




«PLANEN - BAUEN - LEBEN»

5½-Zimmer-Wohnungen in Hergiswil NW
Exklusives Wohnen mit Seesicht

ab CHF 1'790'000 | 177m² Nettowohnfläche

www.panorama-hergiswil.ch

Redinvest Immobilien AG | www.redinvest.ch

 T 041 632 53 53 | stans@redinvest.ch

Verkauf | Redinvest Immobilien Stans | Corinne Weber | T 041 632 53 57

Bauherr Beratung Verkauf | Poli Casa Immobilien AG | T 041 632 40 20



Wohn-Juwel am Vierwaldstättersee

Zu verkaufen in **Vitznau** an bester Lage, direkt am See, mit Sicht auf eine spektakuläre Landschaftskulisse

Luxusvillen und -wohnungen

Hochwertiger Innenausbau, klare Architektur, optimales Grundrisskonzept, hohe Privatsphäre, Südwest-Ausrichtung, grosse Sonnenterrassen, bezugsbereit Sommer 2014!

Rufen Sie uns an, wir beraten Sie gerne!

Doris Bader
IMMOBILIEN

Tel. 041 418 08 08

«Beste Perspektiven für die berufliche Vorsorge»

Zürichstrasse 16
6000 Luzern 6
Telefon 041 418 50 00
Fax 041 418 50 05
info@pkg.ch
www.pkg.ch

PKG 
Die führende Pensionskasse für KMU

Inhalt

- 4 **Immobilienmarkt wächst weiterhin**
Boomregionen Sursee und Seetal
- 5 **Spezialist für exklusive Immobilien**
Domba Handels AG
- 7 **Mehr Rechtssicherheit**
Harmonisierung des Baurechts
- 8 **Beteiligung an der Stadtplanung**
Chamer Bevölkerung wirkt mit
- 9 **Neues Immobilienportal**
Kantonalbanken spannen zusammen
- 10 **Die Nachfrage ist immer noch gross**
Walde & Partner Immobilien AG
- 11 **Sichere Anlagemöglichkeiten**
Pensionskassen investieren in Immobilien
- 12 **Siedlungsentwicklung nach innen**
Broschüre der Hochschule Luzern
- 13 **Entwickler sind Generalisten**
Eberli Entwicklung AG
- 15 **Nachhaltiges Wachstum**
Alfred Müller AG in Baar
- 16 **Zwischen Blase und hohen Preisen**
Engel & Völkers Commercial Schweiz
- 17 **Neues Gesicht für Wauwil**
Altes «Glasi»-Areal wird überbaut
- 18/19 **Kriens baut neues Zentrum**
Investitionsschub von 130 Mio. Franken
- 21 **Stadt der kurzen Wege**
Sursee fördert inneres Wachstum
- 22 **Baukultur gewinnt an Bedeutung**
SIA Zentralschweiz

Editorial

Die Immobilienbranche boomt

Der Wohnungsmarkt in der Zentralschweiz wird sich 2013 zwar weniger dynamisch entwickeln als in den Jahren zuvor, aber eine Trendwende zeichnet sich (noch) nicht ab. Die tiefen Hypothekenzinsen sind nach wie vor sehr verlockend für den Erwerb von Wohneigentum.

Ein anderer Trend ist jedoch unverkennbar: «Verdichtung». Die Siedlungsgebiete in der Schweiz wachsen an ihren Rändern fast uferlos. Immer mehr Kommunen realisieren, dass eine Grenze erreicht ist. Siedlungsentwicklung nach innen, heisst die neue Devise.

Ein kontrolliertes Wachstum ist nur möglich mit der entsprechenden Raumplanung. Das Ja der Stimmberechtigten zum Raumplanungsgesetz am 3. März dieses Jahres war ein Votum gegen die unkontrollierte «Verhüselung» der Schweiz. Damit gewinne die Baukultur noch vermehrt an Bedeutung, ist man beim Schweizerischen Ingenieur- und Architektenverband SIA, Sektion Zentralschweiz, überzeugt.

Mehr dazu und zur Immobilienbranche in der Zentralschweiz im ROI spezial «PLANEN – BAUEN – LEBEN».

Paul Felber, Redaktor

Impressum

**Beigelegt der «Zentralschweiz am Sonntag»
vom 16. Juni 2013**

Erstellt von:
akomag Kommunikation & Medienmanagement AG,
Stans/Luzern, und der Neuen Luzerner Zeitung AG

Herausgeber:
Neue Luzerner Zeitung AG,
Verleger Erwin Bachmann,
Präsident des Verwaltungsrates,
leitung@lzmedien.ch

Verlag:
Jürg Weber, Geschäfts- und Verlagsleiter,
Maihofstrasse 76, 6002 Luzern,
Telefon 041 429 52 52,
verlag@lzmedien.ch

Konzept und Text:
Paul Felber, akomag Kommunikation & Medien-
management AG, Stans/Luzern

**Grafik, Gestaltung, Bildbearbeitung
und Produktion:**
Sandra Eggstein (Neue Luzerner Zeitung AG)

Koordination:
Yvonne Imbach (Neue Luzerner Zeitung AG)

Titelbild:
Stefan Kaiser

Inserate:
Publicitas AG, Maihofstrasse 76, 6002 Luzern,
Telefon 041 227 57 57, Fax 041 227 56 66,
zentralschweiz@publicitas.com

Anzeigenleitung:
Edi Lindegger

Region Sursee und Seetal wachsen überdurchschnittlich

Der Immobilienmarkt in der Schweiz wächst auch 2013. In der Zentralschweiz wird die Bautätigkeit vor allem im Raum Sursee und im Seetal überdurchschnittlich hoch sein. Das ist das Fazit einer Studie der Bank Credit Suisse (CS).

Der Wohnungsmarkt in der Zentralschweiz wird sich 2013 weniger dynamisch entwickeln als in den Jahren zuvor, aber eine Trendwende zeichnet sich (noch) nicht ab. Die tiefen Hypothekarzinsen sind nach wie vor sehr verlockend für den Erwerb von Wohneigentum. Zunehmend als Hürde erweist sich jedoch der Bedarf an Eigenkapital. Die verschärften Finanzierungsregeln der Banken haben sich dämpfend auf die Nachfrage nach Wohneigentum ausgewirkt.

Die Credit Suisse sieht denn auch in der Zentralschweiz keine akute Gefahr für die Bildung einer Immobilienblase: «Drei Dämme bewahren den Immobilienmarkt davor, die letzte Stufe in Richtung einer Blasenbildung zu zünden und in einen Crash zu münden. Dazu gehören die vergleichsweise moderaten spekulativen Kräfte im Markt, eine nicht

überbordende und insgesamt risikobewusste Hypothekarkreditvergabe sowie das Nichtvorhandensein eines Angebotsüberhangs.»

Wohneigentum ist vorteilhaft

Trotz steigender Preise ist Wohneigentum derzeit immer noch vorteilhaft. Der Effekt der steigenden Preise wurde durch die sinkenden Zinsen überkompensiert. Lagen die laufenden Wohnkosten für eine neue Standard-Eigentumswohnung Mitte 2008 noch bei knapp 28 000 Franken jährlich, sind sie inzwischen auf rund 17 000 Franken gesunken. Eine vergleichbare Mietwohnung würde etwa doppelt so viel kosten. Würde der Hypothekarzins auf 5 Prozent ansteigen, wäre Wohneigentum in gewissen Regionen der Schweiz jedoch schlagartig nicht mehr

attraktiv. Dazu würde auch der Kanton Zug zählen.

Ein überdurchschnittliches Wachstum der Bautätigkeit prognostiziert die Credit Suisse für die Region Sursee sowie das Seetal. Die Bautätigkeit werde sich generell etwas von den Zentren weg bewegen, heisst es in der CS-Studie. «So liegen die Deutschschweizer Schwerpunkte der Bautätigkeit in den nächsten rund zwei Jahren im Zürcher Unterland sowie in den Aargauer Regionen Mutschellen und Aarau. Noch höher wird die Bautätigkeit in der Region Sursee und im Seetal ausfallen.»

CS bündelt Hypotheken-Kompetenz in der Zentralschweiz

Wer den Schritt ins eigene Zuhause plant, will seine ganz persönlichen Vorstellungen verwirklichen. Eine individuell zugeschnittene, solide Finanzierung ist dabei das Fundament für das neue Zuhause. Unerlässlich ist eine umfassende Finanzierungsberatung, die alle Aspekte der Kundensituation berücksichtigt. Um eine individuelle Hypothekenberatung und massgeschneiderte Lösungen noch besser anbieten zu können, hat die Credit Suisse Expertise und Kompetenz in der ganzen Schweiz per 1. Januar 2013 gebündelt. Dadurch decken in der Zentralschweiz drei spezialisierte Teams von den Standorten Luzern, Zug und Schwyz aus die ganze Region und alle 14 Geschäftsstellen der Credit Suisse ab. Erste Reaktionen zeigten, dass die neue Ausrichtung von den Kunden sehr geschätzt werde, teilt die Bank mit. «Insbesondere die professionelle Begleitung während des ganzen Kaufprozesses. Positiv bewertet werden ebenfalls die fundierten Kenntnisse der lokalen Gegebenheiten und die raschen Finanzierungsentscheide der Credit-Suisse-Hypothekenspezialisten.»



In der Zentralschweiz wird weiterhin kräftig gebaut.

Bild Erhard Gick



Diese Villa in Meggen steht zum Verkauf.

PD

Spezialist für exklusive Immobilien

Das Familienunternehmen Domba Handels AG gilt als der führende Luxusimmobilienmakler in der Zentralschweiz. Inhaberin ist Doris Bader. Seit über 25 Jahren ist sie in der Immobilienbranche tätig und verfügt deshalb über ein grosses Know-how und ein ausgedehntes Beziehungsnetz.

Wer in der Zentralschweiz eine Immobilie für gehobene Ansprüche sucht, tut gut daran, sich (auch) an die Firma Domba Handels AG zu wenden. Die Wahrscheinlichkeit ist gross, dass er dort sein Objekt findet. Etwa 30 bis 40 Immobilien im gehobenen Segment hat das Immobilienunternehmen durchschnittlich in seinem Portfolio. Rund zwei Drittel aller in der Zentralschweiz gehandelten Luxusimmobilien werden von Doris Bader, ihrem Sohn Oliver Bader und dem gut ausgebildeten Team betreut.

Ausgedehntes Beziehungsnetz

«Aufgrund der komplexen und vielseitigen Kundenbedürfnisse haben wir uns auf die Vermittlung von exklusiven Immobilien in der Zentralschweiz – vor allem Luzern und Agglomeration – spezialisiert», sagt Doris

Bader. «Wir beschränken unser Portfolio auf Mandate, von welchen wir persönlich überzeugt sind. Für uns als Familienunternehmen steht Qualität im Vordergrund, denn wir bürgen mit unserem Namen für eine kompetente, seriöse Beratung und einen erfolgreichen Abschluss eines Verkaufes.»

Makler zuziehen

Das Team besteht aus sechs Personen. «Durch unsere langjährige Arbeit konnten wir nicht nur ausserordentliche Kenntnisse, sondern auch langjährige und persönliche Beziehungen zu Klienten und Bankinstituten, Anwälten und Versicherungen aufbauen», erklärt Doris Bader den Erfolg des Unternehmens. «Dies ermöglichte es uns, eine aktualisierte Datenbank mit vielen potenziellen Klienten und deren spezifischen Wün-

schen anzulegen.» Die Inhaberin der Domba Handels AG ist überzeugt, dass es sich lohnt, beim Kauf oder Verkauf einer Immobilie einen Makler zuzuziehen: «Vielfach wird der Kauf oder Verkauf von Liegenschaften von Privatpersonen selbstständig durchgeführt. Das hat seine Tücken und kann leicht in einer Katastrophe enden. Die Erfahrung zeigt, dass wir als Makler nicht nur die nötige Objektivität und das Verhandlungsgeschick mitbringen, sondern auch ohne emotionale Bindung an das Mandat herangehen können. Daraus resultiert ein höherer Verkaufs- oder niedrigerer Kaufpreis. Ausserdem spart man sich Zeit, Ärger und Kosten.»

Oliver Bader übernimmt am 1. Juli 2013 die Geschäftsleitung der Domba Handels AG. Doris Bader bleibt jedoch weiterhin im Unternehmen aktiv tätig. www.domba.ch

Mit der Metro ins Luzerner Zentrum

Reisebusfreier Schwanenplatz und spürbar weniger Individualverkehr im Stadtzentrum von Luzern. Eine Metro zwischen der «Reussegg» und dem Schwanenplatz soll es möglich machen.

«Mit einer Metro in drei Minuten von einem Parking am Stadtrand zum Schwanenplatz mitten im Luzerner Zentrum. Das Projekt ist ambitiös, aber realisierbar. Sowohl technisch als auch finanziell.» Franz Zihlmann, Ruswil, Initiant des Projekts «Metro Luzern – für einen attraktiven Schwanenplatz» und Auftraggeber einer Machbarkeitsstudie, ist überzeugt, dass er zusammen mit seinen Partnern eine Lösung präsentieren kann, die einige zentrale Verkehrsprobleme der Stadt Luzern entschärfen könnte.

Park-and-Ride-Anlage

Die Initianten wollen an der «Reussegg» (Ibach) eine Park-and-Ride-Anlage für gesamt 80 Reisebusse und rund 3500 Parkplätze für Privatfahrzeuge bauen – ein Parkhaus für die Reisebusse und rund 2000 Autos sowie ein weiteres Parkhaus für rund 1500 Fahrzeuge. Dieser «Hub» ist bestens von der Autobahn aus in alle Richtungen erreichbar. Von der Park-and-Ride-Anlage «Reussegg» soll eine direkte Metro-Verbindung die Passagiere zum Schwanenplatz bringen.

Drei Minuten Fahrzeit

Die Fahrzeit für die zwei Kilometer lange unterirdische Strecke beträgt schnelle drei Minuten. Auf halber Distanz soll eine Zwischenstation mit direktem Ausgang zum Kantonsspital Luzern entstehen. Die unterirdische Bahn verkehrt 24 Stunden täglich zweispurig im Fünf-Minuten-Takt zwischen Mitternacht und sechs Uhr früh jede halbe Stunde; das Parkhaus «Reussegg» ist jederzeit zugänglich.

Pläne liegen vor

Das Projekt wurde mit einem erfahrenen Team von Bauingenieuren und Architekten entwickelt. Es sind dies Armin Wicki, Schubiger AG, Bauingenieure, Luzern, Hanspeter Escher, Kost + Partner AG, Sursee, sowie die Luzerner Architekten Hans Cometti und Norbert Truffer vom gleichnamigen Luzerner Architekturbüro.

Für die Park-and-Ride-Anlage liegen Grundriss- und Schnittpläne sowie Visualisierungen und die Konzepte der Zu- und Weg-

fahrten vor. Ebenfalls bereits erarbeitet wurden die Pläne für den Tunnel. Der Tunnelbau erfolgt im Fels mit Sprengvortrieb. Der letzte Abschnitt von knapp 200 Metern vom Falkenplatz bis zum Schwanenplatz wird im Tagbau erstellt.

www.attraktiver-schwanenplatz.ch

400 Millionen Franken

Das 400-Millionen-Projekt soll durch private Investoren finanziert werden. Die Investitions- und Betriebsrechnungen der Machbarkeitsstudie wurden von einem neutralen Finanzunternehmen geprüft. Das Ergebnis: Es ergibt sich eine positive Verzinsung des Gesamtkapitals. Das Projekt ist finanziell machbar. Die Initianten gehen davon aus, dass das Park-and-Ride-Projekt innerhalb der nächsten vier bis fünf Jahre realisiert werden kann.



Fahrzeit 3 Minuten.

Bilder PD



24 Stunden täglich im Fünf-Minuten-Takt.



Parking Reussegg.



Station Schwanenplatz.

Mehr Rechtssicherheit durch Harmonisierung des Baurechts



Christoph Hess-Keller, Rechtsanwalt & Notar, Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht, Sursee, www.hess-advokatur.ch

Zweifelsohne hat der Föderalismus als staatliches Organisationsprinzip, das besagt, dass den Kantonen neben dem Bund eine starke Autonomie zukommt, neben der direkten Demokratie massgeblich zum «Erfolgsmodell Schweiz» beigetragen.

Es kann aber nicht bestritten werden, dass ein gesetzgeberisches Nebeneinander

von Bund und Kantonen zwangsläufig auch zu einer Verkomplizierung führt. Dies zeigt sich beim Thema Bauen darin, dass der Bund die Grundsätze der Raumplanung vorgibt, daneben aber jeder der 26 Kantone ein eigenes Planungs- und Baugesetz kennt und schliesslich jede der

2408 Gemeinden eine eigene Bau- und Zonenordnung vorgibt. Dies führt dazu, dass ein Bauherr die planungs- und bautechnischen Vorgaben von drei staatlichen Ebenen beachten muss. Insbesondere Planer und Bauunternehmen, die kantonsübergreifend tätig sind, sehen sich dadurch mit einem deutlichen Mehraufwand und einer Rechtsunsicherheit bei der Planung eines Bauvorhabens konfrontiert. Zwar ist ein Meter überall genau gleich lang, dies gilt aber nicht bei bautechnischen Begriffen. Beispielsweise wird die Gebäudehöhe in der Schweiz derzeit noch mittels sieben verschiedener Methoden gemessen. Studien des Bundes im Rahmen des Impulsprogramms «Effi Bau» belegen, dass mit einer Vereinheitlichung des kantonalen und kommunalen Baurechts Einsparpotenziale von jährlich 2,4 bis 6 Milliarden Franken resultieren.

Dieser Missstand wurde erkannt und soll durch die Harmonisierung von zirka 40

formellen Baubegriffen in Form eines interkantonalen Konkordats behoben werden, welchem bislang rund die Hälfte der Kantone beigetreten ist. Auch in Zukunft dürfen Gebäude in Appenzell und Zürich unterschiedlich aussehen, aber die technischen Messmethoden sollen vereinheitlicht werden. Auch die Masszahl zur Regelung der zulässigen Baudichte soll in der gesamten Schweiz nach gleichen Regeln festgelegt werden.

Dies ist ein erster wichtiger Schritt zur Vereinheitlichung des (formellen) Baurechts. Die im internationalen Vergleich sehr hohen Baukosten lassen sich nicht zuletzt auf die hohe schweizerische Regelungsdichte mit völlig eigenständigen und unterschiedlichen Baurechtsgesetzgebungen zurückführen. Aus Sicht der Bauwirtschaft und der Bauherren wäre daher eine rasche Gangart zur Vereinfachung der Baugesetzgebung angezeigt.

ANZEIGE



Bauen Sie Ihr Traumhaus auch zuhause: Mit unseren Hypotheken unter 2%.

Wir bieten attraktive Hypotheken zu vorteilhaften Konditionen. Bei Wohnbauten verzichten wir auf den Zuschlag für 2. Hypotheken. Zudem können Sie den anfallenden Zins bequem in nur zwei jährlichen Raten begleichen. Für ein persönliches Gespräch finden Sie uns an der Bahnhofstrasse 6 in Luzern, am Hauptplatz 7 in Schwyz und an der Bahnhofstrasse 19 in Sursee. Service Line 0848 845 400 oder www.migrosbank.ch

MIGROS BANK
Es geht auch anders.

Chamer Bevölkerung beteiligt sich an der Stadtplanung

Auf dem Areal der Papieri in Cham soll in den nächsten zehn bis zwanzig Jahren ein neuer Stadtteil entstehen. Die Bevölkerung ist eingeladen, ihre Visionen und Ideen in die Planung einfließen zu lassen.

Die Papierfabrik Cham Paper Group Holding AG stellt die Papierproduktion auf ihrem Gelände in Cham ein. Das Unternehmen möchte das rund 11 Hektaren grosse Gelände künftig als Wohn- und Arbeitsquartier nutzen. Die Gemeinde und die Papieri haben sich darauf geeinigt, das Areal gemeinsam zu entwickeln und die Bevölkerung eng in den Entwicklungsprozess einzubinden.

Es ist Samstagmorgen. Rund 60 Personen sitzen in der Mehrzweckhalle Hagendorn in Cham, in Gruppen aufgeteilt. Der kreative Prozess für die Neugestaltung des Papieri-Areals in Cham nimmt Gestalt an. Gemeinderat Charles Meyer, Vorsteher Planung und Hochbau, ist erfreut über die rege Teilnahme am Workshop, aber nicht überrascht: «Die Papieri ist für Cham seit 350 Jahren Realität. Generationen von Arbeitern und Angestellten haben hier gearbeitet, Karriere gemacht, Papiere entwickelt. Halb Cham steht auf ehemaligem Papieri-Besitz, Wohnsiedlungen, die reformierte Kirche, Schulhäuser, Sportplätze, Parkanlagen. Das ver-

bindet. Deswegen bin ich auch nicht überrascht, dass sich die Bevölkerung für das weitere Schicksal der Papieri interessiert.»

Die Gemeinde Cham hat für die Arealentwicklung klare Ziele formuliert. Im Zentrum steht ein zukunftsgerichteter Mix aus Wohnen und Arbeiten. Neben Wohnungen und Arbeitsplätzen sollen aber auch halböffentliche Nutzungen wie Ateliers, Restaurants, Hotels oder Eventhallen Platz haben. Es sollen Wohnungen in allen Preisklassen entstehen. 15 bis 20 Prozent sollen jedoch ausdrücklich für den preisgünstigen Wohnungsbau reserviert sein.

Leitsätze unterstützt

Mit dem Ergebnis des Workshops ist Charles Meyer sehr zufrieden: «Der Workshop hat zwei wesentliche Ergebnisse gebracht. Erstens hat niemand unsere bisherigen Leitsätze in Frage gestellt. Gerade diese Leitsätze wollten wir im Workshop prüfen. Sie wurden von den Teilnehmern mitgetragen, was unsere bisherigen Ver-

handlungsziele bestätigt. Zweitens wurden diese Leitsätze mit viel Fantasie und neuen Ideen angereichert, das hat uns speziell gefreut. Diese Ideen werden nun in die Leitsätze eingebaut und den Teilnehmern des Studienverfahrens als Grundlage mitgegeben.»

Zeichnen sich Schwerpunkte ab? Gibt es Forderungen aus der Bevölkerung mit einer breiten Abstützung? Charles Meyer: «Es ist allen Beteiligten wichtig, dass der neue Stadtteil offen und durchlässig ist, also genügend Wegverbindungen, Querungen und öffentliche Plätze erhält. Der Lauf der Lorze soll möglichst öffentlich zugänglich sein, über den geplanten Lorzenuferweg, aber auch durch halböffentliche Nutzungen am Wasser mit Restaurant, Bar, Kultur, Ateliers. Das Quartier soll möglichst durchmischert sein. Das Quartier soll lebendig sein, und zwar von Anfang an. Grosse Hoffnungen liegen in der Möglichkeit von Zwischennutzungen leer stehender Hallen und Plätze, da werden sich in naher Zukunft noch viele Fantasien drumherum ranken.»



Kreative Ideen sind gefragt: Workshop für die Neugestaltung des Papieri-Areals im Cham.

Bild pf

Aus ImmoMarktLuzern.ch wurde newhome.ch

15 Kantonalbanken haben am 1. März 2013 mit der Lancierung des kostenlosen Immobilienportals newhome.ch ihre regionalen Online-Plattformen zu einem grossen nationalen Immobilienmarktplatz zusammengelegt. Die neue Plattform bietet eine Fülle an Möglichkeiten für die Vermarktung von Immobilien.

ImmoMarktLuzern.ch, der grösste Immobilienmarktplatz der Zentralschweiz, wurde Teil der neu gegründeten newhome.ch AG. «Das neue Portal ist modern gestaltet, übersichtlich strukturiert und sehr einfach zu nutzen. Und vor allem können Interessenten und Anbieter auch weiterhin von den bewährten Qualitäten der Kantonalbanken profitieren: Fachkompetenz und lange Erfahrung im Immobiliengeschäft sowie die Nähe zu den regionalen Marktteilnehmern», sagt Roger Müller, stellvertretender Leiter Kommunikation der Luzerner Kantonalbank. «Derzeit sind rund 39 000 Miet- und Kaufobjekte auf newhome.ch aufgeschaltet.»

Zum Partnernetzwerk von newhome.ch gehören bereits heute über 650 Städte, Gemeinden und öffentliche Institutionen. Die Anzeige der freien Objekte auf Gemeindegebieten sowie deren Integration auf den

Gemeinde-Websites wurde weiter vereinfacht und zeitgemäss gestaltet.

Zusatzleistungen für Business-Kunden

«Business-Kunden wie Immobilienhändler, Makler oder Promotoren können von hilfreichen Zusatzleistungen profitieren, wie zum Beispiel vom neuen Anbieterverzeichnis. Abzurufen sind auch Statistiken zu den Inseraten. Einen Mehrwert bietet auch das neue Systemhausverzeichnis. Hier können Interessenten auf der Suche nach ihrem Traumhaus verschiedene Modelle vergleichen, passende Anbieter aus der Region auswählen und direkt kontaktieren», erklärt Roger Müller.

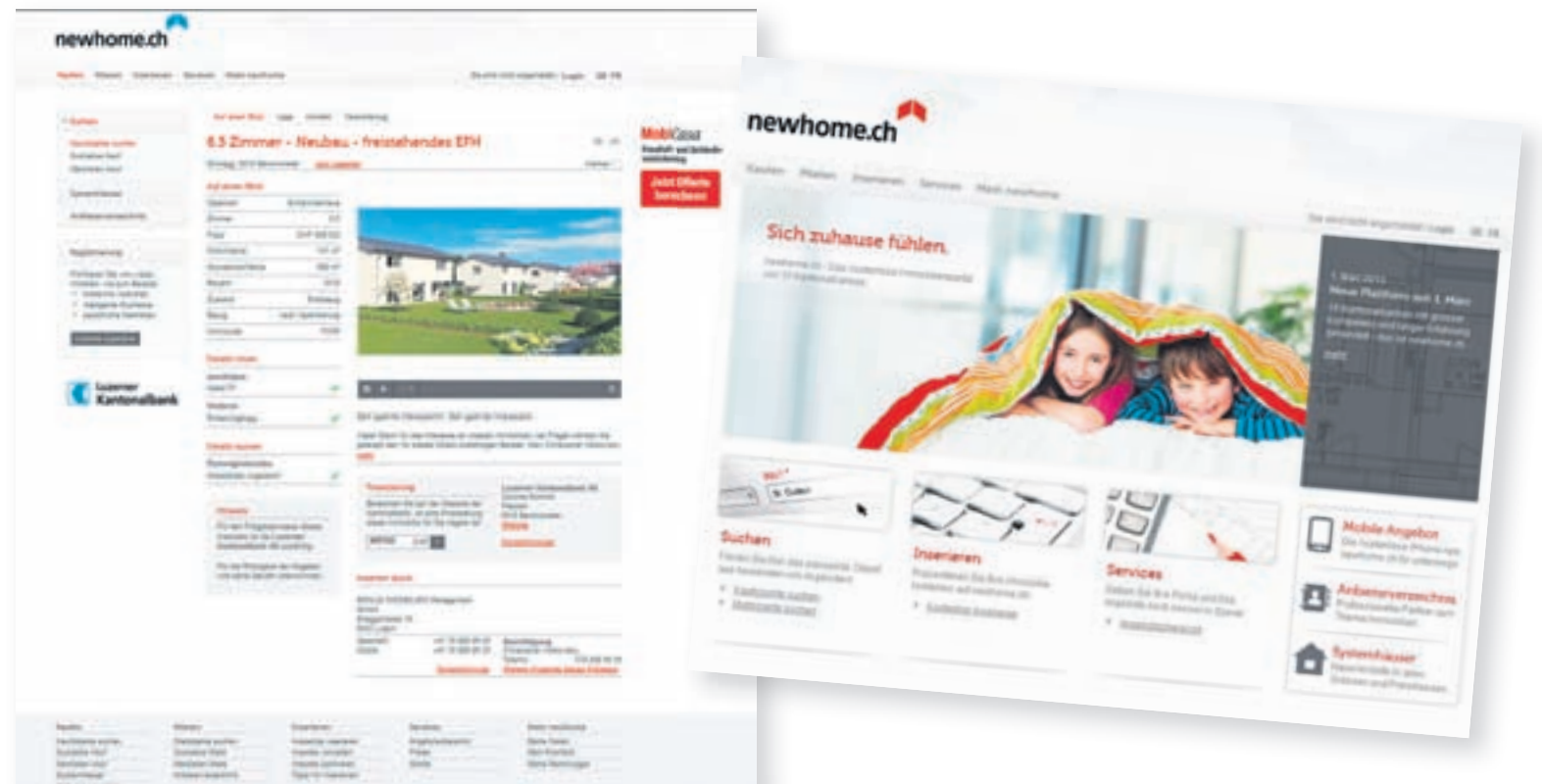
Newhome.ch arbeitet auch mit anderen Immobilienplattformen zusammen. Bei den Schnittstellen setzte newhome.ch neue Ak-

zente, sagt Roger Müller. «Zusätzlich zu den Kunden von Immoscout24 können jetzt auch die Kunden von Homegate ihre Objekte direkt zu newhome.ch exportieren. Zudem bietet newhome.ch mit «Business Connect» einen vollautomatisierten Datenimport aus den gängigsten Maklersoftware-Produkten an.»

Zugriff auch unterwegs

Neuerdings ist auch eine App für newhome.ch verfügbar. «Die iPhone-App bietet einen einfachen und schnellen Zugriff auf die wichtigsten Informationen für die Suche nach Wohnungen, Häusern und Bauland», so Roger Müller. «Damit hat jeder Nutzer auch unterwegs einen schnellen Zugang zu allen relevanten Informationen.»

www.newhome.ch



Die Nachfrage ist immer noch gross

Auch wenn die Banken bei der Vergabe von Hypotheken restriktiver geworden sind, ist die Nachfrage nach Immobilien nach wie vor gross. Einzig im Luxussegment sei ein Rückgang spürbar, sagt Andreas Leu von der Walde & Partner Immobilien AG in Luzern.

Wohneigentum steht nach wie vor hoch im Kurs. Solange die Hypothekenzinsen auf tiefem Niveau verharren, wird sich daran so schnell nichts ändern. Davon ist auch Andreas Leu überzeugt. Er ist Leiter des Standortes Luzern der auf die Vermarktung von Immobilien spezialisierten Firma Walde & Partner Immobilien AG. Walde & Partner beschäftigt rund 50 Mitarbeitende und hat ihren Hauptsitz im Kanton Zürich, in Zollikon. Bereits seit dem Jahr 2000 ist sie jedoch auch in der Zentralschweiz präsent. In Luzern sind heute vier Personen für das Unternehmen aktiv.

Weniger gut betuchte Ausländer

Walde & Partner ist in allen Immobilienteilbereichen tätig, auch im gehobenen, eher hochpreisigen Segment. Die Nachfrage sei ungebrochen gross, sagt Andreas Leu. Nicht mehr so leicht an den Mann oder die Frau zu bringen seien jedoch Luxuswohnungen. Aber das habe wenig mit der Kreditvergabepolitik der Banken zu tun. «Menschen, die sich Luxuswohnungen leisten, bewegen sich in einer eigenen Liga. Diese Leute sind in der Regel nicht auf eine Finanzierung angewiesen.»

Andreas Leu macht andere Faktoren für den Rückgang im obersten Preissegment aus. «Die Nachfrage von ausländischen In-

teressenten hat abgenommen. Es kommen zurzeit weniger hoch qualifizierte Arbeitnehmende aus dem Ausland in die Schweiz. Eine Rolle spielt auch die Kombination von Preis- und Währungsentwicklung, die sich für Ausländer negativ auswirkt. Nicht vergessen darf man, dass reiche Ausländer das Gefühl haben, die Rechtssicherheit in der Schweiz sei nicht mehr in allen Teilen optimal. Die Unsicherheit wird ausgelöst durch die Diskussionen über die Pauschalbesteuerung und die mögliche Einführung einer Erbschaftssteuer.»

Gute Lagen sind gefragt

Mit dem Geschäftsgang ist Andreas Leu zufrieden. Immobilien an guten Lagen fänden nach wie vor ihre Käufer. Der Begriff «gute Lage» sei allerdings weit gefasst, betont er. «Einige verstehen darunter eine herrliche Aussicht, andere eine gute Anbindung an den öffentlichen Verkehr, wiederum andere verknüpfen damit gute Schulen oder ein gutes kulturelles Angebot.» Ab und zu würde die Finanzierung einer Immobilie durch die Banken heutzutage verweigert, sagt Andreas Leu. «Aber das ist eher die Ausnahme. Schlussendlich findet sich oft ein Anbieter, der die Hypothek gewährt, auch wenn sich der Käufer mit seinen finanziellen Möglichkeiten am Limit bewegt.» Als sogenannte gute Lagen in der Zentralschweiz gelten gemäss Andreas Leu

vor allem die Stadt Luzern und die angrenzenden Seegemeinden, die Stadt Zug und die nahen Seegemeinden, die Zentren Sursee, Stans und Sarnen, wo eifrig gebaut werde.

Sorgen bereitet Andreas Leu der Umstand, dass Immobilienfirmen Häuser und Wohnungen zu komplett überrissenen Preisen akquirieren, nur um den Auftrag zu erhalten: «Das ist unseriös und schadet dem Markt und dem Ruf der Immobilienbranche», ärgert sich Andreas Leu.

Gute Menschenkenntnis

Welche Fähigkeiten braucht ein guter Immobilienmakler? «Gute Menschenkenntnis, die Fähigkeit, ein Vertrauensverhältnis zu den Kunden aufbauen zu können», sagt Andreas Leu ohne zu zögern. Erforderlich seien natürlich auch sehr gute Kenntnisse des Marktes und eine gute Vernetzung. Massgebend für den Erfolg von Walde & Partner sei zudem das Lohnsystem. «Wir arbeiten alle mit Fixlohn. Wir beziehen keine Provisionen. Das garantiert dem Kunden, dass er immer die optimale Lösung bekommt, diejenige Lösung, die ihm am meisten bringt und nicht dem Makler.»

ANZEIGE

BERGER
swissFineLine®

Die rahmenlose Verglasung.

Transparenz in ihrer schönsten Form

swissFineLine ermöglicht fließende Grenzen zwischen innen und aussen und erzeugt Lebensraum voller Licht, Luft und Atmosphäre.

Berger swissFineLine, 3550 Langnau
Tel. +41 (0)34 409 50 50 www.swissfinedline.ch

DESIGNPRIZES red dot design award



Die geplante Überbauung Schweighofpark in Kriens.

Visualisierung PD

Sichere Anlagemöglichkeiten für Pensionskassen

Immobilien sind ein wichtiger Pfeiler bei der Vermögensverwaltung von Pensionskassen.

Bei der PKG Pensionskasse Luzern beträgt der Immobilienanteil knapp 19 Prozent.

Dank den tiefen Zinsen sind die Renditen für Wohnimmobilien immer noch gut.

Die PKG Pensionskasse ist Eigentümerin von 615 Wohnungen und etwa 17 000 Quadratmetern Büro- und Gewerberaum. Dazu kommen noch indirekte Immobilienanlagen im In- und Ausland. Trotz des enormen Preisdrucks seien die Renditen von Wohnimmobilien nach wie vor gut, erklärt Gerold Moser, Leiter Immobilien der PKG Pensionskasse. «Die Preise für Immobilien sind in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen. 4 bis 4,5 Prozent Nettorendite sind heute aber je nach Lage immer noch möglich. Allerdings nur, weil die Hypothekarzinsen derzeit so tief sind. Zur Preissteigerung hat nicht nur die steigende Nachfrage beigetragen, sondern auch die gesetzlichen Regelungen.»

Entwickelte die PKG Pensionskasse vor Jahren noch regelmässig eigene Projekte, so ist dies heute praktisch nicht mehr der Fall, sagt Gerold Moser. Der Markt habe sich in den letzten zwei oder drei Jahren drastisch verändert. «Es gibt praktisch keine freien Grundstücke mehr auf dem Markt.

Als institutioneller Anleger hat man heute fast nur noch die Chance, sich an grossen Überbauungen von Generalunternehmern oder Projektentwicklern zu beteiligen.»

In ihrer Anlagestrategie hat die PKG eine Bandbreite für den Immobilienanteil von 14 bis 24 Prozent definiert. Mit knapp 19 Prozent liegt man also ziemlich genau in der Mitte. Daran will die PKG Pensionskasse nicht gross etwas ändern. «Ein solider Immobilienanteil ist wichtig», sagt Gerold Moser, «aber mit Aktien verdient man in guten Börsenjahren langfristig immer noch mehr Geld.» Die Finanzkrise habe dazu geführt, dass sich viele Anleger wieder auf Immobilien gestürzt hätten. «Aber wenn die Renditen an den Börsen nachhaltig steigen, nimmt der Druck schnell wieder ab», ist Gerold Moser überzeugt. Angst vor einer Immobilienblase hat er nicht. «Die Preise sind zwar jedes Jahr gestiegen, aber von einer Immobilienblase kann man – zumindest in der Zentralschweiz – nicht sprechen.»

Schweighofpark

Im Schweighofpark in Kriens soll in den nächsten Jahren ein neues Quartier mit rund 600 Wohnungen und 30 000 Quadratmetern Gewerbefläche entstehen. Die PKG Pensionskasse ist an diesem Bauvorhaben beteiligt. Gerold Moser bezeichnet dieses Projekt als eigentlichen Glücksfall. «Eigentümerin des Grundstückes ist eine Erbgemeinschaft, die hohe ethische Ansprüche stellt», erklärt Gerold Moser. «Sie will mit Partnern aus der Region, mit langfristig denkenden Investoren eine Überbauung von hoher städtebaulicher Qualität verwirklichen. Es sollen nur Mietwohnungen entstehen, kein Stockwerkeigentum. Verlangt wird auch ein Architekturwettbewerb. Ziel der Eigentümer ist nicht, eine möglichst grosse Rendite zu erzielen. Die Qualität steht im Vordergrund. Überbauungen mit solchen Voraussetzungen sind heute eher selten.»

Wegweiser für Siedlungsentwicklung nach innen

Die Siedlungsgebiete in der Schweiz wachsen an ihren Rändern fast uferlos. Immer mehr Kommunen realisieren jedoch, dass eine Grenze erreicht ist. Siedlungsentwicklung nach innen heisst die neue Devise. Eine Broschüre der Hochschule Luzern liefert dazu eine Orientierungshilfe für Gemeinden.

Eine haushälterische Bodennutzung ist erklärtes politisches Ziel der Raumplanung. Dazu ist die Aktivierung innerer Nutzungsreserven nötig. «Die Nutzung dieser Reserven stösst in der Praxis jedoch auf vielfältige Hindernisse», sagt Myriam Barsuglia. Die Projektleiterin und Dozentin des Instituts für Betriebs- und Regionalökonomie (IBR) mit Schwerpunkt Stadt- und Quartierentwicklung an der Hochschule Luzern hat zusammen mit Ulrike Sturm, Projektleiterin am Kompetenzzentrum Typologie & Planung (CCTP) der Hochschule Luzern – Technik & Architektur, eine Orientierungshilfe verfasst, die sich in dieser Thematik vor allem dem Prozess und den Schlüsselakteuren widmet. Sowohl die städtebaulichen Strukturen und Anforderungen als auch die Eigentumsverhältnisse seien in der Regel sehr komplex. «Es sind daher ein dialogorientiertes, kooperatives Vorgehen und ein Denken, Planen und Handeln in zusammenhängenden Teilräumen nötig», erklären die beiden Autorinnen der Broschüre.

Bausteine für Entwicklungsprozess

«Werkzeuge» zur Siedlungsentwicklung seien eigentlich in ausreichendem Ausmass vorhanden, erklären Myriam Barsuglia und Ulrike Sturm. Häufig fehle jedoch eine klare

Vorstellung, wie und in welcher Reihenfolge sie angewendet werden sollten. Hier soll die Broschüre, die sich primär an Gemeinden als Träger einer nach innen gerichteten Siedlungsentwicklung richtet, eine Hilfestellung in der Praxis bieten. «Wir zeigen die Bausteine für einen Prozess zur Innenentwicklung auf, von der ersten Entwicklungsabsicht bis hin zur konkreten Umsetzung», erklären die beiden Autorinnen. «Die Broschüre bietet einen Überblick über die vorhandenen Werkzeuge, die in den letzten Jahren von verschiedenen Seiten erarbeitet wurden, um Gemeinden bei der Aktivierung von inneren Nutzungsreserven zu unterstützen.»

Aktives und interaktives Vorgehen

Der in der Broschüre vorgestellte Prozess auf dem Weg zu einer Innenentwicklung zeichnet sich durch ein aktives und interaktives Vorgehen aus und gliedert sich in vier Etappen: Die Erarbeitung von Grundlagen wie kommunale Leitbilder und Strategien sowie eine Übersicht zu den Nutzungsreserven in den bestehenden Bauzonen bilden dabei den Ausgangspunkt. Darauf aufbauend werden strategische Teilräume und Stossrichtungen definiert und Nutzungspotenziale präzisiert. Dabei werden insbe-

sondere auch die betroffenen Akteure und ihre Perspektiven erfasst sowie die ortsspezifischen Merkmale und Identitäten ausgelotet. In einem dritten Schritt, quasi am runden Tisch, werden gemeinsam die Prinzipien sowie die Entwicklungsstrategien für die einzelnen Teilräume festgelegt. Anhand der Ergebnisse dieser Analysen, Gespräche und Verhandlungen werden schliesslich städtebauliche Entwürfe, formelle Planungen und konkrete Bauprojekte erarbeitet. Die einzelnen Etappen und Arbeitsschritte sind jeweils mit Beispielen illustriert.

«Das in der Broschüre dargestellte Vorgehen ist nicht als Rezept mit «Gelinggarantie» zu verstehen, denn der Erfolg solcher Prozesse ist immer auch sehr stark von den jeweiligen Rahmenbedingungen, insbesondere den Akteuren vor Ort, abhängig», relativieren die beiden Autorinnen. Die Broschüre ist daher in erster Linie als Argumentarium und Orientierungshilfe zu verstehen, das vor allem kleineren und mittleren Gemeinden dazu dienen soll, ihren eigenen Weg zur Siedlungsentwicklung nach innen zu finden und zu definieren.

Die Broschüre erscheint im Sommer/Herbst dieses Jahres und wird in der deutschsprachigen Schweiz verteilt.

ANZEIGE



Berührt von Natur, Aussicht und hoher Wohnkultur!

An traumhafter Lage im Herzen von **Walchwil ZG** mit Blick auf den Zugersee und die Rigi entstehen sechs repräsentative Wohnungen, inmitten einer malerischen Parklandschaft.

Hochwertige Wohnwelten mit luxuriösem Innenausbau und viel Liebe zum Detail stehen im Vordergrund. Ein garantiert exklusiver Lebensstil mit einem sicheren Werterhalt!

Rufen Sie uns an, wir beraten Sie gerne!

Doris Bader.
IMMOBILIEN

Tel. 041 418 08 08

Entwickler sind Generalisten



Für die Realisierung eines Projekts wie der Überbauung in Nottwil verpflichten die Entwickler Fachleute aus den verschiedensten Berufssparten.

PD

Erlernen kann man den Beruf des Immobilienentwicklers nicht. Und doch boomt dieser Bereich im Immobilienbusiness. Für Werner Baumgartner von Eberli Sarnen muss ein Entwickler ein Generalist sein.

Nach dem überwältigenden Ja der Stimmbürger vor Wochenfrist zum Gemeindecdarlehen an eine private Trägerschaft zur Realisierung von Alterswohnungen ist in Nottwil nun der Weg frei für die Realisierung eines nicht alltäglichen Wohnungsbaus. «Auf der einen Seite sind es die Wohneinheiten, welche die Schweizer Paraplegiker-Stiftung (SPZ) auf ihre Bedürfnisse abgestimmt realisiert und auf der anderen Seite die Alterswohnungen, deren Realisation nach dem Ja des Stimmvolkes nichts mehr im Wege steht. Hinzu kommen noch», so Werner Baumgartner, Geschäftsführer der Eberli Entwicklung AG, «ein attraktiver Wohnungsmix von 32 Eigentumswohnungen.» Wie schon bei vielen Bauobjekten zuvor, war auch hier bei der Projektausarbeitung die selbstständig am Markt agierende Entwicklungsabteilung von Eberli Sarnen die Drehscheibe, wo alle Fäden zusammenliefen.

«Entwickler sind Generalisten», sagt Werner Baumgartner. Wichtige Voraussetzungen,

um als Entwickler bestehen zu können, sind für den Juristen Baumgartner Erfahrungen, Verhandlungsgeschick, Glaubwürdigkeit, Vertrauen, «und Verständnis für die Ökonomie ist ebenfalls von Vorteil». Kreativität, Weitsicht und ein grosses Fachwissen machen laut Werner Baumgartner den guten Entwickler aus. Sie pflegen ein breit gefächertes Netzwerk, in das Fachplaner, Architekten, Spezialisten aus den Bereichen Immobilienfinanzierung, Baurecht, Marketing und Baumanagement eingebunden sind. «Projektspezifisch werden die besten Partner- und Teamkonstellationen mit dem Ziel zusammengestellt, Projekte termin- und kostengerecht umzusetzen.»

Eigenes Kompetenzzentrum

Visionen umsetzen und dabei auch städtebauliche Akzente setzen ist für Werner Baumgartner und sein Team eine tägliche Herausforderung. «Dabei steht die Attrakti-

vitätssteigerung der Lebens- und Arbeitsräume der künftigen Nutzer im Vordergrund. Der Projektentwickler ist aber auch der Vermittler zwischen Grundeigentümern und Immobilieninvestoren.» Das Betätigungsfeld der Immobilienentwickler ist angesichts der Tatsache breit gefächert, dass sie von der ersten Idee über Planung und Bau bis hin zur schlüsselfertigen Übergabe der Objekte den ganzen Prozess begleiten und führen. Die Entwicklung ist ein eigenes Kompetenzzentrum, dem heute zugutekommt, dass Eberli Sarnen die Bedürfnisse und Gepflogenheiten in der Zentralschweiz bestens kennt. Gemäss Werner Baumgartner geht es bei allen Gebiets- und Projektentwicklungen stets auch um ortsspezifische, architektonische und städtebauliche Aufwertungen. «Der sorgfältige Umgang mit den natürlichen Ressourcen ist uns dabei immer sehr wichtig», gibt Werner Baumgartner zu verstehen.

www.eberli-sarnen.ch



Larissa Cemerova, Kauf einer Wohnung und Verkauf des Hauses in Luzern

Fantastische Erfahrungen mit Walde & Partner

«Bei Walde & Partner wird gehalten, was versprochen wird, und zwar gegenüber Käufern und Verkäufern. Ich bin nicht nur mit dem Resultat mehr als zufrieden, ich bin auch sehr glücklich über die extrem gute Betreuung und Abwicklung.»



Walde & Partner Immobilien AG
Habsburgerstrasse 40
CH-6003 Luzern
+41 41 227 30 30
www.walde.ch

Mehr Überblick.

Zum Entscheiden.



Immer dabei.

CREDIT SUISSE



Spezialisten für solide Mauern.



Spezialisten für solide Eigenheimfinanzierungen.

Bauen Sie auf die Kompetenz von Spezialisten.

Lassen Sie sich hier in der Region von unseren Hypotheken-Spezialisten beraten. Telefon 0844 100 111

Wer seine Wohnträume verwirklichen will, braucht kompetente Partner. Unsere Hypotheken-Spezialisten hier in der Region stehen Ihnen gerne mit ihrem Wissen und ihrer Erfahrung auf dem Weg zum Eigenheim zur Seite.

credit-suisse.com/hypotheken

Alfred Müller AG will weiter wachsen

Es wird eng und enger im Immobilien-Business. Der Druck auf die Margen steigt, Toplagen sind kaum mehr auf dem Markt oder dann zu überbeurteilten Bedingungen. Trotzdem schaut David Hossli, seit Februar dieses Jahres neuer Vorsitzender der Geschäftsleitung der Alfred Müller AG in Baar, zuversichtlich in die Zukunft.

Die Alfred Müller AG mit Hauptsitz in Baar und Filialen in Marin und Camorino zählt zu den führenden Immobiliendienstleistern der Schweiz. Sie beschäftigt rund 180 Mitarbeitende und bietet eine durchgehende Dienstleistungspalette an. Die Alfred Müller AG akquiriert und entwickelt Grundstücke, sie plant, realisiert, vermarktet, bewirtschaftet und renoviert Liegenschaften.

David Hossli, Sie akquirieren und entwickeln Grundstücke. Wie muss man sich das vorstellen? Haben Sie eigene Scouts, die nach guten Grundstücken Ausschau halten?

David Hossli: Nein, so funktioniert unser Geschäftsmodell nicht. Wir sind in der Deutschschweiz hauptsächlich im Grossraum Zentralschweiz bis Zürich tätig. In dieser Region sind wir nahe am Markt und kennen diesen sehr gut. Dank unserer langjährigen Tätigkeit geniessen wir zudem viel Vertrauen bei den Marktteilnehmern. Letztlich ist ein gutes Netzwerk ausschlaggebend. Das öffnet uns viele Türen. Aber natürlich wird es immer schwieriger, gute Grundstücke zu finden. Die Landressourcen werden knapp.

Nach welchen Kriterien entscheiden Sie bei der Akquisition und der Entwicklung eines Projekts?

Wenn wir ein Grundstück kaufen, haben wir immer schon eine Vorstellung davon, wie wir es vermarkten können. Die Lage ist nach wie vor ein zentrales Kriterium, auch wenn viele Toplagen bereits besetzt sind. Wir achten besonders auf die Verkehrserschliessung und die vorhandene Infrastruktur, aber auch Besonnung oder Aussicht sind von Bedeutung. Im Grunde muss man Siedlungsentwicklungen antizipieren. Man muss ein Gefühl entwickeln, wohin sich Regionen bewegen, welche Tendenzen sich bei der Raumplanung abzeichnen. Man muss kurz-, mittel- und langfristige Faktoren mitberücksichtigen. Modellrechnungen allein genügen nicht. Letztlich ist es immer auch ein Bauchentscheid. Man verlässt sich auf seine Erfahrung und auf seine Intuition. Wichtig ist, dass man nur kalkulierbare Risiken eingeht.

Die Alfred Müller AG verfügt über ein eigenes Immobilien-Portfolio von rund 1,3 Milliarden Franken. Wie setzt sich dieses zusammen?

Der grösste Teil in unserem Portfolio sind Gewerbeliegenschaften. Die Margen für Gewerbebauten sind zwar etwas kleiner als im Wohnungsmarkt, aber sie bieten mehr Sicherheit. Wir sind bestrebt, dass sich die Firmen in unseren Liegenschaften wohl fühlen. Der Qualitätsanspruch an uns selber ist hoch. Das kommt unserem langfristigen Denken entgegen. Zudem verfügen wir über ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis. Wir bauen und entwickeln immer unter der Berücksichtigung des Lebenszyklus einer Immobilie. Dieser liegt bei Gewerbebauten bei 25 bis 35 Jahren. Diese Grösse ist entscheidend für die Gesamtkosten.

Bei der Verwirklichung Ihrer Projekte arbeiten Sie mit Partnern zusammen. Sie verfügen nicht über ein eigenes Baugeschäft?

Wir haben einen Kern von Unternehmen, mit denen wir seit Jahren gut zusammenarbeiten. Wichtig für uns sind die Qualität

sowie die Termintreue. Wir pflegen mit unseren Auftragnehmern eine gute Partnerschaft. Aber natürlich spüren auch wir den Preisdruck in der Baubranche, der sich auch auf unsere Partner auswirkt.

Die Alfred Müller AG ist seit Jahren erfolgreich im Markt und will weiter wachsen. Was macht Ihren Erfolg aus?

Wir sind ein Familienunternehmen. Wir bürgen mit unserem Namen. Damit schaffen wir Vertrauen. Ein Investor kann sich darauf verlassen, dass wir unsere Verträge im vollen Umfang erfüllen. Leider gibt es in unserer Branche immer wieder schwarze Schafe. Wichtig für einen Investor ist, im Voraus die Solvenz eines Generalunternehmers zu prüfen. Das ist oft der Schwachpunkt. Mit einem Portfolio von 1,3 Milliarden Franken ist die Solvenz für uns kein Thema. Zudem verfügen wir über eigene Bauleiter. Für mich ist dies ein wesentlicher Qualitätsaspekt. Gute Bauleiter sind schwer zu finden. Wir schaffen es jedoch immer wieder, geeignete Leute anzustellen, weil wir über eine Grösse verfügen, die ihnen gute Karrierechancen eröffnet.



David Hossli, Vorsitzender der Geschäftsleitung Alfred Müller AG.

PD

Anlageimmobilien - zwischen Blase und hohen Preisen



Hans Ueli Keller,
Inhaber und
Geschäftsführer
Engel & Völkers
Commercial Schweiz

Landauf, landab wird über die drohende Immobilienblase geschrieben, und die Schweizerische Nationalbank (SNB) verordnet zu deren Verhinderung den Banken einen zusätzlichen Kapitalpuffer. Nur selten wird aber differenziert, in welchem Segment diese Blase stattfinden soll. Im Markt der Anlageimmobilien, der aus Mehrfamilien- und Geschäftshäusern besteht, ist von einer Blase nichts zu sehen. Sicherlich werden in den gesuchten Topmärkten heute gerade für Mehrfamilienhäuser sehr hohe Preise verlangt und zum Teil auch bezahlt. Nach Zürich und Genf sind Zug und Luzern in dieser Liga zu nennen. Dort werden heute Objekte um ein bis zwei Renditeprozente

teurer gehandelt als noch vor fünf Jahren. Wenn damals für ein Mehrfamilienhaus beispielsweise 18 Mal die Jahresmiete (Rendite 5,5 Prozent) bezahlt wurde, wird heute dafür 25 bis 30 Mal die Jahresmiete als Kaufpreis verlangt (Rendite 4 bis 3,3 Prozent). Diese Entwicklung wird gerne als ungesund gegeisselt. Wer allerdings schaut, wie sich die Zinsen für die Finanzierung im gleichen Zeitraum entwickelt haben, wird differenzierter urteilen. Bei einer Hypothek über 10 Jahre oder länger für unter 2 Prozent Zins kann heute netto mehr zurückbleiben als damals.

Den Banken wird oft vorgeworfen, sie würden zu hoch finanzieren und damit Risiken aufbauen. Im Bereich der Anlageimmobilien sehen wir so etwas nicht. Im Gegenteil, die Banken bewerten solche Mehrfamilienhaus-Objekte fast immer auf einem Kapitalisierungssatz von zwischen 5,5 und 6 Prozent. Und wenn sie auf dieser Basis 80 Prozent finanzieren, dann sind dies

gerechnet auf den Kaufpreis meist nur 60 Prozent – aus Bankensicht durchaus vernünftig. Diese Praxis hat zur Folge, dass zurzeit nur noch Investoren mit hohem Eigenkapital Mehrfamilienhäuser an Toplagen erwerben können. In diesem Marktsegment ist somit von Blasenbildung keine Spur.

Grössere Zurückhaltung und damit auch eher Druck auf die Preise finden wir im Markt der Geschäftshäuser. Nur absolute Topobjekte an Prestigelagen lösen nach wie vor die Höchstpreise aus.

Heute wie damals gilt der Grundsatz, dass eine Anlageimmobilie nur kaufen sollte, wer das gut durchdacht und gerechnet hat. Lage, Wiedervermietbarkeit, Zustand und Sanierungsbedarf auf der einen Seite und die finanzielle Situation auf der anderen. Wie immer, wenn es um vieles geht, lohnt es sich, eine Fachperson beizuziehen. Der Immobilienmakler oder -treuhänder kann und soll hier beratend zur Seite stehen.

ANZEIGE



Sich zuhause fühlen.

newhome.ch – Das kostenlose Immobilienportal von 15 Kantonalbanken.

Wauwil bekommt ein neues Gesicht

Wauwil, die Gemeinde am Santenberg, am Rande des Wauwilermooses, bekommt ein neues Gesicht. Auf dem Gelände der ehemaligen Glashütte entsteht mitten im Dorf in Etappen eine neue Überbauung mit Wohnungen, Läden und Lokalen für Gewerbenutzungen.



Mitten im Dorf, in unmittelbarer Nähe zur SBB-Station, soll in Wauwil ein neues Quartier entstehen.

1993 wurde die «Glasi» in Wauwil geschlossen. Seither liegt mitten im Dorfkern ein grosses Entwicklungspotenzial von rund 40 000 Quadratmetern brach. Die alten Fabrikhallen der ehemaligen «Glasi» prägen das Dorfbild nach wie vor, nicht zum Vorteil der Gemeinde. Einige Hallen sind fremdvermietet, andere werden als Lager genutzt oder stehen leer. Die Eigentümerin, die Vetroreal AG, Büsli, hatte nach eingehenden Verhandlungen eingewilligt, das Areal zu verkaufen und es überbauen zu lassen. Das Grundstück befindet sich jetzt im Besitz der Stadtbauentwicklung AG, angesiedelt bei Beat Odinga in Uster. Dieser will das Projekt nun vorantreiben.

Optimale Lage

Die Lage des Areals ist optimal, mitten im Dorf und nur einige Gehminuten von der Haltestelle der SBB entfernt. Um eine städtebaulich hochstehende Qualität zu erzielen, wurde ein Architekturwettbewerb durchgeführt. Das Projekt der GKS Architekten und Partner AG Luzern wurde auf den ersten Rang gesetzt. Die Jury überzeugten vor allem folgende Punkte: «Es gelingt diesem Projekt, mit der Überbauung des Glasi-Areals auch eine Aufwertung des bestehenden Dorfkerns zu erreichen; die Ausgestaltung des topografisch schwierigen Übergangs zwischen Dorfkern und Glasi-Areal überzeugt. Die Wohnbauten bilden fünf in sich abgeschlos-

sene Planungs- und Realisierungseinheiten; diese Planungseinheiten ermöglichen eine gute Etappierung, ohne dass die Bebauung «unvollendet» erscheint. Die Baukörper sind gut nutzbar und ermöglichen unterschiedliche Wohnungstypen und Wohnungsgrössen. Und schliesslich wird mit der Gestaltung des Bahnhofplatzes ein attraktives Ankommen mit der Bahn vorgeschlagen – eine sinnvolle Ergänzung des gewachsenen Dorfkerns.»

Eine Art Dorfrepatur

Mark Imhof, Partner der GKS Architekten Luzern, versteht die Planung auf diesem Zentrumsgrundstück als eine Art Dorfrepa-

ratur: «Schlüsselthemen wie Dorfmitte, Wohnen am Moos, Aussicht und Einsicht, Identifikation liegen dem vorliegenden Konzeptansatz zu Grunde. Im Norden des Areals bilden die Neubauten eine zweite Bebauungsreihe entlang der Dorfstrasse und markieren eine neue Hangkante. Das historische Strassendorf Wauwil erfährt dadurch eine räumliche Erweiterung. Eingebunden in den baulichen Bestand, entsteht eine terrassenartige, direkt von der Hauptstrasse erschlossene Dorfmitte.»

Grosszügige Freiräume

Wichtig bei der Planung seien auch die Freiräume, erklärt Mark Imhof. «Die grosszügigen Freiräume entlang der Dorfstrasse und im Bereich des Bahnhofs verbinden die neuen Siedlungsräume mit der bestehenden Dorfstruktur und deren landwirtschaftlichen Umgebung. Auf dem südlichen Teil des Areals entsteht eine zusammenhängende Siedlung, die sich bis über die Unterdorfstrasse hinaus ausdehnt. Die gewählte Bebauungsstruktur ist ein architektonisch eigenständiges Ensemble, bestehend aus mehreren offenen Hofbebauungen, die zusammen einen markanten, stellenweise jedoch durchlässigen Hangabschluss gegenüber den Gleisen und der Landschaft bilden.»

Auf dem ehemaligen Industrieareal sollen im Endausbau rund 320 Wohneinheiten entstehen und etwa 3400 Quadratmeter Gewerbefläche zur Verfügung gestellt werden.



Heute eine Industriebrache – demnächst ein neuer Lebensraum.

Visualisierungen GKS Architekten

Kriens will Zentrum neu gestalten

Wo heute Unkraut und Brombeeren wuchern und das Mauerwerk bröckelt, soll in den nächsten Jahren im Krienser Zentrum ein neuer Wohn- und Lebensraum entstehen. Ein Ort, wo man gerne wohnt, arbeitet und sich aufhält. Rund 130 Millionen Franken sollen ins neue Zentrum investiert werden, der grösste Teil davon durch private Investoren.

Wer sich im Krienser Zentrum umschaute, stellt unschwer fest: An zentraler Lage im Ortskern ist die Zeit stehen geblieben. Während andere Quartiere sich entwickelten, sind ausgerechnet im Zentrum während Jahrzehnten keine Investitionen getätigt worden. Wertvolle Grundstücke liegen brach oder werden schlecht genutzt. Kein Ruhmesblatt für die Gemeinde, die diese Parzellen besitzt. Das soll sich ändern – und zwar bald. Der Gemeinderat will im Ortszentrum mit dem Projekt «Zukunft Kriens – Leben im Zentrum» klare Impulse setzen. Das Zentrumsprojekt besteht aus vier miteinander verflochtenen Teilprojekten:

- Wohnpark Teiggi/Gemeindehaus-Areal mit zentral gelegenem Wohnraum für Jung und Alt.
- Feuerwehr/Werkhof Eichenspes mit zeitgemässen Räumen und Infrastrukturen nach 40-jährigem Provisorium in der Schappe Süd.
- Kultur/Jugend/Gewerbe Schappe Süd (mit Musikschule) als neuer gesellschaftlicher Mittelpunkt für Vereins- und Kulturanlässe mit Realersatz für bisherige Räume.

- Zentrum Pilatus als Anlaufstelle für die Bevölkerung unter einem Dach.

Aufschwung für die Gemeinde

«Kriens blickt auf eine lange Planungsphase für das Projekt «Zukunft Kriens – Leben im Zentrum» zurück. Der Gemeinderat ist überzeugt, dass es an der Zeit ist, die Umsetzung endlich anzupacken. Die Zentrumsüberbauung ist ein Meilenstein in der Krienser Geschichte. Wohl noch nie hatte ein einzelnes Projekt eine derart grosse Auswirkung auf die Zukunft der Gemeinde, erklärt Gemeindeammann Matthias Senn. «Die Bevölkerung steht vor der Frage: Wollen wir das Zentrum neu gestalten, oder wollen wir ein Flickwerk, das nie enden wird?»

Das ist geplant

Auf dem Teiggi- und Gemeindehaus-Areal werden attraktiver Wohnraum für Familien sowie Geschäfts- und Gewerberäume geschaffen. Rund 110 Wohnungen. Im Wohn- und Dienstleistungszentrum auf dem Gemeinde-

haus-Areal sollen zirka 34 Wohnungen für betreutes Wohnen im Alter und 16 Pflegeplätze zur Verfügung gestellt werden. Im Dienstleistungszentrum Pilatus werden zentrale Räume für die Gemeindeverwaltung – sie ist heute auf fünf Standorte verteilt – und Platz für die Polizei geschaffen. Geplant ist ebenfalls ein Saal für die Vereine. Im Weiteren sollen Läden, Büros und attraktive Aussenräume für Veranstaltungen wie Chilbi und Fasnacht entstehen. Werkhof und Feuerwehr finden im Eichenspes eine neue Heimat, und schliesslich kann im neuen Zentrum «Kultur/Jugend Gewerbe Schappe Süd» Ersatz geschaffen werden für eine ganze Reihe von Kulturräumen, die in den nächsten Jahren wegfallen. Auch die Musikschule wird dort Einzug halten.

Investitionsschub von 130 Millionen Franken

Volkswirtschaftlich bringt das Zentrumsprojekt einen Investitionsschub durch private Investoren und durch die Gemeinde von gesamthaft rund 130 Millionen Franken. Das generiert neue Steuereinnahmen und Wachstum für das Gewerbe. Der Wachstumseffekt allein für die Gemeinde wird auf rund 0,6 Millionen Franken Mehreinnahmen jährlich geschätzt, was rund die Hälfte der Mehrkosten in der laufenden Rechnung kompensieren würde.

Die Volksabstimmung über das Projekt «Zukunft Kriens – Leben im Zentrum» findet am 9. Februar 2014 statt.



Mitten im Krienser Zentrum sieht es ziemlich trostlos aus ...



... das Mauerwerk bröckelt.

Bilder pf



So soll das Krienser Dorfzentrum dereinst aussehen.

Visualisierungen PD



Im Gemeindehaus- und im Teiggi-Areal ist eine moderne Überbauung geplant.

Zentrum Pilatus

Kriens hat schon seit längerer Zeit kein erkennbares Zentrum mehr. Der Zentrumsplatz soll mit dem Bau des Dienstleistungszentrums «Pilatus» an der Luzernerstrasse zurückkehren. Das markante Gebäude und die Aussenplätze sollen Kriens wieder ein Gesicht geben und das Zentrum beleben. Im Zentrum Pilatus wird die Gemeindeverwaltung einziehen, die bisher an fünf Standorten untergebracht ist. Bestandteil des Gebäudes ist auch ein Saal für rund 350 Personen. Auch die Polizei soll im Krienser Zentrum angepasste Räumlichkeiten finden.

Wohnpark Teiggi-/Gemeindehaus-Areal

Auf den Zentrumsgrundstücken der Teiggi und des Gemeindehaus-Areals in Kriens sollen moderne und zukunftsweisende Wohn- und Geschäftsüberbauungen entstehen. Auf dem Teiggi-Areal werden attraktiver Wohnraum für Familien sowie Geschäfts- und Gewerberäume geschaffen. Die Überbauung im Krienser Zentrum wird Wohnraum für etwa 200 bis 300 Personen bieten. Auf dem Gemeindehaus-Areal sollen zirka 34 Wohnungen für betreutes Wohnen im Alter und 16 Pflegeplätze zur Verfügung gestellt werden.



Feuerwehr und Werkhof an ihrem neuen Standort Eichenspes.



Kultur- und Jugendzentrum im alten Feuerwehr-/Werkhofgebäude.

Feuerwehr/Werkhof Eichenspes

Feuerwehr und Werkhof der Gemeinde Kriens sind seit Jahrzehnten in einem Provisorium auf dem Areal Schappe Süd untergebracht. Sie sollen an einen neuen Standort verlegt werden. Die Realisierung und die Finanzierung erfolgen durch die Gemeinde sowie die Spezialfinanzierung Feuerwehr.

Dem Bau der Werkhalle muss die Freizeitanlage Eichenspes weichen. Sie soll durch die beiden neuen Freizeitanlagen Feldmühleschulhaus und Langmatt ersetzt werden.

Kultur/Jugend/Gewerbe Schappe Süd

Eines der Kernstücke des Projektes «Zukunft Kriens – Leben im Zentrum» ist das Teilprojekt «Kultur/Jugend/Gewerbe Schappe Süd». Auf dem Grundstück des Werkhofes und der Feuerwehr sind Veranstaltungssäle, Atelier-, Werk- und Ausstellungsräume sowie Räume für Events, Konzerte und Aufführungen geplant. Der Innenhof soll als Begegnungs- und Veranstaltungsort genutzt werden. Der Innenhof soll als Durchgangsweg für Fussgänger geöffnet werden. Zudem kann die Musikschule auf dem Areal Schappe Süd Einzug halten.

EBERLI SARNEN – Planen. Bauen. Wohnen.



Tel. 041 660 65 65



Tel. 041 666 38 48



Tel. 041 666 38 48

Feldstrasse 2, 6060 Sarnen, www.eberli-sarnen.ch, info@eberli-sarnen.ch



Entspannt Arbeiten, luxuriös Wohnen & Steuern sparen

Das grosszügige Wohn- und Geschäftshaus liegt im steuergünstigen Kanton Zug.

Ihnen stehen 350 m² Wohnfläche, 219 m² Bürofläche sowie weitere 330 m² im UG für Archiv und Fitness zur Verfügung.

Diese Liegenschaft eignet sich insbesondere für Unternehmen oder Praxen, welche eine neue Niederlassung suchen und gleichzeitig ein hochwertiges, luxuriöses Eigenheim schätzen.

Diese im Jahre 1980 gebaute Immobilie ist top ausgebaut und unterhalten.

Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme:

Engel & Völkers Commercial
Zürich
Telefon +41-(0)44-206 15 02
www.engelvoelkers.com/schweizcommercial
Anna.Pantic@engelvoelkers.com

ENGEL & VÖLKERS
COMMERCIAL

Sursee - Stadt der kurzen Wege

Über 6500 Arbeitnehmende pendeln täglich zu Arbeit nach Sursee. Das führt zusammen mit den 2500 Binnen- und 2000 Wegpendlern zu erheblichen Verkehrsproblemen. Sursee will deshalb zu einer Stadt der kurzen Wege werden und sein Wachstum im Innern fördern.

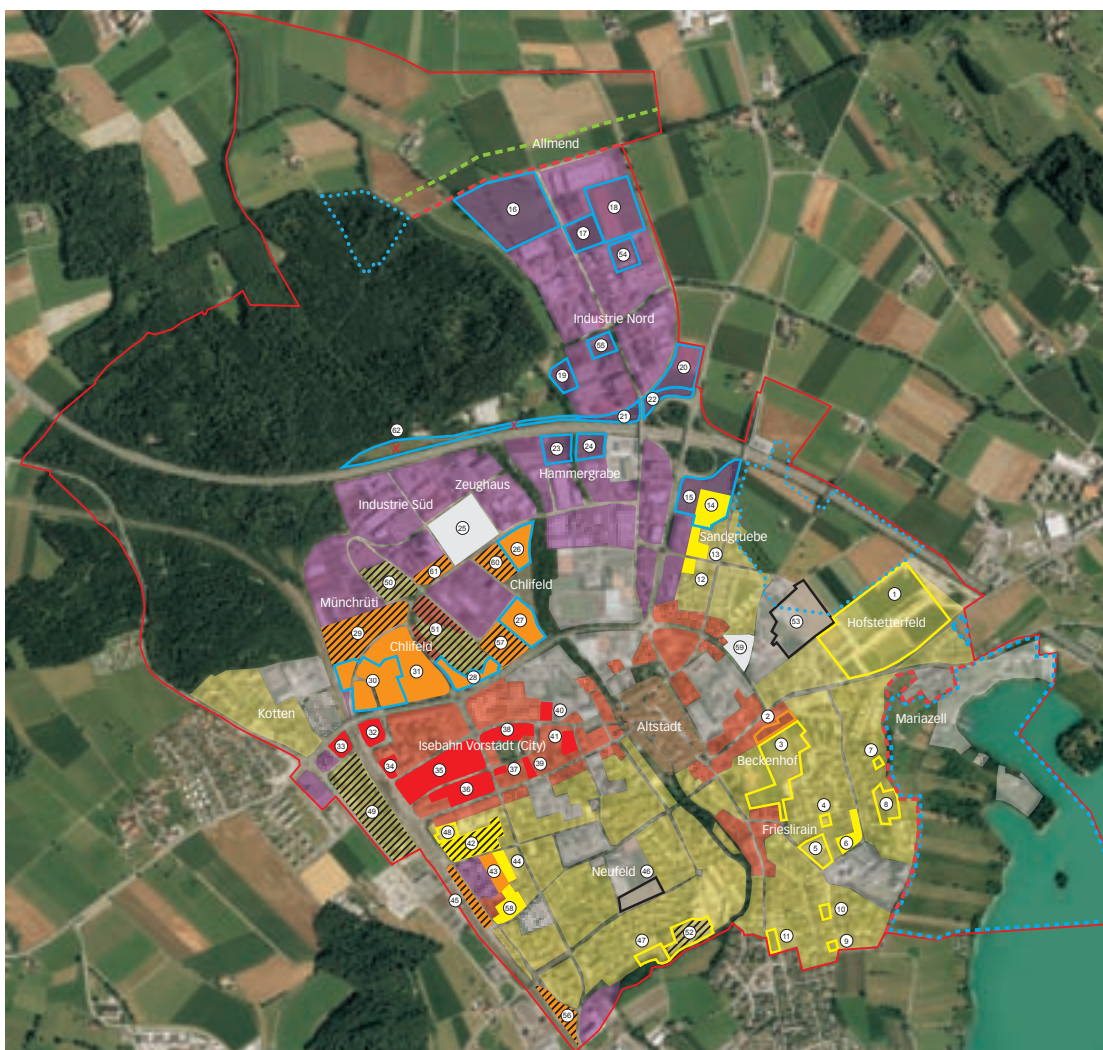
Die Anzahl der Beschäftigten ist im Verhältnis zur Einwohnerzahl hoch. Sursee bietet rund 11 000 Arbeitsplätze bei einer Einwohnerzahl von rund 9100 Personen. Und das Landzentrum will weiter wachsen. Das Städtchen Sursee am Sempachersee soll im Kanton Luzern – nebst der Stadt – zum zweiten Wirtschaftszentrum werden. «Die Stadt Sursee strebt bis in 20 Jahren ein Bevölkerungswachstum von mindestens 20 Prozent an. In einer ähnlichen Grössenordnung soll bis 2030 auch das Arbeitsplatzangebot wachsen», erklärt Bauvorsteher Bruno Bucher. «Mit wenigen Ausnahmen kann Sursee nur noch nach innen wachsen», so Bucher weiter. «Das kommt unseren Zielen entgegen. Um den Pendlerverkehr einzudämmen, wollen wir nämlich prioritär

das Wohnen fördern. Wir wollen eine Stadt der kurzen Wege werden.»

Derzeit wird eine der letzten grösseren Baulandreserven in Sursee überbaut, das Hofstetterfeld. Es wird im Endausbau etwa 600 bis 800 Personen Wohnraum bieten. Ein weiteres grösseres Gebiet ist noch der «Beckenhof» mit einem Potenzial für 300 bis 400 Personen. Dann sind die Baulandreserven in Sursee weitgehend erschöpft. Will das Städtchen weiter wachsen, müssen heute schlecht genutzte Areale besser bebaut werden. Mögliche Ansätze bieten Areal-Umnutzungen oder -Umstrukturierungen sowie eine massvolle innere Siedlungsverdichtung.

Viel Potenzial zur Verdichtung besteht zwischen dem Bahnhof Sursee und der

Altstadt. Um das Ziel zu erreichen, muss die Stadt jedoch einige Hürden überwinden. Für die meisten Projekte ist es notwendig, verschiedene Grundstücks- und Immobilienbesitzer an einen Tisch zu bringen und sie von einer gemeinsamen Planung zu überzeugen. «Wir sind zuversichtlich, dass wir Eigentümer für ein gemeinsames Vorgehen begeistern können», sagt Stadtrat Bruno Bucher. «Aber es ist ein langer Weg. Die Stadt kann mithelfen, sie kann Planer und Arbeitskraft zur Verfügung stellen, aber sie kann die Planung nicht finanzieren, sondern lediglich Anschub dazu bieten. Für Planungskosten und städtebauliche Wettbewerbe müssen die privaten Eigentümer aufkommen. In der Regel sind sie bereit dazu, wenn sie einen Mehrwert erkennen.»



Stadt Sursee 

**Räumliches Entwicklungskonzept (REK)
Konzeptkarte Nutzungen**

Legende

Nutzungen (IST-Zustand, generalisiert):

- Wohnen
- Arbeiten
- Mischnutzung
- Kernzone
- Öffentliche Nutzung

Bauzonenreserven (IST-Zustand):

- Wohnen
- Arbeiten
- Mischnutzung
- Kernzone
- Öffentliche Nutzung

Umzonungsgebiete (neue Nutzung):

- Wohnen
- Arbeiten
- Mischnutzung
- Öffentliche Nutzung

Potenzielle Umstrukturierungs- und Verdichtungsgebiete:

- Potenzielle Umstrukturierungsgebiete
- Potenzielle Verdichtungsgebiete (innere Verdichtung)

Zuordnung ins Nichtbaugelände (Auszonungsgebiete):

- X

Siedlungsbegrenzungslinien (langfristig):

-

Siedlungstrennräume gemäss kantonalem Richtplan:

-

Perimeter Schutzverordnung Sempachersee:

-

Grundwasserschutzzone:

-


Gemeindengrenze:

-

Gebietsnummer (Beschrieb im REK-Bericht):

-

Scale: 0 100 500 m

30. Januar 2013 

Baukultur gewinnt an Bedeutung

Das Ja der Stimmberechtigten zum Raumplanungsgesetz am 3. März dieses Jahres war ein Votum gegen die unkontrollierte «Verhüselung» der Schweiz. Damit gewinne die Baukultur noch vermehrt an Bedeutung, ist man beim Schweizerischen Ingenieur- und Architektenverein SIA, Sektion Zentralschweiz, überzeugt, wie deren Präsident Philipp Hess und Vizepräsident Patrik Bisang in einem Gespräch erklären.

Baukultur ist ein weiter Begriff. Wie würden Sie ihn definieren?

Philipp Hess, Patrik Bisang: Für uns bedeutet Baukultur eine ganzheitliche Reaktion auf gestellte planerische Aufgaben. Es ist das Bestreben, eine hohe Wohn- und Lebensqualität in den Städten und Siedlungen zu erzielen. Es geht um die Gestaltung von Aussenräumen, die Beziehung von Bauten zu ihrem Umfeld, aber auch darum, welche Räume im Haus selber entstehen. Dabei spielen viele Komponenten zusammen, vom Grundriss über die Fassadengestaltung bis zur Verwendung der Materialien. Baukultur heisst, dass das Haus eine Botschaft hat, eine Identität, dass ein Gestaltungswille ersichtlich ist.

Wie schätzen Sie das Niveau der Baukultur in der Zentralschweiz ein? Sind Veränderungen festzustellen – positive oder negative?

Die Bedeutung der Baukultur in der Zentralschweiz hat zugenommen. In den letzten Jahren sind sicher Verbesserungen festzustellen. Die Qualität ist gestiegen, allerdings nicht überall im gleichen Ausmass. Es gibt hier unverkennbar ein Stadt-Land-Gefälle. Das

ist jedoch nicht als Kritik an den zuständigen Stellen auf der Landschaft zu verstehen. In der Stadt und den Agglomerationen besteht eher die Möglichkeit, Wettbewerbe auszuschreiben oder private Bauherren dazu zu verpflichten. Der Druck, häuslicher mit dem Boden umzugehen, verdichtetes Bauen gegen innen zu fördern, ist in städtischen Gebieten grösser. In den Dörfern wird mehrheitlich immer noch an den Rändern weitergebaut. Aber auch dort steigt der Druck. Das Bewusstsein wächst, dass die Zersiedelung nicht unbegrenzt ausufern darf.

Wettbewerbe fördern also die Baukultur. Gerade von Ihrer Seite wird aber immer wieder Kritik laut an Ausschreibungen und Wettbewerben.

Das würden wir so nicht stehen lassen. Falls es Kritik gibt, dann an gewissen Regeln, die manchmal nicht eingehalten werden oder die nicht immer sinnvoll sind. Generell begrüssen wir Architekturwettbewerbe sehr. Sie fördern die Baukultur enorm. Sie sind ein sinnvolles Vorgehen, um zu einem guten Projekt zu gelangen und die richtigen Planer dafür zu finden. Nur Wettbewerbe ermögli-

chen den Vergleich von planerischen Ideen. Wichtig ist jedoch, dass schliesslich eine qualifizierte Jury entscheidet und keine Detailabklärungen verlangt werden, die das Verfahren bloss verteuern. Sind die Regeln eines Architekturwettbewerbs klar definiert und fair, werden sie akzeptiert. Rekurse sind dann selten.

Die Anforderungen an Planer und Gestalter steigen. Wie beurteilen Sie das Niveau der Aus- und Weiterbildung für Ingenieure und Architekten?

Das Aus- und Weiterbildungsniveau in der Schweiz ist im internationalen Vergleich sicher hoch. Das darf man ohne falsche Bescheidenheit feststellen. Das gilt sowohl für die ETH (Eidgenössische Technische Hochschule) als auch für die Fachhochschulen. Dazu gehört ausdrücklich auch die Hochschule Luzern für Technik und Architektur. Die Ausbildung der Ingenieure und Architekten ist tendenziell besser und umfassender als früher, dadurch aber vielleicht etwas zu theorielastig.

Die Aus- und Weiterbildung ist für uns in der SIA-Sektion Zentralschweiz ein zentrales Anliegen. Wir fördern den Erfahrungsaustausch und bieten selber Weiterbildungsmöglichkeiten an – in erster Linie natürlich über den schweizerischen Verband.

Der Präsident der SIA-Sektion Zentralschweiz, Philipp Hess, dipl. Bauing. ETH SIA, ist Mitinhaber der Firma blesshess, Luzern. Vizepräsident Patrik Bisang, dipl. Arch. ETH SIA BSA, ist Mitinhaber der Firma Rigert + Bisang Architekten AG, Luzern.



Patrick Bisang (links) und Philipp Hess: «Wettbewerbe ermöglichen den Vergleich von planerischen Ideen.»

Bild Beat Christen

SIA Zentralschweiz

Der Schweizerische Ingenieur- und Architektenverein (SIA) ist der führende Fachverband für qualifizierte ArchitektInnen, IngenieurInnen und WissenschaftlerInnen aus den Bereichen Bau, Umwelt und Technik sowie für zugewandte Fachleute aus anderen Bereichen.

Mit der «Metro» mitten in die Stadt Luzern



Franz Zihlmann, Ruswil, Projektinitiant «Metro Luzern – für einen attraktiven Schwanenplatz»

Seit Jahren ist der innerstädtische Verkehr in Luzern ein zentrales, ja eigentlich ein sehr bemühtes Thema. Verstopfte Strassen, Parkplatz-Suchverkehr, bedrängte Velofahrer, genervte Fussgänger, Staus. Kurz: Die Verkehrslage in der Stadt Luzern spitzt sich dramatisch zu. Es ist eine Situation, in der es

niemandem wohl ist. Mir, der von aussen kommt, der viel in die Stadt reist, zeigt sich täglich das gleiche Bild: Der ÖV, eigentlich eine gute Sache, steckt fest. Es herrscht – vor allem zu Spitzenzeiten – ein Verkehrschaos. Ich habe mir immer die Frage gestellt – und ich stelle sie mir auch heute noch: Wie lässt sich das lösen? Wie können der motorisierte Individualverkehr und der Reisebusverkehr in und durch die

Stadt Luzern entlastet werden, damit so viele Verkehrsteilnehmer wie möglich davon profitieren? Ziel soll es doch sein, den Verkehr ausserhalb des Stadtzentrums zu stoppen und den Durchgangsverkehr zumindest zu vermindern. Die Hauptverkehrsachsen in der Innenstadt sollen nicht angefahren werden. Nur so lassen sich separate Bus- und Velospuren realisieren. Es braucht also einen Anfang. Es braucht einen neuralgischen Punkt, von dem aus das Problem der Verkehrsentslastung in der Innenstadt angegangen werden kann.

Der Vorschlag: ein ausgeklügeltes, vor allem aber nachhaltiges Park-and-ride-System, das seinen Namen auch verdient. Reisebusse und Autos parkieren statt beim Schwanenplatz in einem Parkhaus im Gebiet Reussegg bei Ibach. Dieser Hub ist bestens von der Autobahn aus allen Richtungen erreichbar; bestehende Autobahnanschlüsse können sinnvoll genutzt werden. Die Passagiere der Reisebusse und die Autofahrerinnen und Autofahrer ge-

langen alsdann mit einer Kurz-Metro vom Parkhaus Reussegg in nur drei Minuten schnell und direkt zum Schwanenplatz. Die Kurz-Metro wird durch einen rund 2 Kilometer langen Tunnel geführt. Die erste Luzerner Metro ist während 365 Tagen im Jahr 24 Stunden täglich in Betrieb und – wie die Parkhäuser – durchgehend zugänglich!

Wir haben das Konzept auf Herz und Nieren prüfen lassen. Grundlage ist eine umfassende Machbarkeitsstudie, die anerkannte Planer erstellt haben. Das Projekt ist umsetzbar und finanzierbar. Das Konzept gründet auf einer privaten Finanzierung. Eine Win-win-Lösung, die allen nützt: unseren Gästen, der einheimischen Wirtschaft und unserer Umwelt. Ich bin überzeugt: Mit diesem Projekt gewinnt die Tourismusstadt Luzern. Nicht zuletzt, weil sie dadurch attraktiver wird. Und was zusätzlich zählt und auch klar sichtbar sein wird: Der Verkehr im Zentrum der Stadt Luzern wird spürbar entlastet.

Projektentwicklungen

Bei grossen Bauprojekten wirken oft eine Vielzahl von Fachleuten im Hintergrund mit. Einer davon ist der Projektentwickler Balz Leuthard, Real Estate Management, Hergiswil NW.



Er kennt die Immobilienbranche der Zentralschweiz in- und auswendig, und in der Branche kennt man ihn: Balz Leuthard. In der Öffentlichkeit steht er jedoch selten. Projektentwickler und -manager sind bei grossen Überbauungen oft im Hintergrund tätig. Als externe Fachleute werden sie für Teilbereiche bei der Umsetzung beigezogen. Balz Leuthard beispielsweise, diplomierter Architekt FH mit dem Besuch MAS Master Advanced Studies Immobilienmanagement IFZ, Institut für Finanzdienstleistung Zug, wirkt bei einigen Grossprojekten im Raum Luzern mit. Für seine Partner entwickelt er innovative Strategien und kreative, nachhaltige Konzepte.

«Entscheidend für den Erfolg eines Projekts ist oft, die richtigen Haupt- oder Ankermieter zu finden», weiss Balz Leuthard aus langjähriger Erfahrung. Immer schwieriger wird es für Investoren, geeignete Grundstücke zu finden. «Bei der Akquisition von Arealen ist es wichtig, dass sie dem Nutzungs- und Betreiberprofil des Investors entsprechen. Und vor allem, dass sie erschlossen, bewilligungsfähig und wirtschaftlich tragbar sind», erklärt Balz Leuthard.

«Entscheidend für den Erfolg eines Projekts ist oft, die richtigen Haupt- oder Ankermieter zu finden», weiss Balz Leuthard aus langjähriger Erfahrung. Immer schwieriger wird es für Investoren, geeignete Grundstücke zu finden. «Bei der Akquisition von Arealen ist es wichtig, dass sie dem Nutzungs- und Betreiberprofil des Investors entsprechen. Und vor allem, dass sie erschlossen, bewilligungsfähig und wirtschaftlich tragbar sind», erklärt Balz Leuthard.



Adrian Götsch, Verkauf einer Landhausvilla in Baar

Perfekte Verkaufsabwicklung mit Walde & Partner

«Nach rund zweieinhalb Monaten war der Verkauf perfekt. Von Beginn weg hat sich Walde & Partner persönlich stark engagiert und sich bis zur Vertragsunterzeichnung durch viel Fachkompetenz ausgezeichnet. Ich bin froh, wurde uns diese Firma für den Hausverkauf empfohlen.»



Walde & Partner Immobilien AG
Habsburgerstrasse 40
CH-6003 Luzern
+41 41 227 30 30
www.walde.ch

Mehr Leistung.

Zum Mitjubeln.



Immer dabei.

