

# Bern



Exklusive Lage: Die Liegenschaft an der Berner Schauplatzgasse. Foto: Nicole Philipp

## Zuger Unternehmer plant Luxus-Wohnungen in Altstadt

**Airbnb für Vermögende** Bis zu 1000 Franken pro Nacht: Ein Entrepreneur investiert in Prunk-Apartments an exklusiver Lage – ähnliche Angebote nehmen in Bern zu.

Carlo Senn

Auf den Aussentüren des Sandsteingebäudes an der Berner Schauplatzgasse prangt der Name «Moonshot». Das steht im Englischen dafür, das Unerreichbare zu schaffen, quasi nach den Sternen zu greifen. Treiber der Pläne ist ein Zuger Unternehmer namens Alexander Hübner.

Im Gebäude zwischen Bahnhof und Bundesplatz befand sich lange Jahre die Beiz «gut gelaunt». Käuferin der Liegenschaft ist die neu gegründete OSCP AG von Hübner.

Nun sollen unter anderem fünf Business-Appartements entstehen. Im Parterre wird wieder ein Restaurant eingerichtet. Das Gastro-Konzept will Hübner noch nicht genau verraten, 2025 ist die Eröffnung geplant. Das Baugeschäft ist bisher nicht eingereicht, der Architekt sei laut Hübner noch an den Plänen dran.

Zielgruppe sind Geschäftsleute und Touristinnen mit dem nötigen Kleingeld: Die Preise sollen stark variieren – zwischen 180 und 1000 Franken pro Nacht. Es handelt sich quasi um Airbnb für Vermögende, eine Zwischenform von Wohnung und Hotel. Der Vorteil: Oft ist mehr Platz als in einem Hotelzimmer vorhanden, meist auch eine Küche inklusive Kaffeemaschine. Zusatzservices sind gegen Aufpreis in einer App buchbar.

Für sein Projekt in Bern hat Hübner auch Investoren gesucht. Wer in Bern langfristig investieren will, muss jedoch mit mindestens 80'000 Franken einsteigen. Wer anlegt, erhält einen Anteil am Unternehmen OSCP AG. Das Unternehmen ist nicht an der Börse kotiert, deshalb handelt es sich um privates Beteiligungskapital (Private Equity).

Laut Hübner soll für den Kauf in Bern der grösste Teil von einer Bank stammen, dann von in-



Will in Bern abheben: Der aus Zug stammende Unternehmer Alexander Hübner. Foto: zvg



Bernhard Eicher, Direktor bei der Immobilienberatungsfirma Wüest Partner in Bern. Foto: Christian Pfander

stitutionellen Anlegern wie Firmen und letztlich von Privatpersonen mit hohem Vermögen über 500'000 Franken. In Bern sei auch eine reiche Familie eingestiegen, sagt Hübner. Weiteres gibt er zu den Investoren nicht preis.

Es ist nicht sein erstes Projekt: Hübner hat bereits zahlreiche Liegenschaften, meist an grandioser Lage, mit unterschiedlichen Unternehmen erworben, darunter in Zürich, Luzern, geplant ist auch New York.

Für die Investierenden soll in Bern eine hohe Rendite herauspringen: Mit 14,93 Prozent jährlicher Rendite rechnet Hübner auf der Website seines Unternehmens. Dies basiere auf den Erfahrungswerten der letzten 10 Jahre. Das ist im Vergleich zu öffentlich gehandelten Immobilienfonds viel.

Die berechnete Rendite sei bei risikoreichen Investitionen in Private Equity jedoch «nicht aussergewöhnlich», sagt Bernhard

Eicher, Direktor bei der Immobilienberatungsfirma Wüest Partner in Bern. Im vorliegenden Fall müssten insbesondere Entwicklungsrisiken mitgetragen werden. Zudem sei der Markt von solchen Serviced oder Business-Apartments anfälliger für Konjunkturschwankungen als der Markt von normalen Mietwohnungen.

Und schliesslich handle es sich um privat gehandelte Anteile. Das heisst, diese könnten nicht so einfach weiterverkauft werden. «Im Gegenzug erwarten Investoren eine deutlich höhere Rendite, als dies im klassischen Wohnungsmarkt der Fall ist», so Eicher.

### Immer mehr Serviced Apartments

Das Angebot der Serviced Apartments habe in den letzten Jahren auch in Bern zugenommen, sagt Eicher. Das Risiko der Investition sei allerdings hoch, weil man mit seinem Investment auf ein einziges Gebäude setze.

Die hohen Preise für die Übernachtungen seien in Bern allenfalls für höhere Kader aus der Verwaltung oder internationalen Organisationen interessant.

Die Stadt Bern hat keine Zahlen zu solchen Serviced Apartments, spricht aber hier eher von «bewirtschafteten Wohnungen». Festzustellen sei, dass in den letzten Jahren einige grössere neue Projekte in diesem Segment entstanden seien, schreibt Philipp Wigger vom Berner Stadtplanungsamt auf Anfrage.

So haben seit 2018 mehrere Anbietende ausserhalb der Altstadt grössere Projekte mit möblierten und bewirtschafteten Wohnungen in der Dienstleistungszone realisiert: darunter zum Beispiel Stay Kook in der Wankdorf-City, City Pop an der Belpstrasse 23, die Umnutzung des Hotels Alpenblick im Breitenrain, das Evis Home an der

Stauffacherstrasse und das Los Lorentes Residences an der Murtenstrasse.

Bisher sind jedoch keine grösseren Projekte in der Altstadt entstanden. Denn die Stadt hat die Entstehung solcher Angebote in der Altstadt stark reguliert. In der unteren Altstadt ist die Vermietung von Zweitwohnungen ab dem zweiten Stock verboten.

Etwas lockerer sind die Regeln in der oberen Altstadt: Hier dürfen lediglich in den Dachgeschossen keine neuen Zweitwohnungen entstehen. In der oberen Altstadt befindet sich auch die Schauplatzgasse. Hübner will im vierstöckigen Gebäude zuoberst entweder eine Wohnung oder eine Büronutzung einrichten.

### Der Wolf of Wallstreet ist Fan

Hübner ist in der Hotelszene kein Unbekannter. Er setzte bereits früh auf Business-Apartments mit seiner Firma Le Bijou, mit der er in Zürich startete, zusammen mit seiner Frau Madeleine Hübner konnte er ein Luxus-Apartment bei SRF präsentieren.

Weltweit geriet er mit Le Bijou in der Corona-Zeit in die Schlagzeilen: Er bot in Zürich einen Rundum-Service für Geschäftsleute an, die sich in Quarantäne begeben wollten, ohne auf Luxus zu verzichten.

Laut der «Washington Post» bot der Service einen privaten Coronavirus-Test (500 Fr.), zweimal tägliche Pflegebesuche (1800 Fr.) und eine Rund-um-die-Uhr-Pflege (4800 Fr.), zusammen mit einem persönlichen Koch und «schnellem Zugang» zu einer exklusiven Klinik.

Ganz begeistert vom Angebot von Hübner zeigen sich auf der Website unter anderem der Apple-Mitgründer Steve Wozniak oder Jordan Belfort, der Autor des Buchs «Wolf of Wallstreet», das später verfilmt wurde.

## Buskers prüft Anpassungen bei Konzept

**Geringer Bändelverkauf** Das Buskers Bern will das Finanzierungsmodell überdenken.

Das 21. Buskers ist Geschichte. Rund 69'000 Personen sind von Donnerstag bis Samstag durch Berns Gassen gezogen und haben die Darbietungen der 41 Gruppen genossen. «Zufrieden und glücklich» ist denn auch Initiantin und Co-Festivalleiterin Christine Wyss, wie sie nach dem Strassenmusikfestival erzählt.

Und doch bleibt am Ende des Buskers einmal mehr ein bitterer Nachgeschmack. Der Grund ist, dass auch dieses Jahr wieder weniger als die Hälfte der Besucherinnen und Besucher den freiwilligen Eintritt bezahlt haben. In der Medienmitteilung vom Sonntag schlägt der Verein hinter dem Buskers Bern dramatische Töne an: Der tiefe Bändelverkauf «enttäuscht, ist schwierig zu akzeptieren, gibt zu denken und gefährdet das Weiterbestehen», so der Wortlaut der Mitteilung.

Doch ist die Situation tatsächlich so dramatisch? Angesprochen auf die geringe Zahlungsbereitschaft, schlägt Wyss einen Tag später entspanntere Töne an. Dennoch teilt sie den Ärger mit den zahlenden Buskers-Fans: «Natürlich fänden wir es cool, wenn alle ihren bescheidenen Beitrag leisten würden. Schliesslich erhält man für den Preis eines Kinoeintritts drei Tage Programm.»

Nachdem verschiedene Medien die Kritik der Buskers-Organisatoren an der Zahlungsbereitschaft aufgenommen hatten, hätten einige online ein Bändeli gekauft – auch wenn das Festival bereits vorbei ist. «Weil uns die Leute offenbar unterstützen wollen, haben wir jetzt auf unserer Homepage zusätzlich eine Spendenoption freigeschaltet», sagt Wyss.

Doch wie steht es nun um die Zukunft des Festivals, wenn laut den Organisatoren nur ein Drittel bereit ist, ein Bändeli zu kaufen? Laut Wyss ist es aktuell noch zu früh, dies abschliessend zu beurteilen. Die Daten für das nächste Buskers wurden jedenfalls bereits kommuniziert: 7. bis 9. August 2025.

### Laut Stichproben bezahlte nur ein Drittel

Da es keine Eingangskontrolle gibt, stellt sich die Frage, wie die

Organisatoren überhaupt auf die Besucherzahlen sowie die Quote von einem Drittel kommen. «Es ist keine präzise Wissenschaft. Wir zählen an allen Tagen zu verschiedenen Zeiten bei den Acts hundert Personen ab und schauen, wie viele davon ein Bändeli haben oder nicht», sagt Wyss. Der Durchschnitt der Stichproben ergab, dass ein Drittel den Eintritt bezahlt hat.

Die täglichen Besucherzahlen werden in Absprache mit den Behörden geschätzt. Unklar ist, an wie vielen Tagen jemand im Schnitt das Buskers besucht, wenn er oder sie ein Bändeli kauft. Denn vergleicht man die 23'000 verkauften 3-Tages-Tickets mit den 26'000 Besucherinnen und Besuchern, die am Samstag am Buskers waren, wäre die Bändeli-Quote deutlich besser.

Die Probleme um die Zahlungsbereitschaft der Buskers-Besucher bestehen von jeher. Dass sich die Situation nun verschärft hat, erstaunt nur auf den zweiten Blick. Für das Buskers im Jahr 2022 wurden die Preise erstmals erhöht: Von 10 auf 20 Franken für das reguläre und von 20 auf 30 Franken für das Soli-Bändeli.

Bei diesem ersten Buskers nach dem Beginn der Covid-Pandemie war die Zahlungsmoral trotz dem Preisaufschlag hoch. Heuer gab es zwar 4000 Besucherinnen und Besucher mehr als 2022, verkauft wurden jedoch rund 4500 Bändeli weniger.

### Anpassung des Konzepts nicht ausgeschlossen

Überlegungen, die Berner Altstadt abzusperren und an den Eingängen die Bändeli zu kontrollieren, kommen für das Buskers nicht infrage – und wären wohl auch nicht umsetzbar. Gleichwohl müsse man prüfen, ob und wie das Konzept angepasst werden könnte. Über konkrete Optionen will sich Wyss nicht äussern.

Gerade auf der Kostenseite gäbe es wohl durchaus Sparpotenzial – etwa im Bereich der Nachhaltigkeit. Gleichwohl wird die Festivalleitung des Buskers wohl kaum einschneidende Kompromisse beschliessen. So werden die Helfenden, wie auch die Bands, mit regionaler Bioküche versorgt. Die Acts reisen wenn möglich mit dem Zug an, auch wenn dies für das Buskers bis zu dreimal so viel kostet wie entsprechende Flugtickets.

Auf der Einnahmenseite macht der Verkauf der Bändeli – 2024 hatte das Buskers ein Budget von rund 950'000 Franken – den grössten Teil der Einnahmen aus. Weitere Einnahmen erhält der Verein von Stadt, Kanton und Regionalkonferenz Bern-Mittelland (120'000 Franken), Bürgergemeinde und Zünften (15'000 Franken), Stiftungen und Unternehmen (38'000 Franken) sowie Mitglieder- und Gönnerbeiträgen (16'000 Franken). Hinzu kommen Einkünfte durch Standmieten.

Den Acts werden die Kosten für Reise, Verpflegung und Unterkunft bezahlt. Ihre Einnahmen bestehen ausschliesslich aus dem Hutgeld.



Bedauert die teils fehlende Zahlungsbereitschaft: Initiantin Christine Wyss. Foto: Susanne Keller

Kaspar Keller