

Wer arbeitet im Turm : Peter Lehmann, Chef Investitionen, erklärt, wie er die richtigen Mieter für das höchste Haus der Schweiz gefunden hat

Autor(en): **Müller, Thomas / Lehmann, Peter**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Hochparterre : Zeitschrift für Architektur und Design**

Band (Jahr): **25 (2012)**

Heft [2]: **Prime Tower : ein Hochhaus sprengt Zürichs Grenzen**

PDF erstellt am: **22.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-392144>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

WER ARBEITET IM TURM? Peter Lehmann, Chef Investitionen, erklärt, wie er die richtigen Mieter für das höchste Haus der Schweiz gefunden hat.

Interview: Thomas Müller, Foto: Marion Nitsch
Peter Lehmann, wie füllt man ein so grosses Gebäude wie den Prime Tower? Von oben nach unten, nach und nach. So vermeidet man eine Zerstückelung. Es bleiben stets genug zusammenhängende Flächen, falls ein grosser Mieter auf einen Schlag zwanzig Stockwerke mieten will. Die obersten drei Etagen hielten wir allerdings für das Restaurant Clouds und als strategische Reserve zurück.

Wieso soll jemand im dritten Stock einziehen, wo doch oben die Aussicht so schön ist? Weil die Preise dort attraktiv sind. Man zahlt deutlich weniger als in den oberen Geschossen, ist aber dennoch im Prime Tower, einem herausragenden und leistungsfähigen Gebäude. Die Miete im Grundausbau bewegt sich im Turm zwischen 300 und 800 Franken pro Quadratmeter und Jahr, das arithmetische Mittel liegt bei knapp 500 Franken.

Wie wichtig ist der Branchenmix, das Zusammenspiel aus Kommerz, Kulinarik und Kunst? Unsere Erfahrungen zeigen, dass ein Branchencluster viele Vorteile bringt. Das ist wie bei den Auto- oder Möbelhäusern, die sich oft an derselben Strasse aufreihen, damit die Kunden vergleichen können. Im Prime Tower dürften auch unter den Mietern Synergien entstehen. Wir haben Anwälte, Wirtschaftsprüfer und Finanzdienstleister, alle drei arbeiten bei grösseren Transaktionen oft zusammen. Zugleich war uns aber wichtig, dass das Gebäude keine verbotene Zone ist. So gesehen ist das Restaurant auch ein politisches Signal der Öffnung. Dank den Galerien, Läden und Restaurants gibt es auf dem Maag-Areal nicht nur Arbeitsplätze, sondern auf kleinstem Raum alles, was eine Stadt braucht. Und auch abends ist etwas los.

Sind grosse Mieter ebenso erwünscht wie kleine? Beide haben Vor- und Nachteile. Nach unten gibt es eine Einschränkung. Wir wollten nicht viertelgeschossweise Flächen an irgendwelche Firmen vermieten. Daraus ergab sich eine Mindestfläche von 500 Quadratmetern.

>Peter Lehmann, Chef Investitionen der Swiss Prime Site: «Wir bauen erst, wenn fünfzig Prozent vermietet sind.»



Wie gingen Sie bei der Vermietung konkret vor? Wir haben eine interne Richtlinie: Mit dem Bau solcher Vorhaben starten wir erst, wenn mindestens fünfzig Prozent vermietet sind. Beim Prime Tower war das gar nicht so einfach. Keiner kam zu uns und sagte: Wow, toll! Vor fünf Jahren war das Gelände nicht sehr einladend. Es war ein reines Industriereal mit finsternen Hinterhöfen, das auch mal mit einer nächtlichen Schlägerei von sich reden machte.

Und nun arbeiten da Vermögensverwalter, Wirtschaftsanwälte, Unternehmensberater, und Top-Galerien haben sich ebenfalls eingemietet. Wie schafften Sie diesen Sprung? Wir verkauften eine Vision, eine entwickelte und realisierbare Vision. Zuerst sammelten wir die grundsätzlichen Bedürfnisse von potenziellen Mietern. Interessanterweise stand bei ihnen das Prestige nie im Vordergrund, sondern stets die harte Kalkulation: Sind unsere Standorte verstreut? Wie hoch sind die Kosten pro Arbeitsplatz? Dann zeigen wir auf, dass unser Produkt in diesen Punkten sehr leistungsfähig ist.

Abgesehen von seinem Pferdefuss, dem zwielfichtigen Standort? Das Maag-Areal erforderte auch auf der Seite der ersten beiden Ankermieter eine gewisse Visionsfähigkeit.

Eine «entwickelte» Vision klingt besser als ein paar schöne Visualisierungen. Was muss man darunter konkret verstehen? Wir hatten ein baueingabereifes Projekt vorzuweisen, das aus einer sorgfältigen Testplanung entstanden ist. Die Wirtschaftsanwaltskanzlei Homburger, die erste Interessentin für den Turm, sah also, was sie bekommt. Beim Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen Ernst & Young war die Herausforderung grösser. Wir kamen Anfang 2008 innerhalb von drei Monaten von der ersten Papierservietten-Skizze zum Mietvertrag für das Gebäude «Plattform», dessen Nutzung zuvor noch völlig offen war. Eine gewisse Unsicherheit gab es allerdings bei den Zahlen. Im Moment, als wir die Unterschrift unter diese beiden Ankermietverträge setzten, kannten wir die effektiven Kosten noch nicht. Wir hatten Schätzungen von Kostenplanern, aber noch keine Offerte des Totalunternehmers auf dem Tisch.

War das nicht ein «heisser Lauf»? Wir hatten Ausstiegsmöglichkeiten eingebaut. Wir hätten sagen können: Nein, so bauen wir es nicht. Auch die Ankermieter konnten aussteigen, falls gewisse Termine nicht eingehalten worden wären. Massgeblich waren der Zeitpunkt der Baubewilligung, des Baubeginns sowie das Betonieren der obersten Decke.

Wie fanden Sie Mieter? Es geht darum, am Markt herauszuspüren, wer was sucht. Hilfreich war, dass sonst keine so grossen, zusammenhängende Flächen zentrumsnah verfügbar sind. Anders als noch vor zehn Jahren ziehen Bauherren nicht mehr unvermietet ein Projekt hoch, und plötzlich sind 30 000 Quadratmeter auf dem Markt. Kostenmässig sind wir wesentlich

günstiger als eine Bahnhofstrassenlage, und die Flächeneffizienz ist einfach besser als in den alten Gebäuden, die meist aus sehr vielen Verkehrswegen bestehen, deren Flächen ein Mieter zwar mitbezahlt, aber nicht produktiv nutzen kann. Ein grosses Plus war auch die erstklassige Verkehrsanbindung mit 14 S-Bahn-, Bus- und Tramlinien und der Autobahn nebenan.

Die knappe Zahl der Parkplätze – im Turm gibt es ja nur vier pro Stockwerk – war kein Handicap? Für die Schweizer Mieter war das kein grosses Problem. Die Unternehmer aus Übersee hingegen waren entsetzt. Weil es sich um ein «pooled Parking» handelt, gibt es nicht mal einen festen Parkplatz, auch für den Chef nicht – unvorstellbar war das für sie. Doch im Endeffekt erwies sich die Parkplatzfrage nicht als Hindernis.

Wann fiel der Startschuss, wann waren die ersten fünfzig Prozent vermietet? Es war im Dezember 2008. Homburger und Ernst & Young hatten unterschrieben und die Totalunternehmer-Offerte bestätigte unsere Kostenschätzung mit einer Abweichung von weniger als drei Prozent.

Wie liefen die Verhandlungen mit den beiden Ankermietern? Hart aber fair. Für Wirtschaftsanwälte und Unternehmensberater sind solche Verhandlungen tägliches Brot. Wir konnten ihnen anbieten, was sie brauchten, doch ohne sie wäre das Projekt womöglich nicht zum Fliegen gekommen – so gesehen war es ein stetiges Abwägen, wie weit man gehen kann. Jeder verhandelte hart und professionell, doch partnerschaftlich.

Und im Endeffekt funktioniert es wie bei easyJet: Wer zuerst bucht, kommt günstiger weg, je voller es wird, desto stärker steigen die Preise? Wer ein Areal entwickelt, muss dem ersten Mieter gewisse Anreize geben, damit er zusagt. Die Zugeständnisse dürfen aber das Projekt nicht gefährden. Je weiter die Vermietung voranschreitet, je mehr bekannte Firmen zusagen, desto stärker wird die eigene Position.

Die Preisskala wird laufend angepasst? Genau, so funktioniert der Markt. Definitiv ist der Durchbruch mit der Zusage der Deutschen Bank (Schweiz) im Dezember 2010 erfolgt. Da häuften sich die besorgten Anrufe von Interessenten, ob denn überhaupt noch etwas im Prime Tower erhältlich sei.

Wie lässt sich das Image eines Gebäudes in der Öffentlichkeit mit dem Mietermix steuern? Schon als wir das Haus planten, hatten wir eine Zielvorstellung, wer zu den Mietern gehören soll. Billige Büroräume waren keine Option. Nur mit einem Angebot im mittleren bis oberen Segment, das hohen Anforderungen genügt, konnten wir jemanden dazu bewegen, sich aus dem Central Business District hinaus ins Maag-Areal zu bewegen. In dieser Preiskategorie sind es in Zürich vor allem Finanzdienstleister. Man muss sich auf die lokalen Märkte konzentrieren: Genf steht für internationale Organisationen, Basel für Pharma und Biotechnologie, Zürich für Finanzdienstleister. Schon in Basel haben wir keine internatio-

nen Organisationen in den Messturm holen können, und so hat auch der Prime Tower keine Aufsehen erregenden Neuansiedlungen bewirkt, sondern vor allem Umsichtungen. So gesehen leitet sich der Mietermix in erster Linie aus der Strategie ab, das Image ist eine Folgewirkung.

PETER LEHMANN

Als Chief Investment Officer ist Peter Lehmann (53) bei Swiss Prime Site seit zehn Jahren dafür zuständig, diejenigen Liegenschaften auszuwählen und zu entwickeln, in denen das Unternehmen seine Mittel anlegt. Der Immobilienbestand der Swiss Prime Site hat einen Wert von über 8 Milliarden Franken, die Vermietung bringt pro Jahr über 400 Millionen Franken ein. Das Areal des Prime Tower ist mit seinen vier Gebäuden, in die Swiss Prime Site 380 Millionen Franken investierte, das grösste Anlageobjekt. Es wirft pro Jahr Mieterträge von über 29 Millionen Franken ab. Peter Lehmann ist ausgebildeter Hochbauplaner. Er war Regionalleiter Bau bei der Fondsleitung der Schweizerischen Volksbank und kam 1991 zur Credit Suisse, Real Estate Asset Management Zürich, bei der er die Bereiche Construction and Acquisition Schweiz für die Immobilienprodukte der Bank leitete.