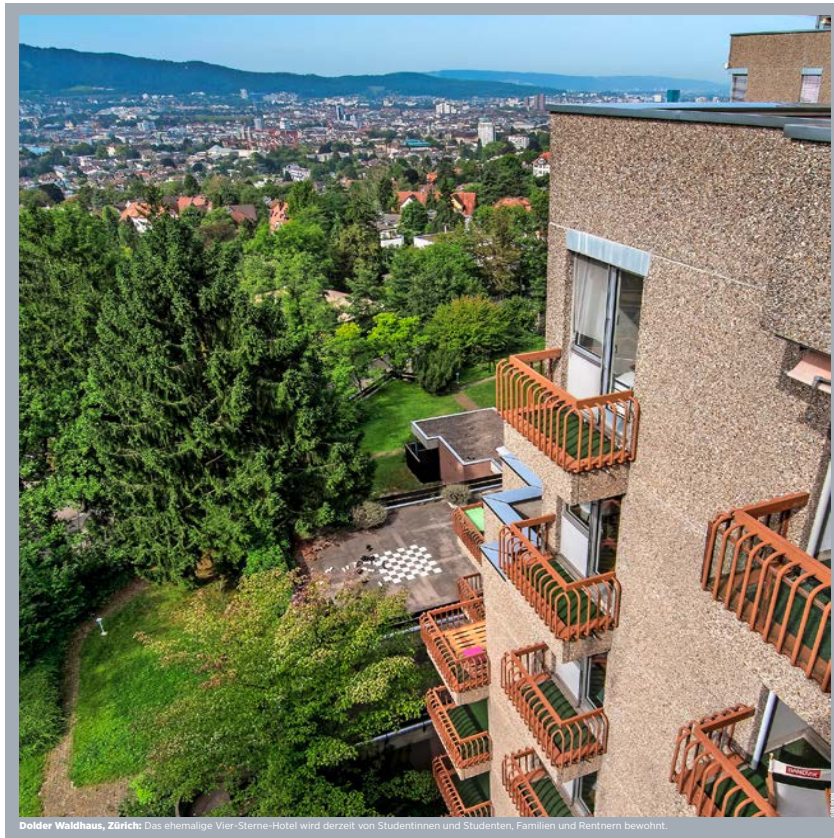


Special Immobilienanlagen



Dolder Waldhaus, Zürich: Das ehemalige Vier-Sterne-Hotel wird derzeit von Studentinnen und Studenten, Familien und Rentnern bewohnt.

Zutritt über die Cloud

Weshalb internet-basierte Schliesssysteme auf dem Markt immer beliebter werden – selbst bei grossen Firmen.

SEITE 31

Innovative Betonköpfe

Welche Technologien in den vergangenen Jahren aufgekommen sind und die Branche verändert haben.

SEITE 32

Nachhaltigkeit ist gefragt

Weshalb immer mehr institutionelle Investoren in diesem Bereich sensibel agieren und ihre Investitionen überdenken

SEITE 33

Kreislaufkonzept spart Energie

Welche wichtige Rolle der Kreislaufgedanke auf dem Weg zu einer nachhaltigen Bauwirtschaft spielt.

SEITE 35

Smartes Haus hilft älteren Menschen

Dank intelligenter Wohnungen sollen ältere, pflegebedürftige Leute länger in ihrem trauten Heim leben können.

SEITE 36

VERANTWORTLICH FÜR DIESEN SPECIAL: ROBERTO STEFANO

FOTO-PORTFOLIO

Aufgrund der steigenden Zahl an Leerständen und wegen Verzögerungen bei Bauprojekten durch Einsparungen und Rekurse kommt es in der Schweiz immer häufiger zu Zwischennutzungen. Das Konzept zählt sich sowohl für die Hauseigentümer wie auch die temporären Nutzer aus. Professionelle Vermittler wie die Firma Projekt Interim im Falle des Dolder Waldhaus in Zürich hier in der Bildstrecke übernehmen dabei das Management der Zwischennutzung.

Fotos: Geri Born

Impressum: Der Special «Immobilienanlagen» ist eine redaktionelle Eigenbeilage der «Handelszeitung» und Bestandteil der aktuellen Ausgabe. Herausgeber: Redaktion und Verlag «Handelszeitung», Rongier, Axel Springer Schweiz, 8021 Zürich.

Der Markt hat gedreht

Der Markt ist der Wettstreit um die Mieter in vollem Gang. Die Vermarktung von Immobilien ist schwierig. Dabei hilft die Digitalisierung sowie innovative Lösungen.

Die Zentren hat der Wind gedreht. Der jahrelange Preisanstieg ist vorbei. Die bestehenden Objekte ist ein Mehrjahreshoch gegenüber ganze Geistesriedle Ründe. Selbst in den Vororten geraten die Preise zunehmend unter Druck. «In den Agglomerationen wird viel gebaut, was jedoch nicht mit der Entwicklung. Laut der IBS dürften die Anlaufenden Jahr um 2,5 Prozent zunehmen.

Damit ist der Wettstreit um die Mieter in vollem Gang. Die Immobilienbesitzer sind gefordert. Denn wer nicht auf leeren Objekten sitzenbleiben will, muss aktiv werden. Hier profitieren jene Unternehmen, die in der Digitalisierung bereits einen Schritt weitergekommen sind. Wer den Interessenten online eine Besichtigung anbieten kann oder mithilfe von Virtual Reality einem potenziellen Mieter schon im Rohbau ein genaues Bild seiner zukünftigen Wohnung vor Augen führen kann, ist sicherlich im Vorteil.

Eine wichtige Rolle in der Vermarktung der Objekte könnten zukünftig aber auch innovative Lösungen spielen, die den Mietern einen echten, langfristigen Zusatznutzen bringen. Davon ist jedenfalls Lars Egger, Chef der Immobiliengesellschaft Espace Real Estate, überzeugt. «In der Vermarktung müssen wir andere Wege gehen und vermehrt den Zusatznutzen in den Vordergrund stellen», sagt er (siehe Seite 30). Espace Real Estate setzt hier beispielsweise auf Kooperationen mit Kindertagesstätten in einer Wohnüberbauung oder mit einem Sportzentrum, welches von den Mietern mitgenutzt werden kann.

Wie zielführend dieser Ansatz ist, wird die Zukunft zeigen. Interessanter als kurzfristige Anreize wie Gratismonate, Einkaufsgutscheine oder geschenkte Elektronik-Gadgets scheint diese Methode aber durchaus.

Erreichen Sie
75 000 LeserInnen
in Ihrer Zielgruppe

SPECIAL «IMMOBILIENANLAGEN»

Das neue Special «Immobilienanlagen» in der Handelszeitung vom 20. Juni 2019 zeigt, welche interessante Chancen sich Anleger bieten.

SPECIAL «IMMOBILIENANLAGEN»

Nach dem Boom der vergangenen Jahre findet am Schweizer Immobilienmarkt eine Richtungsänderung statt. Der Preisanstieg hat sich abgeflacht. Die Leerstände, auch bei den Wohnimmobilien, steigen stetig an. Die Käufer sind nicht mehr bereit, jeden Preis für ein Objekt zu bezahlen. Für die Vermarktung der Liegenschaften sind inzwischen zusätzliche Anstrengungen nötig. Manche Immobilienentwickler in der Peripherie stehen inzwischen stark unter Druck.

Im neuen Special «Immobilienanlagen» zur «Handelszeitung» vom 20. Juni 2019 präsentieren wir direkte und indirekte Immobilienanlagen, die nach wie vor interessante Chancen bieten, zeigen innovative Projekte und ausgefallene Objekte mit Aufwärtspotenzial sowie Alternativen in ausländischen Märkten. Die neuste Marktentwicklung ist genauso Teil der Beilage wie neue Trends und Einschätzungen von Marktexperten.

ERSCHEINUNGSDATEN

Titel	Erscheinung	Anzeigenschluss	Druckmaterialschluss
Immobilienanlagen	20.06.2019	13.06.2019	17.06.2019
Weiteres Special zum Thema Immobilien:			
Immobilienwirtschaft	26.09.2019	19.09.2019	23.09.2019

PREISE, KUNDENKONDITIONEN UND LESER

Seitenformat	Breite x Höhe in mm	Preis Brutto in CHF, 4c
1/1 Seite	291 x 438	13 500
Junior Page Mini	173 x 250	6 954
Junior Page Maxi	232 x 300	10 173
1/2 Seite quer	291 x 219	8 505
2/5 Seite	114 x 438	6 664
1/3 Seite quer	291 x 145	5 631
1/4 Seite quer	291 x 110	4 272
1/5 Seite hoch	114 x 219	4 950

Weitere Formate auf Anfrage.

Konditionen

Anzeigenpreise gültig ab 01.01.2019; alle Angaben in CHF brutto, BK/JUP 15 % zzgl. 7,7 % MwSt. Preisänderungen vorbehalten. Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen unter www.admeira.ch.

Kennzahlen Handelszeitung

Verbreitete Auflage: 36 940 Exemplare
 Leserschaft: 75 000 Leserinnen und Leser
 Reichweite: 1,6 %
 Männer/Frauen: 72%/28 %

Kontakt

Admeira
 Michael Germann
michael.germann@admeira.ch
 Tel. +41 58 909 98 16