

**Standpunkt.** Was braucht es für ein nachhaltiges Areal?

Ein Gespräch über Motivation und Know-how von Investoren, Entwicklern und Genossenschaften.

# Lebensraum schaffen

**Faktor:** Was motiviert Sie, nachhaltige Areale zu bauen?

**René Zahnd:** Mit einem Areal entsteht Lebensraum. Daraus ergibt sich ein Mehrwert für die Gesellschaft als Ganzes – und für Investoren. Das Areal muss sich über mehrere Generationen weiterentwickeln – ein äusserst spannender Prozess. Zudem nehmen wir von der Swiss Prime Site die Areale in unser eigenes Portfolio auf.

Deshalb sind wir stark daran interessiert, alles durchdacht und nachhaltig zu plan-

«Das Areal muss sich über mehrere Generationen weiterentwickeln – ein äusserst spannender Prozess.»

**René Zahnd**

nur bezahlbaren Wohnraum bereitstellen, sondern Stadt bauen. Im Vergleich zu privaten Investoren, denen es primär um Gewinn geht, schaffen Genossenschaften beispielsweise unkommerzielle, kollektiv genutzte Räume oder Quartierinfrastruktur. Belebte Quartiere lassen sich nur in ausgedehnten Flächen realisieren, das einzelne Gebäude beeinflusst ein Siedlungsgebiet kaum.

**Jürgen Friedrichs:** Mich motiviert die Komplexität des Ganzen. Die Anforderungen gehen weit über das Erstellen von Gebäuden hinaus. In Greencity in Zürich entstehen 731 Wohnungen für 2000 Menschen – ein eigener kleiner Stadtteil. Um dieses Stück Stadt attraktiv zu gestalten, müssen Prozesse für ein aktives Quartierleben ausgelöst und eine Dialogkultur etabliert werden. Dies gelingt in

nen. Wenn etwas nicht funktioniert, sind wir während den nächsten 20 bis 40 Jahren die Leidtragenden.

**Claudia Thiesen:** Genossenschaften wollen heute nicht

sozial und demografisch durchmischten Siedlungsräumen sehr viel besser als in reinen «Schlafstädten». Dazu sucht die Losinger Marazzi AG für die einzelnen Baufelder unterschiedliche Investoren und Eigentümer wie zum Beispiel Versicherungen und Genossenschaften.

**Was sind die Vorteile des grösseren Masstabs?**

**Heinrich Gugerli:** Bei einer Arealplanung ergeben sich Synergien, zum Beispiel bei der Energieversorgung oder der Mobilität. Auch Dienstleistungen wie die Rezeption auf dem Hunziker-Areal, die Support für alltägliche Anliegen bietet, Mobilitätsangebote vermittelt, Räume vermietet und Hotelzimmer verwaltet, rechnen sich erst mit ein paar hundert Wohnungen.

**Friedrichs:** Diese Synergien sind enorm wichtig. Eine nachhaltige Energieversorgung ist meist nur mit einem Energieverbund möglich. So schafft man einen Ausgleich zwischen den Gebäuden. Bei Greencity produzieren die Bürogebäude mehr Energie als sie verbrauchen. Dieser Überschuss beheizt nun über ein Nahwärmenetz andere Gebäude.

**Wie wichtig ist der Übergang von der Realisierung zum Betrieb?**

**Zahnd:** Es ist matchentscheidend, wie man den Betrieb gestaltet, da die Erstellungskosten eines Gebäudes etwa ein Fünftel ausmachen, die Betriebskosten jedoch 80 %. Betriebseffizienz ist also der Erfolgsfaktor.

**Thiesen:** Nur indem die Daten im Betrieb laufend überprüft werden, auch in Verbindung mit einer optimierten Umsetzung, sind die Ziele erreichbar.



René Zahnd, CEO Swiss Prime Site AG

**Friedrichs:** Eine Herausforderung ist das Erheben der Daten. Bei der Planung von Erlennatt West in Basel hatten wir die Messstellen nicht richtig implementiert. Im Nachhinein von den einzelnen Investoren eine solide Datenbasis zu bekommen, war echt schwierig. Bei Green-city haben wir daraus gelernt und mit unserem Energieprovider ewz vertraglich geregelt, welche Daten wir für die Auswertung erhalten. Die Datenerhebung war ein Vergabekriterium. Dasselbe gilt für Mobilitätsmessungen. Aufgrund von Grunddienstbarkeiten können wir, auch im Nachhinein, Messpunkte installieren. Ohne diese Vorgaben ist die Datenbeschaffung ineffizient oder gar unmöglich. Zudem bleiben offene rechtliche Fragen

zum Datenschutz, zur Datensicherheit etc. Auch das Datenmanagement ist nicht zu unterschätzen.

**Wie viel Einfluss hat die Bewohnerschaft auf den Betrieb?**

**Friedrichs:** Das Nutzerverhalten ist ein sehr zentrales Thema (Seite 38). Nach Minergie-Eco oder anderen Labels gebaute Häuser sind qualitativ sehr gut. Ob Bewohner ihre Fenster offen lassen, bildet jedoch ein herkömmliches Label nicht ab. Wir müssen Einfluss auf das Verhalten der Bewohner hinsichtlich Mobilität, Energieverbrauch und so weiter nehmen – nur so erreichen wir die Ziele, die wir uns mit einem 2000-Watt-Areal setzen.



Jürgen Friedrichs,  
Stv. Direktor Raum-  
entwicklung Nord-Ost,  
Losinger Marazzi AG

#### Wie steuern Sie das? Ist das nicht heikel?

**Friedrichs:** Man kann niemanden zwingen. Es ist undenkbar, dass der Hauswart um 22 Uhr an die Tür klopft und sagt: Licht aus, wir sind ein 2000-Watt-Areal. Aber auf einem Areal können wir das Benutzerverhalten in bestimmte Bahnen lenken. Wir müssen Überzeugungsarbeit leisten und Anreize bieten. Den Bewohnern von Grencity und Erlenmatt West stellen wir eine App zur Verfügung, in der jeder seinen Energieverbrauch sieht. Erfahrungsgemäss flaut das Interesse nach ein paar Wochen ab. Dann muss man es durch Kommunikation wieder wecken. Allerdings haben wir kaum Einfluss darauf, was die Leute einkaufen oder wohin sie in die Ferien fahren.

**Thiesen:** Mehr als Wohnen erklärt den Mietern, wie die Gebäude funktionieren und welche Auswirkungen ihr Verhalten hat. An der ersten Innovationskonferenz im November 2016 wurden die Messungen des ersten Betriebsjahres vorgestellt. So verstehen die Bewohner, dass sie Einfluss auf den Energieverbrauch haben. Beeinflussen kann man das Nutzerverhalten auch mit guten Angeboten, beispielsweise einem von Bewohnern geführ-

**«Klassische Bewertungsmethoden bilden die viel längere Werterhaltung von nachhaltigen Gebäuden und Arealen nicht ab.» Jürgen Friedrichs**

ten Laden mit regionalen Produkten, alternativen Quartiersversorgungsmodellen wie solidarischer Landwirtschaft oder mit Sharing von Räumen, Fahrzeugen und Gegenständen. Das bewegt Leute dazu, sich anders in der Stadt zu organisieren und den öffentlichen Raum stärker mitzugestalten. Die Bewohnerinnen und Bewohner sollen sich als Teil der 2000-Watt-Gesellschaft begreifen.

#### Wo orten Sie die grössten Hürden auf dem Weg zum 2000-Watt-Areal?

**Zahnd:** Beim Projekt Schorenstadt meines früheren Arbeitgebers Implania wollten wir den Bezug von Ökostrom im Reglement der Stockwerkeigentümer vorschreiben. Das schränkt den Interessentenkreis sehr rasch ein. Die Leute denken: Ich zahle viel Geld für ein Einfamilienhaus, da lasse ich mir doch nicht vorschreiben, wie ich zu leben habe. Es braucht das Verständnis, was mehr kostet und wieso. Es ist aber eine Chance, Gleichgesinnte zu finden und eine Community zu bilden. Solche Bewohner sind offen für die Datenbeschaffung und wollen auch wissen, ob ihr Verhalten etwas bringt. Bei einem üblichen Mietvertrag lässt sich ein Ökostrombezug nicht vorschreiben, da gibt es rechtliche Hürden.

**Thiesen:** Solche Prozesse sind in einer Genossenschaft einfacher; wir können Ziele in den Statuten verankern, die von allen Mitgliedern getragen werden. Aber wir bewegen uns auch in einer juristi-

schen Grauzone, wenn wir eine Photovoltaikanlage bauen und den Mitgliedern eine Beteiligung vorschreiben. Trotzdem bleibt die grösste Hürde die Anpassung unseres Lebensstils.

**Friedrichs:** Die juristische Umsetzung ist sicher eine grosse Hürde. Mit Grundeigentümern können wir die Rahmenbedingungen vertraglich festmachen. Schwierig wird es, wenn ein institutioneller Investor Mietwohnungen baut und die Verpflichtungen an die Mieter weitergibt. Sogenannte «grüne» Mietverträge

«Die Bewohnerinnen und Bewohner sollen sich als Teil der 2000-Watt-Gesellschaft begreifen.»

**Claudia Thiesen**

sind noch wenig akzeptiert. Im Moment basiert vieles auf freiwilliger Selbstverpflichtung. Ungeklärt ist, was passiert, wenn eine Partei die Bedingungen in zehn Jahren nicht mehr erfüllen will. Da fehlen die rechtlichen Grundlagen.

**Welche Rolle spielen die Gemeinden?**

**Thiesen:** Gerade bei der Mobilität kommt es auf die Mitarbeit der Gemeinde an. Bei der Kraftwerk1-Siedlung Zwicky Süd wurde das deutlich: Die Gemeinde Dübendorf ist zwar eine Energiestadt, macht aber keine Vorgaben für die Umsetzung privater Mobilitätskonzepte. Das macht es für eine Genossenschaft schwieriger, Autoverzicht gegenüber Mieterinnen und Mietern durchzusetzen. Ausserdem hat es keinen positiven Einfluss, wenn nur ein Baufeld mobilitätsreduziert ist. Dann entstehen im Umfeld mehr Parkplätze.

**Gugerli:** Bei Greencity hat die Stadt Zürich eine Arealentwicklung nach den Kriterien der 2000-Watt-Gesellschaft und ein langfristiges Controlling gefordert – das 2000-Watt-Areal-Label ist hierfür perfekt. So kann der Entwickler die relevanten Qualitäten gegenüber den Eigentümern ganz anders vertreten.

**Zahnd:** Die Gemeinde muss gewährleisten, dass die Rahmenbedingungen stimmen. Bei den Projekten von Implenia auf dem Sulzerareal in Winterthur war die Nutzung von Fernwärme der KVA

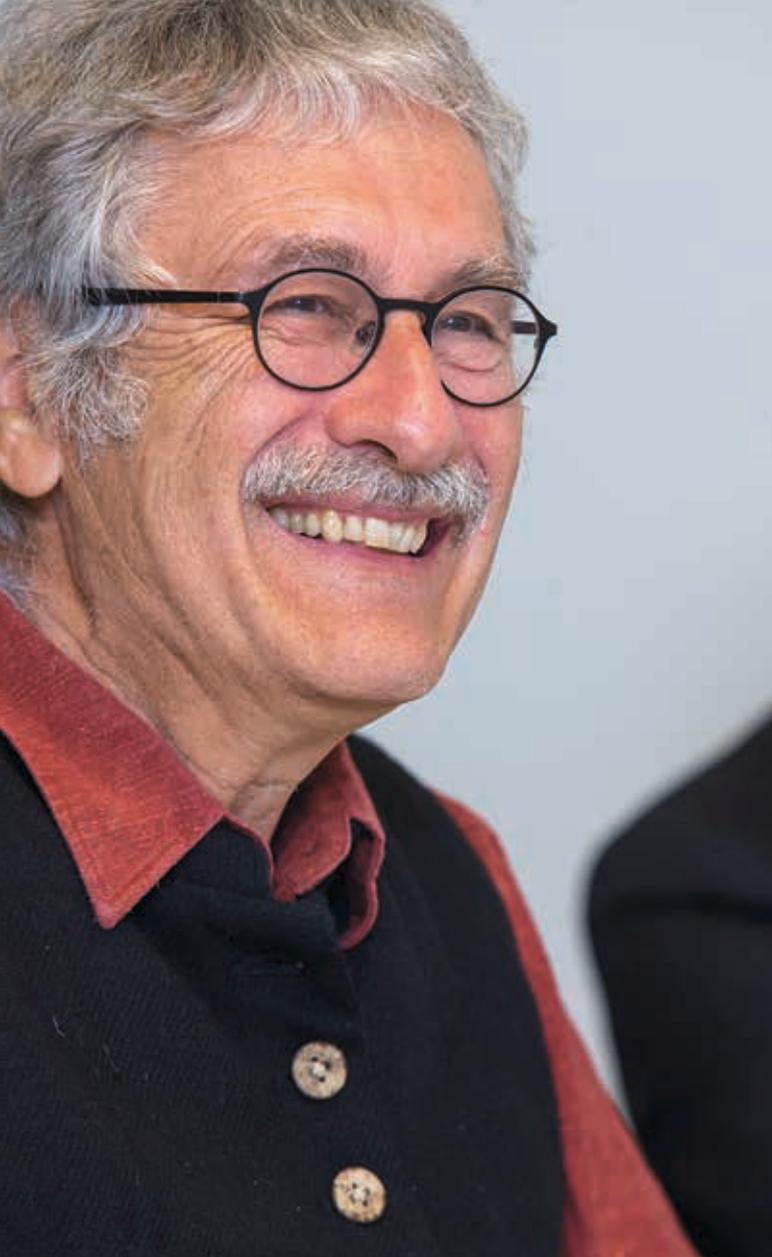
Bedingung für den Kauf der Immobilie. Wir haben nachgefragt, was genau verbrannt wird, um Fernwärme zu erzeugen und schnell gesehen, dass mit dieser Mischung die Ziele der 2000-Watt-Gesellschaft kaum erreichbar sind.



Claudia Thiesen, Mitglied Vorstand Mehr als Wohnen und Gesamtleiterin Kraftwerk1 Zwicky Süd

**Ist eine nachhaltige Arealentwicklung wertsteigernd?**

**Friedrichs:** Das ist ein ungelöstes Problem. Klassische Bewertungsmethoden bilden die viel längere Werterhaltung von nachhaltigen Gebäuden und Arealen nicht ab, obwohl sie auch nach 20 Jahren funktionieren und kein Abriss droht. Würde dieser Mehrwert quantifiziert, wäre das ein grosser Treiber für nachhaltige Immobilien.



Dr. Heinrich Gugerli,  
Projektleiter 2000-Watt-  
Areale

**Zahnd:** Das zeigt sich gut am Thema der Raumhöhe: Sie ist zentral für die Flexibilität eines Gebäudes. Bei hohen Räumen lässt sich im Nachhinein problemlos eine abgehängte Decke oder ein Doppelboden einbauen. Die Erstellungskosten sind höher, dafür kann man das Gebäude transformieren und so länger nutzen. Diese Eigenschaften finden keine Beachtung in der Bewertung einer Immobilie. Wir haben auch die Erfahrung gemacht, dass Banken Wohnungen ohne eigenen Parkplatz nicht finanzieren, weil das den Wiederverkaufspreis mindert. Das muss sich ändern.

**Label: ja oder nein?**

**Friedrichs:** Ein Label ist ein wunderbares Kommunikationsinstrument. Man

hat sofort ein gemeinsames Thema im Quartier – daraus ergeben sich Veranstaltungen, Vorschläge für das Quartierleben oder zur Aussenraumgestaltung. Es hilft auch, die unterschiedlichen Bedürfnisse einer heterogenen Eigentümerschaft unter einen Hut zu bringen, da sich beim Label «2000-Watt-Areal» alle Parteien zum periodischen Austausch verpflichten. Dadurch kommt ein interessanter Dialog in Gang. **Thiesen:** Label sind Fluch und Segen zugleich. Einerseits geben sie Grenzwerte und Kriterien vor, auf die sich alle berufen können – das gibt Sicherheit, schränkt aber auch ein. Der Spielraum für Innovationen oder Experimente ist aufgrund starrer Vorgaben oft eingeschränkt.

**Friedrichs:** Das Label «2000-Watt-Areal» ist diesbezüglich etwas we-

niger starr, da es neben der Bilanz auch den Prozess im Fokus hat. Es entwickelt sich dauernd weiter und da alle zwei Jahre rezertifiziert wird, lässt sich durchaus Neues ausprobieren und nach zwei Jahren schauen, ob es was bringt. Sonst ist jedes Label eigentlich das Ende jeder Innovation.

**Zahnd:** Das Label stellt die richtigen Fragen, nämlich jene, die bei einer Arealentwicklung ohnehin zu stellen sind. Der Aufwand fällt sowieso an, die Kosten sind «versteckt».

**Gugerli:** Spannend ist auch, dass beim Projekt Mehr als Wohnen das Label in der Entwicklung nie ein Thema war, sondern einfach die 2000-Watt-Gesellschaft. Die Zahlen zeigen jetzt, dass das Areal im Betrieb ganz vorne mit dabei ist und gute Resultate ausweist. Auch das Freilager hat erst in der Bezugsphase das Label beantragt und schneidet sehr gut ab. In den Planungsunterlagen findet man den Begriff 2000-Watt-Gesellschaft nicht, aber der Prozess und die Zielsetzungen stimmen. ■

Die Fragen stellten Othmar Humm und Christine Sidler, Fotos: Gian Vaitl

**«Bei einer Arealplanung ergeben sich Synergien – in allen Bereichen.»**  
**Heinrich Gugerli**