

Müssen Gewerbeleerstände wirklich sein?

Der Leerstand von Büroflächen ist unübersehbar. Banner an Fassaden, digitale Buswerbungen, Anzeigen in Gratiszeitungen und Fachzeitschriften machen darauf aufmerksam. Rund zwei Millionen Quadratmeter Bürofläche sollen in der Schweiz leer stehen. Das muss aber nicht sein.



Büroflächen

Die Bürobeschäftigung in der Schweiz nimmt jährlich zu. Das Verhalten der Bürobetriebe hat sich in den letzten Jahren jedoch verändert. So werden immer häufiger neue Modelle wie Co-Working, Home-Office oder Desk-Sharing angewendet. Ein Trend ist auch in der Verschiebung der Standorte feststellbar: So wechseln diverse Betriebe aus der Agglomeration wieder mehr in die Zentren.

Lösung: Beurteilen der Lage, Definieren des Segmentes, marktgerechter Mietpreis mit Eigentümer besprechen.

Stadtgewerbe

Der Druck auf den Detailhandel steigt, die Margen sinken, die Mietzinse bleiben stehen. Auch hier müssen sich viele Firmeninhaber neuen Themen stellen: neues Einkaufsverhalten der Endkunden (Internet), angepasste Verkehrspolitik (reduzierte Parkplätze), Veränderung der Einkaufszeiten (neues Personalmanagement).

Lösung: Bedürfnisklärung mit den bestehenden Mietern (vor Leerstand), Mietermix kreieren (Shop-in-Shop), Prüfen von Mietpreis und von Zwischenvermietungen.



Industrie-/Produktionsflächen

Durch den starken Franken und die aktuell ungewissen politischen und wirtschaftlichen Verhältnisse mit der EU, den USA und China lässt die Entscheidungsträger für Industrie- und Produktionsflächen zuwarten. Grosse Einsparungen können mit Standortaufgaben oder Verkleinerungen der Flächen bewirkt werden. Teilweise veraltete oder schlecht unterhaltene Liegenschaften schüren diesen Trend.

Lösung: Regelmässiger Kontakt mit den Mietern. Unterstützung im Unterhalt und regelmässige Modernisierung der Infrastruktur.

Fazit: Welche Zielgruppe soll eine Blache mit der Aufschrift «Gewerbefläche zu vermieten» ansprechen?

Es hat schon immer Leerstände gegeben. Trends von Zu- und Abwanderungen sind auch bekannt. Obwohl in St.Gallen und Umgebung zum jetzigen Zeitpunkt viele Gewerbe- und Büroflächen einen neuen Mieter suchen, ist die Vermarktung oftmals nicht zielführend, nicht zuletzt infolge mangelhafter Ausführung. Was ist der Schlüssel zum Erfolg? Wir sind der Meinung, dass durch beharrlichen Einsatz von Immobilienmarketing und persönlichem Engagement für jede Fläche der passende Mieter gefunden werden kann. Eine Voraussetzung ist, dass der Mietpreis marktgerecht ist. Wichtig ist, für jedes Objekt frühzeitig eine objektive Standort- und Marktanalyse zu erstellen.

Anhand dieser Auswertungen und unter Miteinbezug des allfällig bereits bestehenden Mietermixes wird die Zielgruppe bestimmt. Im nächsten Schritt wird das Vermarktungskonzept erstellt. Hier kann bestimmt werden, wie die verschiedenen Zielgruppen erreicht werden.

Den Markt stetig zu beobachten und die Verschiebung der Interessentensegmente richtig einzuschätzen, das ist die Kunst. Bei Büro- und Gewerbeflächen gehört heute Online-Marketing zwingend dazu. Ein einfaches Inserat auf den gängigen Immobilienportalen reicht allerdings nicht mehr; Kreativität und eine klare Kommunikation verhelfen zum Erfolg.

Gewerbeleerstand muss also nicht sein. Die Immo10 AG hilft seit über zehn Jahren ihren Kunden, Leerstände zu verringern und zu vermeiden.



Immo10 AG

Bionstrasse 5
CH-9015 St.Gallen
071 313 20 20

www.immo10.ch
info@immo10.ch