

# Vorher Nachher

Im Fokus «Das Wohnzimmer»  
Sonderbeilage der Simmengroup



Unser Partner:

**RUEGG**  
KALTBRUNN  
WERTE MIT HOLZ

# Architekt und Unternehmer

Die Simmengroup ist seit 13 Jahren tätig in den Bereichen Architektur, Interior Design, Fachhandel, Landschaftsarchitektur, Bauleitung, Bauherrenberatung und Immobilienvermittlung. Patric Simmens einfaches, aber über lange Zeit bewährtes Motto: «Wer Erfolg haben will, muss vor allem aufmerksam auf seine Kunden hören.»

**Herr Simmen, Sie gehören zu den 100 Köpfen der Schweizer Immobilienbranche 2012, wie sehen Sie die derzeitige und zukünftige Situation auf dem Schweizer Immobilienmarkt und wo steht die Simmengroup?**

Ich kenne vor allem den Immobilienmarkt des Kantons Schwyz gut, aber auch jenen von Zürich und Zug. In Zug und Schwyz wird die Nachfrage hoch bleiben. Sie besteht derzeit mehrheitlich von ausländischer Kundschaft. Gründe dafür sind allgemein bekannt. Für den Kanton Schwyz bin ich vor allem wegen des Steuervorteils zuversichtlich. Der Bedarf besteht nach wie vor. Das Angebot muss aber heute überdurchschnittlich gut sein. Ein Mehrwert durch gute Architektur (Qualität, Design und Nutzen) ist ein Muss. Die Erwartungen der Kunden sind gestiegen. Ein Trend, den ich seit einiger Zeit wahrnehme, ist das Interesse ausländischer Kundschaft an einem komplett eingerichteten und sofort bezugsbereiten Objekt.

Die Simmengroup befindet sich in einer erfolgreichen Phase. An abwechslungsreichen Aufträgen fehlt es nicht. Speziell seit der Reorganisation der Simmengroup im August 2012 kümmere ich mich neben der Akquisition von Neukunden nun auch um den Verkauf von Immobilien, und das Geschäft floriert. Seit August haben wir 15 neue Aufträge aus dem In- und Ausland (u.a. Russland, Miami). Dank meinem Team erzielen wir trotz kurzen Deadlines – z.B. zwei Wochen für eine Baueingabe für elf Wohnungen – Bestleistungen. Für 2013 suche ich aber Unterstützung ([www.simmengroup.ch/contact-us/jobs](http://www.simmengroup.ch/contact-us/jobs)).

**Die Zukunft klingt spannend. Wie lautet Ihre Strategie und wie setzen Sie sie um?**

Wir setzen weiterhin auf unser Kerngeschäft, die Architektur. Auch die Bauleitung bleibt eine wesentliche Kernkompetenz, wenn es um Direktaufträge oder schlüsselfertige Häuser sowie um GU/TU-Verträge geht. Unsere Dienstleistungen In-



**Patric Simmen, Architekt und Gründer der Simmengroup**

nenarchitektur mit dem Fachhandel (Möbel, Inneneinrichtungsgegenstände) und Landschaftsarchitektur wollen wir fördern. Ab 2013 entwickeln wir zudem mit der SimmenInvest AG selber Projekte. Wir bieten zudem Grundstückbesitzern, die einen mittelfristigen Verkauf in Betracht ziehen, ein finanziell äusserst attraktives Paket an. Der Kunde bringt das Land zu einem definierten Preis ein, die Simmengroup plant darauf auf eigenes Risiko ein Projekt bis zur Baubewilligung und weiter. Vor Baubeginn erfolgt die Bezahlung des Landpreises, nach Bauvollendung die Ausschüttung eines Teils des Projektgewinns an den Landbe-

sitzer. 2013 wollen wir auch unser Know-how weitergeben. Im April startet unser Bauherren-Web-Seminar. Wir vermitteln wertvolles Wissen zum Thema Hausbau. Zukünftigen Bauherren soll dadurch Zeit, Kosten und vor allem Ärger erspart bleiben. Abgesehen vom Dienstleistungsangebot möchten wir zukünftig auch unseren Mitarbeitern mehr bieten. Es wird einen Bonusplan sowie ein Budget für soziale Projekte geben.

**Sie beginnen in dieser Beilage mit einer Serie von Umbaugeschichten und Komplettmöblierungen. Worum geht es dabei?**

Wir haben zwei starke Dienstleistungsbereiche, Interior und Landscape, für die wir von unseren Kunden viel Lob ernten, die aber (noch) nicht gleich stark nachgefragt werden, wie Architektur. Wir bieten diese drei Dienstleistungen einzeln oder als allumfängliche Gesamtdienstleistung an. Mit den monatlichen Umbaugeschichten möchten wir zeigen, was wir in den Bereichen Innenarchitektur und Landschaftsarchitektur können.

# Ausgangslage

Warum sich bei diesem Haus von 1978 ein Umbau lohnt.

Das Haus wurde 1978 im Stil des Brutalismus in Beton gefertigt. Das 35-jährige Gebäude ist nicht nur optisch veraltet, es weist auch Mängel in der Infrastruktur auf: Wegen der alten Fenstern ist das Haus schlecht isoliert. Ausserdem verfügt es über eine veraltete Haustechnik. Es ist kein Lift vorhanden, was auf langfristige Sicht hinsichtlich barrierefreien Wohnens im Alter wünschenswert wäre.

An der Fassade und im Innenraum sind diverse Betonelemente angebracht, die eher stilistisch sind, als dass sie eine tragende Funktion haben. Die Rundungen der Decke wirken erdrückend und nehmen unnötig Raum weg. Auch die runden, geschwenkten Stufen mitten im Raum wirken schwer und unpraktisch. Es fehlt ein einheitliches Konzept im Innenraum. Der Ausbau und die Materialisierung harmonieren nicht. Zudem gibt es wenige Fensterflä-

chen und somit wenig Licht, und zur Frontseite des Hauses ist eine unschöne Fensterbrüstung angebracht. Obwohl einiges verändert werden soll, lohnt sich ein Umbau. Bei einem Neubau hätte die Gebäudehöhe nicht beibehalten werden dürfen, weil aufgrund der Terrainveränderung der Bemessungspunkt heute tiefer liegt als früher. Das oberste Geschoss ginge verloren. Bei einem Umbau jedoch durfte die bereits bestehende Gebäudehöhe beibehalten werden.

Weitere Gründe für einen Umbau waren unter anderem die Unzufriedenheit der Bewohner über die Raumeinteilung und ihr Wunsch nach einer zeitgemässen sowie hochwertigeren Materialisierung. Das Haus punktet aber auch mit einigen Vorteilen: Es liegt an einer hervorragenden Lage mit Seeblick und verfügt über einen Wohnbereich mit Überhöhe.





# Lösungen

«Helle, elegante Farbtöne schaffen ein Gefühl von einem grösseren Raum.»

Das Wohnzimmergeschoss haben wir nivelliert, sodass keine der ursprünglichen Abstufungen mehr bestehen. Flächenmässig ist der Wohnraum nun um den neu erschlossenen Raum (das Esszimmer) grösser, wirkt grosszügiger und kann vor allem besser möbliert und genutzt werden. Bezüglich Materialisierung achteten wir darauf, dass die Farben, Stoffe, Möbel, Böden und Tapeten miteinander harmonieren. Wand und Decke sind weiss verputzt, während der Eichenparkettboden weiss geölt wurde. Es handelt sich dabei um 3-Schicht-Dielen. Bei der Wahl der Farben war uns wichtig, dass sie den Raum grösser erscheinen lassen. Helle, elegante Farbtöne geben ein Gefühl von einem grösseren Raum. Dieser Effekt wird noch verstärkt, weil wir alle Fensterbrüstungen entfernt hatten und dafür raumhohe Fenster einsetzten, die jetzt viel natürliches Licht hereinlassen. So wird auch die gute Lage des Hauses mit Seeblick besser genutzt. Blickfang ist das Cheminee, das wir mitten in den Raum platzierten. Dort war vor dem Umbau eine Wand, die sich durch den gesamten Raum zog. Dahinter befand sich einst das Schlafzimmer, das sich jetzt im Stockwerk darun-



ter befindet. Dieser Bereich wird neu als zusätzlicher Wohnraum zum Essen genutzt. Wir haben diese Wand entfernt und stattdessen nur eine Trennwand mit Cheminee eingebaut. Die Überhöhe des Raums, die bereits vor dem Umbau zu den Pluspunkten des Wohnzimmers zählte, wirkt nun ohne die runden Balken moderner und wird jetzt durch ein Einrichtungselement wirkungsvoll in Szene gesetzt: Die grosse wolkenförmige Leuchte scheint sanft über den Köpfen der Bewohner zu schweben und betont die imposante Raumhöhe von 4,20 Metern.



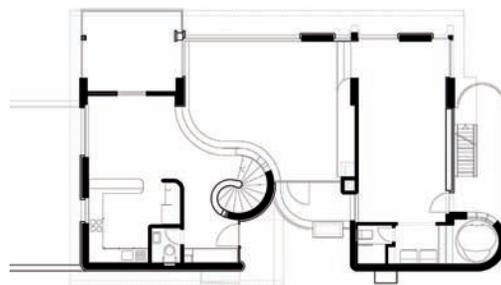
**Patric Simmen, Architekt und  
Gründer der Simmengroup**





## Double-Check – Holen Sie sich unverbindlich eine Zweitmeinung

Wir überprüfen Ihre Projektunterlagen wie zum Beispiel bestehende Grundrisse und schlagen Ihnen unverbindlich Verbesserungen am Projekt vor. Dank unserer Erfahrung im Bau von Immobilien führen wir Plan- und Kostenkontrollen kompetent durch und schlagen in den meisten Fällen Verbesserungen vor, die für Sie einen Mehrwert bringen. Gerne beraten wir Sie allumfänglich, sowohl in technischen oder baufachlichen als auch in rechtlichen Fragen.



Vorher



Nachher

Herzlichen Dank unseren Partnern für die ausgezeichnete Zusammenarbeit:

W. Rüegg AG (Fassadendämmung und Holzkleid)  
[www.ruegg-kaltbrunn.ch](http://www.ruegg-kaltbrunn.ch)  
 Total Real (Visualisierungen)  
[www.totalreal.ch](http://www.totalreal.ch)



**Thema in der nächsten Ausgabe:  
 Master/Ankleide/Bad**



Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme

Simmengroup Holding AG  
 Patric Simmen, [patric.simmen@simmengroup.ch](mailto:patric.simmen@simmengroup.ch)  
 Chaltenbodenstrasse 16, 8834 Schindellegi  
 T +41 44 728 90 20, F +41 44 728 90 21  
[www.simmengroup.ch](http://www.simmengroup.ch)

**simmengroup**  
 space for life