

Zürich

«Bin schon ein wenig stolz auf den Glattpark»

Immobilienmanager Bernhard Ruhstaller ist seit elf Jahren der Mann, der im Glattpark den Überblick behält. Dass der neue Stadtteil boomt und viel schneller wächst als erwartet, ist auch sein Verdienst.

Mit Bernhard Ruhstaller sprach Liliane Minor

Sie werden nicht nur von den Investoren als «Mister Glattpark» wahrgenommen...

... ich war gestern an einem Apéro, da war die halbe Schweizer Immobilienwelt. Und was ist, wenn ich in ein Häppchen beissen will? Dann kommt dieser und jener, hallo Beny, im Glattpark läuft's gut, oder? Im Grunde wollen sie alle ihre Vermutungen und Halbinformationen bestätigt bekommen.

Mühsam.

Nun, mühsam ... es heisst einfach, der Job hört nie auf. Ich muss dann zum Beispiel wissen, aha, mein Gesprächspartner war vor fünf Jahren einmal im Showroom, und seine Firma ist die Schwesterfirma jenes Investors, und so weiter.

Sie müssen ein ganzes Netzwerk im Kopf haben.

Ja, dabei sollte so ein Apéro locker sein. Aber ich muss immer abwägen, wem ich was sagen kann. Meist verpacke ich meine Antworten in Geschichten. Diese Art ist mit ein Grund, warum ich diese Position habe.

Sie haben diese Position, weil Sie Geschichten erzählen können?

Die Immobilienbranche ist meist eine strenge Geschichte, sehr abgeschottet, trocken, oft anonym. Ich versuche in einfachen Worten und mit simplen Prospekten zu sagen, was zu sagen ist. Bei einem so grossen Projekt braucht es jemanden, der erklären kann und der spürt, ob er Frau Meier von Glattbrugg etwas erklärt oder dem Zürcher Stadtrat oder einem Investor. Kommt hinzu: Die meisten Grundbesitzer sind nicht von hier, haben von früher keinen Bezug zum Glattpark. Ungewohnt ist auch, dass Grundbesitzer und Investoren hier Teil eines Ganzen sind.

Ihr Job ist es auch, den Blick aufs grosse Ganze zu behalten?

Ja, ich bilde mit Informationen den Boden und mit dem Blick aufs Ganze das Dach. Ich muss dabei absolut unabhängig sein. Und ich muss wissen, wann ich weghören muss oder das Gehörte nicht weitergeben darf.

Sie wissen alles, aber dürfen nichts sagen?

Nicht ganz. Ich erzähle Ihnen dazu eine Geschichte: Einmal rief mich ein Investor an, der ein Grundstück kaufen wollte, und fragte: Beny, wie viel muss ich bieten? Wenig später rief der Verkäufer des-



Immobilienvermarkter Bernhard Ruhstaller ist «Mister Glattpark». Foto: Doris Fanconi

selben Grundstücks an und fragte, was er verlangen könne. Marktpreise sind in der Regel eben nicht öffentlich.

Kommen Sie so nicht manchmal in peinliche Situationen?

Inzwischen bin ich zum Routinier geworden. Und ich habe Freude daran bekommen, solche Sachen spielerisch anzugehen. Ich habe auch das Glück, dass mir noch nie eine Panne passiert ist.

Macht Ihnen die Grösse dieses Projekts nicht manchmal Angst?

Angst eigentlich nicht ... Die Mechanismen sind dieselben, ob es um 1000 oder um 700 000 Quadratmeter geht.

Was sind denn die Mechanismen?

Am Schluss geht es immer um die Frage: Für wen ist das Projekt bestimmt? Das versuche ich, mir vorzustellen.

Sie brauchen viel Vorstellungskraft.

Stimmt. Wenn ich sage, ich würde etwas so und so machen, ist das zur Hälfte Bauchgefühl, zur Hälfte Erfahrung. Da staune ich manchmal selbst, dass ich offenbar das Gefühl dafür habe.

Sie staunen über Ihr Gefühl?

Ja, oft im Rückblick. Ich denke immer, das kann doch jeder, aber offenbar ist das nicht so. Ich erinnere mich an ein Fernsehinterview, das ich zu Beginn der

ersten Bauetappe gegeben habe. Der Journalist fragte mich: Will da überhaupt jemand wohnen, bei dem Autobahn- und Fluglärm? Und ich sagte damals, der Lärm ist kein Thema. Und er ist tatsächlich keins.

Wie kamen Sie zu dieser Einschätzung?

Naja, das ist so etwas, wofür ich im Nachhinein belohnt wurde, aber so ganz sicher war ich damals nicht.

Es gehört viel Selbstbewusstsein zu Ihrem Job.

Und Vertrauen. Sie können ein noch so gutes Bauchgefühl und noch so viel Selbstbewusstsein haben, wenn Ihnen die Leute nicht vertrauen. Ein Beispiel: Ich musste zweimal bei einem grossen möglichen Investor anfragen, der zwei Häuser im Glattpark kaufen wollte. Die Fachleute waren damals sehr vorsichtig, fragten mich: Beny, kommt die Glattalbahn? Kommt der See? Was ist mit dem Fluglärm? Es war natürlich nicht so, dass das Entscheidungsgremium entschieden hat, weil der Beny das und das gesagt hat, kaufen wir. Aber meine Einschätzung war einfach ein Mosaikstein.

Wie viel Einfluss haben Sie auf die Ausgestaltung des Glattparks?

Was wo gebaut werden darf, war bereits klar, als ich hier anfang. Wo ich Einfluss zu nehmen versuche, ist bei den Grundeigentümern und beim Marketing. Ich möchte einen funktionierenden Glattpark erreichen, eine gute soziale Durchmischung mit bezahlbaren Wohnungen. Da versuche ich zu steuern.

Gehen Sie auch mal zu einem Investor und sagen, was du da planst, passt nicht zum Nutzer?

So direkt nicht. Das läuft subtil.

Haben Sie eine gewisse Macht?

Ja, könnte sein, obwohl ich sie nicht gesucht habe. Ich tue nur meine Arbeit.

Liegt Ihnen etwas daran, bekannt zu sein?

Nein... ja... also ein wenig stolz bin ich natürlich schon auf den Glattpark, er ist schon ein wenig mein Kind geworden. Jeder ist ja ein wenig eitel.

Viele, die mit Ihnen zu tun hatten, sagen, ohne Ruhstaller wäre der Glattpark nicht, was er ist.

Ach, ich bin ein einfacher Mensch und versuche nur, meinen Job gut zu machen. Ich glaube daran, was ich erzähle. Und ich habe - neben dem grossen Ganzen - einen Blick für Kleinigkeiten.

Bernhard Ruhstaller
Immobilienfachmann und Turner

Bernhard (Beny) Ruhstaller ist seit 2003 Geschäftsführer des Gebietsmarketings Glattpark, einem freiwilligen Zusammenschluss der Grundeigentümer im Glattpark. Der Immobilienfachmann ist aber auch an anderen grossen Projekten, etwa an der Entwicklung des Sulzer-Areals in Winterthur, beteiligt. Ruhstaller ist 52 und Vater von zwei erwachsenen Kindern. Nebenbei ist er im Kunstturnverband aktiv. (leu)

Was für Kleinigkeiten?

Zum Beispiel das Ortsschild. Glattpark ist seit vier Jahren eine Ortschaft, aber bis vor wenigen Tagen gab es bei der Autobahnausfahrt von Seebach her noch keinen Wegweiser nach Glattpark. Mir fallen solche Dinge auf, auch wenn ich dafür keinen expliziten Auftrag habe. Oder damals, beim ersten Event für Investoren, mitten auf der grünen Wiese: Da liess ich Strassenschilder anfertigen und dort aufstellen, wo Strassen geplant waren. Wir fuhren dann durch den Park, und die Investoren haben Fotos geknipst wie japanische Touristen.

Wie kommen Sie auf solche Ideen?

Keine Ahnung. Das kommt von da drinnen, das kann man nicht steuern.

Wenn Sie jetzt so durch das Quartier gehen: Entspricht es Ihren Vorstellungen?

Ich habe ein wenig Angst, dass die Gebäudeanreihung zu uniform wird. Man dachte in der Bewilligungsphase extrem kantig und eckig bei der Stadt. Manche Vorschriften hätten durchaus offener sein können. Vorschriften macht man ja nur, weil man Angst vor einer bestimmten Fehlentwicklung hat. Andererseits hat man sich zu wenig Gedanken und zu wenig Marktklärungen über die Ausgestaltung des Boulevards gemacht. Aber man kann niemandem daraus einen Vorwurf machen. Als man plante, wusste ja wirklich niemand, wie man einen so grossen Stadtteil entwickelt.

Was tun Sie, wenn der Glattpark gebaut ist?

Ich habe genügend Projekte und Ideen. Ich bin bereits daran, meinen Abgang zu planen. In zwei bis drei Jahren braucht es das Gebietsmarketing in der Form nicht mehr. Und ich will nicht, dass die Grundeigentümer irgendwann überlegen müssen, wie sagen wirs dem Ruhstaller, dass es ihn nicht mehr braucht.

Anzeige

DAS UNMÖGLICHE WIRD MÖGLICH

ab **Fr. 23'690.-**



CITROËN GRAND C4 PICASSO TONIC
KUNDENVORTEIL
bis zu **Fr. 9'400.-**

- Nebelscheinwerfer
- Klimaanlage
- Radio CD-Player MP3

ab **Fr. 12'990.-**



CITROËN C3 TONIC PACK
KUNDENVORTEIL
bis zu **Fr. 6'400.-**

- Paket Look
- Klimaanlage
- Radio CD-Player MP3

ab **Fr. 17'990.-**



CITROËN C4 TONIC
KUNDENVORTEIL
bis zu **Fr. 8'000.-**

- Connecting Box
- Klimaanlage
- Radio CD-Player MP3

+ LEASING 3,9 %

Entdecken Sie unsere Angebote unter www.citroen.ch



CITROËN

CRÉATIVE TECHNOLOGIE

CITROËN empfiehlt TOTAL

Die Angebote gelten für alle zwischen dem 1. und dem 30. April 2012 verkauften und immatrikulierten Fahrzeuge, im Rahmen des verfügbaren Lagerbestands. Citroën C3 1.1i 60 5-Gang-Manuell Tonic, Katalogpreis Fr. 18'390.-, Rabatt Fr. 2'400.-, Cash Bonus Fr. 4'000.-, Fr. 17'990.-, + Paket Klimaanlage mit Radio CD-Player MP3 im Wert von Fr. 1'800.- für nur Fr. 1'000.-, Gesamtpreis Fr. 12'990.-, Verbrauch gesamt 5,9 l/100 km; CO₂-Emission 137 g/km; Treibstoffverbrauchs-kategorie D. C4 1.4 VTI 95 5-Gang-Manuell Tonic, Katalogpreis Fr. 26'050.-, Rabatt Fr. 4'060.-, Cash Bonus Fr. 4'000.-, Fr. 17'990.-, gesamt 6,1 l/100 km; CO₂ 140 g/km; Kategorie C. Grand C4 Picasso 1.6 VTI 120 5-Gang-Manuell Tonic, Katalogpreis Fr. 32'000.-, Rabatt Fr. 4'310.-, Cash Bonus Fr. 4'000.-, Fr. 23'690.-, gesamt 6,9 l/100 km; CO₂ 159 g/km; Kategorie D. Grand C4 Picasso 1.6 e-HDi 110 Airdream EG56 Swiss Style, Katalogpreis Fr. 42'050.-, Rabatt Fr. 5'460.-, Cash Bonus Fr. 4'000.-, Kundenvorteil Fr. 9'460.-, gesamt 5,4 l/100 km; CO₂ 132 g/km; Kategorie A. 3,9 % Leasing-Beispiel. C4 1.4 VTI 95 5-Gang-Manuell Tonic, Fr. 17'990.-, 48 Monatsraten zu Fr. 149.-, 10'000 km/Jahr, Restwert Fr. 7'012.-, erste Rate um 30 % erhöht. Effektiver Jahreszins 3,97 %. Vollkaskoversicherung obligatorisch. Unter Vorbehalt der Genehmigung durch Citroën Finance, Division der PSA Finance Suisse SA, Ostermündigen. Eine Kreditvergabe ist verboten, falls sie zur Überschuldung des Konsumenten führt. CO₂-Durchschnitt aller angebotenen Fahrzeugmodelle 159 g/km. Empfohlene Verkaufspreise. Die Angebote gelten für Privatkunden, nur bei den an der Aktion beteiligten Händlern, nicht mit dem Flottenrabatt kumulierbar. * Gilt nur für Fahrzeuge aus dem derzeitigen Lagerbestand.