

# Rizzo Immobilien: Beratung ist top

Winterthurer Maklerfirma blickt auf langjährige Erfahrung zurück und feiert in Kürze das zehnjährige Bestehen

**Gabriele Rizzo blickt auf 18 Jahre Erfahrung als erfolgreicher Immobilien-Makler zurück. Er weiss, was zählt: «Die persönliche, individuelle Beratung.»**

Gabriele Rizzo kommentiert seine obige Aussage: «Damit garantieren wir jene Qualität, welche vor allem die zahlreichen Online-Makler nicht anbieten können.» Seit 18 Jahren ist Rizzo erfolgreicher Immobilien-Makler. In Kürze feiert er mit seinem Unternehmen Rizzo Immobilien, an der Stadthausstrasse 12, in Winterthur das 10-Jahr-Jubiläum. Kundenfeedbacks auf der Website zeigen auf, wie gut das harmonisierende Team seine Arbeit macht.

## Regional verwurzelt

Die Zahl der Immobilien-Makler im Web explodiert. Anbieter – sogar aus dem Ausland – bieten in der Schweiz ihre (teilweise undurchsichtigen) Dienste an. Ist das keine Bedrohung für die Winterthurer Rizzo Immobilien? «Nein», sagt der Firmeninhaber und ergänzt: «Die Angebote dieser Mitbewerber verfügen zum grossen Teil über wenig Aussagekraft. Zudem kennen viele von ihnen den Markt nicht.»

Die Stärke der Rizzo Immobilien sei es, dass sie die Region sehr gut kennen würden und die Bedürfnisse der Kundschaft gut einordnen und Schätzungen von Immobilien sehr gut beurteilen könnten. Wichtig sei,



Das Team der Rizzo Immobilien GmbH: Andreas Hauser, Marc Blum, Gabriele Rizzo, Dario De Cagna, Edisa Rizzo und Tahir Orhan. Bild: pd

so Rizzo: «Wir verfügen nicht nur über ein grosses Know-how. Wir kennen die Region besser als die meisten Mitbewerber im Immobilienbereich.» Die Geschäftstätigkeiten beschränkten sich vor allem auf den Grossraum Winterthur, reichten aber auch in den Thurgau und das Schaffhausische. Das dokumentiere die regionale Verwurzelung. Das Fachwissen sei deshalb entsprechend gross. Davon profitierten Immobilien-Verkäufer wie -käufer.

## Persönliche Betreuung

Wichtig ist etwas, was das Winterthurer Unternehmen positiv von einem grossen Teil der Konkurrenz abhebt und darauf ist Gabriele Rizzo stolz: «Unsere Kundschaft wird in jedem Fall persönlich betreut – von Angesicht zu Angesicht. So können wir hinsichtlich Bewertungen, Verkauf und Vermittlungen genau auf die vielfältigen Wünsche eingehen.» Dazu ver helfe, so der Firmeninhaber,

auch das Beziehungsnetz, das über lange Jahre «kontinuierlich aufgebaut worden ist». Von Vorteil sei zudem der attraktive Firmensitz – mit der Immobilienshow – mitten in der Winterthurer Altstadt. Die sechs Mitarbeiter des erfolgreichen Unternehmens könnten während den Geschäftszeiten stets erreicht werden. Flexibilität werde grossgeschrieben: Auch ausserhalb der fixen Zeiten würden Termine vereinbart. Anonym, wie über diverse Web-Sites, verliefen Geschäftsabschlüsse der Rizzo Immobilien nie.

## Spezielle Services

Das Unternehmen bietet der Kundschaft einige Services an, ohne dass diese speziell verrechnet werden. Die Informationen zu Liegenschaften sind breit gefächert. Dazu gehören unter anderem Fotos, Filme, spezielle 360-Grad-Touren, Drohnenaufnahmen und das Erstellen von neuen Grundrissplänen. Dank

den 360-Grad-Touren können alle Räume genau ausgemessen werden, so dass der Einzug in die erworbene oder zu erwerbende Liegenschaft frühzeitig detailliert geplant werden kann. Innerhalb 24 Stunden gelingt es so Rizzo Immobilien eine Gesamt-Dokumentation zu erstellen, ohne dass dadurch Mehrkosten entstehen. Alles ist im Erfolgshonorar enthalten. So auch Besichtigungen, die persönlich vorgenommen werden. Von diesem Gesamtpaket profitiert der Käufer. Kaufvertrag und Bedingungen können genau erklärt werden. Der Käufer muss so nicht lange nach einer Hypothek suchen. Rizzo Immobilien arbeitet vielfach mit dem renommierten Hypothekenvermittler Money Park und wenigen anderen Anbietern zusammen.

## Keine Immobilienblase

Immer wieder warnen Medien, dass in naher Zukunft wieder eine Immobilienblase platzen könnte. Gefährdet das die Geschäfte der Rizzo Immobilien? «Nein», sagt deren Eigentümer Gabriele Rizzo. Schon vor zehn Jahren sei von einer solchen Entwicklung gesprochen worden. Eingetroffen sei sie aber nur im Hochpreissegment. Aber: Das Bedürfnis nach Wohneigentum sei – auch während der Corona-Krise – stetig gewachsen und während den letzten beiden Jahren hätten die Platzbedürfnisse deutlich zugenommen. Gesucht würden heute

weniger Häuser oder Wohnungen im 4- bis 5½-Zimmer-Bereich, sondern grössere. Er, so Rizzo, habe keine Glaskugel, aus der er in der Zukunft lesen könne. Aber er gehe davon aus, dass die Nachfrage in nächster Zeit nicht abnehmen werde. So seien derzeit weniger Objekte auf dem Markt, als es potenzielle Käufer gebe, was dem Verkäufermarkt entspreche.

Dagegen sprächen zudem zwei weitere Gründe. So müssten – in der Regel – beim Kauf einer Liegenschaft mindestens 20 Prozent Eigenkapital aufgebracht werden. Zudem beharrten die meisten Anbieter von Hypotheken bei der Tragbarkeitsberechnung weiter auf einem Zins von fünf Prozent, obwohl der Ansatz im Moment weiter darunter liege. Das sei eine grosse Sicherheitsmarge, die gegen einen Einbruch des Immobilienmarktes spreche. red

Weitere Informationen:  
Rizzo Immobilien GmbH  
Stadthausstrasse 12  
8400 Winterthur  
Tel. 052 267 80 60  
Mail: info@rizzo-Immobilien.ch  
Öffnungszeiten:  
Mo – Do: 8:30 bis 12:00 und 13:00 bis 17:30 Uhr, Fr 8:30 bis 12:00 und 13:00 bis 17:00 Uhr  
www.rizzo-Immobilien.ch

Anzeige

## Warum schneller marschieren als die Musik spielt? Nein zur Variante 2040, Ja zur vernünftigen Gangart 2050

Liebe Mitbürgerinnen, liebe Mitbürger  
Das «Klimaziel netto null Tonnen CO2» ist in Ordnung, obwohl Winterthurs Beitrag an das Weltklima nur ein Staubkorn auf dem Erdball darstellt. Die Klimakonferenz in Glasgow hat gerade wieder gezeigt, wer wirklich die Gewichte setzt: China und die USA!

### Trotzdem ist es richtig, dass auch Winterthur seinen Beitrag leistet.

Aber wir sollten es mit Überlegung tun – und mit Respekt vor unserem bewährten politischen System der direkten Demokratie. Wir haben doch schon längst gelernt, dass bei uns alles immer etwas länger dauert. Aber die Lösungen haben dann auch länger Bestand. Ich rede aus jahrzehntelanger Erfahrung als Risiko tragender Unternehmer in der ökologisch empfindlichen Bau-branchen.

### Hektischer Sofortismus und kurzfristige, auf die nächsten Wahlen gerichtete Strategien bringen es nicht!

Leider ist der Verdacht begründet: Die 54 Einzelmassnahmen, die in der Vorlage enthalten sind – von Tempo 30 bis zu den Menüplänen in den Altersheimen – sollen bewirken, dass die Befehls- und Verbotsmentalität der noch ungefestigten rot-grünen Mehrheit in der Stadt Winterthur von Ihnen, den Bürgerinnen und Bürgern, hingenommen wird.

Wie bei der Corona-Debatte wird mit widersprüchlichen Expertenstimmen operiert. Manche meinen es ernst und ehrlich. Andere schielen auf Publizität und Karriere. Wie soll der arme Teufel von Normalbürger die einen von den anderen unterscheiden?

### Freiheitlich gesinnte und leistungsorientierte Bürger setzen dieser expertengestützten Kommandowirtschaft andere Grundsätze entgegen:

- Lieber Innovation als Verbote!
- Vereinfachung der Planungs- und Bewilligungsprozesse!
- Netto-Null darf nicht das Mittel zur Verhinderung des Individualverkehrs sein.
- Massnahmen, die nur auf Stadtgebiet wirken, sind abzulehnen, weil sie den Wettbewerb mit anderen Standorten verzerren.
- Es braucht einen kleinen, ausgeglichenen Steuerungsausschuss aus Verwaltung, Wissenschaft und Wirtschaft, der die Massnahmen koordiniert und der vor allem einfache Sofortmassnahmen fordert.

### Beginnen wir doch zuerst einmal mit dem, was sofort machbar ist und sicher wirkt!

Zum Beispiel mit Investitionen in Solarpanels auf allen unseren Dächern, Lärmschutzwänden an den Autobahnen usw. Nutzen wir die Thermik im Zusam-

menhang mit der Förderung der Gasvorkommen die Chancen der Sequestrieren (CO2 in der Erde einlagern), in der Schweiz! Fordern wir Gebäudesanierungen, aber mit Anreizen und nicht mit Verboten! Dazu gehören auch E-Ladestationen auf öffentlichen Parkplätzen! Und bitte keine Denkverbote, was die neue Generation von Atomkraftwerken betrifft.

**Das Nein des Volkes zum CO2-Gesetz vom 13. Juni dieses Jahres hat gezeigt, dass die Regierung aufläuft, wenn sie es nicht versteht, die Mehrheit der hart arbeitenden und genau rechnenden Bürgerinnen und Bürger zu überzeugen.** In der direkten Demokratie darf nun einmal die Musik nicht schneller spielen als die Mehrheit zu marschieren vermag.

**Bloss keine Hektik! Bitte setzen Sie am 28. November ein Zeichen für Augenmass und Vernunft! Sagen Sie Nein zur Variante 2040 und Ja zum Klimaziel Netto-null 2050.**

Herzlichen Dank! Sie tun es für Ihre Kinder und Ihre Enkel.

**Warum nach Fischen tauchen, wenn man das Netz ausbreiten kann?**

(chinesisch)



**Tatbeweise, die zählen:** Hansjörg Hüppi war Magaziner und Möbelverkäufer und wurde als Werkstudent Ökonom. Er hat bis 2019 die Winterthurer Hüppi-Gruppe (Strassen- und Tiefbau) geleitet. Sie steht für ökologische Pionierleistungen, zum Beispiel den inzwischen weltweit verbreiteten «Flüsterbelag». Hüppi ist bekannt als Querdenker, Ideenmaschine und «bunter Vogel» in einer technisch geprägten Umwelt. Früher als andere ist er offensiv auf das Themengebiet «Winti CO2 frei – aber erst für 2050» eingetreten. Zusammen mit dem Künstler Urs Kerker hat er die «Vision Winterthur 2050 CO2 frei» ins Bild gesetzt. Jetzt kann man sie in Buchform vom Künstler handsigniert erwerben. (www.urskerker.com)