

01.03.2010

Project that captured the public's imagination

Asa Fitch

Planning for the Waterfront project began in 2004, when officials at Nakheel recognised the value and importance of Dubai's last piece of natural coastline, an 8km stretch on its western border with Abu Dhabi.

The developer brought in an American design firm, Gruzen Samton, to help map out what was undoubtedly one of the biggest modern sub-cities conceived from scratch.

The Waterfront, though it went through many design changes – adding and subtracting from a series of scorpion-tail islands west of the Palm Jebel Ali and removing a super-tall skyscraper enigmatically referred to as “Al Burj” from the Madinat al Arab – was the embodiment of the new Dubai.

It would be a sprawling outer city with its own airport at Jebel Ali, built on a stretch of desert and beachfront that would take almost two hours to walk from end to end.

“We were working with an empty canvas,” says Khaled al Huraimel, who was the managing director of the Madinat al Arab and chief operating officer of the Waterfront project in its early days. “We studied a lot of cities around the world, and we looked at what makes them liveable. We made it one of the best cities in the world.”

In view of its gigantic scale, building the Waterfront would be done in stages. Construction would be phased over about 15 years and the area would be incorporated into the even larger Arabian Canal project that was being built by the Dubai World subsidiary Limitless. This would be a rectangle of land framed by a 75km canal reaching from just west of the Dubai Marina deep into the desert, and then looping back to empty into the Arabian Sea on the Waterfront's western fringe.

“It was never overhype, sell everything,” Mr al Huraimel says.

Ein Projekt in aller Munde

Asa Fitch

Die Planung für das Waterfront-Projekt begann 2004, als die Geschäftsleitung von Nakheel den Wert und die Bedeutung des letzten Streifens natürlicher Küstenlinie in Dubai erkannte, eines 8 km langen Abschnitts an der Westgrenze zu Abu Dhabi.

In Zusammenarbeit mit der amerikanischen Konstruktionsfirma Gruzen Samton begann das Immobilienunternehmen mit der Planung einer der zweifellos größten modernen Substädte, die jemals von Grund auf neu entwickelt wurden.

An der Konstruktion der Waterfront wurden zwar zahlreiche Änderungen vorgenommen (z. B. durch das Erweitern und Verkleinern einer Reihe von als Skorpion-schwanz angeordneten Inseln westlich vom Palm Jebel Ali und das Weglassen eines Wolkenkratzers in Rekordhöhe mit dem rätselhaften Namen „Al Burj“ vom Madinat al Arab), doch das Projekt blieb ein Sinnbild für das neue Dubai.

Geplant war eine ausgedehnte Außenstadt mit eigenem Flughafen in Jebel Ali, gebaut auf einem Abschnitt Wüste und Strand, zu dessen Durchquerung von einem Ende zum anderen man zu Fuß beinahe zwei Stunden benötigt.

„Wir konnten ganz von vorne anfangen“, erklärt Khaled al Huraimel, der damalige Geschäftsführer des Madinat al Arab und Leiter während der Frühphase des Waterfront-Projekts. „Wir sahen uns zahlreiche Städte überall auf der Welt an und untersuchten, was sie lebenswert macht. Wir machten unser Projekt zu einer der besten Städte der Welt.“

Angesichts der gigantischen Ausmaße sollte das Waterfront-Projekt in mehreren Abschnitten durchgeführt werden. Die Bauarbeiten waren für mehrere Phasen während 15 Jahren geplant; das Gebiet sollte in das noch größere Arabian-Canal-Projekt der Dubai-World-Tochtergesellschaft Limitless integriert werden. Das geplante Ergebnis war ein rechteckiges Land, das von einem 75 km langen Kanal eingefasst ist, der von einem Punkt unmittelbar westlich von der Dubai Marina bis tief in die Wüste und dann am westlichen Rand der Waterfront zurück ins Arabische Meer verläuft.

„Bei dem Projekt wurde nie auf Hype gesetzt oder versucht, sofort alles zu verkaufen“, erklärt Al Huraimel.

Marketing the Waterfront was a challenge at first, according to people involved in the initial phases. When the project was officially launched in 2005, many investors were sceptical of its prospects, given its distance from the centre of Dubai.

“When it was first launched and land was offered for the first time it was not easy to sell because people saw it as quite far, bordering Abu Dhabi,” one former Nakheel executive said.

Nakheel had formed a holding company to manage land within the Waterfront, and aimed to sell up to 49 per cent of it to outside investors, but that idea was soon scrapped, possibly because of difficulty in selling shares to banks and other institutional investors.

But once people began to consider the Waterfront would have its own airport and function in some ways as a second city centre, the mood among investors started to change and the Waterfront began to sell.

When the first plots were released in the middle of 2005 they sold out in two weeks, mostly thanks to a Dh8 billion (US\$2.17bn) investment by Al Burj Real Estate, a company formed by prominent Gulf investors to seed the project.

The Waterfront was soon touted on huge billboards facing Sheikh Zayed Road as a city “twice the size of Hong Kong”, even though Nakheel’s description of it in 2008 as 1.4 billion square feet would seem to fall a little short of that mark. Hong Kong island is about 835 million square feet.

Reclamation work to form offshore islands was under way by the middle of 2006, and contractors were brought in to begin the \$4bn first phase of infrastructure work, including roads, sewerage, water pipelines and electricity terminals.

Developers scooped up land and by early 2008 a number of big companies had launched projects including Landvest, Omniyat, ETA Star, Alternative Capital Invest (ACI), Avanti and even Ivana Trump, who had plans for Dh1.5bn diamond-shaped twin towers called “Le Diamond”.

Wie die an den ersten Phasen beteiligten Personen erklären, war die Vermarktung der Waterfront zunächst mit einigen Schwierigkeiten verbunden. Als das Projekt im Jahr 2005 offiziell eingeführt wurde, bewerteten zahlreiche Anleger sein Potenzial aufgrund der Entfernung zur Innenstadt von Dubai eher skeptisch.

„Als die Grundstücke bei der Eröffnung des Projekts erstmals angeboten wurden, verlief der Verkauf recht schleppend, denn viele schreckte die abgelegene Lage an der Grenze zu Abu Dhabi ab“, erklärt ein früherer Leiter von Nakheel.

Zur Verwaltung der Grundstücke der Waterfront hatte Nakheel eine Holding-Gesellschaft gegründet. Geplant war der Verkauf von bis zu 49 Prozent an externe Investoren, doch diese Idee wurde rasch fallen gelassen – wahrscheinlich weil sich der Verkauf von Anteilen an Banken oder andere institutionelle Anleger als schwierig erwies.

Doch als sich herumsprach, dass die Waterfront einen eigenen Flughafen haben und in gewisser Weise als zweites Stadtzentrum fungieren würde, änderte sich die Stimmung der Investoren, und die Verkäufe an der Waterfront nahmen zu.

Als Mitte 2005 die ersten Baugrundstücke freigegeben wurden, waren sie innerhalb von zwei Wochen ausverkauft – vor allem dank einer Investition in Höhe von 8 Milliarden AED (2,17 Mrd. USD) durch Al Burj Real Estate, eine von prominenten Golfinvestoren zur Beschaffung des Startkapitals für das Projekt gegründete Firma.

Schon bald darauf wurde auf riesigen Plakatwänden gegenüber der Sheikh Zayed Road für die Waterfront als Stadt mit der „doppelten Größe von Hongkong“ geworben, obwohl die von Nakheel im Jahr 2008 mit 130 km² angegebene Fläche hinter diesem Ziel etwas zurückzubleiben schien: Die Insel von Hongkong misst etwa 77,5 km².

Die Arbeiten zur Landgewinnung und zum Bau von vorgelagerten Inseln waren Mitte 2006 bereits im Gange, und die beauftragten Baufirmen begannen mit der ersten, 4 Mrd. USD teuren Phase der Arbeiten zur Entwicklung der Infrastruktur, einschließlich Straßen, Kanalisation, Wasserleitungen und Elektrizitätsstationen.

Die Immobilienfirmen sicherten sich reihenweise Grundstücke; Anfang 2008 hatten zahlreiche Großfirmen Projekte ins Leben gerufen, darunter Landvest, Omniyat, ETA Star, Alternative Capital Invest (ACI), Avanti und sogar Ivana Trump, die einen diamantförmigen Doppelturm namens „Le Diamond“ im Wert von 1,5 Mrd. AED plante.

“Until the real estate crisis hit, about a year and a half ago, the Waterfront was doing very well,” says Mr al Huraimel, who left Nakheel in 2007 and now works for an environmental company in Sharjah. “There was lots of demand, people launched projects and prices went higher and higher. It appreciated in value considerably, especially in 2007.”

Times have clearly changed since prices peaked in 2008. Developers saddled with losses on other projects have stopped work in the Waterfront, bereft now of the financing they once enjoyed from newly conservative banks, and battling with investors over fenced-off patches of sand. There is still some construction equipment, but other areas have been completely abandoned.

Problems at Nakheel, which has been blamed for much of the turmoil at Dubai World as it aims to restructure \$26bn of debt, have not helped. With no certainty on when, or if, Nakheel will finish the Waterfront’s infrastructure, providing electrical, sewerage and water connections to buildings, developers are wary of continuing with construction even if they have the money to do so.

“It’s unfortunate, but it’s not just the Waterfront, it’s across the region,” Mr al Huraimel says. “If the [property] crisis had never happened, the Waterfront would have continued. I think the status of the Waterfront is similar to the status of other Nakheel projects; there are people who bought lots of land, as in other areas of Dubai. Some were speculators, some were serious, but now it depends on Nakheel.

“People are waiting to see what they do next.”

„Bis vor etwa eineinhalb Jahren die Immobilienkrise zuschlug, lief das Waterfront-Projekt äußerst gut“, erklärt al Huraimel, der Nakheel 2007 verließ und jetzt in Sharjah für eine Umweltschutzfirma arbeitet. „Es herrschte rege Nachfrage; es wurden Projekte ins Leben gerufen; die Preise stiegen und stiegen. Vor allem 2007 nahm der Wert beträchtlich zu.“

Seit den Höchstpreisen von 2008 haben sich die Zeiten eindeutig geändert. Die Immobilienfirmen stellten die Arbeiten an der Waterfront ein, weil sie schwer mit den Verlusten in anderen Projekten zu kämpfen hatten, von den plötzlich vorsichtig gewordenen Banken keine Finanzierung mehr erhielten und sich mit den Anlegern um eingezäunte Sandplätze stritten. An einigen Stellen sieht man noch Baumaschinen, doch andere wurden vollständig aufgegeben.

Die Probleme der Firma Nakheel, die für einen Großteil der Turbulenzen bei Dubai World verantwortlich gemacht wurde und Schulden in Höhe von 26 Mrd. USD umzustrukturieren versucht, haben die Situation nicht erleichtert. Da nicht klar ist, ob und wann Nakheel die Infrastruktur für die Waterfront fertigstellen und Strom-, Wasser- und Abwasseranschlüsse für die Gebäude bereitstellen wird, zögern selbst Immobilienfirmen, die noch das Geld dazu haben, mit einer Fortsetzung der Bauarbeiten.

„Die Situation ist beklagenswert, aber sie betrifft nicht nur die Waterfront, sondern die gesamte Region“, erklärt Al Huraimel. „Wenn die [Immobilien]krise nie stattgefunden hätte, wäre das Waterfront-Projekt fortgesetzt worden. Ich glaube, der Status der Waterfront ähnelt dem von anderen Nakheel-Projekten: Es gibt viele, die hier wie in anderen Gegenden von Dubai zahlreiche Grundstücke gekauft haben. Manche dieser Anleger waren Spekulanten, andere waren seriös – aber jetzt kommt es vor allem auf Nakheel an.

Alle warten ab, was die Firma als Nächstes unternimmt.“