Zeitschrift: Wohnen

Herausgeber: Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger

Band: 89 (2014)

Heft: 12: Renovation

Artikel: "Wir versuchen immer wieder, den Quartierladen neu zu erfinden" : Interview

Autor: Liechti, Richard / Vollenweider, Iris

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-585924

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 15.12.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Vielfältiger Gewerbemix in der Neubausiedlung Kalkbreite.

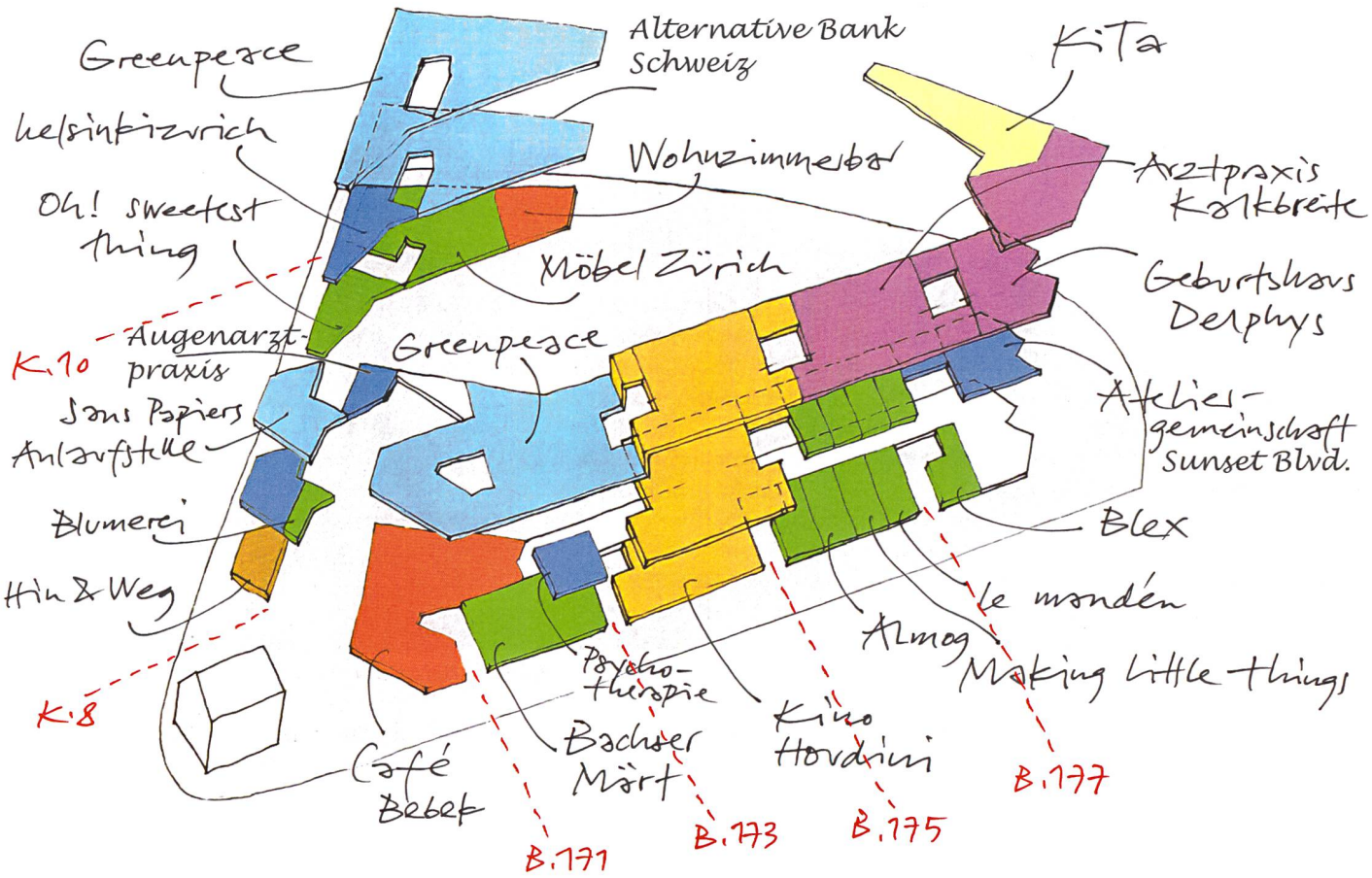

Bild: Genossenschaft Kalkbreite

Iris Vollenweider ist Fachfrau für Gewerbenutzungen in Wohnsiedlungen

«WIR VERSUCHEN IMMER WIEDER, DEN QUARTIERLADEN NEU ZU ERFINDEN»

Wer wünschte sich nicht einen Gemüseladen, eine Bäckerei, ein Bistro oder einen Velomech in der Genossenschaftssiedlung? Iris Vollenweider, Leiterin Projektentwicklung bei Fischer AG Immobilienmanagement, weiss, wie man solche Gewerbenutzungen erfolgreich ansiedelt. Wenn nötig, rät sie schon mal zur «Minusmiete».

Interview: Richard Liechti

***Wohnen:* Sie waren für das Gewerbekonzept in der Zürcher Neubausiedlung Kalkbreite verantwortlich (vgl. *Wohnen* 5/2014). Diese Überbauung war nicht nur wegen ihrer Architektur und den neuartigen Wohnkonzepten sofort Stadtgespräch. Der attraktive Mix von Läden und Lokalen, der sogar ein Kino umfasst, hat dazu wesentlich beigetragen. Warum dieser Erfolg?**
Iris Vollenweider: Sicher ist die Kalkbreite per se ein ausgezeichneter Standort, so dass wir auch für den Gewerbeteil sehr viele Anfragen erhielten. Grundsätzlich gilt jedoch: Ein Gewerbemix ist nur so gut wie diejenigen, die darüber bestimmen. Und bei der Kalkbreite haben sich wohl an die hundertfünfzig Menschen während Jahren mit allen Aspekten eines innovativen Siedlungsprojekts befasst. Als wir den Auftrag erhielten, hatten wir mit der Genossenschaft also eine starke Sparringpartnerin. Dabei wurde rasch klar: An dieser Lage, mit ihrer wichtigen Scharnierfunktion zwischen zwei bis anhin nicht verbundenen Quartieren, sollte der Gewerbemix nicht dem Zufall überlassen werden. Deshalb war die Genossenschaft bereit, erwünschte Nutzungen wenn nötig gezielt zu unterstützen.

Welches Konzept verfolgten Sie?
Eines der Hauptziele lautete: «no brands, no labels». Also keine weiteren Filialen der Mode- oder Supermarktketten, die überall anzutreffen sind. Vielmehr wünschten wir uns sogenannte Autorinnen- und Autorenshops, wo die Leute, die hinter dem Produkt oder der Dienstleistung stehen, den Laden oder das Lokal selbst betreiben. Dabei waren gewisse Nutzungen natürlich gesetzt. Dazu gehörte etwa der Lebensmittelladen mit Frischprodukten, der einem grossen Bedürfnis der Bewohnerschaft entsprach.

Das Konzept der «Autorenshops» hat sicher viele Einsteiger angezogen. Wie beurteilten Sie deren Geschäftsideen?
Tatsächlich haben wir viele Anfragen erhalten, die sich als unrealistisch erwiesen. Das waren oft Einsteigerinnen, die eine Idee für ein Gastronomiekonzept oder einen Laden hatten und einfach mal loslegen wollten. Doch wir verlangten von jedem Interessenten einen Businessplan. Und manche merkten dann schon beim Ausfüllen, dass ihre Geschäftsidee nicht funktionieren kann.

Zum Geld kommen wir noch. Doch zunächst die Grundsatzfrage: Warum ist es überhaupt wichtig, dass Siedlungen nicht nur Wohnungen, sondern auch Gewerbebetriebe umfassen? Für viele Baugenossenschaften ist dies gewöhnungsbedürftig.
Man muss eines sehen: Eine Neubausiedlung oder eine grosse Erneuerung bedeutet immer auch Städtebau. Solche Projekte sind für die Entwicklung eines Quartiers entscheidend. Dabei bringt Gewerbe Emotionen in die gebaute Umwelt. Nehmen Sie nur das klassische Beispiel der Bäckerei im Parterre. Ob dem feinen Brotgeruch läuft einem beim Vorbeigehen das Wasser im Mund zusammen und man kriegt sofort gute Laune. Das gleiche Haus mit einer Wohnnutzung im Erdgeschoss weckt keinerlei Emotionen, umso mehr als dort Fensterläden und Vorhänge meist geschlossen sind.

Ab welcher Siedlungsgrösse machen Gewerbenutzungen Sinn?
Es kommt weniger auf die Grösse an. Die neuen Häuser stehen ja meist in einer gewachsenen Umgebung. Deshalb nehmen wir stets als erstes eine Standortanalyse vor. Die wichtigste Frage ist dabei: Was ist im Quartier schon vorhanden, was fehlt? Sehr nützlich ist die Kontaktnahme mit dem lokalen Gewerbe- und Quartierverein sowie dem bereits ansässigen Gewerbe.

Trotzdem gibt es gerade in den genossenschaftlichen Ersatzneubausiedlungen an den Stadträndern wenig Gewerbenutzungen. Und dort, wo Genossenschaften die Erdgeschosse wegen Lärmimmissionen nicht fürs Wohnen nutzen dürfen, stehen nicht selten Lokale leer. Was raten Sie?
Oft planen Genossenschaften an einer Strassenlage beispielsweise vier oder sechs mittelgrosse Lokale. Ich würde jedoch dazu raten, mehr Kleinobjekte zu schaffen – also anstelle der vier mittelgrossen acht kleinere Räume bereitstellen. Das bedeutet zwar mehr Aufwand. Doch Vielfalt schafft Attraktivität. Und auch für den Gewerbetreibenden ist es wichtig, dass er nicht der einzige ist. Ein zweiter wichtiger Rat: sich früh um die Gewerbenutzung kümmern, denn die Vermietung braucht Zeit.

In der Kalkbreite haben Sie stark auf Startups und originelle Geschäftsideen gesetzt. Diese bleiben aber meist lieber in den angesagten Stadtquartieren.

ZUR PERSON

Bild: Michele Limina

Iris Vollenweider ist Immobilienentwicklerin und Mediatorin (inmedio/DEZA). Bei der Firma Fischer AG Immobilienmanagement in Zürich ist sie Leiterin des Bereichs Projektentwicklung. Im Auftrag von institutionellen Eigentümerinnen, Kommunen und Privatpersonen entwickelt und bewirtschaftet das 1997 gegründete Unternehmen Immobilienprojekte. Nebst dem Substanzerhalt und einem nachhaltigen Ertrag von Immobilieninvestitionen befasst sich Fischer AG Immobilienmanagement mit viel Erfolg auch mit der Entwicklung innovativer Konzepte (Beispiele auf www.fischer97.ch). Iris Vollenweider war zudem Gründungspräsidentin der Genossenschaft Dreieck in Zürich, wo sie bis heute als Mieterin eines Kleinlofts lebt. Bei der Stiftung Solidaritätsfonds des Verbands Wohnbaugenossenschaften Schweiz wirkt sie als Stiftungsrätin.

Wir stellen tatsächlich fest, dass Jungunternehmerinnen immer weniger Hemmungen haben, sich in Randquartieren niederzulassen – ganz einfach weil die Mieten dort noch bezahlbar sind. Man darf nicht vergessen: Solche Startups arbeiten heute stark über Social Media. Sie organisieren kreative Events und holen damit ihre «community» ins Quartier. Dies könnte im besten Fall bewirken, dass die Aussenquartiere zu eigenständigen neuen Zentren werden – so wie in Berlin, wo auch jeder «Kiez» ein anderes Gesicht hat. So entsteht Grossstadt.

Welches ist denn der richtige Mix? Könnten dazu auch Dienstleistungsbetriebe gehören, die mehr Ertrag abwerfen?
An lauten Strassen würde ich empfehlen, die ersten Obergeschosse nicht mit Wohnungen, sondern mit Büros oder Dienstleistungsbetrieben zu bestücken. Das ist eine gute Ergänzung zur publikumswirksamen EG-Nutzung. Nehmen Sie das Beispiel Kalkbreite, wo im Obergeschoss ein Gesundheitszentrum mit Geburtshaus eingerichtet ist und zum Beispiel Greenpeace oder die Alternative Bank Schweiz ihren Haupt- oder Regionalsitz eingerichtet haben. Das schafft ebenfalls Publikumsverkehr. Eine gute Lösung könnte beispielsweise auch ein Fitnessstudio sein, dort, wo eine solche Nutzung weit und breit fehlt.

Was gehört unbedingt dazu?
Meist ist das tatsächlich die Nahversorgung, also der Lebensmittelladen. Am erfolgreichsten ist er, wenn er «Marktcharakter» aufweist mit Produkten von nahen Produzentinnen. Er kann – wie im Kraftwerk1 – sogar von den Siedlungsbewohnern selbst betrieben werden. Was heute meiner Meinung nach in jede neue Überbauung gehört, ist eine Velowerkstätte, wo man sein Fahrrad flicken lassen kann. Natürlich muss dieser Laden auch Velos verkaufen, sonst kann er nicht überleben. Grundsätzlich gilt: Es gibt kein Patentrezept, man muss jede Situation einzeln anschauen. Wir haben kürzlich einen Standort analysiert, wo es viele Schrebergärten hat. Gleichzeitig gibt es diesen neuen Trend zum «Urban Gardening». Ein Gartenbedarfsgeschäft wäre dort also ideal. Und wenn es innovativ ist, lädt es im Frühling Pro Specie Rara ein und organisiert einen Event rund um den Verkauf von Samen und Setzlingen. Und es richtet im Geschäft ein kleines Bistro ein, das zum Treffpunkt wird.

Urbane Start-ups, Events, Social Media – offenbar braucht es neue Ideen.
Ja, die braucht es! Der Quartierladen ist aber natürlich keine Neuerfindung. Doch man könnte schon sagen: Wir versuchen, das Quartiergewerbe immer wieder neu zu erfinden.

Viele Baugenossenschaften setzen auch auf die Zusammenarbeit mit der öffentlichen Hand oder gemeinnützigen Organisationen. Wie wichtig sind solche Nutzungen?
Sie sind sehr wichtig. Solche Partner ziehen auch neue Bevölkerungsgruppen an. In der Siedlung Dreieck beispielsweise ist eine Quartierbibliothek eingemietet. Sie wird auch von Migrantinnen und Migranten und den Kindern rege genutzt – Menschen also, die sicher weniger im hippen Kleiderladen anzutreffen sind.

Gerade an peripheren Lagen wird eine Genossenschaft aber vielleicht keine Betreiberin für den Wunschladen finden. Plädieren Sie dann für Flexibilität?
Flexibilität ja, wenn es darum geht, Konzepte zu prüfen. In der Kalkbreite etwa haben wir viele Angebote von Takeaway-Betrieben erhalten, die an sich nicht zuoberst auf der Wunschliste standen. Doch darunter kann sich durchaus eine Perle befinden, die man weiterentwickeln kann. Wovon ich aber sicher abraten würde: einem Betreiber nur deshalb den Zuschlag geben, weil bald Eröffnung ist und man noch niemanden hat. Fatal für einen Standort sind nämlich ständige Wechsel.

«Fatal sind ständige Wechsel.»

Also einen Leerstand oder eine Temporärnutzung in Kauf nehmen?
Nein, in einem solchen Fall muss man «scouten», also aktiv auf Gewerbetreibende zugehen. Zum Beispiel auf eine Bäckerei, die bereits mehrere Filialen betreibt. Bei der Genossenschaft würde ich dann allenfalls sogar eine Minusmiete beantragen.

Minusmiete? Dass die Genossenschaft draufzahlt?
Warum nicht? Natürlich würde ich beim angefragten Gewerbler nicht gleich mit der Tür ins Haus fallen, sondern zuerst herausfinden, wie viel er bezahlen kann. Dann gibt es verschiedene Instrumente: So kann man etwa für die ersten drei Jahre eine sehr günstige Miete oder als Ultima ratio eben die Null- oder Minusmiete vereinbaren. Ich empfehle auch die Umsatzmiete, obwohl sie wegen des höheren Aufwands nicht beliebt ist. Kurz: Es geht darum, eine Anfangsmiete festzulegen, die einer Gewerbetreibenden den Start ermöglicht. Wenn es besser läuft, soll auch die Baugenossenschaft angemessen profitieren. Diese Anreize sollen aber nur angeboten werden, wenn das Konzept Hand und Fuss hat.

Wie lange sollte die Unterstützung maximal dauern?
Wir gehen dabei von drei bis maximal fünf Jahren aus.

Die meisten Baugenossenschaften sind aber grundsätzlich gegen Quersubventionierungen.
Der Anteil Gewerbe ist in den Wohnsiedlungen meist gering. Bei einem Wohnanteil von 80 oder 90 Prozent wird die Quersubventionierung, so sie überhaupt nötig ist, verschwindend klein ausfallen.

Neubauwohnungen sind so schon teuer. Da braucht es oft nicht mehr viel, bis sie für das Zielpublikum unerschwinglich werden.
Dahinter steckt doch oft ein grundsätzliches Problem. Wenn die Erträge – woher auch immer sie stammen – nicht schon bei der Planung kalkuliert und den Erstellungskosten gegenübergestellt werden, dann kommt der Bau immer zu teuer. Das zeigt nicht nur meine dreissigjährige Erfahrung. Man braucht also von Anfang an ein stringentes Budget, das auch den realistischen Mietertrag der Gewerbenutzungen abbildet. Und wenn die Rechnung nicht aufgeht, hilft nur eines: Alles, was nur «nice to have» ist, zusammenstreichen. Das mussten wir damals auch beim Projekt Dreieck – ein Erfolg ist es trotzdem oder vielleicht gerade deshalb geworden. Tiefere Investitionen erfordern kreativere Lösungen!

Ein wichtiger Kostenfaktor ist der Ausbau. Viele Bauträger möchten am liebsten nur einen Rohbau anbieten. Funktioniert das?
Das funktioniert nur an absoluten Spitzenlagen. In der Regel haben kleine Gewerbetreibende zu wenig Mittel, um den Ausbau selber zu finanzieren. Sie wären auch überfordert, wenn man ihnen zum Beispiel die Erstellung des Sanitärbereichs einfach überlassen würde. Deshalb muss die Genossenschaft den Ausbau häufig vorfinanzieren und die Kosten später mit der Miete hereinholen. Ich würde aber sagen: Mit Ausnahme von Gastronomiebetrieben oder speziellen Nutzungen wie einem Kino ist ein Ausbau keine Hexerei. Man kann dabei auch Kosten sparen, etwa indem man für mehrere kleine Lokale einen gemeinsamen Sanitärraum bereitstellt.

Manche Baugenossenschaften besitzen noch ein «Siedlungsrestaurant». Doch diese Lokale rentieren oft nicht mehr, weil die Bewohnerschaft offenbar lieber anderswo isst. Nützt es etwas, die Genossenschafter zu mehr Solidarität aufzurufen?
Kaum. Wohnen ist doch ein Grundrecht. Wer seine Miete bezahlt und sich einigermassen anständig aufführt, hat seine Pflicht getan. Auch die neuen Wohnprojekte haben oft die Tendenz, die Bewohnerschaft zu sehr einbinden zu wollen.

Aber zuschauen, wie es bergab geht, sollte die Genossenschaft auch nicht.
Sicher braucht es für solche Lokale ein neues Konzept. Ich würde verschiedene Gastroprofis einladen und sie fragen: Was würdet ihr machen, damit es funktioniert? Dabei würde ich arrivierte Beizerinnen, die das Business im Griff haben, ebenso beiziehen wie «junge Wilde». Im Gastrobereich braucht es manchmal wenig, um ein Lokal wieder zum Laufen zu bringen.

Baugenossenschaften sind Wohnspezialisten. Ist es sinnvoll, wenn sie sich selbst um den Gewerbeteil kümmern?
Tatsächlich engagieren Baugenossenschaften bei grösseren Entwicklungsprojekten meist Spezialistinnen wie uns, die über viel Erfahrung und ein grosses Beziehungsnetz verfügen. Das kann ein gesamtes Konzept beinhalten oder auch nur einzelne Teil- oder Beratungsleistungen. Einer Genossenschaft mit geringerem Gewerbeteil würde ich empfehlen, jemanden aus den eigenen Reihen zu delegieren, der sich um diese Thematik kümmert. Diese Person soll gewerbeaffin sein und über ein Konzept verfügen, das vom Gesamtvorstand abgenommen ist.

Bild: Michele Limina

Frischmarkt, Bar, Kino – nur ein Ausschnitt aus dem breiten Gewerbemix in der Kalkbreite.

«Gewerbe ist nun mal nicht so einfach wie Wohnen und kostet mehr.»

Im neusten «Immo-Monitoring» des Beratungsunternehmens Wüest & Partner wird betont, wie wichtig die Erdgeschossnutzung für den Gesamtwert einer Immobilie sei. Haben die kommerziellen Immobilienanbieter den «Gewerbemix» ebenfalls entdeckt?
Nein, nein, die sogenannte Verkaufsimmobilie ist schon lange ein begehrtes Renditeobjekt. Aber auch dort weht künftig ein rauerer Wind: das klassische Einkaufszentrum hat ausgedient. Wüest & Partner rät aber ebenfalls zu einer Flexibilität bei den Mieterträgen, um Leerstände zu verhindern. Gewerbe ist nun mal nicht so einfach wie Wohnen und kostet mehr. Kommerzielle Anbieterinnen interessieren sich dafür meist nur an Spitzenlagen. Doch Investoren sollten sich bewusst sein, dass Monokultur gefährlich ist. Es kann durchaus sein, dass teurere Wohnungen plötzlich nicht mehr gefragt sind, weil vor Ort nichts mehr stattfindet. Wem Durchmischung und Lebendigkeit wichtig sind, der darf den Gewerbemix keinesfalls vernachlässigen. ■