

Projektentwicklungen im Vormarsch

Wer am Immobilienmarkt wachsen will, muss unternehmerische Initiative ergreifen.



Von Markus Graf
CEO Swiss Prime Site AG, Olten

Wer bei der immer öfter gehörten Klage über den «ausgetrockneten Immobilienmarkt» an halb verdurstete Investoren denkt, liegt nicht falsch. Institutionellen Investoren bieten sich seit einiger Zeit in der Tat wenige bis keine Kaufgelegenheiten. Was auf den Markt kommt, ist überteuert und führt zu Renditen, die für institutionelle Anleger nicht mehr akzeptabel sind. Vor allem voll vermietete Renditeliegenschaften mit langfristig stabilen Ertragsströmen sind zu vernünftigen Preisen kaum mehr zu haben. Trotzdem ist der Immobilienmarkt nicht illiquid. Solange immer irgendeiner zahlt, was der Verkäufer fordert, finden auch Handänderungen statt. Tatsächlich sind mir drei im Herbst 2006 durchgeführte Transaktionen bekannt, bei denen sich die Käufer von Bürogebäuden mit Renditen zwischen 3,5 und 4,0% begnügt haben.

Projektentwicklung als Alternative

Woher nehmen, wenn nicht stehlen? Der Markt kann es schon richten, wenn man ihn lässt. Die Tatsache, dass keine oder nur vereinzelt Objekte auf den Markt kommen, bedeutet nämlich noch lange nicht, dass keine Nachfrage nach neuen, innovativen Immobilien-

angeboten besteht. Wenn sich potentielle Mieter von einem neuen Gebäude und/oder einer attraktiveren Lage einen Mehrwert versprechen, sind sie sehr wohl bereit, auf das neue Angebot einzugehen.

Diese Erfahrungen machen sich die Projektentwickler zunutze. Am Anfang ihrer Überlegungen steht nicht das Haus, sondern die Idee zu einem bestimmten Marktbedürfnis.

Kann das Bedürfnis durch weitere Recherchen, eine Potentialanalyse und erste Kontakte mit potentiellen Abnehmern plausibilisiert werden, geht es um die Abklärung der Realisierungschancen. Sie hängen von einer Vielzahl von Einflussfaktoren ab. Dazu zählen etwa planungsrechtliche Anforderungen (Erstellung der Zonenkonformität, Sonderbauvorschriften, Gestaltungsplan usw.), politische Rahmenbedingungen (Akzeptanz der angedachten Nutzung) sowie städtebauliche Anliegen (Einordnung ins Stadtbild, Verkehrserschliessung, Platzgestaltung).

Auf die Zeitachse achten

Ein zentraler Punkt bleibt für den Projektentwickler und Investor die Wirtschaftlichkeit. Sie wird primär bestimmt durch den Preis des Grundstücks, die Erstellungskosten, die erzielbaren Erträge, den zeitlichen Rahmen sowie die Entwicklung der Kapital- und Immobilienmärkte. Die Vergangenheit lehrt, dass insbesondere die Zeitachse auf den Erfolg eines Projekts eine enorme Auswirkung hat. Verschiebt sich die Realisierung eines Projekts um zwei, drei oder mehr Jahre, fällt die Fertigstellung unter Umständen in eine negative Phase der Markt- und Immobilienzyklen. Dadurch können sich die ursprünglichen Ertragsberechnungen markant verschieben und

Investoren mit kurzem Atem in arge finanzielle Verlegenheit kommen.

Im Vergleich zum Erwerb einer vermieteten Bestandesimmobilie, der innerhalb eines überschaubaren Zeitrahmens vollzogen werden kann und der dem neuen Eigentümer sofort fixe Mieterträge ermöglicht, ist der Projektentwickler während einer viel längeren Periode Risiken und Unsicherheiten ausgesetzt. Allerdings erhöht sich in der Projektentwicklung auch das Wertschöpfungspotential. Während eine neu erworbene Bestandesliegenschaft beispielsweise eine Nettorendite von 4,5% abwirft, bringt es der Projektentwickler, der einen kräftigen Einwertungsgewinn erzielen kann, ohne weiteres auf 5,5% oder mehr.

Von der Idee zur Sihlcity

Die Vorteile des Projektgeschäfts (Ausbau des Portfolios trotz ausgetrocknetem Immobilienmarkt, Chance auf deutlich höhere Renditen) haben in den letzten Jahren vermehrt auch klassische Immobilieninvestmentgesellschaften angezogen. «Ein Blick auf die Stadt Zürich zeigt, dass allein die grösseren geplanten und sich im Bau befindlichen Entwicklungsprojekte ein Investitionsvolumen von geschätzten 4 bis 5 Mrd. Franken auf sich vereinen», schreibt die Bank Sal. Oppenheim in ihrer aktuellen Studie über Schweizer Immobilienaktiengesellschaften.

Unter den grossen Projekten sticht Sihlcity im Süden Zürichs ins Auge. Der neue Stadtteil, in den Swiss Prime Site und fünf Immobilienanlagegefässe der Credit Suisse investiert haben, öffnet am 22. März 2007 seine Tore und schliesst damit das bislang grösste private Hochbauvorhaben der Schweiz ab. Sihlcity liegt auf dem Areal der ehemaligen Papierfabrik an der Sihl und versteht sich als ein multifunktionales Zentrum. Das Angebot besteht u.a. aus 80 Verkaufsläden, 13 Gastronomiebetrieben, einem Kino mit neun



Von der Industriebrache über den Masterplan zu einer campusähnlichen Überbauung mit Vollvermietung – das von Swiss Prime Site erstellte Opus in Zug.

Sälen, einem asiatischen Wellnessbereich, einem Kulturhaus sowie einem Hotel, Büros und 16 Wohnungen.

Während Sihlcity trotz des fantastisch hohen Vermietungsstands von über 90% die Nagelprobe noch bevorsteht, hat die 2005 fertiggestellte Büroüberbauung Opus in Zug den Beweis für die Weitsichtigkeit des Entwicklers und Investors bereits erbracht. Die im Laufe von fünf Jahren erstellten acht Gebäude mit einer Dienstleistungsfläche von gegen 36'000 Quadratmetern sind zu 100% vermietet. Das campusähnliche Konzept hat international führende Unternehmen angezogen, die insbesondere auch die Cluster-Funktion von Opus schätzen. Die Überbauung basiert auf einem Masterplan, den

die Landis & Gyr Immobilien AG als frühere Eigentümerin des Grundstücks, Swiss Prime Site, mehrere Architekten, ein Totalunternehmen und eine Vermarktungsfirma entwickelt hatten. Dabei ging es vor allem um die optimale Einbindung des Areals in die Orts- und Regionalplanung von Stadt und Kanton.

Städtebauliche Akzente

Auch in Basel hat das Projektentwicklungsgeschäft markante Spuren hinterlassen.

Der 105 Meter hohe Messeturm Basel, den Swiss Prime Site als Investor 2003 erstellt hat, ist praktisch vollvermietet und gilt längst als architektonisches Wahrzeichen der Stadt. Dem-

gegenüber befindet sich ein anderes Hochhausprojekt, der Prime Tower auf dem Maag-Areal in Zürich-West, noch in einem wesentlich früheren Stadium der Wertschöpfungskette. Das grüne Licht für die Realisierung des achteckigen Towers mit einer Höhe von 126 Metern ist zu erwarten, wenn die zurzeit pendenten Einsprachen erledigt und die Verhandlungen mit Ankermietern abgeschlossen sind.

Die erwähnten Beispiele zeigen, dass private Immobilienentwickler und -investoren zu wichtigen Akteuren des Städtebaus geworden sind. Regierungen, Behörden, Unternehmen und die Bevölkerung haben erkannt, dass sich Städte nur entwickeln können, wenn neue Ideen erdacht, neue Projekte lanciert und genügend Kapital bereitgestellt werden. Im Vordergrund steht dabei nicht die Expansion der Städte, sondern die intelligente, innovative, meist verdichtende Nutzung bestehender urbaner Räume. «Viele Investoren sind heute sogar an Stadträumen, also an Räumen, die sie gar nicht verwerten können, interessiert», hat Prof. Vittorio Magnago Lampugnani, Direktor des Netzwerkes Stadt und Landschaft (NSL) an der ETH Zürich, beobachtet. Die Investoren wüssten, so Lampugnani in einem NZZ-Interview vom 15. November 2005, dass der Kontext, in dem die Gebäude stehen, genauso wichtig sei wie die Gebäude selbst. Dem ist nichts hinzuzufügen. ●

Ablauf der Immobilienprojektentwicklung

