

INTERVIEW: KONJUNKTURAUSSICHTEN DER PROJEKTIERUNGSBRANCHE AUS EXPERTENSICHT

Architekten als Trendscouts?

Wir diskutierten die Rollen der Akteure am Markt und die Perspektive des Bau- und Immobiliensektors mit den Konjunkturopern und Beratern Felix Brill und Stefan Fahrländer sowie SIA-Präsident Stefan Cadosch und baten sie um ihre Einschätzung der Lage.

Interview: David Fässler und Frank Peter Jäger



Stefan Fahrländer.

SIA: Wir erleben eine Phase grosser politisch-ökonomischer Umbrüche; welche Auswirkungen hat das auf die wirtschaftliche Entwicklung in der Schweiz?

Felix Brill: Die Aufhebung der Wechselkurs-Untergrenze zum Euro am 15. Januar war natürlich ein Schock für die Wirtschaft. Aber es zeigte sich einmal mehr, dass Angst kein guter Ratgeber ist; die seither veröffentlichten Konjunkturdaten belegen, dass sich die Schweizer Wirtschaft in dieser Situation als erstaunlich widerstandsfähig erwiesen hat. Einen wesentlichen Beitrag zu dieser Stabilität leistete wie schon in den letzten Jahren die solide Binnenkonjunktur und sehr stark auch die Immobilienwirtschaft.

Stefan Fahrländer: Wenn ich so zurückblicke bis zum Jahr 2008, dann hangeln wir uns doch

von Krise zu Krise – Bankenkrise, Währungskrise des Euro, Schuldenkrise und so fort.

In Spanien etwa gibt es nach wie vor eine ausgeprägte Staatsverschuldung und private Verschuldung infolge der geplatzten Immobilienblase sowie eine hohe Jugendarbeitslosigkeit – da sehe ich ein enormes politisches Brandpotenzial. Überall im Süden strömen viele junge Menschen auf die Arbeitsmärkte und haben keine Perspektive. Europa steht mittelfristig vor sehr grossen Herausforderungen.

Was verheisst der aktuelle Trend?

Brill: In den kommenden Jahren wird die Zuwanderung aufgrund der Masseneinwanderungsinitiative, jedoch auch aus wirtschaftlichen Gründen eher abnehmen. Es wird also insbeson-

dere im Immobiliensektor kein zusätzliches, durch Zuwanderung stimuliertes Wachstum mehr geben. Darauf gilt es sich einzustellen.

Fahrländer: In der Wohnungsnachfrage müssen wir drei wesentliche Faktoren unterscheiden: zum einen die internationale Migration. Hinzu kommt der kontinuierliche Umbau der Volkswirtschaft Schweiz, der zu einer Konzentration von Arbeitsplätzen und damit auch zu Wohnungsbedarf in den Ballungsräumen führt, also die Binnenmigration. Und das Dritte ist die soziodemografische Entwicklung der schon ansässigen Bevölkerung: So haben wir aktuell erstmals mehr Neurentner als Berufseinsteiger. Die vielen Singles in Grossstädten wie Zürich und die insgesamt schrumpfende Haushaltsgrösse führen zu einer stetig steigenden Nachfrage nach Wohnungen.

Welche Konsequenzen haben diese Trends für die hiesige Bau- und Immobilienbranche?

Fahrländer: Momentan beobachte ich ein abwartendes Verhalten am Markt. In den letzten Jahren wurde sehr viel gebaut, aber eben auch einiges Falsche; es entstanden zu viele Wohnungen im Hochpreissegment.

Weshalb wir in Zürich und Umgebung einerseits erhebliche Leerstände erleben, andererseits aber Wohnungsnot herrscht?

Fahrländer: Am Zürcher Immobilienmarkt kann man ja eigentlich nichts falsch machen – sollte man meinen. Die Zahl der

Leute, die sich teure Wohnungen leisten können, ist aber endlich. Parallel zeigt sich der Trend, dass die Wohnungen immer grosszügiger werden, dass am frei finanzierten Markt fast nur noch für gut verdienende, berufstätige Singles und Paare geplant wird. Wer, wie Familien, mehr Platz braucht, findet ihn zu bezahlbaren Preisen am freien Markt nur noch in der Peripherie.

Es wird zwar schon – gemäss der aktuellen Raumplanungspolitik – Nachverdichtung betrieben, aber die Belegung der Wohnungen ist nicht angestiegen. Wo abgebrochen und neu gebaut wurde, wohnen häufig nicht mehr Menschen als vorher. Ich würde für die Immobilienszene der Region schon gern einen Vortrag halten mit dem Titel: «Günstiger Mietwohnungsbau ist möglich». Die Ersten haben sich aber jetzt entschlossen, nicht weiter im Hochpreissegment zu investieren.

Stefan Cadosch: Die Marktuntersuchungen Ihres Büros sollten doch bei den Entwicklern auf dem Tisch liegen. Aber es gibt offenbar genug, die diese abonniert haben und sie nicht lesen?

Fahrländer: Eine gute Frage – das geschieht wohl nicht überall. (Alle lachen.) Ich meine: Man baut ein Haus nicht für den Investor, auch nicht für den Architekten – sondern für den

Nutzer. Bei einigen Entwicklern kommt der Nutzer anscheinend gar nicht vor.

Ist der Schweizer Immobilienmarkt noch immer überhitzt?

Fahrländer: Die Banken sind sehr viel vorsichtiger bei der Hypothekenvergabe, da ist schon ein Bewusstseinswandel wahrnehmbar. Was die Zinsen angeht: Ich glaube nicht, dass sie massiv steigen werden. Auswirken wird sich das eher langfristig, wenn die Festhypotheken fällig werden. Dann könnten vermehrt Probleme auftreten. Für die Investoren ist die Amortisation von Immobilienprojekten schwieriger geworden.

Cadosch: Wenn man an einzelne grössere Banken denkt, die 60% ihrer Kapitalisierung über Hypotheken generieren: Es kann schon zu einem Erdbeben führen, wenn ein grosses Institut so einseitig aufgestellt ist.

Brill: Die Zinsrisiken bei den Banken sind durchaus erheblich, das belegen auch aktuelle Studien. Die tiefen Zinserträge machen die Banken anfällig für Zinsschocks.

Was bedeuten die beschriebenen Trends für den Schweizer Projektierungssektor, also für Ingenieure und Architekten?

Brill: Die unterstützenden Faktoren, die den Markt bisher

angeschoben haben, schwächen sich ab. Auch die Zinsen werden im besten Fall tief bleiben, aber kaum noch weiter sinken. Es wird eine klare konjunkturelle Dämpfung spürbar.

Fahrländer: Wichtige Vorlaufindikatoren sind für mich Baulandnachfrage und Baulandangebot. Bei diesen, insbesondere bei der Baulandnachfrage, kann ich derzeit keine negative Trendwende erkennen. Es besteht eine kontinuierlich hohe Nachfrage nach Bauland. Wegen der derzeit hohen Preise und der Unsicherheit warten viele Investoren jedoch momentan ab.

Wie können Architekten auf Marktveränderungen reagieren?

Fahrländer: Ich denke schon, dass es zu den Aufgaben der Architekten auch gehört, ihre Bauherren zu beraten, zum Beispiel dazu, welche Art von Wohnungen heute gute Chancen auf Verwertung hat.

Das bedeutet auch, dass Architekten stärker als bisher eine kritische Haltung zum Markt entwickeln müssten?

Fahrländer: Ja, das sehe ich so; darüber nachzudenken, ob das, was sie als Auftrag generieren könnten, auch Sinn ergibt, lohnt sich sicherlich.

Cadosch: Ich finde die Haltung mancher Kollegen problematisch, die davon ausgehen, sie seien dem Markt ausgeliefert, als passiver Dienstleister im hinteren Teil der Verwertungskette. Die Vorstellung, man könnte nur das planen, was der Markt hergibt. Es ist überfällig, dass wir Architekten mehr Marktnähe entwickeln, aber eben eine kritische, reflektierende Marktnähe – die einhergeht mit der Idee einer gesellschaftlichen Verantwortung. Architekten und Ingenieure können sich beispielsweise gezielt Marktsegmente anschauen und sich dann entscheiden, wo das Engagement am meisten Sinn ergibt. Für mich gehört es zum Beruf des Planers, am Puls der Entwicklung zu sein, damit auch



Felix Brill.

ein Stück vorauszuahnen, was sich verändern wird.

Und die Renovation, Verdichtung und energetische Erneuerung?

Cadosch: Der Sektor der Renovation wird bedeutsam bleiben, er wird sogar wachsen.

Fahrländer: Ich bin optimistisch, dass in naher Zukunft erhebliche Aufzonungen stattfinden werden; das beste Beispiel dafür ist die Entwicklung in vielen Gemeinden im Limmattal. In der inneren Agglomeration gibt es viel Bestand aus den 1960er- und 1970er-Jahren, der bald umgebaut und verdichtet werden wird.

Herr Cadosch, wie haben Sie als Architekt die letzten zwei Jahre erlebt?

Cadosch: Das Selbstbewusstsein der privaten Bauherren wird grösser. Diese verändern derzeit in bemerkenswerter Weise das Bild der Städte, sie bauen den Stadtkörper um. Derzeit zum Beispiel die grossen Pharma-Unternehmen in Basel. Dabei erkennt man eine für die Schweiz bisher untypische Sehnsucht, mit seiner Architektur aufzufallen, sich ein wenig zu verewigen. Architekten sollten Auftragsmöglichkeiten auch kritisch hinterfragen, d. h., wir sollten nicht jede Groteske mitmachen – zum Beispiel Wohnungen mit 600 Quadratmetern bauen, wie das in Zürich geschehen ist. Das ist absurd und müsste beinahe bestraft werden.



Wie ist denn derzeit die Stimmung unter Ihren Kollegen?

Cadosch: Noch ist die Stimmung gut. Hand aufs Herz – wir haben in den Architekturbüros in den letzten sechs, sieben Jahren alle viel zu viel gearbeitet; wenn ich mich so umhöre, sind viele fast froh, dass jüngst die Schlagzahl etwas gesunken ist, die Arbeitsbelastung zurückgeht und man einmal zum Luftholen kommt – einerseits; auf der anderen Seite setzt sogleich eine gewisse Verunsicherung ein – man sorgt sich, weil niemand so genau weiss, wie lange der Abwärtstrend anhält und wie tief er führt.



Stefan Fahrländer und Stefan Cadosch.

Wollen Sie eine Prognose wagen, wie es nächstes Jahr weitergeht für die Planungsbranche?

Brill: Ich denke, die Branche kommt mit einem blauen Auge davon, denn ein grosser Teil der Immobilienbranche zehrt noch gut vom Speck der letzten Jahre. Mit «Me too»-Angeboten zu arbeiten, hat in den vergangenen Jahren recht gut funktioniert; jetzt aber heisst es, sich stärker abzuheben von den anderen.

Fahrländer: Und der Bausektor zumal in der Deutschschweiz war jahrelang ein Selbstläufer, man konnte da praktisch nichts falsch machen; jetzt aber zeichnen sich sinkende bzw.

stagnierende Preise für Stockwerkseigentum ab. Wäre ich Architekt oder Ingenieur, würde ich die noch vergleichsweise gute Marktsituation nutzen, um mich für veränderte Aufgaben zu positionieren.

Cadosch: Das denke ich auch. Wer jetzt nicht gerüstet ist für einen veränderten Markt mit veränderten Aufgaben und kleineren Margen, der wird bald Probleme haben. Die Frage lautet also: Sind wir Architekten und Ingenieure fit für die Herausforderungen der nahen Zukunft? •

DIE GESPRÄCHSPARTNER DES KONJUNKTURINTERVIEWS
Dr. Felix Brill, CEO und Gründungspartner des auf Wirtschafts- und Finanzmarktfragen spezialisierten Beratungsunternehmens Wellershoff & Partners mit Sitz in Zürich (www.wellershoff.ch).

Dr. Stefan Fahrländer, Mitinhaber des Unternehmens Fahrländer Partner Raumentwicklung (www.fpre.ch).

Stefan Cadosch, Präsident des SIA und Partner bei Cadosch & Zimmermann Architekten; Präsident der Stammgruppe Planung bei bauenschweiz.

Das Gespräch führten *David Fässler* und *Frank Peter Jäger*.
David Fässler ist Fürsprecher und Leiter Bereich Service des SIA; david.faessler@sia.ch
Frank Peter Jäger ist Redaktor des SIA; frank.jaeger@sia.ch