

Steff Fischer

Gründer der Firma Fischer Liegenschaften Management. Im Jahre 1997 eine Einzelfirma, heute mit rund 35 Mitarbeitenden in den Geschäftsfeldern Projektentwicklung, Bewirtschaftung, Unterhalt, Beratung und Vermittlung. Spezialisierung der Firma seit Anbeginn auf ungewöhnliche Projekte abseits der ausgetretenen Pfade.

www.fischer97.ch

5 Die Chance von Um- und Zwischennutzungen

Die Immobilienbranche ist träge und verschläft regelmässig Trends und neue Chancen. Um- und Zwischennutzungen – beispielsweise die «mobile Immobilie» – bieten ein hohes Potenzial. Aufwertungen von B-Lagen mit aussergewöhnlichen Nutzungsideen ermöglichen die Verdichtung im urbanen Raum.

[Transkription]

Ich werde ein bisschen Gas geben, weil ich Zeit aufholen muss. Ich habe das Thema «neue Nutzergruppen» erhalten. Der Titel ist noch ein bisschen anders. Ich übernahm diesen von den Vorentwürfen, aber der Titel hat mir einfach sehr gut gefallen, denn ich rede jetzt als Immobilienentwickler eigentlich aus der Sicht des Nutzers. Das, würde ich sagen, ist meine grösste Stärke, wenn ich dies in unbescheidener Weise sagen darf, dass ich Nutzer und nicht Immobilienentwickler bin.

Ich werde Ihnen jetzt hier einen Reigen, einen Blumenstraus von verschiedenen Projekten vorstellen, die ich gemacht habe. Ich würde sagen, 90 Prozent von diesen Räumen würde ich liebend gerne selber bewohnen.

Zuerst möchte ich meine Firma kurz vorstellen. Nachher werde ich, wie gesagt, einige Projekte vorstellen. Der Ablauf ist immer derselbe: Projektname – dann kommen Bilder. Diese werde ich kommentieren oder auch nicht. Es ist mir wichtig, dass Emotionen durchkommen in diesen Saal, und Emotionen kann man mit Bildern besser vermitteln als mit Worten. Es soll eine gewisse Emotionalität hier im Saal entstehen, so hoffe ich. Am Schluss ziehe ich das Fazit. Ich versuche, diese verschiedenen Projekte, die ich Ihnen vorstelle, ein bisschen zusammenzufassen, um vielleicht auch eine Grundlage für weiterführende Diskussionen bieten zu können.

Fischer Liegenschaften Management wurde 1997 gegründet. Damals war ich noch fast alleine. Ich machte zusammen mit einem Mitarbeiter einen Umsatz von 100 000 Franken. Der Anlagewert des Bewirtschaftungsportfolios betrug 21 Millionen Franken – davon waren 80 Prozent Pionierprojekte. Ich habe also zunächst nur Bewirtschaftung gemacht. So habe ich mit der Firma angefangen. Dann ging es weiter bis heute, 2011. Im Moment sind wir eine AG in Gründung. Wir haben 40 Mitarbeitende und einen Umsatz von 3 Millionen Franken pro Jahr. Der bewirtschaftete Anlagewert beträgt 560 Millionen Franken. Ein Drittel der Projekte, die wir bewirtschaften, würde ich als sogenannte Pionierprojekte bezeichnen.

Mittlerweise haben wir fünf Sparten: Wir sind in der Projektentwicklung tätig. Wir bewirtschaften das Projekt, welches wir entwickelt haben, und zwar sehr gerne. Ich habe gesagt, am liebsten würde ich dort wohnen. Ausserdem machen wir Unterhalt. Wir machen Hauswartung und schwingen auch den Besen, resp. mein Team macht das. Wir beraten in der Sparte 4, und wir vermitteln – also wir verkaufen und kaufen Immobilien im Auftrag von Kunden und machen Erstvermietungen.

Zürichparis

Ich komme zum ersten Projekt: Zürichparis, Nähe Escherwyss. Jetzt kommen die Bilder, die ich angekündigt habe.



Abbildung 29 Projekt: Zürichparis

29 Zürichparis AG.



Das ist die Fassade. Dieses Haus ist top saniert. Das sieht man. Man hat viel Geld investiert. Die Innenräume sehen etwa so aus. Ich bin Herrn Prof. Diener sehr, sehr dankbar, dass er mein Vorredner ist. Ich denke, dass die Aussagen von Herrn Diener bei diesen Bildern vielleicht ein bisschen mitschwingen. Ich empfinde es als eine sehr glückliche Abfolge der Redner. Dies ist auch ein Bild. Dieser Raum wurde angeeignet, würde ich sagen. Es ist die Idee der Nutzung. Man weiss nicht so genau, ob gearbeitet wird.

Das Projekt Zürichparis 1997: Die Auftraggeberin war die Zürichparis AG. Die Aufgabe war, eine Umnutzung des ertragsschwachen Lager- und Bürohauses zu machen. Die Eigentümerschaft am Escherwysw hatte 1997 keine Ahnung, was sie mit diesem Haus anfangen sollte. Sie hat auch nicht gesehen, was kurz darauf passieren würde mit diesem Kreis. Wir hatten die Idee, urbane Lofts für Wohnen und Arbeiten zu machen. Das war vor immerhin 14 Jahren. Diese Ideen sind gar nicht so neu. Total sind es 4300 m² vermietbare Flächen.

Ich werde jedes Mal, wenn ich ein Projekt vorstelle, eine Aufwertung hinzufügen, in Franken und Rappen, wenn es geht. Das geht jedoch nicht bei allen Projekten. Damit möchte ich ein bisschen Gegensteuer geben, ich bin heute ein bisschen Missionar bei Ihnen – gerade bei den Projekten, wo Sie vielleicht denken, das sind «lustige Projekte», oder es sind «Projekte, die vielleicht das Herz erwärmen, aber sich nicht rechnen». Daher möchte ich heute auch immer den wirtschaftlichen Aspekt hervorheben: Zürichparis hat mit dieser Investition eine Aufwertung im Wert von 3 Millionen Franken realisiert – mit diesen lustigen Räumen.

Basislager

Basislager als nächstes Projekt. Die Aufgabenstellung war folgende: Es gab eine Industriebrache, die unbebaut war. Die Eigentümerin wollte ein Bürogebäude realisieren. Die Lage ist peripher, sie ist nicht sehr gut erschlossen. Man muss sich also ein bisschen etwas überlegen. Wir haben dann der Eigentümerin vorgeschlagen, 135 Baucontainer auf dieses Areal zu stellen und zu vermieten. Inmitten dieser Baucontainer befindet sich dann die sogenannte Kreativwirtschaft.

Hinter jeder einzelnen Fensterfläche verbergen sich 25 m² Ateliers. So sieht es aus in den Ateliers. Da wirken rund 400 Personen. Es sind alles wahnsinnig junge Leute, zwischen 18 und 30 Jahre alt. Es sind Start-up-Unternehmungen im Kreativbereich, die dieses Areal aufwerten, jedoch nicht unbedingt im finanziellen Sinne: Sie bilden vielmehr eine Adresse. In Zürich weiss man, wo das Basislager ist. Die Leute gehen dorthin.



Abbildung 30 Projekt: Basislager

30 Kilian Kessler, Zürich.



Das zweite Projekt soll direkt anknüpfen an die erste mobile Immobilie. Wenn Ende Jahr dieses Basislager nicht mehr dort sein kann, weil das nächste Projekt realisiert wird, dann schraubt man diese Immobilie einfach wieder auseinander und an einem neuen Ort wieder zusammen. Man hat praktisch keine Abfälle. Wir können fast alles am neuen Ort wieder so aufbauen, wie es hier steht.

Love, Peace and Happiness

Seebach, Endstation Tram Nr. 14 und dann noch 10 Minuten zu Fuss. Das Projekt befindet sich unmittelbar neben der RUAG. Es hat viele Flugzeuge, die über das Haus fliegen. Das finden wir lustig und zeigen es auch in unserem Marketing. Früher war Contraves hier und später eine grössere Firma, welche ausgezogen ist. Es gähnt viel Leerstand durch die Hallen und Korridore. Behalten haben wir drei Kanonenkugeln, die Contraves vergessen hatte, als sie auszog.

Da fragt man sich, was man mit diesem Gebäude machen soll. Man braucht eine Idee. Das ist immer unser Ansatz. Wir müssen das Gebäude kräftig umbenennen, und es ist am einfachsten, wenn wir ihm einen neuen Namen geben. Und wenn vorher Waffen produziert wurden, so dachten wir, könnte «Love, Peace and Happiness» vielleicht wieder etwas gutmachen an diesem Gebäude. «Love, Peace and Happiness» haben auch die Kreativen gern.

Abbildung 31 Projekt: Love, Peace and Happiness

31 Fischer Liegenschaften Management.



So haben wir jetzt angefangen, dieses Gebäude praktisch nicht anzutasten und möglichst wenig Geld auszugeben. Und mit den bestehenden Spannteppichböden wollen wir den Leuten sagen: «Es passiert einfach etwas Neues! Das können wir aber nicht machen, sondern das musst du machen! Du musst mit deinen Ideen kommen!» So haben wir mit der Zeit Künstlerateliers vermieten können, und wir haben die Firma Businesshome ins Haus geholt. Sie machen WGs für Manager. Das habe ich zuerst auch fast nicht geglaubt, aber da gibt es Spezialisten, die für ein bis zwei Jahre hierherkommen, die sehr gut verdienen, und diese wohnen in WGs. Businesshome bietet solche an. In diesem Geschäftshaus – das ist für uns ein Glücksfall – herrscht heute ein 24-Stunden-Betrieb, und wir können weiterhin Leben ins Haus hineinbringen. Wir haben immerhin 20 000 m² Nutzfläche. Die Aufwertung ist ganz einfach die Realisierung des kalkulierten Ertragswertes, weil jetzt so viel leersteht.

Karthago

Karthago ist ein Projekt, welches schon ein bisschen älter ist. Da wohne ich selber. Es war ein Bürogebäude, welches ebenfalls leerstand. Das sind die Leute, die in diesem Haus wohnen: Es sind 50 Leute, ein gutes Dutzend Kinder. Die Liebe wird hochgehalten in diesem Projekt, das auch ein sehr fruchtbares ist. Die Leute haben sich gern. Es entsteht eine Freundschaft und dann mehr, und schlussendlich ist sie schwanger. Das geht bei uns im Karthago wirklich sehr schnell. So tragen wir doch auch dazu bei, dass noch mehr Kinder in die Welt gesetzt werden.

Abbildung 32 Projekt: Karthago

32 Genossenschaft Karthago.



1997 wurde dieses Projekt gestartet. Kein Quadratmeter hat bis heute einen Tag Leerstand gehabt. Wie gesagt: 50 Personen, Grossküche und Speisesaal. Wir alle essen zusammen. 1700 m² vermietbare Fläche. Genossenschaften rechnen ja nicht die Franken, wie viel sie mit diesem Projekt verdient haben und was realisiert wird, wenn es verkauft wird.

Ich habe es trotzdem einfach einmal gemacht. Sogar dieses Projekt hat eine Aufwertung von 1,6 Millionen Franken erfahren. Das Gebäude wurde gekauft. Daraus entstand dieser lustige Grosshaushalt. Und wenn ein Investor hinkäme, resp. wenn das ein Investor gemacht hätte, könnte er nach 14 Jahren ohne Leerstand einfach 1,6 Millionen Franken verdienen, wenn er das Haus verkaufen würde.



Supertanker

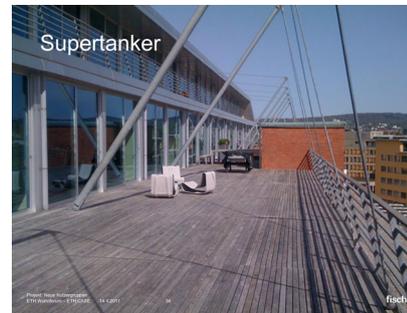
Das ist das nächste Projekt in der Binz: Ein leerstehendes Lagerhaus, ein Logistikgebäude. Allerdings ist das Logistikgebäude gar nicht mehr als Logistikgebäude brauchbar, weil die Rampen und Bodenbelastungen nicht mehr so gegeben sind, dass man heute ein wirkliches Logistikgebäude betreiben könnte. Die Fenster sind relativ klein. Die Fassade mit den Streifen ist wunderschön, aber es ist relativ schwierig, sich zu überlegen, was man da machen könnte.

Wir haben lange studiert und dann gesagt: Das ist kein Haus, sondern ein Schiff. Wir suchen keine Mieter, sondern Passagiere, und wir haben nach der Sanierung den Eigentümern gesagt, dass es das Beste wäre, 50 Prozent auf die kalkulierte Miete dieses Lagerhauses aufzuschlagen. Wenn wir sagen, dieser Quadratmeter kostet 90 Franken, und wenn wir überhaupt einen Mieter finden, dann schlagen wir einen Quadratmeterpreis von 140 Franken vor und investieren möglichst wenig Geld. Wir müssen nämlich gar nichts machen. Es ist ein Supertanker! Es ist ein Gebäude, welches die Fantasie anregt, und wir finden Nutzer.

Der Trick dabei war ganz einfach. Als wir in die Vermarktung gingen, sagten wir nicht, dass es ein Lagergebäude ist, sondern wir sagten, es sei ein Supertanker. Da könne sich die Kreativszene vernetzen. Es ist ein Ort, der spannend werden wird. Wir haben den Mietern gesagt, 150 Franken pro Quadratmeter seien wahnsinnig günstig. So haben wir eine Win-Win-Situation geschaffen. Wir hatten so viele Bewerber, dass wir noch aufstocken mussten.

Abbildung 33 Projekt: Supertanker

33 Fischer Liegenschaften Management.



Das Projekt stammt aus dem Jahr 2004, Auftraggeberin ist die Swiss Life. Die Umnutzung in urbane Lofts bedeutet 15 500 m² vermietbare Fläche. Ich weiss nicht, was die Swiss Life für dieses Gebäude bezahlt hat, und habe einfach angenommen, dass eine Miete von 90 Franken vielleicht möglich gewesen wäre. Das kapitalisiert dann, die Umbaukosten dazugerechnet, eine geschätzte Aufwertung von 7 Millionen Franken in diesem Projekt.

Claudia House of Sound

Dies ist das neuste, aktuellste Projekt. Was haben wir vorgefunden? Bauruinen gibt es in der Schweiz ja noch nicht so viele. Das kennen wir von anderen Ländern besser. Der Eigentümer wurde in diesem Fall nicht mehr finanziert und konnte nicht mehr fertig bauen. Er fand zudem zwei Jahre lang keinen Mieter für das Gebäude. Es befindet sich in Winterthur-Töss,



Abbildung 34 Projekt: Claudia House of Sound

34 Fischer Liegenschaften Management.



wenn man von Zürich nach Winterthur fährt, ist es auf der linken Seite. In der Gegend hat es Autohandel und sehr wenig Infrastruktur. Es ist auch nicht sehr gut erschlossen mit öffentlichen Verkehrsmitteln. Es sind lauter schwierige Projekte. So sehen jetzt, im Rohbauzustand, die Räume aus. So ist es aktuell. Wir hatten, wie bereits gesagt, die Idee, ein Musik-Cluster zu machen: ein Haus mit gut 10 000 m², mit dem Thema Musik.

Die Musikübungsräume sind sehr, sehr gefragt: Wir haben in kürzester Zeit 40 Musikübungsräume vermieten können. Was passiert, wenn Sie etwa 40 bis 60 Musikbands haben? Dann kommen die Aufnahmestudios und sagen «Ah, da hat es Musiker, wir wollen dorthin und Aufnahmestudios machen!» Dann kommen die Instrumentenhändler und sagen: «Ja, wenn es so viele Musiker hat in diesem Haus, können wir auch Instrumente verkaufen!» Dann kommt der Vinylplatten-Spezialist und sagt: «Ich möchte dort meinen Laden für Raritäten eröffnen!» Das ist nicht ein Märchen, sondern genauso ist es gelaufen. Innerhalb von vier bis fünf Monaten haben wir etwa 70 Prozent der Fläche mit ernsthaften Mietinteressenten gefüllt. Auch hier dank tiefen Mietzinsen: Wir haben im Durchschnitt 165 Franken pro Quadratmeter kalkuliert. Das ist günstig. Und wir können immer noch eine mögliche Aufwertung von 2 Millionen Franken realisieren.

Lessingstrasse

Das Projekt ist vis-à-vis Sihlcity: Es sind zerfallende Industriehallen. So sieht es aus, nachdem wir dort gewirkt haben.

Abbildung 35 Projekt: Lessingstrasse

35 Zürichparis AG.



Die Ausgangslage war wiederum: leerstehende Fabrikationshallen, nicht vermietbar oder zur Hälfte nicht vermietbar. Wir haben gesagt, dass wir gar nichts machen. Diese Räume sind wirklich nicht mehr auf dem neusten Stand. Ganz im Gegenteil. Wir machen aber gar nichts. Wir versuchen einfach, die richtigen Leute zu motivieren, in diese tollen Räume einzuziehen. Es gelang uns, und wir haben eine Aufwertung von 3 Millionen Franken realisiert, ohne einen Franken zu investieren. Vorher war es leer.

Tic, Tric, Trac

Sie erinnern sich ans Basislager? Tic, Tric, Trac ist das Folgeprojekt, das wir zurzeit mit Baumschlager Eberle entwickeln. 2010 wurde das Projekt von Swiss Life angepackt. Wir hatten dort zuerst das Basislager und haben damit eine Adresse gebildet. Aus diesem ganzen Umfeld, also aus der Kreativwirtschaft, hatten wir dann so viele Nachfragen, dass wir in das neue Projekt eine sogenannte Kreativ-Mall eingebaut haben: Dieses Geschäftshaus, ein Bürohaus. Im ersten Obergeschoss eine Scheibe, welche die drei Gebäude verbindet. Diese Scheibe nennen wir Kreativ-Mall. Dort werden die Künstlerinnen und Künstler des Basislagers weiterhin ihre Ateliers betreiben. Dies ist der spezielle USP dieses Projekts. Die Aufwertung besteht darin, diese Büroflächen an peripherer Lage überhaupt realisieren zu können.

Fazit

Pionierprojekte entstehen immer nur an B-Lagen. An A-Lagen müssen Sie nicht kreativ sein. Ich sage es jetzt zugespitzt: Sie müssen nicht so viel Hirnschmalz verbrauchen! Das habe ich ein bisschen von Prof. Diener mitbekommen. Ich finde es manchmal fast ein bisschen schade, wie einfach es an guten Lagen geht. Pionierprojekte entstehen einfach nur an B-Lagen.

Das Marketing und Branding ist sehr wichtig, und ich meine damit nicht einfach ein bisschen farbig sein. Ich meine damit, es ist sehr wichtig, die Zielgruppe sehr gut zu kennen und die Zielgruppe zu spiegeln, und dabei vor allem auch sehr glaubwürdig zu sein und ein Produkt anzubieten, welches wirklich den Wünschen der Zielgruppe entspricht.

Man kann eine Aufwertung und Überrendite wirtschaftlich machen, wenn man ein konsequentes Kosten-Nutzen-Management macht. Wenn man die Zielgruppe genau kennt, weiss man auch, was die Zielgruppe nicht will. Sehr oft passiert es, dass man in Bauprojekten einfach baut und sagt, dass es einfach saniert sein muss. Es ist oft gar nicht möglich. Wir können sehr, sehr viel Geld sparen, welches so eigentlich keinen Nutzen direkt generiert. Das führt dazu, dass unsere Projekte meistens günstig im Mietzins sind und in der Rendite meistens sogar im oberen Bereich.

Wirtschaftliche Nachhaltigkeit ist möglich durch Mischnutzung und günstige Mietzinse. Vor allem ist es mir auch persönlich ein sehr grosses Anliegen. Die Immobilienentwickler sollten städtebauliche Verantwortung übernehmen. Diese einzelnen Projekte können eine Akzentsetzung sein und so einen wichtigen Beitrag zur Quartierbildung leisten, wie zum Beispiel für die Erdgeschossnutzung.

Um abzuschliessen würde ich zusammenfassen: Mit Love und Peace zum Win-Win-Effekt. Ich wünsche mir und euch allen Love und Peace!

