

## Kauf/Verkauf

## Wohlfühllosen mit viel Platz



**Zürich, Kreis 1**  
Historisches Altstadtahaus im Oberdorf, 196 m<sup>2</sup>, 8 Zimmer, schöne Dachterrasse  
CHF 5'500'000



**Zürichberg**  
Vornehme Villa mit grandioser Fernsicht und viel Umschwung, 335 m<sup>2</sup>, 11 Zimmer  
CHF 5'250'000



**Herrliberg**  
Luxuriöse Villa mit Privatsphäre und atemberaubender Seesicht, 430 m<sup>2</sup>, 10 Zimmer  
Kaufpreis auf Anfrage

**Ginesta**  
Immobilien

Immobilien | Werte | Leben

Leading REAL ESTATE COMPANIES IN THE WORLD SVIT

044 910 77 33 · www.ginesta.ch

**Glücklich mit Immobilien**  
Wir gehen für Sie die Extrameile und garantiere Ihnen die bestmögliche Verkaufsqualität.

[www.remax.ch](http://www.remax.ch)

## Region Ostschweiz



Traumhaft, ruhig und idyllisch - eine einmalige Gelegenheit!

**Kaustasse 29, 9108 Gontenbad AI**

- Appenzeller Bauernhaus mit 1'400 m<sup>2</sup> Grundstücksfläche
  - idyllisch und ruhig gelegen in steuergünstiger Gemeinde
  - Ausbau-/Erweiterungspotential
- Fefi Sutter | +41 71 788 02 18  
immo@altrimo.ch | www.altrimo.ch

## Ausland



**Nordseeinsel LANGE006**

**VERKAUF** von Apartments und Suiten in Hotelresort für Kapitalanleger, 22 m<sup>2</sup> bis 90 m<sup>2</sup> mit Restaurant, Sauna, Pool, Wellness, Erlebnismeile  
Management durch renommierten Betreiber  
**+49 (0) 4491 919585**  
[www.heiner-neuenstein.de](http://www.heiner-neuenstein.de)

## Übrige Schweiz

in MONTAGNOLA (TESSIN), der Wahlheimat von Hermann Hesse,

verkaufen wir  
**SCHÖNES HISTORISCHES HAUS AUS DEM 17. JH. MIT SEESICHT**

vollständig renoviert, mit Charme und allem Komfort, bestehend aus 7.5 Räumen, Fläche ca. 340 m<sup>2</sup>. Dazu eine unabhängige 2-ZWg. Gepflegter und romantischer Garten, 2 gedeckte Autoabstellplätze. In sehr ruhiger Lage, mit Panoramansicht, wenige Minuten vom Zentrum Lugano entfernt.

**Preis CHF 1'850'000.-**

INTERFIDA SA, 6901 Lugano, Tel. 091 923 90 47  
interfida.lugano@interfida.ch, www.interfida.ch

Zu verkaufen  
**Investment 4½-Zimmer-ETW**  
Beringen, Sonnenhang (Schaffhausen), 110 m<sup>2</sup> Wohnfläche, Doppelgarage, 4% BR.  
CHF 495'000.- Tel. 052 620 44 55

Arbeitsheim Wangen Stiftung für Wohnen und Arbeiten

**Ihre Stuhlflechtere**  
[www.arbeitsheim.ch](http://www.arbeitsheim.ch)

## Miete/Vermietung

## Übrige Schweiz

**FERIEN IM ENGADIN**  
Ich bin Eigentümer von einem Einfamilienhaus im Obereggadin, 6½ Zimmer, mit Garten und Garage; wegen Schullerferien von meinen Enkelkindern ist die Liegenschaft meist unbewohnt. Ich suche eine Familie mit Garantien, welche bereit ist, die Benutzung zu teilen. Ernsthaft an einer Kontaktaufnahme interessiert: Postfach 275, 6982 Agno.

## Mietgesuche

NZZ-Redaktorin sucht  
**ruhiges Haus im Grünen** mit 2 Wohnungen (3½ und 4½ Zimmer) bis 4500.- CHF oder eine 3½-Zimmer-Wohnung bis 1800.- CHF. Idealerweise im Raum Zürich, rechter Zürichsee oder Oberland. Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme unter Chiffre-Nr. 103271, NZZOne, Falkenstrasse 11, 8021 Zürich oder an: chiffre@nzz.ch

**Ralk**  
IMMOBILIEN

**Keine Masse, aber Klasse.**

Wir bewirtschaften Mehrfamilienhäuser persönlich und handverlesen.

Ihre Immobilien-Boutique:  
044 533 75 75 · mail@ralk.ch

Ralk Immobilien AG  
Bahnhofstrasse 108 · 8001 Zürich

## Kaufgesuche

**Investor kauft ganze Schweiz**  
- MFH Portfolio ab Baujahr 1970  
- Büro-, Geschäftshäuser, Logistik  
[globo.immo@gmail.com](mailto:globo.immo@gmail.com)

In Zollikon-Herrliberg kauft per sofort od. bis im Jahr 2024 Jungfamilie gerne Haus/Whg., ab 5 Zi. alt/neu. Wunsche: Aussicht, kinderfreundlich, sonnig und ruhig. Budget ca. Fr. 4 Mio. Offerten bitte an Tel. 044 955 01 55. Garantiert keine Maklergebühr! Bellevue Liegenschaften AG, 8702 Zollikon DANKE!

Gesucht für Inst. Investoren  
**Wohn-, Gewerbeliegenschaften, Projekte oder Land** in Agglomerationen.  
Kontakt: [info@jegerimmobilien.ch](mailto:info@jegerimmobilien.ch)

**Familie sucht Liegenschaft mit Zürichseesicht zum Kaufen oder Mieten.**  
Tel. 079 268 42 04

## Büro- und Gewerberäume

Möhlen bei Basel **RE/MAX**  
COMMERCIAL

Helle und grosszügige Büroflächen für kreative Köpfe im Grünen!



Am Anfang der Industriezone befindet sich dieses topmoderne, ausgebaut Bürogebäude an der Industriestrasse 5.

Sie können eine Etage mit ca. 668 m<sup>2</sup> (Teilfläche mit ca. 350 m<sup>2</sup> möglich) nach Vereinbarung anmieten. Mit dem Auto sind Sie in 10 Minuten auf der A3, ÖV in der Nähe.

Patrick Kim  
**nowe-immo-vermittlung**  
+41 61 2012403  
[patrick.kim@remax.ch](mailto:patrick.kim@remax.ch)

## Virtuell besichtigt, persönlich geliefert

Ohne das übliche Getöse haben die Schweizer Uhrenhersteller ihre Neuheiten vorgestellt. Jetzt müssen sich die Boutiquen überlegen, wie sie diese in Zeiten des Virus verkaufen können. **Von Chanchal Biswas**

Christoph Grainger-Herr empfängt uns mit einem Lächeln. Vermuten wir. Der IWC-Chef trägt Maske, als er uns in der neueröffneten Boutique an der Zürcher Bahnhofstrasse begrüsst. Wobei man sich eher in einer Autowerkstatt wähnt. Hinten im Raum steht ein Mercedes 300 SL «Gullwing» aus dem Jahr 1955. Man meint Motorenöl zu riechen. Er habe das Racing-Konzept auf die Spitze treiben wollen, erklärt Grainger-Herr. Der Hintergedanke: IWC lockt Männer mit einem Bubentraum in die Boutique und lässt sie in die Welt der Rennfahrer eintauchen. «Wir erzählen Geschichten über Uhren, um Uhren zu verkaufen», sagt Grainger, «darum geht es am Ende des Tages.»

Stimmt, ob all den Anleihen an den Motorsport hätten wir sie beinahe übersehen, die Uhren am Eingang links. Sie sind offen ausgestellt. Die Laufkundschaft kann Zeitmesser, die schnell einmal einen funktionsfähigen Betrag kosten, einfach in die Hand nehmen und begutachten. Desinfektionsmittel steht bereit, schliesslich ist das Covid-19-Virus noch lange nicht besiegt. Wäre es gerade in diesen Zeiten nicht besser, die Uhren in Vitrinen zu zeigen und sie bei Interesse von einem behandschuhenden Verkäufer feierlich überreichen zu lassen? «Die offenen Displays ermöglichen eine viel schönere, viel direktere Art, die Produkte zu sehen und zu fühlen», sagt Grainger-Herr.

Eine weitere Neuerung sind die Touchscreens, gleich unten an den offenen Displays. Dort werden in Videos in die Uhrwerke erklärt. Die Kunden können Modelle vergleichen, auch preislich, ihre Traumuhr konfigurieren und sich den Link dazu aufs Handy schicken lassen. Diese Woche hätte der IWC-Chef an der Uhrenmesse in Shanghai die Neuheiten 2020 präsentieren sollen. Stattdessen wurden die Messebesucher via Zoom-Video mit den Uhrmachern in Schaffhausen verbunden, Corona-bedingt natürlich. «Plötzlich sind wir in der Lage, virtuelle Fabrikbesuche durchzuführen», sagt Grainger-Herr. Hat IWC - die Marke gehört zum Luxusgüterkonzern Richemont - mitten in der Pandemie die Zukunft des Uhrenverkaufs erfunden? Weniger direkter Kundenkontakt, dafür maximale Ausschöpfung der digitalen Möglichkeiten?

«Das wird es bei uns nie geben»

René Beyer ist beeindruckt von der neuen IWC-Boutique. «Sie ist als einzige wirklich moderner als unser neuer Laden», sagt er, «aber sich via QR-Code Informationen zu Uhren aufs Handy holen, das wird es bei uns nie geben.» Beyer führt als Vertreter der achten Generation einige hundert Meter weiter Richtung See das älteste Uhrengeschäft der



**Es kann schon sein, dass Sie als Schweizer jetzt nur noch vier statt fünf Jahre auf Ihre Rolex oder Patek Philippe warten müssen. Ich weiss nicht, ob Sie das tröstet.**



René Beyer, Beyer Chronometrie



Und das in der Pandemie! In der neuen IWC-Boutique in Zürich kann man die Uhren (Mitte) einfach in die Hand nehmen.

Schweiz. Bei Beyer Chronometrie werden Uhren von Mensch zu Mensch verkauft, auch in Zeiten von Corona. «Die Technologie steht bei uns im zweiten Glied», erklärt Beyer.

Anders als IWC - Beyer vertreibt die Schaffhauser Marke seit 1888 - gibt der Patron freimütig Auskunft über das schwierige Jahr 2020. Verkäufer, die Mühe damit haben, die Mimik der maskierten Kunden zu lesen. Besucher, die die Händedesinfektion gleich am Eingang verweigern und beim Rausgehen sagen: «Ja, dann kaufe ich im Moment nichts bei Ihnen.» Er lasse in diesen Fragen nicht mit sich diskutieren, sagt Beyer.

Trotzdem wird das Zürcher Uhrengeschäft 2020 etwa 80% des Umsatzes des Rekordjahrs 2019 erzielen. Ein Resultat, von dem andere nicht einmal zu träumen wagen. Beyer hat zwei Vorteile auf seiner Seite. Zum einen hat er immer darauf geachtet, dass die Verkäufe je häufig an einheimische und ausländische Kunden gehen. Weil Letztere jetzt ausbleiben, verkauft Beyer Uhren aus dem Kontinent, das für ausländische Kunden bereitgehalten wird, an Schweizer. Zum anderen führt er Rolex und Patek Philippe, zwei Marken mit Blockbuster wie der «Daytona» oder

der «Nautilus». Diese sind auch in Krisenzeiten gesucht. Ist jetzt der Moment gekommen, sich eines dieser sogenannten Trophy-Modelle zu holen? «Es kann schon sein, dass Sie als Schweizer nur noch vier statt fünf Jahre warten müssen», sagt Beyer. «Ich weiss nicht, ob Sie das tröstet.»

## Klumpenrisiko Touristen

Analysten der Bank Vontobel prognostizieren, dass die Uhrenverkäufe in der Schweiz dieses Jahr zwischen 40% und 50% sinken werden. Trotzdem hat Robert Grauwiler festgestellt, dass in der Branche kaum über das Corona-Jahr 2020 gejammert wird. Er präsidiert den Verband Schweizer Goldschmiede und Uhrenfachgeschäfte, der 300 Mitglieder mit rund 6000 Angestellten vereinigt. Gerade Goldschmiede und kleinere Fachgeschäfte seien erstant gewesen, wie gut die Geschäfte nach dem Lockdown wieder starten.

«Für Betriebe, die sich auf ausländische Touristen spezialisiert haben, ist die Lage aber bitter», sagt Grauwiler. Er war diesen Donnerstag in Luzern. Am Schwanenplatz, wo die Cars normalerweise in doppelter Reihe stehen und Chinesen sowie Inder in die Boutiquen

strömen, habe eine gespenstische Ruhe geherrscht. Branchenkenner schätzen, dass die Geschäfte dort zwischen 80 und 90% ihres Umsatzes mit Touristen erzielen. Mit Bucherer und Gübelin haben zwei Luzerner Traditionshäuser Entlassungen angekündigt.

Raphael Gübelin, Präsident des Traditionshauses, bezeichnet die gegenwärtige Situation als «für die globale Gesamtwirtschaft und insbesondere für die Luxusbranche herausfordernd». Mit dem fortlaufenden Ausbau der E-Boutique und einem ausgebauten «Personal Delivery Service», bei dem geschulte Gübelin-Mitarbeiter Bestellungen persönlich an jede Schweizer Adresse liefern, will er der Krise begegnen. «Zudem lancieren wir in den nächsten Wochen einen virtuellen Showrooms», erklärt Gübelin. In diesem können sich Kunden weltweit persönlich beraten lassen, Neuheiten präsentiert und Fragen zu Uhren und Schmuck beantwortet bekommen.

Werden solche Massnahmen die Uhrenhändler durch die Corona-Zeit bringen? Gut möglich, sagt einer. «Aber in zwei, drei Jahren wird niemand auf einen Kundenanlass mit Maske oder via Video zurückschauen und sagen: Das war ein schöner Abend.»

## News

Drei Modelle, die uns aufgefallen sind



Bulgari Aluminium

## Erfrischend

Mit Uhren aus Aluminium läutete Bulgari 1998 einen anhaltenden Trend ein: Gehäuse aus anderen Materialien als Stahl und Gold. Das Überraschende an dieser Uhr war damals die Tatsache, dass ein Luxusgüterhersteller Aluminium und Kautschuk für Gehäuse und Armband seiner ersten Sportuhr verwendete. Wie die 40 mm grosse Wiederauflage zeigt, wirkt der Effekt bis heute: Die Uhren sind federleicht, und der Kontrast zwischen dem hellen Metall und dem schwarzen Kautschuk wirkt jung und erfrischend wie eh und je. Mit mechanischem Automatikwerk und auch als Chronograf erhältlich. Ab 2950 Fr.



Tissot T-Touch Connect Solar

## Wohlüberlegt

Sie ist die späte, aber wohlüberlegte Antwort der Swatch Group auf die Smartwatch. Ihre grössten Joker sind der geringe Stromverbrauch und die unsichtbaren Solarzellen, dank denen die Uhr nur alle paar Monate aufgeladen werden muss. Anders als bei üblichen Smartwatches spielt der Bildschirm bei der Tissot eine untergeordnete Rolle. Er belegt nur den unteren Drittel des von den langen Zeigern dominierten Zifferblatts und ist nur aktiv, wenn man ihn gerade braucht. Mit 47 mm Durchmesser ist die Uhr eine imposante Erscheinung, trägt sich aber dank Titan-Gehäuse angenehm leicht. Ab 995 Fr.



Tudor Black Bay Fifty-Eight

## Nostalgisch

Das Modell Black Bay von Tudor war von der Lancierung 2012 weg ein Bestseller der kleinen Schwester von Rolex. Nun gesellt sich zum 41 mm grossen Originalmodell und zur 43 mm grossen Version in Bronze ein Modell, das mit seinem Durchmesser von 39 mm und der blauen Farbe auf Zifferblatt und Linierte an alte Zeiten anknüpft. Nämlich an die Taucheruhr, die Tudor im Jahr 1958 auf den Markt brachte und deren Jahrgang der aktuellen Kollektion den Namen gab. Im Inneren tickt ein Automatikwerk, das als Chronometer zertifiziert ist. Ab 3200 Fr.  
Timm Delfs

ANZEIGE

**re sedo**

Die Konzentration von Design, Fertigung und Verkauf an einem einzigen Standort ist das, was Reseda ausmacht.  
reseda.ch

**Luzern**

**Grosszügige Baufelder in Luzern Nord im Baurecht abzugeben**

Am Seetalplatz im Norden von Luzern entsteht ein neues städtisches Zentrum. Der Kanton Luzern bietet dort drei Baufelder in bester Lage im Baurecht an.

Grundstückfläche **16'913 m<sup>2</sup>**  
Geschossfläche **49'000 m<sup>2</sup>**

**Wohn- und Arbeitsplatzqualität in urbaner Umgebung am Seetalplatz**

- Luzern Nord entwickelt sich zum Wohn- und Wirtschaftszentrum auf dem Gemeindegebiet von Emmen
- Drei Baufelder mit hohem Wohnanteil und Ergänzung durch Geschäftsflächen
- Planungssicherheit und rasche Realisierungsmöglichkeit durch Bebauungsplan
- Möglichkeit für Gesamt- oder Teilüberbauung (Übernahme ein bis drei Baufelder)
- Ergänzung durch gemeinnützigen Wohnungsbau (Baufeld 3)
- Partnerschaft mit dem Kanton Luzern - faire Baurechtsbedingungen

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