

«Ein funktionierender Wohnungsmarkt entsteht im Dialog»

Ein funktionierender Wohnungsmarkt ist im Interesse aller. Voraussetzung dafür ist ein konstruktives Miteinander zwischen Investoren, Entwicklern, Baudienstleistern, Behörden, Nutzern und Anwohnern. Um langwierige Bewilligungsprozesse zu beschleunigen, braucht es Partizipation, Offenheit und den Blick aufs grosse Ganze. Adrian Wyss, Head Division Real Estate von Implenia, im Interview.

INTERVIEW: KURT ROSSI



Adrian Wyss
Head Division Real Estate
bei Implenia

Adrian Wyss, gibt es in der Schweiz genügend Wohnraum, oder haben wir tatsächlich eine Wohnungsnot? Die Meinungen scheinen auseinanderzugehen.

Adrian Wyss: Bevölkerungswachstum und Urbanisierung sind Realität, der Platz in den Zentren ist jedoch beschränkt. Niemand will mehr Zersiedelung, gleichzeitig aber auch keine Verdichtung «im eigenen Garten». Zudem wurden Bewilligungsverfahren in den letzten Jahren aufwändiger und dauern länger. Es wird schwieriger, am richtigen Ort passenden Wohnraum zu schaffen, und das spüren die Menschen, vor allem in den Städten. Von einer Wohnungsnot zu sprechen, halten wir aber für übertrieben.

Wer muss sich der Sache annehmen? Die Politik?

Nicht nur die Politik, sondern alle Anspruchsgruppen gemeinsam. Die Fronten dürfen sich nicht verhärten. Wenn wir eine lebenswerte Schweiz wollen, müssen alle am selben Strang ziehen. Natürlich haben Investoren oder Entwickler einen anderen Blick auf diese Themen als etwa Anwohner. Dennoch bin ich

überzeugt, dass im Kern alle dasselbe möchten: einen nachhaltig funktionierenden Wohnungsmarkt. Das heisst auch, Einzelinteressen von Zeit zu Zeit hintenanzustellen und Kompromisse zu finden. Damit fuhr die Schweiz bisher ganz gut.

Was heisst das?

Die Ausgangslage ist unbestritten: Wir brauchen mehr Wohnraum in den Zentren und an zentrumsnahen, gut erschlossenen Lagen. Es braucht den Bedürfnissen der Menschen entsprechende Wohnungen am richtigen Ort. Bezüglich Wohnungstyp und Ort scheiden sich natürlich die Geister. Wir müssen einen Konsens finden, und dazu braucht es Kompromisse.

Wir sehen, dass Partikularinteressen Unsicherheit in die Verfahren bringen. Mitspracherechte gehören zu unserer Gesellschaft, das darf und soll so sein. Dass aber in jeder Phase zu jedem Aspekt Reklame möglich sind, führt zu Unklarheiten und wenig Verbindlichkeit. Das erschwert die Planbarkeit und verzögert Projekte. Grosse Transformationen benötigen heute

oft 20 bis 30 Jahre Vorlaufzeit. Ich bin überzeugt, dass es schneller gehen muss, um den Anforderungen unserer wachsenden Gesellschaft Rechnung zu tragen.

... und die Baubranche?

Ja, auch wir tragen Verantwortung. Investoren, Eigentümer und ihre Auftragnehmer müssen sich manchmal fragen, ob sie zu viel zu rasch verändern wollen, gerade in den Zentren. Ohne Dialog und Kompromissbereitschaft können wir dem Wachstumsdruck nicht begegnen. Wir sehen gelungene Beispiele partizipativer Verfahren, die von Anfang an alle Stakeholder involvieren. Sie schaffen gegenseitiges Verständnis und Vertrauen sowie Akzeptanz für alle Anliegen. Es braucht Flexibilität von allen Seiten. Und es muss nicht immer ein Neubau sein, auch Mikroverdichtungen helfen. Wir müssen einen intelligenten Umgang mit dem Bestand finden, der mehr Ausnutzung erlaubt. Günstiger Wohnraum kann auch aus Altbestand entstehen. Dabei spielen die Zonenpläne eine wichtige Rolle. Sie sind nicht mehr zeitgemäss. Es ist beispielsweise kaum möglich, ältere Büroliegenschaften in Wohnraum umzuwandeln.

Also braucht es möglichst viel Deregulierung?

Es ist durchaus sinnvoll, Leitplanken zu definieren, beispielsweise zu Qualitätssicherung, Nutzungsarten oder auch zu sozialem Wohnen. Für mich ist der angebliche «Kampf» der Anspruchsgruppen aber eine Polemik: Die Investoren, mit denen ich spreche, wollen von Anfang an Klarheit haben und verlässlich planen können. Wird etwa der Anteil an preisgünstigem Wohnen in den Grundstückskosten abgebildet, kann man ihn in die Gesamtwirt-

schaftlichkeit einkalkulieren. Nachträgliche Veränderungen der Spielregeln sind dagegen schlecht. Dass das nicht geht ohne Einbezug des öffentlichen Interesses, ist den Investoren bewusst. Aber die Verfahren sollten effizienter werden. Bei gewissen Auflagen wünschen wir uns mehr Flexibilität, zum Beispiel beim Lärmschutz. Ich bin überzeugt, dass wir Lösungen finden, die den Herausforderungen besser Rechnung tragen, Rechtssicherheit geben und Risiken für alle Beteiligten minimieren.

Wie engagiert sich Implenia?

Wir pflegen einen offenen und partnerschaftlichen Dialog mit Verbänden, Politik, Bevölkerung sowie auch mit Branchenkollegen und Kunden. Schliesslich wollen wir gemeinsam konkrete Lösungen erarbeiten, um nachhaltigen und bezahlbaren Wohnraum für künftige Generationen zu schaffen. Diese Verantwortung nehmen wir in unseren eigenen Immobilien- und Arealentwicklungen konsequent wahr, in dem wir auf partizipative Prozesse und ein aktives Stakeholdermanagement setzen.

ZUR PERSON

Adrian Wyss verantwortet seit 2015 die Aktivitäten der Division Real Estate von Implenia in den Kernmärkten Schweiz und Deutschland. Zuvor war der Architekt FH mit einem Postgraduate in Business Administration während rund sechs Jahren für den Aufbau eines integrierten Business Cases im Bereich Modernisierung zuständig. In früheren operativen Funktionen bei Implenia leitete Adrian Wyss komplexe Grossprojekte mit Volumina von über CHF 1 Mrd. im Grossraum Zürich.