

# Nachhaltiger Wohnraum in Zürich mit stabilen Erträgen für Destinatäre



Patrick Morf

Leiter Portfolio Management Immobilien



Thomas Schweizer

CFO Telco Immobilien AG

Seit 2005 bietet die Telco Immobilien AG massgeschneiderte Lösungen für private und institutionelle Investorinnen und Investoren an. Für die Telco Anlagestiftung investiert sie vorrangig in Wohnliegenschaften in Ballungszentren und deren Agglomerationen.

Mit dem Heinrich-Areal nahe dem Zürcher Viadukt setzt die Telco Immobilien AG ein Zeichen für nachhaltigen Wohn- und Gewerbebau. Patrick Morf, Leiter Portfolio Management Immobilien, und Thomas Schweizer, CFO Telco Immobilien AG, erläutern, wie Quartierentwicklung, Nachhaltigkeit und Rendite zusammenfinden.

## Herr Schweizer, in welchen Bereichen ist die Telco Immobilien AG tätig?

TS: Die Telco Immobilien AG ist als Immobiliengesamtdienstleisterin tätig. Wir decken

sämtliche Dienstleistungen rund um Immobilien ab: Transaktionen, Entwicklung, Bau, Asset-Management, Bewirtschaftung, Vermarktung, Finanzen und Controlling. Der Hauptfokus liegt auf Wohnliegenschaften, da die Hauptkunden primär Wohnimmobilien nachfragen.

## Herr Morf, welche Ziele verfolgt die Telco Anlagestiftung mit dem Heinrich-Areal?

PM: Das Heinrich-Areal bietet die Möglichkeit, an sehr guter Lage nachhaltigen Wohnraum zu schaffen, der für die Destinatäre und deren Vorsorgegelder stabile Erträge bringt. Gleichzeitig leisten wir einen Beitrag für das Quartier und schaffen dringend benötigten Wohnraum in Zürich – nicht im Luxussegment, sondern zu marktüblichen Mietpreisen.

Mit dem positiven Bauteilscheid hat das Projekt einen wichtigen Meilenstein erreicht. Geplant sind 106 Wohnungen und rund 2000 Quadratmeter Gewerbeflächen. Erste vorbereitende Massnahmen sollen noch in diesem Jahr starten. Ursprünglich war ein Hochhaus geplant, das aufgrund politischer Unsicherheiten zugunsten einer Regelbauweise aufgegeben wurde. Das Gebäude orientiert sich nun an den Nachbarbauten und integriert sich farblich ins Quartier.

## Der Mix aus Wohnen und Gewerbe soll das Areal beleben. Welchen Nutzen bringt diese Vielfalt?

PM: Das Erdgeschoss und Teile des ersten Obergeschosses sind für gewerbliche und öffentliche Nutzungen vorgesehen, während in den oberen Stockwerken 106 Wohnungen für etwa 180 Personen entstehen. Das heute geschlossene Areal wird künftig offen gestaltet und bietet einen Stadthof für die Öffentlichkeit sowie einen «wilden» grünen Innenhof für die Bewohnerinnen und Bewohner. Gleichzeitig knüpfen wir an eine städtische Kultur an: Gewerbe im Erdgeschoss, Wohnungen darüber.



## Welche Bedeutung hat das Projekt für zukünftige Verdichtungen in Städten?

PM: Ich glaube, es wäre genau das Ziel, dass die Stadt so weitergebaut wird. Wohnungen können dort entstehen, wo bisher keine sind, und zugleich kann mit Blick auf die Überhitzung der Städte mehr Biodiversität geschaffen werden. Wenn mehrere Areale diesen Ansatz verfolgen, kann das spürbar dazu beitragen, Städte grüner zu machen, Regenwasser besser aufzunehmen und die Überhitzung zu reduzieren.

## Wer in Immobilien investiert, möchte langfristige Wertsteigerungen und Cashflow-Renditen sichern. Ist das ohne nachhaltige Lösungen noch möglich?

PM: Wir sehen bei den Pensionskassen, die bei uns investieren, dass nachhaltige Lösungen und soziale Verantwortung gewünscht sind. Auf die Bewertung hat dies aktuell jedoch noch keinen signifikanten Einfluss.

TS: Die «graue Energie» rückt stärker in den Vordergrund. Es geht darum, Bausubstanz zu erhalten und Bauteile wiederzuverwenden. Beim Heinrich-Areal stehen deshalb ReUse-Abklärungen, sorgfältige Rückbauarbeiten und die Prüfung bestehender Bauteile im Fokus, damit Materialien, wo möglich, wiederverwendet und Ressourcen

geschont werden. Zudem haben wir alle Liegenschaften im Sinne des Absenkpfeils 2050 analysiert und Sanierungsmassnahmen in der Finanzplanung berücksichtigt. Beim Heinrich-Areal streben wir den ökologischen Baustandard SNBS Gold an.

## Welche sozialen Aspekte sind Ihnen beim Projekt wichtig?

PM: Das Heinrich-Areal schafft Angebote für verschiedene Altersgruppen und Lebenssituationen – von kleinen bis zu grossen Wohnungen. So fördern wir soziale Durchmischung und ein lebendiges Quartier. Mit dem grünen Innenhof entsteht zudem ein Ort, der Begegnungen ermöglicht und das soziale Miteinander stärkt.

Weitere Informationen unter: [telco.ch/immobilien](http://telco.ch/immobilien)



Die Telco Immobilien AG bietet die gesamte Bandbreite an Immobiliendienstleistungen an: von der Akquisition und Entwicklung über die Realisation bis hin zum Asset-, Property- und Sales-Management. Als Gesamtimmobilien-dienstleisterin betreut sie schweizweit Portfolios im Bereich Wohn- und Gewerbeimmobilien im Wert von mehreren Milliarden Franken für Stiftungen, private Investorinnen und Investoren sowie institutionelle Anleger.

## Brandreport • Gonon System AG

# Vom Spezialisten zum Systemanbieter



Michael Kind

CEO Gonon System AG

Gonon ist Pionier und Spezialist für EPS-Dämmungen. Nun steigt das Unternehmen als Komplettanbieter für Isolationen in das Geschäftsfeld WDV-Systeme und Fussbodensysteme ein. CEO Michael Kind nimmt Stellung zur Neugründung der Gonon System AG und erläutert, warum es diese neue Marke braucht.

## Herr Kind, warum wagen Sie den grossen Schritt vom Spezialisten zum Komplettanbieter?

Das Marktumfeld hat uns dazu gezwungen. Bis dato lieferte Gonon Isolation lediglich eine Komponente eines Wärmedämmverbundsystems – die Dämmplatte aus EPS. Das Problem dabei: Obwohl die Dämmung das zentrale Element der Gesamtlösung darstellt, war Gonon als Zulieferer damit komplett abhängig vom Systemanbieter und kaum sichtbar. Die Gründung der Gonon System AG ist somit ein strategischer Entscheid, um selbst hochwertige Gesamtlösungen anbieten und näher am Markt agieren zu können – und mehr Präsenz zu bekommen.

## Was sagen Ihre bestehenden Partner – also die Systemanbieter – dazu?

Wir pflegen zu vielen Anbietern gute Beziehungen. Die meisten haben Verständnis für unsere Situation und können diesen Schritt gut nachvollziehen. Wir haben uns im Vorfeld mit unseren wichtigsten Partnern direkt abgesprochen und sie proaktiv und transparent informiert. Auch künftig werden wir sie beliefern können – und gleichzeitig faire Mitbewerber sein.

## Warum braucht es Gonon System als weiteren Anbieter?

Wir geben uns nur mit dem Besten zufrieden – ener-



gieffizient, nachhaltig und wirtschaftlich. Diesen Standard findet man heute allerdings kaum noch. Viel zu oft wird günstige Ware verbaut oder hochwertige Dämmprodukte werden mit weniger geeigneten Komponenten kombiniert. Und auch bei der Planung und der Montage gibt es Unzulänglichkeiten.

Mit Gonon System sorgen wir für Qualitätssicherung: Das ganze Dämmsystem ist aufeinander abgestimmt, so können wir den bestmöglichen Standard garantieren. Wir liefern Schweizer Qualität über das komplette System hinweg – ohne Kompromisse. Zudem bieten wir umfassende Kompetenz von der Planung bis zur Auslieferung, alles abgestimmt auf das Systemangebot.

## Wie können Sie sich differenzieren in einem dicht gedrängten Markt mit grossen Playern, in dem viele Produkte austauschbar scheinen?

Das grösste Problem ist ja, dass die Isolation nicht wirklich sichtbar ist, sondern gleich wieder unter dem Verputz verschwindet. Bei der Qualität gibt es aber grosse Unterschiede. Wir liefern Systeme mit hervorragenden Isolationsprodukten, die Probleme mit Innovation lösen: HiProtect, wenn es um Brandschutz geht, goOpen bei Herausforderungen mit

Feuchtigkeit und goSonic, wenn Schallschutz im Fokus steht. Topqualität ist unser Anspruch – und seit jeher fester Bestandteil der DNA von Gonon.

## Verfügt Gonon System über das Know-how und die Kapazitäten für diesen Schritt?

Wir haben eine fast 100-jährige Geschichte, sind wandelbar und erfinderisch. Wir sind stark in der Entwicklung neuer, innovativer Produkte, die wir inhouse erarbeiten und im eigenen Labor ausgiebig testen. In Vertrieb und Produktmanagement verfügen wir über erfahrene Spezialistinnen und Spezialisten und für die Neugründung haben



wir uns mit zusätzlichem Personal verstärkt. Darüber hinaus kooperieren wir mit zuverlässigen Partnern für Gesamtlösungen und bieten auch Dienstleistungen rund um die Systeme.

## Was kann Gonon System, das die anderen nicht können?

Wir haben ein bewährtes System innovativ weiterentwickelt: ein WDV-System, das auf dem wichtigsten Element aufbaut – der Dämmung. Alle Komponenten sind zu 100 Prozent auf eine funktionelle und dauerhafte Ideallösung abgestimmt. Wir bieten als einziger Systemanbieter das Komplettpaket aus Hersteller, Berater und Lieferant – alles kommt aus einem Guss und wird aus einer Hand geliefert.

## Wen wollen Sie damit ansprechen und erreichen?

Alle, die wissen wollen, was hinter der Fassade steckt. Zum einen Entscheiderinnen und Entscheider, zum anderen das Fachpublikum im Bau – Architektinnen und Planer, Bauherrschaften, die Verarbeiter etc. –, also alle Beteiligten, die eine hohe Qualität und zukunftsgerichtete Lösungen erwarten.

## Warum sollen sie sich künftig für Gonon entscheiden?

Sie bekommen ein Komplettsystem bester Qualität, die innovativsten Dämmmaterialien plus Beratung und Service direkt vom Hersteller. Und: Das komplette System wird direkt angeliefert – auf Wunsch inklusive Qualitätsbegleitung.

Weitere Informationen unter: [gonon.ch](http://gonon.ch)

