

REAL ESTATEMENTS

DER NEWSLETTER DER INTERCITY GROUP FÜR IMMOBILIENINVESTOREN

Zürich-West Spezial

Die Erfolgsstory
eines Quartiers:

«Von Zürich-West zum Mittelpunkt der Stadt.»

» Vom Steinfels zum Fifty-One:
das Wirken der Intercity im Kreis 5.

INTERCITY | GROUP

Leidenschaft für Liegenschaften.



Liebe Leserinnen und Leser

Zürich-West ist das pulsierende neue Zentrum von Zürich. Heute arbeiten 20'000 Menschen im ehemaligen Industriequartier. 2015 werden es bereits 30'000 sein. Das rasante Tempo, in dem sich Zürich-West verändert, ist beeindruckend und für schweizerische Verhältnisse nicht alltäglich. Im raschen Wandel manifestiert sich grosse wirtschaftliche Leistungsfähigkeit. Von den Milliarden von Franken, die in Zürich-West bereits in den Immobiliensektor investiert wurden oder noch werden, stammt der grösste Teil von privaten Investoren. Das erfordert Mut, Risikobereitschaft und Weitsicht. Die Entwicklung von Zürich-West ist deshalb auch ein erfreuliches Kapitel Schweizer Wirtschaftsgeschichte, auf das wir stolz sein dürfen.

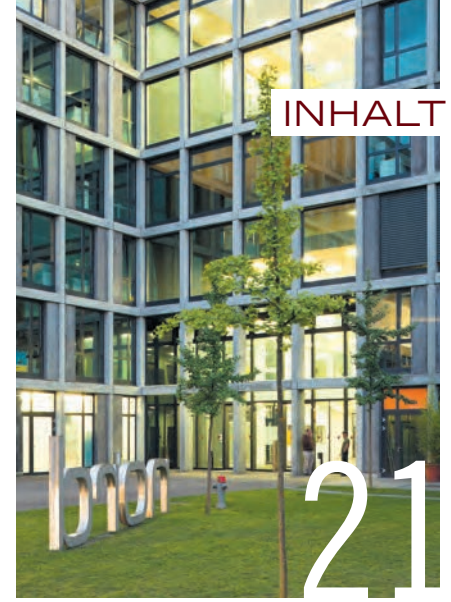
Als effiziente Vermieter, engagierte Verkäufer, unternehmerische Bewirtschafter und umfassende Berater haben wir in den vergangenen Jahren Top-Firmen wie Apple, Kraft Foods, Google oder GE Money Bank bei der Suche nach Büro- und Verkaufsräumen erfolgreich unterstützt. Für eine Vielzahl von Banken, Versicherungen, Fonds, privaten Grundeigentümern, Bauträgern und Investoren durften wir als Bewirtschafter oder Vermarkter aktiv sein.

Den Wandel von Zürich-West begleitet Intercity seit über 15 Jahren. Mit dieser Spezialausgabe von «Real Estate», die gleichzeitig auch die erste ist, möchten wir Ihnen wichtige Projekte ein wenig näher vorstellen. Wir möchten unsere Taten sprechen lassen und Ihnen anhand konkreter Beispiele zeigen, wie sich Mandate zu echten Erfolgsgeschichten entwickelten.

Wir freuen uns darauf, auch für Sie mit leidenschaftlichem Engagement und dem gebündelten Know-how der gesamten Intercity Group tätig zu sein – wie auch immer die Aufgabe aussieht, die Sie uns stellen möchten.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Herbert J. Wüst'.

Herbert J. Wüst
CEO Intercity Group



- 2-7** Das **Steinfels-Areal**. Wegweisend für die Entwicklung von Zürich.
- 8-9** Das **West-Art**. Die neue Art zu wohnen.
- 10-11** Das **com.West**. Eine bewegte Geschichte mit Happy End.
- 12-13** Das **Carbahaus**. Ein Erfolg – allen Umständen zum Trotz.
- 14-15** Der **Heinrich**. Das Wohnhaus von Welt.
- 16-17** Der **Josef**. Ein Bürogebäude als Markenzeichen.
- 18-19** Das **Fifty-One**. Die grosse Nummer im Kreis 5.
- 20-21** Der **Westpark**. Hier ging die Post ab.
- 22-23** Übersicht **Zürich-West**
- 24-25** Das **Intercity-Team**. Erfahrene Ansprechpartner für zukunftsweisende Projekte.

IMPRESSUM

Redaktion: Intercity Group

Konzept/Gestaltung: Metz oder Vieli

Werbeagentur GmbH, Zürich

Text: Simon Hubacher

Fotografie: Michael Lio,

Andreas Eggenberger

Lithografie: b+b repro AG, Zürich

Druck: Fairdruck, Sirmach

Auflage: 5'000

Titelbild: Wohnhaus Heinrich

«Real Estatesments» wird in regelmässiger Folge über Anlageimmobilien-Aktivitäten der Intercity Group berichten. «Real Estatesments» richtet sich an Bewirtschaftungskunden, Auftraggeber von Vermarktungsmandaten für Anlageimmobilien und Büro- und Ladenflächen sowie von Bautreuhandmandaten.

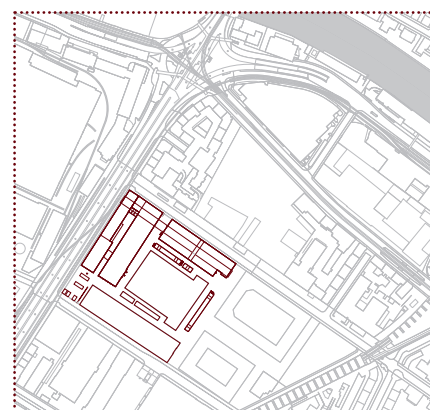




Das Steinfels-Areal. Wegweisend für die Entwicklung von Zürich.

Zum Preis von 1.67 Franken pro Quadratmeter erwarb der Seifenhersteller Friedrich Steinfels im Jahr 1880 ein zehn Hektaren grosses Grundstück und verlegte seine Seifensiederei vom Zürcher Hirschengraben an die Heinrichstrasse. 130 Jahre später erinnern nur noch Fragmente an die Industriegebäude von früher. Der Name Steinfels-Areal ist geblieben – als lebendiges Synonym für urbanes Wohnen, Arbeiten und Vergnügen. Zwischen 1993 und 1996 verwandelte sich der ehemalige Fabrikkomplex in die erste gemischte Wohn- und Büroüberbauung des neuen Schmelztiegels Zürich-West. In den oberen Stockwerken entstanden die ersten Loft-Wohnungen des Trendquartiers; das heutige Abaton war das erste Multiplexkino auf Stadtgebiet. Mit der Vermarktung, Vermietung und Bewirtschaftung beauftragt, hat Intercity die Umnutzung des Steinfels-Areals von Beginn weg eng begleitet. Viele Projekte in Zürich-West folgten. Doch mit dem Steinfels nahm alles seinen Anfang.

Die jüngste Geschichte des Steinfels-Areals ist gleichzeitig auch ein Stück Firmengeschichte. Bei der Vermarktung des neuen Wahrzeichens von Zürich-West setzte Intercity vor gut 15 Jahren Ideen um, die vielleicht in den USA gang und gäbe waren, nicht aber in der Schweiz: das Steinfels als In-Place, eingebettet in einem Klima von Individualität, (Sub-) Kultur, Begegnung, Schaffen und Sein,





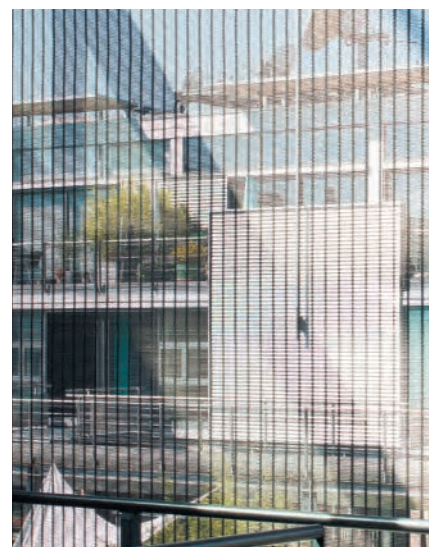
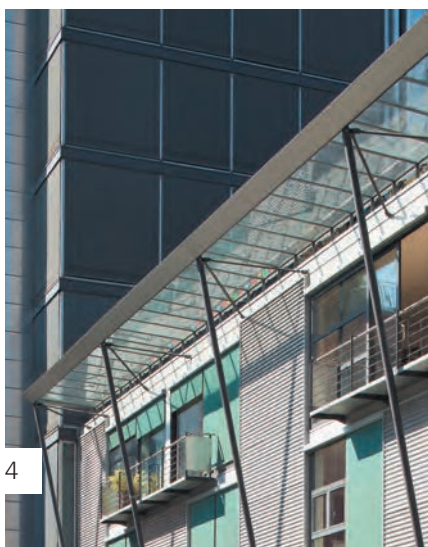
Leben und Lebenlassen. Rund um das Steinfels-Areal hatte der Transformationsprozess vom Industrie- zum Wohnquartier noch gar nicht richtig begonnen. Wer hierher zog, musste viel Vorstellungskraft besitzen, um zu erahnen, wie es im Kreis 5 später einmal aussehen würde und wie es sich hier leben liesse. Eine schwierige Ausgangslage, die nicht mit den üblichen Rezepten zu bewältigen war.

Das eingespielte und verschworene Vermarktungsteam von Intercity um Herbert Wüst und Beatrice Vogelsanger (ehemals Mautner), in der Vermietungsphase ergänzt um Annelies Wüst (ehemals Vaucher), setzte auf Emotionen und unkonventionelle Methoden. Zur Seite standen ihnen zwei junge Werber namens David Honegger und Dominique von Matt. Deren Agentur mit dem Namen Honegger/von Matt war eben erst gegründet worden, logierte in einem

Kellerzimmer – «von oben bis unten weiss gekachelt, spektakulär zwar, aber eben ein Keller», wie sich von Matt heute erinnert –, und Intercity war ihr erster Kunde. Was heute branchenüblich ist, erforderte damals, noch ohne Internet, einiges an Mut. Statt des üblichen, eher handgestrickten Vermietungsprospekts im Kleinformat schuf Dominique von Matt für das Steinfels eine Art Hauszeitschrift, die «Village Voice», trendig gestaltet, mit süffigen Geschichten gefüllt und im A3-Hochformat gedruckt. Exakt ausgerichtet auf ein Zielpublikum, das in Zürich bis dato vergeblich nach andersartigen, urbaneren Wohn- und Lebensräumen suchte. Und dann im Steinfels endlich fand.

«Intercity war zu jener Zeit ohne Über-treibung ein Pionier in der Werbung für Immobilien», sagt Dominique von Matt. Seine Agentur heisst inzwischen Jung

von Matt/Limmat und gilt weitherum als die beste des Landes. «Beim Steinfels ging es um ein Lebensgefühl und um einen neuartigen, grosstädtischen Lebensstil.» Zur Kampagne gehörten auch freche, bebilderte (damals eine Novität) und mit provozierenden Statements betextete Inserate, die bei der Bauherrschaft zunächst auf wenig Gegenliebe stiessen. Die Intercity-Crew aber war begeistert, und gemeinsam setzte man sich schliesslich durch. Intercity war überzeugt, mit dem neuen Stil den richtigen Weg bei der Vermarktung des Steinfels-Areals einzuschlagen. «Das hat sehr vieles erleichtert», sagt Werber von Matt. Intercity konnte die Bauherrschaft davon überzeugen, dass die für damalige Verhältnisse branchenunüblich hohen Werbebudgets letztlich günstiger zu stehen kamen als eine hohe Leerstandsquote. Die knapp 50 Wohnungen, die Büroflächen, Laden- und Restaurantlokale

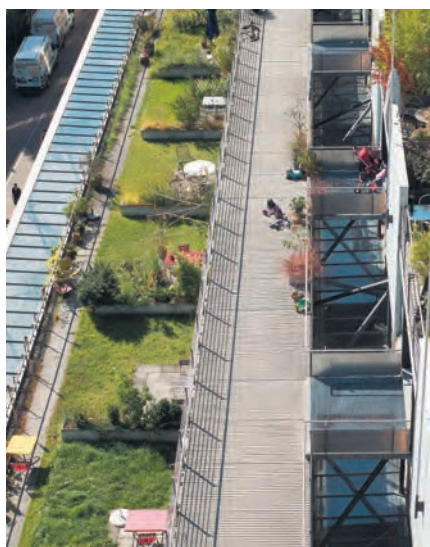


konnten schliesslich noch vor der Fertigstellung vermietet werden. Was wie selbstverständlich klingt, war das Ergebnis harter Arbeit des ganzen Intercity-Teams.

Die überaus erfolgreiche Umnutzung des Steinfels-Areals wirkte wie ein Beschleuniger auf die Entwicklung von Zürich-West. Rund um das Steinfels entstanden in der Folge weitere Wohn- und Bürohäuser: Westside, Josef, Heinrich und die Überbauung der Zürcher Kantonalbank. Diese Entwicklung setzte sich in der Folge im gesamten Kreis 5 fort. Stadt und Private setzten mehrere grosse Bau-, Verkehrs- und Freiraumprojekte um – und tun es noch heute. An vielen davon war Intercity erneut als Vermarkter beteiligt: com.West, Carbahaus, Westpark, Fifty-One, Josef und Heinrich, um nur einige wichtige Beispiele zu nennen. «Die Umnutzung des Steinfels-Areals war für unser Unternehmen



Alberto Venzago Er ist neugierig, ein liebevoller Menschenfreund und ein Energiebündel, auch mit seinen 60 Jahren noch. Alberto Venzago, der als Fotograf und als Filmer fast alles erreicht hat, was man in der Welt der Bilder erreichen kann. Kaum eine Geschichte war ihm zu gefährlich, weder das organisierte Verbrechen in Japan noch die Revolution im Iran. Die Liste seiner Auszeichnungen ist lang. Wohin zieht sich einer zurück, der heute in Russland, morgen in den USA arbeitet und die Hälfte des Jahres aus dem Koffer lebt? Alberto Venzago hat seinen Platz im Steinfels-Areal gefunden, in einer der drei Penthouse-Wohnungen, die sich über dem östlichen Längsbau in die Höhe schrauben. Vorne wohnt er, hinten schneidet Venzago seine Filme. Als die Wohnungen noch im Rohbau waren, stieg er nachts auf das Gerüst und legte sich auf jedem der drei Stockwerke eine Nacht zum Probeschlafen hin. Im mittleren Penthouse nächtigte es sich am besten, und seither ist es sein Zuhause. «Als ich hierher kam, war rundherum nichts. Zu sehen, wie sich ein Quartier völlig verändert, fasziniert mich immer wieder aufs Neue.» Jetzt ist Kofferpacken angesagt. Noch einmal die Ausrüstung checken, bevor er nach London fliegt, wo Venzago das Making-of der neuen Vögele-Kampagne mit Mónica und Penélope Cruz fotografiert. Rastlos, immer nah am Leben. Steinfels, ich komme bald zurück.



Facts & Figures

Zürich-West liegt im Westen des Zentrums von Zürich. Nahe der Innenstadt ist es eingespannt zwischen dem Fluss Limmat und dem Gleisfeld der SBB. Das Quartier ist etwa 2000 Meter lang und 700 Meter breit, seine Fläche beträgt rund 1,3 Quadratkilometer.

Bevölkerung

Zürich-West wächst und wächst. Ende 2008 wohnten im westlichen Teil des Stadtkreises 5 über 3000 Menschen. Gemäss Berechnungen wird die Zahl bis ins Jahr 2015 auf 7000 ansteigen. Dereinst sollen in Zürich-West sogar 8000 Menschen leben. Zürich-

West hat heute stadtweit den niedrigsten Anteil an Personen über 65 Jahren.

Arbeitsplätze

Im Jahr 2000 arbeiteten 17'900 Menschen in Zürich-West. Bis Ende 2005 hat sich die Zahl der Arbeitsplätze auf 19'200 erhöht. Werden alle geplanten Projekte in Zürich-West realisiert, arbeiten im Jahr 2015 rund 30'000 Menschen hier. Längerfristig wird Zürich-West für 40'000 der Arbeitsort sein.

Ausgehmeile

Zürich-West lockt jedes Wochenende Tausende Menschen an. Neben Clubs, Discos und

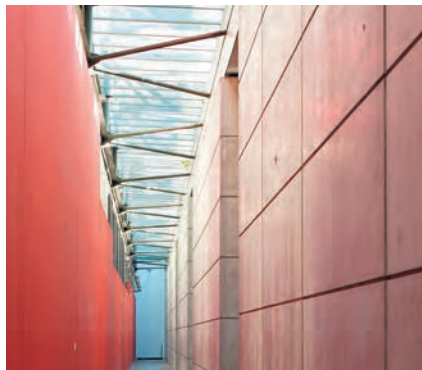
Restaurants haben das Schauspielhaus und das Jazzlokal «Moods» im Schiffbau sowie die Galerien und Museen im Löwenbräu-Areal viel zum neuen Quartiercharakter beigetragen.

Anhaltender Wandel

Markante Bauvorhaben werden das Gesicht des Quartiers in nächster Zeit verändern. So etwa die Wohnhochhäuser auf dem Hardturm-, den Escher-Wyss- und dem Löwenbräu-Areal oder der voraussichtlich 2011 fertige, 126 Meter hohe Prime Tower auf dem Maag-Areal. Seit 2008 wird auch am Tram Zürich-West zwischen dem Escher-Wyss-Platz und dem Bahnhof Altstetten gebaut.

der Anfang einer grossartigen Erfolgsgeschichte», sagt Herbert J. Wüst, CEO der Intercity Group. «Es erfüllt mich mit Stolz, zu sehen, wie Intercity die Verwandlung von Zürich-West in ein attraktives Wohn- und Arbeitsquartier mitgestalten darf.»

Das neue Steinfels nimmt dabei bis heute eine zentrale Rolle ein. Seine Anziehungskraft auf Mieter, Gewerbetreibende, Kinogänger und andere Nachschwärmer hat nicht nachgelassen. Einer, der das Steinfels mit grossem persönlichem Engagement über all die Jahre mitgeprägt hat, ist Konrad Landolt. Er war lange Zeit als Head Investment Consulting für SPG Intercity tätig. Als Verwalter des Geländes kennt er



jeden Winkel und viele seiner Bewohnerinnen und Bewohner. Auch wenn die eigentliche Bewirtschaftung heute in anderen Händen liegt, so ist Landolt immer noch regelmässig auf dem Steinfels-Areal anzutreffen. «Es ist einfach ein besonderer Flecken Zürich, ein quirliger Mikrokosmos, voller Leben und Energie», sagt Landolt. Auf seinen Streifzügen grüsst er links und rechts bekannte Gesichter; mit langjährigen Mietern ist er oft per Du. Wer nun meint, im Steinfels leben oder arbeiten nur besonders kreative oder sonst wie aussergewöhnliche Köpfe, liegt falsch. Landolt: «Zu Beginn war der Anteil an Künstlern oder doppelverdienenden, kinderlosen Paaren viel höher. Heute ist die Durchmischung stärker ausgeprägt, von Filmschaffenden bis hin zu

Familien mit Kleinkindern ist alles vorhanden.» 15 Jahre nach den Erstvermietungen durch Intercity hat sich eines bestätigt: Das Steinfels als urbanes Herzstück des neuen Zürich-West zu positionieren, war ein goldrichtiger Entscheid. Intercity hat damals Weitsicht bewiesen, den Puls der Zeit gespürt und die Vermarktung des früheren Industriekomplexes gekonnt umgesetzt. Die neuartigen Vermarktungsmethoden von früher sind heute allgegenwärtig. Manchmal schon fast bis zum Überdross und in einer Vielzahl, sodass Trendsetter wie Intercity gefordert sind, wieder neue Wege zu beschreiten, anderes auszuprobieren, um noch viele weitere Kapitel in der Erfolgsgeschichte des Unternehmens schreiben zu können. □





STEINFELS

Annelies Wüst und Beatrice Vogelsanger Frauenpower, nur ein abgedroschener Begriff? Beileibe nicht. Herbert J. Wüst, CEO der Intercity Group, nennt ohne Zögern zwei Namen, die das Steinfels-Projekt zum Erfolg pushten: Beatrice Vogelsanger (damals Mautner) und Annelies Wüst, heute seine Ehefrau, die zu jener Zeit noch Vaucher mit Nachnamen hiess. Zusammen mit Herbert J. Wüst waren die beiden Immobilienfachfrauen die treibenden Kräfte. Ein nicht alltäglicher Vermarktungs- und Vermietungsauftrag, der in bleibender Erinnerung ist. «Es war tatsächlich aussergewöhnlich, für uns alle», sagt Beatrice Vogelsanger. Annelies Wüst doppelt nach: «Aus der Distanz sieht alles so leicht aus. Aber wir haben damals wirklich geschuftet für diesen Erfolg.» Als Beispiel nennen sie TeleZüri, von Beginn weg mit Redaktion und Studios im Steinfels. Bis es so weit war, verging ein für beide Seiten anstrengender Prozess. Vogelsanger: «Als Mieter musste TeleZüri hohe Investitionen in den Studioausbau tätigen, an denen wir uns beteiligen sollten. Für den Vermieter mussten wir aber auch die Risiken abwägen. Das ist nicht einfach.» Einfach war die Vermietung auch sonst nicht. Denn die Wohnungen waren fürs Quartier vergleichsweise teuer. Und fanden dann trotzdem rasch ihre Bewohner. «So etwas wie das Steinfels betreut man nur einmal im Leben», sagen beide Frauen unisono.



WÜST & VOGELSANGER



MEILI

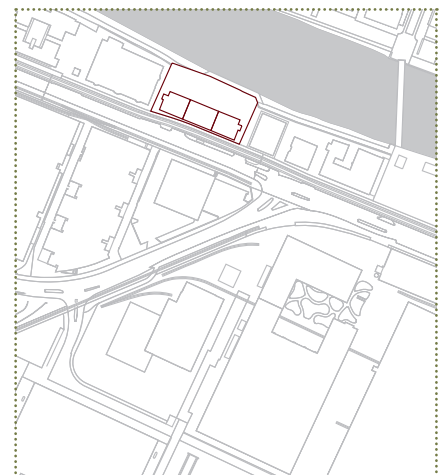
Alfred Meili Das Grundstück an der Seestrasse in Zollikon, wo heute das Büro von Alfred Meili domiziliert ist, kaufte er vor 30 Jahren einer Genfer Augenärztin ab. Meili erzählte ihr von seinen Plänen für ein Geschäftshaus. Die Dame erklärte den jungen Anwalt regelrecht für verrückt und meinte, Firmen gehörten in die Stadt, hier baue man nur Wohnhäuser. Natürlich irrte sie sich. Die Seestrasse ist als Firmenstandort längst heiss begehrt; die Preise sind nahezu unerschwinglich. Alfred Meili bewies damals bereits Weitsicht. Eine Eigenschaft, die ihm in seinem Berufsleben immer wieder zu grossen Erfolgen verhalf. Der studierte HSG-Ökonom und langjährige Wirtschaftsanwalt gründete

1997 zusammen mit dem Luzerner Privatbankier Karl Reichmuth die Mobimo AG. 2005 ging die Mobimo an die Börse, 2008 trat Meili vom VR-Präsidium der Mobimo Holding zurück. Er blieb aber grösster Einzelaktionär des florierenden Zentralschweizer Immobilienunternehmens.



Das West-Art. Die neue Art zu wohnen.

Wissen Sie, was der Boffi-Effekt ist? Die Bewohner der exklusiven Wohnüberbauung West-Art im Zentrum von Zürich-West können es erklären. Ihre Appartements sind mit Küchen und Bädern der Kultmarke Boffi ausgestattet. Was entscheidend dazu beigetragen hat, dass die 40 Eigentumswohnungen innert weniger Wochen Käufer fanden. Ein weiteres Plus der grosszügig ausgebauten Wohneinheiten ist die einmalige Lage direkt am Limmatufer, nur wenige hundert Meter vom Escher-Wyss-Platz entfernt. Für Liebhaber des Aussergewöhnlichen war West-Art deshalb die erste Wahl. Dank profunden Marktkenntnissen führte Intercity auch dieses Projekt zum Erfolg.





Intercity war 2005 von den früheren Eigentümern mit dem Verkauf des Grundstücks an der Hardturmstrasse beauftragt worden. Zu den potenziellen Interessenten, die man anfragte, gehörte auch Mobimo-Gründer Alfred Meili. Und Meili zeigte ein gutes Gespür, geschärft durch vier Jahrzehnte Erfahrung im Immobiliengeschäft. Zwar musste er im eigenen Unternehmen zunächst Überzeugungsarbeit leisten. Doch Alfred Meili war sicher, dass die Zeit im boomenden Kreis 5 reif war für ein Projekt mit Eigentumswohnungen der oberen Preisklasse. «Die Rahmenbedingungen stimmten und die Nachfrage nach Wohneigentum war da.»

Als Architekten engagierte die Mobimo das Zürcher Büro Dutli+Sigrist. Der Baukörper gliedert sich längs in drei zusammengesetzte Häuser mit Wohnungen von 2 ½ bis 5 ½ Zimmern. Aus der Distanz betrachtet, tritt er zurückhaltend in Erscheinung, während im Nahbereich die mit kräftigem Farbeinsatz behandelten Einbauten der raumhaltigen Fassade dominieren. Intercity erhielt den Auftrag, das Projekt zu beurteilen und ein Vermarktungskonzept zu erstellen. «Gesucht

war ein Vermarkter mit Sachverstand, der Freude am Projekt hat und gute Ideen einbringt», sagt Meili. In enger Zusammenarbeit mit Mobimo und dem Architekturbüro optimierte Intercity die Grundrisse und den gesamten Baubeschrieb. Im Laufe dieses Prozesses entstand auch die Idee mit den Boffi-Küchen. «Wir wollten gestalterisch etwas Besonderes erreichen», sagt Herbert J. Wüst, CEO der Intercity Group. «Die Käuferschaft reagierte begeistert; innert kurzer Zeit war bereits über die Hälfte der Wohnungen verkauft.» So wie Alfred Meili aufgrund seiner Erfahrung nie am Erfolg des Projekts zweifelte, genauso zielsicher führte Intercity das West-Art an die richtigen Zielgruppen heran: doppelverdienende Paare, gut situierte Individualisten und junge solvente Familien.

Letztlich wurde das West-Art für die Bauherrschaft wie für das Vermarktungsunternehmen in mehrfacher Hinsicht eine Erfolgsgeschichte. Nicht nur, dass die Wohnungen rasch von der Hand gingen. Es konnten zudem deutlich höhere Verkaufspreise als ursprünglich budgetiert realisiert werden. □



Das com.West. Eine bewegte Geschichte mit Happy End.

Das in Zürich-West als Schoeller-Areal bekannt gewordene Grundstück an der Hardturmstrasse blickt auf eine bewegte Geschichte zurück. Ursprünglich Standort einer Schokoladefabrik, baute die Industriellenfamilie Schoeller dort 1882 eine Textilkämmerei und -färberei. Rund hundert Jahre später gab Schoeller die Produktion im Kreis 5 auf. Nach einer Zwischennutzung durch Kleingewerbler, Künstler und Galeristen entstand auf dem Areal zwischen 1997 und 2002 das markante Bürohaus com.West.



Vincent Albers Mit den von ihm betreuten Bauprojekten wie Limmatwest, com.West oder Hard Turm Park gehört Vincent Albers zu den bedeutenden Bauherren in Zürich-West. Als Teilhaber und Verantwortlicher des Immobilienbereichs des Zürcher Familienunternehmens Albers & Co. hat er die Verwandlung des früheren Industriequartiers hautnah miterlebt. Die

Familie ist mit Zürich-West seit 130 Jahren eng verbunden; er selber bewegt sich seit seiner Kindheit im Kreis 5. Vincent Albers empfindet es als «extrem spannend», diesen Transformationsprozess mitgestalten zu können. «Wann bietet sich einem schon so eine Chance?», sagt der studierte ETH-Maschinenbauingenieur. Wenig anfangen kann er mit

falscher Industrieromantik, die Bestehendes am liebsten für immer konservieren möchte. Auch wenn dies für Kleingewerbler oder soziokulturelle Experimente, die ihm sehr sympathisch sind, oftmals heisst, weiterziehen zu müssen, weiss er aus eigener unternehmerischer Erfahrung, dass gut beraten ist, wer Veränderungen als Chance zu erkennen versucht.



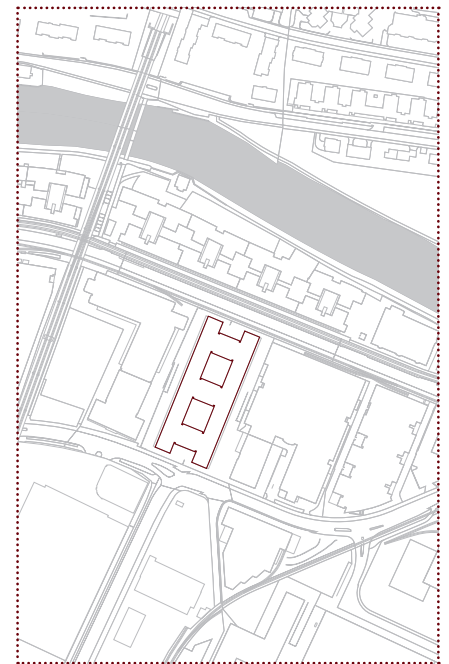
Das Grundstück zwischen Hardturm- und Förrlibuckstrasse war Teil des Wettbewerbs für die Neubebauung des Schoeller-Areals, das inzwischen der Zürcher Albers Gruppe gehörte. Vis-à-vis der Siedlung Limmatwest entstand das von den Zürcher Architekten Kuhn Fischer Partner erbaute Bürogebäude com.west. Es besteht aus zwei sechsgeschossigen Längsbauten, die ab dem zweiten Geschoss durch drei Querbauten miteinander verbunden sind und über weite Teile von beinahe filigran wirkenden Betonpfeilern getragen werden.

Bauherrin des com.west war die Hardturm AG, die das Immobilienportefeuille der traditionsreichen Albers Gruppe bewirtschaftet, aber auch eigene Projekte realisiert – wie derzeit die Überbauung des Hard Turm Parks, mit über 100'000 Quadratmetern Nutzfläche eine der grössten privaten Baustellen

der Schweiz. Treibende Kraft hinter diesen Projekten ist Vincent Albers, VR-Präsident der Hardturm AG. Für die Vermietung der Büroflächen im com.west liess sich die Hardturm AG von Intercity tatkräftig unterstützen.

Das Mandat fiel zu Beginn dieses Jahrzehnts in eine wirtschaftlich schwierige Zeit. Insgesamt umfasste das com.west rund 25'000 Quadratmeter Nettomietfläche und zählte damit nicht gerade zu den kleinen Objekten. Mit dem Schweizer IT-Dienstleister Telekurs und dem internationalen Arbeitsplatzanbieter Regus wurden zwei Mieter gefunden, die den grössten Teil der Flächen für sich beanspruchten. Doch beide Firmen machten einen vorzeitigen Rückzieher und wollten wieder aus dem Mietverhältnis aussteigen, bevor sie überhaupt ins com.west eingezogen waren. «Keine einfache Situation», erinnert sich Vincent Albers,

«weder für uns noch für Intercity als Vermarkter.» In der Folge entschloss sich die Hardturm AG, com.west zu verkaufen, und wurde dabei wiederum von Intercity tatkräftig unterstützt. Erworben wurde das Areal schliesslich von der von Roll AG. □

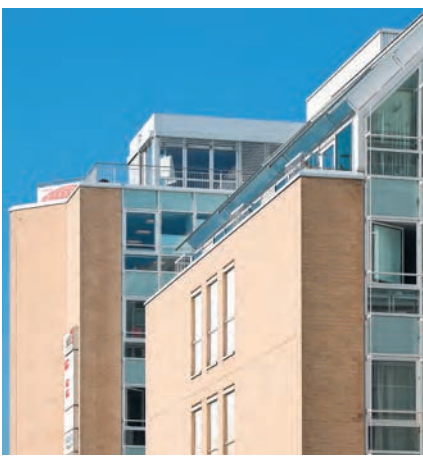




Dass die Vermarktung einer Geschäftsliegenschaft manchmal Ausdauer und gute Nerven verlangt, zeigt das Beispiel Carbahaus in Zürich-West. Eingeschränkt durch die früher sehr rigide Bau- und Zonenordnung der Stadt Zürich, durfte die mit der Vermietung der über 22'000 Quadratmeter Nutzfläche beauftragte Intercity zu Beginn keine Dienstleistungsunternehmen im Carbahaus unterbringen. Mit viel Hartnäckigkeit und einer gehörigen Portion Fantasie führte Intercity auch dieses Mandat letztlich zum Erfolg.

«Die Stadt Zürich ist gebaut», rief die ehemalige Zürcher SP-Stadträtin und Hochbauvorsteherin Ursula Koch 1986

Das Carbahaus. Ein Erfolg – allen Umständen zum Trotz.



bei ihrem Amtsantritt. In Immobilienkreisen ahnte man damals schon nichts Gutes. Wie sich der legendäre Ausspruch tatsächlich auswirken würde, bekamen viele Investoren, Bauherren und Immobilienvermarkter erst in den Jahren danach zu spüren. Die von Koch interpretierte Bau- und Zonenordnung bedeutete quasi ein Verbot für die Ansiedlung von Dienstleistungsunternehmen im Stadtinnern. Davon war auch der Kreis 5 betroffen, wo die Umwandlung der stillgelegten Industrieareale gerade begonnen hatte.

Vor rund 15 Jahren wurde Intercity mit der Vermarktung der neu erstellten Geschäftsliegenschaft Carbahaus beauftragt. Das Carbahaus mit seiner markanten Klinkerfassade liegt zwischen Hardturm- und Förrlibuckstrasse. Aufgrund der Bau- und Zonenordnung

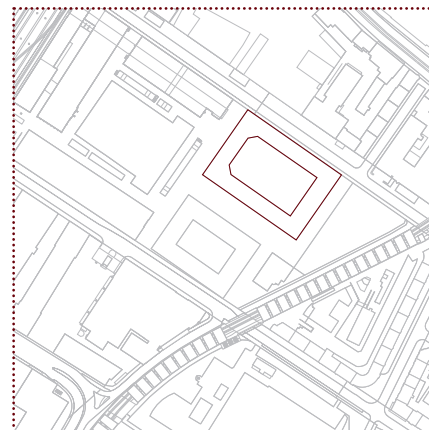
waren nur Gewerbebetriebe als Mieter zugelassen. «Den Gewerbler, der mehrere hundert oder gar tausend Quadratmeter mieten will, müssen Sie aber zuerst einmal finden», sagt rückblickend Beatrice Vogelsanger, die damals zusammen mit Herbert J. Wüst, CEO der Intercity Group, für die Vermarktung des Carbahaus zuständig war. Interessenten wie der Schweizer Ableger des weltgrössten Software-Herstellers waren der Stadt

nicht genehm – und sie wichen stattdessen in die Agglomeration aus.

Erst als der renommierte Schweizer Bad- und Küchenbauer Sanitas Troesch dank Intercity einzog, kam Schwung in die Belegung des Carbahaus. Inzwischen gilt das Verbot nicht mehr, und das Carbahaus verfügt heute über einen spannenden Mietermix aus Gewerbe- und Dienstleistungsfirmen. □



Der Heinrich. Das Wohnhaus von Welt.



Die Fassade besteht aus Sandstein, Stein und Putz. Langen Bändern gleich durchziehen Dutzende von Fenstern die Aussenhülle des wuchtigen Gebäudes. Zwei imposante Tore, die sich über vier der sechs Stockwerke ziehen, öffnen den Weg in den Innenhof. Das Wohnhaus Heinrich an der gleichnamigen Strasse in Zürich-West besticht durch Grandezza und Eigenwilligkeit. Und passt so gar nicht zum konformen Baustil mit viel Glas, Beton und Stahl, der in Zürich vielerorts überhandnimmt. Der Heinrich mit seinen 145 Mietwohnungen orientiert sich an der Stadt des 19. Jahrhunderts, könnte statt im Zürcher Kreis 5 genau so gut in Mailand oder Paris stehen. Intercity war mit der Vermarktung und ist bis heute mit der Bewirtschaftung des Schmuckstücks auf dem ehemaligen Industrieareal des Maschinenherstellers Müller Martini betraut, zwischen Steinfels und dem Eisenbahnviadukt gelegen.

Das Müller-Martini-Areal schloss einst nahtlos ans Steinfels-Gelände an – die Spezialisten für Logistiksysteme und die Seifenfabrikanten grüssten sich in gut-nachbarschaftlicher Nähe. Als Müller Martini im Jahr 2000 die industrielle Produktion am Standort Zürich aufgab, stellte sich die Frage nach der weiteren Verwendung des Areals. Verkaufen oder umnutzen? Hanspeter Thomann, Direktor der GRAPHHA-Holding AG, zu der Müller





HEINRICH

Hanspeter Thomann Als Direktor der GRAPHIA-Holding AG begleitete Hanspeter Thomann die Bauprojekte auf dem stillgelegten Zürcher Firmenareal hautnah. Mit dem Ergebnis ist er mehr als zufrieden. Für das Wohnhaus Heinrich bestehen heute immer noch Wartelisten, was die Beliebtheit der Wohnungen auszeichnet.

Martini gehört: «Uns war klar, dass sich das ehemalige Industriegebiet von Zürich-West stark verändern wird. Auch der Zeitpunkt für die Realisierung eines eigenen Bauprojekts und dessen Vermarktung vor Beginn des grossen Bau-Mainstreams in dieser Region schien uns goldrichtig.» In der Folge entschloss man sich, auf dem stillgelegten Fabrikgelände gleich zwei Gebäude zu errichten. Ein Wohnhaus, der Heinrich, und ein Bürogebäude, der Josef.

Für die Bauherren war es ein grosser Schritt. Die Bausumme wird auf rund 100 Millionen Franken geschätzt. «Als Maschinenbauer gehören Immobilien nicht zu unserer Kernkompetenz», sagt Hanspeter Thomann. Trotzdem wagte man das Investment. Als Architekten zog Müller Martini den Schweizer Marc

Kocher bei, einen Schüler des legendären studio di architettura von Aldo Rossi in Mailand. Erste Ideen für ein Hochhaus wurden rasch wieder aufgegeben. Stattdessen entwarf Architekt Kocher an der Heinrichstrasse ein Gebäude im Stile der städtischen Hofgebäude des 19. Jahrhunderts. Den äusserlichen Kontrapunkt setzte er im Innern fort: Klassische Grundrisse mit Zimmern, die von einem breiten Gang abgehen, aber auch untereinander verbunden werden können. Kein Zimmer ist unter 16 Quadratmeter, die Raumhöhe beträgt 2,7 Meter. Alle Wohnungen sind sowohl zur Strassenseite als auch zur ruhigen Hofseite hin orientiert.

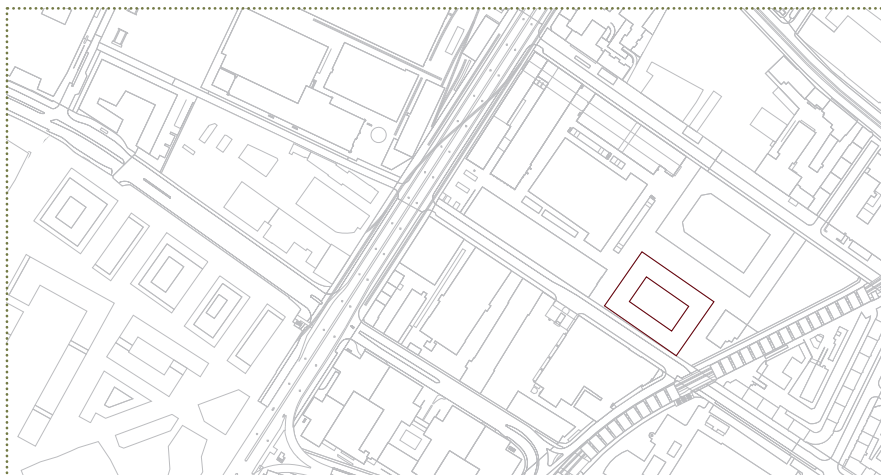
Für die Vermarktung und die spätere Bewirtschaftung suchte Müller Martini mittels einer Ausschreibung den geeig-

neten Partner. «Für Intercity entschieden wir uns, weil sie innovative Ideen für die Vermarktung präsentierten, eine kompetitive Offerte unterbreiteten und gute Referenzen und Erfolge von der Erstvermietungstätigkeit vorweisen konnten», sagt Hanspeter Thomann von der GRAPHIA-Holding AG. Als Intercity vorschlug, das neue Wohnhaus an der Heinrichstrasse (und ebenso den Bürobau an der Josefstrasse) gleich auch so zu benennen, brauchte es einen Moment, bis die Bauherrschaft die Idee absegnete. Heute sind die Begriffe Heinrich und Josef zu Markenzeichen in Zürich-West geworden. 100 der 145 Wohnungen konnten nur schon anhand der Pläne vermietet werden, und auch die restlichen Einheiten gingen rasch weg. Im Jahr 2006 zogen dann die ersten Mieter ein. □





Neben dem Wohnhaus Heinrich dominiert ein zweites Gebäude auf dem ehemaligen Müller-Martini-Industrieareal in Zürich-West: das Bürohaus Josef. Ebenfalls vom Schweizer Architekten Marc Kocher geschaffen, überzeugt der Josef durch seine nüchterne, kubische Formensprache. Seine Vorzüge als Arbeitsstätte gibt der Josef erst im Innern richtig preis, mit Raumhöhen von drei Metern oder der tadellosen Erschliessung. Im Auftrag der Anlagestiftung Turidomus, für deren Geschäftsführung die Pensimo Management AG besorgt ist, war Intercity für die Erstvermietung der 15'000 Quadratmeter Büroflächen im Josef verantwortlich. Auftraggeber und Vermarkter wollten lieber einige wenige grosse als viele kleine Mieter im Josef einquartieren – auch wenn dies womöglich mehr Zeit braucht. Dank dem grossen Vertrauen der Pensimo gelang es Intercity, die gesetzten Ziele innerhalb von zwei Jahren zu erreichen.



Die Pensimo gehört zu den Grossen im Immobilien-Anlagegeschäft für Pensionskassen, mit einem Anlagevermögen in der Höhe von fünf Milliarden Franken. Das zwischen Januar 2005 und November 2006 erstellte Bürohaus Josef bezeichnet Pensimo-CEO Richard Hunziker als «strategisch wichtiges Objekt», in das man einen hohen zweistelligen Millionenbetrag investierte. Die rasante Entwicklung von Zürich-West war von den Portfoliomanagern bei Pensimo schon länger aufmerksam beobachtet worden. Nachdem der Generalunternehmer Allreal einen Bebauungsplan für das frühere Industriegebiet des Maschinenbauers Müller Martini erstellt hatte, ergriff Pensimo die Gelegenheit und kaufte den Bürohausteil samt Bauprojekt.

Für die Erstvermietung gelangte Pensimo dann an Intercity. «Die Bewirtschaftung machen wir über unsere Tochterfirma

Der Josef. Ein Bürogebäude als Markenzeichen.

Regimo Zürich AG selber», sagt Richard Hunziker. «Aber für die Erstvermietung eines derartigen Gebäudes braucht es jemanden mit den richtigen Kontakten, auch im Ausland.» Die zur Intercity-Gruppe gehörende und auf kommerziell genutzte Liegenschaften spezialisierte SPG Intercity ist seit vielen Jahren Mitglied der weltgrössten privat gehaltenen Immobilienberatungsfirma Cushman & Wakefield. Einig war man sich von Beginn weg, dass im Josef dereinst wenige, dafür grosse Mieter einziehen sollen. «Was aber bedeutet, dass man als Besitzer mehrmonatige Leerstände überstehen können muss», sagt Pensimo-CEO Richard Hunziker. Letztlich würden aber die Vorteile von

Unternehmen, die mehrere hundert Quadratmeter Büroflächen mieten, eindeutig überwiegen. Müssen einzelne Stockwerke auf viele kleinere Mieter aufgeteilt werden, entstehen grössere Erschliessungsflächen, die keinen Ertrag abwerfen, und auch der Bewirtschaftungsaufwand steigt.

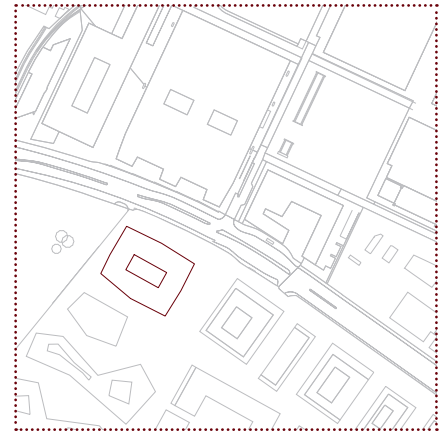
Beim Josef lohnte sich das Warten. Nach zwei Jahren waren dank den vielschichtigen Vermarktungsmassnahmen von Intercity (Broschüre, Website, Inserate etc.) die Hauptmieter gefunden, darunter die Migros, Carlson Wagonlit Travel sowie je eine grosse Treuhand- und Vermögensverwaltungsfirma. □



HUNZIKER

Richard Hunziker Seit 1991 arbeitet der studierte Betriebsökonom Richard Hunziker für die Pensimo, heute als CEO, als VR-Delegierter der Tochterfirma Adimosa AG und als Mandatsleiter der eigenen Anlagestiftung Turidomus. Unter seiner Ägide wuchs die ehemals zum Holcim-Konzern gehörende Anlagefirma für die betriebseigene Pensionskasse zu einem der wichtigsten Immobilien-Anlageunternehmen der Schweiz. Einen Wachstumsschub erfuhr die Pensimo im Jahr 2002, als unter ihrem Dach alle zur früheren Swissair gehörenden Pensionskassen aufgefangen wurden.

Das **Fifty-One**. Die grosse Nummer im Kreis 5.

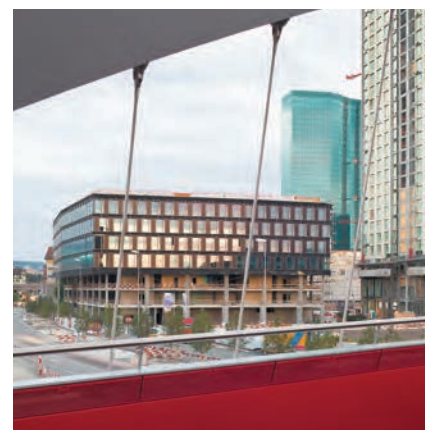
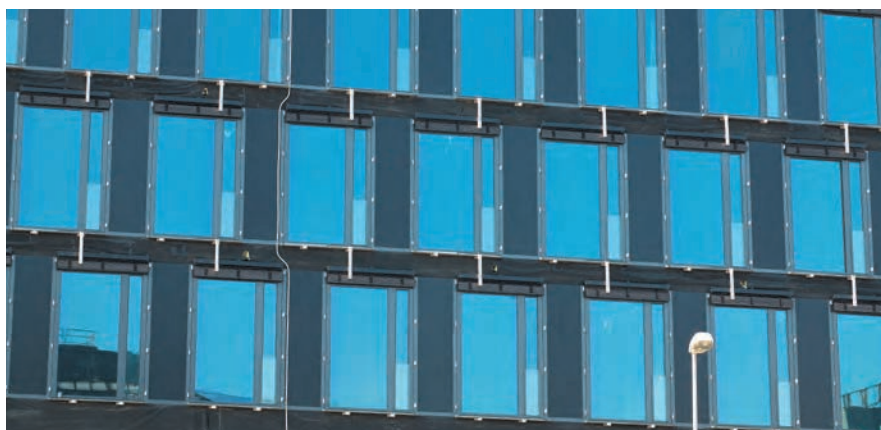


Das Bürohaus Fifty-One an der Pfingstweidstrasse 51 ist die neue Wegmarke an der westlichen Einfallachse in die Stadt Zürich, mitten im Zentrum des mächtigsten Wirtschaftsgebiets der Schweiz. Auf 20'000 Quadratmetern wird es die neue Arbeitsstätte für tausend Swisscom-Mitarbeitende. Den Alleinmieter gefunden hat das Vermarktungsteam von SPG Intercity dank einem ausgezeichneten Beziehungsnetz.

Ein funktionierendes Netzwerk ist im Immobilienbusiness die halbe Miete. Gute Kontakte können im richtigen Moment den entscheidenden Vorsprung zur Konkurrenz verschaffen. Wie Mitte 2009, als Generalunternehmer Marazzi einen neuen Vermarktungspartner für sein geplantes Bürogebäude auf dem ehemaligen Coop-Areal an der Pfingstweidstrasse suchte. Claudia Spalinger,

Leiterin Anlageimmobilien bei Intercity Zürich, war dem langjährigen Marazzi-Generaldirektor Werner Müller auf einem Geschäftsanlass begegnet und von ihm zum Pitch für das Mandat eingeladen worden. Noch bei ihrem früheren Arbeitgeber hatte Spalinger Marazzi beziehungsweise dem damaligen Eigentümer die Luzerner Mobimo AG als Investorin und Entwicklerin des Hochhauses Mobimo





Tower auf dem Coop-Areal zugeführt. Das war den Entscheidungsträgern von Marazzi offenbar in bester Erinnerung geblieben. «Es ist ein gutes Gefühl, wenn man feststellen darf, dass die eigene Arbeit geschätzt wird», sagt Claudia Spalinger.

Auf den Präsentationstermin bereitete sich das vierköpfige Projektteam von Intercity akribisch vor. In einer Vorbereitungssitzung fragte CEO Herbert J. Wüst nach der Hausnummer des geplanten Gebäudes – der Name Fifty-One für das Bürohaus war anschliessend rasch gefunden. Claudia Spalinger liess eigens für das wichtige Meeting bei Marazzi kleine Patisserie-Törtchen backen, auf denen mit Zuckerguss der

neu kreierte Brand geschrieben stand. An der Präsentation überzeugte Intercity mit Sachverstand, kreativen Ideen, tadellosen Referenzen und eben mit ihrem ausgezeichneten Beziehungsnetzwerk. Das Team von SPG Intercity gewann den Pitch und freute sich entsprechend über den Erfolg. Doch die eigentliche Knochenarbeit stand jetzt erst richtig bevor.

Ziel war es, für die 20'000 Quadratmeter Büroflächen wenn möglich einen Mieter zu finden, einen sogenannten Single Tenant. Mit der Swisscom fand sich im Frühjahr 2010 dieser Alleinmieter (abgesehen vom Restaurant im Erdgeschoss). Die grosszügige und repräsentierende Architektur des Fifty-One mit seinen

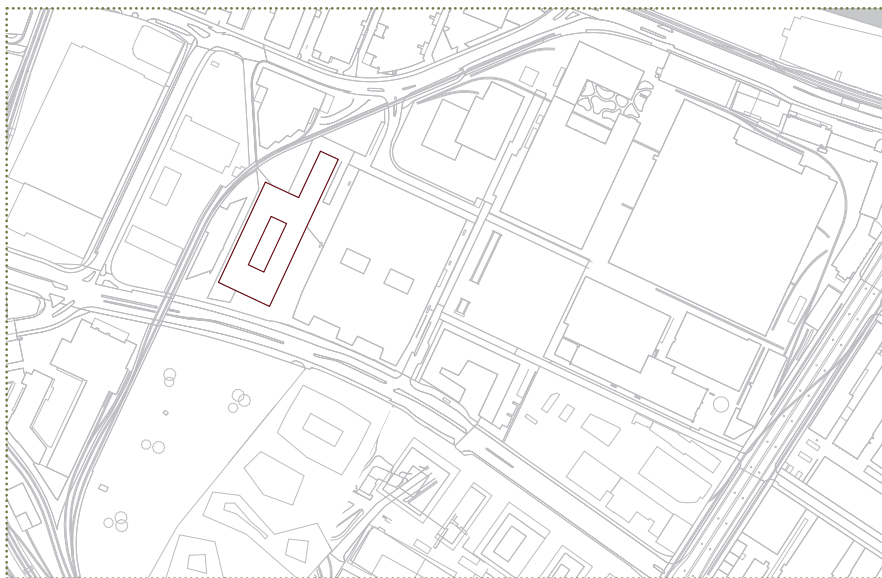
Begegnungs- und Kommunikationszonen auf allen sechs Stockwerken hatte es dem Telecom-Unternehmen angetan. Der Vertragsunterzeichnung vorausgegangen waren langwierige Abklärungen, Berechnungen und Verhandlungen. Claudia Spalinger: «Von dieser Phase kriegen Aussenstehende meistens nichts mit, dabei ist sie oftmals matchentscheidend. Und sehr, sehr zeitaufwendig.» Die Vertragsunterzeichnung ist für den Vermarkter aus einem anderen, überaus verständlichen Grund ein Meilenstein: Honorar gibt es nämlich erst, wenn alle Verträge unterschrieben und unter Dach und Fach sind. Lohn gegen Leistung – daran führt in diesem Geschäft kein Weg vorbei. □



Claudia Spalinger Seit Mai 2008 steht die diplomierte Immobilien-Treuhänderin Claudia Spalinger bei Intercity Zürich als Mitglied der Geschäftsleitung dem neu geschaffenen Bereich Anlageimmobilien vor, der schwergewichtig das Kundensegment Privatanleger und -verkäufer abdeckt. Dieser Bereich ergänzt das Investment Consulting der SPG Intercity Zürich mit Fokus auf das internationale und institutionelle Kundensegment.



Der Westpark. Hier ging die Post ab.



Die Fertigstellung des Bürogebäudes Westpark an der Pflingstweidstrasse in Zürich-West im Jahr 2002 fiel in eine schwierige Zeit. Der erste Internetboom fiel gerade in sich zusammen, die Wirtschaft schwächelte, der Büromarkt litt. Und im Westpark warteten 34'000 Quadratmeter Fläche auf neue Mieter. Vor diese grosse Herausforderung gestellt, musste die mit der Erstvermietung beauftragte SPG Intercity alle Register ziehen und zu einem Ausdauerlauf ansetzen. Der Durchbruch gelang, als die Post von der Zürcher City in den Kreis 5 zügelte.



WÜST

Markus Wüst Der Betriebsökonom und diplomierte Immobilien-Treuhänder Markus Wüst trat 1988, sieben Jahre nach seinem Bruder Herbert, in die Intercity ein. Seither war er in den verschiedensten Funktionen tätig; heute als Gruppenleiter Bewirtschaftung. Mit seinem Bruder Herbert J. Wüst pflegt er einen engen Kontakt – und eine klare Aufgabenteilung. Herbert J. Wüst ist CEO und für Akquisitionen und Vermarktungsaktivitäten (Vermittlung von Wohneigentum, Büro- und Ladenflächen sowie Anlageobjekten, Erstvermietung von Wohnungen) der Gruppe zuständig. Markus Wüst kümmert sich um den Bewirtschaftungsbereich.

Es war Markus Wüst, Mitbesitzer und in der Gruppenleitung von Intercity für die Bewirtschaftung zuständig, der diesen Auftrag über einen persönlichen Kontakt hereinholte. Ein ihm bekanntes, vermögendes deutsches Ehepaar investierte auf dem Grundstück an der Pflingstweidstrasse beträchtliche Mittel in ein Bürohaus. Mit der Erstvermietung des vom Architekturbüro Itten+Brechtbühl erbauten Westparks wurde dann Intercity

beauftragt. Für einmal war das gesamte Können von Intercity gefragt. Alles hing vom ersten Grossmieter ab, der für den Westpark verpflichtet werden konnte. Es war dann die Post, die ihre in der ganzen City verteilten Standorte im Westpark konzentrierte. Nach und nach konnten in der Folge weitere Flächen vermietet werden. Ein hartes Stück Arbeit für Intercity, das zu guter Letzt ein für alle Beteiligten zufriedenstellendes Ende nahm. □



Mobimo Tower

Fifty-One

Westpark

com.West

Bahnhof
Hardbrücke

Prime Tower

West-Art

Carbahaus



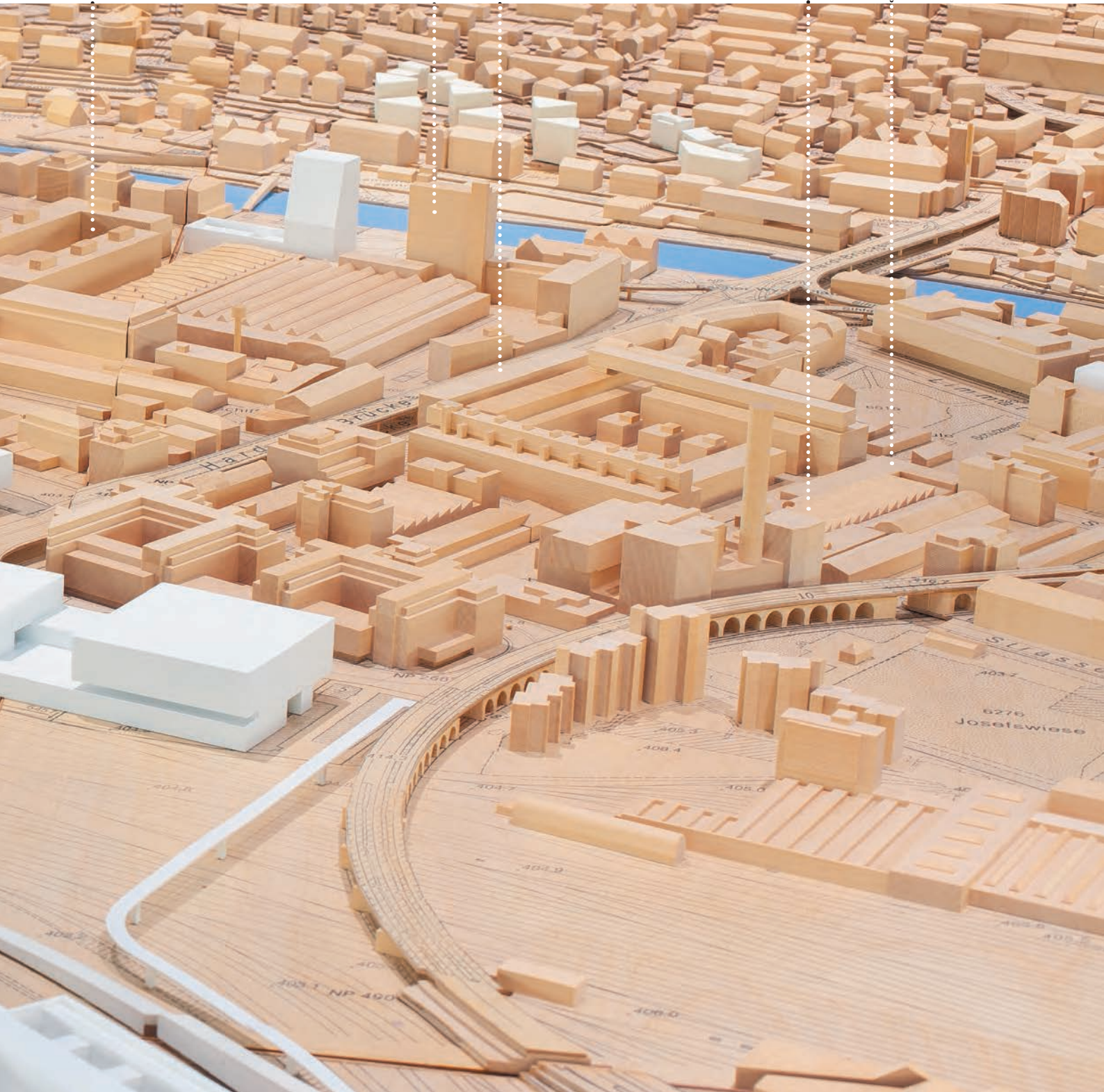
Swisscom-Tower

Wohnhaus Heinrich

Steinfels-Areal

Bürohaus Josef

Puls 5



Das Intercity-Team. Erfahrene Ansprechpartner für zukunftsweisende Projekte.

R. Hauri



Robert Hauri ist ab Januar 2011 CEO der SPG Intercity Zurich AG und verantwortet die drei Tätigkeitsbereiche Tenant & Landlord Representation, Retail Services und Investment Consulting der Intercity-Tochtergesellschaft. In dieser Funktion sieht Hauri seine Aufgabe darin, «der erfolgreichen Geschichte der SPG Intercity ein neues Kapitel hinzuzufügen». Der 38-jährige Immobilienfachmann (Master of Science in Real Estate CUREM, Chartered Surveyor MRICS und eidg. dipl. Immobilien-Treuhänder) ist auch Geschäftsleitungsmitglied der Intercity Group.

robert.hauri@spgintercity.ch

M. Blaser



Michael Blaser Als Mitglied der Gruppenleitung ist Michael Blaser verantwortlich für den Bereich Vermarktung Wohnen (Erstvermietung von Wohnungen und Vermarktung von Wohneigentum) der Intercity Group. Zudem ist er Geschäftsführer der Wüst und Wüst AG, die auf exklusives Wohneigentum spezialisiert ist. Die überregional tätigen Vermarktungsprofis der Intercity Group verfügen über langjährige Erfahrung bei der Erstvermietung von Grossprojekten (wie die Wohngebäude Heinrich und James oder das Steinfels in Zürich) sowie der Vermarktung von Wohneigentumsprojekten (wie West-Art). Auftraggeber sind oft bedeutende institutionelle Anleger.

michael.blaser@intercitygroup.ch

C. Spalinger



Claudia Spalinger ist Leiterin Anlageimmobilien bei Intercity Zürich. Mit ihrem Team deckt sie schwergewichtig das Kundensegment Privatanleger und -verkäufer ab. Marktwissen, «gepaart mit Herz und Verstand», bringt für Verkäufer wie auch für Käufer nachhaltige Zufriedenheit, sagt Claudia Spalinger über ihre Tätigkeit. Sie besitzt den eidg. Fachausweis als Immobilien-Verwalterin und das Diplom der eidg. dipl. Immobilien-Treuhänderin. Claudia Spalinger war Gründungsmitglied und mehrere Jahre Vizepräsidentin der Schweizerischen Maklerkammer SMK.

claudia.spalinger@intercity.ch



René Frauenknecht Als Geschäftsführer von Intercity Luzern kümmert sich René Frauenknecht um die Vermarktung und Bewirtschaftung hauptsächlich von Mietwohnungen und Stockwerkeigentum in der Zentralschweiz. Der gelernte Bewirtschaftler und Immobilien-Treuhänder ist auch Leiter von Wüst und Wüst Luzern, einer Schwestergesellschaft von Intercity, die in der Vermarktung von exklusivem Wohneigentum tätig ist. Frauenknecht ist mit Unterbrüchen seit 1993 für Intercity tätig.

rene.frauenknecht@intercity.ch



Michel Eglin Der studierte Ökonom Michel Eglin leitet die Vermarktungsabteilung von SPG Intercity Basel und Intercity Basel. SPG Intercity Basel betreut kommerzielle Kunden bei Suche, Verkauf und Vermietung von Büros, Laden- und Gewerbelokalen und vermittelt auch Anlageobjekte. Ein spezielles Augenmerk gilt dem in Basel stark vertretenen Bereich Life-Sciences, wo derzeit viel in Bewegung ist und Michel Eglin ein bedeutendes Geschäftspotenzial sieht. Um privates Wohneigentum kümmert sich das Team von Intercity Basel.

michel.eglin@intercity.ch



Robert Mazenauer ist Geschäftsführer der Hugo Steiner AG in St.Gallen, die seit 2003 zur Intercity Group gehört. Der eidg. diplomierte Immobilien-Treuhänder arbeitet seit der Gründung bei der Hugo Steiner AG und hat die Immobilienwirtschaft in der Ostschweiz mitgeprägt wie wohl kein anderer. Die Hugo Steiner AG wurde 1972 gegründet und konzentriert sich heute auf die Vermarktung, Beratung und Bewertung von Liegenschaften. Im Mai 2011 werden die Hugo Steiner AG und die Ostschweizer Intercity-Vertretung das neue Hugo Steiner-Haus an bester Innenstadtlage in St.Gallen beziehen.

robert.mazenauer@hugosteiner.ch

INTERCITY | GROUP

Leidenschaft für Liegenschaften.

Die Experten der Intercity Group für die Vermarktung von Büroräumen, Ladenflächen und Wohnungen, für die Vermittlung von Anlageimmobilien sowie für die Liegenschaftsbewirtschaftung.

In Zürich, Luzern, Bern, Basel, St. Gallen, Olten und Zug:

INTERCITY | REAL ESTATE SERVICES

Leidenschaft für Liegenschaften.

In St. Gallen:

HUGO STEINER AG
IMMOBILIENTREUHAND

In Zürich, Genf und Basel:

SPG | COMMERCIAL PROPERTY CONSULTANTS
INTERCITY

ZÜRICH | GENEVA | BASEL

An independently owned and operated member of the
CUSHMAN & WAKEFIELD®
ALLIANCE

Die Intercity Group ist ein unabhängiges Immobiliendienstleistungsunternehmen mit Gruppengesellschaften in Zürich, Luzern, Bern, Basel, St. Gallen, Olten und Zug. Hugo Steiner AG in St. Gallen. Wüst und Wüst für exklusives Wohneigentum in Zürich, Luzern und Zug (exclusive affiliate of Christie's Great Estates). SPG Intercity für kommerzielle Liegenschaften in Zürich, Basel und Genf (alliance partner of Cushman & Wakefield). Inova Intercity für Bautreuhand in Zürich, Uster und Basel. alaCasa.ch für Wohneigentum.