



HEFTI. HESS. MARTIGNONI.

## Interview mit Peter Lehmann, Chief Investment Officer, Swiss Prime Site (SPS)



weiterentwickelt und weitergeplant wurde, trotzdem die gesamten Anforderungen erfüllt werden konnten. Diesbezüglich war es anders als bei einem «normalen» Bau, auch in Bezug auf die ganzen Brand-Vorschriften, die ein Hochhaus explizit erfordert. Aber es war für uns nicht das erste Hochhaus, das wir bauen durften. Beispielsweise konnten wir vom Messturm in Basel gewisse Erkenntnisse ableiten. Es war ein sehr spannender Prozess.

### Welche neuen Herausforderungen bedeutet ein Hochhaus für Sie als Investor?

Hochhäuser in der Schweiz haben insbesondere deshalb einen schweren Stand, weil sie immer nur in restriktiven Zonen gebaut werden dürfen. Gesetzmässigkeiten wie Schattenwurf usw. sind von besonderer Bedeutung, d.h., es ist kaum möglich, dass noch einmal ein 126 m hoher Turm wie der Prime Tower gebaut wird. Auf dem Areal der Prime Tower in Zürich war es noch möglich. Da keine direkten Nachbarn im Wohnsegment angesiedelt sind, konnten wir alle Klippen «umschiffen».

Von der Bautechnologie her ist es nichts Neues, einen so hohen Turm zu bauen. Von der Logistik her war es eine Herausforderung: sehr enge Platzverhältnisse und mitten in der Parzelle hatte es ein Bahngleise, das täglich noch befahren werden musste. Auf dem Areal haben sich drei verschiedene Totalunternehmer bewegt und alle hatten ihre Schnittstellen. Dadurch war die Logistik eine grosse Herausforderung. Ein weiterer Punkt war die Haustechnik. Die Gewerke sind bei einem Glashaus stark gefordert, damit ein Gleichgewicht in den verschiedenen Gewerken herrscht. Für uns war wichtig, dass wir Gewähr hatten, dass für alles, was

### Die zusätzlichen Anforderungen an die Elektro- und Sicherheitstechnik sind enorm. Haben Sie davon etwas gespürt? Welche Erwartungen haben Sie diesbezüglich an die Fachplaner?

Wir haben davon wenig gespürt. Wir haben gewusst, dass die Anforderungen hoch sind, aber unsere Fachplaner, Spezialisten und Treuhänder, die uns in einem solchen Projekt begleiten, sind auf diesem Terrain bewandert und wir hatten alles gut im Griff und wurden nicht mit Unvorhergesehenem überrascht. Wir haben uns echt schweizerisch und professionell dieses Themas früh angenommen und konnten es in die Planung einfliessen lassen und somit die entsprechenden Eckwerte setzen. Das ist für den Investor immer das Schönste. So können wir davon ausgehen, dass wir alles einigermaßen im Griff haben.

### Wie war der Kontakt mit den Behörden?

Es ist alles gut abgelaufen. Besonders beim Projekt Prime Tower war erfreulich zu spüren, dass man von überall getragen wurde. Nicht nur von der Bevölkerung, sondern auch von unseren Aktionären, den Kunden, den Behörden und der Stadt. Alle haben am gleichen Strick gezogen, um diesen Bau möglichst problemlos

realisieren zu können. Das ist nicht selbstverständlich, und das schätzen wir ausserordentlich.

### **Der Architekt steht ja immer im Fokus, aber die Ingenieure sind ja auch sehr wichtig.**

Man hat gemerkt, dass eine geballte Ladung schweizerisches Know-how am Werk war. Alles, was Rang und Namen hat, besonders auch im Bereich Haustechnik, hat mitgewirkt, und dies ist sicher auch ein Grund, um am Schluss erfolgreich zu sein. Es war ein Mosaik von vielen kleinen Bestandteilen und jeder hatte den Ehrgeiz, etwas Herausragendes zu leisten. Es ist der Stolz eines jeden Einzelnen, an einem solchen Projekt mitarbeiten gedurft zu haben. Es soll ja nach aussen getragen werden und eine Referenz sein, an diesem Turm mitgebaut zu haben.

### **Die Investitionskosten bei einem Hochhaus sind das eine. In welchem Verhältnis stehen die jährlichen Unterhaltskosten zu den Baukosten?**

Wir haben gewisse Kennzahlen in Erfahrung gebracht. Es gibt Komponenten, die natürlich alles verteuern, wie beispielsweise die Security, viel mehr Aufzugsanlagen, die ganzen Förderwege vertikal und die 1500 beweglichen Fensterelemente, die wir an der Fassade haben. Andererseits ist es einmalig, ein solches Gebäude zu errichten. Im Vorgang der Planung haben wir uns viel mit Nutzern unserer eigenen Hochhäuser, aber auch in Deutschland, beispielsweise in Frankfurt, ausgetauscht. Es hat sich gezeigt, dass beispielsweise die zu öffnenden Fenster von der Mieterschaft sehr geschätzt werden: Frischluft nach einer Sitzung und die Nachtauskühlung, die den ganzen Energieunterhalt unterstützt.

Wir vergleichen natürlich immer Kosten und Nutzen. Manchmal darf es auch ein bisschen mehr sein. Wenn es der Zufriedenheit des Mieters dient, dann ist er auch bereit, etwas mehr Miete oder Unterhaltskosten zu bezahlen. Die Betriebskosten halten sich – wie wir sie kalkuliert haben – absolut im Rahmen von vergleichbaren rund 100 m hohen Geschäftshäusern in der Schweiz. Wir haben auch von der Fassade her viele Komponenten mit einem G-Wert von 15, d.h., 85 % von der thermischen Belastung werden absorbiert. Das sind Spitzenwerte, die bis anhin nicht erreicht worden sind. Das merkt man jetzt im Hochsommer bereits. Obwohl der innere Sonnenschutz noch nicht angebracht ist und noch keine Lüftung läuft, ist es trotzdem noch immer relativ angenehm im Gebäude. Es ist sehr beeindruckend: Seitens der Energie werden wir nochmals tiefer fahren können. Unter dem Strich werden die Betriebskosten nicht günstiger, aber wir glauben, dass sie mit anderen Gebäuden vergleichbar sind. Die Nachtauskühlung usw. erachte ich als etwas sehr Intelligentes, weil quasi mit der Nullenergie am Morgen im Gebäude eine angenehme Betriebstemperatur herrscht und es einige Zeit dauert, bis die Temperatur im Sommer wieder auf 26 bis 27 Grad Celsius steigt. Das wird geschätzt. Schlussendlich wollen wir zufriedene Mieter, die eine positive Meinung nach aussen tragen.

### **Welche Erwartungen haben Sie als Investor an Energieeffizienz und Nachhaltigkeit?**

Wie an Aufrichtefeiern und Medienkonferenzen immer wieder gesagt wird, ist das für uns nicht einfach nur Theorie, sondern das Unternehmen ist sensibilisiert für Energieeffizienz und Nachhaltigkeit und wir wollen das eins zu eins leben. Der Prime Tower ist ein CO<sub>2</sub>-neutrales Gebäude und wir arbeiten nur mit der Umwandlung der vorhandenen Energien

Wasser und Luft. Ökonomie und Ökologie beissen sich nicht. Wir sind überzeugt, dass sie sich gegenseitig befruchten und dem Gebäude einen Mehrwert zuführen, wenn sie sich in einem gesunden Rahmen bewegen.

Wir haben verschiedene Fragen im Zusammenhang mit Energieeffizienz-Standards mit unseren Bewertern diskutiert, zum Beispiel auch LEED. Wenn so ein Zertifikat vergeben werden kann, dann berücksichtigt der Bewerter dies im Diskontsatz. Dadurch fährt dieser etwas herunter. Dementsprechend sind die Investitionen nachhaltig, auch für den Investor. Das bedeutet einen Mehrwert des Gebäudes und auf dem Markt kann zudem mit einem höheren Wert gerechnet werden. Jeder Investor macht sich darüber Gedanken. Wir haben deshalb gesagt, dass wir die LEED-Zertifizierung anstreben und wir sind voll im Prozess. Wir wissen nicht, ob wir den allerhöchsten Standard erreichen werden. Als wir den Entschluss gefasst haben, war die Planung bereits fortgeschritten und die Ausführung war auch bereits am Laufen. Aber wir werden das LEED-Label auf diesem Gebäude haben, davon bin ich überzeugt.

Es ist vielleicht nicht das einzige, denn wir streben noch das Green-property-Label an, das CS entwickelt hat, und das wir parallel oder alternierend zum LEED-Label setzen wollen. Das ist auch für unsere Kunden wichtig. Insbesondere Banken und Versicherungen sind sehr «grün» in ihrer Denkweise und geben sogar Direktiven heraus, dass Gebäude, die diesen Standard nicht erreichen, nicht bezogen werden dürfen. Die Botschaft auf dem Markt: Der Nutzer sagt, wo er den Standard haben will. Wenn der Investor dies nicht versteht, dann hat er ein Problem, nämlich, dass er gewisse Nutzer nicht bekommen wird. Das ist ein Prozess, der nicht zu stoppen ist. Probleme wird es dort geben, auch volkswirtschaftlich gesehen, wo es noch alte

Bausubstanzen aus den 60er- und 70er-Jahren hat, die wahrscheinlich mit völlig neuen Gebäudehüllen aufzuziehen sind.

**Weshalb investiert die SPS in die Zertifizierung des Prime Tower nach dem internationalen Standard «LEED» und nicht nach dem Schweizer Label «MINERGIE»?**

Die Philosophie von MINERGIE ist wohl eher auf Wohnbauten ausgerichtet als auf Geschäftshäuser. Man spürt, dass es gewisse Widersprüchlichkeiten gibt, zum Beispiel die Zwangsentlüftung. Fassaden mit Nachtauskühlung stehen teilweise im Widerspruch zum MINERGIE-Standard. MINERGIE fokussiert selber nur auf das Gebäude, LEED geht weiter und berücksichtigt die Infrastruktur, die ganze Umgebung. Ein Neubau auf einer grünen Wiese, die nicht öffentlich erschlossen ist, hat kaum eine Chance, LEED-zertifiziert zu werden. Für MINERGIE ist das kein Problem. Deshalb finde ich, dass LEED oder andere Labels, die eine ganzheitliche Betrachtung einfordern, intelligenter sind, als diejenigen, die nur auf die Isolation des Gebäudes fokussieren.

Internationale Mieter, insbesondere auch aus Übersee, die mit dem Begriff MINERGIE nicht viel anzufangen wissen, haben von der Corporate Governance ganz klar die Anforderung, nur noch LEED-zertifizierte Gebäude zu beziehen. Da diese Mieter davon ausgingen, dass punkto LEED nichts gehe, wollte man nur den Mieterausbau zertifiziert haben. Ich war etwas erstaunt. Das macht doch keinen Sinn, wir müssen doch das ganze Gebäude LEED-zertifizieren! In Europa gibt es noch sehr wenige Häuser mit LEED-Zertifizierung. In der Schweiz nur eines am Genfersee, und in Deutschland sind nun die ersten Gebäude entstanden, vor allem im Finanzdienstleistungssektor.

Der LEED-Standard ist für uns jedoch schwer verständlich, nicht wegen der

Sprache, sondern weil man in vielen Bereichen merkt, dass er aus den USA stammt, noch dazu aus einer Gegend wie Arizona, wo andere klimatische Bedingungen und Verhältnisse herrschen. Beispielsweise die extreme Sparsamkeit im Umgang mit Wasser, womit wir im Wasserschloss Schweiz weniger Probleme haben. Daher ist die Übertragung des LEED-Standards ein Annäherungsprozess, ein sehr aufwendiger dazu. Es muss alles übersetzt, alles nach Übersee und wieder zurück versendet werden usw. Aber wir schauen, wohin wir kommen und was wir erreichen können. Am Anfang gab es gewisse Grundwiderstände von allen Seiten. Man scheute den Aufwand und einige sagten: Es stört doch eher, wir haben doch schon alles definiert, wir wollen vorwärtsmachen und müssen nun gewisse Sachen wieder infrage stellen, überdenken, allenfalls neu ausschreiben usw.

Ich bin überzeugt, dass jeder, der sich anfangs dagegen gewehrt hat, in Zukunft stolz ist, sagen zu können, wir haben LEED, wir haben damit Erfahrung, und er es auch positiv für seine Firmen vermarkten kann. Jetzt gehen wir durch diesen Prozess und ich bin überzeugt, dass wir das Zertifikat erreichen werden. Gold ist angestrebt, aber Platin wäre auch nicht schlecht!

Herr Lehmann, wir danken Ihnen für dieses aufschlussreiche Gespräch sehr herzlich.

*[martin.hess@hbm.ch](mailto:martin.hess@hbm.ch)*

Herausgeber:

HEFTI. HESS. MARTIGNONI. Holding AG  
Wiesenstrasse 26 · Postfach · 5001 Aarau  
Tel. 062 837 87 70 · Fax 062 837 87 72  
[www.hbm.ch](http://www.hbm.ch)

Standorte in Aarau, Solothurn, Zug, Zürich