

Datum: 06.12.2011

# IMMOBILIEN BUSINESS

Immobilien Business Verlags AG  
8045 Zürich  
043/ 333 39 49  
www.immobilienbusiness.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Fachpresse  
Auflage: 10'594  
Erscheinungsweise: monatlich



Themen-Nr.: 812.6  
Abo-Nr.: 1067228  
Seite: 12  
Fläche: 272'068 mm<sup>2</sup>



ARGUS   
MEDIENBEOBACHTUNG

Medienbeobachtung  
Medienanalyse  
Informationsmanagement  
Sprachdienstleistungen

ARGUS der Presse AG  
Rüdigerstrasse 15, Postfach, 8027 Zürich  
Tel. 044 388 82 00, Fax 044 388 82 01  
www.argus.ch

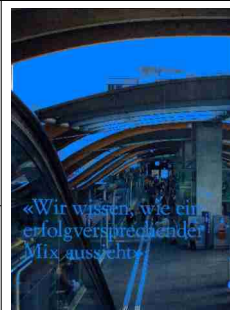
Argus Ref.: 44443896  
Ausschnitt Seite: 1/9

Datum: 06.12.2011

# IMMOBILIEN BUSINESS

Immobilien Business Verlags AG  
8045 Zürich  
043/ 333 39 49  
www.immobilienbusiness.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Fachpresse  
Auflage: 10'594  
Erscheinungsweise: monatlich



Themen-Nr.: 812.6  
Abo-Nr.: 1067228  
Seite: 12  
Fläche: 272'068 mm<sup>2</sup>





Immobilien Business Verlags AG  
8045 Zürich  
043/ 333 39 49  
www.immobiliengeschäft.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Fachpresse  
Auflage: 10'594  
Erscheinungsweise: monatlich

Themen-Nr.: 812.6  
Abo-Nr.: 1067228  
Seite: 12  
Fläche: 272'068 mm<sup>2</sup>

**SBB Immobilien** – Wenn jemand von sich sagen kann, für Liegenschaften «an bester Lage» verantwortlich zu sein, so ist dies Jürg Stöckli, seit 2010 neuer Chef von SBB Immobilien. Der gelernte Zimmermann, Absolvent Rechtswissenschaft Uni Bern, Fürsprecher und Executive MBA äussert sich zur Strategie und Immobilienbranche.

**INTERVIEW: JÜRIG ZULLIGER** – Bahnhof Bern, November 2011. Jürg Stöckli empfängt uns mitten im Bahnhof Bern in einem Restaurant. Zur rechten Hand ein Blick in die helle Bahnhofsgalerie, nach vorne der Blick in Richtung Heiliggeistkirche, draussen ein sonniger und milder Wintertag. Jürg Stöckli wird begleitet von Kommunikationschef Simon Rimle, er trägt einen stilvollen Nadelstreifenanzug, dabei eine schwarze Aktentasche mit einem iPad. «Ein Rivella Blau», sagt er zur Serviertochter. Alle Fragen beantwortet er mit voller Konzentration, bleibt beim Thema, schweift nie ab. Er ist bei allem in seiner Materie: Retail, Mietzinse, Bahnpolitik, Pendlerverhalten, Bauen, Architektur, Nachhaltigkeit, Kooperation mit Städten, Bahnpolitik, Management, Immobilienmarkt. Mal legt er seine Stirn ernsthaft in Falten, er kann laut lachen, dann wiegt er den Kopf im Kontext strategischer Fragen leicht hin und her. Seine Augen leuchten, als er, der gelernte Zimmermann, schildert, wie er vor einigen Jahren in seinem eigenen Haus im Schwarzenburgerland gebaut und umgebaut hat.

*Herr Stöckli, welche Zugstrecke fahren Sie am häufigsten?*

**JÜRIG STÖCKLI** – Da wir mit der Europaallee und sonst im Raum Zürich etliche grosse Baustellen haben, fahre ich derzeit Bern-Zürich am häufigsten. Weil in Genf La Praille ein nächstes grosses Entwicklungsprojekt in der Pipeline ist, wird es künftig sehr wahrscheinlich Bern-Genf sein.

*Was gibt Ihnen beim Zug fahren durch den Kopf? Welche Bilder sehen Sie vor sich?*

Ein wirklich schönes Gefühl, wenn man in Zürich einfährt! Schon ab Altstetten fängt es an, wo unser Projekt West-Link wächst. All die Baukräne und Areale, die

wir entwickeln. Wir haben viele Top-Anlageobjekte an besten, zentralen Lagen. Unser Portfolio ist aber sehr heterogen. Bei den rund 800 Bahnhöfen handelt es sich nur zum Teil um die grossen RailCity Bahnhöfe, um grössere Objekte. Rund 750 Bahnhöfe sind von mittlerer und kleinerer Grösse. Da habe ich zum Teil auch andere Bilder im Kopf.

*Welche denn? Und sehen Sie auch negative Bilder?*

Nehmen wir als Beispiel Wohlen. Da haben wir noch Probleme punkto Sicherheitsgefühl aufgrund von Randständigen. Wir müssen uns zudem im Klaren darüber sein, dass etwa 50 Prozent aller Bahnhofsgebäude unter Denkmalschutz stehen. Dadurch sind wir gebunden, diese Objekte müssen erhalten und gepflegt werden. Oft sind es hervorragende Zeugen der Bahngeschichte. Die Bahnhöfe sind unsere Visitenkarte, der entscheidende Zutrittspunkt zu den Bahnanlagen, aber viele davon können kaum kostendeckend betrieben werden.

*Suchen Sie die Kooperation mit Städten und Gemeinden?*

Ja, wir wollen unseren Kundinnen und Kunden einen wirklich guten Service bieten. Das heisst einen gedeckten Warteraum, geöffnete Toiletten. Selbstverständlich muss allen klar sein, dass sich an den Bahnhöfen nicht nur unsere Bahnkunden aufhalten. Im Idealfall ergibt sich deshalb eine Kooperation mit den Städten, um die Bahnhöfe betreiben und einen guten Qualitätsstandard anbieten zu können. Dazu gehören auch Veloabstellplätze sowie Park + Rail.

*Gibt es Probleme mit Vandalismus an Bahnhöfen?*

Das ist ohne Zweifel ein Thema, denn die



Immobilien Business Verlags AG  
8045 Zürich  
043/ 333 39 49  
www.immobilienbusiness.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Fachpresse  
Auflage: 10'594  
Erscheinungsweise: monatlich

Themen-Nr.: 812.6  
Abo-Nr.: 1067228  
Seite: 12  
Fläche: 272'068 mm<sup>2</sup>

SBB sind als Massentransportmittel mit täglich einer Million Kunden ein Teil der Gesellschaft. Die Verhältnisse waren teils unzumutbar. Daran müssen wir arbeiten, und es ist künftig eine wichtige Aufgabe von SBB Immobilien, an den Bahnhöfen ein positives Gesicht zeigen zu können. Es ist aber auch ein gesellschaftspolitisches Thema. Viele Leute denken nicht an diejenigen, die den Abfall, den sie liegen lassen, wieder wegräumen müssen. ▶





Immobilien Business Verlags AG  
8045 Zürich  
043/ 333 39 49  
www.immobilienbusiness.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Fachpresse  
Auflage: 10'594  
Erscheinungsweise: monatlich

Themen-Nr.: 812.6  
Abo-Nr.: 1067228  
Seite: 12  
Fläche: 272'068 mm<sup>2</sup>

*Ist diese Zusammenarbeit mit den Städten auch für Projektentwicklungen verstärkt worden?*

Dies ist ein sehr zentraler Aspekt. Nehmen wir als Beispiel die Europaallee in Zürich. Früher lag dieses Gelände im Dornröschenschlaf mit einigen Gleisen, Güterschuppen und Baracken. Heute können wir viele Objekte und Grundstücke an den allerbesten Lagen umnutzen und weiterentwickeln. Dazu brauchen wir die Zusammenarbeit mit den Stadtbehörden, sei es für die Erarbeitung eines Gestaltungsplans, für die baurechtlichen Voraussetzungen oder die Begleitung in der Jury für Architekturwettbewerbe. Im Übrigen setzt die Integration neuer Projekte die Einbindung von Quartierbevölkerung und Stadtbehörden voraus. In der Europaallee wächst eine völlig neue Identität für einen neuen Stadtteil, das geht nur, wenn Stadtmütter und -väter auch dafür eintreten. Wir wollen nicht einfach so 80 000 Quadratmeter BGF hinstellen. Von der Qualität der Europaallee zeugt im Übrigen die Tatsache, dass rund ein Viertel der Fläche als öffentliche Zone ausgeschieden wird. Öffentliche Räume spielen eine grosse Rolle.

*Die SBB Immobilien sind meist in einen Ausbau von Infrastruktur und Bahnanlagen eingebunden. Wie sind hier die Eigentümerverhältnisse eigentlich geregelt?*

Die ganzen Gleisanlagen, Trassen, Zugänge und Perrons gehören der Infrastrukturdivision der SBB. Die kommerziell nutzbaren Objekte gehören zu SBB Immobilien. Früher gab es für jeden Bahnhof einen Bahnhofsvorstand, der für alles zuständig war. Wir möchten diese klare Zuständigkeit mit einem bei Immobilien angesiedelten Bahnhofmanagement ab nächstem Jahr wieder aufleben lassen. Das ist ein Bekenntnis zur integrierten Bahn. Auch die Städte werden damit klar einen zuständigen Ansprechpartner bei den SBB haben.

*Die Retailflächen in den grossen Bahnhöfen gelten als «Cash Cow». Wie entwickeln sich*

*hier die Umsatzmieten?*

Unsere Lagen sind ohne Zweifel sehr frequenzstark und profitieren auch von den liberalen Öffnungszeiten. Der Bahnhof Zürich verzeichnet zum Beispiel täglich 400 000 Besucher. Mit der Eröffnung der Durchmesserlinie 2014 wird diese Zahl sogar noch steigen. Die Umsatzzahlen im Retailgeschäft sehen wir monatlich. Jüngst stagniert die Konsumstimmung etwas, und zwar wegen der Griechenland- und Eurokrise. Dies ist leicht spürbar, allerdings auf einem wirklich hohen Niveau.

*Welchen Laden- und Dienstleistungsmix wollen Sie an den Bahnhöfen?*

Uns ist der Service für die Bahnreisenden und Pendler sehr wichtig. Ein wichtiger Eckpfeiler in jedem Bahnhof ist Gastronomie, auch Fast Food, Geschenkartikel, Apotheke, Blumen, Kleider, Reinigung, Coiffeur oder Bancomat. Die Produktpalette muss passend sein. In Verbindung mit einem Reiseerlebnis oder einer Wartezeit am Bahnhof wird man keinen Fernseher kaufen, man sucht auch keinen Baumarkt.

*Wären aber noch mehr Läden im gehobenen Segment für Sie interessant, etwa Uhren und Mode?*

Läden für teurere Uhren würde ich nicht ausschliessen, aber das Angebot muss sich nach den Bedürfnissen unserer Kunden richten. Wir führen übrigens jedes Jahr Befragungen bei rund 6000 Kunden durch, und wissen aus langer Erfahrung, wie der erfolversprechende Mix aussieht.

*Was können Sie den Bahnkunden an den vielen kleineren und mittleren Bahnhöfen bieten?*

An den weniger zentralen Lagen sind zunächst natürlich keine Umsatzmieten, sondern eher Fixmieten üblich. Über den Mietpreis ist eine gewisse Querfinanzierung möglich, aber wir können die Retailflächen natürlich nirgends umsonst anbieten. Dort, wo die Publikumsfrequenzen für Läden zu gering sind, kommen heute Selbstbedienungsautomaten infrage. Es



Immobilien Business Verlags AG  
8045 Zürich  
043/ 333 39 49  
www.immobilienbusiness.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Fachpresse  
Auflage: 10'594  
Erscheinungsweise: monatlich

Themen-Nr.: 812.6  
Abo-Nr.: 1067228  
Seite: 12  
Fläche: 272'068 mm<sup>2</sup>

gibt heute für solche Automaten bereits technisch sehr fortschrittliche Lösungen.

*Bahnhöfe prägen oft das Stadtbild, ja das öffentliche Postkartenimage einer ganzen Stadt. Wie stellen Sie gute Architektur sicher?*

Bahnhöfe sind zugleich der Imagerträger der SBB überhaupt. Wir legen Wert auf eine gute Architektur. Das heisst, es gibt keine grösseren Bauvorhaben, ohne dass durch ein Konkurrenzverfahren, Studienaufträge und Architekturwettbewerbe das passende Projekt auserkoren wird. In unserem Fall kommt es darauf an, dass sich die Architektur harmonisch ins städtebau-

liche Umfeld einfügt. Ein Gebäude muss für unsere Kundschaft nachhaltig sein – im Sinne von Ökologie, Wirtschaft und sozialen Aspekten. Für die Entwicklung der Europaallee in Zürich führen wir sogar für die einzelnen Baufelder Architekturwettbewerbe durch, für Genf La Praille ist die gleiche Vorgehensweise vorgesehen. Dabei kommen oft sehr renommierte Architekturbüros zum Zug.

*Was heisst für Sie Nachhaltigkeit?*

Das Thema ist uns sehr wichtig. Nachhaltigkeit ist sogar im Gesamtkonzern SBB als eines von neun Konzernzielen festgelegt. ▶

## «Bahnhöfe sind unsere Visitenkarte»



SBB Immobilienstrategie Jürg Stöckli: «Innerhalb der SBB als Unternehmen sind vor allem der Fernverkehr und Immobilien Ertragspfeiler.»



Immobilien Business Verlags AG  
8045 Zürich  
043/ 333 39 49  
www.immobilienbusiness.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Fachpresse  
Auflage: 10'594  
Erscheinungsweise: monatlich

Themen-Nr.: 812.6  
Abo-Nr.: 1067228  
Seite: 12  
Fläche: 272'068 mm<sup>2</sup>

Über 70 Prozent unseres Strombedarfs decken wir aus erneuerbaren Energien, das heisst vor allem Wasserkraft. Dies zieht sich wie ein roter Faden bei SBB Immobilien durch. Wir nutzen Fernwärme, erstellen wenn möglich Fotovoltaikanlagen, setzen auf Minergie, immer mehr auch auf Minergie-P und Minergie-Eco.

*Was ist die übergeordnete Strategie von SBB Immobilien?*

Wir wollen unseren Kunden Qualität bieten. Dazu hegen und pflegen wir die Bahnhöfe und entwickeln sie weiter zu modernen Dienstleistungszentren. Mit den Arealentwicklungen geht es uns darum, Bahnhofquartiere als Ganzes aufzuwerten. Einen Mehrwert wollen wir zudem besonders dort schaffen, wo wir selbst in die Infrastruktur investieren. Durch den Ausbau der Bahninfrastruktur im Raum Zürich, Basel, Genf und anderswo ergibt sich rundherum ein Mehrwert. Die so geschaffenen Werte wollen wir natürlich möglichst lange selbst als Eigentümer an diesen Standorten nutzen und im Unternehmen behalten. Bahn- und Verkehrsanlagen erzeugen erfahrungsgemäss einen grossen Impact auf das lokale Umfeld.

*Es gibt aber keinen Eigentümer, der von SBB Immobilien Dividenden erwartet, oder?*

Der Bundesrat erwartet von uns, dass wir das Portfolio marktorientiert bewirtschaften und die nachhaltige Wertsteigerung sicherstellen. Ein angemessener Gewinn aus der Bewirtschaftung dient als Beteiligung an der Sanierung der SBB-Pensionskasse,

für Ausgleichszahlungen an die Division Infrastruktur und zur unternehmerischen Weiterentwicklung. Nach all diesen Zahlungen präsentieren wir normalerweise eine ausgeglichene Rechnung.

*Der Immobilienmarkt in der Schweiz boomt. Wie ist das für SBB Immobilien spürbar?*

Selbstverständlich sind wir ein Marktteilnehmer wie alle anderen auch. Wir sind an guten wie an weniger guten Lagen den Marktkräften ausgesetzt. Während aber andere Investoren laufend die Werte in ihrem Portfolio den Marktpreisen anpassen, führen wir in der Bilanz Buchwerte von Immobilien und Grundstücken. Diese Buchwerte ergeben sich aus den Anschaffungswerten abzüglich der Abschreibungen, aber es sind keine Marktwerte.

*Ist der Schweizer Immobilienmarkt überhitzt?*

Es gibt sicher gewisse Anzeichen in diese Richtung, etwa an Seelagen oder in Tourismusorten. Wenn die Banken in der Kreditpolitik diszipliniert bleiben, ist nach meiner Meinung keine Hysterie am Platz. In unserem Segment erachte ich die Nachfrage als sehr stabil. Wir sind ja nicht schwerwichtig im Eigenheimmarkt tätig.

*Liessen sich im jetzigen Umfeld nicht gute Verkaufserlöse erzielen?*

Wie erwähnt, müssen wir uns im Klaren sein, dass unser Portfolio heterogen ist. Rund die Hälfte aller Bahnhofgebäude steht unter Denkmalschutz, für viele Spezialobjekte lässt sich kaum ein Marktwert



«Wir wissen, wie ein  
erfolgsversprechender  
Mix aussieht»

Immobilien Business Verlags AG  
8045 Zürich  
043/ 333 39 49  
www.immobilienbusiness.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Fachpresse  
Auflage: 10'594  
Erscheinungsweise: monatlich

Themen-Nr.: 812.6  
Abo-Nr.: 1067228  
Seite: 12  
Fläche: 272'068 mm<sup>2</sup>

schätzen. Das gilt zum Beispiel für Industrieanlagen mitten in einem Gleisfeld. Solche Bauten sind nicht marktgängig, weil es kaum einen anderen Eigentümer gibt, dem sie etwas nützen würden.

*Bei der Europallee haben Sie aber ein attraktives Baufeld der UBS verkauft. Weshalb?*

Wir richten uns nach dem Grundsatz, dass wir gute Lagen, bei denen sich durch neue Infrastrukturanlagen ein Mehrwert ergibt, selbst im Eigentum behalten. Da unsere Finanzmittel für Investitionen aber nicht beliebig gross sind, kommt es da und dort natürlich zum Verkauf an Dritte. Auch in den nächsten Jahren planen wir Veräusserungen in der Grössenordnung von jährlich rund 150 Millionen Franken.

*Machen wir mal ein Gedankenexperiment – könnte man aus SBB Immobilien nicht eine begehrte Braut, eine AG machen und die erfolgreich an die Börse bringen?*

Es wäre sicher spannend, ob so ein Angebot bei den Anlegern überzeichnet würde. Es gäbe ohne Zweifel Einmaleffekte, aber ein solcher Schritt im Sinne von Shareholder Value entspricht nicht der langfristigen strategischen Ausrichtung der SBB. Den Bahnhöfen kommt eine wichtige Funktion als Drehscheibe und Zutrittspunkt zur Bahn zu. Die können wir schlicht gar nicht verkaufen. Eine solche Strategie müsste der Bund als Eigentümer beschliessen. Es wäre aber kaum ratsam.

*Warum nicht?*

Sonst müsste einfach der Bund beziehungsweise der Steuerzahler höhere Beiträge leisten. Eine forcierte Verkaufsstrategie wäre natürlich noch mit dem Risiko verbunden, dass wir am Ende nur noch weniger attraktive Objekte im Portfolio hät-

ten, für die sich sonst niemand interessiert. Weiter kommt dazu, dass wir intern als Service Provider Leistungen für die SBB erbringen. Vor allem mit dem Betrieb von Industrieanlagen und mit dem Bau und der Bewirtschaftung unserer eigenen Bürogebäude. Im Sinne einer Stärkung unserer Rolle als Arbeitgeber planen wir gerade bei den eigenen Büroimmobilien noch aktiver als bisher, eigene hochstehende Projekte zu realisieren. In Bern-Wankdorf und in Zürich-Altstetten realisieren wir für den eigenen Bedarf neue Büroimmobilien, mit einem modernen Multi-Space-Konzept.

*Was können Sie selbst am besten in Ihrem Job?*

Ich pflege sehr viele Interessen, das war mit ein Grund dafür, diese Stelle anzunehmen. Ich finde dieses höchst heterogene Portfolio ungemein spannend, das gibt es so sonst nirgends in der Immobilienbranche. Und diesen Mix hat man dann gleich mehrfach, im Mittelland, in der Ostschweiz, Romandie und im Tessin. Ich hatte im Kern immer mit Immobilien zu tun, zuerst als Zimmermann, als Jurist machte ich Gestaltungspläne und Mietverträge, bei Privera kam der Bereich Bewirtschaftung dazu. So habe ich in Immobilienfragen ein breites Spektrum und kenne den ganzen Lebenszyklus von Liegenschaften. Heute führe ich das Gesamtunternehmen, und ich denke, ich kann gut mit Menschen umgehen, Menschen motivieren.

*Haben Sie für sich selbst ein Bauprojekt realisiert?*

Ich habe von meinem Vater ein grosses, 170-jähriges Berner Bauernhaus im Schwarzenburgerland geerbt. Bei diesem Objekt habe ich selbst als Zimmermann mehrmals gebaut und umgebaut. ♣



«Wir wissen, wie ein  
erfolgsversprechender  
Mix aussieht»

Immobilien Business Verlags AG  
8045 Zürich  
043/ 333 39 49  
www.immobilienbusiness.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Fachpresse  
Auflage: 10'594  
Erscheinungsweise: monatlich

Themen-Nr.: 812.6  
Abo-Nr.: 1067228  
Seite: 12  
Fläche: 272'068 mm<sup>2</sup>

## Herr über SBB-Grundstücke und Bahnhöfe

**(jz) Jürg Stöckli** Geboren am 30. Mai 1969 in Bern (Sternzeichen Zwillinge)  
**Karriere:** Jürg Stöckli absolvierte eine Erstausbildung als Zimmermann, Lizentiat der Rechtswissenschaften an der Universität Bern, Ausbildung zum Bernischen Fürsprecher, Executive MBA an der Universität St. Gallen. Mehrere Jahre in der Privatwirtschaft tätig.  
**Funktion:** Seit Dezember 2010 ist Stöckli Leiter der Division Immobilien und Mitglied der Konzernleitung SBB.  
Der 42-jährige gelernte Zimmermann und Jurist war bereits von 2001 bis 2006 in verschiedenen Funktionen bei SBB Infrastruktur und Immobilien tätig. Von 2005 bis Ende 2006 war er Mitglied der Geschäftsleitung SBB Immobilien und leitete den Bereich «Recht und Beschaffung». Jürg Stöckli verfügt über ein Executive MBA der Universität St. Gallen und ein Patent als Bernischer Fürsprecher. Während vier Jahren war er auch beim national tätigen Immobiliendienstleister Privera AG tätig, zuerst als Niederlassungsleiter in Zürich, dann als Leiter der Region Ost. Ab 1. September 2008

übernahm er zusätzlich die strategische Führung der Tochterfirma Privera Services AG mit knapp 1000 Mitarbeitenden und war verantwortlich für die technische und infrastrukturelle Betreuung der Liegenschaftsobjekte. Als Leiter SBB Immobilien hat Stöckli schon allein aufgrund der Grösse und Bedeutung des SBB-Portfolios einen der wichtigsten Managementpositionen in der hiesigen Branche inne: Zum Portfolio gehören 4000 Grundstücke mit 3500 Gebäuden; die SBB-Grossbahnhöfe generieren einen jährlichen Detailhandels- und Gastronomieumsatz von beinahe 1,5 Milliarden Franken. SBB-CEO Andreas Meyer meinte nach der Wahl von Jürg Stöckli: «Ich freue mich, dass wir mit Jürg Stöckli einen kompetenten Immobilien-Fachmann und Kenner der SBB und des SBB Immobiliengeschäfts als Nachfolger von Urs Schlegel gewinnen konnten. Jürg Stöckli kennt die Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden, aber auch die Anliegen der Schweizer Städte.»

[www.sbb.ch/immobilien](http://www.sbb.ch/immobilien)