

DER AARGAU STELLT SICH VOR

# WAS ERWARTET UNS 2023?

**Unternehmen sind in der aktuellen wirtschaftlichen Situation gefordert. Auch auf dem Immobilienmarkt ist viel in Bewegung. Wir sprachen mit zwei Expertinnen und einem Experten über Chancen, Stadtentwicklung und Immobilien.**

EVELINE FREI

**Frau Baghdadi, ein Kalenderspruch besagt: Veränderung ist am Anfang schwer, chaotisch in der Mitte und am Ende einfach grossartig. Was halten Sie davon?**

Ich stimme dem zu und möchte noch anfügen, dass man jede Chance nutzen soll, die sich einem bietet. Das Leben verläuft für die meisten nicht immer gradlinig. Vieles kann man nicht beeinflussen oder vorhersehen, auch mit der besten Planung nicht. Man muss für sein Glück arbeiten, Chancen packen und Mut beweisen.

**In Ihrer Unternehmensgeschichte lief nicht immer alles nach Plan. Wie sind Sie damit umgegangen?**

Im Gegensatz zu meinem Mann komme ich nicht aus der Modebranche. Zusammen waren wir aber ein tolles Team. Wir haben viele Veränderungen miterlebt, auch die aus meiner Sicht negative Entwicklung Richtung schnelllebige Mode. Diesem Trend sind wir nicht gefolgt. Wir haben uns auf hochwertige spezielle Business- und After-Business-Mode für Damen inkl. Accessoires konzentriert. Das war Neuland für uns, als sich der Modegeschmack plötzlich geändert hat und unsere Hippie-Kleider nicht mehr gefragt waren.

**Mit anderen Worten, um am Markt bestehen zu können, muss man Veränderungen bewirken, für die man auch die Verantwortung übernehmen muss.**

Ich kann nur aus meiner Sicht sprechen. Veränderungen wie neue Trends sind das Spiegelbild der gesellschaftlichen Entwicklung. Alle

paar Jahre muss sich eine Modefirma ein bisschen «neu erfinden» und das Businessmodell in jeder Beziehung wieder entsprechend anpassen. Veränderungen zu antizipieren und vorzusehen sind immer wieder Chancen, die wir packen können. Die erfolgreiche Umstellung war möglich, weil wir tolle Mitarbeitende hatten, die die Veränderungen mitgetragen haben.

**Vor einigen Jahren haben Sie Ihre Läden veräussert und Ihre Immobilie vermietet. War es für Sie klar, dass der Laden weiter besteht und keine Wohnräume entstehen?**

Für meinen Mann und mich war es immer klar, dass das Unternehmen weiterbestehen soll, nur schon aus Verantwortung gegenüber unseren Mitarbeitenden. Mit professioneller Unterstützung haben wir den richtigen Partner gefunden, um die Geschäftsräume weiterzuführen. Läden kann man einfacher weitervermieten als Wohnräume. Zudem braucht es für eine lebendige Altstadt Ladengeschäfte.

**Frau Waller und Herr Haldimann, stellen Sie einen Trend fest, dass Geschäftsräume in der Stadt in Wohnräume umgewandelt werden?**

**Romana Waller:** Wir stellen seit einigen Jahren fest, dass mehrgeschossige Flächen tendenziell weniger nachgefragt werden und der Trend vermehrt Richtung kleinere Verkaufsflächen geht. Dies hat zur Folge, dass man teilweise Obergeschosse in neue Nutzungen transferieren muss. «Mixed use»-Konzepte sind gefragt, wobei aus Sicht der Stadt und deren Entwicklung insbesondere das EG die Identität und den Mehrwert ausmacht.

**Mark Haldimann:** Dass mit Wohnen per se höhere Renditen erzielt werden können als mit Gewerbeimmobilien, stimmt so nicht. Das Investieren in Gewerbeimmobilien bietet viel Potenzial, denn gewerblich genutzte Objekte können hohe Renditen einbringen. Es ist einfacher und mit

weniger Risiken verbunden, in Wohnliegenschaften zu investieren; die Bruttorenditen von neuen Wohnliegenschaften sind in aller Regel klar tiefer als die von Gewerbeliegenschaften.

**Hat der Leerbestand an Geschäftsimmobilien in den letzten Jahren zu- oder abgenommen?**

**RW:** Grundsätzlich darf man sagen, dass Aarau seit Jahren über eine tiefe Leerstandsquote im Zentrum verfügt. Auch die Pandemie hatte bisher keine grösseren Auswirkungen darauf. Den Geschäften hat ein zeitweiser Nachholbedarf beim Konsum geholfen sowie das Bedürfnis der Bevölkerung, das lokale Gewerbe zu unterstützen. Die Nachfrage ist da, insbesondere an guten Frequenzlagen. Es gilt jedoch abzuwarten, wie sich das veränderte Konsumentenverhalten mittel- bis langfristig auf den Leerstand auswirken wird.

**MH:** Im Bereich der Büromiete werden in zentralen Lagen Flächen nach wie vor gut absorbiert. Homeoffice senkt zwar den Bedarf an externen Arbeitsplätzen, das Büro bleibt aber nach wie vor ein wichtiger Ort für Interaktion. Was sich massgebend verändert hat, sind die mietvertraglichen Modalitäten und die Vertragsdauer.

**Was meinen Sie mit mietvertraglichen Modalitäten und Vertragsdauer?**

**MH:** Im aktuellen Mietermarkt werden vermehrt Anreize durch die Mieterschaft verlangt wie mietzinsfreie Zeiten, gestaffelter Mietzins, Investitionen in den Mieterausbau etc. Zudem werden Verträge nicht mehr langfristig, also zehn Jahre plus, sondern eher über fünf Jahre und je nach Branche sogar mit Early-break-Möglichkeit abgeschlossen.

**Was bedeutet die Zinswende für Geschäftsimmobilien, bzw. mit welchen Auswirkungen am Markt rechnen Sie?**

**MH:** Mittelfristig werden steigende Zinsen zu einem Anstieg des Refe-

renzzinssatzes führen, was in Kombination mit der aktuellen Inflation erlaubt, die Mieten anzupassen. Der für die laufenden Mietverträge relevante Referenzzinssatz dürfte bereits im ersten Halbjahr 2023 steigen. Auf einen Grossteil der Schweizer Gewerbetrieber kommen in den nächsten Jahren Mieterhöhungen zu. Dies belastet den bereits vorhandenen Kostendruck zusätzlich. Für Gebäudeeigentümer bieten die steigenden Mieten einen teilweisen Schutz gegen sinkende Preise von Renditeliegenschaften.

## Zu den Personen

### Hanny Baghdadi

Unternehmerin Scooter Fashion mit sechzehn Läden, Grosshandel, eigener Designabteilung



### Romana Waller

City Managerin, Team Standortförderung Aarau



### Mark Haldimann

Geschäftsführer und Inhaber Immo real estate AG in Aarau

