



NEUBAU CENTRE SOLEIL IN COLLOMBEY MURAZ

Im regional beliebten Einkaufsgebiet von Collombey Muraz (VS) ist das Centre Soleil mit neuen Läden entstanden, welche die bestehenden Angebote ideal ergänzen. Die P+F Immobilien AG in Basel konnte im Jahr 2008 eine der letzten Baulandreserven direkt an der kantonalen Zubringerstrasse Richtung Skigebiet Portes du Soleil erwerben. Das Gebäude besteht aus zwei grossen Verkaufsetagen mit acht Läden und einem Café.

Darunter liegt eine grosse Autoeinstellhalle mit 67 Parkplätzen, welche einen gedeckten Zugang für Kunden auch bei schlechtem Wetter ermöglicht. Zusätzlich stehen 33 oberirdische Parkplätze zur Verfügung. Das Gebäude wird im Innern über eine zweigeschossige Mall erschlossen. Diese wird über grosse Glasfassaden mit Tageslicht versorgt. In der Mall im Obergeschoss befindet sich das Café, welches im Sommer auf einer Terrasse Platz zum Verweilen bietet.

Stokar+Partner ist von der Eigentümerin und Investorin mit der Bauherrenbegleitung ab der strategischen Planung beauftragt worden. Gleich nach dem Kauf des Grundstücks wurde ein Baugesuch eingereicht. 2008 erfolgte jedoch ziemlich unerwartet eine Einsprache durch die Nachbargemeinde Monthey, welche über die territoriale Verkehrsführung Einfluss nehmen wollte. Erst im Mai 2012 wurde die Einsprache zurückgezogen und daraufhin die Baubewilligung erteilt.

Für die Realisierung des Centers wurde das Projekt ausgeschrieben und diverse Totalunternehmer zur Offertstellung eingeladen. Mit insgesamt fünf Anbietern wurden detaillierte Verhandlungsgespräche geführt. Im März 2013 fand schliesslich der Baubeginn statt. Nach einer Bauzeit von 15 Monaten wurde im Juni 2014 das Centre Soleil eröffnet.

KENNZAHLEN

Beginn Neubau

17. März 2013

Eröffnung

26. Juni 2014

Bauzeit

15 Monate

Nutzfläche

5'900 m²

Volumen

30'000 m³

Arbeitsplätze

25 Voll- bzw. Teilzeitstellen

Im Center befinden sich bekannte Läden wie Denner und Meubles Descarte. Ergänzt werden sie durch die Boutique Homme Actuelle und NJ Paris, den Optique du Chablais sowie einen Salon de Beauté-Coiffure.

TYOLOGIE GEBÄUDE

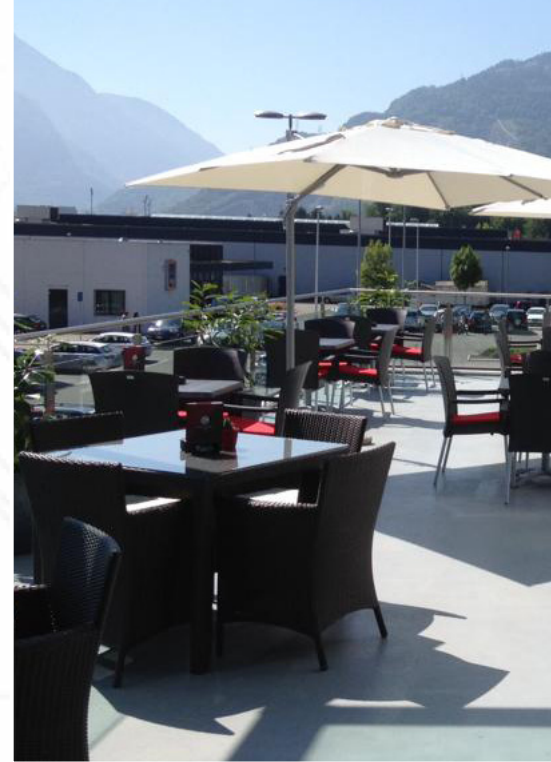
Die modernen Verkaufsflächen können flexibel unterteilt und genutzt werden. Sie verfügen entweder über einen direkten Zugang zu den Aussenflächen für einen möglichen Aussenverkauf oder über einen Zugang im rückwärtigen Bereich zur zentralen Anlieferung mit Warenaufzug. Die Flächen werden mechanisch belüftet und decken ihren Kältebedarf über eine zentrale Kälteerzeugung. Die Abwärme der gewerblichen Kälte wird für das Brauchwarmwasser als Energieträger weiter verwendet. Alle Flächen sind mit einer Sprinkleranlage geschützt und haben zusätzlich eine Brandmeldeanlage. Im Brandfall werden sie mechanisch entraucht. Zusammen mit den Behörden wurden vor der Eröffnung integrale Tests zur Brandfallsteuerung aller Gebäudeinstallationen sowie Rauchtests durchgeführt.

Das Gebäude befindet sich in der Talsohle nahe der Rhône. Deshalb steht das Untergeschoss komplett im Grundwasser. Für die Errichtung der Baugrube musste ein Baugrubenabschluss gefunden werden, welcher sehr dicht ist, jedoch den Grundwasserspiegel in der Nachbarschaft nicht zu stark absenkt. Zusammen mit einem geotechnischen Fachplaner hat sich die Bauherrschaft für eine 18m tiefe Spundwand entschieden, welche als Abschluss dient und den Durchfluss des Grundwassers in die Baugrube verlängert. Um mit den Bauarbeiten beginnen zu können, wurde der Grundwasserspiegel in der Baugrube mit sechs Wasserpumpen abgesenkt. Das abgepumpte Wasser wurde über neun Versickerungsbrunnen dem Grundwasser wieder zurückgeführt. Diese Brunnen dienen heute der definitiven Versickerung des Dachwassers. Ein Anteil der Mehrkosten für die erschwerte Erstellung des Untergeschosses konnte wettgemacht werden, da das Aushubmaterial aus bestem Kies bestand und verkauft werden konnte.

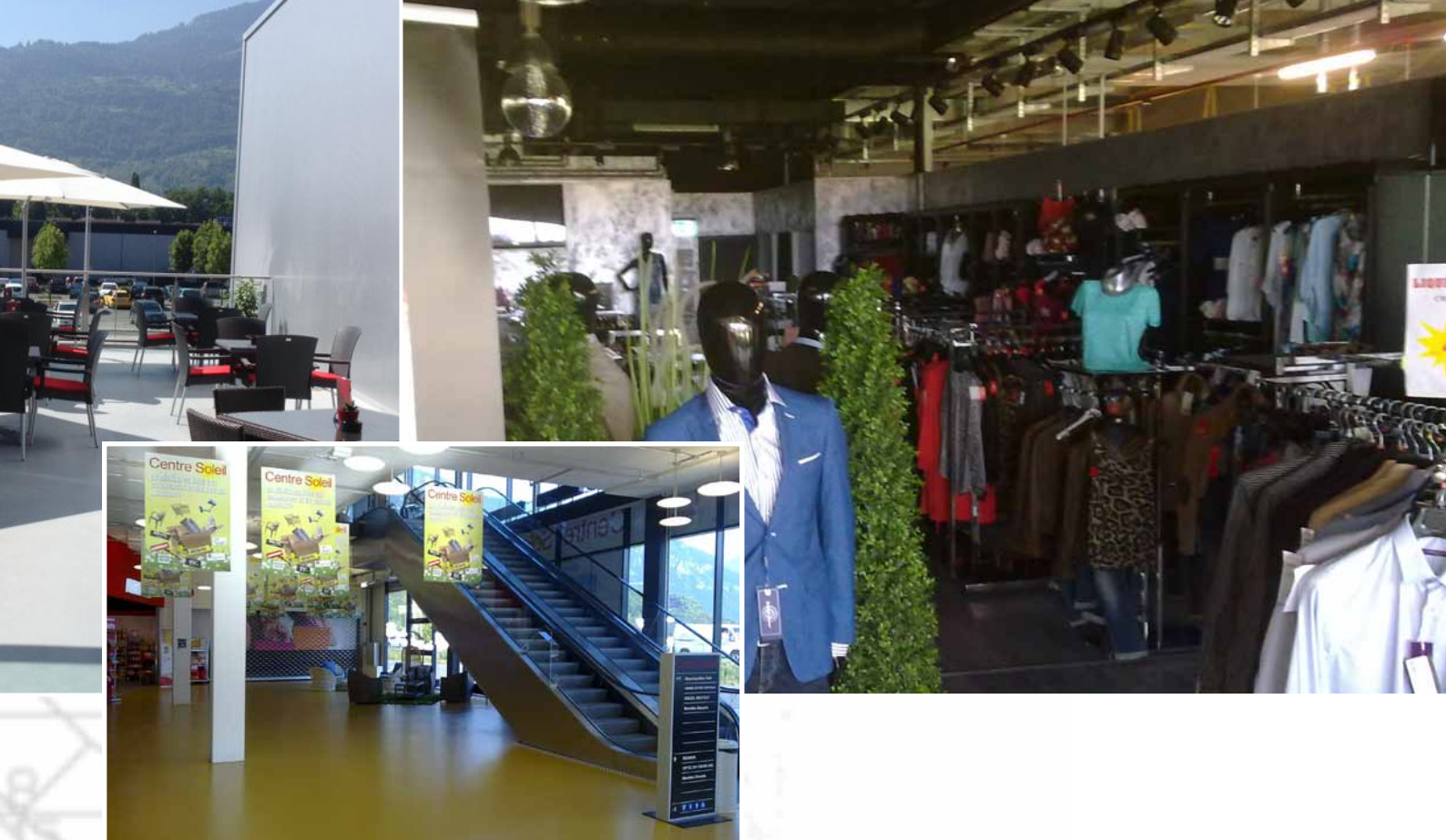
CENTERMANAGEMENT

Während der Ausführung des Gebäudes hat Stokar+Partner die Ausschreibung für das Facility Management erstellt. Dazu haben drei regionale Partner Angebote eingereicht, welche auch spezifische Erfahrung mit einem Centermanagement haben. Der ausgewählte Betreiber konnte bei der effektiven Materialisierung Einfluss nehmen. Bei allen Abnahmen nahm er teil und wurde an den Anlagen instruiert. So hat er sein Fachwissen zielorientiert einbringen können.

Medien, wie Lüftung und Wärme, werden über einen Verteilschlüssel aufgeteilt. Das Leitsystem regelt auch die automatische Lichtsteuerung in der Autoeinstellhalle und der Mall und öffnet die Türen des Centers. Das Centermanagement hat zudem die Möglichkeit, über das Leitsystem die einzelnen Verbräuche an Wasser und Kälte der Mieter abzulesen und in die Nebenkostenabrechnung aufzunehmen.



Stephan Meier, CEO
P&F Immobilien AG



INTERVIEW MIT STEPHAN MEIER, CEO P&F IMMOBILIEN AG

Herr Meier, wodurch zeichnet sich das Centre Soleil aus? Was ist speziell daran?

Es ist an einer vielbefahrenen Hauptstrasse gelegen, an der Autobahnzufahrt von Collombey-Monthey, dadurch ist die Einsicht in das Objekt hervorragend. Ursprünglich hätte das Centre einen einzigen Mieter gehabt, nämlich Media Markt. Dieser sprang jedoch wegen der langen Baubewilligung ab, sodass das Gebäude zu einem Mehrmieter-Einkaufszentrum umprojektiert wurde.

Welches waren die grössten Herausforderungen bei der Realisierung dieses Centers?

Zum einen galt es, die Einsprache der Gemeinde Monthey auszuräumen. Zum anderen erwies sich die Vermietung der Räumlichkeiten als herausfordernd, da es in unmittelbarer Nähe bereits zwei grosse Einkaufszentren gibt. Bei einem ist Coop Hauptmieter, beim zweiten die Migros. Ebenfalls sind der Discounter Aldi und andere Fachmärkte bereits vor Ort angesiedelt.

Wo sehen Sie die Vorteile aber auch die Risiken einer TU-Vergabe bei einem so grossen Projekt?

Vorteile bei einer TU-Vergabe sind die Kostensicherheit und die schlankeren Projektablaufe, da man nur einen Ansprechpartner hat. Nachteilig erwies sich bei diesem Projekt, dass der TU fast Konkurs gegangen wäre; dadurch entstanden uns diverse Unannehmlichkeiten wie Bauhandwerkerpfandrechte, fehlende Mängelbürgschaften etc.

Beim Detailhandel stellt man eine Konzentration von Flächen und einen Schwund bei kleineren Läden fest.

Sind Investitionen in neue Ladenflächen noch sinnvoll und rentabel?

Dies ist eine schwierige Frage. Die Schweiz hat zu viele Einzelhandelsflächen, da muss man genau überlegen, wo und in welche Projekte man investiert. Ebenfalls sind die Mietflächenpreise bei Verkaufsflächen in den letzten 4 Jahren ca. um 20% gesunken; Ausnahmen sind hier lediglich die Haupteinkaufsstrassen in grossen Städten (Bsp. Bahnhofstrasse, Zürich)

Wie verhalten sich die Retailer bezüglich Expansion?

Bestehende Retailer sind zurzeit daran, Flächen und Kosten zu optimieren sowie zu reduzieren.

Gibt es Rückmeldungen von Kunden zum Center und den Läden?

Ja. Es wurde gewünscht, dass der Mieter-Mix optimiert werden soll. Deshalb muss ein Möbelgeschäft die Flächen verkleinern, damit weitere kleine Läden eingemietet werden können. Damit wollen wir das Angebot vergrössern. Eventuell werden auch eine Arztpraxis oder andere öffentliche Dienstleister einziehen, was zu einer zusätzlichen Vielfalt führen würde. Von baulicher Seite her bestünde hier kein Problem. Nicht nur das Café läuft sehr gut. Auch Denner und andere Anbieter sind mit der Umsatzentwicklung zufrieden.



AUSBLICK

Der Kanton Basellandschaft plante die Sekundarschulen «unter einem Dach» zusammenzuführen. Die Win Win-Lösung in Oberwil sah so aus, dass die Gemeinde Oberwil ihr Primarschulhaus Hüslimatt dem Kanton verkaufte und dafür am Marbach ein neues baute. Gleichzeitig sollte der in die Jahre gekommene Kindergarten Sägestrasse ersetzt und im neuen Schulhaus integriert werden. Da die Räume der Musikschule Leimental in Oberwil nicht optimal waren, wurden auch diese in die Planung der neuen Schulanlage einbezogen. Damit umfasste das Raumprogramm neben der Primarschule mit 12 Klassen auch zwei Kindergärten und die Räume der Musikschule Leimental. Zudem gibt es Räume für den Mittagstisch und die Nachschulbetreuung.

Stokar+Partner begleitete die Gemeinde von der Projektentwicklung bis zur Fertigstellung. Dabei ging aus einem effizienten und erfolgreichen Gesamtleistungswettbewerb ein Projekt hervor, dessen Realisation die hohen gestalterischen und funktionalen Anforderungen der Gemeinde erfüllte sowie sehr gute wirtschaftliche Kennwerte aufweist.

Im nächsten Newsletter werden wir Ihnen mehr über dieses interessante Projekt berichten.

PERSONELLES: CHRISTIAN FONTIUS

Christian Fontius arbeitet seit Mai 2015 als Architekt bei uns im Projektmanagement. Nach dem Studium der Architektur und des Städtebaus an der TH Darmstadt und der ETH Lausanne war er lange für ein Basler Architektur- und Generalplanerbüro schweizweit tätig. Anschliessend leitete er während sechs Jahren als Bauherrenvertreter des Kantons Basel-Stadt die Planung und Realisierung des «Campus Dreispitz» der Fachhochschule Nordwestschweiz. Aufgrund dieser Erfahrungen übernahm er im Mai 2015 bei S+P die operative Verantwortung für den Neubau eines Hochhauses in Pratteln für einen Immobilienfonds der Credit Suisse.



Christian Fontius, Architekt,
Mitarbeiter Projektmanagement

IMPRESSUM

Der Newsletter erscheint zweimal jährlich.

Herausgeber: Stokar+Partner AG

Texte, Redaktion und Layout:

ruweba kommunikation ag

Fotos: Stokar+Partner AG

Kontakt:

Stokar+Partner AG

Pfeffingerstrasse 41, 4053 Basel

Tel. 061 366 96 00

Email: support@stokar-partner.ch

Besuchen Sie unsere Homepage
www.stokar-partner.ch