

Fortsetzung von Seite 1

Eine Stadt entsteht ...
... aber nicht von selber



Bernhard Ruhstaller im Showroom an der Stelzenstrasse mit einem Modell des entstehenden Glattparks.

«Diese Wohnungen werden im Frühjahr gebaut, und mit dem Geschäftshaus «Lightcube» gleich gegenüber soll es hoffentlich bald losgehen», betont Ruhstaller. «Es geht also nicht mehr fünfzig Jahre, bis hier etwas passiert, wie manche Leute befürchten.»

Dass sich das Gebietsmarketing Glattpark mit dem Showroom an so idealer Lage ansiedeln konnte, war Zufall. «Die hohen Mietkosten von 6000 Franken pro Monat haben mich zuerst etwas abgeschreckt», räumt Ruhstaller ein, «aber letztlich handelt es sich um einen marktüblichen Preis, und die Grundeigentümer waren bereit, auf freiwilliger Basis für die Kosten aufzukommen.» Das erforderte von einigen ziemlich viel Weitsicht, denn der Glattpark wird in drei Etappen gebaut. Bevor die Eigentümer auf dem Gebiet der zweiten Etappe eine Baubewilligung einreichen dürfen, muss die erste Etappe grösstenteils realisiert sein. «Es gab daher einige Erbengemeinschaften, die sich zuerst zu Recht fragten, warum sie heute schon in ein Gebietsmarketing investieren sollen, das ihnen selber vielleicht erst in etlichen Jahren etwas bringt», erklärt Ruhstaller. «Trotz anfänglicher Bedenken ziehen heute aber bis auf vier kleine Eigentümer alle mit.»

Dank einiger Untermieter gelang es Ruhstaller auch, die Kosten etwas zu re-

duzieren. Mit dem Projekt «Lightcubes» und der Glattalbahn sind in zwei kleineren Räumen sozusagen zwei Showrooms im Showroom entstanden. Im Übrigen können die Räumlichkeiten auch für Firmenaperos und ähnliches gemietet werden. Auf Wunsch präsentiert Bernhard Ruhstaller bei solchen Anlässen das Glattpark-Projekt.

Was es mit der teuersten Wiese auf sich hat

Der Glattpark entsteht im Oberhauserriet. Dass sich der ursprüngliche Name der Wiese für die Vermarktung nicht geeignet hätte, liegt auf der Hand, obwohl dies Nostalgiker bedauern mögen. Er sei allerdings auch lange von der Presse am Leben erhalten worden, stellt Bernhard Ruhstaller fest. Ebenso sei der Begriff von der teuersten Wiese Europas der Fantasie eines Journalisten zu verdanken. «Es steht jedem Grundeigentümer frei, zu welchem Preis er sein Land verkaufen will. Es gibt keine Preisliste», betont Ruhstaller. «Dass sie es kaum verschenken werden, liegt unter anderem daran, dass ein Teil der Fläche für den Park mit See ausgeschieden wurde. Dafür müssen die Grundeigentümer nicht nur Land abtreten, sondern sich auch mit zehn Millionen Franken an den Baukosten beteiligen. Im Gegenzug haben sie zwar

ein höheres Nutzungsrecht erhalten, nur dürfte bei einigen noch viel Zeit verstreichen, bevor sie den ersten Franken Ertrag sehen.»

Die Grundeigentümer sind also gefordert, erhebliche Summen in die Zukunft zu investieren. So haben sie auch die 20 Millionen Franken für die Erschliessungsarbeiten der ersten Baustappe bezahlt, die von der Stadt Opfikon als Standortgemeinde realisiert wurden. «Die Stadt hat ihren Job für die erste Bauphase erfüllt. Alles ist da», meint Ruhstaller zufrieden. «Es gibt Wasser, Strom, TV-Anschlüsse und asphaltierte Strassen. Im Frühjahr werden bereits die ersten Bäume gepflanzt.» Diese perfekte Infrastruktur ermöglicht nun etwas, mit dem nicht einmal er als Fachmann gerechnet hat. Der Glattpark wird nämlich nicht von aussen nach innen, sondern von innen nach aussen gebaut, weil es der Markt so verlangt. Zurzeit sind Miet- und Eigentumswohnungen und keine Gewerberäume gefragt.

Es lockt die Attikawohnung am See...

Sobald die Konjunktur wieder anzuholt, werde auch der Bedarf an Gewerberäumen blitzartig steigen, ist Ruhstaller überzeugt. «Sehen Sie dort drüben», sagt er und weist auf ein Grundstück an der Fallwiesenstrasse ennet

der eigentlichen Grenzen des Glattparks. «Dorthin kommt die einzige Rolls Royce/Bentley-Garage der Schweiz samt Ausstellungspavillon zu stehen. Die Besitzer waren die ersten, die Mitte 2002 im Internet Prospekte über den Glattpark angefordert haben.»

Mehr als 200 Interessenten haben sich auch schon für die Miet- und Eigentumswohnungen gemeldet, die zurzeit erst ausgesteckt sind. Drei Grundeigentümer haben sich für dieses Bauprojekt zusammengeschlossen, und wies aussieht, werden die Wohnungen rasch vergeben sein. Da der Wohnungsmarkt derzeit so boomt, könnte es sein, dass Projekte im reinen Wohngebiet der zweiten Baustappe vorgezogen werden. «Das ist gemäss Bauordnung möglich», erklärt Ruhstaller, «allerdings müssten die Investoren die Kosten für die Erschliessungsarbeiten selber übernehmen.» So riesig wäre der Aufwand allerdings nicht, da nur die Strassen und Leitungen weitergezogen werden müssten. «Es würde mich auf jeden Fall nicht überraschen, wenn bis in zwei Jahren die nächsten Wohnungen ausgesteckt wären», meint Bernhard Ruhstaller.

Die Frage, welche Bevölkerungsschichten der Glattpark anzieht, kann er noch nicht genau beantworten. Die Rubrik für Zusatzwünsche auf den Anmeldungen lasse aber den Rückschluss zu, dass es sich eher um Gutsituierte handle. «Ich möchte am See wohnen oder ich möchte eine Attikawohnung», heisse es da nicht selten, obwohl die Mietzinse zurzeit noch völlig offen seien. «Sie dürften allerdings nicht billig werden», stellt Ruhstaller fest. «Die Stadt Zürich gehört zu den Grundeigentümern des ersten Wohnbauprojekts. Sie will es aber nicht selber realisieren, sondern das Land samt dem bewilligten Projekt im Konkurrenzverfahren verkaufen. Auf die entsprechende Ausschreibung sind immerhin über sechzig Anfragen eingegangen.»

... und eine verkehrsfreie Stadt

Der Glattpark wird für den Privatverkehr durch drei Zufahrten in der Peripherie erschlossen. Dort verschwinden die Autos in Tiefgaragen. Im Innern ist das gesamte Areal verkehrsfrei. «Das ist absolut einmalig», schwärmt Ruhstaller. «Und die Besucher unserer Webpage www.glattpark.ch merken das natürlich auch. Sonst würden sie sich nicht allein aufgrund der darin vermittelten Impressionen für eine Wohnung anmelden. Bleibt nur noch der Fluglärm, und der ist aus meiner Sicht im Glattpark nicht dramatisch.» Ein Investor habe vor kurzem festgestellt, dass die Lärmimmission von der Autobahn viel grösser sei als vom Flugverkehr, erzählt Ruhstaller. «Dieses Problem wird aber durch einen zehn Meter hohen

Wall sowie die Lärmschutzwände der angrenzenden Gebäude noch gelöst.»

Während sich künftige Bewohner des Glattparks allein durch den Internet-Auftritt überzeugen lassen, wollen sich Investoren und die Presse schon vor Ort ein Bild machen. Dazu hatten sie unter anderem im September 2003 im Beisein von Ehrenrast Bertrand Piccard Gelegenheit. Piccard ist einer der Flugpioniere, nach deren Namen die Strassen und Plätze im Glattpark benannt werden. Im Showroom stehen denn auch Strassenschilder, die Bernhard Ruhstaller jeweils aufstellen lässt, wenn er potenzielle Investoren im Kleinbus durch das Areal fährt. «Broschüren, Videos und unser Modell im Showroom sind das eine», erklärt er. «Doch nur vor Ort können sich Interessenten von der Grösse und Komplexität des künftigen Glattparks ein Bild machen und sich davon überzeugen, dass es tatsächlich vorwärts geht.» Bernhard Ruhstaller rechnet mit einer so raschen Entwicklung, dass er empfiehlt, den Glattpark in den kommenden Wochen zu besuchen, falls man ihn noch einmal als grüne Wiese erleben wolle. /ch

Zur Person

Bernhard Ruhstaller (44) ist Partner der acasa Immobilienmarketing GmbH. Nach einer kaufmännischen und technischen Ausbildung bildete er sich zum eidg. dipl. Immobilienrehändler weiter. Er ist Vorstandsmitglied in der Vereinigung Zürcher Immobilienfirmen (VZI) und unterrichtet beim Schweizerischen Verband der Immobilien-Treuhänder das Fach Immobilien-Marketing. Bereits mit der Vermarktung von Grossprojekten in den Boomquartieren Zürich-West und Zürich-Nord hat er sich einen Namen geschaffen. Mit seinem Mandat für das Gebietsmarketing Glattpark hat er eine neue Herausforderung gefunden, der er sich mit Begeisterung und Überzeugung stellt, obwohl ihm die konjunkturelle Lage die Arbeit in den vergangenen zwei Jahren nicht gerade erleichtert hat. Doch bereits bevor die wirtschaftlichen Zeichen wieder nach oben deuteten, glaubte Ruhstaller an den Immobilienmarkt. «Die Investoren verlangen zwar sehr viel, aber wenn es für sie stimmt, greifen sie zu.» Bernhard Ruhstaller wohnt mit seiner Frau und seinen zwei Kindern in Scherz bei Brugg AG.

