

Und stetig wächst Glattpark – im Fokus: Bernhard Ruhstaller

Herr Ruhstaller, Glattpark wächst und wächst. Was ist das Konzept?

Verschiedene Faktoren haben zum gelungenen Start beigetragen: Das Vertrauen der Investoren konnte gewonnen werden, die Endnutzer haben das Entwicklungsgebiet Glattpark verstanden und akzeptiert und zudem konnte nach sieben Jahren Aufbauarbeit ein starke Identität geschaffen werden.

Sie haben von verschiedenen Bauetappen gesprochen, was steht denn noch an?

Vorerst sind die Hochbauten der ersten Etappe realisierbar. In der zweiten Etappe, welche sich räumlich bis an die Grenze zur Stadt Zürich erstreckt, werden gegen Ende 2010 und 2011 die ersten Hochbauten erwartet.

Das Projekt Glattpark ist gigantisch. Können Sie uns die Dimensionen in Zahlen näher bringen?

Die Planungszeit erstreckte sich von 1957 bis ins Jahr 2000, mit der Inkraftsetzung des Quartierplans und den Sonderbauvorschriften. Das Quartierplangebiet hat eine Grösse von 67.4 ha, davon sind 12.4 ha ausgeschieden für den bereits realisierten Opfikerpark. Das Einwohner- und Arbeitsplatzpotential liegt je zwischen 6'000 und 9'000 Personen.

Wichtig bei Projekten in dieser Grössenordnung ist die sorgfältige Planung auf verschiedenen Ebenen (sozial, baulich, infrastrukturell, Verkehrskonzept, Schulen, etc.) Wie wird dem Rechnung getragen?

Genau, das Entwicklungsgebiet Glattpark zeigt exemplarisch, dass die in der Planungsphase festgelegten Parameter im Markt später zu starr wirken können. In Bereichen mit wenig Vorgaben wären mehr Regelungen kein Nachteil gewesen. Da im aktuellen Fall bereits zehn Jahre zwischen Planungsbeginn und derzeitigem Markteintritt liegen und sich die zukünftigen Marktverhältnisse kaum vorhersehen lassen, ist es wichtig, dass die Behörden und die Grundeigentümer in Gesprächen und Verfahren zu Richtungskorrekturen bereit sind.

Die gesamte Region Glattal ist grossen Veränderungen unterworfen. Wie sehen Sie die Zukunft der Region?

Wir sind von einer weiteren prosperierenden Entwicklung überzeugt, auch wenn vor allem die Nachfrage nach Büroraum – auch in der Flughafenregion – nachlassen wird. Das Entwicklungsgebiet Glattpark profitiert in der Standortgunst in Konkurrenz mit anderen Anbietern von seiner kaum zu übertreffenden Gesamtqualität.

Ergab und ergibt es Kooperationen mit anderen Projekten?

Neben dem regelmässigen Austausch mit den Verkehrsbetrieben Glattal (VBG), glow., Nachbarn und der Stadt Zürich (Leutschenbach) gibt es keine Kooperationen im Projektentwicklungsbereich.

Wie gestaltet sich die Anbindung an das «alte» Opfikon?

Die Stadt Opfikon bemüht sich sehr, dass der neue Stadtteil Glattpark die Anbindung an Glattbrugg und Opfikon findet. Sie hat auch die letztjährige Gründung eines Quartiervereins der ersten rund 1'200 Bewohner unterstützt. In der Bereitstellung der benötigten Infrastruktur ist die Stadt Opfikon jedoch von den Grundeigentümern abhängig.

Worin genau besteht Ihre Aufgabe?

Das Gebietsmarketing Glattpark ist ein freiwilliger Zusammenschluss der Grundeigentümer im Entwicklungsgebiet Glattpark. Bis auf einen sind alle der 28 Grundeigentümer des Entwicklungsgebiets Mitglied, wie auch wichtige Nachbarn. Als Geschäftsführer bin ich seit 2002 für die Marketing- und Kommunikationsbelange aus der Sicht der Grundeigentümer verantwortlich. Der Showroom und der Internetauftritt (www.glattpark.ch) sind die Schlüsselemente im Marktauftritt. Die Führung des Gebietsmarketing ist ein Mandat der acasa Immobilienmarketing, wo ich geschäftsführender Partner bin.

Und zum Schluss: Wohnen Sie selbst in Glattpark?

Meinen urbanen Hintergrund entnehme ich meiner Erfahrung aus der Stadt Zürich, wo ich geboren und aufgewachsen bin. Beruflich beschäftige ich mich mit der Entwicklung von grösseren Stadtteilen, wohnhaft bin ich zum Kontrast aber in einer kleinen Gemeinde auf dem Lande.



Bernhard Ruhstaller, Leiter Gebietsmarketing Glattpark, ist in Zürich aufgewachsen und hat sich in den letzten fünfzehn Jahren eine breite Erfahrung im Immobilienbereich angeeignet und schloss die Ausbildung zum dipl. Immobilien-Treuhänder erfolgreich ab. Seit 2003 ist er Geschäftsführender Partner der Firma acasa Immobilienmarketing in Glattpark (Opfikon), welche sich ausschliesslich mit Immobilien-Marketing und Immobilien-Strategien befasst. Neben anderen Mandaten führt er seit sieben Jahren das Gebietsmarketing Glattpark als Geschäftsführer. Als Dozent für Immobilien-Marketing ist er an Immobilien-Schulen tätig und Co-Autor des Buchs «Immobilien-Marketing – Mehrwert für Liegenschaften»

Zora Schaad