas Wirz vom Regionalverband Wohnbaugenossenschaften Zürich über die Erfahrungen mit der Ansiedlung von Gewerbenutzungen und stellten sich in der von Res Keller (Kalkbreite) moderierten Diskussion den Fragen des Publikums. Andreas Wirz verwies darauf, dass das Thema alle Baugenossenschaften betrifft. Diese konzentrierten sich zwar traditionellerweise immer noch

meist auf das Wohnen, würden nun aber wegen neuer gesetzlicher Rahmenbedingungen vermehrt dazu gezwungen, in den Erdgeschossen andere Nutzungen unterzubringen. Auch seien Baurechtsvergaben an gewissen Lagen mit der Schaffung von Gewerberäumen verknüpft. Wer dies nicht bieten könne oder wolle, komme nicht zum Zug.

### **Grosser Aufwand**

Die drei „Nutzungsmixer“ waren sich einig: Gewerbe bedeutet viel Aufwand. Das beginnt schon bei der Planung. Die grosse Schwierigkeit dabei: Man weiss in diesem Stadium in den allermeisten Fällen noch nicht, welcher Dienstleister oder Handwerker schliesslich einziehen wird. Und deren Bedürfnisse gehen sowohl bei den Flächen als auch bei Standards weit auseinander. Deshalb sind beispielsweise hohe Räume und möglichst flexible Unterteilungen einzuplanen. Wie die Erfahrung beim Hunziker-Areal zeigt, musste beim Ausbau trotzdem auf die unterschiedlichsten Wünsche eingegangen werden. Dieser Kostenfaktor, so Andreas Hofer, sei nicht zu unterschätzen. Der eine Betrieb benötigt beispielsweise eine spezielle Haustechnik, die nur im Rohbau eingebaut werden kann. Ein anderer dagegen will gar nichts selber machen und möchte am liebsten einen fixfertigen Laden. Im Zwicky Süd bietet man deshalb drei verschiedene Arten von Rohbau an, mit entsprechender Mietpreisgestaltung. Die Genossenschaft „mehr als wohnen“ kennt sogar fünf Kategorien von Ausbauten. „Doch das genügt immer noch nicht“, stellt Andreas Hofer fest.

### **Keine Einheitsmiete**

Das liebe Geld stellt auch das grösste Hindernis dar, um den erwünschten vielfältigen Mix zustande zu bringen. Andreas Wirz hat nachgerechnet und herausgefunden, dass etwa ein kleiner Schuhmacherbetrieb den Mietzins schlichtweg nicht aufbringen kann. Zwischen den Mieten, die beispielsweise ein Einsteiger im Restaurantbusiness und ein Beratungsunternehmen bezahlen könne, lägen Welten. Bei „mehr als wohnen“ betragen die Mietpreise für EG-Flächen denn auch zwischen null und 220 Franken pro Quadratmeter und Jahr. Wobei die Null vorderhand nur für „eigene“ Nutzungen wie Gemeinschaftsräume oder Waschsaloons gilt.

Welche Lösungen gibt es, um trotzdem den Bioladen, die Bäckerei mit Café oder den fröhlich hämmernden Handwerker in die Siedlung zu holen? Andreas Wirz tritt für die Quersubventionierung über die Wohnungsmieten ein. Diese sei oft möglich, ohne die Wohnungen stark zu verteuern. Als gute Lösung beurteilen alle drei die Staffelmiete. Doch auch hier dürfe man nicht zu optimistisch sein: Ziel sei, so Andreas Hofer, nach zehn, vielleicht gar fünfzehn Jahren einen Mietzins zu erreichen, der die Selbstkosten deckt. Kritischer beurteilt man das Modell der Umsatzmiete, wie es in der Kalkbreite ausgetestet wird. Es verursache viel administrativen Aufwand und könnte bewirken, dass man erfolglose Geschäftsmodelle sponsert. Ob unterschiedliche Mietansätze nicht zu Konflikten führten, wollte ein Zuhörer wissen. Eine solche Neiddebatte haben man noch nie erlebt, lautete die Antwort. Denn die Gewerbler wüssten selbst sehr wohl, dass die Mieten nicht auf dem Basar ausgehandelt worden seien, sondern für die Genossenschaft ein Geben und Nehmen darstellten.

### **Synergien nutzen**

Wie gross ist denn überhaupt die Nachfrage nach Gewerberäumen? Gerade an der Peripherie werde man nicht überrannt, erklärte Claudia Thiesen. Das Zwicky-Areal liegt zudem in einer Gegend, wo es bereits viel Büro- und Gewerberaum gibt - der teils leersteht. Trotzdem will man nicht jeden nehmen und hat ein Gewerbekonzept erstellt, das beispielsweise ein Lebensmittelgeschäft für die Nahversorgung der Wohnungsmieterschaft vorsieht. Es gelte, das Angebot vor Ort daraufhin zu prüfen, was fehle. Flexibilität sei wichtig. Manchmal tun

sich auch unerwartet Türen auf: So sprach es sich in der Zürcher Musikszene herum, dass auf dem Hunziker-Areal Proberäume erhältlich seien. Und man konnte die Stadt dafür gewinnen, keine weiteren Schulpavillons zu erstellen und statt dessen EG-Flächen bei der Genossenschaft anzumieten. Manchmal, hält Andres Hofer fest, sei es besser, erst mal auf eine temporäre Nutzung zu setzen, wenn der Idealmieter noch nicht vor der Tür steht.

Auch gemeinnützige Organisationen sind wichtige Partner: So hat eine Behindertenorganisation auf dem Hunziker-Areal nicht nur Wohnungen, sondern auch Flächen für die Einrichtung von Werkstätten gemietet. Im besten Fall ergeben sich Synergien, die letztlich die Wirtschaftlichkeit bei allen Beteiligten verbessern und erst noch Bewohnernutzen stiften. So wird auf dem Hunziker-Areal ein kleines Hotel eröffnet, dessen Reception von der Genossenschaftsverwaltung betreut wird. Dies macht es erst möglich, ständig einen Empfang zu betreiben, dessen Dienste auch den Siedlungsbewohnerinnen und -bewohnern zur Verfügung stehen. Und selbstverständlich werden die Hotelgäste mindestens das Frühstück im Restaurant auf dem Siedlungsgelände einnehmen. Was wiederum einen Lokalbetreiber eher überzeugen wird, auf dem Neuland am Stadtrand einen Versuch zu wagen.

### **Gewerbespezialisten angestellt**

Bei einer Zusammenarbeit steht Pragmatik an erster Stelle: Auf dem Zwicky-Areal etwa bietet neben Kraftwerk1 auch ein kommerziell orientierter Investor Gewerbenutzungen an. Obwohl die beiden Bauträger Konkurrenten sind, koordinieren sie die möglichen Angebote, denn Überschneidungen würden niemandem nützen. Auf dem Vetropack-Areal in Bülach bauen zwei gemeinnützige Bauträger mit einem Totalunternehmer als Partner, der ihnen einen Teil der Gewerbeflächen abnimmt. Dabei ist natürlich auch eine Zusammenarbeit unter gemeinnützigen Bauträgern eine Möglichkeit, um die Risiken zu verteilen. Dies ist etwa auf dem Entwicklungsgebiet Manegg in Zürich der Fall, wo sich drei Baugenossenschaften und eine Stiftung für den Gewerbeanteil zusammengeschlossen haben. Schliesslich ist auch das Projekt „mehr als wohnen“ nur dank der Unterstützung von mehr als fünfzig Genossenschaften möglich geworden.

Eine weitere Problematik: Baugenossenschaften, die mitten in Grossprojekten wie dem Hunziker-Areal oder Zwicky-Süd stecken, fehlt meist die Kapazität, um sich auch noch um die aufwändige Suche nach dem richtigen Gewerbemix zu kümmern. Gleichzeitig, so Claudia Thiesen, könne man diese Aufgabe nicht an eine x-beliebige kommerzielle Verwaltung delegieren, denn diese verstehe kaum, was die Genossenschaft wolle. Aus diesem Grund hat man eine Person angestellt, die sich ausschliesslich dem Thema Gewerbe widmet. Im Team versuche man dann herauszufinden, welche Anfragen man weiterverfolgen wolle. Auch bei „mehr als wohnen“ kümmern sich eigens dafür angestellte Personen um den Gewerbeanteil.

### **Flexibilität an erster Stelle**

Eine spannende Frage warf ein Zuhörer am Schluss auf: Sollen Gewerbler dazu verpflichtet werden, Genossenschaftsmitglied zu werden und sich am Anteilkapital zu beteiligen? Für die bauende Genossenschaft, so stellte sich heraus, ein zweiseitiges Schwert: Einerseits benötigt sie dieses Geld zur Bildung des Eigenkapitals, andererseits will sie die Latte für die Betriebe nicht noch höher legen, denn auch diese haben am Anfang viel Kapitalbedarf. Im Zweifelsfall würde man deshalb eher einen Aufschub einräumen oder statt einer Beteiligung eine Kautionsverpflichtung verlangen. Einmal mehr gilt auch hier: Nur mit Flexibilität kommen die Nutzungsmixer zum Ziel.