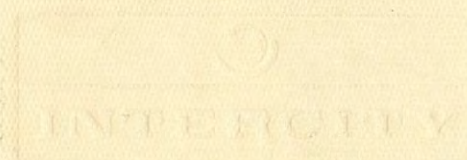


INTER  
CITY  
96 / 97





# UNSERE NÄGEL HABEN KÖPFE

Die Immobilienbranche befindet sich seit Anfang der neunziger Jahre in einem in Ausmass und Dauer kaum für möglich gehaltenen Umbruch. Der einst unerschütterliche Glaube an die automatische Wertsteigerung von Liegenschaften schlug in einen ebenso ungerechtfertigten Pessimismus um. Mittlerweile erholt sich die

Branche. Die Immobilienpreise haben wieder Boden gefunden.

Das Immobiliengeschäft ist komplexer und wandlungsanfällig geworden. Als unabhängiges und spezialisiertes Dienstleistungsunternehmen erfahren wir von der Intercity-Gruppe diesen Wandel als Chance. Gleichzeitig bleiben wir von den Konstanten unserer Tätigkeit überzeugt. Entsprechend beseelt sind wir vom Gedanken, die Liegenschaften unserer Kunden aktiv und unternehmerisch zu verwalten, kompetent und engagiert zu verkaufen, ideenreich und speditiv zu vermieten und in Immobilienbelangen umfassend zu beraten.

Die Intercity-Gruppe behauptet sich gut. Dank Verzicht auf eigene Bauaktivitäten und der bewährten Fokussierung auf die Bewirtschaftung und Vermittlung von Immobilien mussten wir keine Wertberichtigungen auf Landreserven und Eigenprojekte vornehmen. So weist Intercity 1996 das ertragsstärkste Jahr seit Bestehen der Firma aus.

Mit Stolz präsentieren wir Ihnen unseren neuen Tätigkeitsbericht. Eine Auswahl von Fallbeispielen zeigt Ihnen auf, wo und wie wir für unsere Kunden erfolgreich aktiv waren und sind.

Die Intercity-Gruppe macht Nägel mit Köpfen und entwickelt sich. Davon erfahren Sie bei der Lektüre von «Intercity 96/97».

Toni Bächler, Dieter Herweijer, Markus Wüst, Herbert J. Wüst



## INHALT

- Intercity Facts & Figures	4
- Intercity-Erfolgsfaktoren	5
- Gemeinsam für Gucci	6
- IT Basel: Versierte Partnerin	7
- Intercity meets Hotz	8+9
- Event im Treibhaus	10
- 14mal ZuhauSee in Thalwil	11
- Schöne Aussichten	12
- Intercity Highlights	13
- More Intercity Highlights	14+15



# INTERCITY FACTS & FIGURES

## UNTERNEHMENSSTRUKTUR

### ICB BETEILIGUNGEN AG

Die Intercity-Gesellschaften sind in der ICB Beteiligungen AG zusammengeschlossen:

#### INTERCITY VERWALTUNGS-AG ZÜRICH

Niederlassungen  
in Luzern, Bern,  
Basel, St.Gallen  
und Spreitenbach/AG

#### INTERCITY ZÜRICH

#### INTERCITY LUZERN

#### INTERCITY BERN

#### INTERCITY BASEL

#### INTERCITY ST. GALLEN

#### INTERCITY AARGAU

#### IT IMMOBILIEN TREUHAND AG BASEL

Niederlassung  
in Gelterkinden/BL  
Repräsentanz  
in Toronto

#### OVERTERRA AG

eine affilierte  
Gesellschaft der  
Intercity-Gruppe,  
spezialisiert auf den  
Kauf und Verkauf  
von ausländischen  
Immobilien

## VERWALTUNGSRAT ICB BETEILIGUNGEN AG

- Dr. Hans Straub, Zug  
Alt-Regierungsrat, Ehrenpräsident
- Hans Wüst, Präsident
- Herbert J. Wüst, Delegierter
- Toni Bächler, Mitglied
- Markus Wüst, Mitglied

## VERWALTUNGSRAT IT IMMOBILIEN TREUHAND AG

- Dr. Fredy Veit, Advokat, Präsident
- Herbert J. Wüst, Delegierter
- Toni Bächler, Mitglied
- Toni Richner, Mitglied
- Markus Wüst, Mitglied

## GESCHÄFTSLEITUNG

### GESAMTUNTERNEHMEN

- Herbert J. Wüst,  
Präsident des Verwaltungsrates
- Toni Bächler,  
Delegierter des Verwaltungsrates
- Markus Wüst,  
Mitglied des Verwaltungsrates
- Dieter Herweijer, Direktor

### ZÜRICH

- Willy Buchwalder
- Beatrice Mautner
- Sandro Nötzli
- Urs Küng
- Robert Künzler

### LUZERN

- Bruno Sigrist
- Hanspeter Weber

## VERSTÄRKUNG

Rückwirkend auf Anfang 1997 erwarb die Intercity-Gruppe die Mehrheit der Aktien der IT Immobilien Treuhand AG (ein Minoritätspaket verbleibt in der IT Wohlfahrtsstiftung). Die Übernahme bedeutet einen markanten Schritt für Intercity. Die 1953 gegründete, in der Region Basel sehr gut verankerte Unternehmung erbringt mit über 30 Voll- und Teilzeit-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeitern umfassende Immobiliendienstleistungen auf hohem Qualitätsniveau. 1996 erarbeitete die IT Immobilien Treuhand AG einen Honorarertrag von 4,7 Millionen Franken.

### BASEL

- Bruno Stoffel
- Genoveva Lahmadi-Sutter

### BERN

- Eva Gehri

### ST. GALLEN

- Ruedi Hohl

### AARGAU

- Konrad Landolt

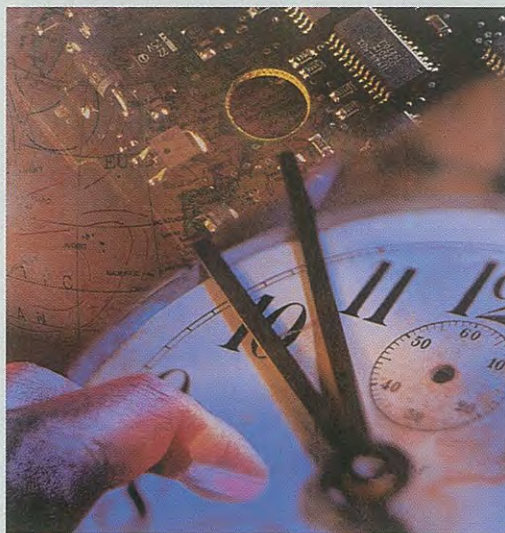
## IT IMMOBILIEN TREUHAND AG

- Ruedi Gautschi
- Karl Grünenfelder
- Paul Kocher
- Hanspeter Meyer
- Toni Richner



### TIMING

Intercity ist transaktionsorientiert und realisiert transparente, einfache, individuelle und rasche Projektabläufe. Intercity spürt Trends und sieht Entwicklungen voraus.



### NETWORKING

Intercity kultiviert ein enorm breites, fein gesponnenes Beziehungsnetz. Gleichzeitig engagieren sich die Intercity-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter persönlich in den wichtigsten Verbänden.



# INTERCITY ERFOLGS FAKTOREN

### GLOBALIZATION

Intercity arbeitet polyglott und in Kooperation mit Partnerfirmen. Mit der Lockerung der Lex Friedrich zeichnet sich die Öffnung der Grenzen ab. Intercity ist für die Internationalisierung im Immobilien-Business gerüstet.





# GEMEIN S A M F U R G U C C I

## GSI: KOOPERATION IM IMMOBILIEN- DIENSTLEISTUNGSGESCHÄFT ...

Die steigende Mobilität und Dynamik des Immobilienmarktes führten dazu, dass Anbieter von Dienstleistungen im Immobiliensektor die Schweizer Kundenschaft längst überregional beraten. Der Trend weist in Richtung Vereinheitlichung der Dienstleistungsstrukturen.

Fünf lokal verwurzelte, national und teilweise international tätige Unternehmen aus dem Immobiliendienstleistungssektor haben sich zusammengetan. Die Idee: Durch die Nutzung von Synergien das Angebot an Dienstleistungen noch einmal zu verbessern und

über die traditionellen Wirkungsräume hinaus den Bedürfnissen der Kundinnen und Kunden zu genügen.

So beschlossen die fünf Immobilien-Dienstleistungsunternehmen Société Privée de Gérance in Genf, die Intercity-Gruppe mit Hauptsitz in Zürich, die de Rham & Cie SA in Lausanne, die



IT Immobilien Treuhand AG in Basel und die von Graffenried AG in Bern, künftig nach der Formel «Kooperation statt Fusion» partnerschaftlich zusammenzuarbeiten und die Stärken der vernetzten Kompetenz mit jenen der regionalen Identität zu verbinden. Die Formel erlaubt, der wachsenden Nachfrage

nach überregionaler Beratung bestmöglich gerecht zu werden; gleichzeitig bleiben die Stärken der speziell im Immobiliensektor wichtigen regionalen Verwurzelungen erhalten.

Die fünf Mitgliedfirmen bilden gemeinsam die Vereinigung GSI (Gruppe Schweizer Immobilien). Die gleiche Arbeitsphilosophie und Berufsethik verbinden alle GSI-Mitglieder, wobei jede Firma eine führende Position auf ihrem Marktgebiet innehat.

Die Zusammenarbeit basiert auf einer Kooperationsvereinbarung. Indem die Autonomie der einzelnen Unternehmen bestehen bleibt, erhalten sich auch die zuverlässigen Kenntnisse des lokalen Marktes und die Verbundenheit mit der Region.

## ... UND ERSTE RESULTATE

Der erste erfolgreiche Geschäftsabschluss liess nicht lange auf sich warten: Gucci, die weltbekannte Modemarke, eröffnet nach Genf die zweite Schweizer Boutique in Zürich. Der grosszügige Laden an der Poststrasse, gleich vis-à-vis vom Hotel Savoy, feiert im zweiten Quartal 1998 Eröffnung. Gucci in Zürich: Resultat des gemeinsamen Wirkens der GSI-Partner SPG Genf und Intercity Zürich.

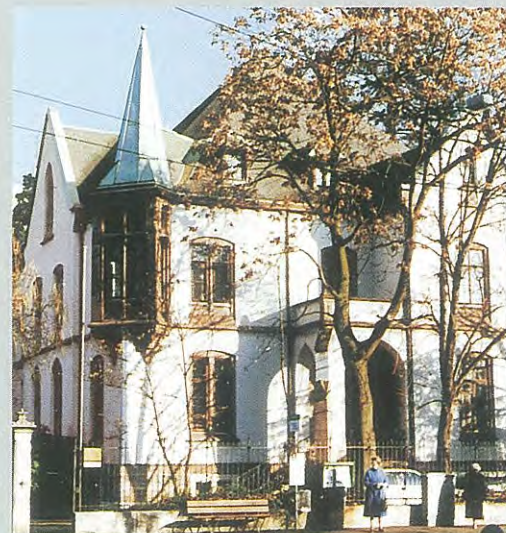


# IT BASEL: V E R S I E R T E P A R T N E R I N

## UMFASSENDE DIENSTLEISTUNG

Zwei anspruchsvolle Aufgaben erforderten von der IT Immobilien Treuhand AG in Basel (seit 1997 eine Tochtergesellschaft der Intercity-Gruppe) höchst individuelle Arbeit.

Das erste Beispiel betraf ein Ende der sechziger Jahre erbautes Hochhaus im Gellertquartier in Basel. Die Liegenschaft benötigte verschiedene Renovationen an Dach, Fassade und den technischen Anlagen. So entschied sich der Eigentümer zum Verkauf. Da die Kaufangebote unter Erwartung ausfielen, beauftragte er die IT Immobilien Treuhand AG mit der Begründung von Stockwerkeigentum. Ebenso übertrug er ihr die Verantwortung für die Renovation. Die Idee: Das ausgefallene architektonische Konzept mit aussenliegenden Trägern sollte erhalten bleiben. Mit einer Neugestaltung der Fassade wurde der repräsentative Charakter des Hauses sogar noch akzentuiert. Das Finale: Die grosszügigen Wohnungen und Büroräume fanden prominente Käufer.



Völlig anders zeigte sich die Ausgangslage bei einer alten Villa im gleichen vornehmen Basler Quartier. Das an Anwälte und verschiedene Dienstleister vermietete Haus wies grosse Mängel auf. Der Eigentümer, der einen Mieter für die nur mehr schlecht präsentierende Villa suchte, blieb erfolglos. Die IT realisierte eine sanfte Aussenrenovation und eine geschickte Neustrukturierung im Innern. Die Liegenschaft erfuhr damit eine starke Aufwertung. Der zufriedene Hausbesitzer erfreut sich einer gediegenen Mieterschaft, die ihren würdevollen Arbeitsplatz zu schätzen weiss.



# INTER CITY MEETS HOTZ

Das «Landmark-Building» aus Glas, Stahl und Naturstein ist einer der wenigen Neubauten der letzten Jahrzehnte an der Zürcher Bahnhofstrasse.

Beim Vermieter handelt es sich um PKZ/Feldpausch. Intercity erfüllte den Auftrag: die Vermietung der repräsentativen Büro-, Verkaufs- und Ausstellungsräume in ausgebautem Zustand zu marktgerechten m<sup>2</sup>-Preisen. Der Mieter: die Bank Morgan Stanley AG.

Die Vermittlung dokumentiert die erfolgreiche Arbeit der Abteilung «Immobilienberatung».

## 737 M<sup>2</sup> BAHNHOFSTRASSE

An Zürichs bester Adresse, der Ecke Bahnhofstrasse/Beatengasse, nur gerade 150 Meter vom Hauptbahnhof entfernt, gelang Intercity die Vermietung eines Gebäudes des Zürcher Stararchitekten Theo Hotz.





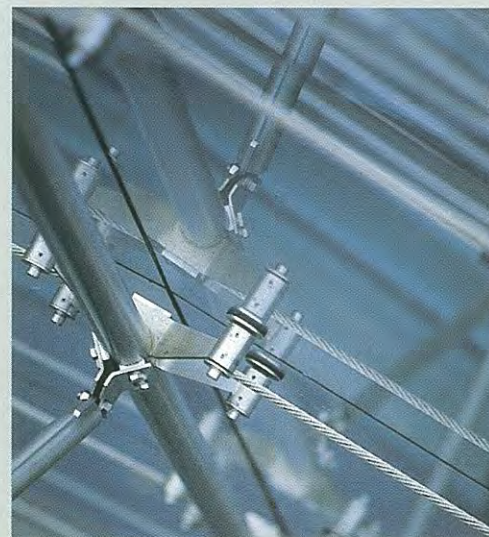


### «HAUS ZUM LÖWENPLATZ»

Juni 1996: Der Restrukturierungsstab der SVB/Credit Suisse beauftragt Intercity in Zusammenarbeit mit der konzern-eigenen Immobilienfirma mit dem Verkauf der Liegenschaft Seidengasse 20, 8001 Zürich. Der Auftrag an Intercity ist also nicht exklusiv; weitere Verkaufsorganisationen werden jedoch nicht einbezogen.

Dezember 1996: Das bekannte Glashauss «Haus zum Löwenplatz» von Theo Hotz an der Seidengasse 20 am Löwenplatz in Zürich wechselt die Hand. Die neue Besitzerin ist die Winterthur Versicherung. Die dominante, bugförmige Eckliegenschaft direkt neben dem Globus

wurde von Intercity vermittelt. Zum Erfolg führten die saubere Aufarbeitung und Präsentation der Grundlagen, die klare Preisfestlegung (die Preisvorgabe der Verkäufer wurde erfüllt), die persönlichen Kontakte zu privaten und institutionellen Anlegern und das sehr selektive Vorgehen.





# EVENT IM TREIB HAUS

## THEORIE ...

Immer öfter führt auch im Immobilien-Marketing der zum richtigen Zeitpunkt durchgeführte Event zum Ziel: zum Verkauf des angebotenen Bauprojekts. Doch nicht jedes Objekt eignet sich fürs Eventmarketing. Ob oder ob nicht, hängt von der sorgfältigen vorgängigen Prüfung des Kosten-Nutzen-Verhältnisses ab. Fällt sie zugunsten des Events aus, ist eine minutiöse Planung angesagt. Denn der Erfolg des Events misst sich an konstruktiven Verkaufsgesprächen und Abschlüssen und nicht etwa an vielen Besuchern.

Da der Interessent stark mit dem Namen einer Überbauung assoziiert, beginnt die



Vorbereitung bei Namensgebung und Schriftzug. Der potentielle Käufer muss sich auf der ganzen Linie mit dem Projekt identifizieren können. Analog braucht es eine Aura rund um das Bauvorhaben, die die mit Feingefühl definierte Zielgruppe intuitiv anspricht. So vermittelt etwa die gut aufgemachte Broschüre dem zukünftigen Besitzer den ersten und oft entscheidenden Eindruck.

## ... UND PRAXIS

Bella Vista ist der klangvolle Name eines unserer neuesten Verkaufsprojekte: Acht Terrassenhäuser und 14 Eigentumswohnungen an einzigartiger Aussichtslage in Herrliberg. Und Beispiel eines gelungenen Events.

Intercity lud Kundinnen und Kunden zum Bella Vista «Early Bird»-Verkaufsapéro nach Herrliberg. Vor Lancierung des ersten Inserates sollte unsere Kundschaft die Chance erhalten, das Angebot vor Ort zu prüfen.

Auf dem Grundstück standen zum Zeitpunkt des Verkaufsstarts noch die



Treibhäuser der Gärtnerei Widmer: die ideale Lokalität für unseren Event. Im Nu wurde aus dem schmucklosen, leeren Treibhaus unser Bella Vista-Showroom. Interessentinnen und Interessenten informierten sich bei Weisswein und Häppchen in aller Ruhe anhand von Plänen, Modellen, Fotos und Videos über Bella Vista.

Der Anlass war ein grosser Erfolg; mehrere Abschlüsse wurden getätigt.





# 14 MAL ZUHAU SEE IN THALWIL

## SEESTRASSE THALWIL

Die Zielvorgabe des Bauherrn Hans P. Mahler an Intercity war hoch gesteckt. 50 Prozent der 14 Reiheneinfamilienhäuser mussten vor Baubeginn verkauft sein. Das Verkaufsvolumen: 14 Millionen Franken. Die bis zum Spatenstich verbleibende Zeit: vier Monate. Das Projekt des Zürcher Architekturbüros «atelier ww» reizte, und die hohe Erwartung beflügelte unseren Ehrgeiz.

Da war plötzlich diese Idee von fiktiven Welten in unseren Köpfen, beherrscht von Seeadler und Pinguin. Sollten doch auf dem rund 20 000 Quadratmeter grossen Areal an der Seestrasse in Thalwil Wohnbauten



entstehen, die sich zwar äusserlich durch ihre speziellen Holzfassaden in Red Cedar (Zeder) und ihre charakteristischen Runddächer gleichen, im Innern jedoch individuell daherkommen. Genau wie diese Vögel. Dieselbe Gattung, eine andere Art.

So generierten wir das «Eagles' Land»: Seehäuser für Junge und Junggebliebene. Und den «Penguins' Place»: Reiheneinfamilienhäuser für Bewohner, die das Leben in der Gruppe einem abgeschiedenen vorziehen. Wir setzten die Idee mit entsprechenden Dokumentationsmaterialien und Verkaufstafeln zielgerecht um.

«ZuhauSee» heisst das einzigartige, amerikanisch anmutende Resort mit privatem Badeplatz in Thalwil. Ein Traum ist wahr geworden.

13 von 14 Häusern in Eagles' Land und Penguins' Place verkauften wir vor Baubeginn innerhalb der gesetzten Frist.



# SCHÖNE A U S S I C H T E N

## GERIMOOS RÜSCHLIKON

Jahrelange Verhandlungen zwischen der Erbgemeinschaft Bodmer und der politischen Gemeinde Rüschlikon führten zum Happy-End: Auf dem phantastischen Grundstück «Gerimoos» können endlich Einfamilienhäuser gebaut werden.

Gegen Westen hin grenzt das Areal an die Freihaltezone mit Pferdestallungen und Wiesen. Dank einem abfallenden Gelände geniesst man im Gerimoos uneingeschränkte Sicht auf den See. Wer hier wohnt, erfreut sich nicht nur der Schönheit der Umgebung, sondern ist auch fernab vom Durchgangsverkehr

machen die Nähe zur erholsamen Natur noch attraktiver. Der freundliche Steuerfuss von 93 Prozent und der 5-Minuten-Weg in die Grossstadt sind die Zuckerchen obendrauf. Womit die Wahlqual zwischen Stadt und Land hinfällig wird.



Die zum Verkauf stehenden Parzellen sind vollständig erschlossen und gehören zu den schönsten noch bebaubaren Grundstücken in unmittelbarer Nähe zur Wirtschaftsmetropole Zürich.

seeauf- und -abwärts. Spannend auch Rüschlikon als Dorf. Die ausgebaute, praktische Infrastruktur mit mannigfaltigen Geschäften, Restaurants, die guten Verkehrsverbindungen in die ganze Schweiz, Parkanlagen, die diversen Fitness- und Sportmöglichkeiten

Unsere Abteilung «Exceptional Properties» betreut den Verkauf der einzigartigen Baulandparzellen auf diesem idyllischen, sonnigen und ruhigen Stück Land. Die ersten Parzellen sind verkauft.



# INTERCITY HIGHLIGHTS

## KAUFEN STATT MIETEN

Die Vorgabe: Die Intercity wird von einer Pensionskasse, die ihr Liegenschaftensportefeuille nach amerikanischem Vorbild aktiv umschichtet, mit dem Verkauf zweier Mehrfamilienhäuser mit Baujahr 1960 beauftragt. Die Liegenschaften stehen an der Rheinsfelderstrasse 32/34 in Eglisau/ZH und an der Zugerstrasse 3 in Baar/ZG. Die Wohnungen beider Häuser sind zu günstigen Konditionen vermietet. Jede Liegenschaft verfügt über 16 Wohnungen mit acht 3-Zimmer- und acht 4-Zimmer-Wohnungen.

Der Auftrag: die Erzielung des bestmöglichen Verkaufspreises unter starker Berücksichtigung der Anliegen der bestehenden Mieterschaft.

Die Idee: Auftraggeber und Intercity beschliessen den Verkauf im Stockwerkeigentum. Im Vordergrund steht dabei die Optimierung der Ertragsmöglichkeit sowie die Sozialverträglichkeit.



Das Vorgehen: Dank einer sorgfältigen Vorbereitung, nämlich der Ausarbeitung der Stockwerkeigentumsbegründung und der kompetenten Information und Erläuterung an die Mieterinnen und Mieter, werden die meisten Wohnungen an ihre derzeitigen Bewohner verkauft. Die verbleibenden Appartements kann Intercity nach intensiven Verkaufsaktivitäten innert kurzer Zeit an «Aus-senstehende» veräussern.

Das Fazit: Auch ältere, ursprünglich als Mietliegenschaften gebaute Immobilien mit guter Lagequalität lassen sich mit einem flexiblen Konzept im Stockwerkeigentum verkaufen.

## ÜBERBAUUNG BURG ST. GALLEN

### MIT ERFOLG VERMIETET

Die SUVA baute in zwei Etappen hundert Wohnungen an der Fürstentlandstrasse in St.Gallen. In einem schwierigen, von sinkenden Mietzinsen und steigendem Leerwohnungsbestand geprägten Marktumfeld ging Intercity St.Gallen im Frühjahr 1997 die Erstvermietung der Wohnungen aus der zweiten Bauetappe an. Mit konstanter Präsenz in der Zeitung, Schaltungen von Radio-Spots für öffentliche Besichtigungen und last but not least ambitioniertem Einsatz erzielte Intercity beachtliche Vermietungserfolge. Zwei Drittel der Wohnungen waren zwei Monate nach ihrer Fertigstellung vermietet.



# MORE INTER CITY HIGH LIGHTS

## ERFOLGREICHE AKQUISITION

### EINES VERWALTUNGSPORTEFEUILLES

Die Pensionskasse der Feller AG in Horgen betraute den Verwaltungsbereich «Wohnliegenschaften» der Intercity Zürich mit der Bewirtschaftung ihres Liegenschaftenbestandes. Das Angebot, sämtliche Mietverträge auf den bestmöglichen Termin auf das von Intercity angewandte System der Erweiterten Nebenkosten-Abrechnung (ENA) umzustellen, war in der Akquisitionsphase mitentscheidend.



## INTERCITY BASEL: NEUSTART

Intercity Basel ist unter neuer Geschäftsleitung. Seit Oktober 1996 zeichnen für die Intercity-Immobiliendienstleistungen in der Nordwestschweiz zwei ausgewiesene Fachleute verantwortlich: Genoveva Lahmadi-Sutter, lic. iur. und eidg. dipl. Immobilientreuhänderin, und Bruno Stoffel, Mitglied der Schatzungsexpertenkammer des SVIT.

Neu akquirierte Bewirtschaftungsmandate erforderten bereits eine personelle Aufstockung auf vier Mitarbeiter.

Erfolgreich startete auch die Verkaufsabteilung. Mit der Veräusserung des Wohn- und Geschäftshauses Münchensteinerstrasse/Laufenstrasse in Basel (Auftraggeberin für dieses Grossobjekt war die UBS Bern) stellte Intercity Basel ihre Leistungsfähigkeit eindrücklich unter Beweis.

Die innovative Crew der neuen Basler Filiale am Lohweg 10/Heuwaage dokumentiert mit diesem Erfolg ihr kompetentes Können, ganz nach dem 3E-Intercity-Motto: ehrlich, effizient, einfallsreich.





## DIFFERENZIERTE KOMMUNIKATION

Bereits vor einigen Jahren spezialisierte sich Intercity mit der Abteilung «Immobilienberatung» auf die Vermietung von Büro- und Gewerberäumen. Die enorm hohen Leerstandszahlen – man sprach im Grossraum Zürich von über einer Million Quadratmetern leerem Büro- und Gewerberaum – verlangten nach Umdenken. Der Verwalter konnte die zeitintensive Vermietungsarbeit nebst seinen eigentlichen Verwaltungsaufgaben kaum mehr prästieren.

Wie sehr sich die Aufgabenkonzentration auszahlt, demonstriert die Vermietung von über 4000 Quadratmetern Büroraum in Baden-Dättwil an die Softwarefirma Oracle.

Oracle interessierte sich ursprünglich für ein Objekt aus dem Intercity-Portefeuille in Wallisellen. Wir verhandelten zu diesem Zeitpunkt bereits mit einem weiteren Interessenten. Oracle wusste davon. Trotzdem war man enttäuscht, als wir mitteilten, dass die Fläche vermietet worden sei. (Reservationen gibt es bei uns weder im Verkauf noch in der Vermietung.) Bedingt durch einen regelmässigen Austausch mit Oracle kannten wir ihr Anforderungsprofil sehr genau.

So offerierten wir der Interessentin für Wallisellen ein Objekt in Baden-Dättwil. Denn wir waren überzeugt, dass die gute Anbindung des Gebäudes an den Verkehr, die vielen Parkplätze und die überdurchschnittlich hohe Flächennutzung für Oracle gewichtige Argumente darstellten. Oracle sagte zu. So kam es, dass der Weg von Wallisellen nach Baden-Dättwil zwar nicht kürzer, dafür für alle Beteiligten um so lohnenswerter wurde. Die Vermietung gelang einzig, weil wir die Bedürfnisse der Kundin dank intensiver Kommunikation sehr gut kannten.

Mit der Vermietung an Oracle war das Eis im Gebäude gebrochen, und ein Mietvertrag nach dem anderen wurde abgeschlossen. Inzwischen ist das markante Gebäude der Pensionskasse der Credit Suisse Group (Schweiz) zu 80 Prozent vermietet.

Auch für die Bewirtschaftung zeichnet die Intercity, Verwaltungsbereich «Geschäftshäuser», verantwortlich.





Immobilien Dienstleistungen  
Zürich Luzern Bern Basel St.Gallen Aargau

### INTERCITY ZÜRICH

8008 Zürich  
Zollikerstrasse 141  
Tel. 01/388 58 58, Fax 01/388 58 00

### INTERCITY AARGAU

8957 Spreitenbach AG  
Limmatpark/Pfadackerstrasse 6  
Tel. 056/402 13 22, Fax 056/401 34 84

### INTERCITY BERN

3008 Bern  
Laupenstrasse 19/City West  
Tel. 031/382 03 03, Fax 031/382 28 95

### INTERCITY BASEL

4054 Basel  
Lohweg 10/Heuwaage  
Tel. 061/225 90 90, Fax 061/225 90 80

### INTERCITY ST. GALLEN

9016 St. Gallen  
Rorschacherstrasse 234  
Tel. 071/288 52 35, Fax 071/288 52 37

### INTERCITY LUZERN

6004 Luzern  
Töpferstrasse 5/Weggishaus  
Tel. 041/418 40 10, Fax 041/418 40 20



IT Immobilien Treuhand AG

### IT IMMOBILIEN TREUHAND AG

4052 Basel  
Rennweg 40  
Tel. 061/317 67 67, Fax 061/317 67 68  
  
4460 Gelterkinden  
Birkenweg 3  
Tel. 061/981 40 40, Fax 061/981 40 02



Gruppe Schweizer Immobilien  
Groupe Suisse Immobilier

HEALEY & BAKER

Correspondent to Healey & Baker,  
International Real Estate Consultants



Independent Members  
Cushman & Wakefield Worldwide



Mitglied des schweizerischen Verbandes  
der Immobilien-Treuhänder



FIABCI  
The International Real Estate Federation