

"Das Maximum ist nicht das Optimum"

Autor(en): **Poldervaart, Pieter**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Hochparterre : Zeitschrift für Architektur und Design**

Band (Jahr): **32 (2019)**

Heft [15]: **113 Hektar Chancenland**

PDF erstellt am: **05.08.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-868297>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.



Julia Selberherr (*1986) ist seit 2014 Immobilienberaterin bei Wüest Partner, seit 2018 als Director. Davor forschte sie an der ETH Zürich und promovierte auf dem Gebiet des Bau- und Infrastrukturmanagements.



Rolf Borner (*1973) arbeitet seit 2005 bei Immobilien Basel-Stadt, seit 2015 als deren Geschäftsführer. Davor forschte er an der ETH Zürich und promovierte auf dem Gebiet der Baubetriebswissenschaften.

«Das Maximum ist nicht das Optimum»

Seit zehn Jahren mehrt Basel seinen Landbesitz. Die aktive Boden- und Immobilienpolitik spült nicht nur Millionen in die Staatskasse, sondern stärkt auch die Volkswirtschaft.

Interview:
Pieter Poldervaart

2016 nahm das Basler Stimmvolk die «Neue Bodeninitiative» an – ein Paradigmenwechsel?

Rolf Borner: Nein, im Gegenteil. Die Initiative war ja der ehemalige Gegenvorschlag der Regierung. Schon davor kauften wir mehr Land, als wir verkauften, und gaben Land in der Regel im Baurecht ab. Die Initiative verpflichtet den Kanton nun aber dazu, in Perioden von fünf Jahren nicht weniger Land zu besitzen als zu Beginn der Periode. Ausserdem ist die Grundhaltung – Boden nicht verkaufen, sondern im Baurecht abgeben – nun gesetzlich festgeschrieben. Die Abgabe im Baurecht verstehe ich dabei als atmendes Gefäss: Wir kaufen ein Areal, entwickeln es von Grund auf und können etwa die Hälfte für Strassen, Grünflächen, Schulen oder Kindergärten nutzen. Den Rest geben wir im Baurecht ab. Die öffentlichen Bedürfnisse kommen zuerst.

Liegt eine solche aktive Bodenpolitik im Trend?

Julia Selberherr: Die öffentliche Hand versucht stets, die räumliche Entwicklung zu lenken – mit Planungsinstrumenten, finanziellen Anreizen und Abgaben und eben auch mit dem Kauf von Boden und Immobilien. In Zeiten der Innenentwicklung hat Letzteres eine gewisse Logik und Dringlichkeit. Derzeit betreiben zahlreiche Gemeinden eine aktive Bodenpolitik, um beispielsweise verdich-

tetes oder preisgünstiges Bauen zu fördern oder Unternehmen anzuziehen. Der Kanton Freiburg hat sich kürzlich mit einem Gesetz profiliert, das ihn beauftragt, Grundstücke zu erwerben, zu entwickeln und an das Gewerbe abzugeben. Im Ausland beobachten wir Ähnliches: In den USA kaufen eigens gegründete Land Trusts ökologisch schützenswerte Flächen, um sie vor der Besiedelung zu bewahren. In Hongkong gibt der Staat Boden ausschliesslich im Baurecht ab.

Rolf Borner: In Deutschland sieht man, welche Probleme entstehen, wenn solche Dinge nicht möglich sind. Nach der Wiedervereinigung waren viele Gemeinden finanziell am Anschlag und mussten ihr Tafelsilber veräussern. Heute können sie keine Genossenschaften fördern, indem sie Boden im Baurecht abgeben, weil sie schlicht keinen mehr besitzen. Darum diskutiert Berlin nun über Enteignungen und hat einen Mietdeckel verfügt.

Von 2016 bis Ende 2018 kaufte Basel netto 93 000 Quadratmeter Fläche und verkaufte bloss 7000 Quadratmeter.

Hat sich dieses Vorgehen finanziell gelohnt?

Rolf Borner: Tatsächlich ist unser Immobilienportfolio im Finanzvermögen dadurch um 660 Millionen Franken gewachsen, und wir generieren jährlich Mieteinnahmen von 87 Millionen Franken sowie Einnahmen aus Baurechtszinsen von 43 Millionen Franken. Der Grund für die Zukäufe – insbesondere auf den Arealen Rosental, Lysbüchel und Syngenta – ist aber nicht Gewinnstreben. Durchmischte

und gut ausgenutzte Areale sind für die Volkswirtschaft als Ganzes sinnvoll. Deshalb verfolgen wir vorab zwei Ziele: Erstens unterstützen wir aktiv Firmen, die nach Basel kommen oder expandieren wollen. Das bringt Arbeitsplätze und damit Steuerzahler. Zweitens fördern wir den preisgünstigen Wohnungsbau, indem wir selbst bauen oder Land an Genossenschaften abgeben. Dabei kommt seit 2010 der «Partnerschaftliche Baurechtsvertrag Plus» zum Zug. Dieser staffelt den Baurechtszins über die Zeit: Während der ersten vier Jahre beträgt er 50 Prozent des vereinbarten Baurechtszinses, in den darauffolgenden vier Jahren 75 Prozent und danach 100 Prozent. So können Genossenschaften Neubauten von Anfang an mit günstigen Mietzinsen erstellen, bis das System der Gemeinnützigkeit – keine Gewinnabschöpfung – nach einigen Jahren seine Wirkung auf die Mietzinse entfalten kann.

Trotzdem ist der Bodenkauf nicht nur in Basel eine Goldgrube, oder?

Julia Selberherr: Angesichts der steigenden Bodenpreise in den letzten Jahren lohnt sich der Kauf tatsächlich immer. Relevanter ist aber, dass Blockaden von Privaten des Öfteren sinnvolle Arealentwicklungen verhindern. Hier hat die öffentliche Hand die Möglichkeit, durch den Kauf eine neue Nutzung anzustossen. Ohnehin ist das Maximum nicht immer das Optimum. Das Klybeck-Areal etwa, das kürzlich zum Verkauf stand, ist mit einem relativ grossen Altlastenrisiko behaftet. Weil der Kanton mit den akquirierten Arealen bereits über viele Flächen verfügt, die er für verschiedene Bedürfnisse freispielen kann, war es richtig, hier einen Kauf nicht mit allen Mitteln anzustreben.

Rolf Borner: Es geht ja nicht darum, die anderen Player aus dem Markt zu drängen. Nachdem wir ein Kaufangebot für den Arealteil der Novartis geprüft hatten, kamen wir zum Schluss, darauf zu verzichten. In den letzten Jahren haben wir bereits Stück für Stück das unmittelbar anschliessende Klybeckquai gekauft, das uns ebenfalls Spielraum für neue Entwicklungen im Klybeck gibt. Für uns als Entwickler war die kritische Grösse erreicht.

Eine aktive Bodenpolitik birgt also auch Risiken?

Julia Selberherr: Selbstverständlich. Im Grunde handelt es sich um klassische Entwicklerisiken, schliesslich steht die öffentliche Hand beim Landerwerb im Wettbewerb mit der privaten Immobilienwirtschaft. Will sie eine aktive Bodenpolitik betreiben, muss sie sich entsprechende Kompetenzen und Kapazitäten erarbeiten. Gerade kleinere Gemeinden sind da schnell überfordert. Im Übrigen geht es auch um politische Risiken: Neue Areale in öffentlichem Besitz ziehen das Interesse der Bevölkerung auf sich. Erscheinen der Kauf oder die Entwicklung intransparent, führt das rasch zu Opposition. Mangelt es an Mitsprachemöglichkeiten, landet man schnell in einer Blockade. Dann lähmen konträre Interessen der Anwohnerschaft eine sinnvolle Entwicklung.

Rolf Borner: Eine erfolgreiche Partizipation ist für alle Beteiligten anspruchsvoll. Die Allgemeinheit per se existiert nicht, sie ist die Summe der Individuen, deren Wünsche sich häufig widersprechen. Nur wenn der Spielraum des Wünschbaren von Anfang an klar ist, lassen sich Frustrationen vermeiden. Aber ich gebe zu, dass wir diesbezüglich noch immer dazulernen.

Der Kanton hat sein Portfolio an Baurechtsverträgen über die Jahre auf bis aktuell 700 ausgebaut. Sollte er nicht öfter selbst bauen?

Rolf Borner: Wir versuchen durchaus, als aktive Bauherrin Vorbilder zu schaffen. An der Aeschstrasse haben wir das erste Minergie-A-Eco-Mehrfamilienhaus in Basel gebaut. An der Maiengasse gewähren wir einen Mietzinsbonus von 20 Prozent für die Neubauwohnungen – analog zur

Krankenkassenvergünstigung. Dabei gilt das Belegungsziel «Anzahl Personen gleich Zimmerzahl minus eins», und bei der Auswahl der Mieter spielt das Einkommen eine Rolle. Die Mieter müssen ihre Belegung jährlich deklarieren und den Bonus neu beantragen. Ein drittes Projekt, das allerdings noch von Rekursen blockiert ist, sind 150 preisgünstige Wohnungen in Volta Ost, verbunden mit Studentenwohnen, Gewerbenutzungen und Co-Working.

Julia Selberherr: Wenn die öffentliche Hand die nötigen Kompetenzen hat, ist es sinnvoll, solche Leuchtturmprojekte zu realisieren. Aber es bringt wenig, die privaten Projektentwickler bewusst zu konkurrenzieren. Vor allem ist das Bauen nicht die Kernaufgabe von Städten und Gemeinden. Die Landabgabe im Baurecht ist eine gute Strategie, um Entwicklungen zu ermöglichen, ohne das Land aus der Hand zu geben. Auch so behält man Mitspracherechte. Das kann freilich zum Hindernis werden, wenn internationale Investoren nichts von solchen Verträgen wissen wollen.

Rolf Borner: Wir kennen das in erster Linie bei Gewerbeflächen. In Aesch Nord, wo wir Boden im Baurecht abgeben, sind gewisse Firmen nicht auf unsere Angebote eingestiegen. Objektiv betrachtet ergibt das zwar wenig Sinn, weil Bodenbesitz Kapital bindet, das die Unternehmen anders nutzen könnten. Zum Glück gibt es genügend andere Interessenten – vor allem im städtischen Bereich.

Das Gewerbe beklagt sich häufig, aus der Stadt verdrängt zu werden. Zu Recht?

Rolf Borner: Flächen für das Gewerbe sind tatsächlich eine schwierige Angelegenheit. Für das «Projekt 215», das wir auf dem Lysbüchel-Areal als Gewerbe- und Kulturhaus planen, interessierte sich bloss ein einziger Gewerbler. Nun wird es zum Kultur-, Freizeit- und Eventhaus. Ein anderes Projekt ist die «Werkarena» neben dem Bell-Areal, deren Bau noch dieses Jahr beginnt. Das Projekt sieht mehrere Geschosse vor, die wie gewerbliche Erdgeschosse funktionieren und sich mit Kleintransportern und Gabelstaplern befahren lassen. Das ermöglicht Verdichtung. In den Obergeschossen wollen wir Büro- und Laborflächen stunden-, tage-, wochen- oder monatsweise vermieten. Dazu kommen Sitzungs- und Tagungsräume. Das Interesse von KMU, sich einzumieten oder Stockwerkeigentum zu erwerben, ist aber enttäuschend. Gewerbebetriebe scheinen kurzfristiger zu investieren als Konzerne: Vielen fällt es schwer, sich heute für eine Liegenschaft zu verpflichten, die erst in drei oder vier Jahren bezugsbereit ist.

Julia Selberherr: Das langfristige Commitment ist für viele KMU unmöglich, und schon gar nicht will man sich als Ankermieter verpflichten. Nochmals schwieriger und komplizierter wird es, wenn mehrere Kleingewerbler beteiligt sind. Es gibt allerdings interessante Ansätze: Auf dem Zürcher Koch-Areal etwa organisiert sich ein Kollektiv von Gewerbetreibenden mit städtischer Unterstützung selbstständig. Diese Art der Einbindung erscheint mir sinnvoll.

Rolf Borner: Für die Evaluation der Idee der «Werkarena» haben wir in Riehen ein ähnliches Projekt besucht, bei dem drei Gewerbebetriebe die Initiative ergriffen haben und Raum für weitere KMU anbieten. Für uns steht nun im Vordergrund, den Übergang vom Start-up zum kommerziellen Betrieb zu fördern. Im Technologiepark in Kleinhüningen vermietet der Kanton voll eingerichtete Labors und Büros für Start-ups. Damit Firmen, die auf gutem Weg sind und mehr Raum brauchen, nicht ins nahe Ausland oder in die Nachbarkantone abwandern, braucht es Angebote, die auf die Wachstumsphase dieser erfolgreichen Start-ups ausgerichtet sind. Der Kanton könnte selbst ein solches Gebäude erstellen, beispielsweise auf dem Rosental-Areal. Gerade aus volkswirtschaftlicher Sicht ist es sinnvoll, dass der Staat sich auch für solche Nischen einsetzt. ●