

# Ein Mikrokosmos, «too big to fail»

Sihlcity in Zürich ist so gross wie 14 Fussballfelder. Garantiert Grösse Erfolg? Nein, sagen Experten.



Grösser, höher, besser – aber noch regnet durchs Dach: Mit Sihlcity entsteht der grösste Einkaufskomplex der Schweiz. Doch wie andernorts wird das Geld auch hier nicht auf den Bäumen wachsen.

**Konsumtempel haben in der Schweiz Hochkonjunktur. In nur 15 Jahren verdoppeln sich die Verkaufsflächen. Aber die Rechnung der Geldgeber und Detailhändler werde nicht aufgehen, sagen Experten.**

VON RENÉ SOLLBERGER

«Too big to fail» sei Sihlcity, ist der Projektleiter Conradin Stiffler von der Credit Suisse überzeugt. Er hörte diesen Spruch, und er hat ihm gefallen. In einem Punkt hat Stiffler Recht: So etwas Gigantisches wie Sihlcity gab es in der Schweiz noch nie. Im März 2007 soll das Einkaufszentrum mit Büros, Kinos, Wohnungen und einem Hotel eröffnet werden. Allein der Rohbau verschlingt 620 Millionen Franken. Zu vermieten sind Flächen von fast 100 000 Quadratmetern. Das entspricht 14 Fussballfeldern. Aber kann Grösse das Überleben sichern? Gross – das waren doch auch die Dinosaurier und die «Titanic».

Der Bau am Ufer der Sihl im Süden von Zürich ist tatsächlich riesenhaft. Ein Labyrinth aus Treppen, Gängen und Hallen. Ab und zu trifft man auf einen Bauarbeiter. Ansonsten gähnende Leere. Eine Geisterstadt. Vom Dach tropft Regenwasser auf die noch verpackten Rolltreppen von Schindler. Die Ruhe vor dem Sturm – dem Ansturm der Konsumenten, hoffen die Financiers.

Kaum zu glauben, dass hier in nur neun Monaten Hochbetrieb herrschen soll. Das Problem dürfte weder der Baufortschritt noch der Mangel an Schaulustigen der ersten

Stunde sein, sondern die Vermietung: Erst 61 Prozent der Fläche sind unter Vertrag. Doch die Bauherren sind optimistisch – wen wundert. Sie stellen den Investoren einen jährlichen Ertrag von 40 Millionen Franken in Aussicht, was einer Rendite von 6,5 Prozent entspricht.

Die Experten zeigen sich besorgt: «Der gegenüber Mitte März unveränderte Vermietungsstand von 61 Prozent ist unerfreulich», sagt etwa Markus Waeber, Immobilienanalyst bei der ZKB. Dabei sind zwei Problemzonen auszumachen: die Büroräume, die erst zu 9 Prozent vermietet sind, und die Verkaufsläden, die zu 74 Prozent vergeben sind. Anders als der ZKB-Analyst zeigt sich Projektleiter Stiffler mit dem Vermietungsstand zufrieden: «Wir sind zuversichtlich, dass bis zur Eröffnung alle Flächen vermietet sind.»

## Das allermeiste Geld stammt aus Pensionskassen

Die CS ist bei der Finanzierung federführend. Drei Viertel der Investitionen stammen aus fünf verschiedenen Immobilienfonds und Anlagestiftungen für Pensionskassen, der Rest von der Immobiliengesellschaft Swiss Prime Site AG. Anders gesagt: Sihlcity wird grösstenteils mit Vorsorgegeldern finanziert. Doch CS beschwichtigt. Das Risiko innerhalb der einzelnen Fonds sei breit gestreut, sagt der Projektleiter. Ob dies zur Beruhigung der Anleger beiträgt, ist fraglich. Denn schweizweit stehen 11,2 Prozent der Büros leer, und im Detailhandel sinken die Umsätze pro Quadratmeter. Trotzdem vermehren sich die La-

denflächen: plus 35 Prozent in den vergangenen 10 Jahren und gar plus 50 Prozent in den kommenden fünf Jahren. Dies entspricht einer Verdoppelung der Verkaufsflächen innerhalb von 15 Jahren.

Diese Entwicklung sei ungesund, sagen derweil nicht nur Händler, die unter Konkurrenz- und Margendruck leiden. Auch die Wissenschaft meldet Bedenken an: «Das Flächenwachstum ist problematisch, weil Kaufkraft und Umsätze stagnieren», sagt etwa Thomas Rudolph, Professor für Marketing und Handelsmanagement an der Universität St. Gallen. Eine solche Expansion könne nur verdaut werden, wenn Altlasten eliminiert, also alte Filialen geschlossen würden. Doch das geschieht nur in Ausnahmefällen, denn die Detailhändler bewegen sich in einem Teufelskreis. «Es ist eine Pflichtübung. Ausbrechen geht nicht, weil sonst die Konkurrenz Marktanteile gewinnt», sagt Rudolph.

Tatsache ist, dass Migros und Coop, die beiden grössten Player im Schweizer Detailhandel, über sinkende Renditen klagen. Aber in jedem neuen Einkaufstempel übernimmt einer der beiden die Hausmacht. So auch in Sihlcity, wo Coop der Hauptmieter ist. «Wir werden eine zwei- bis dreijährige Anlaufzeit benötigen», heisst es vorsichtig. Seit dem Fehlstart im Berner Wankdorf-Stadion, das jetzt Stade de Suisse heisst, ist man zurückhaltend geworden. Weil dort der Umsatz unter den Erwartungen blieb, musste der Chef Ende 2005 nach nur drei Monaten gehen. Auch heute läuft das Geschäft noch nicht wunschgemäss, aber: «Wir arbeiten budgetnah und

verzeichnen von Monat zu Monat steigende Frequenzen», sagt ein Coop-Sprecher. Doch bereits droht in Bern neues Ungemach: Im Westen der Stadt entsteht das Westside, ein Einkaufs- und Freizeitkomplex, fast so gross wie Sihlcity. Dort wird die Migros die Hausmacht übernehmen. «Das ist für Bern eindeutig zu viel», sagt Marc-Christian Riebe von der Location Services, die Geschäfts-

räume vermittelt. Für Sihlcity ist er leicht optimistischer. Doch Grösse allein sei noch kein Garant für Erfolg: «Es kommt auf den attraktiven Mix der Läden an», sagt er. Ein Blick auf die Liste der Lokale zeigt indes, dass nur ein paar wenige vertreten sind, die man nicht auch sonst wo antrifft. Kunden werden möglicherweise deshalb länger bleiben, weil sie das Parkhaus nicht mehr finden.

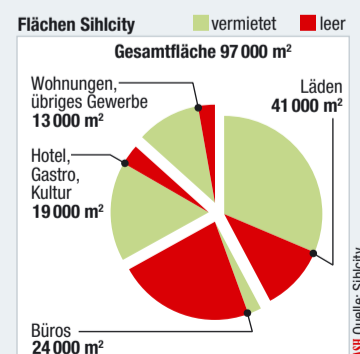
## EINKAUFEN, ESSEN, ARBEITEN, GENIESSEN, WOHNEN

Nach 25 Jahren der Diskussion und Planung entsteht auf dem Areal der ehemaligen Papierfabrik an der Sihl in Zürich-Wiedikon ein Mikrokosmos der Superlative: Sihlcity. Auf einer Nutzfläche von 97 000 Quadratmetern verbaut ein Konsortium der Grossbank Credit Suisse (Anteil: 75,8 Prozent) und der Immobilieninvestment-Gesellschaft Swiss Prime Site (Anteil: 24,2 Prozent)

rund 620 Millionen Franken. Geplant sind: 90 Verkaufsläden, 13 Restaurants, ein Kino mit 9 Sälen, ein Hotel mit 132 Zimmern (Arabella Sheraton), ein Kulturhaus, eine Diskothek, ein Fitness- und Wellnesscenter sowie 16 Mietwohnungen. Denkmalgeschützte Bauten, darunter der über 60 Meter hohe Kamin aus roten Backsteinen, wurden in die moderne Architektur einbezogen.



Sihlcity liegt zentrumsnah und nicht wie das Glattzentrum oder Spreitenbach in der Agglomeration.



Mit der Vermietung harzt es: Unter Vertrag sind erst 9 Prozent der Büro- und 74 Prozent der Lädenflächen.