

Alte Areale, neue Siedlungen

Falls der Druck auf unsere Siedlungsräume und die steigende Nachfrage nach Wohnraum weiter anhalten, ist Einfallsreichtum gefragt. Ehemalige Industrie- und Gewerbeareale müssen künftig als Wohn- oder Mischzone genutzt werden.



Kunzareal in Windisch AG: Der neue Businesspark und die neuen Wohnungen werden dank neuer öV-Anbindung optimal erschlossen.

JÜRIG ZULLIGER * ●

WEIT MEHR ALS ALTLASTEN. Über Industrie- oder heute immer mehr auch Dienstleistungsbranchen machen unzählige Klischees die Runde – sie werden als alte Industrie- und Baudenkmäler aus vergangener Zeit wahrgenommen, man denkt an Zwischenutzungen mit Trödlerläden oder Occasionshändlern. Manchen Leuten fällt als Stichwort «Altlasten» ein, man malt sich anrüchige Problemzonen und verbotene Städte aus, die man am besten gleich aus den Siedlungsräumen verbannen würde. Wenn dann aber irgendwo in einer alten Spinnerei schicke Lofts eingerichtet werden, mit gegossenen Böden, industriellen Stahlstützen und imposanten Raumhöhen von 3,5 Meter, verschiebt sich die Perspektive. Solche Transformationen tragen schliesslich zu einer prosperierenden, nachhaltigen Schweiz und zu einer besseren Nutzung von Ressourcen bei.

SUCHEN UND FINDEN. Manche Leute glauben, dass es in Sachen Arealentwicklungen und Umnutzungen kaum noch weisse Flecken auf der Schweizer Landkarte gibt. Doch die Realität sieht anders aus: Experte Alex Römer von der Hiag Immobilien AG ist überzeugt, dass solche Momente immer wieder von neuem kommen: Von dem Tag an, wo ein Industrie- oder Dienstleistungsbetrieb die Geschäftstätigkeit aufgibt oder sie räumlich verschiebt, beginnt die Phase einer Umformung (siehe Interview nächste Seite). Wer das nötige Rüstzeug dafür hat und über Jahre oder sogar Jahrzehnte Geld und Know-how investiert, kann das Areal erfolgreich von einem Zyklus in einen anderen überführen. Dank Digitalisierung und verbesserter geografischer Informationssysteme ist es leichter geworden, ganze Regionen auf dem Radar zu haben und nach geeigneten Akquisitionsmöglichkeiten Ausschau zu halten. Wichtig

ist für das Geschäft der Arealentwicklung aber nach wie vor das eigene Netzwerk, gute Kontakte vor Ort, ja manchmal gibt schon die eine oder andere Lokalzeitung wertvolle Hinweise darauf, wo betriebliche Umstrukturierungen oder Firmenverkäufe bevorstehen. Meist sind auch Bankvertreter in der Lage, Kontakte herzustellen, weil sie Bescheid darüber wissen, welche Unternehmen eine Phase der Restrukturierung durchlaufen.

GESAMTÜBERSICHT: 959 AREALE. Die offizielle Datenbank des Beratungsunternehmens Wüest & Partner zählt derzeit insgesamt 959 solche Areale. Das Potenzial für Transformationen und neue Arealentwicklungen ist also enorm. «Von all diesen Arealen handelt es sich bei 217 um ehemalige Industrie-, Bahn- und Militärareale, die umgenutzt werden», erklärt David Belart von Wüest & Partner. Bei entsprechenden Um-

swiss
/// valuation group

Bewertung von Immobilienportfolios und Einzelobjekten

Swiss Valuation Group AG

Die gesamtschweizerische Expertengruppe für die
Bewertung von Immobilien | www.valuationgroup.ch

Basel 061 301 88 00
Bern 031 331 80 22
Zürich 044 380 42 00





Mit Contracting zu Ihrer individuell besten Energielösung

Als erfahrener Contractor mit über 150 Anlagen planen,
finanzieren, bauen sowie betreiben wir Ihre Energieanlagen.

Lassen Sie sich beraten:

043 317 25 25

Erfahren Sie mehr unter:

energie360.ch/contracting



zonungen werden diese Flächen künftig als Wohn-, Misch- oder Zentrumszonen nutzbar. Industrieareale im engeren Sinne zählt die Datenbank insgesamt 172 mit einer Gesamtfläche von 8,6 Millionen Quadratmeter. «Dies entspricht einem Potenzial von 90 000 zusätzlichen Bewohnern», erläutert Belart von Wüest & Partner.

Die Entwicklung dieser Areale und das Bauen «gegen innen» im Siedlungs-

raum sind inzwischen weitherum akzeptierte Grundsätze. In einem neuen Positionspapier von «Entwicklung Schweiz», einem Branchenverband grosser Generalunternehmer und Projektentwickler, heisst es zum Beispiel: «Quartier- und Arealentwicklungen sind eine sozioökonomische und -kulturelle Chance für den Städtebau». Sie steigern die Nutzungsvielfalt, vermeiden weitere Einzonungen auf dem Land,

erhöhen das Steuersubstrat und tragen auch ganz direkt zur Nachhaltigkeit bei: Die Versorgung durch Energienetze und die durch Verdichtungen induzierte Mobilität weisen gegenüber der Zersiedelung der grünen Landschaft viele Vorzüge auf. Dabei müssen Behörden, Planer und Investoren den Mut haben, wirklich höhere bauliche Dichten zu realisieren. Sind diese qualitativ hochwertig gestaltet und schaffen sie ein lebendiges Umfeld, wo Menschen wohnen, arbeiten, konsumieren und ihre Freizeit verbringen, fördert dies die optimale Nutzung des bestehenden Siedlungsraums. Hohe Dichten, oft auch grössere Gebäudehöhen führen in der Praxis zu einer gut abgestuften Diversität – das heisst unterschiedlich gelegene Wohnungen, mit unterschiedlicher Exposition und in unterschiedlichen Preislagen. Demgegenüber würde «eine tiefe Nutzungsdichte an zentralen Lagen zu Luxus-Produkten führen, die sich nur wenige Menschen leisten könnten», heisst es in dem Positionspapier von Entwicklung Schweiz. All dies sollte allerdings auch Konsequenzen für die Politik und das öffentliche Baurecht haben: Denkbare wäre es, nicht maximale Dichten vorzuschreiben, sondern minimale. Um vermehrt sinnvolle Quartier- und Arealentwicklungen zu fördern, müssten die Bauvorschriften liberalisiert werden. Denn in der Praxis stehen all die Auflagen in Sachen Verkehrserschliessung, Gebäude- und Grenzabstände, Schattenwürfe, Lärm- und Brand- oder Denkmalschutz im Widerspruch zum Grundsatz der Entwicklung «nach innen». ●



i_mmob8.5
Financial tools - Technical tools - Administrative tools


Software für die Verwaltung von Mietliegenschaften und Stockwerkeigentum

www.immob8-5.ch

thumherrsa
Morgenstrasse 121 - 3018 Bern
Telefon 031/990.55.55

Route de Châtaigneriaz 1 - 1297 Founex
Téléphone : 022/950.92.00

B-ITS
Bigger IT Services AG
Postfach 34 - 8280 Kreuzlingen 3
Telefon: +41 (0)71 680 06 70



Die wertvollste Software unserer IT-Lösungen sind die Menschen dahinter.

Wir sind stolz, auf ein langjähriges Team zählen zu können, das eingespielt ist, sich ideal ergänzt und bereit ist, Überdurchschnittliches zu leisten. Davon profitieren unsere Kunden: mit den innovativen Immobilien-Softwares «Rimo» und «Hausdata», mit massgeschneiderten Dienstleistungen und mit umfassender Schulung.

Ruth Wirth, Kundendienst eXtenso IT-Services AG




eXtenso

www.extenso.ch

eXtenso IT-Services AG

Schaffhauserstrasse 110, 8152 Glattbrugg

Tel. 044 808 71 11, info@extenso.ch



**QUALITÄT
SPÜREN.
JEDEN TAG.**

SK CITYPRO.

Qualität wird spürbar, wenn sie Teil des täglichen Lebens wird. Wie die SK Citypro: Eine Armatur, die zeitloses Design, hohe Funktionalität und Zuverlässigkeit vereint. Und die Nachhaltigkeit neu definiert. Neu auch als Version mit Schwenkauslauf.

www.similorkugler.ch



**SK
SIMILOR
KUGLER**

«Wir bleiben langfristig Eigentümer»

Angesichts knapper Anlagemöglichkeiten sind Arealentwicklungen eine gesuchte Alternative. Doch von der Stilllegung eines Industrieareals bis zur Umsetzung vergehen oft Jahre. Alex Römer, Hiag Immobilien, äussert sich zu den Erfolgchancen von Arealentwicklungen.



Das Kunzareal in Windisch AG an der Reuss umfasst rund 48 000 m². Der Industrieort wird zu einem Quartier mit gemischter Nutzung (Bilder: Hiag AG).

JÜRIG ZULLIGER*

– Herr Römer, Ihre Firma hält derzeit rund 40 Areale im Eigentum. Wie sind Sie im Lauf der Zeit zu diesen Arealen gekommen?

– Alex Römer: Etwa die Hälfte davon war aufgrund unserer Geschichte Eigentum von Hiag Immobilien. Das Unternehmen war ursprünglich ein Industriebetrieb im Bereich Holzwerkstoffe. Danach haben wir unser Geschäftsmodell der Immobilienentwicklung geschärft und im Lauf der Jahre ähnliche Areale auf dem Markt erworben.

– Manche Investoren lassen die Finger von solchen Arealentwicklungen und sagen, dass die Margen in Relation zu den Risiken doch zu gering sind. Wie sehen Sie das?

– Wir verfolgen ein eigenes Geschäftsmodell, bei dem wir langfristig Eigentümer bleiben. Fast alle unsere Areale generieren von Anfang an gewisse Erträge, weil schon bestimmte Nutzungen bestehen. Aber auch wir sind vorsichtiger gewor-

den. Um es etwas überspitzt zu sagen: In einem strukturierten Bieterverfahren mit vielleicht hundert anderen Investoren machen wir kaum mit.

– Der Wert von Anlageimmobilien richtet sich vor allem nach den Geldströmen, die sich aus der Vermietung ergeben. Wie bewerten Sie ein Areal, dessen Nutzung noch gar nicht oder erst im Umrissen klar ist?

– Ist die spätere Entwicklung weitgehend offen, orientiert man sich stark am bestehenden Landwert. Sind erste Schritte der Arealentwicklung bereits vollzogen, kann man versuchen, in der Bewertung ein später potenziell mögliches Projekt abzubilden. Wir sind aber nicht bereit, allzu viel Fantasie hineinzuzinterpretieren und in die Bewertung einfließen zu lassen. Man kann natürlich nicht davon ausgehen, dass später zum Beispiel mehr Verdichtung oder Zonen mit grösseren Gebäudehöhen zulässig sein werden. In diesem Punkt agieren wir vorsichtiger als andere Investoren.

– Die Zahlungsbereitschaft für praktisch alle Sorten von Immobilienanlagen ist derzeit sehr hoch. Sind auch die Bewertungen für solche Areale entsprechend gestiegen?

– In dem Teil des Marktes, wo wir uns bewegen, schwächt sich dieser Trend etwas ab. Die Zahl der Kaufinteressenten ist geringer, weil wir uns vornehmlich für grössere, zusammenhängende Areale interessieren. Der Kreis der Interessenten ist auch deshalb kleiner, weil die Entwicklung solcher Areale sehr viel Zeit in Anspruch nimmt.

– Von welchen Zeiträumen sprechen wir in diesem Zusammenhang?

– Handelt es sich um eine Firma, die gerade jetzt den Betrieb einstellt, sind dies sehr langwierige Prozesse – teils zehn oder 20 Jahre. Heute sind mehr Investoren bereit, sich in einer frühen Phase zu engagieren. Sie sind sich im Klaren darüber, dass sonst kaum Akquisitionen möglich sind. Denn die Nachfrage nach Projekten, die bereits baubewilligt sind, ist sogar noch wesentlich höher.

» Für uns geht es darum, ein Areal am Ende seines Lebenszyklus in einen nächsten Zyklus zu überführen.«

• **BIOGRAPHIE**

ALEX RÖMER (*1978)

ist Ökonom und Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung bei der börsenkotierten Hiag Immobilien Holding AG. Die Firma entstand ursprünglich aus der Abspaltung der Immobiliensparte der Holzindustrie AG (Hiag). Alex Römer ist einer von fünf verantwortlichen Arealentwicklern bei der Firma, welche gewissermaßen CEO von einigen Arealen sind.



– Bei Entwicklungen ist man oft mit dem Problem konfrontiert, dass wichtige Schritte wie Umzonungen, Gestaltungspläne oder Quartierplanverfahren völlig offen sind. Wie gehen Sie mit diesen Risiken um?

– Arealentwicklung ist ein iterativer Prozess, als Investor muss man in Optionen denken. Deshalb suchen wir als Entwickler und langfristig handelnder Investor nach standortspezifischen Lösungen, die oft nicht von Anfang an ersichtlich sind. Unser langfristiges Engagement führt dazu, dass unsere Interessen und jene der Standortgemeinde letztlich gleichgerichtet sind.

– Im Raum Zürich oder Basel gibt es kaum noch weisse Flecken auf der Landkarte, die nicht bereits im Fokus von Investoren sind. Sehen Sie eine Gefahr, dass unter dem allgemeinen Anlagedruck heute auch an sehr entlegenen Standorten investiert wird?

– Es wäre falsch anzunehmen, dass an Standorten ausserhalb der grossen Städte die Risiken per se höher sind. Was im Einzelnen ein guter oder ein schlechter Standort ist, hängt primär von der Nutzung ab. Wir halten ganz unterschiedliche Areale im Portfolio, teils mit Wohnnutzungen, teils sind es auch Industrieparks oder Logistikstandorte. Für logistische Nutzungen kann zum Beispiel ein Standort in den Kantonen Solothurn oder Aargau sehr gut geeignet sein.

– Ist der Markt nicht irgendwann ausgetrocknet?

– Das glauben wir nicht. So wie wir Entwicklung definieren, geht es darum, ein Areal am Ende eines Lebenszyklus in einen nächsten Zyklus zu überführen. Dieses Moment beginnt an verschiedenen Standorten immer wieder von neuem.

– Welches sind die wichtigsten Lagekriterien, damit Sie sagen, «ein Areal hat Potenzial»?

– Wie gesagt, hängt dies stark von der Nutzung ab. Ein schöner Standort am Wasser weist vielleicht Qualitäten für Wohnnutzungen auf. In anderen Fällen ist die Anbindung an ein Wirtschaftszentrum oder an die Hauptverkehrsachsen ein Erfolgsfaktor. Sehr selten haben wir es mit Arealen zu tun, wo nicht bereits eine Nutzung vorhanden ist. Für uns ist es entscheidend, ein Areal weiterdenken zu können. Manchmal sind die Po-

tenziale nicht auf den ersten Blick ersichtlich. Vielleicht ergeben sich Chancen, indem um eine viel versprechende Nutzung herum ergänzende, neue Angebote geschaffen werden. Deshalb ist es für uns auch wichtig, eine Arealentwicklung als alleiniger Eigentümer – aus einer Hand – angehen zu können. Das ermöglicht eine Koordination und kreative Prozesse, wie das bei einer Zersplitterung über mehrere Eigentümer hinweg wohl nicht möglich wäre.

» Was im Einzelnen ein guter oder ein schlechter Standort ist, hängt primär von der Nutzung ab.«

– Welches Know-how müssen Sie intern verfügbar haben, um eine professionelle Arealentwicklung zu gewährleisten?

– Das erforderliche Know-how deckt ganz unterschiedliche Bereiche ab. Zu Beginn sind es oft juristische Fragen: Man muss sich ins Bild setzen, was überhaupt für Nutzungen möglich sein könnten. Dann kommt bald die Frage, welche Parzellierung des Areals Sinn machen würde. Oder man muss sich Gedanken machen, wer zum Beispiel welchen Beitrag für einen gemeinsamen Quartierplatz leisten könnte. Bei uns sehen wir es als Alleinstellungsmerkmal, dass eine ganz bestimmte Person für sämtliche Belange zuständig ist – von der ersten Idee bis zu Vermietung und Verkauf. Als besonders essenziell bei dieser Aufgabe erachten wir die Kommunikation. Deshalb ist es wichtig, dass der Entwickler, der intern für die gesamte Arealentwicklung verantwortlich zeichnet sowohl über Entscheidungskompetenz verfügt als auch für alle Belange der Kommunikation zuständig ist.

– Wie definieren Sie diese Rolle in der Kommunikation?

– Der Entwickler ist kein Schreibtischtäter irgendwo in einem Büro. Er muss vor Ort ein Gesicht haben. Wir sehen dies als «Stakeholder-Management». Er kommuniziert

mit den Menschen im Quartier, mit den Nachbarn, dem Quartierverein, den Behörden, der Gemeinde, dem Kanton und der Denkmalpflege.

– Wie wichtig ist das Marketing?

– Jede Arealentwicklung richtet sich letztlich an bestimmte Nutzer. Natürlich spielt das Marketing von Anfang an eine grosse Rolle. Oft gehen wir so vor, dass wir aufgrund der Geschichte des Areals, schon bestehender Nutzungen oder aufgrund bestehender Gebäude, die erhal-

ten bleiben, herauszufinden versuchen, was die Seele oder die Identität des Areals ausmacht. In den weiteren Phasen geht es darum, diese Identität weiterzuentwickeln und einen «Brand» für das Areal zu definieren. ●



***JÜRIG ZULLIGER**
Der Autor, lic. phil. I der Universität Zürich, arbeitet seit 1995 als Fachjournalist mit dem Schwerpunkt Immobilien.

Netzwerk, breit gefächert

«Projekt entwickelt, Umsetzungspartner gefunden – die Immobilienbank der LUKB passt zu uns.»

Benedikt und Christian Marbet, Inhaber Marbet Immobilien, Luzern

