



Der «Salmenpark» sucht Mieter

Rheinfelden Interessenten für die Büroräumlichkeiten sind rar - erst eine Fläche ist vermietet



Die Überbauung Salmenpark ist fast fertig. Aber: Für die Büroflächen finden sich nur langsam Interessenten.

VON NADINE BÖNI

Eigentlich hätte Thomas Kraft viel Grund zur Freude. Das Alters- und Pflegezentrum sowie die grosse Coop-Filiale in der Überbauung Salmenpark sind eröffnet und in Betrieb. Im Hofhaus und im Waldhaus sind die ersten Wohnungen übergeben. Und beim Platzhaus, beim Malzturm und beim Quellenhaus laufen die Abschlussarbeiten. «Wir gehen davon aus, dass im Sommer wie geplant alle Arbeiten abgeschlossen sind», sagt der Direktor Asset Management bei der PSP Swiss Property, der Eigentümerin des Areals.

Erst ein Büro vermietet

Trotzdem bleibt bisher ein Wermutstropfen. Während sich Kraft mit dem Verkauf und der Vermietung der weit über 100 Wohnungen zufrieden zeigt, läuft die Vermietung der Büro-

flächen nur sehr zögerlich an. Zwei Drittel der insgesamt 113 Eigentumswohnungen sind verkauft. «Das entspricht unseren Erwartungen», sagt Kraft. Ein ebenso positives Zwischenfazit zieht er bei den 36 Mietwohnungen. Dort sind 21 vergeben, was ungefähr 60 Prozent entspricht.

Fast schon ernüchternd scheint da die Anzahl Mieter bei den mehreren tausend Quadratmetern an Büroräumlichkeiten: Genau eine Fläche konnte bis anhin vermietet werden. Das «schwierige, wirtschaftliche Umfeld», die «Vorsicht bei Neuanmietung», die «grenznahe Lage von Rheinfelden in Kombination mit dem nach wie vor schwachen Euro» - all das nennt Kraft als Gründe für die Schwierigkeiten bei der Vermietung. Überraschend kämen diese denn auch nicht, sagt Kraft. Das Unternehmen hat bereits bei der Pla-

nung auf die sich abzeichnende Situation reagiert: Ein ganzes Stockwerk Bürofläche wurde deshalb zu 18 Mietwohnungen ausgebaut.

Zunehmendes Interesse

Immerhin: Mittlerweile ist der gesamte Bau so weit fortgeschritten, dass sich die Interessenten vor Ort ein Bild vom fertigen Salmenpark machen können. «Das hilft, denn das Projekt ist wirklich stimmig und überzeugend», rührt Kraft die Werbetrommel. «Das Interesse nimmt zu.» Verschiedene Gespräche und Verhandlungen über Büro- und Retailflächen würden laufen.

Aber auch über Massnahmen macht sich Kraft Gedanken: «Neben den üblichen Vermarktungsmassnahmen sind verschiedene Anreize denkbar. Wir versuchen, zusammen mit den Interessenten attraktive Pakete zu schnüren.»