

# Der Markt braucht jetzt «intelligente» Gewerbeimmobilien

**Umdenken** Mit der Transformation der Wirtschaft und neuen Arbeitsformen ist es erforderlich, dass sich auch die Konzepte für die Nutzung von Immobilien ändern.

RUEDI TANNER

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

Die letzten Monate haben systematisch und über Nacht möglich gemacht, was zuvor derart umfassend kaum für möglich gehalten worden wäre: Homeoffice. Die Heimarbeit wurde für viele Menschen dank der Digitalisierung zur Selbstverständlichkeit. Mit Konsequenz auf die unternehmenseigenen Büroflächen, von denen über Wochen nur ein Bruchteil genutzt wurde. Jene Arbeitsflächen, die zu Hause aufgebaut werden, können – zumindest in Teilen – im Gewerbeumfeld abgebaut werden. Und auch wenn im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung Roboter und künstliche Intelligenz einen Ort der Leistungserstellung benötigen, verändern sich die Anforderungen an die Quantitäten und Qualitäten der benötigten Immobilien und ihrer Flächen massgeblich.

## Neue Nutzungskonzepte

Die erheblichen Verschiebungen werden alle Immobiliennutzungsarten 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.

Die Veränderung der Arbeitswelten schlägt sich in neuen Nutzungskonzepten und Standortanforderungen der Unternehmen nieder. 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 künftigen Innovationskraft, der Digitalisierung und der Automatisierung orientieren. Dazu kommt, dass auch die gesellschaftlichen Mobilitätsmodelle die Anforderung an

Gewerbeimmobilien fundamental verändern. 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. Durchdachte zukunftsfähige Nutzungskonzepte werden sich auch auf den dereinst zu erzielenden Verkaufserlös auswirken. Gewerbegebäude, die nicht flexibel genutzt werden können, werden es auf dem Immobilienmarkt von morgen schwierig haben. Ebenso Gebäude, die Nachhaltigkeit und Klimaverträglichkeit nicht ausreichend abdecken.

## Immobilien haben auch Einfluss auf den Erfolg von Unternehmen.

Gleichzeitig unterschätzen Entscheidungsträger in Unternehmen 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. Denn eine Gewerbeimmobilie muss heute «beweglich» sein, sie muss laufend gezielt und professionell gemanagt werden. So werden Immobilien künftig zu einem wichtigen Management-Tool. Durch den Wandel direkt am Arbeitsplatz wird die Transformation des Unternehmens oft erst begreifbar. An der firmeneigenen Immobilie kann der Change-Prozess hin zur Zukunftsfähigkeit des Unternehmens verdeutlicht werden. 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.

Ein beratender Makler kann auf ein weitläufiges Kontaktnetz und eine umfassende Marktübersicht zurückgreifen. Er kennt die Kennzahlen und deren Berechnung im Detail und vermag darum auch eine künftige Kosteneffizienz oder Wertentwicklung genau zu bewerten. Kompetente Makler verstehen das Kerngeschäft ihrer Unternehmenskunden und damit die Ansprüche an die jeweilige Gewerbeimmobilie.