

Bauen nur noch gegen Vorkasse

Investoren verlangen teure Vorleistungen.

Die finanziellen Risiken vieler Bauvorhaben werden von den Investoren immer stärker auf die Baubranche abgewälzt. Die Sicherheitsansprüche der Pensionskassen an ihr Immobilienportfolio sind gestiegen. Jetzt sorgt das grosse Überangebot an Büroräumen noch für zusätzlichen Druck auf die Generalunternehmen.

MARCEL ODERMATT

Nach sieben langen Jahren der Projektentwicklung fahren in Basel nun endlich die Maschinen auf. Der Bau-riese Batigroup realisiert das «Elsässer-tor», ein Projekt von 66 Millionen Franken. Der Grund für die lange Vorlaufzeit: Erst als die Batigroup die SBB Cargo als Mieter zur Hand hatte, entschlossen sich die Publica, die Pensionskasse des Bundes, und die Suva zum Einstieg. «Die Investoren machen nur dann mit, wenn die Rendite gesichert ist», sagt Raymond Cron, Mitglied der Geschäftsleitung bei Batigroup.

Immobilien haben für die Pensionskassen seit der Börsenbaisse zwar an Attraktivität gewonnen, die Investoren haben aber gleichzeitig das Anforderungsprofil für ihre Investitionsprojekte verschärft. «Die Sicherheitsbedürfnisse der Investoren sind gestiegen», sagt Arthur Wettstein, Chef der Steiner-Gruppe.

«Wir suchen risikolose Objekte», bestätigt Charles Botta, Leiter Immobilien bei der Publica. Er verlangt garantierte Anlagekosten. Zudem wird die Bonität der Mieterschaft untersucht. Publica investiert pro Jahr rund 300 Millionen Franken in Immobilien.

«Wir leben von den Erträgen und nicht vom Anhäufen von Backsteinen», sagt Peter Pfister, Bereichsleiter Liegenschaften bei der Suva. Der Gesamtwert des Suva-Immobilienportefeuilles liegt bei 2,1 Milliarden Franken.

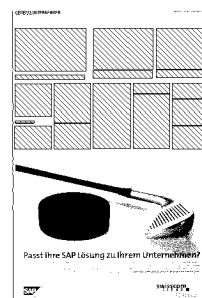
Pensionskassen verlangen heute Erfüllungsgarantien von bis zu fünf Prozent der Bausumme. Damit wird das Risiko abgedeckt, falls die Generalunternehmung den Bau nicht fertigstellen kann. Viele der Investoren erwarten zudem eine Vollvermietung der Liegenschaft oder eine Mietzinsgarantie von bis zu zwei Jahren nach Fertigstellung. Dazu kommen die klassischen Vorleistungen wie Baubewilligungen, die bis fünf Prozent der Bausumme ausmachen.

«Die Investoren verlangen Garantien und Minimalrenditen, die sie an der Börse nie hatten. Das ist nicht unbedingt partnerschaftlich», sagt Orazio Galfo, Direktor Akquisition & Projektentwicklung bei Losinger Construction.

Im schweizerischen Immobiliengeschäft herrscht nun eine schon fast paradoxe Situation. «Die Pensionskassen haben zwar Anlagebe-

darf. Es gibt jedoch wenig Projekte, die bezüglich Qualität und Rendite die gestiegenen Anforderungen erfüllen», sagt Cron. Die wachsenden Überkapazitäten bei den Büroflächen verstärken weiter diesen Trend. Alleine in der Stadt Zürich verdreifachte sich die Fläche der leer stehenden Geschäftsräume seit Anfang des Jahres auf 40 000 Quadratmeter. Das entspricht einem Leerbestand von vier Prozent. «Bei einer Bauzeit von zwei Jahren ist heutzutage eine Vorvermietung der Büros ab Plan die grosse Ausnahme», sagt Allreal-Sprecher Matthias Meier.

Die Unternehmen sind deshalb gezwungen, Projekte öfter auf eigenes Risiko und auf eigene Kosten durchzuziehen. In Zürich-Seebach realisierte Allreal ein grosses Wohnbauprojekt. Obwohl die Baubewilligung und sämtliche Pläne vorlagen, konnten vorerst keine Investoren gefunden werden. Zum Verkauf (an institutionelle Anleger) kam es erst

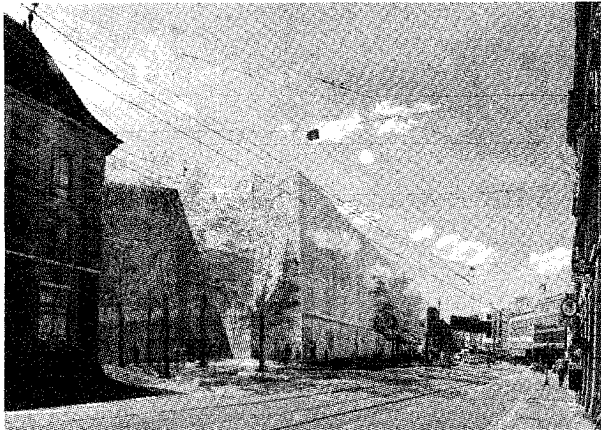


im Verlauf der Bauarbeiten.

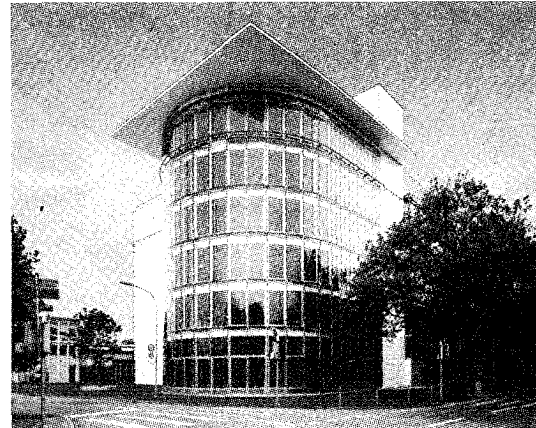
Nur wenn der Standort und die Rentabilität stimmen, springen die Investoren auf. «Die Entwicklungskosten betragen mehrere Millionen Franken», sagt Steiner-Gruppe-Chef Wettstein. Das Bürogebäude in Oerlikon konnte an die Zürich-Versicherung vermietet werden. Als Investor stieg Credit Suisse Asset Mana-

gement ein.

Der Druck auf die Baubranche wird weiter steigen. «Die Investoren dürften schon bald Cashflow-Garantien verlangen. Dann müssen wir auch noch dafür geradestehen, dass über einen bestimmten Zeitraum gewisse Geldströme fließen», sagt Batigroup-Manager Cron.



Die Projektierungsphase des «Elsässertors» in Basel dauerte sieben Jahre. Die Investoren verlangten Mietzinsgarantien von der Batigroup, bevor sie in das Bauvorhaben einstiegen.



Die Steiner-Gruppe hat den 90-Millionen-Bürobau «Leonardo» in Zürich auf eigenes Risiko entwickelt. Im Dezember zieht die Zürich-Versicherung ein.