Zeitschrift: Hochparterre : Zeitschrift für Architektur und Design

Herausgeber: Hochparterre

Band: 13 (2000)

Heft: 5

Artikel: Die Zukunft wohnt im schon gebauten Haus : wie wohnen die Schweizer in Zukunft?

Autor: Gurtner, Peter

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-121335

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 10.12.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Möbelsystem: Conrack

Wilkhahn AG, 3000 Bern 8, 031 310 13 13, info@wilkhahn.ch, www.wilkhahn.com

Wilkhahn

Baden M + O Büroplanung AG **Basel** Domizil M. Stutzer AG **Genève** Stüssi Collections SA **Lausanne** Fino Diffusion Sàrl **Luzern** Büro Spaeti AG, Littau **Zug** Büro Design Burkhard, Baar **Zürich** A.ER.MO Möbel AG, Dietikon, Reymond Büromöbel AG, 2 W Witzig Waser Büromöbel AG, Buchs, 2 W Witzig Waser Büromöbel AG, Zürich **FL-Vaduz** Ludwig Ospelt AG, Vaduz

Die Zukunft wohnt im schon gebauten Haus

Es geht wieder aufwärts. Trotzdem sind die Immobilienfachleute immer noch daran ihre Wunden zu lecken. Vielleicht hilft ihnen gutes Zureden dabei. Peter Gurtner, Direktor des Bundesamtes für Wohnungswesen und Senior Maintenance Executive Blasius Blauvogel taten dies am Immoforum der Firma Göhner Merkur im Kultur- und Kongresszentrum in Luzern. Hochparterre dokumentiert ihre Reden in einer leicht gekürzten Version.

Nimmt man die Bau- und Immobilienwirtschaft alles in allem, so wird sie im Gegensatz zu manchen anderen Wirtschaftszweigen auch in den kommenden Jahrzehnten nicht um das Überleben fürchten müssen. Das Klima bedingt in unseren Breiten auch in Zukunft ein Dach über dem Kopf. Der Immobilienbestand im Gesamtwert von rund 2000 Milliarden Franken und die Infrastrukturbauten müssen periodisch erneuert, umgebaut und ersetzt werden. Demographische und wirtschaftliche Veränderungen heizen über grössere Wohnungen, neue Wohnformen und Zweitwohnungen den Flächenkonsum an. Bewirtschaftung und Verwaltung der Liegenschaften verlangen immer professionellere Dienstleistungen. Die strukturellen Anpassungen in der Wirtschaft und die Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit lösen ebenso wie der Ausbau der Verkehrsnetze, der Telekommunikation und des Umweltschutzes regelmässig bauliche Investitionen aus.

Nach den schmerzhaften Korrekturen der letzten Jahre geht man daher das 3. Jahrtausend mit etwas grösserem Optimismus an. Der Zuwachs der Beschäftigung erreichte im Immobilienwesen in letzter Zeit Spitzenwerte. Die Leerwohnungszahlen befinden sich weit herum am Wendepunkt. Institutionelle und andere Anleger suchen nach neuen Anlagemöglichkeiten. Tiefe Zinsen und Baukosten begünstigen die Nachfrage nach Wohneigentum. Gleichzeitig überzieht das Land eine Gründungswelle für neue Immobilienfirmen, die ihre Entstehung z.T. neuen Verbriefungsmodellen, Sale and lease back-Konstruktionen oder der Wandlung von direktem zu indirektem Immobilienbesitz verdanken.

Doch lassen wir uns nicht täuschen. Auch die konjunkturelle Aufhellung und die verbesserten Aussichten für die Immobilienwirtschaft erlauben keine Rückkehr zur alten Tagesordnung. Zu viele Dinge liegen kurz- und mittelfristig in der Luft, deren Nichtbeachtung für alle böse Folgen haben könnte. Wir können feststellen, dass sich gesellschaftliche und wirtschaftliche Trends verfestigen, die auch das Bau- und Wohnungswesen nachhaltig beeinflussen.

- Ich denke an die Auswirkungen der Liberalisierung des Welthandels und der technologischen Revolution, d.h. an die Umstrukturierungen in der Wirtschaft, die Freisetzung grosser Gebäudekomplexe, die Umwälzungen in der Arbeitswelt, die Umverteilung und unvermeidliche Reduktion von Beschäftigung und Einkommen, die Verschärfung des Standortwettbewerbs, die Überforderung und Ausgrenzung wachsender Bevölkerungsteile oder die Gefährdung des sozialen Zusammenhalts.
- Ich denke an das aus Angst und Unsicherheit entstehende Bedürfnis nach Sicherheit, Geborgenheit und heilen Lebenswelten.
- Ich denke an den fortschreitenden Zerschleiss der Landschaft, die zöger-

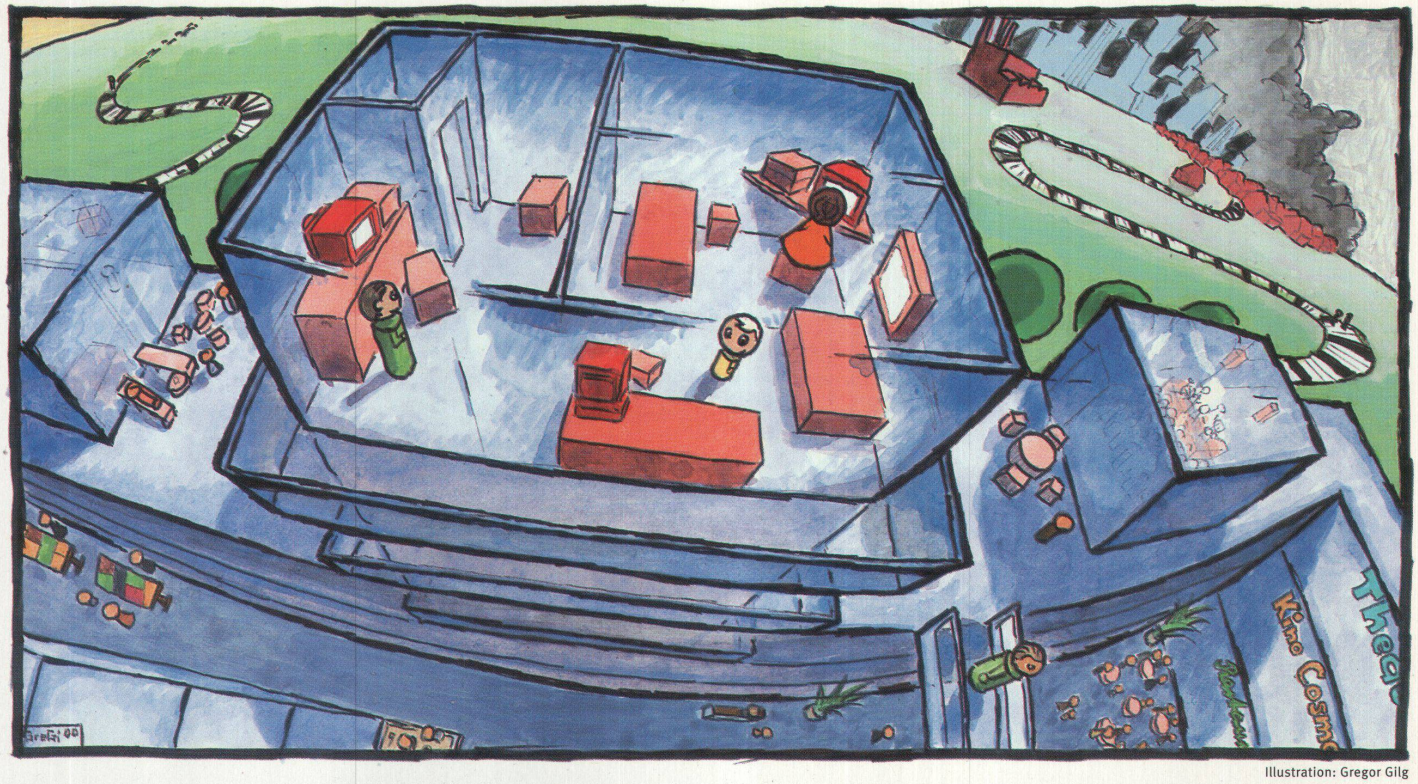

Illustration: Gregor Gilg

liche Berücksichtigung ökologischer Anliegen oder die Verschlechterung innerstädtischer Qualitäten.

• Ich denke an die Tatsache, dass es kaum eine Branche gibt, die mit älterem Gepäck ins neue Zeitalter aufbricht. Über 80 Prozent aller Gebäude und Wohnungen sind bereits gebaut, in denen die Menschen in den nächsten zwei Jahrzehnten wohnen und arbeiten werden. Es besteht also eine grosse Kluft zwischen der Dauerhaftigkeit der gebauten Umwelt und dem kürzeren Änderungsrhythmus der Bedürfnisse und Rahmenbedingungen, was die Bedeutung der Bestandespflege, des Umbaus, der Anpassungen und baulichen Verdichtung unterstreicht.

• Ich denke an das siedlungspolitische Leitbild der dezentralen Konzentration, dem die Telematik, der Überdruss am Pendeln, höhere Energiepreise oder die Wiederentdeckung des Subsidiaritätsprinzips neuen Auftrieb verleihen könnten.

• Ich denke daran, dass immer mehr Haushalte nicht mehr dem Familienmodell entsprechen, das unserem traditionellen Wohnungsangebot zu Grunde liegt. Bereits im Jahre 2010 dürften die Ein- und Zweipersonen-Haushalte 65 Prozent aller Haushalte ausmachen. Zudem ändert sich die kulturelle und altersmässige Zusammensetzung der Bevölkerung. Es werden immer zahlreichere Gruppen mit ganz anderen Wohnvorstellungen zu unseren Mitbewohnern gehören, und wie sich die Tatsache auswirken wird, dass ein wachsender Anteil der Bevölkerung in Wohngebieten alt wird, die seinerzeit voll auf das Auto als Verkehrsmittel ausgerichtet wurden, wird sich erst noch weisen.

• Ich denke schliesslich daran, dass die Telekommunikation nicht nur die Trennung von Wohnen und Arbeiten aufheben wird. Sie könnte auch die Grenzen zwischen privatem und öffentlichem Raum verwischen und zu ganz neuen Phänomen führen.

So erwarten in den ersten Internet-Häusern in London die Bewohner Mini-Kameras, ein Video-Konferenzsystem und Bildtelefon, ein TV-Gerät, das sich als Computerbildschirm nutzen lässt und ein PC in praktisch jedem Zimmer. Ferner dient ein tragbarer Minicomputer zur Fernbedienung von Licht- und Temperaturreglern, Kaffeemaschine, Wasserkocher und Luftbefeuchter sowie zur Überwachung des Hauses bei Abwesenheit. Weitere Neuerungen stellen digitale Tapeten dar, die den Wohnraum je nach Stimmung in unterschiedliche Landschaften versetzen lassen, und auch mit Homepages wird experimentiert, welche einer breiteren Öffentlichkeit Einblick in alle Intimitäten des Alltagslebens erlauben.

Für die Einen ist diese virtuelle Weiterentwicklung des Glashauses ein Zeichen für den zunehmenden Exhibitionismus in allen Lebensbereichen oder Ausdruck einer um sich greifenden öffentlichen Überwachung. Für andere ist sie ein Hinweis darauf, dass der Mensch des Individualismus und der Isolation langsam müde werden könnte oder dass er die Einblicksmöglichkeiten Dritter nicht als Kontrolle, sondern als willkommenen Schutz empfindet, zumal die nachbarschaftliche Hilfe und Aufmerksamkeit weit herum am verschwinden sind.

Und der Schluss daraus: die Bewältigung des wirtschaftlichen, sozialen und ökologischen Wandels als auch die langfristige Vermarktung von Gebäuden und Wohnungen verlangen den Einsatz und die Fantasie der Bau- und Immobilienwirtschaft.

Gefragt sind vielfältige, veränderbare und nutzungsneutrale Wohnungs- und Gebäudetypen für unterschiedliche Lebensstile und Bedürfnisse, bauliche Infrastrukturen für neue Beschäftigungsarten und Siedlungsmodelle, Initiativen für Altbauerneuerungen, Stadterhaltung und Verbesserungen des unmittelbaren Wohn- und Arbeitsumfelds, bauliche und institutionelle Strategien für multikulturelle Wohngebiete, ressourcensparende Liegenschaften und preislich tragbarer und qualitativ befriedigender Wohnraum für alle jene, die zu den wirtschaftlichen Verliererinnen und Verlierern der Neuerungsprozesse gehören.

Freilich werden viele dieser Anliegen nicht erst heute postuliert. Seit 20 Jahren spricht man von neuen Wohn- und Siedlungsformen. Und obwohl sich inzwischen viel Erfreuliches getan hat, kommen sie über ein Schattendasein nicht hinaus.

Ich hoffe, dass die Immobilienbranche neue Lösungen schneller voranbringt. Und ich fordere Sie auf: Nehmen Sie die Herausforderungen an. Akzeptieren Sie die Langfristigkeit im Immobilienwesen als unumgänglichen Entscheidungshorizont und machen Sie den Quartalsabschluss nicht zum alleinigen Massstab des Erfolgs. Haben Sie Mut für Experimente und Lust auf gute Architektur. Beziehen Sie den privaten und sozialen Nutzen intakter Wohnumfelder, ansprechender öffentlicher Räume und guter Wohnverhältnisse in Ihre individuellen Renditeüberlegungen und die Abwägung der gesellschaftlichen Kosten einer umsichtigen Wohnungs- und Siedlungspolitik ein. Bilden Sie Allianzen mit neuerungswilligen Anlegern und innovativen Kreditgebern. Kümmern Sie sich bei der Gründung neuer Immobiliengesellschaften nicht nur um die Börsengängigkeit, sondern auch um die Bestellung von Organen, die sich qualitativen, urbanen und sozialen Anliegen verpflichtet fühlen. Engagieren Sie sich in der Ausbildung und für einen aufgeschlossenen beruflichen Nachwuchs. Setzen Sie bei neuen Projekten nicht einfach formale Rechtsstandpunkte durch, sondern lassen Sie sich mit Nutzern und Planungsinstanzen auf gemeinsame Entwicklungsprozesse ein. Und wählen und unterstützen Sie schliesslich Politiker und Behörden, die Gewähr für entsprechendes Handeln bieten und Sinn für Ressort übergreifende Zusammenarbeit haben.

Peter Gurtner

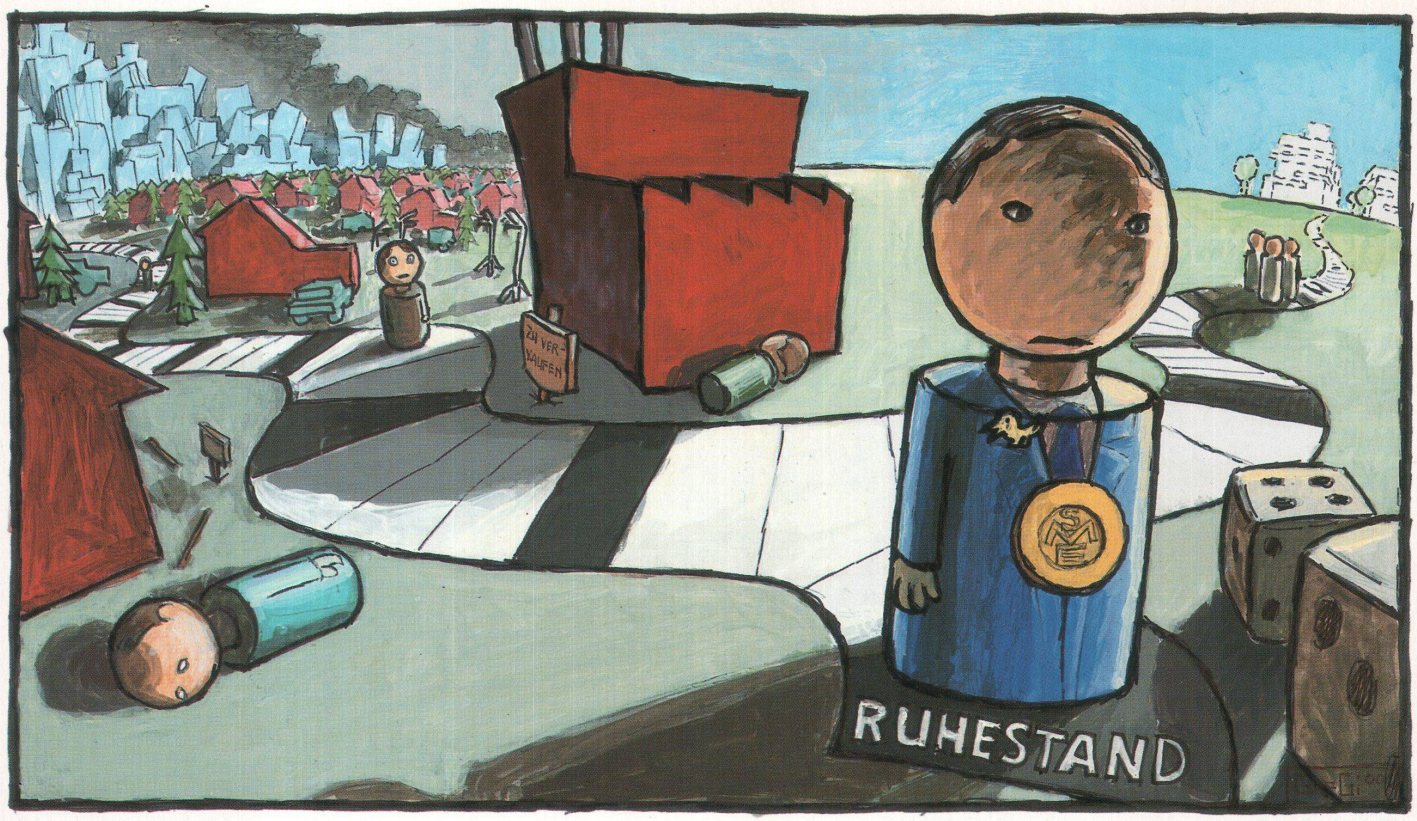

Illustration: Gregor Gilg

Blasius Blauvogels immobile Schlussgedanken

Nach Peter Gurtner redete Blasius Blauvogel den Immobilienhändlern im Kongresszentrum Luzern ins Gewissen. Sein Schluss: Das Oberstübchen vermessen heisst die eigenen Wertmassstäbe anzweifeln. Schlimmer noch: vor allem das.

Mein Name ist Blasius Blauvogel, SME, Senior Maintainance Executive, was früher Chef Unterhalt hiess, ein Immobilienfachmann also, genau wie Sie. Ich singe hier meinen beruflichen Schwanengesang, denn am letzten dieses Monats ist mein Letzter, endgültig. Ich ziehe Bilanz über ein Liegenschaftsleben, etwas bitter vielleicht, aber luzid. Die Wut macht hellsichtig. Darum erlaube ich mir, auch nach vorn zu blicken und dem Liegenschaftsgewerbe den Puls zu fühlen. Aber vorher muss ich Ihnen noch aus meinem Leben erzählen. Das war zwar nicht besonders spannend, dafür aber umso typischer. Vor Ihnen steht ein Normalfall, ein schweizerischer Immobilienfachmann der Vizedirektorenklasse.

Wie im Kurs ‹Presentation and Persuation› gelernt, gebe ich zuerst meinen Gedankenweg bekannt, bevor ich zur Sache komme: Ich werde sechs starke Sätze aufstellen. Drei betreffen meine berufliche Vergangenheit, genauer, sind deren Quintessenz. Ganz ohne Rückblick ist eben auch in diesem Jahrtausend die Zukunft nicht zu haben. Anschliessend folgen drei weitere starke Sätze, zur künftigen Entwicklung diesmal, worin ich zusammenfasse, was mir unter den Nägeln brennt.

Mein beruflicher Lebenslauf war gerade und folgerichtig, leider aber war sein Ende verkrümmt. Aber das ist kein Einzelschicksal, sondern ein Gattungsmerkmal. Ich, Blasius Blauvogel, geboren 1942 in Thun, Kleinbürgerverhältnisse münden in Sekundarschule und die gebiert eine Hochbauzeichnerlehre, dann zu Schöhner AG nach Zürich, Fernsehstudio zeichnen. Anschliessend 18 Monate Amerika, intensiv und haschduftend. Zurück in der Schweiz folgt der Doppelsprung: in die Ehe und in die Bauabteilung bei Schnäppli Liegenschaften. Hier begann der unaufhaltsame Aufstieg. Erste Stufe: Landauftreiber-Landjäger. Später folgte der Wechsel zu Keiner AG, Generalunternehmung, Alleskönner und -macher, dort wurde ich Liegenschaftsprokurist. Unterwegs schaffte ich mir noch ein Reihenhüsli in Berikon an und die beiden Kinder kosteten auch, vor allem nach der Scheidung. Schliesslich zu Love-it, Aktiengesellschaft für Liegenschaften und Verwaltungen, Vizedirektor, Chef Bau und Unterhalt, später SME, das ist die letzte Station meiner Berufslaufbahn. Vom Bauzeichner zum Vizedirektor, Sie sehen, eine wohlgebaute, bürgerliche Karriere, auch acht Jahre Gemeinderat, freisinnig klar, ein anständiges Leben und wenn Sie fragen: «Wie wars?» frag ich zurück: «War das alles?»

Aber ich will Sie nicht mit meinem Lebenslauf langweilen. Ich beschränke mich darauf, Lehren daraus zu ziehen. Rein beruflich-immobil, selbstverständlich. So bis 1985 gab es kaum Probleme. Natürlich, die Ölkrise anfangs der Siebzigerjahre. Aber war das wirklich eine Krise? Es war eine Stockung. Wir haben sie unbeschadet überlebt. Wir? Ja, das war damals die Keiner AG, die nicht in den Nahen Osten hausieren ging. Der Alte sagte: Man soll nur dort operieren, wo man das Terrain kennt. Ein beherzigenswerter Grundsatz, dem leider auch bei Keiner später nicht immer strikt nachgelebt wurde. Anschliessend kam der Boom. Sie müssen das buchstabieren B-O-O-M, das heisst: Bewillige Oben Ohne Mittel. Kauf auf Direktionsetage ein, ohne das Geld dafür zu haben. Das hatten damals schliesslich die Banken. Und alle wurden wild. Alle verwechselten Grundstücke mit Aktien. Und fielen auf die Nasen. Was ich zu teuer eingekauft habe, das hat mir zuerst ein Abstellgleis und anschliessend eine Frühpensionierung eingebracht. Meine geradlinige Karriere endete verkrümmt, ein Bogen ins Nichts. Doch über mein Einzelschicksal hinaus muss ich heute feststellen: Wir Immobilienfachleute nahmen alle Schaden. Jahrzehntelang waren wir die Könige des Marktes und die Boni flossen. Und heute müssen wir uns die demütigendsten Vorwürfe gefallen lassen. Blinde, Geblendete, Verblendete ist noch das Erträglichste.

Was aber sagen wir zu «schlechte Kaufleute»? Wir beissen auf die Lippen, denn wir haben dem nichts entgegenzusetzen als: Die andern haben auch ...

Ich will nicht in unseren Wunden wühlen. Schliesslich haben wir alle unsere Lektion gelernt. Wirklich? Weiterfragen könnte peinlich werden, darum lassen Sie mich lieber meine Erkenntnisse zusammenfassen. Es ist der erste starke Satz fällig und der heisst:
Den Ertragswert gibt es. Der Ertragswert ist vergröbert ausgedrückt das, was eine Liegenschaft hergibt, nicht beim Weiterverkauf, sondern im Eigentum, im Betrieb sozusagen. Die jährliche Ernte, nicht das einmalige Erben. Vor 85 war der Ertragswert die Grundlage für den Landpreis. Soviel kapitalisierte Einnahmen minus soviel Investition ergibt den realistischen Landpreis, tönt das nicht vertraut, liebe Kolleginnen und Kollegen? Aber sie haben ja ihre Ertragswertlektion schon schmerzlich gelernt. Die schmerzenden Nasen eben.

Aber wer garantiert uns, dass nicht beim nächsten Boom alle wieder wild werden? Es kommt über uns wie eine Krankheit. Nichts ist ansteckender als die Gier. Sie führt zu Wahrnehmungsstörungen und zu Realitätsverlust. Alle Immobilienmenschen sind von der Gier infiziert, sie kommt in Schüben wie Malaria, wehe wenn sie wieder ausbricht. Leider ist kein Kraut dagegen gewachsen. Doch die gierigen Immobilienleute sind die gefährlichsten. Es ist doch tröstlich zu wissen, das von denen niemand in diesem Saal sitzt.

Der zweite starke Satz lautet:
Die Lage regiert. «Ach ja», sagten wir zu Boomzeiten, «die Lage ..., die hilft dem Preis, aber es geht ja auch ohne sie.» Mit dieser kaufmännischen Fehlrechnung haben wir einen neuen Bautyp geschaffen, die Investitionsruine. Ich erlasse Ihnen das schmerzhafte Aufzählen. Ich, Blasius Blauvogel, SME, schäme mich heute noch, wie ich mich als alter Landjäger so vertun konnte! Plötzlich war mein kalter Blick getrübt und nur weil die Konkurrenz schon dort war, kaufte ich auch. Was war denn los mit unserer Zunft so ganz ohne Vernunft? Wir waren so fett geworden, dass wir die Grundregeln unseres Berufs nicht mehr beherrschten. Gibt es eine stichhaltige Erklärung dafür? Die Wertberichtigung allein ist wohl notwendig, aber nicht ausreichend. Und heute? Suche zuerst einen Mieter, dann wirst du auch deine Lage finden.

Der dritte starke Satz nun:
Brachen sind Anzeiger. Brachen? Gabs das je? Zu unsern guten Lebzeiten jedenfalls nicht. Es gab kein Stück schweizerische Erdoberfläche, das nicht Geld kostete. Und der Wertzuwachs war von Gott oder der Vorsehung garantiert. Rahmenbedingungen nannten wir diese Wachstumsgarantie. Sie war so stabil wie unser politisches System. Unterdessen sind ganze Industrieareale leer und keiner will sie. Schlimmer noch: Sie sind altlastenverdächtig. Das ist neu und ungeheuerlich: Es gibt Schweizerboden, der keinen Wert mehr hat! Schlimmer noch, Schweizerland, wofür ich zahlen muss, es los zu werden. Eines der grundsätzlichsten Bildungsgesetze der schweizerischen Eidgenossenschaft ist morsch geworden. Es lautete: Der Landwert wächst immer. Diese Wahrheit gilt nicht mehr. Aber ist es auch schon bis in unser Bewusstsein vorgedrungen? Glauben wir nicht immer noch an die Mär der immer wachsenden Immobilienwerte? Wahr ist: Die Sicherheiten wanken. Die Immobilienmenschen, wir alle, meine Damen und Herren, müssen unser Oberstübchen neu vermessen. Ein schmerzhafter Prozess. Wir müssen Abschied nehmen von allen Garantien. Wir müssen wieder schwimmen lernen.

Damit wäre ich bei der Zukunft. Sie sieht ja im Augenblick nicht übel aus. Nur fürchte ich, das mit der Besserung, die Lust zum Oberstübchen neu vermessen sinkt, was soll sich ein Immobilienmensch Gedanken machen, wenn es auch ohne geht? Trotzdem hier der vierte starke Satz:
Der Immobilienpark existiert. Seit 1945 haben wir mehr gebaut als vorher alle Generationen seit den Römern zusammen. Glaubt jemand unter Ihnen, wir würden in den nächsten 50 Jahren nochmals unseren Bestand verdoppeln? Ich jedenfalls nicht. Doch nicht was neu kommt, interessiert mich hier, sondern was schon herumsteht. Der Immobilienpark Schweiz. 2000 Milliarden Franken soll er wert sein. Grund genug, danach zu sehen. Werterhaltung durch Wertvermehrung predigen die immobilen Wortführer und niemand widerspricht laut. Da erinnere ich mich an den zweiten starken Satz und denke, Blauvogel kann brauchen, was er gelernt hat. Wenn nämlich die Lage regiert, muss es auch Misslagen geben. Erhaltung kann also nicht die einzige Antwort sein. Wir werden uns aber auch mit Abbruch beschäftigen müssen. Ob aber die Immobilienleute von Abbruch wirklich etwas verstehen? Wie bringen sie es fertig, dass das Neue besser ist, als was vorher war?

Ich weiss nicht wie es Ihnen geht, aber ich habe es als SME immer zu vermeiden versucht, unsere Überbauungen besuchen zu müssen. Mir genügte das Dossier. Die wenigen Besuche waren deprimierend. Und deprimierend ist der Immobilienpark Schweiz. Es herrscht die gefüllte Leere, sie können es auch Agglomeration nennen oder die Mittellandstadt von Genf nach Romanshorn. Gleichviel, da sind die 2000 Milliarden fein verteilt und schreien nach Pflege. Es wird nicht genügen, zu reparieren, zu renovieren und zu investieren. Etwas Gehirnschmalz brauchts auch. Allein die demographischen Veränderungen zwingen uns dazu. Oder ist wirklich jemand im Saal, der noch an die Familienwohnung glaubt?

Der Immobilienpark Schweiz ist also umbau- und erneuerungsbedürftig. Vielleicht erinnern Sie sich: Der Immobilienpark besteht zwar aus Gebäuden, doch die Qualität hockt dazwischen. Nicht die Ausstattung, die Fläche, der Seeblick allein machen die Qualität aus, sondern das Umfeld. Wer den Immobilienpark Schweiz pflegen will, muss Umfeldgärtner werden. Und das je städtischer, je intensiver. Sind wir dafür gerüstet? Wenn nicht, werden wohl einige der 2000 Milliarden leise, unhörbar schmelzen.

Der fünfte starke Satz heisst:
Neu ist die Standortkonkurrenz. Die war nicht vorgesehen. Die altgewohnten, freundeidgenössischen Scheingefechte zwischen den grösseren Städten im Land waren reine Politfolklore. Doch dann wuchs der Wasserkopf und es wurde ernst. Alle gegen Zürich. Unterdessen ist auch das vorbei und wir reden von Zürich als Metropole und meinen damit Zürich als Anschlussbauwerk an Europa. Gleichzeitig verdrängen wir damit, dass die heutige Städtekonkurrenz nicht mehr Zürich gegen Basel, Bern oder Genf heisst, sondern Zürich gegen Lyon, Stuttgart, München, Mailand. Anders herum: Wir gerieten in den Sog. Wir wollen auch international mitspielen, weil wir unseren Wohlstand halten wollen, und da müssen wir uns nicht mehr bloss in der Nationalliga A bewähren, sondern auch im Europacup.

Was hat das mit der Immobilienwirtschaft der Schweiz zu tun? Nichts natürlich, genauer viel. Denn die schleichende Europäisierung und Internationalisierung wirken auf unsere Institutionen zurück. Abgekürzt gesprochen: Die historisch gewachsenen Strukturen stimmen mit der wirtschaftlichen Realität nicht mehr überein. Der Föderalismus hinkt. Für die Immobilienleute waren die 26 Baugesetze nie ein unüberwindliches Hindernis und die Lex Friedrich ebenso wenig. Allerdings, was bisher nur zähe floss, wie ein Gletscher unsichtbar, aber unaufhaltsam, ist heute in sichtbare Bewegung geraten. Die Eidgenossenschaft bleibt stehen, doch die Welt dreht sich weiter, was bleibt da noch unter der Eidgenossenschaft?

Jetzt, wo wir mit neuen Konkurrenten leben müssen, sollten wir, immer im Rahmen der Neuvermessung des Oberstübchens, auch unsere Institutionen renovieren. Ich weiss, das ist politisch unkorrekt, wahr ist es trotzdem: Wir sind relativ gut organisiert, leider eher für gestern. Die Immobilienwirtschaft ist konservativ, weil sie ihre 2000 Milliarden Franken bewahren will. Doch sind Sie, meine Damen und Herren, überzeugt, dass Verteidigung allein genügt, um im Europacup mithalten zu können? Jedenfalls: Sich tot stellen und gleichzeitig mitspielen, geht nicht.

Der letzte, sechste, wichtigste starke Satz lautet:
Jede Immobilie ist ein Produkt. Ein Grundstück tut nichts, es liegt nur da. Eine Liegenschaft, schafft nicht im Liegen. Nichts mehr kommt von selbst. Die Erträge und die Werte müssen geschaffen werden, bevor sie anfallen. Jede Immobilie ist in Zukunft ein Produkt, genauer, ein Prozess. Der muss produziert werden. Nicht gebaut und verwaltet, sondern erfunden und in Gang gesetzt. Man kann kein Produkt schaffen ohne Vorstellung des Marktes, für den man produziert. Vorbei sind die bequemen Zeiten des unbekümmerten Anbietermarktes, der sicheren Vermietung und des problemlosen Verkaufs. Vorbei der gedankenlose Durchschnitt. Bisher waren die Erfinder rar in der Immobilienbranche, aber es werden nur die Erfinder überleben. Die alte Leier, «die Leute wollen das», langweilt nur noch. Gescheiter wäre es, ‹die Leute› in Marktsegmente zu zerlegen und sich zu fragen, was will wer? ‹Die Leute› gibt es längst nicht mehr, so wenig wie die Familie. Und sonderbar: Es gibt Wohn- und Arbeitsformen, die mit den Wertvorstellungen der heutigen Immobilienleute nicht übereinstimmen und trotzdem funktionieren! Die neuen Erfinder entwickeln ein Grundstück, sie überbauen es nicht, sie sanieren nicht, sie erneuern, sie wissen es nicht besser, sie lernen dazu, sie schreiben den Leuten keinen Gebrauch vor, sie lassen ihn offen, sie ermöglichen, statt vorauszusetzen, sie sehen keine Parzellen, sondern Nachbarschaften, keine Gebäudeabstände, sondern das Umfeld, kurz: Der zukunftstaugliche Immobilienfachmann ist ziemlich das Gegenteil des gestrigen. Das Oberstübchen neu vermessen heisst auch die eigenen Wertmassstäbe anzweifeln. Schlimmer noch: vor allem das.