

**Master Thesis  
2022 Komposition**

**Hochhaus zur Schanzenbrücke  
Zugang / Programm**

**Marlene Braun  
Lucia Giacobbi**

**Zweite Moderne**



**Master Thesis  
2022 Komposition**

**Hochhaus zur Schanzenbrücke  
Programm / Zugang**

<b>4</b>	<b>Zürichs Letztes Hochhaus</b>
<b>8</b>	<b>Timeline</b>
<b>10</b>	<b>Interview</b>
	<b>UBS</b>
	<b>Swiss Life</b>
	<b>SPGI</b>
<b>40</b>	<b>Zugänglichkeit</b>
<b>42</b>	<b>Erschliessung</b>
	<b>Fluchtwege</b>
<b>48</b>	<b>Programm</b>
	<b>Identität</b>
<b>76</b>	<b>Programmänderung</b>
<b>70</b>	<b>Typologie Hochhaus</b>
	<b>Zur Schanze</b>
	<b>Zur Palme</b>
	<b>Migros</b>
	<b>Zur Schanzenbrücke</b>
<b>86</b>	<b>Komfort</b>
<b>98</b>	<b>Marktsituation / Vermietbarkeit</b>
	<b>UBS Standortstrategie</b>
	<b>Büroflächenbedarf Stadt Zürich</b>
	<b>Bedürfnisse und Potential</b>
	<b>Verflechtung Swiss Life / UBS</b>



## Zürichs letztes Hochhaus

Das Hochhaus zur Schanzenbrücke lokalisiert sich in Zürichs Zentrum am Schanzengraben in der Stockerstrasse 64. Nicht weit entfernt befindet sich das ab dem 19. Jahrhundert aufblühende Finanzzentrum der Stadt am Paradeplatz. Realisiert wurde das Bürohochhaus von der Zur Schanzenbrücke AG bestehend aus der Handelsbank NatWest (HBNW) zu 49 %, der Schweizerischen Bankgesellschaft (SBG, heute UBS) zu 48 % und die Ems-Chemie-Holding AG zu 3 %. Die zwei Akteure, welche die Räumlichkeiten des Hochhauses mit Beendigung des Baus ab 1989 gemeinsam bespielten, waren die Handelsbank und die SBG.

Dem Bau geht eine lange Entwicklungsgeschichte voraus: Die Planung begann bereits 1962 mit dem Erwerb zweier Grundstücke an der Brandschenkestrasse und der Gründung der Gesellschaft Zur Schanzenbrücke AG. Ursprünglich war es die Emser-Werke AG, die aus Eigenbedarf ein Bürohaus errichten wollte. Da aus städtebaulicher Sicht nur eine Gesamtbebauung des Gebietes möglich war, mussten angrenzende Grundstücke erworben werden. In Folge dessen übernahm ein betroffener Grundbesitzer, die Handelsbank NatWest, 49 % des Aktienkapitals der oben genannten Gesellschaft.

In den folgenden Jahren wurden unterschiedliche Projektansätze von dem Architekturbüro Patvag-Technik AG (heute Itschner+Cantz Architekten AG) für die Überbauung des Areals erprobt. Im Jahr 1980 wurde das Baugesuch eingereicht, die Baufreigabe erfolgte 1985. Ein Jahr zuvor trat die Ems-Chemie 48 % des Aktienkapitals der Zur Schanzenbrücke AG an die Schweizerische Bankgesellschaft ab, da sich für sie andere Möglichkeiten an Büroflächen aufgetan hatten.

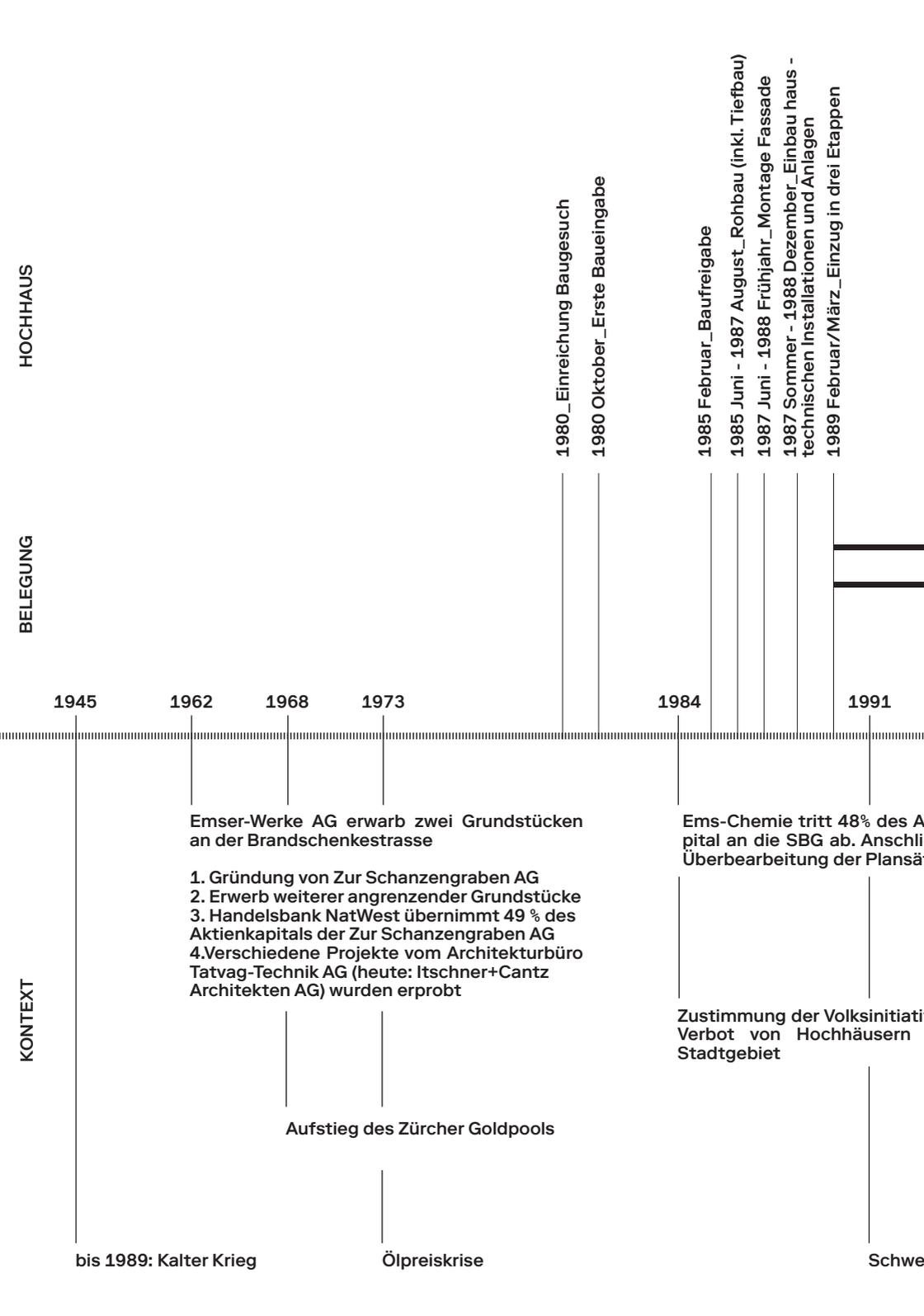
Aufgrund der neuen Akteure änderten sich die Anforderungen an das Hochhaus zur Schanzenbrücke. Mit der Baufreigabe wurde die Planung hinsichtlich der Gebäudeeinteilung, einem zusätzlich sechstem Untergeschoss und der Fassade, neu überarbeitet. Die Baueingabe endete 1988. Im darauffolgenden Jahr wurden die Ausführungspläne bei der Baupolizei Zürich abgelegt.

Das Projekt stellt Zürichs letztes Hochhaus dar, bevor eine Initiative, die das Verbot von Hochhäusern im Stadtgebiet bewirken wollte, 1984 vom Volk angenommen worden ist. Dies änderte sich erst wieder Mitte der neunziger Jahre. Mit einer neuen Bau- und Zonenordnung wird das Hochhaus in einzelnen Stadtgebieten wieder zugelassen.

Siehe:

- / Schanzenbrücke - das letzte Hochhaus von Zürich, Steiner AG, Zürich 1989
- / Hochhaus zur Schanzenbrücke, E. Schmid, P. Schuster, Schweizer Ingenieur und Architekt, 105 (1987)
- / Hochhaus-Gebiete für die Stadt Zürich, Neue Zürcher Zeitung, März 2001





HOCHHAUS

BELEGUNG

KONTEXT

1945

1962

1968

1973

1980\_Einreichung Baugesuch

1980 Oktober\_Erste Baueingabe

1984

1985 Februar\_Baufreigabe

1985 Juni - 1987 August\_Rohbau (inkl. Tiefbau)

1987 Juni - 1988 Frühjahr\_Montage Fassade

1987 Sommer - 1988 Dezember\_Einbau haus -  
technischen Installationen und Anlagen

1989 Februar/März\_Einzug in drei Etappen

1991

Emser-Werke AG erwarb zwei Grundstücken  
an der Brandschenkestrasse

1. Gründung von Zur Schanzengraben AG
2. Erwerb weiterer angrenzender Grundstücke
3. Handelsbank NatWest übernimmt 49 % des  
Aktienkapitals der Zur Schanzengraben AG
4. Verschiedene Projekte vom Architekturbüro  
Tatvag-Technik AG (heute: Itschner+Cantz  
Architekten AG) wurden erprobt

Aufstieg des Zürcher Goldpools

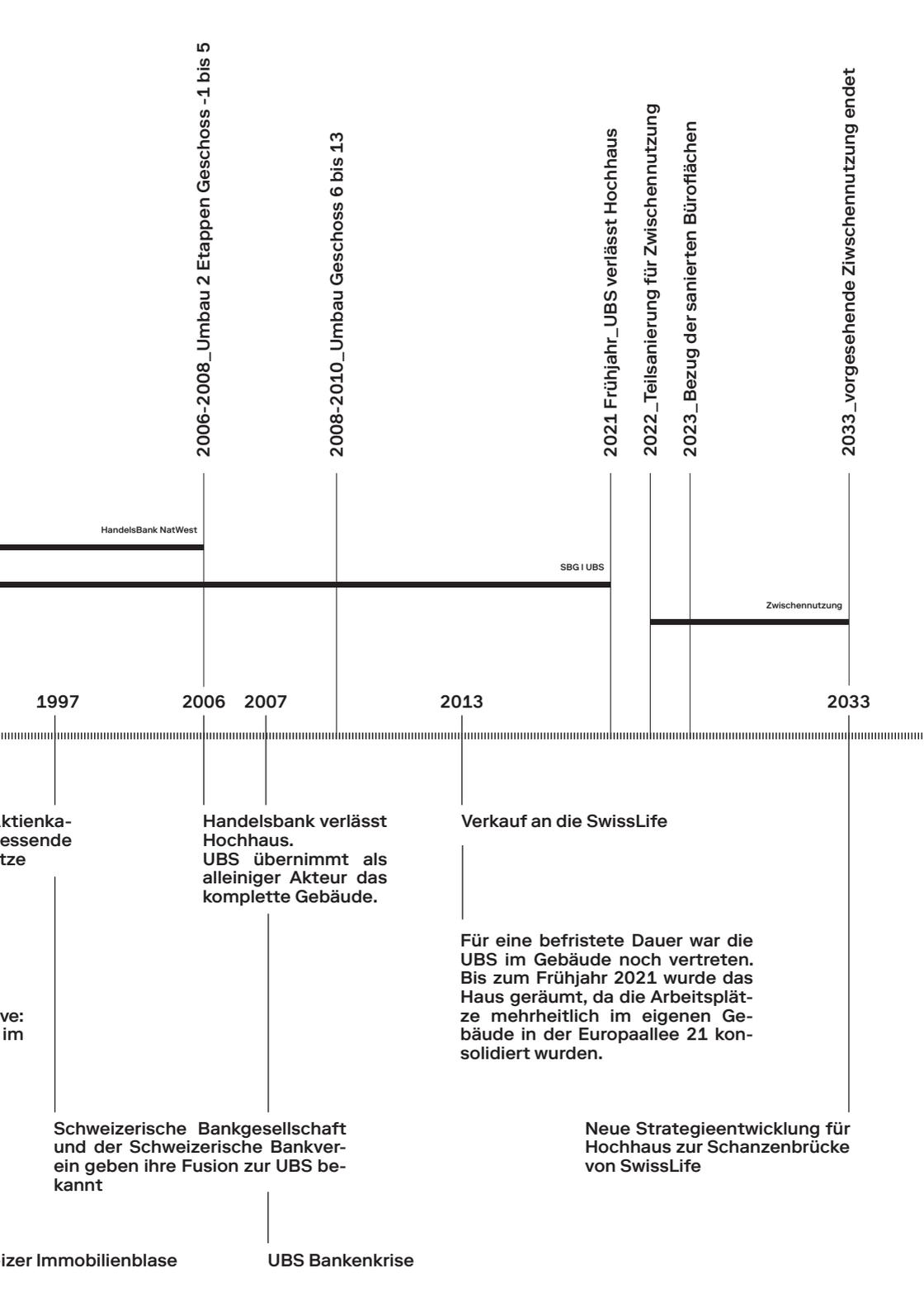
Ems-Chemie tritt 48% des A  
pital an die SBG ab. Anschli  
Überbearbeitung der Plansä

Zustimmung der Volksinitiati  
Verbot von Hochhäusern  
Stadtgebiet

bis 1989: Kalter Krieg

Ölpreiskrise

Schwe





## Interview mit Maja Ristic

Maja Ristic ist tätig bei UBS als Corporate Real Estate Portfolio Manager

13.9.2022, Kontakt per Mail

**MB + LG: Wann wurde das Hochhaus an die Swiss Life veräußert?**

**MR: Das Hochhaus wurde 2013 an die Swiss Life veräußert.**

**MB + LG: Wie lange war die UBS in dem Hochhaus zur Schanzenbrücke dann noch vertreten?**

**MR: Für eine befristete Dauer war die UBS ab 2013 im Gebäude noch vertreten. Es wurde für die Zeit gemietet (Sale & Lease back). Im Frühjahr 2021 wurde der Standort ganz aufgegeben und das Gebäude geräumt, da die Arbeitsplätze ,mehrheitlich im eigenen Gebäude in der Europaallee 21 konsolidiert wurden.**

**MB + LG: Welche Abteilungen der UBS waren ab der Übernahme des ganzen Gebäudes im Jahr 2006 im Hochhaus ansässig?**

**MR: Hauptsächlich Mitarbeitende von UBS Asset Management Schweiz waren im Gebäude tätig. Siehe auch <https://www.ubs.com/ch/de/asset-management.html>.**

**MB + LG: Hatte die UBS repräsentative Aufgaben in dem Gebäude?**

**MR: Es gab Räume für Kundenmeetings und die Leitung von UBS Asset Management Schweiz war im Hochhaus zur Schanze domiziliert.**

**MB + LG:** Aus welchen Gründen wurde der Standort am Schanzengraben für einen UBS Sitz gewählt? Oder was stellen für Sie wichtige Kriterien für eine Standortwahl dar?

**MR:** Wir konzentrieren uns und investieren mit Fokus auf gut erschlossene Gebiete und in moderne, innovative Arbeitsplatzkonzepte, welche die Zusammenarbeit der Mitarbeitenden fördern. Wir haben vor über 10 Jahren eine sogenannte Footprint-Strategie definiert, um unser Immobilienportfolio in der Schweiz aber vor allem auch in der Stadt Zürich zu optimieren, zu modernisieren und eine innovative, flexible Arbeitsumgebung für unsere Mitarbeitenden zu schaffen. Strategisch wichtige Gebäude im Zürcher Stadtkern, die hauptsächlich für Mitarbeitende mit Kundenkontakt genutzt werden, haben wir beibehalten und entlang des Lebenszyklus erneuert. Vor allem kleinere, für die Bank nicht mehr wirtschaftliche Bürogebäude oder solche mit hoher Drittnutzung haben wir in grössere Gebäude zusammengeführt und verkauft. (Reduktion in der Stadt Zürich von 54 Gebäuden (2010) auf heute 19.) Wir fokussieren uns auf Standorte wie Europaallee und Altstetten (z.B. gute öffentliche Verkehrsanbindung).

**MB + LG:** Wie unterscheidet sich die heutige Arbeitsweise Ihrer Mitarbeitenden im Vergleich zu den 90er Jahren, auch im Zuge der Corona-Krise?

**MR:** Die flexibleren Arbeitsformen führen dazu, dass sich heute die Mitarbeitenden zwischen Homeoffice, Office und Regional HUBs bewegen. In den 90er Jahren war der Hauptarbeitsort im Office zu 100%. Flexibles Arbeiten war zwar bei UBS schon vor der Pandemie möglich, aber Corona hat die Entwicklung sicher beschleunigt.

**MB + LG:** Stellten die Untergeschosse eine Herausforderung für die Nutzung dar? Gab es viel Leerstand? Fanden die Besprechung- und Konferenzräume im ersten

## **Untergeschoss eine häufige Verwendung?**

**MR: Die Meeting Räume im 1. UG wurde durch das Business gut gebucht, ein Raum war sogar ein Schulungs-Raum, auch von der Grösse waren die die eher grossen Meeting Räumen im Haus. Zudem war im 1. UG eine Cafeteria untergebracht, welche gut genutzt wurde. Die weiteren Untergeschosse (ab 2. UG) wurden als Technik Räume und als Lager genutzt.**

## Interview mit Simone Zurbuchen

Simone Zurbuchen ist tätig bei SwissLife im Bereich Asset Management und betreut das Objekt Hochhaus zur Schanzenbrücke

9.9.2022, Swiss Life, Enge

**MB + LG:** Aus welchen Gründen haben Sie das Hochhaus zur Schanzenbrücke 2013 erworben?

**SZ:** **Das Hochhaus zur Schanzenbrücke war eine gute Investition für uns und unsere Klienten, da es sich in einer guten Lage in Zürichs Zentrum befindet.**

**MB:** Wie wählen Sie Ihre Standorte in Zürich? Gibt es ein Portfolio all Ihrer Objekte?

**SZ:** Es gibt eine Richtlinie der SwissLife für die Erwerbung der Objekte. Generell sind es nur Objekte, die sich in der A-Lage in Zürich befinden. Es gibt kein offizielles Immobilien Portfolio unseres Eigentums.

**MB:** Wie funktionierte das Mietverhältnis mit der UBS?

**SZ:** Ganz normal.

**MB:** Wie sieht Ihre Entwicklungsstrategie für das Hochhaus aus?

**SZ:** Dazu kann ich mich nicht äussern. Die für uns beste Option war eine Zwischennutzung für die nächsten zehn Jahre. **Wie es dann in zehn Jahren aussieht, das weiss ich nicht.** Es wird dann von der politischen Situation sowie vom Zustand des Gebäudes abhängen. Auch die Auswirkungen auf das Klima werden eine Rolle spielen.

**MB:** Wurden die Büroräume für die Zwischennutzung bereits vermietet? Gibt es eine hohe Nachfrage? Welche Unternehmen zeigen sich besonders interessiert?

**SZ:** Es gibt schon Interessenten für die Büroflächen. **Generell ist die Nachfrage hoch.**

**MB:** Wo sehen Sie Potential und wo Grenzen in dem Hochhaus zur Schanzenbrücke?

**SZ:** **Zur Zeit sehen wir unser Potential darin, das Gebäude weiter zu nutzen. Je nachdem, wie sich der Stand der Politik und der Zustand des Gebäudes in zehn Jahren verändern wird, werden wir hinsichtlich des Hochhauses zur Schanzenbrücke weiter handeln.**

**MB:** In dem Bericht der EBP zur Prüfung des Tragwerkes vom Hochhauses zur Schanzenbrücke hinsichtlich der Erdbebensicherheit haben wir gelesen, dass eine Aufstockung von 5 Geschossen technisch möglich ist. Wäre das für Sie eine Option in der Zukunft?

**SZ:** Technisch wäre es möglich, doch der Schattenwurf des Turmes stellt ein Problem dar. Aufgrund der Position des Turmes würden wir bei einer Aufstockung die bewohnten Gebäude in der Nachbarschaft mit dem Schattenwurf des Turmes beeinträchtigen. Das Gebäude müsste auf der Parzelle bewegt werden.

**MB:** Können Sie sich eine Wohnnutzung für den Standort vorstellen?

**SZ:** Nein, nicht im Zentrum. Das ist nach dem Zonen Nutzungsplan der Stadt auch garnicht möglich, da nur Büroflächen ausgeschrieben sind.

## Interview mit Rebecca Oesch

Rebecca Oesch ist tätig bei der SPGI. Sie sind zuständig für die Entwicklungs- und Vermarktungsstrategie des Hochhauses zur Schanzenbrücke.

6.9.2022, Hochhaus zur Schanzenbrücke, City

**MB + LG:** Wie sieht Ihre Entwicklungs- und Marketingstrategie aus?

**RO:** Grundsätzlich vermieten wir im Vollausbau. Es wird alles geliefert im Ausbau, was man so braucht, so dass die Mieter nur ihr Mobiliar reinstellen und loslegen müssen. Das bedeutet, die Verkleidungen (Heizung, Kern) werden neu gemacht, die Haustechnik wird revidiert, die Deckensegel mit Kühlung und Lüftung werden wo nötig revidiert, die alten Teppiche auf den Böden werden entfernt und durch neue ersetzt, es wird neue Abdeckungen bei den Brüstungskanälen geben, es gibt auf jeder Etage eine fertig eingebaute Teeküche, Bäder werden saniert oder neu angelegt. Speziell für das Hochhaus ist, dass man keine zusätzliche Unterteilungen einfügen kann. Das kann auch der Mieter nicht. Wenn man eine zusätzliche Unterteilung möchte, muss man zum Bauamt gehen und eine Baubewilligung einreichen. Dies bedeutet für die Antragsteller, dass sie nie neusten Gesetze bezüglich Brandschutz, Sicherheit, klimatische Anforderungen erfüllen müssen. Das würde einen Gesamtumbau bedeuten. Die Teilsanierung, wie sie die Swiss Life zur Zeit durchführt, muss aus diesem Grund ohne Baubewilligung auskommen. Das bedeutet: keine Veränderung an der Fassade oder im Grundriss, sondern nur sanft sanieren, revidieren und aufwerten.

**MB + LG:** Wieso haben Sie sich für die Strategie der Zwischennutzung entschieden?

RO: Der Gedanke dahinter ist, dass das Gebäude mit seinem Alter von 33 Jahren (Bauzeit von 1986-1989) noch eine Lebenserwartung von 20 Jahren haben sollte. **Es gibt noch keine Legitimität es abzureissen.** Auch ist es kompliziert eine Bewilligung für das Gebäude zu bekommen mit dem geplanten Ausbau oder Umbau, wie es sich die Swiss Life vorstellt. Von der Swiss Life wurden unterschiedliche Möglichkeiten für die Entwicklungen des Hochhauses getestet: Abriss + Neubau (was nicht ganz einfach ist, aufgrund der Statik) und im Vergleich dazu eine erste Etappe von Revidierung und im zweiten Schritt erst den Neuausbau bzw. Abriss + Neubau. Diese Variante wurde von der Swiss Life dann bevorzugt. Für zehn Jahre aufwerten, für zehn Jahre vermieten und dann wird eine neue Strategie für das Hochhaus entwickelt.

MB + LG: War die von euch entwickelte Vermarktungsstrategie auch nur auf die nächsten 10 Jahre ausgelegt?

RO: Genau, wie machen die Erstvermarktung. Wir gehen an den Ort und überlegen, wie wir die Fläche am besten für die nächsten zehn Jahre vermieten. Das erste Feedback an die Eigentümer war, wenn es zehn Jahre sind, dann müssen wir möglichst flexibel auf den Markt, insbesondere bezüglich der Größe. Wir können nicht erwarten, dass wir das ganze Haus an einen Mieter vermietet bekommen, wenn es nur zehn Jahre zur Verfügung steht. **Wenn ein Mieter kommt und das ganze Haus will, dann möchte er Sicherheit für einen möglichst langen Zeitraum.** Keiner zieht um für 7000 qm und weiss dann nicht, was in zehn Jahren ist. Wir haben jetzt auch Interessenten für das ganze Haus und sind mit Ihnen in Verhandlung. Die Verhandlungen geschehen im Rahmen von den COs. Es könnte dann sein, dass sie das Hochhaus für die nächsten zehn Jahre wählen bis die Swiss Life es umbaut, **aber nur wenn die Swiss Life ihnen zusichert, dass sie das Neubau**

**Projekt oder die Gesamtsanierung gemeinsam machen.** Das werden sie allerdings nur machen, wenn sie das Gebäude im Anschluss an die zehn Jahre sicher haben dürfen und ihnen für die 3 Jahre in den Sie ausziehen müssen, ein Alternativgebäude zur Verfügung gestellt wird.

**MB + LG:** Die Verhandlungsbasis bedingt sich dann aus dem Standort des Hochhauses zur Schanzenbrücke?

**RO:** Ja, sie wären dann interessiert an dem Standort. Es könnte gut sein, das so eine Lösung gefunden wird. Das bringt aber auch viele Nachteile oder Abwägungen mit sich. Wenn man zehn Jahre reingeht, dann muss man für eine Zeitraum ausziehen, hat man dann einen guten Alternativplatz, stimmt es für alle? Andererseits sichert man sich eine tolle Adresse und kann so langfristig auch als Partner mit der Swiss Life gemeinsam planen. Das ist für beide Seiten grundsätzlich attraktiv.

Um auf den Anfang zurückzukommen. Wir haben als Entwickler aber klar gesagt, wir können nicht alles auf die Single Tenant Schiene setzen. Wir müssen auch schauen, dass wir parallel und von Anfang an auch einzelne Etagen vermieten können oder Interessenten finden. Also sind wir auf den Markt gegangen mit unserer Strategie, die eine Vermietung pro Geschoss ermöglicht, bis auf wenige Filetstücke. Diese wären: **1.-3. OG müssen gemeinsam vermietet werden, da es in der 3. Etage eine große Terrasse gibt von der mehr Menschen als nur eine Etage profitieren sollte.** Wenn man dann überlegt, dass es die Restriktion aufgrund der Unterteilungen gibt, **müsste man noch das vierte OG. dazu geben,** weil es die erste Etage ist, welche ziemlich viele Unterteilungen hat. Das liegt daran, dass die Büroflächen im 1. und 2. OG wie Grossraumbüros angelegt sind und wenn diese Flächen von einer großen Firma gemietet werden, diese auch Ihre Kunden in Empfang nehmen muss. Die 1. Etage ist 1335

Quadratmeter, die 2. Etage ist 1073 Quadratmeter und dann geht es in den Turm mit 370 qm pro Etage. Die große Firma benötigt vermutlich mehr als nur das 3. Stockwerk für Meeting Räume und anderen Raumoptionen abseits des Grossraumbüros.

**MB + LG:** Auf der Internetseite des Hochhauses zur Schanzenbrücke sind auch die oberen Stockwerke als Filetstücke ausgeschrieben?

**RO:** Genau, die haben einen anderen Grund. Zum einem Filetstücke, aufgrund ihrer hohen Lage und der Aussicht sind es Top Flächen, welche wir nicht einzeln vermieten möchten. Ein anderen Grund ist, dass es **auf der Etage 12 nicht genug Toiletten gibt für eine Vermietung als einzelnes Stockwerk.** Die Fläche bietet Arbeitsplatz für 30 Angestellte, je nach Belegung reichen die 2 Toiletten nicht aus. **Im 13. OG gibt es für die Hälfte der Geschossfläche dieselbe Anzahl an Toiletten, weshalb die Geschosse miteinander verbunden werden sollen.** In der Realität, wenn die Geschosse nicht verbunden vermietet werden können, weil man es nicht los wird, und man einen Mieter für eine Etage hat und sich mit den Konditionen einig wird, die vorherrschen, dann würde man es auch einzeln vermieten. Nicht unbedingt bei den Etagen mit der Terrasse, aber für das 12. Geschoss würde man auch eine Alternativlösung finden.

**MB + LG:** Wurden denn bereits schon Flächen vermietet?

**RO:** Das ist ein schmerzhafter Punkt. Der Single Tenant, der Interesse an der Vermietung des ganzen Objektes hat, ist relativ weit in seinen Verhandlungen. Daher blockiert er uns komplett. **Wir haben die Verhandlung momentan nicht im Griff, weil sie „über“ uns geführt wird.** Wir dürfen in diesem Zeitraum auch keine Verträge abschliessen, weil die Strategie sonst nicht mehr aufgehen würde und das hat Priorität. Ich habe aber

das 5. EG unter Vertragsverhandlung. Der Vertrag ist ready, ich halte sie hin, so lange ich noch kann. Das gleich im 9. OG und im 12.-13. OG. Jetzt sammeln wir Interessenten, so viele wir können, um einen Plan B zu haben, falls der Plan A mit einem Single Tenant nicht funktioniert.

**MB + LG: Aus welchen Branchen kommen die Interessenten?**

**RO: Das sind grundsätzlich sehr unterschiedliche Branchen. Wir haben letztes Jahr schon mit der Vermarktung gestartet und es kann doch passieren, dass man für ein so großes Objekt doch einen Single Tenant kriegt. Die sind so schwerfällig, dass man nicht so schnell zum Ziel kommt. Seit Juni letzten Jahres haben wir Objekt online. Jetzt haben wir es offline genommen, weil wir zuerst die Verhandlungen abwarten wollen und wir haben das Objekt schon über zweihundert Mal gezeigt. Wir hatten daher schon diverse Male Verträge fertig gehabt zur Unterschrift, konnten durch den interessierten Single Tenant, aber nicht rechtzeitig Bescheid geben und mussten einen nach den anderen wieder rauslassen, da wir keine verbindliche Aussage treffen konnten. Interessierte Branchen sind beispielsweise Banking, Versicherungen, neue Größen wie die Tech Company und Softwareunternehmen. Auch die Styles der Unternehmen sind unterschiedlich. Die Traditionellen, die eher die oberen Geschosse mieten und die Coolen, welche eher in den unteren Geschossen angesiedelt sind und die große Fläche brauchen, da sie sich im Wachstum befinden.**

**MB + LG: Richtet Ihr euch mit der Vermarktungsstrategie an ein gezieltes Publikum?**

**RO: Wenn wir unsere Offerten abgeben bei den Eigentümern für die Vermarktung, dann geben wir ein Dossier ab mit der Bewertung und Zusammenfassung des**

Gebäudes, wie wir die Situation einschätzen, Beurteilung der Mikro-Lage, was sind die Alleinstellungsmerkmale von dem Gebäude. Basierend auf Standort und Flächen formulieren wir Zielgruppen, welche am ehesten abgesprochen werden sollten. Bei so einer Liegenschaft ist es sehr weit gefasst. Es könnte tatsächlich jede Firma sein. Es können von Start Ups, eher in den unteren Geschossen aus preislichen Gründen, bis oben sehr teuer und exklusiv, beispielsweise die Top Banker sein. Der Schnittpunkt des Standortes ist auch schön. Richtung Binz sind all die Coolen, Richtung See sind die Traditionellen und es gibt alles dazwischen, weshalb es auch alle betrifft. Ich habe auch schon viele Sachen vermarktet, die anhand der Lage ein Preisschild dran hatten, welches schon viel diktiert. Wenn du 600 - 900 CHF für den Quadratmeter pro Jahr willst, dann wirst du nicht die Start Up's fragen gehen, die können sich das nicht leisten. So hat man vom Preis und der Location oft schon sehr schnell eine Zielgruppe eingegrenzt. Dann schauen wir uns die Flächen an. Diese Etage (12. OG) könnten wir beispielsweise nie einem Anwalt anbieten. Die möchten immer in kleinen Arbeitsräumen arbeiten. Man kennt die Typen, eine IT-Firma benötigt beispielsweise super gute Internet Leistungen, welche wir beispielsweise nicht mehr ins Haus einbauen können, die könnte man auch gleich aussortieren. Hier wäre es allerdings möglich, nur bei gewissen Bestandsbauten ist es nicht möglich. Mit dieser Herangehensweise kann man den großen Pool an Zielgruppen eindämmen. Diese Definition ist in der Offerte an den Eigentümer mit drin. Die Offerte ist eine Empfehlung an die Eigentümer, um das Objekt an potentielle Mieter zu tragen, empfehlen wir folgende Massnahmen. Das sind zu Beginn meist ein Online Inserat und eine Dokumentation. Die Dokumentation zeigt in dem Moment, dass du ein professioneller Anbieter bist. Es zeigt, dass du alle Informationen in einem Dokument hast, von Ausbaustandards zu Kerninformationen zum Haus und Standort bis hin zu

zusätzlich Informationen bezügliches des Hauses, bspw. Inventar. Wenn wir die zwei Punkte abgeschlossen haben, gestalten wir gerne für größere Projekte wie dem hier eine Website. Dieses Paket nutzen wir dann für Social Media und für unsere eigene Datenbasis mit Kontaktpunkten, die wir dann ansprechen. Wir sind Teil einer weltweiten Organisation und erhalten so auch Kontakt zu internationalen Playern, die in uns hineingespielt werden.

**MB + LG:** Werden die Mietverträge, die in Zukunft abgeschlossen werden, befristet auf die 10 Jahre ausgestellt?

**RO:** Ja das ist so. Zuerst schicken wir ein Mietangebot, um eine gegenseitiges Einverständnis abklären zu können. Die Strategie ist von Objekt zu Objekt unterschiedlich. Bei größeren Objekten geht man strukturierter vor. Hier machen wir erst ein Mietangebot. Es könnte sein, dass die Firma daraufhin neue Mietbedingungen stellen, wie Beginn des Mietzeitraums oder Verringerung des Mietzinses. **Wenn man sich gefunden hat, erstellen wir ein LOI ( Letter of Intent ), eine Absichtserklärung, die aussagt, das man sich über die Grundbedingungen im Mietvertrag einig ist.** Auf Basis der LOI gehe ich zu einem Bewirtschaftungsunternehmen, welches eine längerfristige Bewirtschaftung der Liegenschaft betreut: Sie schicken die Einzahlungsscheine für die Miete oder koordinieren die benötigten Handwerker. Die Bewirtschaftung frage ich an mit der Bitte eines Vertragsentwurfes. Den ausgestellten Vertragsentwurf schicke ich den Mietern. Meist geht es einher mit dem Diskurs von Anwälten, bis man sich einig ist und der Vertrag letztendlich unterschreiben wird.

**MB + LG:** Wissen sie bis wann die UBS die Räumlichkeiten bezogen hat?

RO: Ausgezogen sind Sie im Frühling letzten Jahres 2021. Es kann gut sein, dass sie phasenweise ausgezogen sind, sie sind konsolidiert und sind mehrheitlich in der Europaallee, in Oerlikon und haben versucht in Zürich selber die Teams zusammen zu bringen.

MB + LG: War die UBS als einziger Akteur im Hochhaus zur Schanzenbrücke?

RO: **Es war ein Single Tenant Haus,** was jetzt auch ein bisschen ein Problem darstellt. Es muss einiges an Single Tenant Stuff ausgebaut werden, wie beispielsweise die Vereinzelnungsanlage (Drehkreuze), es hatte spezifische UBS Signaturen, welche entfernt werden mussten. **Die UBS hatte auch anders abgerechnet. Sie hatten einen Dach- und Fach-Mietvertrag,** das bedeutet, dass der Mieter die Instandhaltungs- und Instandsetzungskosten bezüglich des Gebäudeinneren zu tragen hat. **Das heisst der Mieter ist autonom unterwegs und kann auch selber über seine Handlung bestimmen und Sachen schneller ohne die Distanz der Eigentümer angehen.** Auf jedenfall hatte die UBS nur einen Zähler gehabt für Gas, Strom, Wasser etc. Wie gehen wir jetzt also vor, wenn wir etagenweise vermieten. Wir hätten jetzt die Möglichkeit nachzurüsten, was relativ teuer ist. Die zweite Möglichkeit ist, dass man eine Pauschale macht. Wir haben bei dem Hochhaus zur Schanzenbrücke die Pauschale gewählt, was mit den Steigenden Energiekosten Folgen für die Mieter mit sich bringt.

MB + LG: Im ersten UG gab es Besprechungs- sowie Aufenthaltsräume der Bankangestellten. Was haben sie mit diesen Räumlichkeiten vor?

RO: Das ist sehr speziell und wieder davon abhängig wer in das Gebäude reinkommt. Beim Single Tenant ist das ganz klar, da darf keiner sonst in das Haus rein. Auch im UG übernehmen Sie alle Räumlichkeiten. Ich

könnte mir vorstellen, dass sie Spielhallen für die Mitarbeiter:innen einfügen beispielsweise. Wenn wir es einzeln vermieten, hatten wir schon ganz interessante Anfragen gehabt. Bspw. Für eine Galerie, was sich auf Grund der Klimatisierung perfekt eignet, da man dort die Bilder ohne Probleme einlagern kann. Oder es werden Lagerflächen für eine ganz normale Einlagerung von Gegenständen. Wir hatten auch einen Retailer von der Bahnhofsstrasse, der auf der Suche nach Drop Off Space in der Nähe der Läden war um Zwischenmengen einzulagern. Es ist etwas teurer als ein nicht ausgebauter UG, aber falls wir es nicht los werden, können wir es auch trotz Klimatisierung zu normalen UG Preisen anbieten.

MB + LG: Wie sieht es auf den anderen Geschossen aus, welche zudem sehr technikbasiert sind?

RO: Es gibt Leerstände in den unteren Geschossen, welche zusätzlich vermietet werden können.

MB + LG: Ist es eine Herausforderung mit den 6 Untergeschossen?

RO: Der große Vorteil von dem Gebäude sind die Untergeschosse 2 + 3, denn dort haben wir 85 Parkplätze, was nicht so oft in dieser Umgebung von Zürich vorkommt.

MB + LG: Dieser werden dann nur für Eigennutzung verwendet?

RO: Ja, die werden nur für das Gebäude verwendet, denn die werden wir locker los. Das wäre das schlimmste, wenn ich sie jetzt vermieten würde und keine Parkplätze für die Büroflächen zur Verfügung habe. Aber man kann natürlich einen Trick machen und die Parkplätze mit einer Kündigungsfrist von einem Monat vermieten und sie jedesmal, wenn ich eine Fläche

benötige, zurücknehme, um die Fläche die ich brauche.  
So garantiere ich einen möglichst geringen Leerstand.

**MB + LG: Die Renovierungsarbeiten für die Feinsanierung plante das Architekturbüro Baumschlager Eberle?**

**RO: Der GO ist Coneco, die mit einigen Fachplanern zusammenarbeiten. Darunter auch Baumschlager Eberle. Beauftragt sind diese von der Swiss Life. Wir haben mit dem Umbau selber nichts zu tun, wir kümmern uns lediglich um die Vermietung. Und auch die Swiss Life ist entsprechend aufgestellt. Bei den institutionellen Eigentümern hat es sehr oft zwei Verantwortliche. Eine Person für die Vermarktung und eine Person für den Umbau, welche ineinander greifen und koordinieren.** Bspw. sage ich zu meiner Kontaktperson, für solche Flächen brauchen wir aber XY, dann geht mein Swiss Life Kontakt (Vermarktung) zum Bau Zuständigen Kontakt der Swiss Life und sagt, wir können hier keine Parkettböden reinmachen, denn es ist zu laut beim Laufen, bitte spannt Teppiche vor. Uns so ist der Kreislauf.

**MB + LG: Was ist die übliche Mietzeit bei der Zwischenutzung?**

**RO: Es gibt alles. Von wenigen Monaten, kurzfristige Pop-Up Konzepte, kurzfristige Einzüge für wenige Jahre. Bei kurzfristiger Vermietung kann es von zwei Jahren bis 15 Jahren alles sein. Das ist abhängig von der Gegebenheit der Liegenschaft.**

**MB + LG: Ist das von Relevanz für eure Strategie?**

**RO: Wir wollen unbedingt die ganzen zehn Jahre füllen. Wir haben auch Interessenten, die für 10 Jahre zustimmen, aber eine Kündigungsoption nach fünf Jahren möchten. Das wäre für uns noch so halbwegs okay. Aber darunter machen wir nichts. Vor allem haben**

Mieter Priorität, welche für den ganzen Zeitraum mieten möchten. Sonst gibt es wieder längere Leerstände und am Ende bekommt man die Flächen nicht mehr gefüllt.

MB + LG: Im Erdgeschoss wird es keine Veränderung geben?

RO: Nein.

MB + LG: Infolge von Corona haben sich Firmen arbeitsplatztechnisch umstrukturiert, bekommt ihr das aus mit?

RO: Ja das merken wir sehr, aber nicht nur negativ. In der Erstvermietung merken wir, das viele Firmen, wenn der Vertrag auf dem Tisch liegt, überlegen, brauchen wir unser Büro, wie wir es vor Corona benötigt haben? Hat sich unsere Arbeitsweise geändert? Sind mehr Leute anders da? Wie nutzen Sie den Space? Viele sagen dann, **wir brauchen ein Büro, aber wir brauchen es anders.** Wir brauchen nicht ein Tisch für jeden, wir brauchen mehr Break Out Space. **Die Leute kommen ins Büro um innovative Sachen zu diskutieren oder um Projekte abzugleichen, aber weniger um einfache Arbeit am Schreibtisch zu tätigen.** Den kann man in Ruhe von zu Hause erledigen. Aus diesem Grund haben sich die Set Ups in den Büros schon sehr geändert. Auf den Markt sind viele am Suchen und am abgeben, oftmals auch Firmen, die sich in den Quadratmetern verringern aber sich dafür in der Qualität des Ortes upgraden bezogen auf Standorts und Qualität des Gebäudes?

MB + LG: Nachfrage nach Büroflächen ist also nach wie vor hoch?

RO: Ja die ist stark und die Mieten halten sich. Spitzenmieten sind weiterhin unangefochten. Aber in der

Agglomeration ist es etwas anderes. In Glatt Brugg gibt es 30% Leerstand, in Oerlikon sind es 10% Leerstand. Firmen ziehen lieber in die A-Lage für weniger Platz. Firmenmitarbeitende kommen nicht jeden Tag rein, aber wenn sie reinkommen, möchten sie den Vibe vom Zentrum haben.

MB + LG: Gibt es Potenziale und Grenzen des Hochhauses?

RO: Die Grenzen sind sehr markant. 10 Jahre sind für viele Firmen keine Option. Sie suchen eine langfristige Option, welche wir zur Zeit nicht leisten können. Das andere ist die Unmöglichkeit der Unterteilung. Firmen sind individuell und jede braucht etwas anderes, es ist schwierig alles zu treffen. Die Grenzen sind die Kombinationen der Einschränkungen. Wenn man für eine hohe Miete, nicht genau den Top Space bekommt, den man gerne hätte, nimmt man ihn auch nicht.

MB + LG: Könnten sie sich eine Wohnraumnutzung vorstellen?

RO: Ja, aber bei der Zonennutzung wäre dies nicht möglich. Das wurde bei der Swiss Life geprüft, als man die Varianten der Entwicklungsstrategie nebeneinander gelegt hat. Die bewilligte Nutzung des Hauses ist Büronutzung. Bei einer Änderung muss ein Antrag zur Bewilligung eingereicht werden. Und daraus folgen dann wieder die neuen Richtlinien bezüglich Brandschutz etc. also wäre es ein anderer (finanzieller) Eingriff.

MB + LG: Betreuen Sie ähnliche Projekte in Zürich?

RO: Nicht von uns. Aber es gibt das Mobimo Hochhaus, welches auch zur Zwischennutzung ausgeschrieben ist, nachdem eine Teilsanierung durchgeführt werden soll.

RO: Ich zeige euch noch die Pläne, wie es ausgebaut wird.

Die Herausforderung ist mit dem Bestand zu arbeiten und mit möglichst wenig Eingriff und finanziellen Mitteln, das Gebäude für zehn Jahre möglichst attraktiv zu gestalten. Die Infrastruktur Flächen in EG und in den Treppenhäuser werden in schwarz silber gestaltet. Es gibt neue Signaletik, im Foyer gibt es in Formsprache des Gebäudes neue Sitzgelegenheiten. Bäder erhalten grünen Böden als Farbakzent mit schwarzen Wänden und Armaturen. Der Boden im Bad ist ein Belag, der über die Fliesen aufgebracht wird, die Wände sind gestrichen. Es werden Optionen gesucht, die nur auf zehn Jahre ausgelegt sind, aber aufgrund der hohen Mietpreise etwas her machen sollen.





## Zugänglichkeit

Die Bilderreihe ist wie ein Rundgang um das Erdgeschoss angelegt. Es zeigt das Gebäude in seiner Verkleidung und all seinen Eigenheiten. Vor allem erscheint und das Erdgeschoss trotz seiner früher sehr repräsentativen Aufgabe als wenig zugänglich. Es sitzt wie ein Fremdkörper auf dem Areal. Ein Bezug zur Umgebung und von Innen und Außen ist praktisch nicht gegeben. Die Materialität und Farbigkeit des Hauses kommt mit dem der Umgebung nicht zusammen. Trotz der nicht alternden Aluminiumfassade sind wie Relikte Elemente in die Fassade gefasst, die uns Aufschluss über ein früheres Jahrzehnt und einen anderen technischen Entwicklungsstatus gibt. Scheinbar nicht sichtbare Flächen werden als Abstellfläche umgenutzt. Mit Orientierung zur Stockerstrasse lag einst der Eingang der UBS Bank, heute stehen dort Autos. Auch der zweite Eingang ist praktisch unsichtbar.

Der Grundrissplan zeigt über die Bodenbeschaffenheit die Schwelle von Innen und Außen, sowie die Zugänge in das Gebäude. Über Art Schleusen erreicht man ein innenliegendes Foyer, welches die Besucher und Angestellten in dem Gebäude versammelt und verteilt. Auch hier erscheint uns die Proportion der Eingangstüren im Gegensatz zu der Gebäudehülle unverhältnismässig. Alte Relikte, wie die Bodenmatten der Drehtüren, verraten uns die damalige Grenze von Außen und Innen.





3



4



5



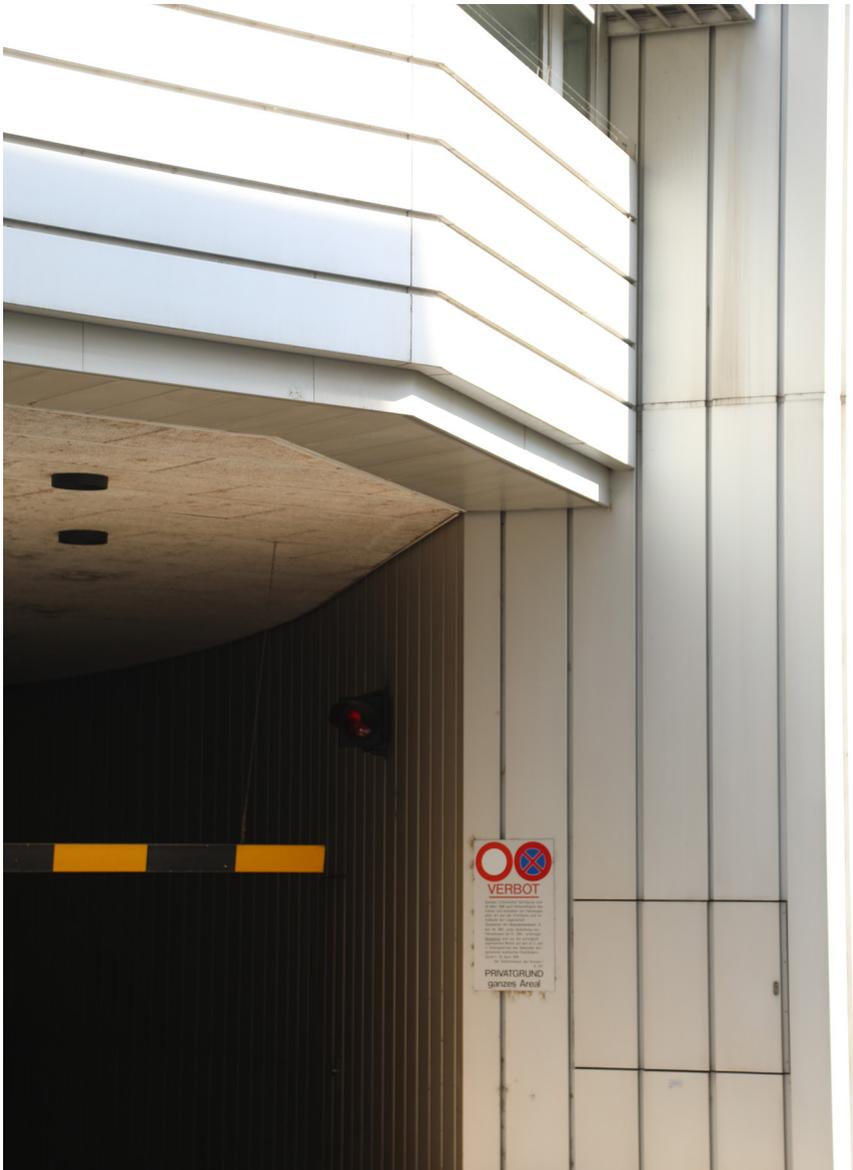
6



7



8



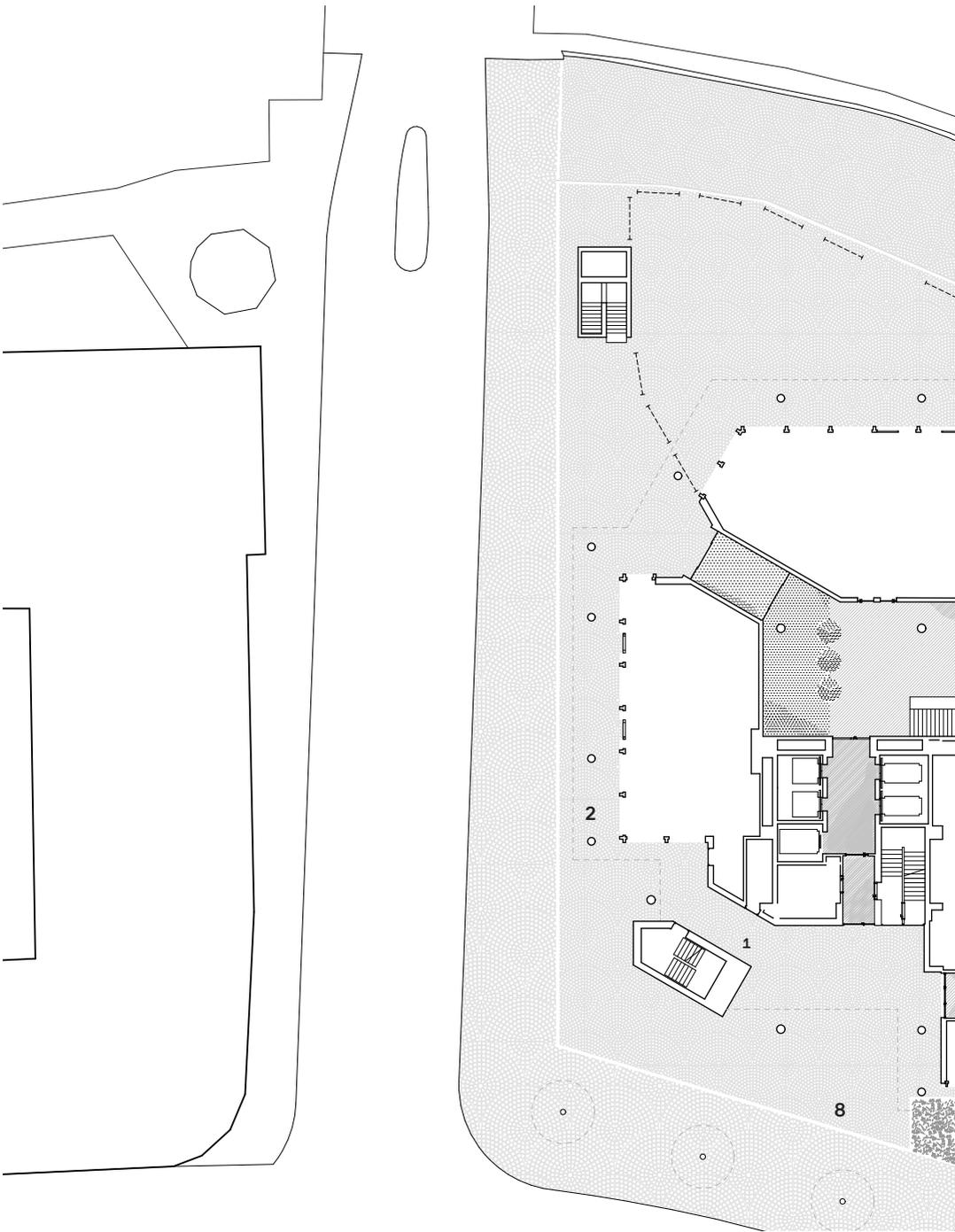
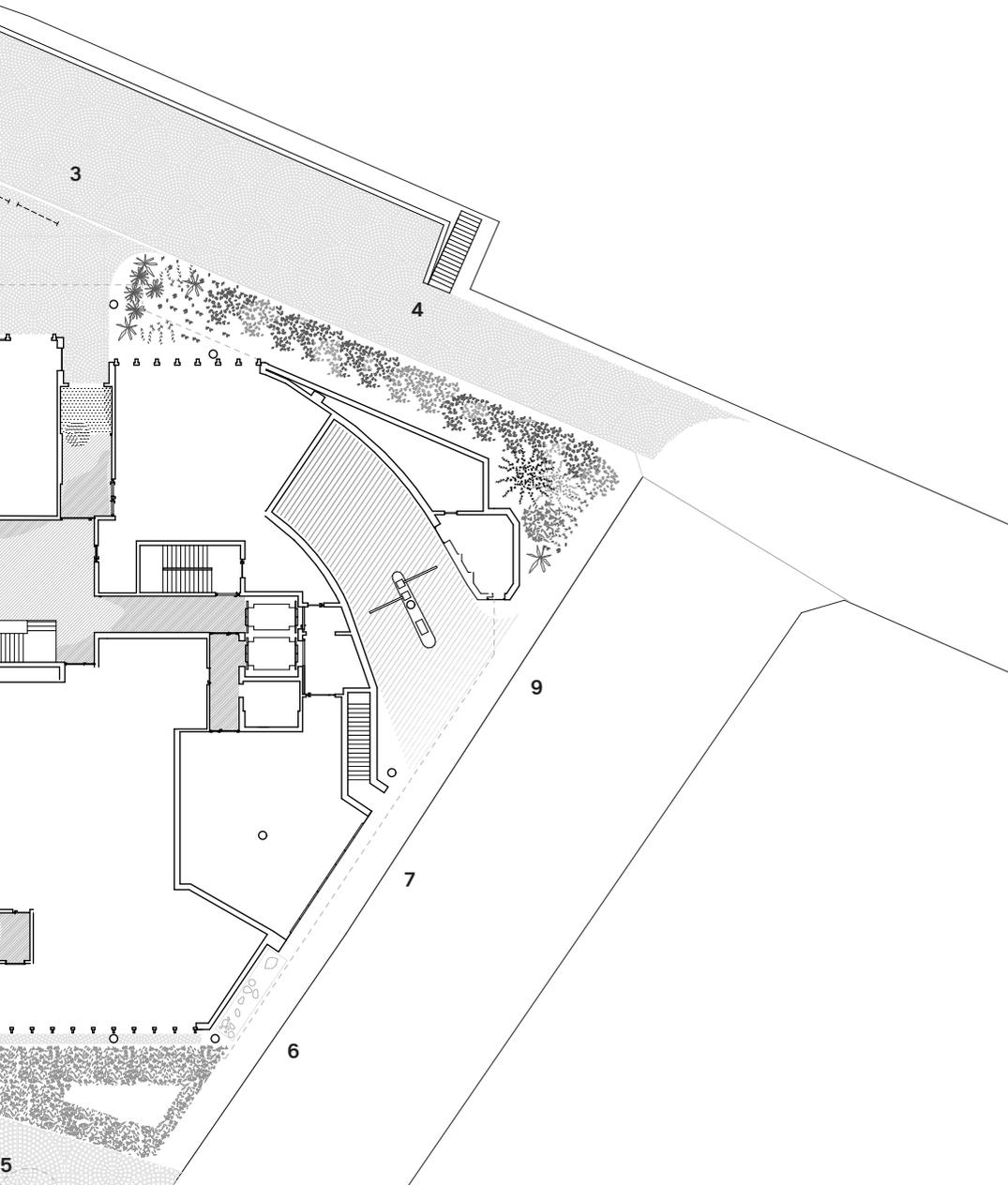


Abb. 10. Notation der Zugänglichkeit im Erdgeschoss



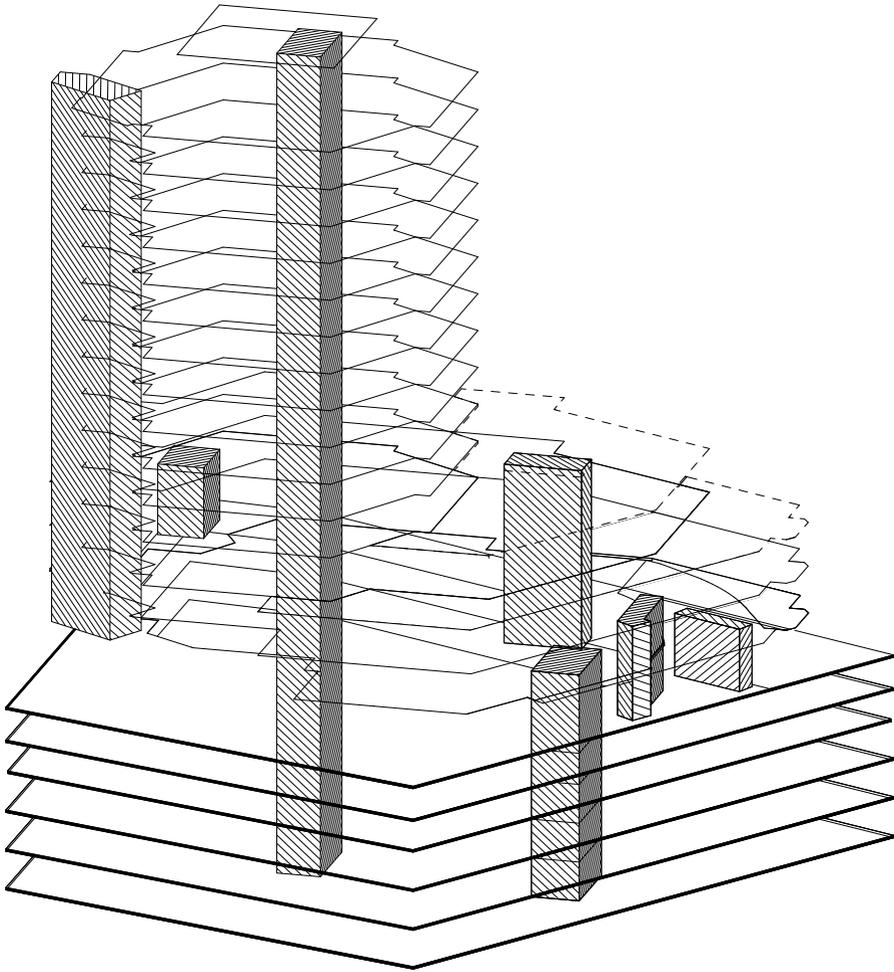


Abb. 11. Axonometrie der Erschliessungskerne

## Erschliessung

Die hohe Anzahl der Erschliessungskerne und Zugänge lässt sich anhand der Geschichte und der doppelten Belegung bis 2006 herleiten. Jede Bank hatte ihren eigenen Zugang, ihre eigenen Aufzüge und ihr eigenes Sicherheitssystem. Diese Trennung gewährleistet die Sicherheit beider Mieter und wurde durch die beiden differenzierten Haupteingänge sowie durch einen präzisen Lift-Haltestellen-Plan realisiert. Auf diese Weise hatten die beiden Gruppen keine Möglichkeit, sich im Haus zu begegnen.

Ein zentral liegender Kern erschliesst alle 21 Geschosse vom sechsten Untergeschoss bis zum 13. Obergeschoss. Er beinhaltet ein Sicherheitstreppenhaus, fünf Aufzüge und sanitärer Einrichtungen. Um den Kern sind die Schächte für die haustechnischen Anlagen angeordnet. Vom Erdgeschoss bis zum 2. Obergeschoss lässt sich ein zweiter Kern verzeichnen, der hauptsächlich der Erschliessung der SBG diene. Auch er beinhaltet Aufzüge, ein Sicherheitstreppenhaus, sanitäre Anlagen sowie technische Vorrichtungen. Die Aufzüge dieses Kerns erschließen das sechste Untergeschoss mit dem zweiten Obergeschoss. An der westlichen Fassadenseite wurde den Turmgeschossen ein zweites Sicherheitstreppenhaus angefügt. Es endet auf der Erdgeschossebene und reicht bis zum 13. Obergeschoss. Zwei weitere vertikale Fluchtwege, von den Untergeschossen kommend, enden auf der Erdgeschossebene. Eines ist nördlich des Haupteinganges der Handelsbank positioniert. Es wird von der Kunstinstallation des Künstlers Georges Rickey gefasst. Das zweite bildet ein Sicherheitstreppenhaus aus, welches alle Untergeschosse miteinander verbindet und somit den zweiten vertikalen Fluchtweg aus den Untergeschossen darstellt. Er endet mit einer einläufigen Treppe südlich vom Eingangstor der Anlieferung.

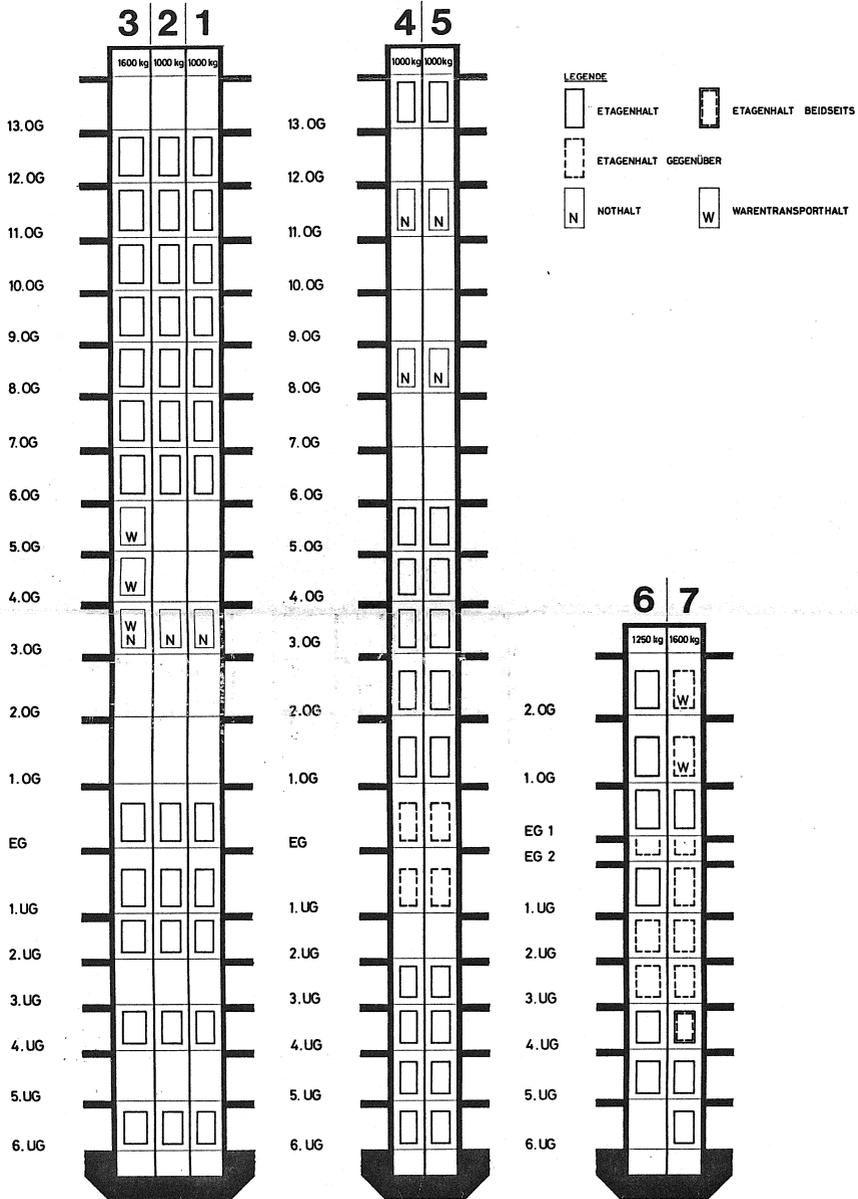


Abb. 12. Lift-Haltestellen-Plan

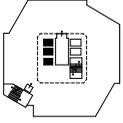
Grundsätzlich lässt sich sagen, das auch aufgrund der Zweiteilung des Hauses, keine Eleganz im Umgang mit einer intuitiven Lösung aller Erschliessungswege gefunden worden ist.

## Fluchtwege

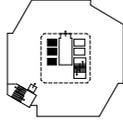
Nach den Brandschutzlinien des Kantons Zürich (Stand 1.8.2021) müssen bei einer Geschossfläche von 900 Quadratmetern und bei Räumen mit einer Personenbelegungen von mehr als hundert Menschen zwei vertikale Fluchtwege gewährleistet sein. Dies trifft auf die Sockelgeschosse des Hochhauses zu. Die Geschosse sind zur Zeit an drei vertikale Fluchtwege angebunden. Die Turmgeschosse benötigen mit einer Geschossflächenzahl von 370 Quadratmeter eigentlich keinen zweiten vertikalen Fluchtweg. Allerdings darf der Fluchtweg zu dem Sicherheitstreppenhaus eine Gesamtlänge von 35 Meter nicht übersteigen. Das ist bei den Räumen, welche auf der gegenüberliegenden Seite von dem Zugang des Kernes positioniert sind, nicht der Fall. Aus diesem Grund wurde ein zweites Sicherheitstreppenhaus an der westlichen Fassadenseite angeordnet.

Siehe:

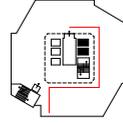
- / Schanzenbrücke - das letzte Hochhaus von Zürich, Steiner AG, Zürich 1989
- / Brandschutzrichtlinie Flucht- und Rettungswege, Kanton Zürich (Stand 1.8.2021)



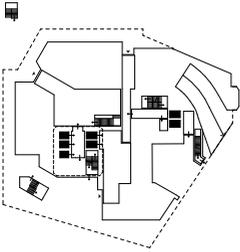
DG



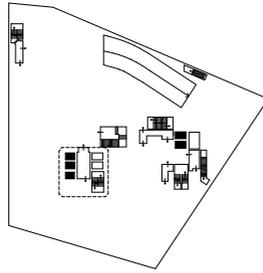
13. OG



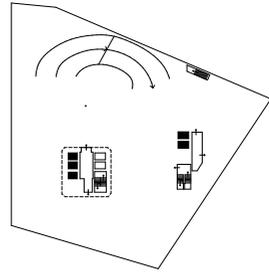
4. - 12. OG



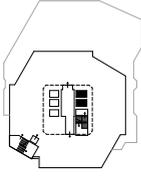
EG



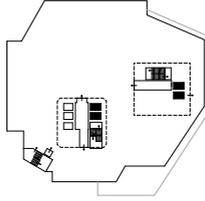
1. UG



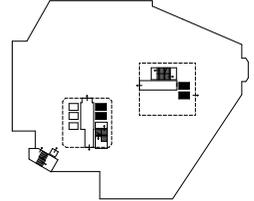
2. UG



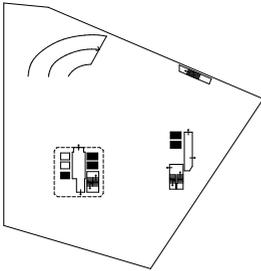
3.OG



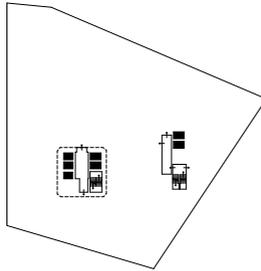
2.OG



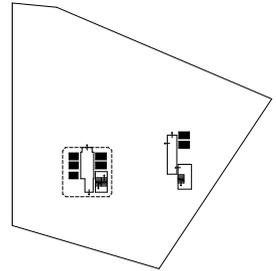
1.OG



3.UG



4.-5.UG



6.UG



## Programm

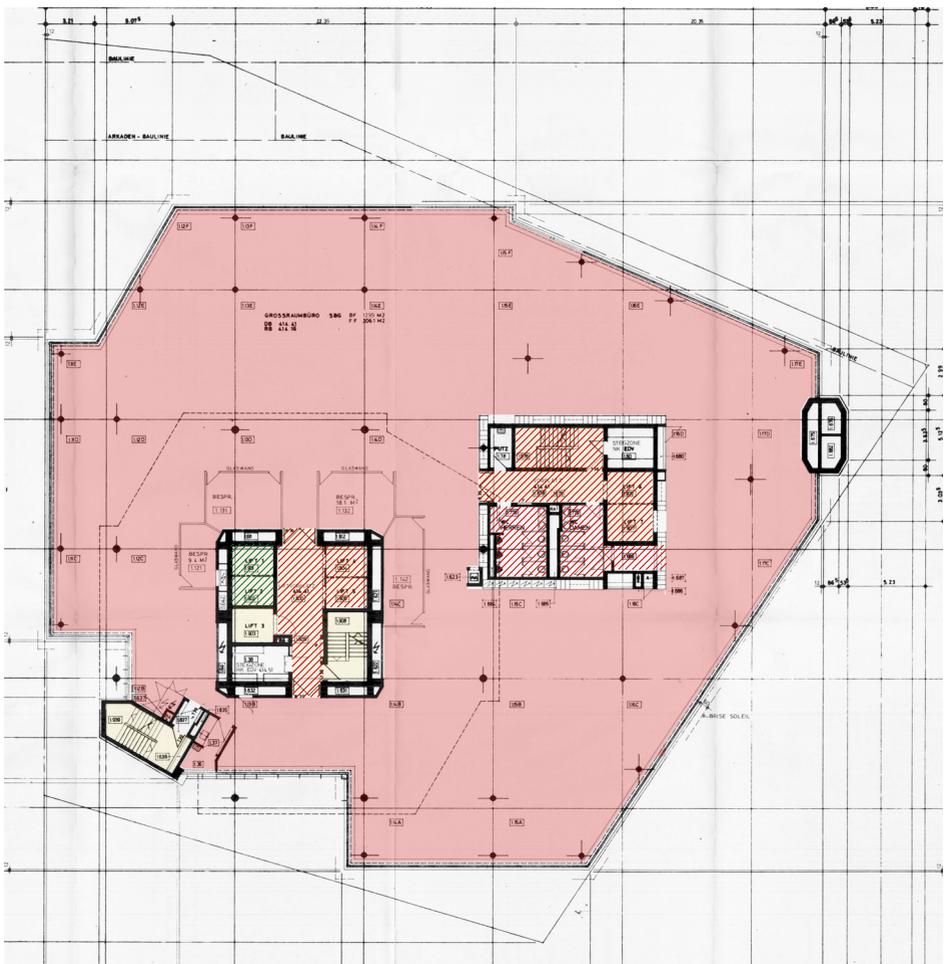
Die Bauzeit auf der Baufläche von 2700 Quadratmeter betrug dreieinhalb Jahre. Der Rohbau wurde von 1985-87 erstellt. Bis zum Frühjahr 1988 erfolgte die Fassadenverkleidung. Der Schwerpunkt des Objektes lag auf den haustechnischen Installationen und Anlagen, die aufgrund der vorgesehenen Nutzung des Gebäudes von Bedeutung zeugten. Sie wurden bis Dezember 1988 eingebaut. Im ersten Quartal von 1989 zogen die zwei Banken etappenweise in das Hochhaus ein. Jede für sich stellte Ihre eigene Bedürfnisse an das Gebäude. Die Handelsbank (HBNW) für Ihre Geschäftsleitung und Vermögensverwaltung und die Schweizerische Bankgesellschaft (SBG) für die Hauptabteilung Wertschriftenverkauf und -handel. Für den Architekten folgte aus den Eigentumsverhältnissen eine vertikale und horizontale Zweiteilung des Hauses.

Der Schnitt zeigt die interne Aufteilung der beiden Einheiten. Im Erdgeschoss befindet sich eine zusätzliche Gewerbenutzung. Die Geschosse 1 bis 5 werden durch den Wertschriftenverkauf und -handel der SBG Zürich belegt. Die eigentlichen Händlerräume befinden sich in den zwei grossflächigen Sockelgeschossen. In den Geschossen 6 bis 12 sind Büroräume für die Anlageberatung der HBNW eingerichtet. Im 13. bis 14. Stockwerk sind eine Wohnungen und technische Installationen untergebracht. Die unterirdischen Geschosse beherbergen Schulungs- und Konferenzräume der beiden Banken und zwei Parkebenen. Ein großer Teil der unterirdischen Räumlichkeiten wird allerdings für die haustechnischen Installationen und Anlagen verwendet.

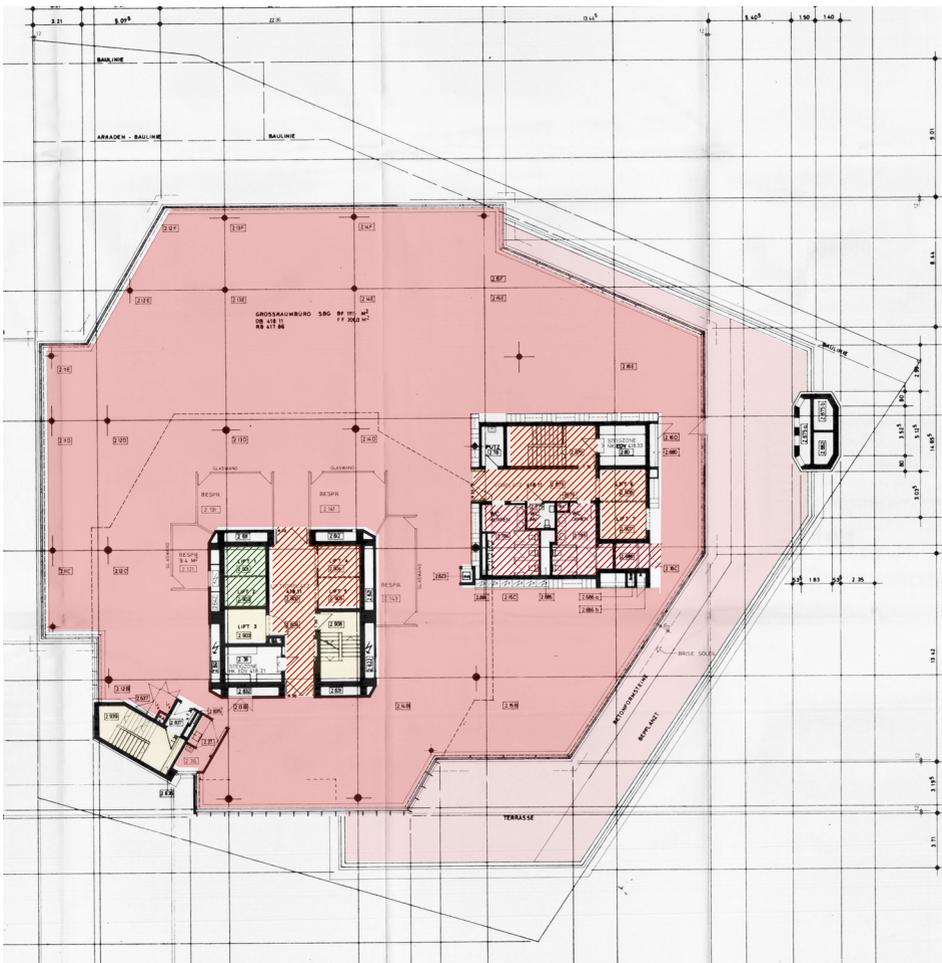
Siehe:

/ Schanzenbrücke - das letzte Hochhaus von Zürich, Steiner AG, Zürich 1989

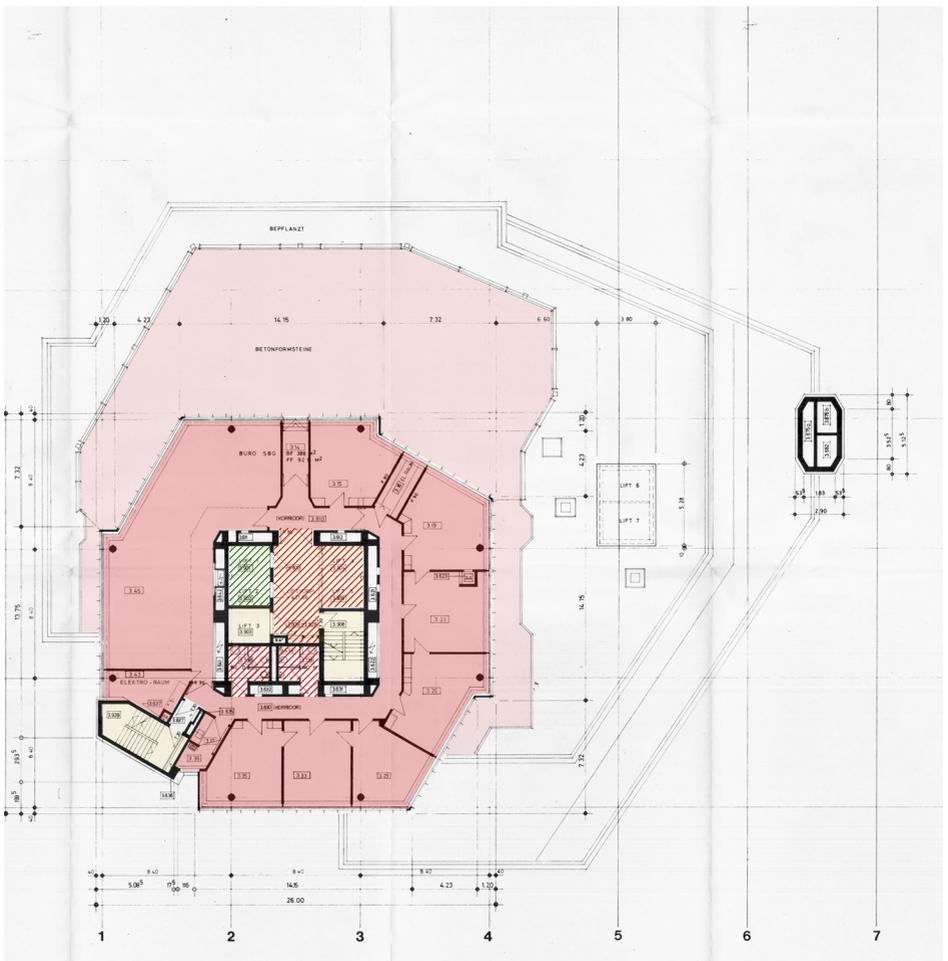




Kernstück der SGB waren die erste und zweite Etage, welche offen und ohne interne Unterteilung Grossraumbüros ausformulierten. Folgende drei Grundsätze stellen das Konzept der Händlerräume dar: Hohe Flexibilität in Raumordnung und Systemtechnik, optimale Informationsaufbereitung und die Möglichkeit ergonomisch optimaler Arbeitsplätze. Die sich aus der Informations- und Kommunikationstechnik entwickelten Workstations verfügen über einen Computer inklusive Grossbildschirm und einem Telefon mit Gegensprechanlage für die sofortige Verarbeitung von Informationen innerhalb der SGB. Die 374 Arbeitsplätze in den Händlerräumen bilden eine für den Börsenhandel typisch hohe Dichte an Raumbelastung auf. Dem entsprechend benötigten die hochtechnisierten Arbeitsplätze eine spezielle Lösung für die Raumklimatisierung. Aufgrund der Geschossfläche von 1335 Quadratmeter im ersten und 1073 Quadratmeter im zweiten Geschoss und der erhöhten Anzahl an Beschäftigten ist ein zusätzlicher Kern mit zwei Aufzügen, einem Treppenhaus und sanitären Anlagen neben dem primären Erschließungskern angeordnet.

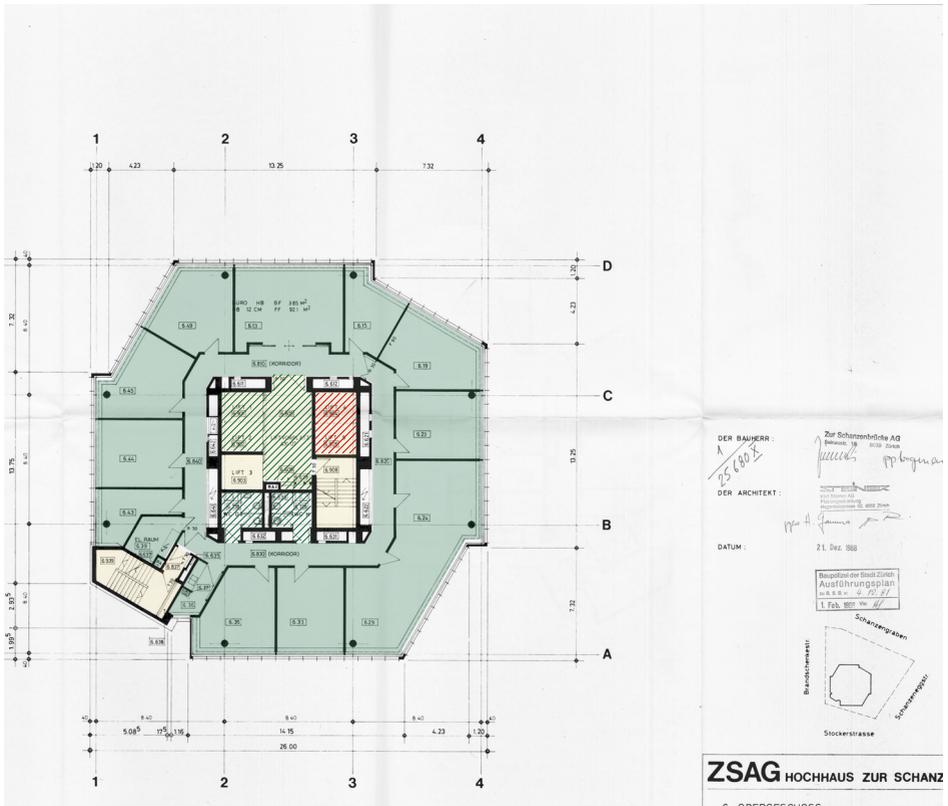


Die Dachlandschaft im zweiten Obergeschoss ist nicht zugänglich für die Mitarbeitenden der SBG. Sie bietet Platz für Bepflanzung und notwendige Technik.

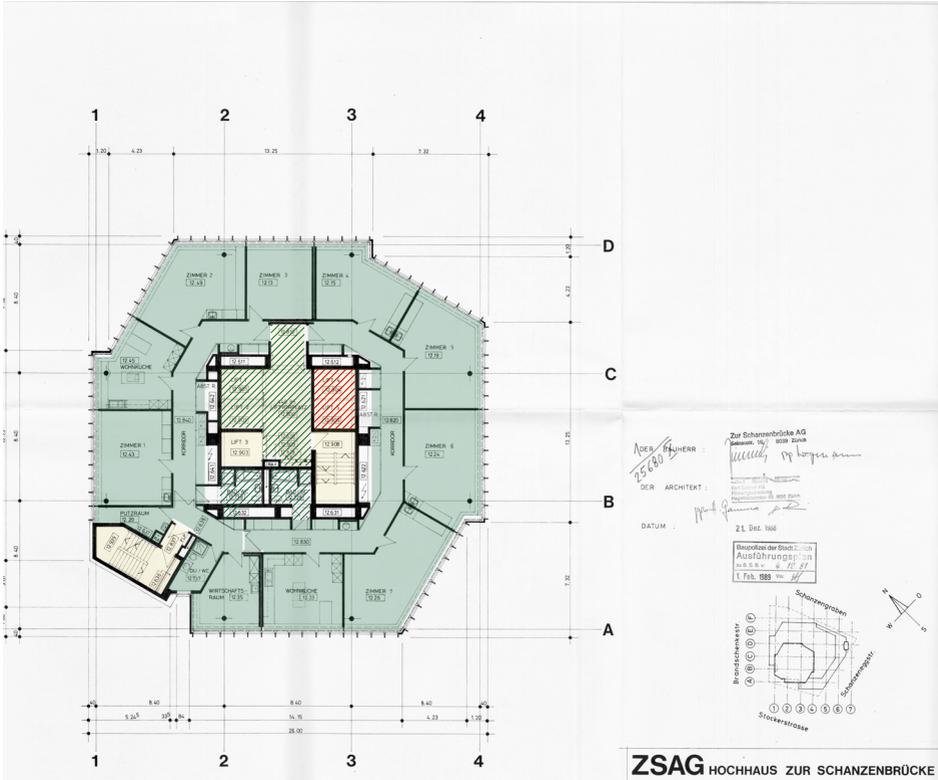


Eine Dachterrasse bietet Erholungsraum für die Mitarbeitenden der SBG. Sie ist über das 3. Obergeschoss zugänglich.



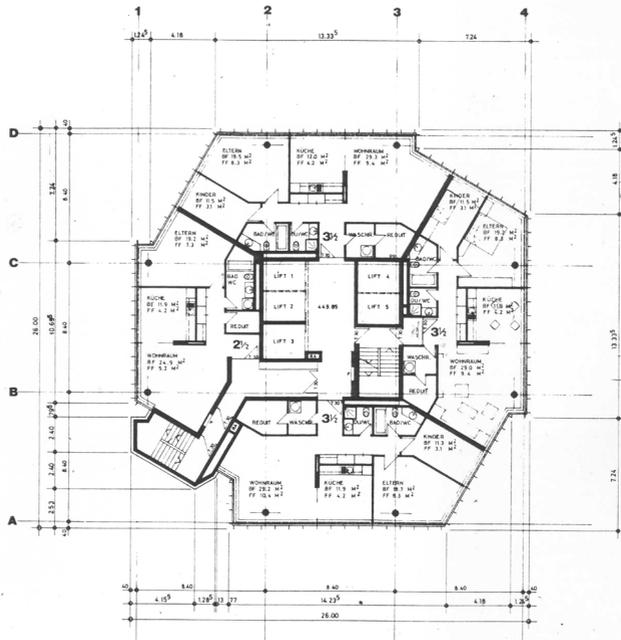


werke der HandelBank NatWest und zwei Aufzüge sind für die SBG bestimmt. Zudem enthält der Kern einen Vorraum zu den Aufzügen, ein Sicherheitstreppehaus und sanitäre Anlagen. Um den Kern sind die haustechnischen Installationen angeordnet. Sie bilden gleichzeitig die Schächte aus, welche die vertikale Verteilung von Strom, Wasser und Lüftung ermöglichen. Wenige Restnischen beinhalten Staufflächen für die Büroetage. Die Arbeitsräume verteilen sich radial um den Kern. Die Stockwerke können frei von einer Unterteilung sein, wie es beispielsweise im vierten Geschoss der Fall ist. Sind sie in viele Einheiten unterteilt, können sie über einen um den Kern laufenden Korridor erschlossen werden.



Mit der Realisierung des Hochhauses wurde das 12. Geschoss nicht anders behandelt als die darunter liegenden Regelgeschosse. Ursprünglich waren jedoch zwei Wohneinheiten auf dem 12. Geschoss, sowie eine Wohneinheit auf dem darüber liegenden Geschoss für die jeweiligen Banken geplant. Umgesetzt wurde nur eine Wohnung im 13. Stockwerk für die SBG. Das Dachgeschoss ist nur über das sich im Kern befindende Treppenhaus zugänglich und enthält die Technikräume für die Lüftungsanlagen. Auch befinden sich die für die Wartung und Reinigung der Fassade vorgesehenen Apparate auf dem Dach.

Abb. 21. Zwölftes Obergeschoss

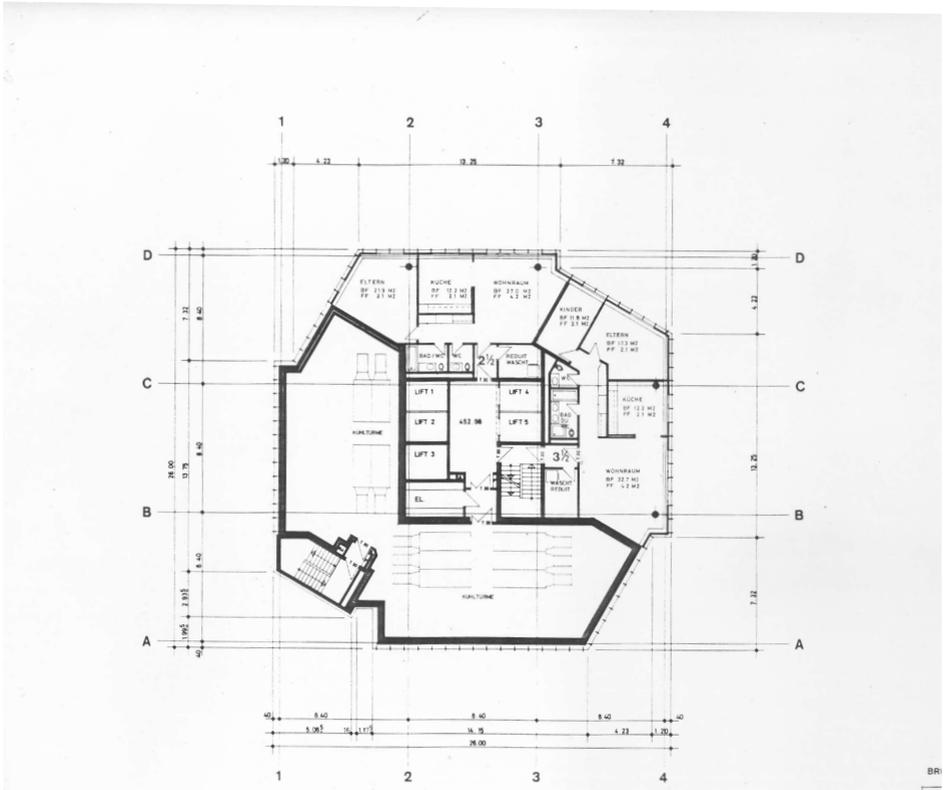


Im Archiv sind zwei Varianten mit der möglichen Wohnraumaufteilung abgelegt worden. Diese sind in den folgenden Plänen abgebildet. Der eingefärbte Plan zeigt die Eingabepäne von 1986. Die Wohnungsgrundrisse sind trotz der geänderten Nutzung denen der Bürogrundrisse gleich. Es gibt einen um den Kern liegenden Korridor von dem die Zimmer abgehen. Die zweite Variante zeigt einen Planungsstand der Wohnraumkonzepte, die vor der Baubewilligung im Jahr 1985 entstanden sind. Aus ihnen geht der Versuch hervor, Grundrisse zu entwickeln, die den Anforderungen eines Wohntypes am besten entsprechen.



NACH: 25.180 ~~25.180~~ **BAUHERR:**  
**DER ARCHITEXT:** W. H. H. H. H.  
 DATUM: 21. Dez. 1988  
 Zürich Schambergstrasse AG  
 Schambergstrasse 10/11, 8001 Zürich  
 Telefon 011 25 11 11  
 Telefax 011 25 11 11  
 1. Feb. 1988

Abb. 23. Dreizehntes Obergeschoss

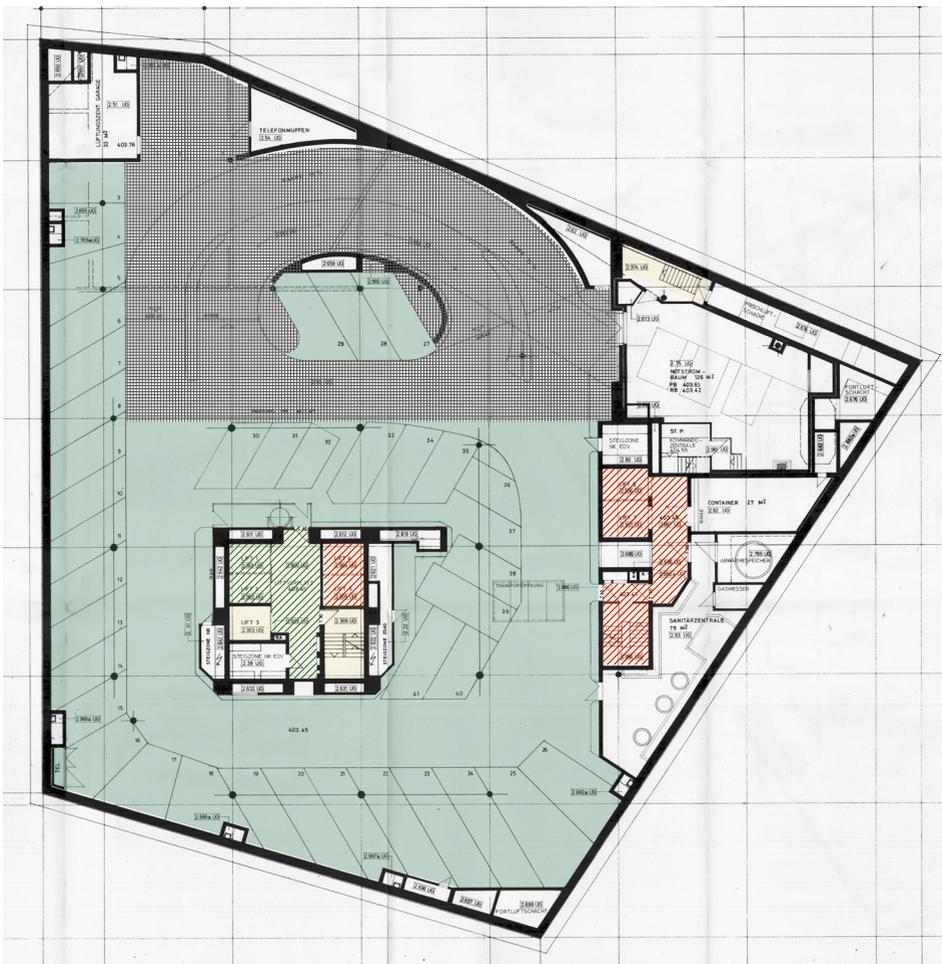


59 Abb. 24. Variante Dreizehntes Obergeschoss



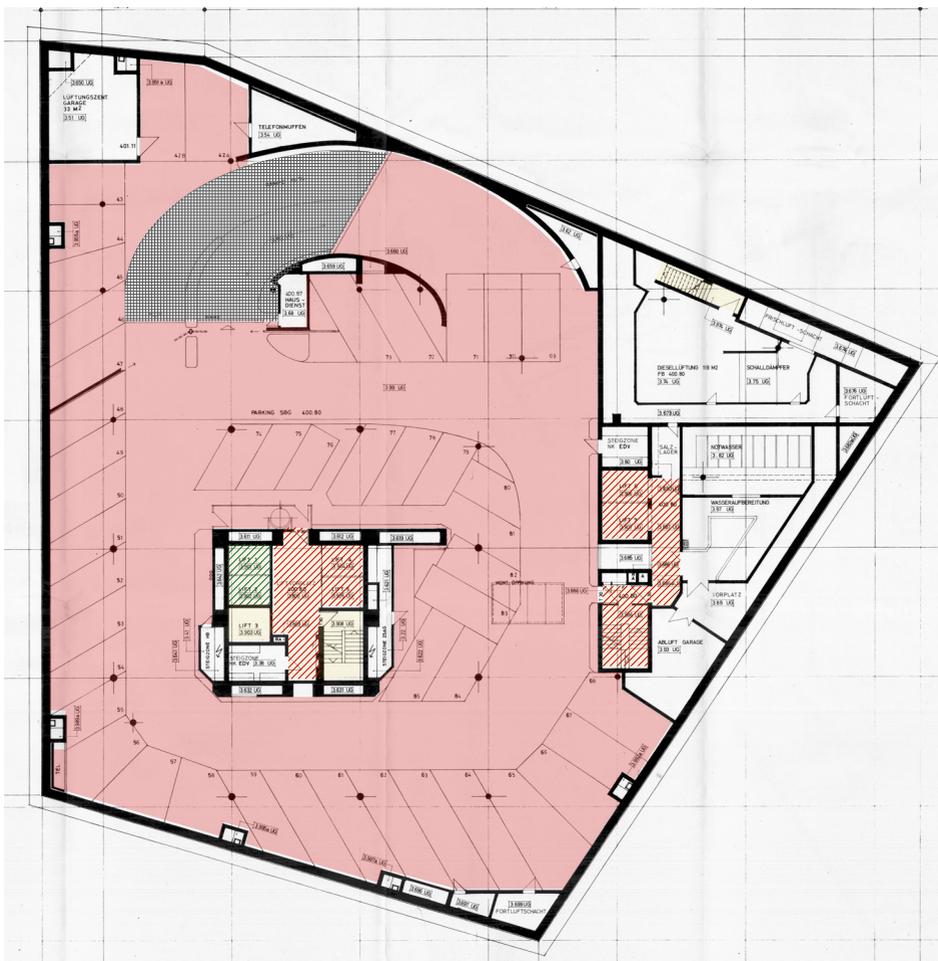


Als die SBG im Jahr 1994 49 % des Aktienkapitals der Zur Schanzengraben AG übernimmt, wurden im Zuge der Neuplanung die Untergeschosse von fünf auf sechs Geschosse erhöht. Im ersten Untergeschoss verfügt die SBG über einen Bereich, welcher der Schulung und der Pausenerholung in Form von einer Cafeteria dient. Die Integration unterschiedlicher Nutzungsbedingungen, sowie der Einsatz modernster audiovisueller Anlagen bedingen die Gestaltung der Räumlichkeiten. Auch die Handelsbank verfügt im ersten Untergeschoss über ein multifunktionales Konferenz- und Schulungszentrum mit einer der modernsten Rückprojektionsanlagen, die es in den 1989er Jahren gab. Die zwei Programme funktionieren auch im ersten Untergeschoss unabhängig voneinander hinsichtlich der Erschließung und des Raumprogrammes. Umliegende Räume sind für die Haustechnik vorgesehen. In keinem der Räume wurde die Option der natürlichen Belichtung über das Erdgeschoss angewandt.

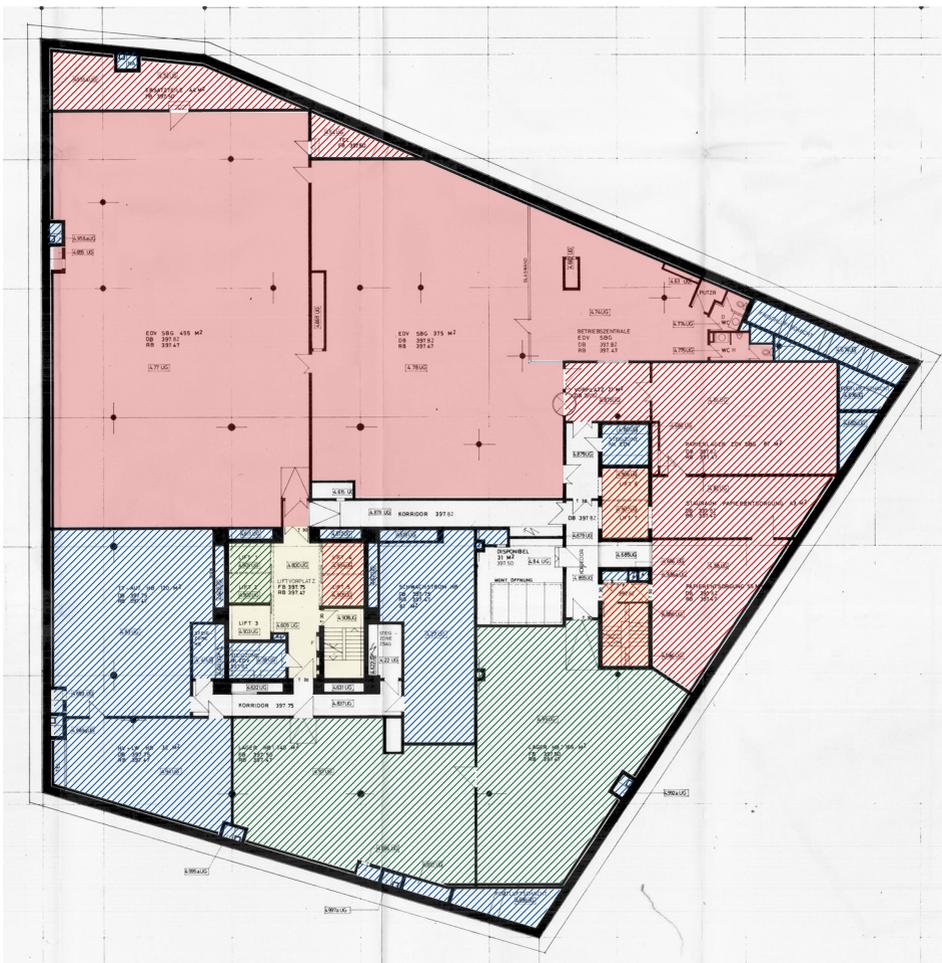


Auf dem zweiten und dritten Untergeschoss erstrecken sich Parkplätze für die Bankangestellten. Insgesamt beinhalten die zwei Ebenen 85 Stellplätze. Erschlossen werden sie über die von der Schanzeneggstrasse angebundene Rampe. Die Parkebene im zweiten Untergeschoss ist hauptsächlich für die Handelsbank vorgesehen und verfügt über 41 Stellplätze. Das dritte Untergeschoss ist mit 44 Parkplätzen ausgestattet

Abb. 27. Zweites Untergeschoss



und wird ausschließlich von der SBG genutzt. Die Zuordnung der jeweiligen Banken zu den Parkebenen lässt sich aufgrund der Zugänglichkeit der Aufzüge ausmachen. Im östlichen Teil der Parkebene sind Räume für die Haustechnik angelegt. Sie gewährleisten bei Ausfällen aufgrund der Sicherheitsvorkehrungen eine autonome Übergangszeit. Hierzu zählen Einrichtungen wie Notstromgruppen und Notwasserreserven.

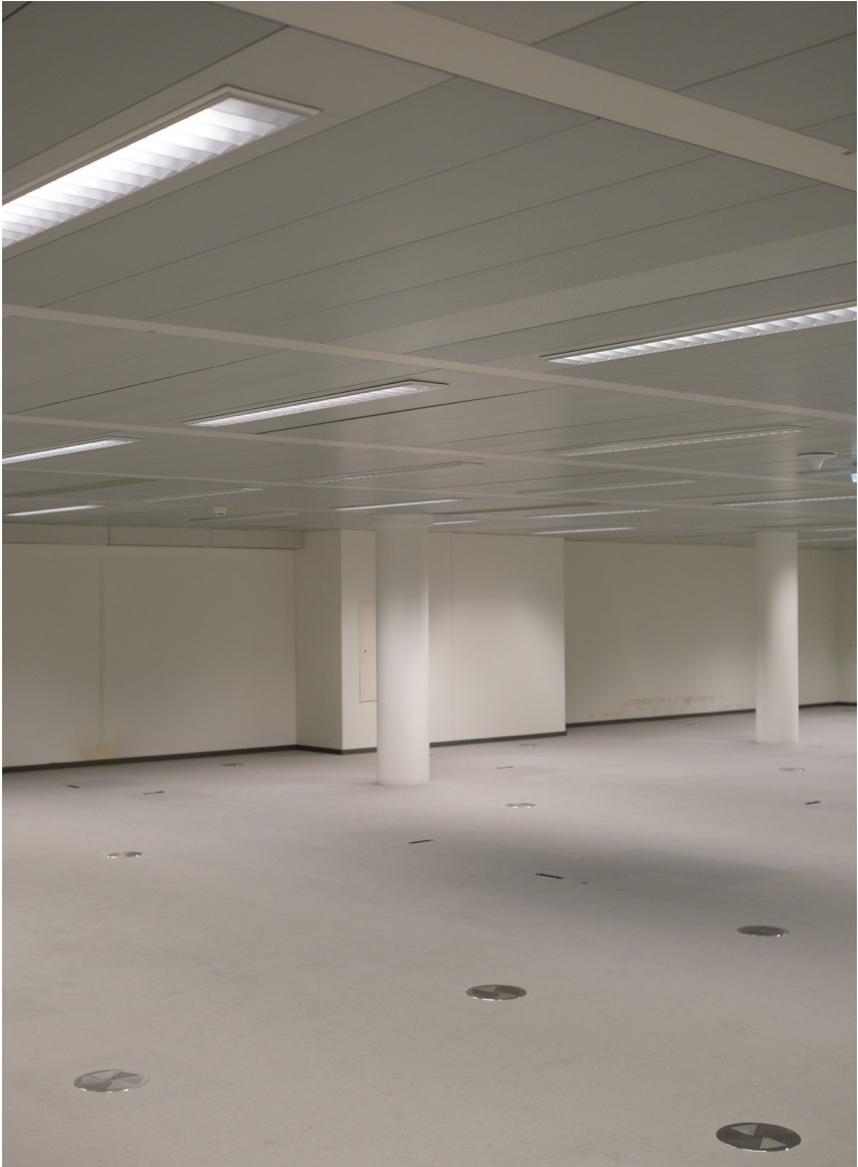


Zusätzlich zu all den Räumen, die für die Haustechnik vorgesehen sind, gibt es im vierten Untergeschoss zwei große Räume, die auf den Baueingabeplänen erstmal keinen Verwendungszweck haben. Gemeinsam bilden sie eine Nutzfläche von 890 Quadratmeter. Aus den erläuternden Plänen, wie sie in diesen Räumen auffindbar sind, geht hervor, dass sie für jeweils 99 und 79 Notarbeitsplätze ausgelegt sind. Die beiden Räume können jeweils von einem Zugang der jeweiligen Erschließungskerne erschlossen werden. Ausgelegt waren sie für die SBG. Eine Verbindung ermöglicht aber auch das Zusammenschalten beider Programme. Auch sind Sie direkt über eine Steigleiter mit den Bunkerräumen im sechsten Untergeschoss verbunden.

Abb. 29. Viertes Untergeschoss



Die beiden Räume bieten den gleichen Komfort wie herkömmliche Arbeitsplätze mit Beleuchtung, Belüftungssystem und einem Teppichboden, der Öffnungen für elektronische Installationen und Anschlüsse zulässt. Auch sanitäre Räume sind an die Notfallbüros angeschlossen. Einmal im Jahr wurden Tests durchgeführt, um die ordnungsgemäße Funktion der Büros sicherzustellen. Die Räume stellen ein Konzept für Krisenzeiten dar. Bedingt könnte dies durch die Einflüsse des 2. Weltkrieges und des Kalten Krieges sein, der die Gesellschaft nachhaltig beeinflusste. Institute wie die SBG reagierten auf die Erfordernisse indem sie Notfallarbeitsplätze einrichteten, die im Notfall einen Betrieb gewährleisten konnten.



**Abb. 31. Notfallbüro 1**





Für die intensive Flächennutzung und die technisierten Arbeitsplätze wird eine aufwendige Infrastruktur benötigt. Die Untergeschosse 5 und 6 stellen das Zentrum der haustechnischen Anlagen dar. Die Räumlichkeiten beherbergen die Lüftungssysteme, die Heizungssysteme, die Elektrizität und die EDV-Räume. Die Technik und elektrische Versorgung wird von Kontrollräumen aus gesteuert und überwacht.

Abb. 33. Fünftes Untergeschoss



Im fünften Untergeschoss befindet sich zum Beispiel die Betriebszentrale, von der aus die klimatechnischen sowie die kälte- und wärmetechnischen Anlagen überwacht werden. Die zuständigen Abteilungen verbrachte ihren Arbeitstag in den künstlich belichteten Räumen, zumindest bis zur Änderung des Arbeitsrechts. Für weitere Informationen über die Funktionsweise der Einrichtungen siehe Abbildung 33 und 34.



Abb. 35. Klimatechnische Anlagen



71 Abb. 36. Notstromgruppe



Abb. 37. Zugang / Erscheinungsbild SBG und HBNW

## Identität

Die Handelsbank und die SBG erhielten zwei unabhängig voneinander entwickelte Zugänge und Erscheinungsbilder im Inneren des Hochhauses. Das lag zum einem an dem Ausdruck, welche die Bank anhand des Interieurs nach Außen hin vermitteln möchte. Zum anderen scheint dies von den jeweiligen Tätigkeitsfeldern der Banken geprägt zu sein, die in dem Hochhaus vertreten waren. Als außen orientiertes Element sollte die Gebäudehülle als Ganzes zu verstehen sein. Zudem war es wichtig, dass die Ausbauten im Inneren mit der Fassade zusammenkommen. Diese setzen sich allerdings ihrem Identitätskonzept folgend klar erkennbar voneinander ab: Die Materialien und Farben der SBG setzten sich aus Granit, Rot und Hellgrau zusammen. Für die Handelsbank wurde Marmor, dezentes Beige und viel edles Holz angewandt. Die Konzepte etablieren sich bereits in den Eingangshallen der Banken, die sich auf das Image des einzelnen Benutzers ausgelegt repräsentieren.

Die Schweizerische Bankgesellschaft entschied sich für die Verwendung von Materialien und Farben, welche die Ideale von Technologie und Geschwindigkeit, die mit der Welt der Börse verbunden sind, vermitteln. Diese materialisierten sich durch den Einsatz von Soglio-Quarzit, grauer Plattenteppich mit rotem geometrischen Muster, rotorange-lackierten Metallteilen, hellgrauen kunstharzbeschichteten Einbauten und auf die Fassade abgestimmtem, eloxiertem Aluminium. Speziell entworfene Workstations stellen die Lösung für die neue Informations- und Kommunikationstechnik dar. Das Innenraumkonzept der HandelsBank NatWest wurde mehr in Richtung repräsentatives, kundenbezogenes Erscheinungsbild gestaltet. So kommen hier Materialien wie Indianer-Fantasy-Naturstein, Textiltapeten, melierter Teppichboden und Birnbaum-furnierte Einbauten in den Farben Ocker-Beige-Warmgrau in Einsatz.



Abb. 38. Händlerraum SBG



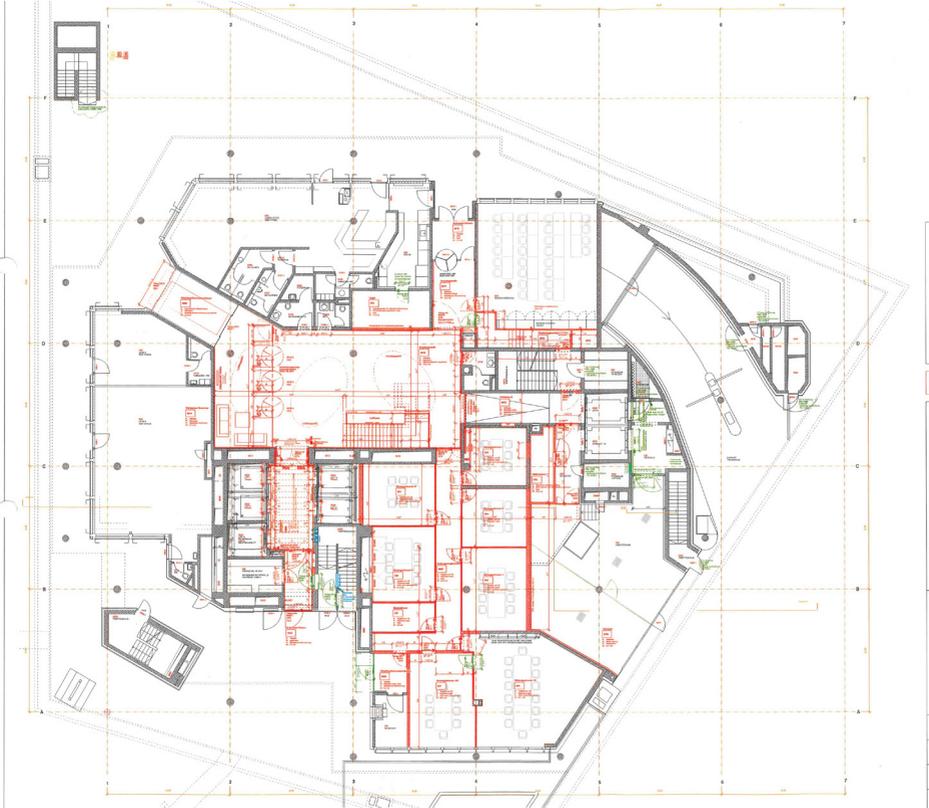


**Abb. 40. Sanierung infolge der Übernahme der UBS**

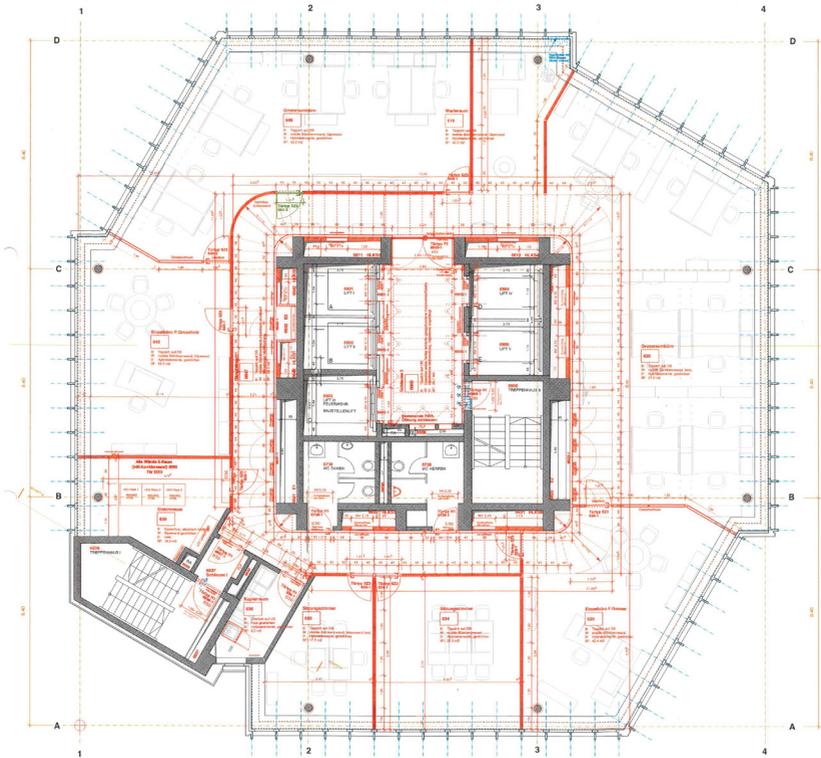
## Programmänderung

Im Dezember 1997 fusionierte die im Hochhaus ansässige Schweizerische Bankgesellschaft mit dem Schweizerischen Bankverein zur UBS. Mit dem Auszug der Handelsbank aus den Räumlichkeiten wurde das Hochhaus 2006 von der inzwischen entstandenen UBS komplett übernommen. Dadurch entwickelte sich in Folge einer Sanierung, die in zwei Etappen von 2006 bis 2010 durchgeführt worden ist, ein Haus, welches nur noch auf einen Akteur ausgelegt war.

Im ersten Schritt von 2006 bis 2008 wurden die Geschosse -1 bis 5 saniert, im zweiten Schritt von 2008 bis 2010 dann die Geschosse 6 bis 13. Im ersten Untergeschoss blieb die Funktion der Konferenz- und Besprechungsmöglichkeiten unverändert, lediglich die Räume und die Erschliessungstreppe ins Erdgeschoss wurden saniert und auf neue technische Anforderungen angepasst. Der Haupteingang und das Foyer zur UBS wurde vom ehemaligen Zugang der Handelsbank an der Brandschenkestrasse übernommen. Die ehemaligen zwei Erschliessungen bleiben sekundär. Innenliegende Sicherheitsschleusen in Form von Drehtüren wurden angebracht. Der Haupteerschliessungskern wird umstrukturiert. Vorher richteten sich zwei Fahrstühle ins Foyer der SBG, jetzt sind alle fünf Fahrstühle aus einem Vorraum zugänglich. Die Geschosse 2 bis 5 weisen im Gegensatz zu den im zweiten Schritt sanierten Obergeschossen noch Spuren des ursprünglichen Interieurs auf. Die Verkleidung der Kerne ist unverändert und auch die abgehängten Decken sind noch vorhanden. In den Geschossen 6-13 weist der Erschliessungskern eine neue Verkleidung mit abgerundeten Ecken auf.



Erdgeschoss



Sechstes Obergeschoss

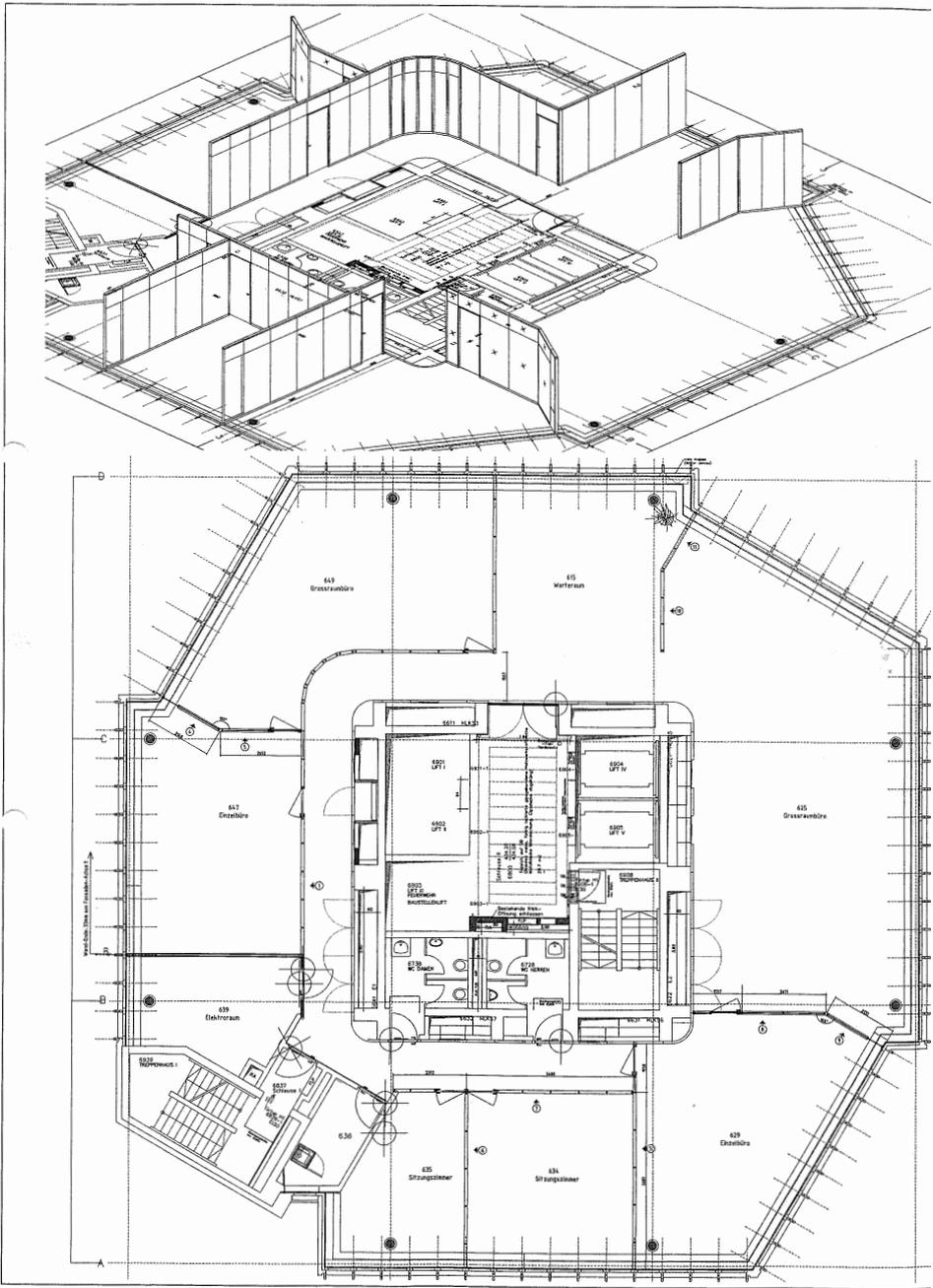
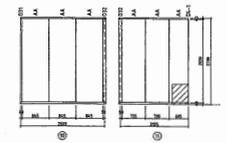
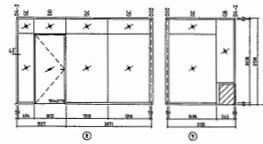
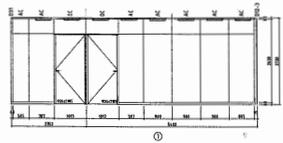
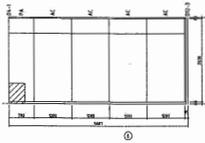
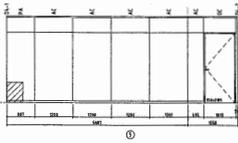
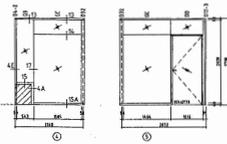
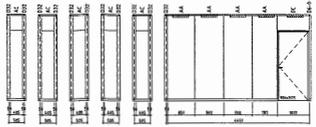
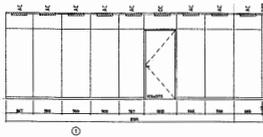


Abb. 43. Neue Innenwandaufteilung



1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			
36			
37			
38			
39			
40			
41			
42			
43			
44			
45			
46			
47			
48			
49			
50			
51			
52			
53			
54			
55			
56			
57			
58			
59			
60			
61			
62			
63			
64			
65			
66			
67			
68			
69			
70			
71			
72			
73			
74			
75			
76			
77			
78			
79			
80			
81			
82			
83			
84			
85			
86			
87			
88			
89			
90			
91			
92			
93			
94			
95			
96			
97			
98			
99			
100			
101			
102			
103			
104			
105			
106			
107			
108			
109			
110			
111			
112			
113			
114			
115			
116			
117			
118			
119			
120			
121			
122			
123			
124			
125			
126			
127			
128			
129			
130			
131			
132			
133			
134			
135			
136			
137			
138			
139			
140			
141			
142			
143			
144			
145			
146			
147			
148			
149			
150			
151			
152			
153			
154			
155			
156			
157			
158			
159			
160			
161			
162			
163			
164			
165			
166			
167			
168			
169			
170			
171			
172			
173			
174			
175			
176			
177			
178			
179			
180			
181			
182			
183			
184			
185			
186			
187			
188			
189			
190			
191			
192			
193			
194			
195			
196			
197			
198			
199			
200			



Abb. 44. Detailschnitt Umbau

Im Jahr 2013 wurde das Hochhaus zur Schanzenbrücke an die SwissLife veräussert. Für eine befristete Dauer war die UBS ab 2013 im Gebäude noch vertreten. Im Frühjahr 2021 wurde das Gebäude geräumt, da die Arbeitsplätze, mehrheitlich im eigenen Gebäude in der Europaallee 21 konsolidiert wurden. Seit dem Auszug wird das Hochhaus zur Schanzenbrücke teilsaniert. Ab dem Frühjahr 2023 sollen die Büroflächen wieder an neue Unternehmen vermietet werden.

Ein umliegender Gang mit abgehängter Decke für die Technikstränge wird mit neu angelegten Innenwänden ausgebildet. Dies ermöglicht, dass die an den Gang grenzenden Büroflächen keine abgehängten Decken mehr vorweisen und dadurch von einer höheren Raumhöhe zeugen. Lediglich Stränge, die an der Decke verlegt sind, bilden die Deckenansicht. Zuletzt waren 650 UBS Mitarbeitende im Bereich Asset Management im Hochhaus untergebracht. Ein neues Fluchtwegkonzept aufgrund des neuen Gebäudeprogrammes war nicht notwendig.

Siehe:

- / Interview mit Maja Ristic von der UBS, 13.9.22
- 83 / 150 Jahre UBS, herausgegeben von der UBS, 2012

Hochhäuser waren in Zürich von den 1950er bis zu den 1970er Jahren sehr beliebt. Die ersten Türme wurden wegen der großen städtebaulichen Vorteile gebaut, die sich aus den großen Grünflächen und Freiräumen, um die Hochhäuser herum ergaben. Wie im Artikel Hochhäuser: das Zeichen als Mehrwert in der Hochparterre nachzulesen ist, gab es eine nie ausgesprochene Motivationen für die Errichtung von Türmen. Am erfreulichsten war die Repräsentativität, die der Bau eines Turms für die ihn besitzenden oder ansässigen Institution mit sich brachte. Hochhäuser waren das Symbol des Fortschritts. Jeder wollte ein Stück davon haben.

“Das Hochhaus ist nicht das Produkt der Wirtschaftskonjunktur, es ist ein Modeartikel. Und Mode ist ein gesellschaftliches Ereignis. Sie verläuft in Wellen und diese entstehen weniger aus dem rationalen Handeln einiger Entscheidungsträger als aus dem Zusammenwirken von Absichten, Zufällen und Koalitionen. Die letzte Welle der Hochhausmode verebte Anfang der Siebzigerjahre, die Hochhäuser, die nachher noch entstanden, sind die Nachzügler aus älteren Planungen. Eine Koalition zwischen rechtsstehenden konservativen und linksstehenden gesellschaftskritischen Teilen der Bevölkerung besann sich damals darauf, dass des Schweizers Haus nicht nur im Grünen steht, sondern auch aussieht wie jene, die früher im Grünen standen, am besten wie ein Bauernhaus. Alles was hoch und gross war, galt als kapitalistische Ausbeutung, alles was Spuren des Neuen Bauen in sich trug oder auf technische Raffinesse schliessen liess, galt als Machbarkeitswahn einer dekadenten Zivilisation, als Verschandelung von Stadt und Land. Das Hochhaus schuf zu dieser Zeit nicht Mehrwert durch Prestige, sondern galt als Zeichen einer menschen- und naturverachtenden Bauweise - wie Atomkraftwerke und Autobahnen.“

Im folgenden vergleichen wir drei Hochhäuser, die im Zeitraum von 1960 bis 1981 entstanden sind mit dem Hochhaus zur Schanzenbrücke. Den Fokus setzen wir dabei auf die Erschliessungswege und in welchem Verhältnis sie zu den Nutzflächen stehen.

Siehe:

- / Hochhäuser: das Zeichen als Mehrwert, Jan Capol, Hochparterre, 13 (2000)
- / Die Stadtvisionen der ZAS und ihre Bedeutung für Zürich, Benedikt Huber, Schweizer Ingenieur und Architekt, 20 (2000)
- / Hoch und höher hinaus: mit Leporello, W. Huber, Hochparterre, 21 (2008)
- / Wie die «Hochhausfrage» in Zürich eine rasche Antwort fand, Neue Zürcher Zeitung, Oktober 2008
- / Das Projekt für das Geschäftshaus „Zur Palme“ in Zürich: Architekten M.E. Haefeli, W.M. Moser, R. Steiger, Mitarbeiter F. Mössinger und A.Studer, Zürich, W.M Moser, R. Steiger, F. Mössinger, Schweizerische Bauzeitung, 75 (1957)
- / Geschäftshaus „Zur Schanze“ an der Talstrasse in Zürich : Architekten Architektengemeinschaft René Herter SIA und Werner Stücheli BSA/SIA, Zürich, in: Das Werk : Architektur und Kunst = L'oeuvre : architecture et art, 49 (1962)

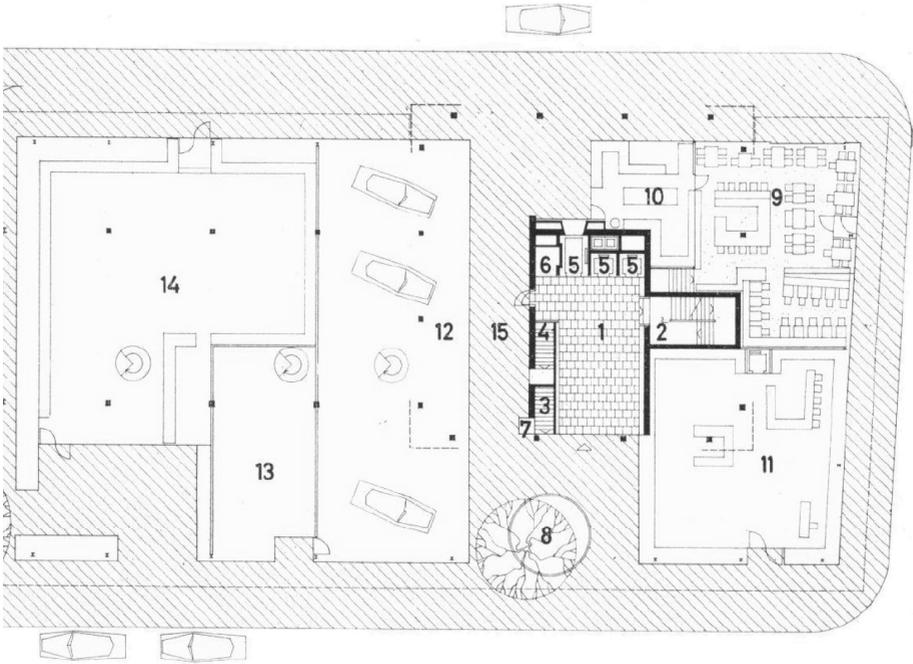


Abb. 45. Erdgeschoss

# Hochhaus Zur Schanze



Baujahr: 1960  
Architekten: Werner Stücheli  
Gebäudevolumen: 21'600 Kubikmeter  
Stockwerke: 17, 14 oberirdisch und 2 unterirdisch  
Geschossflächenzahl: 7'872 m<sup>2</sup>  
Parkplätze: 50 unterirdisch

Nutzfläche: 395 m<sup>2</sup>  
Verkehrsfläche: 65 m<sup>2</sup>  
Technik: 3 m<sup>2</sup>

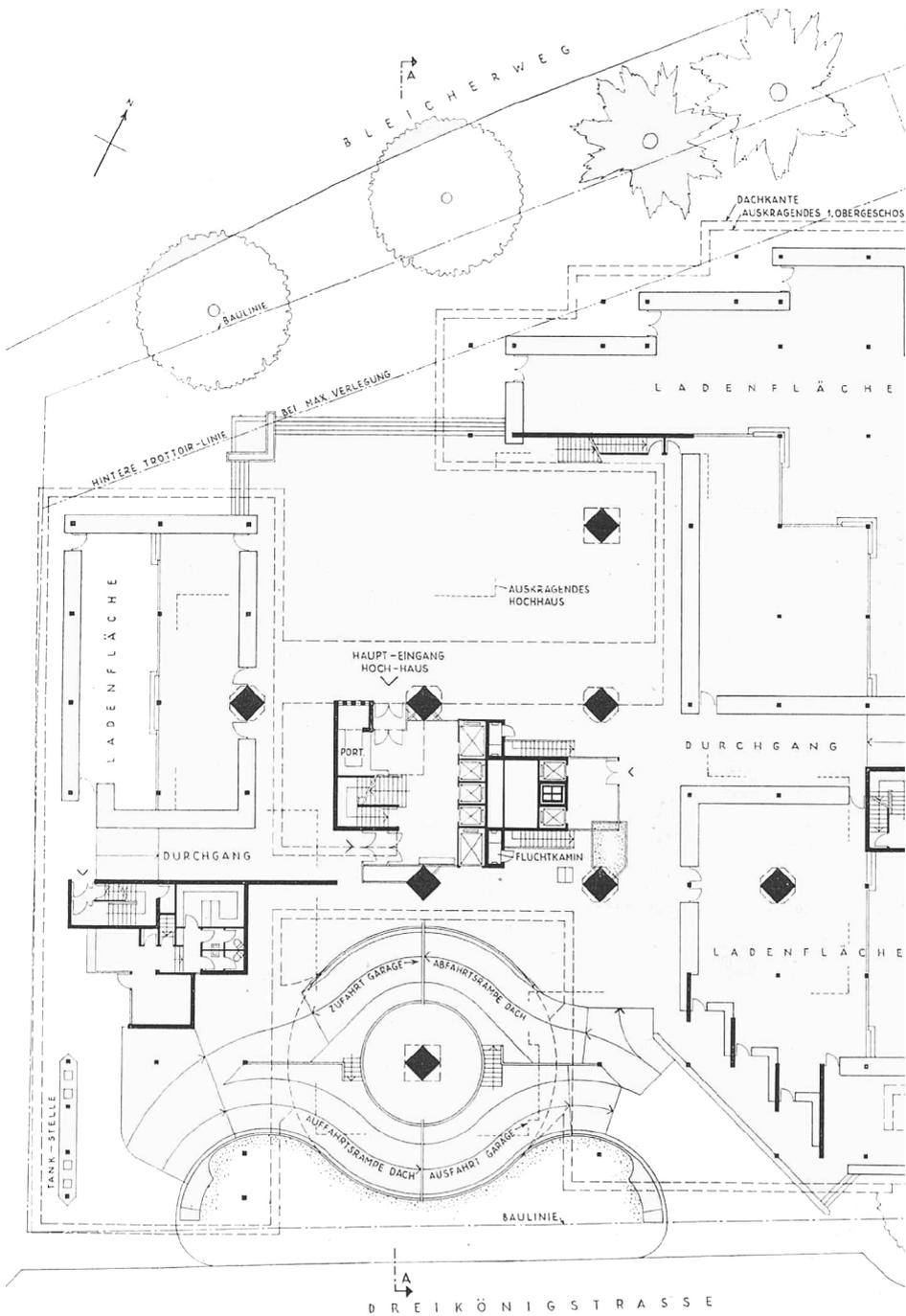
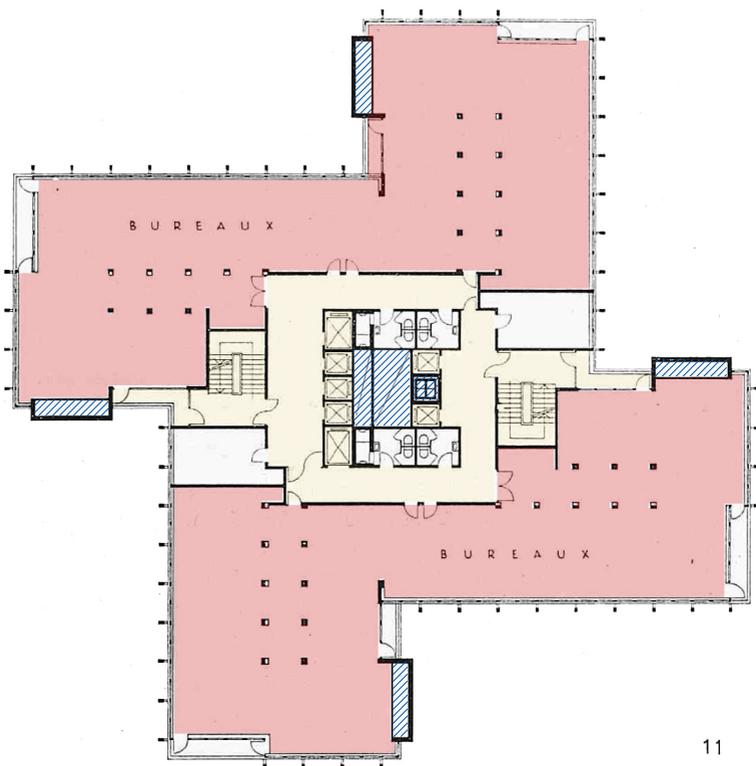


Abb. 47. Erdgeschoss

# Hochhaus zur Palme



11

Baujahr: 1964  
Architekten: M. E. Haefeli, W.M. Moser, R. Steiger  
Gebäudevolumen: 84'000 Kubikmeter  
Stockwerke: 17, 14 oberirdisch und 2 unterirdisch  
Geschossflächenzahl: 20.000 qm  
Parkplätze: 94 oberirdisch, 51 unterirdisch

Nutzfläche: 950 m<sup>2</sup>  
Verkehrsfläche: 217 m<sup>2</sup>  
Technik: 40 m<sup>2</sup>

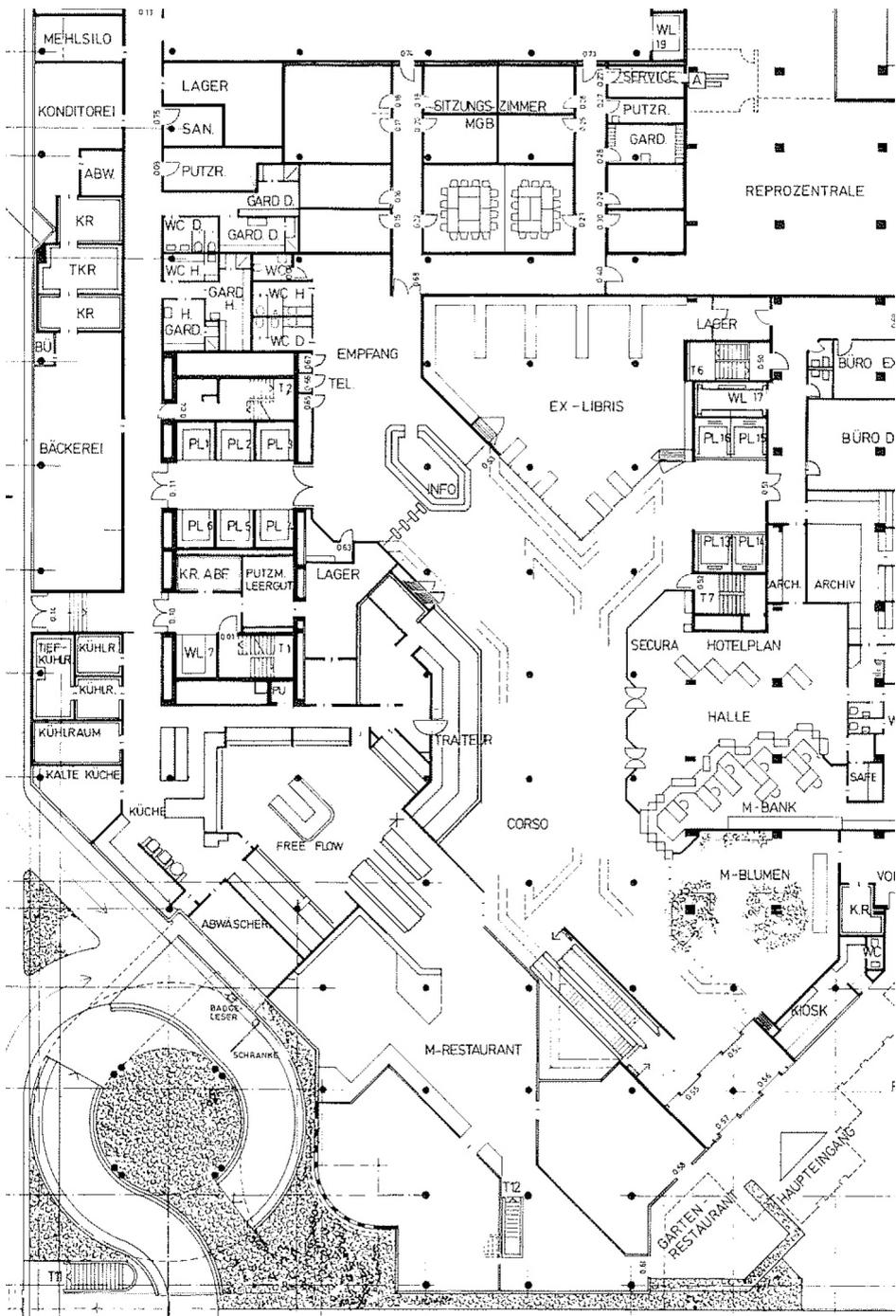
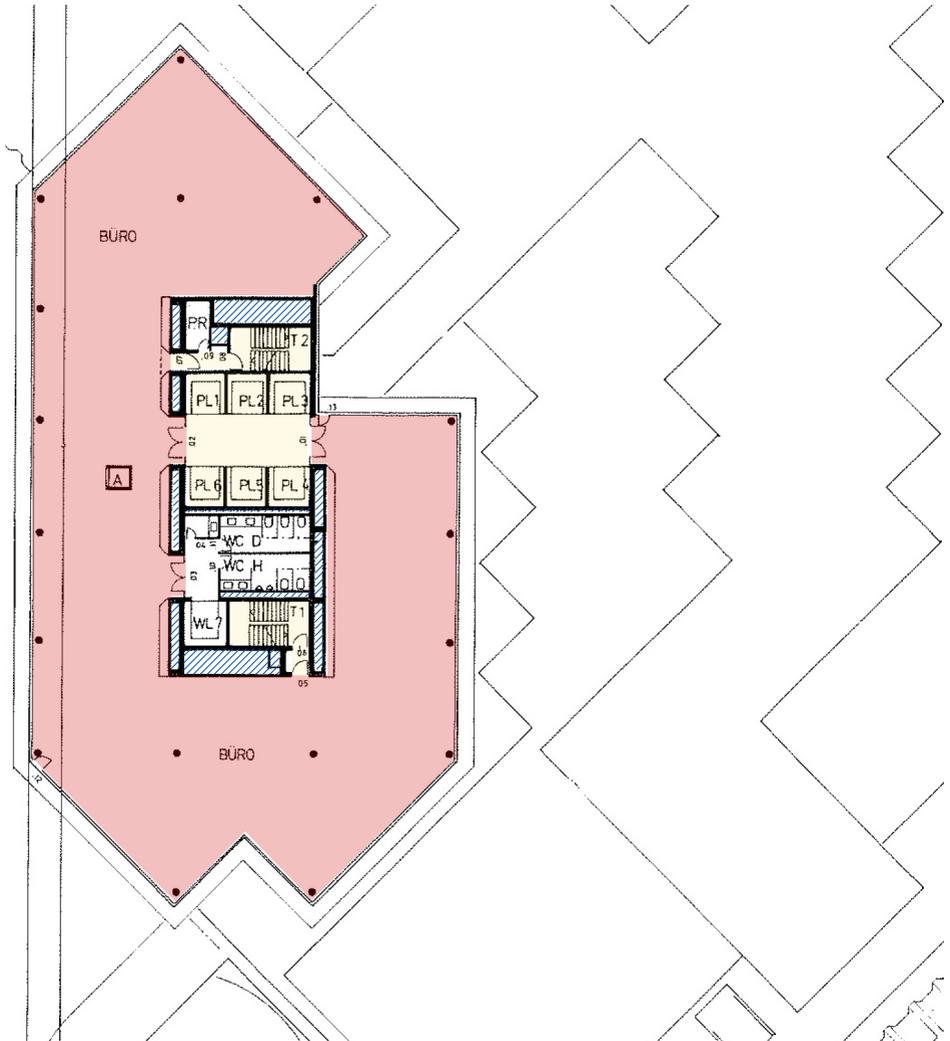


Abb. 49. Erdgeschoss

# Migros Hochhaus



Baujahr: 1981  
Architekten: S + M Architekten  
Gebäudevolumen: 245'000 Kubikmeter  
Stockwerke: 23, 21 oberirdisch und 1 unterirdisch  
Geschossflächenzahl: 63'000 qm  
Parkplätze: 420 oberirdisch

Nutzfläche: 907 m<sup>2</sup>  
Verkehrsfläche: 103 m<sup>2</sup>  
Technik: 37 m<sup>2</sup>

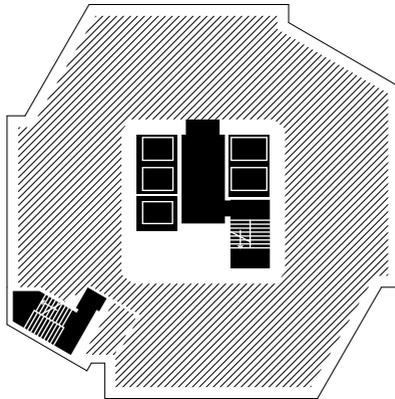


Abb. 51. Regelgeschoss

# Hochhaus zur Schanzenbrücke

## Flächennutzung als Defizit

Baujahr: 1989  
 Architekten: Karl Steiner  
 Gebäudevolumen: 85'000 Kubikmeter  
 Stockwerke: 21, 14 oberirdisch und 6 unterirdisch  
 Geschossflächenzahl: 24'400 Quadratmeter  
 Parkplätze: 85 unterirdisch

	Nutzfläche	Verkehrsfläche	Technik	Parkierung
DACHGESCHOSS			122 m2	
13. OG	195 m2	81.1 m2	230 m2	
REGELGESCHOSS	387 m2	77 m2	12.5 m2	
2. OG - SOCKEL	1'077 m2	123.5 m2	35.7 m2	
1. OG - SOCKEL	1'340 m2	123.5 m2	35.7 m2	
ERDGESCHOSS	699.5 m2	463 m2	91.6 m2	
1. UG	758.7 m2	489 m2	655.7 m2	
2. UG	14.7 m2	532.1 m2	406.5 m2	1'040.2 m2
3. UG	27.5 m2	391.1 m2	428.5 m2	1'227.6 m2
4. UG	1'428.9 m2	1'76.9 m2	359.3 m2	
5. UG	675.4	232.6	1'055.4 m2	
6. UG	1'179.7 m2	167 m2	637.1 m2	
GEBÄUDE INSGESAMT	11'266.4 m2	3'549.8 m2	4'182.5 m2	2'267.8 m2

## Erkenntnisgewinn

Der Anteil der Nutzfläche beträgt 53 Prozent, der Verkehrsfläche 16,5 Prozent, der Technikfläche 19,5 Prozent und die der Parkebenen 11 Prozent des gesamten Gebäudes. 25,8 Prozent der Nutzflächen liegen in den Untergeschossen. Im 5. Untergeschoss ist die Nutzfläche beispielsweise doppelt so gross, wie die Nutzfläche im Regelgeschoss. Das Verhältnis von der Verkehrsfläche und der Nutzfläche erscheint unausgewogen. Im Regelgeschoss beträgt es 1:5 und somit macht die Verkehrsfläche 17 Prozent im Geschoss aus. Im Migros Hochhaus liegt das Verhältnis dagegen bei 1:9. Hier nimmt die Verkehrsfläche 10 Prozent des Regelgeschosses ein. Die zwei parallel funktionierenden Programme, die zu Beginn in dem Hochhaus zur Schanzenbrücke ansässig waren, lassen auf die überdimensionierten Verkehrsflächen schliessen. Auch die Technikfläche, die 19,5 Prozent der Gesamtfläche ausmacht, weist auf die Wichtigkeit der Technisierung des Gebäudes hin.



Abb. 52. Workstation der SBG

## Komfort

Das Hochhaus zur Schanzenbrücke repräsentiert eine neue Generation von Hightech-Bürogebäude, die für die wichtigste Wachstumsbranche des Jahrzehnts, die Finanzdienstleistungen, entworfen wurde. Interessant ist zudem die Form, die aufgrund der langen Planungszeit die Ideale der 1960er - 70er Jahre widerspiegelt. Im nächsten Schritt erkennen wir allerdings auch die Ästhetik einer Formsprache und eines Innenlebens, die sich an den Glauben der 1970er- 80 er Jahre anlehnt: Und zwar an den technischen und industriellen Fortschritt. Dass dies ab den späten Siebzigern ein dominierendes Motiv wird, kommt daher, dass in der Schweiz die Computerisierung ihren Anfang findet.

„Was an diesen Bauten kritisiert oder geliebt wird, hat vielmehr mit den damit verbundenen Lebensformen zu tun“, so ETH Professor für Architekturgeschichte und -theorie Laurent Stalder. Eine neue Idee von Komfort entsteht. Die technischen Fähigkeiten eines Raumes gewinnen an Bedeutung. Die Möglichkeit über die Haustechnik den Komfort und die Leistung der Menschen zu fördern, überwiegt die architektonischen Aspekte und Qualitäten eines Gebäudes. Der menschliche Masstab scheint keine Rolle zu spielen.

Neue Parameter müssen erfüllt werden, damit die Geschwindigkeit des Informationsaustauschs, gewährleistet werden kann. Dazu gehören: hohe Flexibilität in Raumordnung und Systemtechnik, optimale Informationsaufbereitung und Schaffung ergonomisch einwandfreier Arbeitsplätze. Dies hat Auswirkungen auf die Formulierung von Lösungen der Informations- und Kommunikationstechnik sowie bei der Möblierung der Gebäude. Auch dies spiegelt das neue Bewusstsein für architektonische Lösungen wider.

Die technischen Anlagen sind einer der wichtigsten Ausgangspunkte bei der Gestaltung des Hochhauses zur Schanzenbrücke. Sie stehen in direkter Verbindung mit den Bedürfnissen der geplanten Nutzung des Gebäudes. Die Architektur ist aufgefordert, sich ständig an die technischen und informationstechnischen Entwicklungen in der Bankenwelt anzupassen. Der Fortschritt in der Kommunikation und der Datenspeicherung schreitet immer schneller voran, das Gebäude muss auf die neuen Anforderungen vorbereitet sein. Eine solche Lösung sind die Doppelböden, durch die nachträgliche Änderungen auf vereinfachte Weise durchgeführt werden können. Für die Belegung des Bodens werden Teppichfliesen verwendet. Auch sie bilden einen wichtigen Faktor für den Komfort grossräumiger Büros, da sie einerseits die Eigenschaft von Schallabsorption besitzen und andererseits durch die gekachelte Einheit den schnellen Austausch und den Umbau unterstützt. Die Technisierung und die hohe Arbeitsplatzdichte benötigt zudem spezielle Lösungen der Raumklimatisierung. Die an der Decke installierten Lüftungskanäle werden durch eine zusätzliche Klimatisierung mit Umluftkühlgeräten ergänzt. Eine abgehängte Decke verdeckt die technischen Installationen. Um eine maximale Flexibilität der Innenräume zu gewährleisten, sind Heizkörper entlang der Fassade angebracht.

Die sich im Untergeschoss befindenden Konferenz- und Schulungsräume, sowie die Arbeitsräume der Haustechniker waren ganz ohne natürlicher Belichtung geplant und stellen in der heutigen Zeit keine Option mehr dar. Die Verwendung von Kunstwerken des Künstler Felix Brunner sollte den völligen Mangel von natürlichem Licht in der Cafeteria vergessen lassen. Im Gegensatz dazu spielten die Aspekte der Sicherheit und der Autonomie bei der Konzipierung des Hochhauses eine wichtige Rolle. Es war möglich, die Verteilung der Elektrizität und der Haustechnik im gesamten Gebäude von Kontrollräumen aus zu steuern. Eine Notstromgruppe konnte

**beispielsweise für eine unterbrechungsfreie Stromversorgung (USV) von 25 Sekunden sorgen. Dies war die Zeit, die das Notfallteam brauchte, um im Bedarfsfall zu reagieren.**

**Siehe:**

- / Schanzenbrücke - das letzte Hochhaus von Zürich, Steiner AG, Zürich 1989**
- / DUFFY, Francis: «Bürolandschaft», Architectural Review (February 1964) 148-154**
- / Völlig losgelöst - Schweizer Architektur der 70er und 80er, E. Unterfinger, SWI, März 2018**



Abb. 53. Ehemaliger Hauptsitz UBS 1898  
Abb. 54. Neuer Eingang UBS Paradeplatz 1960

### Standortentwicklung der UBS

1898 eröffnete die UBS ihr Hauptquartier am Paradeplatz. Der Platz war nicht immer Teil des Zentrums von Zürich. Erst mit der Beseitigung der alten Stadtmauern in den 1830er Jahren ergab sich der nötige Raum für städtebauliche Verbesserungen, bei deren Umsetzung auch der Paradeplatz aufgewertet wurde. Die ersten prägenden Gebäude waren der Posthof (später zum Zentralhof umgebaut) und das Hotel Baur (heute Hotel Savoy). Beide wurden 1838 eröffnet. Ab den 1850er Jahren verlagerte sich das Geschäftszentrum der Stadt allmählich von Marktgasse und Gemüsebrücke zum Paradeplatz. 1877 eröffnete die Kreditanstalt (Credit Suisse) ihren Sitz am Paradeplatz, 1898 folgte der umstrittene Prunkbau des Bankvereins (UBS), der ein Kuppelbau mit triumphbogenartigen Eingang darstellte. Die alte Börse wurde 1930 in der Talstrasse unweit des Platzes fertig gestellt. So entwickelte sich der Paradeplatz zum Zentrum des Bankwesens in der Stadt Zürich. Schon wenige Jahrzehnte nach der Eröffnung des Hauptsitzes der UBS wurden die Räume zu eng, ein Umbau mit grosszügiger Erweiterung wurde unumgänglich. 1931 lud der Bankverein 14 Architekturbüros zum Wettbewerb ein, der von Otto Rudolf Salvisberg gewonnen wurde. Salvisberg konnte die Bankherren davon überzeugen, dass einzig ein Abbruch und ein Neubau der Situation am Paradeplatz gerecht würden. Das Projekt wurde bis 1938 überarbeitet, doch der Krieg und die geplante Überarbeitung der Baulinien verzögerten die Arbeiten bis 1947. Nach dem Tod von Salvisberg ging das Projekt in die Hände von Roland Rohn über, der die Wiederaufnahme der Bauarbeiten im Jahr 1960 erreichen konnte.

Zur Zeit plant die UBS gemeinsam mit den Architekten Herzog & de Meuron den Umbau ihres Hauptsitzes am

Paradeplatz. Das Bankinstitut hat beschlossen, dem Hauptsitz auf dem Finanzplatz ein neues Gesicht zu geben. Nur die Fassade wird aus Denkmalschutzgründen erhalten bleiben. Die UBS will das Erdgeschoss mit Geschäften und einen begrünten Innenhof für Passanten öffnen, so wie es mehrere Banken in der Umgebung bereits getan haben. Das Dach soll ein öffentliches Restaurant beinhalten. Die Leitidee soll dem Platz zu mehr Aufenthaltsqualität verhelfen. Einhergehend mit dem Umbau werden die statischen Massnahmen zur Erdbebensicherheit sowie die Effizienz des Energieverbrauches verbessert. Brachte die UBS rund 850 Mitarbeiter unter, können es nach Angaben der Bank künftig rund 1200 Arbeitsplätze sein. Für den temporären Auszug aus dem Hauptsitz gibt es genug Ausweichmöglichkeiten. Der Trend zu mehr Home Office kommt der Bank dabei entgegen. Laut dem 2020 erschienenen Artikel der Neuen Zürcher Zeitung „UBS plant grossen Wurf am Paradeplatz“ rechnet die UBS in ihrer Home-Office-Strategie damit, dass rund 30 Prozent der Mitarbeiter künftig von zu Hause aus arbeiten werden, also bei einer Fünf-Tage-Woche ein bis zwei Tage pro Woche nicht im Büro erscheinen werden. Zu den künftigen Absichten gehört auch der Wunsch, die traditionell starren Hierarchien und Strukturen aufzuweichen. Dies hat Auswirkungen auf die Architektur selbst. Anstelle von Einzelbüros und geschlossenen Besprechungsräumen wird es mehr offene Räume geben, die zur teamübergreifenden Zusammenarbeit einladen. Die künftige Entwicklungsstrategien der UBS sieht vor, die Kundenberater hauptsächlich am prestigeträchtigen Paradeplatz unterzubringen. Das neue Identitätskonzept wurde bereits am Paradeplatz angewandt, als die Credit Suisse im Jahr 2002 ihre altherwürdige Bankenhalle in ein Einkaufszentrum umwandelte. In eine ähnliche Richtung ging die UBS bei der Renovation des Münzhauses, ihres Hauptsitzes an der Bahnhofstrasse 45. Sie baute im zentralen Gebäude des riesigen Komplexes ein Forum für Ausstellungen und ein Café.

Der Umbau des Paradeplatzes fügt sich ein in die längerfristige „Foodprint“-Strategie der UBS, die sie bereits seit einem Jahrzehnt verfolgt, um ihr Immobilienportfolio in der Schweiz aber vor allem auch in der Stadt Zürich zu optimieren, zu modernisieren, und eine innovative, flexible Arbeitsumgebung für ihre Mitarbeitenden zu schaffen. Der Fokus liegt auf gut erschlossene Gebiete und in moderne, innovative Arbeitsplatzkonzepte, welche die Zusammenarbeit der Mitarbeitenden fördert. Strategisch wichtige Gebäude im Zürcher Stadtkern, die hauptsächlich für Mitarbeitende mit Kundenkontakt genutzt werden, hat die UBS beibehalten und entlang des Lebenszyklus erneuert. Vor allem kleinere, für die Bank nicht mehr wirtschaftliche Bürogebäude oder solche mit hoher Drittnutzung wurden in grössere Gebäude zusammengeführt und verkauft. So reduzierte sich die UBS in der Stadt Zürich von 54 Gebäuden (2010) auf heute 19. Zuletzt zog sie aus dem Felsenhof und aus dem Hochhaus zur Schanzenbrücke weg. Der Grossteil der Angestellten wird entweder an der Bahnhofstrasse am Konzernhauptsitz, an der Europa-Allee, in Zürich Altstetten oder in Opfikon arbeiten. Bei der CreditSuisse ging die Zahl der Standorte in dieser Zeit von 60 auf 15 zurück. Eine Intention des Zusammenrückens ist natürlich auch Kosten für Miete und Unterhalt zu sparen. Wie viel die UBS in Zürich spart, indem sie die Angestellten an weniger Standorten konzentriert, legt sie nicht offen. Es muss sich aber um eine beachtliche Summe handeln, wie man in der Neuen Zürcher Zeitung „Bei der UBS wird zusammengerückt: Die Bank gibt ihr Hochhaus in Zürich auf“ nachlesen kann. Im Jahr 2012 wies die Gruppe in der Erfolgsrechnung einen Raumaufwand von 1074 Mio. Fr. aus; 2018 lag dieser bei 914 Mio. \$. Die UBS hat aber nicht nur die Mietausgaben reduziert, sondern profitiert auch davon, dass neue Gebäude weniger Heizöl verbrauchen und im Unterhalt allgemein günstiger sind als alte Bauten. Das Ziel der Strategie war stets, sich auf das Kerngeschäft zu konzentrieren: Banking statt Immobilienverwaltung.

Neben einer neuen Umgebung entwickelt sich, wie oben schon erwähnt, auch eine andere Arbeitsweise für die Mitarbeitenden. In der Regel gibt es in den neuen Büros keine festen Arbeitsplätze mehr. Dieser Übergang zu sogenannten nichtterritorialen Arbeitsplätzen birgt auch Konflikte für Angestellte: Die morgendliche Suche nach einem Schreibtisch sei mit Stress verbunden und sie hätten Mühe, sich im Grossraum auf die Arbeit zu konzentrieren. Neue Technologien als fester Bestandteil der Büros, versetzen die Angestellten in die Lage, ständig elektronisch miteinander kommunizieren zu können, wo immer die sich aufhalten. Ende des vergangenen Jahrzehnts gab es bei der UBS aufgrund von Leerständen nach der Finanzkrise 120 Arbeitsplätze für 100 Mitarbeiter. Nun entfallen auf so viele Personen im Durchschnitt rund 80 Arbeitsplätze. Ein solches Verhältnis von 0,8 scheint im Finanzsektor mittlerweile die Regel zu sein, rechnet doch etwa Swiss Re bei ihrem Campus mit einem ähnlichen Wert. Auf diese Weise machen sich die Dienstleistungsfirmen zunutze, dass stets ein verhältnismässig hoher Anteil der Pulte nicht besetzt ist, etwa weil sich Angestellte häufig in Projektsitzungen befinden. Ferner lässt sich heutzutage genau berechnen, wie sich Teilzeitarbeit und Ferienabwesenheiten auf den Platzbedarf auswirken.

Diese neuen Gepflogenheiten des Bürolebens können jedoch für Immobilienbesitzer ein Problem darstellen. Erstens müssen sie ihre Bauten für viel Geld umgestalten, damit sie den Ansprüchen der Grossfirmen genügen. Zweitens erweist sich die Weitervermietung gerade von grossen Bürogebäuden nicht selten als schwierig. Es gebe in Zürich kaum grosse Nutzer mit Platzbedarf, schreibt der Immobiliendienstleister CLS zu den Marktverhältnissen. Die Nachfrage habe sich in das Segment der kleineren Flächen unter 500 Quadratmetern verlagert. Die letzte wirklich gewichtige Firma, die sich in Zürich angesiedelt hat, war der Suchmaschinenbetreiber Google. Es dürfte daher auch schwierig werden, das

**Hochhaus zur Schanze kurzfristig komplett zu vermieten. Gefordert ist der Eigentümer der Liegenschaft, der Versicherer Swiss Life.**

**Siehe:**

- / UBS plant grossen Wurf am Paradeplatz, A. Müller, A. Kälin, Neue Zürcher Zeitung, Dezember 2020**
- / Die lange Leidensgeschichte des Bankgebäudes, A. Kälin, Neue Zürcher Zeitung, Dezember 2020**
- / Bei der UBS wird zusammengerückt: Die Bank gibt ihr Hochhaus auf, D. Imwinkelried, Neue Zürcher Zeitung, November 2019**

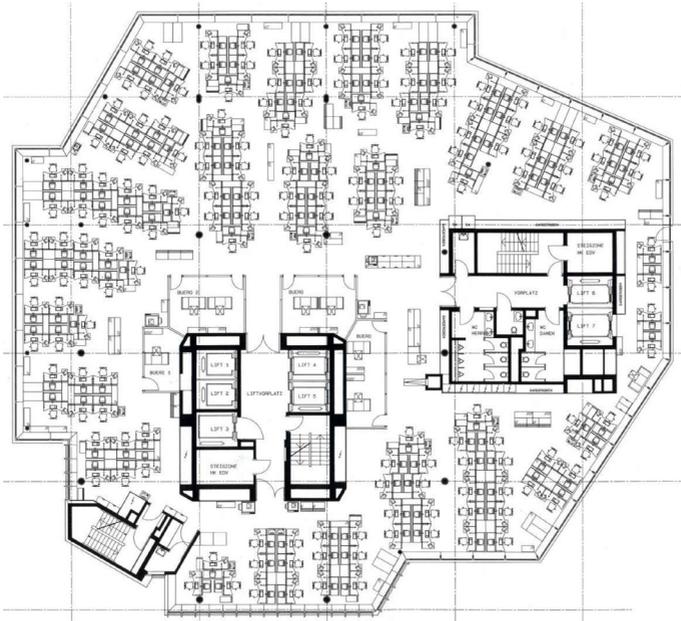


Abb. 55. Erstes Obergeschoss 1989 / Möbliert



105 Abb. 56. Zweites Obergeschoss 2022 / Möbliert

### Büroflächenbedarf Stadt Zürich

Mit den Erkenntnissen unserer Analyse und der Interviews haben wir festgestellt, dass im Zentrum der Stadt Zürich kein sinkender Bedarf an Büroflächen existiert. Auch der Soziologe und Stadtforscher Christian Schmid geht davon aus, dass sich vermutlich der sinkende Bedarf an Büroflächen nicht auf Leerstände in den Innenstädten auswirken. Denn eine urbane Atmosphäre ist für Unternehmen heute schon ein wichtiges Argument im Kampf um gute Mitarbeitende. Als Folge werden mehr Firmen aus den Agglomerationsgemeinden in die Innenstädte ziehen. Der Leerstand von Büroflächen in den Agglomerationsflächen beträgt in Glatt 30 % und ins Oerlikon 10 %.

Das Konzept des Grossraumbüros, welches Anfang des 20. Jahrhunderts aufkam wird heute in Bezug auf seine Praktikabilität in Frage gestellt. Es sind vor allem die grossen Firmen, die auf das flächensparende Bürokonzept setzen. Neben dem Aspekt zur Flächen- und Kosteneinsparung, der viele Unternehmen dazu veranlassen dürfte, auf geteilte Arbeitsräume zu setzen, sind solche Büros flexibel nutzbar und fördern die Kommunikation untereinander. Darüber hinaus denken viele Unternehmen gegenwärtig darüber nach, wie sich das Homeoffice besser in den Arbeitsprozess integrieren lässt. Wüest Partner erwartet aufgrund von Umfrage Ergebnissen einen Anstieg des Heimarbeiteranteils in den Bürojobs von rund 25 bis 30%. Dies bedeutet im Umkehrschluss jedoch nicht, dass mehr Homeoffice zwangsläufig zu einer geringeren Nachfrage nach Büroflächen führt: Der Bedarf an Arbeitsplätzen wird durch anderweitige Flächenbedürfnisse kompensiert, wie der steigenden Nachfrage nach Meeting-Räumen. Und auch die qualitativen Ansprüche an Büroflächen

werden weiter steigen. Dazu gehören Kriterien wie ausreichender Platz, Lärmisolation und Helligkeit der Räume. Die Nachhaltigkeit und der Energieverbrauch eines Gebäudes spielen neben der Erreichbarkeit des Arbeitsortes auch eine entscheidende Rolle, wie es die UBS auch schon erwähnt hat. Viel Zustimmung findet die Zentralität der Liegenschaft aufgrund des Repräsentationswertes im Finanz- und Versicherungswesen, während bei anderen Branchen ein gut erschlossener Standort im Fokus steht.

Siehe:

- / Interview zwischen Christian Zürcher und Christian Schmid, „Unsere Städte ersticken an den teuren Büros“, in: Zürcher Tagesanzeiger, Zürich 04.08.2020, S.11
- / Wüest Partner, „Arbeitsformen im Wandel: Veränderung der Bedürfnisse durch COVID-19“, in: Immo-Monitoring 2020/2, Sommer-Update, Zürich 2020, S.24-36

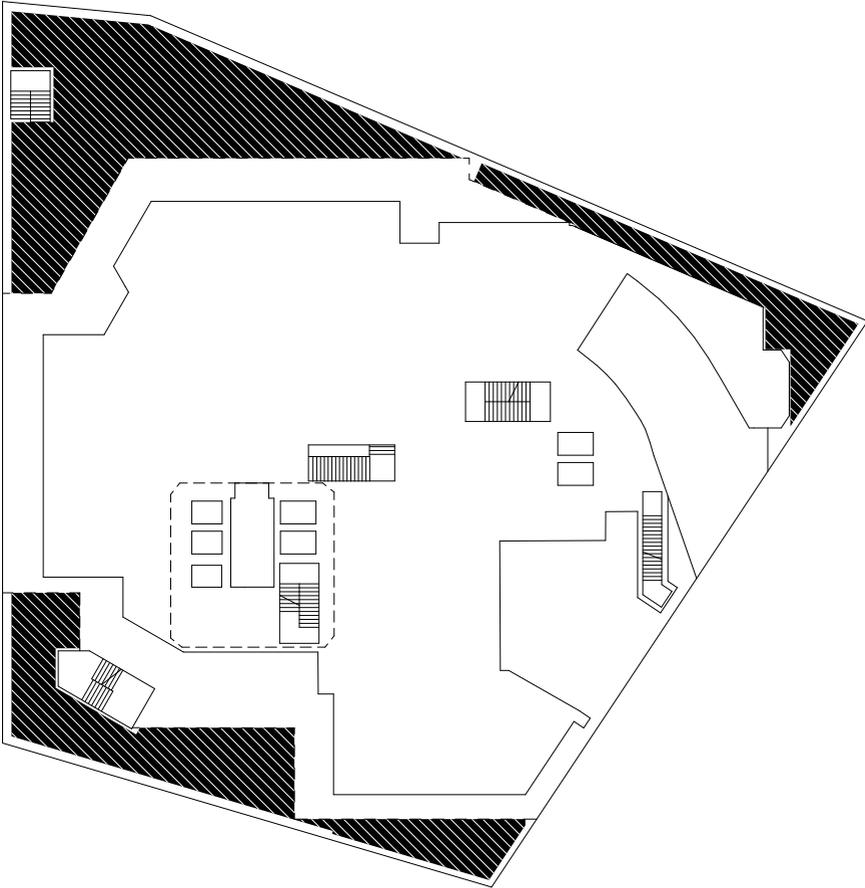


Abb. 57. Mögliche Belichtungsfläche der Untergschosse

## Bedürfnisse und Potential

Nach Angaben der Stadt Zürich haben sich seit 2010 die Preise für bebaute Grundstücke verdoppelt, wobei der eigentliche Bodenwert noch stärker gestiegen ist. Der Näherungswert für den Bodenpreis stand 2021 im Mittel bei 5800 Franken pro Quadratmeter. Zehn Jahre zuvor betrug das Mittel 2500 Franken. Vermutlich wird der Grundstückswert des Hochhauses durch seine A-Lage in der City in den nächsten Jahren weiterhin steigen.

Die Nachfrage an Büroflächen im Stadtzentrum von Zürich ist weiterhin hoch. Die Vermietung der Räumlichkeiten im Hochhaus zur Schanzenbrücke stellen nach Aussagen von Simone Zurbuchen von der Swiss Life kein Problem dar. Besonderheiten sind zudem die zwei Park Ebenen im zweiten und dritten Untergeschoss, die es in der Umgebung in dem Ausmass nicht so häufig gibt. Auch die übrigen klimatisierten Untergeschosse bergen potentielle Nutzer, wie eine Galerie, die für die Lagerung von Kunstwerken auf besonderes Klima angewiesen ist. Die Lagerflächen sind aufgrund der Lage des Hochhaus sehr gefragt.

Zusätzlich besteht die Möglichkeit natürliches Licht im ersten Untergeschoss zu generieren. Das abgebildete Schemata zeigt die Überlappungen des Untergeschosses mit dem darüber liegenden Erdgeschoss. Die Überschneidungen könnten ohne strukturelle Eingriffe den Lichteinfall im Untergeschoss ermöglichen.

Die Rendite des Gebäudes soll 4 % betragen. Mit der bisherigen Teilsanierung, die mit wenig Kosten einen grossen Wirkungsgrad erzielen sollte, kann dies erzielt werden. Ein weiterer Grund stellt, wie oben erwähnt, die Lage und Höhe des Objektes dar. Trotzdem räumt die Swiss Life mit dieser Strategie Verluste ein. Ein Abriss und effizienterer Neubau würde die Rendite erhöhen. Vermutlich war ein Abriss zu kompliziert und zu kostenintensiv.



## Verflechtung der Swiss Life mit der UBS

Nach der Aktionärsstruktur der Swiss Life hält die UBS als Aktionär Kaufoptionen von mehr als 3% der registrierten Aktien der Swiss Life Holding AG. Es bezieht sich auf den Standort der Swiss Life in Basel.

Auch bildet die UBS einen Vertriebspartner der Swiss Life, indem sie bspw. die Depotkonten der Anleger hält.

Nachdem die UBS 2013 das Hochhaus an die Swiss Life veräussert hat, war die UBS mit einem Dach- und Fach-Mietvertrag weiterhin Mieter im Hochhaus.

Im Jahr 2012 lancierte die Fontavis AG zusammen mit UBS Asset Management und der Mobiliar den ersten Clean Energy Infrastruktur-Fonds der Schweiz (UBS Clean Energy Infrastructure Switzerland) mit Kapitalzusagen von CHF 397 Millionen. Dadurch ebnete sie institutionellen Anlegern in der Schweiz erstmalig den Zugang zu nachhaltigen Infrastrukturanlagen im Energiesektor. 2017 lancierte Fontavis zusammen mit UBS einen Nachfolgefonds (UBS Clean Energy Infrastructure Switzerland 2) mit Kapitalzusagen von CHF 472 Millionen und den dritten Spezialfonds für erneuerbare Energien und Infrastruktur in Europa (Fontavis SICAV-RAIF Renewable Infrastructure Fund Europe «FORTE») mit einem Zielvolumen von EUR 300 Millionen. Als Co-Investor engagiert sich Swiss Life bei FORTE mit einer Kapitalzusage von CHF 100 Millionen.

## Aufstieg der Swiss Life zum Immobilienkonzern

Die Recherche von REFLEKT und Tsüri.ch zeigt, dass seit 2008 die Swiss Life Gruppe mehr als 200 Grundstücke in der Stadt Zürich gekauft hat. Landesweit besitzt sie mehr als 1360 Liegenschaften – nach eigenen Angaben ist das Unternehmen damit Eigentümerin des grössten privat gehaltenen Immobilienportfolios der Schweiz. Doch anders als die UBS und CS gibt die Swiss Life Gruppe nicht bekannt, welche Liegenschaf-

ten oder wie viele Grundstücke sie in Zürich besitzt. Auf Anfrage, wie es im Bericht von Reflekt erschienen ist, heisst es lediglich, dass es aktuell rund 5000 Wohnungen seien. Die Wohnungen, die sie in der Stadt besitzen, werden von der unternehmenseigenen Immobilienverwaltung Livit verwaltet. Auch besitzt der Versicherungskonzern in der Stadt Zürich Grundstücke über vier verschiedene Unternehmen: Swiss Life AG mit 327 Parzellen, die Swiss Life Asset Management AG mit 27 Parzellen, die Oscar Weber AG mit 14 Parzellen und Technopark Immobilien AG mit 2 Parzellen. Am meisten Grundstücke besitzt das Unternehmen in Oerlikon und Enge. Am wenigsten in Altstetten. Insbesondere seit der Finanzkrise 2007/08 hat das Unternehmen massiv in Zürcher Immobilien investiert. Zwischen 2008 und 2020 hat die Swiss Life Gruppe im Schnitt mindestens 15 Grundstücke pro Jahr gekauft. 2020 waren es in einem einzigen Jahr 31. Durch die Kaufoffensive ab 2008 wurde die Swiss Life zur grössten kommerziellen Wohnungsbesitzerin der Stadt Zürich. Das haben Recherchen von REFLEKT ergeben. Mit 5000 Stück liegt der Versicherungskonzern deutlich vor den Grossbanken UBS (3700) und Credit Suisse (2400) und besitzt ähnlich viel wie die Allgemeine Baugenossenschaft Zürich (5100). Alle Genossenschaften zusammen kommen auf 41'256 Einheiten, die öffentliche Hand auf 15'578. Gemäss Frédéric Papp, dem Immobilienexperten von Comparis, ist die rasante Entwicklung der vergangenen Jahren trotz er hohen Bodenpreise keine Überraschung. Die Zinsen würden bereits seit den 1990er-Jahren sinken, nach der Finanzkrise 2008 habe sich dies noch verstärkt. Zudem seien Immobilien attraktiv, da die Kursschwankungen gering und die Renditen stabil seien. Ganz besonders gilt das für boomende Städte wie Zürich, in denen Wohnraum knapp ist und Immobilien stetig an Wert gewinnen. Frédéric Papp geht davon aus, dass die Swiss Life ihr Immobilien-Portfolio auch in Zukunft in ähnlichem Ausmass ausbauen wird. Auch aus dem

Interview mit Simone Zurbuchen wird die Strategie ersichtlich. Der Fokus liegt dabei auf zentralen Lagen in grösseren Schweizer Städten.

Siehe:

- / Swiss Life  
<https://www.swisslife.com/en/home/investors/swiss-life-share/shareholder-structure.html>
- / Swiss Life  
[https://www.swisslife-am.com/home/media/news/corporate/company-news/2019/20191024\\_fontavis.html](https://www.swisslife-am.com/home/media/news/corporate/company-news/2019/20191024_fontavis.html)
- / Stadt Zürich  
[https://www.stadt-zuerich.ch/prd/de/index/ueber\\_das\\_departement/medien/medienmitteilungen/2022/juli/220714a.html](https://www.stadt-zuerich.ch/prd/de/index/ueber_das_departement/medien/medienmitteilungen/2022/juli/220714a.html)
- / REFLEKT  
<https://reflekt.ch/recherchen/swisslife/>
- / Interview mit Simone Zurbuchen von der Swiss Life, 9.9.2022



## Abbildungsnachweis

- 1-9 M. Braun, L. Giacobbi 2022
- 10 Planzeichnung, M. Braun, L. Giacobbi, 2022
- 11 Planzeichnung, M. Braun, L. Giacobbi, 2022
- 12 Planarchiv Hochhaus zur Schanzenbrücke
- 13 Planzeichnung, M. Braun, L. Giacobbi, 2022
- 14 - 21 Planarchiv Hochhaus zur Schanzenbrücke,  
Baueingabepläne, Steiner AG, 1986
- 22 Planarchiv Hochhaus zur Schanzenbrücke,  
Wohngrundrissvarianten, Steiner AG, 1985
- 23 Planarchiv Hochhaus zur Schanzenbrücke,  
Baueingabepläne, Steiner AG, 1986
- 24 Planarchiv Hochhaus zur Schanzenbrücke,  
Wohngrundrissvarianten, Steiner AG, 1985
- 25 Planarchiv Hochhaus zur Schanzenbrücke,  
Baueingabepläne, Steiner AG, 1986
- 26 Planarchiv Hochhaus zur Schanzenbrücke,  
Baueingabepläne, Steiner AG, 1986
- 27 Planarchiv Hochhaus zur Schanzenbrücke,  
Baueingabepläne, Steiner AG, 1986
- 28 Planarchiv Hochhaus zur Schanzenbrücke,  
Baueingabepläne, Steiner AG, 1986
- 29 Planarchiv Hochhaus zur Schanzenbrücke,  
Baueingabepläne, Steiner AG, 1986

- 30 Planarchiv Hochhaus zur Schanzenbrücke,  
Notfallbüroplan, UBS
- 31 P. Stöckler, 2022
- 32 P. Stöckler, 2022
- 33 Planarchiv Hochhaus zur Schanzenbrücke,  
Baueingabepläne, Steiner AG, 1986
- 34 Planarchiv Hochhaus zur Schanzenbrücke,  
Baueingabepläne, Steiner AG, 1986
- 35 Steiner Bericht, Schanzenbrücke - Das letzte  
Hochhaus von Zürich, 1989
- 36 Steiner Bericht, Schanzenbrücke - Das letzte  
Hochhaus von Zürich, 1989
- 37 Steiner Bericht, Schanzenbrücke - Das letzte  
Hochhaus von Zürich, 1989
- 38 Steiner Bericht, Schanzenbrücke - Das letzte  
Hochhaus von Zürich, 1989
- 39 Steiner Bericht, Schanzenbrücke - Das letzte  
Hochhaus von Zürich, 1989
- 40 L. Giacobbi, 2022
- 41 Planarchiv Hochhaus zur Schanzenbrücke,  
Interwand AG, 2006
- 42 Planarchiv Hochhaus zur Schanzenbrücke,  
Interwand AG, 2006
- 43 Planarchiv Hochhaus zur Schanzenbrücke,  
Interwand AG, 2006

- 45 Schweizerische Bauzeitung, Das Projekt für das Geschäftshaus „Zur Palme“ in Zürich: Architekten M.E. Haefeli, W.M. Moser, R. Steiger, Mitarbeiter F. Mössinger und A.Studer, Zürich, 75 (1957), S. 147
- 46 Schweizerische Bauzeitung, Das Projekt für das Geschäftshaus „Zur Palme“ in Zürich: Architekten M.E. Haefeli, W.M. Moser, R. Steiger, Mitarbeiter F. Mössinger und A.Studer, Zürich, 75 (1957), S. 147
- 47 Das Werk : Architektur und Kunst = L'oeuvre : architecture et art, Geschäftshaus „Zur Schanze“ an der Talstrasse in Zürich, 49 (1962), S. 290
- 48 Das Werk : Architektur und Kunst = L'oeuvre : architecture et art, Geschäftshaus „Zur Schanze“ an der Talstrasse in Zürich, 49 (1962), S. 290
- 49 Archiv S+M Architekten, Zürich
- 50 Archiv S+M Architekten, Zürich
- 51 Planzeichnung, M. Braun, L. Giacobbi, 2022
- 52 Steiner Bericht, Schanzenbrücke - Das letzte Hochhaus von Zürich, 1989
- 53 ETH Bildarchiv, Ludwig Macher, Paradeplatz
- 54 ETH Bildarchiv, Michael Wolgensinger, Schweiz. Bankverein, UBS, 1964
- 55 Steiner Bericht, Schanzenbrücke - Das letzte Hochhaus von Zürich, 1989
- 56 Hochhaus zur Schanzenbrücke, 15.9.22  
Link: <https://hhzs.ch/nutzungsstudie>

**57**            **Planzeichnung, M. Braun, L. Giacobbi, 2022**

**58**            **Schemata, M. Braun, L. Giacobbi, 2022**

