

invest@SG

Die LEADER-Sonderausgabe zum Immobilienstandort St. Gallen.

«Immobilien hoch im Kurs»

Asga-CEO Sergio Bortolin über
Kapitalinvestitionen in Krisenzeiten

Seite 10



Ab Seite 42

home

Sonderteil für schönes WOHNEN in der Ostschweiz

«In der Ostschweiz wird kräftig investiert»

Adeline Düing, Regionenleiterin Ostschweiz bei der
Valiant Bank über die Kreditnachfrage der Unternehmen

Seite 4

LEADER



bk
architektur gmbh



25-Jahr-Jubiläum

GESCHICHTE



TEAM



ARCHITEKTUR

Le Corbusier: ich glaube, dass jede Architektur, die sich an den Geist wendet, noch immer das Werk eines Einzelnen ist.

in sichere Werte

INVESTMENTS

INNENARCHITEKTUR

Lifestyle



viele gute

FREUNDSCHAFTEN

sind mit Kunden und
Unternehmern in den
25 Jahren entstanden.

was - wie - warum

MACHBARKEITSSTUDIEN



Denkmalpflege

ORTSBILD

must have

SMART-HOME-TECHNOLOGIE



UMWELT

natürliche, nachhaltige Baustoffe

nachher

UMBAU

www.bkarchitektur.ch/markt

Frau

KUNDENWÜNSCHE

Mann



KUNST AM BAU

Kooperation mit Künstlern



LUXUS

Relax

Inspiration



bk architektur gmbh, Kirchweg 3, Zuzwil, 071 944 30 90 — **BÜRO**



Impressum

Magazin LEADER
MetroComm AG
Bahnhofstrasse 8
Postfach 1235
9001 St. Gallen
Telefon 071 272 80 50
Fax 071 272 80 51
leader@metrocomm.ch
www.leaderdigital.ch

- Verleger:** Natal Schnetzer
- Chefredaktor:** Dr. Stephan Ziegler
 sziegler@metrocomm.ch
- Texte:** Tanja Millius
 Miriam Koc
 Stephan Ziegler
- Fotografie:** Marlies Thurnheer
- Herausgeberin, Redaktion und Verlag:** MetroComm AG
 Bahnhofstrasse 8
 9001 St. Gallen
 Tel. 071 272 80 50
 Fax 071 272 80 51
 www.leaderdigital.ch
 www.metrocomm.ch
 leader@metrocomm.ch
- Geschäftsleitung:** Natal Schnetzer
 nschnetzer@metrocomm.ch
- Verlags- und Anzeigenleitung:** Oliver Iten
 oiten@metrocomm.ch
- Marketingservice/ Aboverwaltung:** Fabienne Schnetzer
 info@metrocomm.ch
- Abopreis:** Fr. 60.– für 18 Ausgaben
- Erscheinung:** Der LEADER erscheint 9x jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni, August, September, Oktober, November/Dezember, zusätzlich 20 Special-Ausgaben
- Gestaltung/Satz:** Béatrice Lang
 blang@metrocomm.ch

LEADER ist ein beim Institut für geistiges Eigentum eingetragenes Markenzeichen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für unverlangt eingesandte Manuskripte übernimmt der Verlag keine Haftung.

ISSN 1660-2757

Versorgungslücken genau identifizieren

Im bevölkerungsreichsten Ostschweizer Kanton läuft auch der öffentliche Hochbau weiterhin rund. So wird etwa in Altstätten das Regionalgefängnis für 83 Millionen Franken erweitert, während an der Hochschule St. Gallen ein neues Learning-Center für 60 Millionen entsteht. Der 50-Millionen-Neubau der Kanti Sargans hingegen ist wegen einer querulatorischen Einsprache immer noch hängig.

Räumliche Wachstumstreiber waren 2019 neben der Stadt St. Gallen die boomende Region Wil (+63,2 %) sowie das weiterhin starke Rheintal (+22,1 %). Während gesamtkantonal die wichtigen Wohnbaueingaben insgesamt um 2,1 % zulegten (MFH +3,9 %; EFH -3,1 %), sank der volumemässig eher unbedeutende Industriebau um 4,6 %. Vom letztjährigen absoluten Tiefpunkt erholte sich der Bürobau wieder auf ein langjähriges Durchschnittsvolumen.

Angesichts der hohen Konkurrenz unter den Anbietern empfiehlt es sich aus Investorensicht, spezifische Versorgungslücken künftig noch genauer zu identifizieren. Wie dies am besten gelingt und wie das hiesige Immobilienunternehmen handhaben, erfahren Sie in diesem invest@SG.

Und hinten in der vorliegenden LEADER-Sonderausgabe finden Sie im Sonderteil HOME (ab Seite 42) Anregungen zu schöner Wohnen in der Ostschweiz: Einzutauchen in die Welt des Wohnens öffnet die Sinne, hinterfragt Gewohntes und führt uns zurück zu uns selbst. Schliesslich geht es um die Gestaltung jenes Ortes, der uns abschalten lässt und inspirieren soll: das Zuhause. Wobei es «das Zuhause» nicht gibt – so unterschiedlich wir alle sind, so vielfältig kann man sich einnisten. Und das scheint derzeit das Wichtigste: Individualität ist Trumpf. Moden waren gestern. Jeder nach seinem Gusto.

Die entscheidende Frage dabei ist nicht beige oder lindgrün, nicht Holz oder Glas und auch nicht rund oder eckig, sondern: Was brauche ich wirklich? Auch auf diese Frage will HOME Antworten geben.

Stephan Ziegler, Dr. phil. I
 Chefredaktor

In der Ostschweiz wird kräftig investiert

Der Schweizer Immobilienmarkt hat die Coronakrise bisher relativ unbeschadet überstanden. Dies geht aus dem jüngsten «SWX IAZI Private Real Estate Price Index» des Beratungsunternehmens IAZI hervor. Gemäss der Konjunkturforschungsstelle KOF entwickelt sich das Bauhauptgewerbe positiv: Der Hochbau konnte sich stabilisieren, der Industriebau legte sogar zu. Im Gespräch erklärt Adeline Düing, Regionenleiterin Ostschweiz Privat- und Geschäftskunden bei der Valiant Bank, wie gross die Nachfrage nach Krediten bei Unternehmen und von institutionellen Anlegern ist und welche Kriterien für die Kreditvergabe entscheidend sind.

Adeline Düing, das Bauhauptgewerbe konnte sich im 2. Quartal gut behaupten, die Bausumme für geplante Hochbauprojekte hat sich gegenüber dem 1. Quartal laut KOF um 2,9 Prozent erhöht. Was stellen Sie hier in Bezug auf grössere Investitionen von Unternehmen in der Ostschweiz fest im Vergleich zu anderen Regionen in der Schweiz?

In der Ostschweiz beobachte ich eine ähnliche Entwicklung wie in der restlichen Schweiz: Es wird kräftig gebaut. Die Corona-Krise hat zwar eine Verunsicherung ausgelöst, die Zahl der Baugesuche ist aber in der Ostschweiz nach wie vor hoch.

«Mehrfamilienhäuser stellen nach wie vor eine beliebte Anlage dar.»

Welches sind die Topregionen im Kanton St.Gallen?

Eine intensive Bautätigkeit stellen wir insbesondere im Rheintal fest. Aber auch in städtischen Gebieten rund um St.Gallen ist die Bautätigkeit ungebremsst. Der Kanton St.Gallen hat im Vergleich zu anderen Regionen wie dem Grossraum Zürich oder der Genferseeregion Nachholbedarf.

Inwiefern?

Im Kanton St.Gallen gibt es nach wie vor Flächen an attraktiven Lagen, auf denen sich die Bautätigkeit entfalten kann. Das zieht Investoren an, obwohl die Infrastruktur im Vergleich zu den Grossräumen Zürich und Genf weniger stark ausgebaut ist.

Befürchtungen, dass Immobilieninvestoren infolge des Lockdowns im Frühjahr zurückhaltender sein könnten bei Bauvorhaben, scheinen sich also bisher nicht bestätigt zu haben. Was stellen Sie hier in Bezug auf die Finanzierung von grösseren Investitionen bei Unternehmen in der Ostschweiz fest?

Auch in der Ostschweiz wird kräftig investiert. Die Massnahmen des Bundes für Unternehmen sowie die Geldpolitik der Schweizerischen Nationalbank unterstützen die Entwicklung. Es ist viel Kapital vorhanden, das in grössere Bauvorhaben investiert wird.

Der Industriebau hat laut KOF im zweiten Quartal sogar zugelegt. Gibt es hier auch in der Ostschweiz mehr Kreditgesuchen für Unternehmensinvestitionen?

Unternehmen rüsten sich für die Zeit nach Corona und wollen ihre Baupläne in die Tat umsetzen. Dies drückt sich in der Zunahme von Kreditgesuchen aus. Neben Industriebauten werden auch zahlreiche öffentliche Gebäude und Mehrfamilienhäuser geplant und realisiert. Bei grösseren Projekten engagieren sich zudem nicht nur institutionelle Anleger, sondern vermehrt auch Private.

Wie sieht es bei Renditeobjekten wie Mehrfamilienhäusern aus – sind sie nach wie vor ein beliebtes Anlagevehikel?

Der Markt für Renditeobjekte ist in der Corona-Krise generell unter Druck geraten. Dies betrifft aber in erster Linie Geschäftshäuser. Weniger betroffen sind Mehrfamilienhäuser, die nach wie vor eine beliebte Anlage darstellen.

Adeline Düing, Regionenleiterin Ostschweiz Geschäfts-
und Privatkunden bei der Valiant Bank:

Viel Kapital vorhanden.





Welche Branchen investieren hier aktuell vor allem und sind neue «Player» dazu gekommen, weil es derzeit nicht viele Anlagemöglichkeiten gibt?

Ja, es sind zusätzliche Player dazu gekommen. Es sind neue Geschäftsmodelle entstanden, bei denen man sich schon mit einem kleinen Betrag an Immobilienprojekten beteiligen kann. Nach wie vor sind Versicherungen und Pensionskassen sehr aktiv bei Investitionen in Bauvorhaben. Auch stelle ich fest, dass Generalunternehmen vermehrt als Akteure auf dem Markt auftreten.

Die Hypothekarzinsen bewegen sich nach einem Anstieg im ersten Quartal wieder Richtung ihres Rekordtiefs. Ist dies mit ein

Grund, dass die Bautätigkeit nun wieder angezogen hat?

Die tiefen Zinsen regen die Bautätigkeit an und beleben den Immobilienmarkt. Auch die Lockerungen nach dem Lockdown haben dazu geführt, dass die Bautätigkeit wieder zugenommen hat. Der Immobilienmarkt erweist sich in der Corona-Zeit bisher als krisenresistent.

Was sind die Hauptkriterien, die erfüllt sein müssen, damit Valiant eine grössere Investition von Unternehmen mitfinanziert?

Wir berücksichtigen für die Beurteilung immer die gesamte Situation. Ein Unternehmen muss finanziell auf soliden Beinen

stehen. Zudem ist für uns entscheidend, an welchem Standort gebaut wird, welche Risiken und Renditeaussichten bestehen.

Und wie sieht das Verhältnis zwischen privaten und institutionellen Anlegern bei Ihnen aus?

Bei den Ausleihungen machen private Retailkunden rund 60 Prozent der Kreditnehmenden aus. Betrachtet man das Volumen, sieht es anders aus – wobei der Löwenanteil hier bei Unternehmen und vermögenden Privatkunden liegt.

«Der Immobilienmarkt erweist sich in der Coronazeit bisher als krisenresistent.»

Wurden die Kriterien für die Kreditvergabe für Geschäftskunden wegen der Corona-Krise eigentlich verschärft?

Nein, wir haben unsere Richtlinien nicht verändert. Klar ist, dass sich Valiant angesichts der Corona-Krise als robuster, krisenresistenter Finanzdienstleister erweist. Wir gehen vorsichtig mit Risiken um und verfügen über ein qualitativ hochstehendes Kreditportfolio.

Interview: Tanja Millius, Bilder: Marlies Thurnheer

Anzeige

GEMAG

GEMAG Gebrüder Müller AG
Rorschacherstrasse 150
Postfach 45
9006 St. Gallen

T. +41 71 220 20 94
www.gemag-immobilien.ch



Hälg Group



Perfekt kombiniert

«Ein Ort für kreatives Gestalten»

«Um dieses Potenzial sichtbar
zu machen und zu zeigen,
dass die Region vielfältig und
lebendig ist, wollen wir etwas
fun.»

➔ haelg.ch/lattich

Hälg Group
Planung • Realisierung • Service
Facility Management

haelg.ch



Besuchen Sie unsere
Ausstellung mit
über 400m² in Au.

Lassen Sie sich von unseren Produktwelten inspirieren

Unsere innovativen Sonnen- und Wetterschutzlösungen
verwandeln Ihre Terrasse in ein ganzjähriges Wohnzimmer.

T 071 744 24 51 • 9434 Au • 9016 St. Gallen • 9487 Gamprin



www.beerlistoren.com





Die Leven Property AG entwickelt Wohnträume für mehr Lebensqualität und achtet sorgsam auf ihre ökologische, kulturelle und gesellschaftliche Verantwortung.

Unsere Kunden erleben unsere Kompetenz und Leidenschaft zum Wohnbau.

Das kleine, schlagkräftige Team garantiert kurze Wege und durchdachte Entscheide und somit bestmögliche persönliche Betreuung.

levenproperty

Scheffelstrasse 1
9000 St. Gallen
☎ +41 71 250 05 40
leven-property.ch





Asga-CEO Sergio Bortolin:

Keine Trendwende in Sicht.

Immobilien immer noch hoch im Kurs

Die Asga Pensionskasse Genossenschaft – gegründet 1962 – mit Hauptsitz in St.Gallen und einer Bilanzsumme von 20,1 Milliarden Franken per 30.6.2020 ist die grösste private Pensionskasse der Ostschweiz. Im Gespräch skizziert CEO Sergio Bortolin, nach welchen Kriterien die Asga das Kapital ihrer Mitglieder investiert – auch in schwierigen Zeiten.

Sergio Bortolin, die Asga verwaltet das Kapital von 14424 Mitgliedfirmen mit 142854 Versicherten und Rentenbezüger. Ihr Auftrag ist die treuhänderische Verwaltung nach den gesetzlichen Vorlagen mit Fokus auf Sicherheit und Gewinn. Wie geht das zusammen?

Dass das Altersguthaben bei uns sicher ist, wird zu Recht vorausgesetzt. Das ist schliesslich unser Kernauftrag: das Vorsorgevermögen unserer Versicherten sorgfältig zu verwalten und sicher zu bewahren. Das Geld gewinnbringend anzulegen und so auch sichere Renten in Zukunft zu garantieren, ist die grosse Herausforderung! Je höher die möglichen Gewinne, desto grösser sind na-



als auch den Aufbau von finanziellen Reserven für die Abfederung der Schwankungen an den Kapitalmärkten beinhaltet, konsequent umgesetzt. Das Anlagejahr 2019 war sehr erfolgreich; in den meisten Anlagekategorien verzeichneten wir deutlich positive Anlageresultate. Dieses Resultat konnten wir nutzen, um die Reserven zu stärken, und entsprechend hat sich der Deckungsgrad erhöht. Die langfristigen Herausforderungen an eine Pensionskasse und die Risiken sind jedoch weiterhin hoch, weshalb wir überzeugt sind, dass genügend Reserven auch zukünftig ein wichtiger Erfolgsfaktor sind.

«Die Pensionskassen haben zu einer Überteuering des Transaktionsmarktes einen nicht unwesentlichen Teil beigetragen.»

Und wie wird das Jahr 2020?

Äusserst herausfordernd! Bis Ende März 2020 mussten wir aufgrund der Coronakrise wie alle Investoren auf dem Anlageportfolio schnelle und deutliche Wertanpassungen hinnehmen, wobei der Deckungsgrad nie unter 105 % fiel. Dank der konsequenten Ausrichtung des Anlageportfolios auf die Strategiezielgewichte haben wir im Verlauf des Monats März Aktienpositionen aufgebaut und somit von der deutlichen Erholung in den Folgemonaten profitiert. Bei Ende Juli 2020 bewegt sich die Gesamtperformance seit Jahresbeginn mittlerweile wieder um den Nullpunkt. Die Unsicherheiten über die weitere Entwicklung der Covid-19 Pandemie und deren Auswirkungen auf die Volkswirtschaften sowie auf die Anlagemärkte sind weiterhin sehr gross. Entsprechend rechnen wir mit erhöhten Schwankungen an den Anlagemärkten. Umso wichtiger scheint es uns, an der Philosophie der disziplinierten Umsetzung festzuhalten und eine konservative Reservepolitik zu verfolgen.

Womit lässt sich heute noch am ehesten Geld verdienen?

Aufgrund unserer Versichertenstruktur und der gewählten Anlagephilosophie liegt der Fokus bei uns auf einem langfristigen An-

lagehorizont, mindestens acht Jahre. Für diesen Zeitraum legen wir eine optimale Strategie fest und versuchen, diese effizient und diszipliniert umzusetzen. Wir gehen bei den Kredit-, Aktien-, Immobilien- und Infrastrukturanlagen langfristig nach wie vor von positiven Renditen aus, wobei die Erwartungen nominal doch deutlich unter dem historischen Durchschnitt liegen. Bei den Obligationenanlagen mit begrenztem Kreditrisiko wird es schwieriger sein, positive Resultate zu erzielen. Diese haben jedoch nach wie vor eine höhere Renditeerwartung als die Liquidität, wo die Situation mit Negativzinsen am ausgeprägtesten ist. Zudem ist eine Pensionskasse nicht unbegrenzt risikofähig, entsprechend wird ein Stabilisator im Portfolio benötigt. Es ist auch nicht klar, wo eine mögliche Untergrenze für die negativen Renditen bei den Obligationenanlagen besteht, weshalb unseres Erachtens auf Obligationenanlagen nicht vollständig verzichtet werden kann.

Wie wählen Sie Ihre Investitionen aus, welche Anlagerichtlinien greifen bei Aktien?

Bei den kotierten Aktien investieren wir sowohl in Schweizer Titel als auch im Ausland. Die Umsetzung erfolgt schwergewichtig mittels passiven Strategien, wobei selektiv auch aktive Ansätze zur Anwendung gelangen. Die passiven Strategien bilden einen breit diversifizierten, repräsentativen Index so kostengünstig wie möglich nach. Die aktiven Ansätze wählen die Positionen anhand z. B. attraktiven Bewertungen aus, wobei wir systematische Ansätze bevorzugen. Neben den kotierten Aktien sehen unsere Anlagerichtlinien auch Investitionen in Private-Equity-Anlagen vor. Diese werden mittels kollektiven Anlagen und mit spezialisierten Vermögensverwaltern umgesetzt.

Und bei Immobilien?

Unsere Anlagerichtlinien bezüglich Immobilienanlagen ermöglichen Investitionen sowohl in der Schweiz als auch im Ausland. Im Ausland setzen wir einen konservativen Ansatz in den entwickelten Regionen von Europa, Nordamerika und Asien um, wobei die Investitionen breit diversifiziert sind. Zugelassen sind kollektive Anlagen, die sowohl in Geschäfts- als auch Wohnliegenschaften investieren. Aufgrund der Überzeugung, dass für die Auswahl und das

türlich die Risiken. Hier beginnt die Kunst des klugen Anlegens und die Optimierung des Portfolios. Dabei wird die Diversifizierung des Vermögens laufend den Entwicklungen des Marktes angepasst. Unser Grundsatz: Sicherheit steht immer an erster Stelle.

Die Asga hat einen Deckungsgrad von 111,6%, während der Durchschnitt der privatrechtlichen Pensionskassen gemäss Pensionskassen-Monitor bei 109,6 % lag. Was machen Sie besser als andere?

Der Deckungsgrad ist ein Indikator für die finanziellen Reserven einer Pensionskasse. In den letzten Jahren haben wir unsere Strategie, die sowohl eine attraktive Verzinsung



Wir sind in allen Baufragen für Sie da!



- Projektentwicklungen: Ein- und Mehrfamilienhäuser / Gewerbebauten
- Umbauten und Anbauten: Sanierungen jeder Art
- Umfunktionieren von Räumen im Bestand wie Wohnräume / Küchen / Bäder etc.
- Energiekonzepte + Optimierung des Energiehaushaltes
- Brandschutzplanung VKF
- Immobilien: An- und Verkauf / Bewertungen

Kontaktieren Sie uns, es lohnt sich für Ihr Bauvorhaben optimale Lösungen zu eruieren mit einem kompetenten Partner an Ihrer Seite. Unsere langjährige Erfahrung unterstützt Ihr Bauvorhaben.



ARCHITEKTUR

Simonstrasse 5, 9016 St.Gallen, T. +41 71 250 13 75, www.archform.ch

archform + partner gmbh

CLEVERSCHWINGLICHE ENERGIE GESUCHT?

Als **Contracting-Partner** finanzieren,
realisieren und betreiben wir
Ihre **Heizungs- oder Solaranlage**
in grösseren Bauten.

Jetzt
**unverbindliche
Beratung**
vereinbaren!
0800 071 081



Alles, was Sie über Energiecontracting wissen müssen:
www.saentisenergie.ch/contracting

 **SANTISENERGIE°**



Management von Liegenschaften lokales Wissen sehr bedeutend ist, investieren wir im Ausland nicht direkt in Liegenschaften. Bei Immobilien Schweiz stellt unser intern verwaltetes Direktanlageportfolio hingegen der Hauptteil der Anlagen dar. Die Strategie gründet hier auf einem aktiven Management des Bestands, wobei gezielte Zu- aber auch Verkäufe helfen, das Portfolio laufend zu optimieren.

Und werden bei Investitionen auch irgendwelche Nachhaltigkeitskriterien beachtet, oder zählt alleine die Rendite?

Als Genossenschaft sind wir uns der Verantwortung als Investor mit einem hohen Anlagevolumen bewusst. Deshalb haben wir im April eine Politik zur Berücksichtigung der Nachhaltigkeit in den Kapitalanlagen eingeführt. Wir berücksichtigen systematisch ESG-Kriterien in unseren Kapitalanlagen. Ausserdem sind wir Mitglied beim Schweizer Verein für verantwortungsbewusste Kapitalanlagen.

Immobilieninvestments sind der grosse Trend, nicht nur bei Pensionskassen. Steuern wir dank überhöhter Nachfrage auf eine Blase zu?

Direkte Anlagen in Schweizer Immobilien sind seit über einer Dekade bei den verschiedensten Anlegern hoch im Kurs. In diesem Zeitraum sind aufgrund der hohen Nachfrage die Immobilienpreise stark befeuert worden und haben im Gegenzug die Renditeerwartungen für die Investoren gesenkt – speziell im risikoärmeren Core- und Core+-Segment. Im aktuellen Zinsumfeld ist keine Trendumkehr in Sicht. Die Pensionskassen haben zu einer eigentlichen Übertreibung des Transaktionsmarktes, u. a. vor dem Hintergrund des Aufbaus dieser Anlageklasse, einen nicht unwesentlichen Teil beigetragen. Im Sektor der institutionellen Investoren kann jedoch nicht direkt von einer Blase gespro-

chen werden, höchsten von einem Wertzerfall der Buchwerte z. B. bei sich drehendem Zinsumfeld. Von einer Blase wird primär im Eigenheimmarkt gesprochen, bei welchem Finanzierungsengpässe bei hohen resp. aktuell steigenden Eigenheimpreisen in Kombination mit sinkendem Einkommen – auch aufgrund der Coronapandemie – entstehen können.

«Längst nicht alle Mietwohnungen lassen sich mir nichts, dir nichts vermieten.»

Investiert die Asga «nur» in Bauprojekte, oder figuriert sie auch selbst als Bauherrin?

Die Asga nimmt immer die Rolle der Bauherrin und somit auch der Bestellerin eines Projektes ein. Dabei werden Projekte in den verschiedensten Entwicklungsstadien erworben. Je früher im Prozess, z. B. auf Stufe Vorprojekt, desto höher die Mitsprachemöglichkeiten in der Entwicklungsphase, jedoch aber auch das Risiko bei Verzögerungen, z. B. im Bewilligungsprozess. Bis anhin wurden Neubauprojekte ausschliesslich im Totalunternehmer-Modell erstellt. Mit unserem Projekt «Baumweissling» in Chur wird erstmals ein Wohnbauprojekt im Generalplaner-Modell unter der Leitung unseres Wettbewerbspartners Bollhalder Eberle Architektur St.Gallen realisiert.

Heute geht es bei Investitionsbauten meist nur noch um die optimale Rendite. Das hat zur Folge, dass oft nicht mehr «schön» gebaut wird wie etwa vor einem Jahrhundert. Welchen Einfluss kann eine PK ausüben?

Wie es schon der Grieche Thukydides for-

mulierte hat, liegt Schönheit im Auge des Betrachters. Aber es ist schon so, dass Renditeüberlegungen die Architektur beeinflussen – sie ist unumstritten eine zentrale Kenngrösse in jedem Projekt. Aber wir versuchen, bei Bauprojekten unsere Mitsprachemöglichkeiten zu nutzen. Denn längst nicht alle Mietwohnungen, speziell in nachfrageschwächeren Regionen, lassen sich mir nichts, dir nichts vermieten. Hier sind immer mehr auch Alleinstellungsmerkmale gefragt, unter welche auch architektonische, materialtechnische wie auch Nachhaltigkeits-Kriterien fallen. Eine architektonisch ansprechende Entwicklung ist uns zum Beispiel mit unserem Projekt auf dem Reismühle-Areal in Winterthur gelungen.

Text: Stephan Ziegler Bilder: Marlies Thurnheer

Die Vermögensallokation der Asga per 30.06.2020:

Liquidität	3.05
Zins	22.22
Obligationen CHF	22.22
Kredit	12.10
Unternehmensanleihen FW	8.28
Senior Secured Loans	3.82
Aktien	34.54
Aktien Schweiz	10.23
Aktien Ausland	21.19
Private Equity	3.12
Immobilien	21.41
Immobilien Schweiz	14.1
Immobilien Ausland	7.31
Real Assets	3.81
Infrastruktur	3.47
Timber & Agriculture	0.34
Drawdown Management Portfolio	2.87

Nachhaltige Lösungen für Generationen

Mehr Platz auf gleichem Raum. Wenn sich Anforderungen an den Raumbedarf oder die Lebenssituation ändern, ist ein Umbau / Anbau Ihres Hauses oft die ideale Lösung um das Eigenheim den Bedürfnissen anzupassen.

Nach dem Umbau: ein modernes Mehrgenerationenhaus im Holzsystembau.



So wie in diesem Fall, wo für die ältere Generation das bestehende Einfamilienhaus einfach zu gross geworden ist. Die grosszügige Parzelle erlaubte es jedoch, das Haus zu erweitern, um so für die junge Generation zusätzlichen Platz zu schaffen. Schöb AG durfte einmal mehr ein wunderschönes Doppelfamilienhaus realisieren, von der Architektur bis zur letzten Leiste.

Solide Basis mit zusätzlicher Fläche

Während die ältere Generation eine sanfte Renovation ihrer Räumlichkeiten im Erdgeschoss anstrebte, wünschte sich die junge Generation einen modernen Bau mit klaren Formen. Durch den Einbau von neuen Fenstern in der bewohnten Wohnung sowie der Sanierung der Fassade inkl. Dämmung wurde dem Wunsch der Eltern Rechnung



Facts

Projekt: Mehrgenerationenhaus

Einheiten: EG: 1 x 5½ Zi.-Whg. (NGF 123 m²), OG + Attika: 1 x 7½ Zi.-Whg. (NGF 213 m²)

Energieversorgung: KVA

Bauzeit: 210 Tage vom Spatenstich bis zur Hausübergabe.

Unsere Leistungen in diesem Projekt:

Architektur, Baumanagement, Holzsystembau, Fassade und Schreinerei.

getragen. Um die Grundfläche des Hauses zu vergrössern, entschieden sich die Bauherren ein zusätzliches Garagenteil anzubauen, der Platz für drei Autos und einen grosszügigen Fahrradkeller bietet. Das bestehende Einfamilienhaus wurde bis auf die Wohnungsdecke der Eltern im Erdgeschoss abgerissen und war somit während der gesamten Bauphase durchgehend bewohnt. Da den Eltern praktisch das Dach über dem Kopf abgerissen wurde, war eine schnelle Montage des Holzsystembaus ein wichtiger Aspekt in der gesamten Planung. Und so hat das «Haus» innert drei Tagen wieder zwei Stockwerke mehr und ein neues Dach über dem Kopf. Apropos Dach – eine Terrasse mit 70 m² Aussenbereich, verbunden mit einer traumhaften Aussicht, darf das junge Paar sein Eigen nennen, und dies auch noch ganz ohne Rasenmäher und Gartenarbeit. Diese grosszügige Attikawohnung erschliesst sich über ein neues Treppenhaus.

sämtliche Stockwerke Dämmwerte wie bei einem ökologischen Neubau in Holzsystembau erreicht. Die stylische Eternitfassade beweist, dass nachhaltige Funktionssicherheit und grenzenlose Gestaltungsvielfalt verschiedener Formen und Farben sich gegenseitig nicht ausschliessen. Zusätzlich leistet die Bauherrschaft einen wertvollen Beitrag zur Verdichtung von bestehenden Wohngebieten.

Schöb AG – alles aus einer Hand

Haben auch Sie ein Bauprojekt, welches Sie in Angriff nehmen möchten? Ein Neubau, Anbau, Umbau, eine Aufstockung oder ein Innenausbau? Egal ob Ein- oder Mehrfamilienhaus, Gewerbebau oder gar ein Hotel, unsere Architekten beraten Sie gerne vom ersten Moment an. Gerne besichtigen wir auch unverbindlich Ihr bestehendes Projekt oder Ihre Baulandparzelle.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

Das bestehende Gebäude war während der gesamten Bauphase bewohnt.



Vom blossen Auge nicht zu erkennen

Natürlich soll ein modernisiertes Gebäude nicht nur optisch und räumlich up to date sein, sondern auch von den energetischen Gesichtspunkten her überzeugen. Daher wird dieses Gebäude durch die Fernwärme der KVA mit Raumwärme und Warmwasser versorgt. Der sanierte Fassadenteil des Gebäudes wurde optisch der neuen Aufstockung angepasst. Dadurch werden über

Schöb AG

Haagerstrasse 80
9473 Gams
Tel. 081 750 39 50
www.schoeb-ag.ch
info@schoeb-ag.ch



A portrait of Patric Müller, a man with dark hair and glasses, wearing a dark green blazer over a light pink shirt and tan trousers. He is leaning against a rough stone wall on a city street. In the background, a tall, modern building with a glass facade is visible, along with some greenery and a clear blue sky.

Patric Müller, Mitinhaber GEMAG Gebrüder Müller AG:

Mietzins als wichtigstes Kriterium.

Lage, Lage, Lage!

Die GEMAG Gebrüder Müller AG aus St.Gallen wurde 2010 von Patric und Jérôme Müller gegründet. Zu den Leistungen des Immobiliendienstleistungsunternehmens gehören Vermarkten, Verwalten und Beraten. Im Interview spricht Patric Müller darüber, was für ihn einen guten Standort ausmacht, über aktuelle Investitionsmöglichkeiten und Nachhaltigkeit in der Immobilienbranche.

Patric Müller, wie beurteilen Sie den Kanton St.Gallen als Immobilienstandort generell?

Es gibt verschiedene Blickpunkte: Der Immobilieninvestor hat in der Region Ostschweiz die Möglichkeit, an Objekte zu vernünftigen Preisen zu gelangen. Investoren aus der ganzen Schweiz haben dies erkannt und investieren in St.Galler Objekte. Andererseits hat man mit einer höheren Leerstandsquote als z. B. in Zürich zu kämpfen.

«Solange die Zinsen auf rekordtiefem Niveau bleiben, wird weiterhin am Markt vorbeigebaut.»

Und wo sehen Sie Nachteile gegenüber anderen Regionen in der Ostschweiz?

Die Ostschweiz ist nach wie vor eine strukturschwache Region. Dies schlägt sich nicht nur beim Arbeitsmarkt und beim Konsum, sondern auch bei den Mietpreisen nieder. Somit ist diese Schwäche gleichzeitig auch eine Chance; denn in St.Gallen wohnt man im gesamtschweizerischen Vergleich sehr günstig.

Investiert die GEMAG auch eigenes Geld in Projekte, investieren Sie auch für Dritte oder beschränken Sie sich auf Vermarkten, Bewirtschaften und Beraten?

Das Investieren für Dritte überlassen wir den Banken. Wenn ein interessantes Projekt an uns herangetragen wird, beteiligen wir uns in der Regel finanziell und gleichzeitig auch

an der Realisierung und dem Verkauf. Über die Müller Fischer AG, an der wir zur Hälfte beteiligt sind, realisieren wir auch eigene Projekte, vorwiegend im Bereich Altbau. Die Objekte bleiben nicht in unserem Bestand, sondern werden verkauft. Wir haben denn auch in unserem Bestand nur ein paar wenige eigene «Liebhaberobjekte».

Die Müller Fischer AG saniert in St.Gallen und Mörschwil derzeit grössere Liegenschaften. Nach welchen Kriterien wählen Sie die Objekte aus?

Das Immobilien-Einmaleins besagt: Der wichtigste Faktor ist die Lage, dicht gefolgt von der Bausubstanz. Auch wir handeln nach diesem Grundsatz.

2018 ersteigerte die Müller Fischer AG die Jugendstilvilla des Vereins für soziale Nothilfe in St.Gallen: Was machte die Villa für die GEMAG interessant?

Dieses Objekt ist ein gutes Beispiel um aufzuzeigen, wie wichtig Lage und Bausubstanz sind. Hier kommt eine weitere Komponente hinzu: der Mieter. Interessant war, dass es dazumal noch ungewiss war, wie das zukünftige Mietverhältnis aussehen wird, da der Vertrag im Sommer 2020 ausgelaufen wäre. Das finanzielle Potenzial war die Aushandlung des neuen Mietvertrages mit dem Kanton. Der Bau kann nicht verändert oder optimiert werden; das Potenzial auf dieser Seite war also nicht vorhanden. Trotzdem haben wir zugeschlagen; dieses Haus hat unsere St.Galler Herzen höherschlagen lassen.

Gibt es genügend attraktive Investitionsobjekte im Kanton St.Gallen oder ist es zunehmend schwierig, geeignete Objekte für Kunden zu finden, die auf der

SECURITY SYSTEM

Eigenmann GmbH



www.ihre-sicherheit.ch

**Für ihre-sicherheit
unterwegs in der
Region Thurgau und
an den folgenden
Standorten zuhause.**

Erlen, Holderstrasse 1
Weinfelden, Walkerstrasse 101
(Neueröffnung ab 3. Okt. 2020)

Die schönsten Stunden
erleben Sie an einem Ort,
an dem alles stimmt.
Mit Formen, die einfach
und klar sind.



Die Küche AG
Austr. 49
9490 Vaduz

T: +423 230 15 15
F: +423 230 15 14

info@diekueche.li
www.diekueche.li

bulthaup
Vaduz



**SANITAS
TROESCH**

Ein neuer Stil fürs Bad



Sanitas Troesch AG, Simonstrasse 5, 9016 St. Gallen, Telefon: 071 282 55 55 www.sanitastroesch.ch



Suche nach einem gewinnbringenden Renditeobjekt sind?

Wie in vielen Branchen hat das Internet auch in den Immobilienmarkt Licht gebracht. Durch diese Transparenz weiss man heute genau, welchen Wert ein Haus am Markt bringt. Hinzu kommt, dass viele institutionelle Anleger wie Pensionskassen oder Anlagengestiftungen in St.Gallen zu sehr hohen Preisen investieren. Ebenfalls befinden wir uns in einem historisch tiefen Zinsumfeld, das die Immobilienpreise zusätzlich beflügelt. Dies macht es nicht gerade einfacher, an gute Objekte zu gelangen. Mit der richtigen Struktur, guten Kontakten sowie einer schnellen Abwicklung ist es für Profis jedoch noch immer möglich, an preiswerte und gute Objekte zu gelangen.

«Je grösser das Netzwerk eines Maklers, desto höher ist der Verkaufspreis eines Objektes.»

Wie hoch wird die reine Rendite bei einem Umbauprojekt gewichtet und wie wichtig sind Kriterien wie Ästhetik und Nachhaltigkeit?

Das wichtigste Kriterium ist der Mietzins nach einer Sanierung. Dieser rechtfertigt das Volumen geplanter Investitionen. Ästhetik und Nachhaltigkeit sind aber nicht weniger wichtig!

Welche Art Immobilien sind Ihrer Meinung nach längerfristig attraktiv?

Bezahlbares Wohnen an bevorzugten Lagen. Gewerbeflächen werden nicht zuletzt wegen der Corona-Krise immer weniger nachgefragt. Dies ist auch der Grund, weshalb man für die Finanzierung von Gewerbeobjekten zurzeit mehr Eigenmittel aufbringen muss.

Der Bauboom hält trotz Corona weiter an; es entstehen überall neue Überbauungen. Wird das so weitergehen?

Solange die Aktienmärkte volatil und die Zinsen auf rekordtiefem Niveau bleiben, wird weiterhin am Markt vorbeigebaut. Diese Wohnungen werden nicht für nachgefragtes Wohnen, sondern wegen des Anlagedrucks vieler institutioneller Anleger gebaut.

Der «Kampf um Kunden» auch im Immobilienstandort St.Gallen ist hart, Immobilienunternehmen gibt's fast wie Sand am Meer. Wie soll sich ein potenzieller Kunde seinen Partner auswählen?

Ein hilfreicher Parameter für die Wahl des Immobilienpartners sind seine Referenzobjekte. Grundsätzlich kann man sagen: Je grösser das Netzwerk eines Maklers, desto höher ist der Verkaufspreis eines Objektes.

Immobilieninvestments sind der grosse Trend, auch bei Pensionskassen. Wie nachhaltig sehen Sie diesen Trend, steuern wir dank überhöhter Nachfrage nicht auf eine Blase zu?

Eine Immobilienblase ist möglich, doch solange wir keine alternativen Investitionsmöglichkeiten haben und die Zinsen tief bleiben, gibt es keine Ausweichmöglichkeiten.

Was sind die Bau-Trends der Zukunft?

Verdichtet, ökologisch und smart.

In welchen Bereichen sieht die GEMAG AG derzeit das grösste Potenzial für Investitionsmöglichkeiten?

Liegenschaften mit Potenzial an bevorzugten Lagen.

Zum Schluss: Was ist ein Projekt der Zukunft, dass Sie gerne verwirklichen würden?

Einen Leuchtturm für die Stadt St.Gallen bauen.

Text: Tanja Millius Bilder: Marlies Thurnheer

Investieren



Neu See Land, Rorschacherberg

www.neuseeland-rorschacherberg.ch

Exklusive Eigentumswohnungen am Bodensee

Direkt am Bodensee entstehen 34 exklusive Eigentumswohnungen. Der moderne und edle Ausbaustandard sowie die grosszügigen Terrassen sind nur wenige von vielen Vorzügen.

3.5-Zimmer Wohnungen ab	CHF	840'000
4.5-Zimmer Wohnungen ab	CHF	955'000
6.0-Zimmer Penthouse ab	CHF	2'825'000



Eschlen, Rorschacherberg

www.eschlen-rorschacherberg.ch

Attraktive Ein- und Doppel Einfamilienhäuser

An familienfreundlicher Lage in der Gemeinde Rorschacherberg entstehen 2 attraktive Einfamilienhäuser und 3 Doppel Einfamilienhäuser. Der Blick ins Grüne, ein moderner Ausbaustandard sind nur einige der vielen Highlights dieser Überbauung.

5.5-Zi. Einfamilienhaus ab	CHF	1'135'000
5.5-Zi. Doppel Einfamilienhaus ab	CHF	985'000



Am Giessen, Andwil TG

www.am-giessen-andwil.ch

Attraktive Ein- und Doppel Einfamilienhäuser

An familienfreundlicher Wohnlage entstehen vier Einfamilienhäuser, vier Doppel Einfamilienhäuser sowie zwei Reiheneinfamilienhäuser. Gestalten Sie mit unserer Unterstützung Ihr neues Traumhaus. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

5.5-Zi. Einfamilienhaus ab	CHF	1'045'000
5.5-Zi. Doppel Einfamilienhaus ab	CHF	860'000
5.5-Zi. Reiheneinfamilienhaus ab	CHF	825'000

Beratung und Verkauf

THOMA 

IMMOBILIEN TREUHAND

THOMA Immobilien Treuhand AG

Bahnhofstrasse 13a

8580 Amriswil

Tel. 071 414 50 60

Vertrauen seit 1978.



BAUSTART HERBST 2020

**BÜELWIESSTRASSE 6A-B
9249 ALGETSHAUSEN**

Die Überbauung Park Hofwies Algetshausen umfasst vier Wohnhäuser, die durch eine klare und moderne Architektur geprägt werden.

Mit total 24 Wohnungen bietet die Überbauung einen guten Mix an Eigentums- und Mietwohnungen an. Die ländliche Umgebung überzeugt mit viel Raum und Natur. Es sind viele Aspekte, die dem Dorf Algetshausen Charme geben und dadurch liebenswert sowie lebenswert machen.

Beim Wohnkonzept setzen die Häuser auf raumhohe Fensterfronten, welche viel Licht und Sonne bis tief in den Wohnraum fliessen lassen. Die riesigen, auf die ganze Wohnungsbreite vorgelagerten Terrassen lassen Innen- und Aussenräume zu einem Ganzen verschmel-

zen und ermöglichen ein einzigartiges Wohnambiente. Die Wohnungen im Dachgeschoss erhalten durch ihre zusätzliche Galerie einen sehr speziellen Charakter, welcher zum Wohlfühlen einlädt.

Die Gebäude werden mit hochwertigen Materialien gebaut und mit modernster Haustechnik ausgestattet. Dem Schall- und Wärmeschutz wird höchste Aufmerksamkeit geschenkt. So lässt der angestrebte Standard äusserst niedrige Betriebskosten erwarten.

Angebot & Details:

3.5- und 4.5-Zimmerwohnungen
Preise ab CHF 530'000.00

www.park-hofwies.ch



Bauherr

Generalunternehmen

Verkauf





Lehnstrasse St. Gallen

BEZUG AB DEZEMBER 2020

LEHNSTRASSE 103
9014 ST. GALLEN



Das Mehrfamilienhaus an der Lehnstrasse 103 in St. Gallen umfasst 8 attraktive Eigentumswohnungen, welche durch eine moderne und zeitlose Bauweise überzeugen.

Das Haus liegt an einer ruhigen Quartierstrasse im Westen der Stadt. Durch den geringen Verkehr und die ruhige Umgebung sind die Wohnungen nicht nur für Familien, sondern auch für diejenigen geeignet, welche Wert auf ein stadtnahes, aber dennoch von der Natur umgebenes Wohnen legen.

Beim Raumkonzept setzen die Häuser auf eine funktionale Zimmerverteilung sowie grosszügige, praktische Grundrisse. Der offene Wohn-/Essbereich lädt zum gemeinsamen Verweilen ein und die lichtdurchfluteten

Zimmer überzeugen durch ihren grosszügigen Schnitt. Die Balkone bieten einen wunderschönen Weitblick und ermöglichen ein einzigartiges Wohnambiente.

Ein besonderes Highlight sind die schönen 3.5-Zimmer-Dachwohnungen, welche durch ihre Galerie und das Cheminée einen ganz eigenen Charme aufweisen. Das Gebäude wird unter der Verwendung von hochwertigen Materialien kernsaniert und in Eigentumsstandard ausgebaut.

Angebot & Details:

3.5-, 4.5- und 5.5-Zimmerwohnungen
Preise ab CHF 587'000.00

www.lehnstrasse.ch



Bauherr



Generalunternehmen



Verkauf

Das wird derzeit öffentlich gebaut

Im Kanton St.Gallen wird derzeit rege gebaut – insbesondere die Stadt St.Gallen gleicht derzeit einer Grossbaustelle. Der LEADER stellt eine Auswahl von Projekten vor, bei denen der Kanton Bauherr, Darlehensgeber oder Investor ist.

1 KSSG erhält neues Gesicht

Derzeit wird das Kantonsspital St.Gallen bis 2027 umfassend erneuert – durch moderne Neubauten werden auch effiziente und kostengünstigere Abläufe unterstützt. Zudem wird das Unternehmen den gestiegenen Ansprüchen der Patienten an Zimmergrösse, Komfort und Mobilität gerecht. Derzeit wird das neue Hauptgebäude 07A gebaut – mit einer Tiefgarage mit 450 Plätzen sowie einer grossen öffentlichen Dachterrasse. Es soll im Herbst 2023 bezugsbereit sein. Hinzu kommt der Bau eines neuen Ostschweizer Kinderspitals auf der Nordseite der Rorschacher Strasse. Das gesamte Investitionsvolumen beträgt stattliche 567 Millionen Franken.

3 Stadtautobahn wird gedeckelt

Es ist ein visionäres Projekt: Mit der Überdeckung des Ostportals des Rosenberg隧nels auf der Stadtautobahn wird «Neuland» geschaffen, auf der die Genossenschaft Olma Messen St.Gallen die neue wesentlich grössere Messe- und Eventhalle 1 erstellt. Die alte Halle 1 und der Bürotrakt wurden abgerissen, die jetzigen Bauarbeiten über der Autobahn sind eng mit dem Bundesamt für Strassen (Astra) koordiniert. An die Kosten von total rund 164 Millionen Franken steuern die Stadt St.Gallen 18 Millionen und der Kanton St.Gallen 12 Millionen bei, zwei Millionen sind aus dem Agglomerationsprogramm des Bundes und 18 Millionen investiert die Olma aus Eigenmitteln. Der Rest wird über Darlehen finanziert. Die neue Eventhalle soll 2024 eröffnet werden.

3 Uni bekommt neuen Campus

Auf dem Areal Platztor am Unteren Graben in der Stadt St.Gallen soll ein neuer Standort der Universität St.Gallen entstehen. Mit dem zweiten Standort erhält die HSG den dringend benötigten Raum für Lehre und Forschung – und das in nur 15 Minuten Gehdistanz vom bestehenden Campus Rosenberg. Für rund 3000 Studenten, Dozenten und Mitarbeiter sind im neuen Campus Platztor rund 14 000 m² Hauptnutzfläche vorgesehen. Ende Juni 2019 stimmte die St.Galler Bevölkerung dem Projekt und einem Kredit von 160 Millionen Franken zu. Von Bund, HSG und Stadt St.Gallen erwartet der Kanton weitere 47 Millionen Franken. Bis Ende Oktober 2020 läuft das Wettbewerbsverfahren. Ab 2024 soll das Siegerprojekt realisiert werden.

4 GBS wird erweitert

Das Gebäude des Gewerblichen Berufs- und Weiterbildungszentrums in St.Gallen muss nach 45 Jahren dringend erneuert werden – zudem gibt es einen neuen Unterrichtstrakt. Neu sollen neben klassischen Gruppenräumen auch Lernzonen entstehen. Die Erweiterung und Erneuerung wird in mehreren Bau- und Umzugsetappen erfolgen. Nach Abschluss der Bauarbeiten werden die beiden dezentralsten Standorte des GBS in der Stadt St.Gallen aufgehoben und am Standort an der Demutstrasse integriert. Das Stimmvolk hat dem Bauvorhaben in der Höhe von 111 Millionen Franken im November 2019 zugestimmt. Der Architekturwettbewerb soll noch 2020 starten, gebaut wird ab 2024.

5 KSW und BWZT spannen zusammen

Die Kantonsschule Wattwil platzt aus allen Nähten und muss nach fast 50-jährigem Betrieb saniert werden. Gebäudestruktur, Raumangebot und räumliche Organisation entsprechen nicht mehr den heutigen Schulbedürfnissen. Ähnlich ist die Situation beim 40-jährigen Berufs- und Weiterbildungszentrum Toggenburg. Mit einem Ersatzneubau der KSW sowie der Erneuerung und Erweiterung des BWZT entsteht ein gemeinsamer Campus, auf dem erstmalig im Kanton St.Gallen beide Schultypen einzelne Teile der Infrastruktur (insbesondere Aula, Mensa, Küche sowie Sportanlagen) gemeinsam nutzen. Kostenpunkt: 108 Millionen Franken. Im November 2019 hat das St.Galler Stimmvolk dem Projekt zugestimmt. Der Architekturwettbewerb für den Ersatzneubau ist 2020 gestartet, der Campus soll von 2023 bis 2028 realisiert werden.

6 Kanti Sargans ist immer noch blockiert

Ein Projekt, das seit mittlerweile sechs Jahren stillsteht, ist die Sanierung und Erweiterung der Kantonsschule Sargans. Die Kantonsschule muss nach über 50 Jahren saniert werden und kämpft mit Platzproblemen. Geplant sind nebst der Sanierung ein neuer Süd- und Westtrakt: Im Westtrakt sollen Mensa, Küche, Foyer und Aula sowie einzelne Unterrichtsräume unterkommen. Im Südtrakt werden zusätzliche Klassen-, Fach- und Gruppenzimmer sowie Räume für Verwaltung und Lehrkräfte geschaffen. Das



St.Galler Stimmvolk hat dem Projekt bereits 2014 zugestimmt. Das 50-Millionen-Projekt wird aber immer noch durch eine Einsprache verzögert. Zurzeit ist das Verfahren beim Bundesgericht hängig, nachdem die Vorinstanzen den Rekurs des Einsprechers ablehnten.

7 Regionalgefängnis Altstätten wird erweitert

Der Kanton St.Gallen verfügt neben der Strafanstalt Saxerriet und dem Massnahmenzentrum Bitzi über acht Gefängnisse mit total 140 Plätzen, die immer wieder voll ausgelastet sind. Für die kleinen Gefängnisse besteht dringender Handlungsbedarf. Zunächst werden das Regionalgefängnis und die Staatsanwaltschaft in Altstätten erweitert und erneuert. Mit dem zweigeschossigen Neubau wird das Regionalgefängnis von 45 auf 126 Plätze erweitert. An den Gesamtkosten von 83 Millionen Franken beteiligt

sich der Bund mit knapp 23 Millionen Franken. Das Stimmvolk hiess die Vorlage Ende 2018 gut. Der Baustart verzögert sich, da der Baugrund mit Schadstoffen belastet ist.

8 Theater St.Gallen wird saniert

Von Sommer 2020 bis Herbst 2022 wird das Theater St.Gallen, der markante Paillard-Bau am Stadtpark aus den 1960er-Jahren, überholt und erweitert. Die Mängel am Theatergebäude reichen von den Fassaden und den Dächern über die haustechnischen Anlagen bis zur Bestuhlung und Akustik. Mit der Erweiterung können neu angemessene Künstlergarderoben und Maskenräume zur Verfügung gestellt werden. Das St.Galler Stimmvolk bewilligte 2018 die nötigen 48,6 Millionen Franken. Während der Sanierung finden die Vorstellungen im provisorischen Theatergebäude «Um!bau» vor der Tonhalle statt.

9 Toggenburg bekommt Klanghaus

Am Schwendisee im oberen Toggenburg soll mit dem Klanghaus das musikalische und architektonische Zentrum der Klangwelt Toggenburg entstehen. Landschaft, Klang, Architektur: Dies sind die drei wichtigsten Eckpfeiler, auf denen das geplante Klanghaus steht. Ausgangspunkt der Idee Klanghaus sind die Musik und Klänge, die in der Landschaft und in der regionalen Tradition ihre Wurzeln haben. Entstehen soll ein Haus für den Klang, das selber zum Instrument und Resonanzraum wird – mit einer neuartigen Akustik. Das Stimmvolk stimmte dem Kredit von 22,3 Millionen in 2019 zu. Die Realisierung erfolgt ab 2021.

Zusammenstellung: Tanja Millius Bilder: zVg

Anzeige

Zwei Firmen eine starke Marke. Gemeinsam Lebensräume schaffen.



geträumt. geplant. realisiert.

Widnau | Tel. 071 727 00 00 | www.s-l.ch | info@s-l

S+L

ARCHITEKTUR

S+L

REAL ESTATE



modino priamos - den Schalter umlegen

Sie fallen kaum auf, aber jeder fasst sie täglich oft an. Erst wer sich über Lichtschalter und Steckdosen Gedanken macht, merkt, wie sich ihr Design auf ihre Funktionalität und den Raum auswirkt. Dass es ästhetisch und funktional immer noch ein bisschen besser geht, zeigt die MAX HAURI AG mit dem Steckdosen- und Schalterprogramm «modino priamos».

Die Designlinie «priamos» überzeugt durch technische Raffinesse und dezente, auch nach der Montage veränderbare Farbanpassungen. Damit wird es möglich, technische Funktionalität und Innenarchitektur aufeinander abzustimmen und so eine Harmonie zwischen den Schaltern und Steckdosen und der Einrichtung im Wohnbereich zu schaffen. Jeder kennt das Problem: Oft decken Netzadapter oder Winkelstecker die anderen beiden Steckplätze ab. Mit der «modino priamos»-Linie der MAX HAURI AG ist dieses Ärgernis passé. Auf der technischen Seite bringen die 3xTyp13-Steckdosen mit der patentierten Dosenanordnung die Lösung dieses bekannten Problems. So ist jeder Steckplatz immer nutzbar.

Dezente Farbe für Dosen und Schalter

Durch den Verzicht auf Zwischenrahmen können die Schaltflächen ausserordentlich gross gehalten werden. Das Design wirkt dadurch sehr edel und ermöglicht eine praktische und treffsichere Bedienung. Ein zentrales Element des Installationsprogramms sind die austauschbaren Designprofile in

verschiedenen, attraktiven Farben. Steckdosen und Schalter lassen sich damit farblich individuell auf die Umgebung abstimmen und ermöglichen dezente, individuelle Farbtupfer. Sogar eine fluoreszierende Variante, die in der Dunkelheit zum Schalter führt, ist verfügbar. Die Farbrahmen lassen sich jederzeit ganz einfach abnehmen. Dies ermöglicht eine einfache Reinigung der Produkte, ohne dass die dahinterliegende Wand verschmutzt.

Einfache Installation

Auch an die zeitsparende Installation durch den Elektriker hat die MAX HAURI AG gedacht. Schalter und Steckdosen sind mit schraublosen Anschlussklemmen ausgestattet. Die rückseitig im 45-Grad-Winkel angeordneten Klemmen sorgen zudem für mehr Raum zur Platzierung von Kabeln und Drähten. Dank der Normmasse ist das «modino priamos»-Sortiment auch bei Umbauten und Renovationen einsetzbar. Bestehende Installationen können problemlos ersetzt werden.

Das «modino priamos» Programm umfasst alle für den Wohnbau benötigten Apparate.

Neben den Schaltern und Steckdosen sind auch verschiedene Dimmer, Bewegungsmelder, Thermostate, integrierte USB-Charger, Dosen für die Datenkommunikation etc. erhältlich.

Das Unternehmen beweist mit der «modino priamos»- Linie einmal mehr Innovationsstärke. Die individualisierbaren Komponenten im eleganten Design sorgen in jeder Umgebung für Aufsehen und frischen Wind. Alle Produkte der Linie fügen sich in ihrer Machart sehr gut in bereits vorhandene sowie in neue Wohnlandschaften ein.

www.modino.ch/kaufen



MAX HAURI AG

Weidstrasse 16
9220 Bischofszell
Telefon 071 424 25 25
www.maxhauri.ch

Profil

Die Möbelstücke aus dem Hause Koch sind einzigartig. Tradition und modernes Design gehen in Einklang einher und eines haben alle Stücke gemeinsam: Sie werden in sorgfältiger und hochwertiger Massarbeit aus ausgesuchten Materialien gefertigt.



An der Päch
9.-11. und 16.-18. Sept.
Halle 9.1. Stand 9.1.011

Modernes mit altüberliefertem Können vereint!



das für ihn passende Möbel erhält. Nicht selten schauen die Kunden auch während der Produktion in der Werkstatt vorbei, um sich selbst ein Bild vom Entstehen des eigenen Unikats zu machen. So entsteht eine besondere Beziehung zu ihrem Möbelstück. Die Koch Möbelhandwerk AG ist mit dieser Philosophie heute weit über die Region hinaus bekannt.

Restaurationen

Ihre antiken Möbel sind bei uns in guten Händen. Restaurationen von wertvollen antiken Möbelstücken werden mit viel Liebe und handwerklichem Geschick ausgeführt. Holen Sie sich unseren fachmännischen Rat wenn eine Restauration Ihrer Antiquität ansteht.

Tische

Gerne beraten wir Sie bei Ihnen zu Hause bezüglich der Grösse, Holzart und Ausführung. Unsere Massivholztische sind aus einem Stamm gefertigt, welchen Sie bei uns in der Werkstatt auslesen können. So wird jeder Tisch zum Unikat.



Die Leidenschaft für die Handwerkskunst ist jedem Möbelstück anzusehen. Fein gearbeitete Intarsien und Schnitzereien schmücken Möbel in traditionellen Formen, schöne Details und raffinierte Lösungen prägen die Möbelstücke im modernen Design. Die Kombination aus traditionellem Möbelhandwerk und zeitgemässer Gestaltung überzeugt den Betrachter auf Anhieb. Moderne Möbel mit traditionellen Details haben einen ganz besonderen Reiz. So wird ein schlicht elegantes Bettgestell bei der Koch Möbelhandwerk AG wie einst an den Ecken mit Schwalbenschwanzverbindungen verbunden, die neben der Stabilität auch optisch überzeugen.

Einen wichtigen Teil bei der Entstehung eines neuen Möbelstückes ist die ausführliche und kompetente Beratung durch Michael Koch und sein Team. Bevor die eigentliche Arbeit beginnt, verschafft man sich vor Ort einen Eindruck von den jeweiligen Räumlichkeiten, damit der Kunde dann wirklich

Koch Möbelhandwerk AG

Dorfstrasse 59
9108 Gonten
Tel. 071 794 13 33
www.koch-moebel.ch
info@koch-moebel.ch

Das wird derzeit privat gebaut

Im Kanton St.Gallen werden zurzeit zahlreiche Miet- und Eigentumswohnungen gebaut und geplant. invest@SG hat sich umgeschaut und stellt eine – nicht abschliessende – Auswahl interessanter Projekte vor.

Park Hofwies Algetshausen

Die Überbauung Park Hofwies umfasst vier Wohnhäuser, die durch eine klare Architektur geprägt werden. Mit total 24 Eigentumswohnungen bietet die Überbauung einen guten Mix an 3,5- und 4,5-Zimmer-Wohnungen. park-hofwies.ch



Am Dorfplatz Altenrhein

Mit der Überbauung Am Dorfplatz entsteht ein neues Dorfzentrum, welches das Ortsbild von Altenrhein prägen wird. Neben 55 Mietwohnungen mit 1,5 bis 4,5 Zimmern schafft der neue Dorfplatz Freiraum für Begegnungen. am-dorfplatz.ch



Am Landberg Flawil

Die Überbauung Am Landberg wird insgesamt 39 2- bis 5-Zimmer-Mietwohnungen in drei Mehrfamilienhäusern bieten. Der Kopfbau an der Landbergstrasse mit Kleinwohnungen eignet sich eher für Ältere und Singles, die Grosswohnungen im mittleren Haus für Familien oder Paare und das dritte Mehrfamilienhaus für gemischtes Wohnen. amlandberg.ch



Feldhof Flawil

Mit dem Feldhof entsteht eine moderne Wohnüberbauung im ländlichen Flawil. Hier werden 27 Mietwohnungen mit einem breiten Mix aus 1,5 bis 4,5 Zimmern realisiert. feldhof-flawil.ch



Söntisblick Gossau

An der Rosenhügelstrasse in Gossau entstehen mit der Überbauung Söntisblick fünf Mehrfamilienhäuser mit total 14 Eigentumswohnungen. saentisblick-gossau.ch



Südhangpanorama Kaltbrunn

Auf dem Grundstück Südhangpanorama entsteht ein Mehrfamilienhaus mit 21 modernen Mietwohnungen. Die Liegenschaft weist sechs 2,5-Zimmer-, neun 3,5-Zimmer- und sechs 4,5-Zimmerwohnungen auf. suedhangpanorama.ch



Sidwald Neu St.Johann

Mit dem Sidwald wird eine Überbauung realisiert, in der Singles-, Familien- und Senioren-Wohnungen angeboten werden. Im Haus C stehen sieben Eigentumswohnungen zum Verkauf, die Wohnungen im Haus B und D werden als Mietwohnungen ausgebaut. wohneigentum-sidwald.ch



Hirzenpark Niederuzwil

Um eine idyllische Parkanlage entsteht bis 2024 inmitten von Niederuzwil in drei Etappen eine moderne Wohnanlage mit total 300 Mieteinheiten für alle Generationen, verteilt auf zehn ringförmig angeordnete Gebäude.

uze.ch



Kindergartenweg Niederuzwil

Am Kindergartenweg in Niederuzwil werden 55 Mietwohnungen mit 2,5- bis 4,5-Zimmern für Singles und Paare, für Familien und Senioren realisiert. Die Kombination von zwei unterschiedlichen Gebäudetypen verleiht der Überbauung Charakter.

kindergartenweg.ch



Tafelacker Oberuzwil

Nicht weit vom Oberuzwiler Zentrum entsteht ein Mehrfamilienhaus mit jeweils acht 2,5- und 3,5-Zimmer-Mietwohnungen, die den zukünftigen Bewohnern ein gemütliches Daheim an ruhiger Lage bieten.

goldinger.ch



Mattfäld Rickenbach

Die Überbauung Mattfäld liegt an zentraler Lage unmittelbar an der Grenze zur Stadt Wil. Insgesamt werden 41 Eigentumswohnungen mit 2,5 bis 4,5 Zimmern in vier Gebäuden realisiert.

mattfaeld.ch



Feldmühleareal Rorschach

Auf dem Feldmühleareal, der einst grössten Stickereifabrik der Welt, entsteht eine gemischt genutzte Überbauung. Das Bauprojekt, das sich auf einer 35 919 m² grossen Parzelle befindet, umfasst Miet- und Eigentumswohnungen, Gewerberäume, Plätze, Grünflächen und Innenhöfe.

steiner.ch



Löwengartenquartier Rorschach

Die vielfältigen Grundrisse der 89 Wohnungen in fünf Gebäuden – von der Reihenhäuser-Mietwohnung mit Garten über Singlewohnungen mit zwei Balkonen bis hin zu Maisonette-Wohnungen – sprechen ein breites Publikum an.

loewengarten-quartier.ch



Eschlen Rorschacherberg

Die Neubebauung Eschlen umfasst fünf Wohnbauten, bestehend aus zwei Einfamilienhäusern und drei Doppel Einfamilienhäusern. Jede Wohneinheit besitzt zwei funktionelle Wohnebenen mit insgesamt 4,5 Zimmern. Ein fünftes Zimmer befindet sich im Dachgeschoss.

eschlen-rorschacherberg.ch



Neu See Land Rorschacherberg

Die geplanten Mehrfamilienhäuser befinden sich auf dem ehemaligen Kopp-Areal am Seeufer. Die Neubebauung umfasst vier Häuser mit 34 Wohneinheiten. Alle Eigentumswohnungen besitzen Balkone/Seeterrassen mit Blick auf den Bodensee.

neuseeland-rorschacherberg.ch



Bernhardswies St.Gallen

Im Westen der Stadt St.Gallen entstehen an der Hechtackerstrasse vier Mehrfamilienhäuser mit 147 familienfreundlichen 2,5- bis 6,5-Zimmer-Mietwohnungen. In der Überbauung sind auch Atelierräume, Gewerbeflächen sowie eine Kindertagesstätte geplant.

bernhardswies.ch



Waldacker St.Gallen

Ob eine 1-Zimmer-Single-Wohnung oder eine 5,5-Zimmer-Familienwohnung – ab Herbst 2021 sind die Smart-Home-Mietwohnungen bezugsbereit. Die 110 Wohnungen verteilen sich auf zwei lineare Gebäude, die sich harmonisch ins Quartier einfügen.

waldacker.ch



Wattweg St.Gallen

Mit dem Projekt Wattweg erwartet einen modernen Wohnraum an besonnener Hanglage im Quartier Riethüsli. Die Überbauung umfasst vier Mehrfamilienhäuser mit 41 Eigentumswohnungen.

wattweg.ch



Im Felsrain St.Gallenkappel

Eingebettet zwischen ländlicher Natur und urbanem Leben, sind mit der Überbauung Felsrain vier neue, Wohnhäuser mit insgesamt 35 3,5- bis 6-Zimmer-Eigentumswohnungen entstanden, die sowohl für Familien als auch für Senioren einen komfortablen Wohnstandard bieten. wohnen-felsrain.ch



Neustart St.Margrethen

Die Zentrumsüberbauung Neustart an der Bahnhofstrasse sieht 36 2,5- und 3,5-Zimmer-Mietwohnungen sowie eine rund 700 m² grosse Coop-Filiale vor. hrs.ch



Wingarten Schwarzenbach

Das Projekt Wingarten umfasst vier Mehrfamilienhäuser mit 45 Wohneinheiten. Es werden verschiedenste Eigentumswohnungen (2,5 bis 4,5 Zimmer) gebaut. vetter.ch



Ahornpark Uznach

Der Ahornpark entsteht an Südwest-Hanglage im Gebiet Bifang. Errichtet werden insgesamt 52 Wohnungen in fünf Mehrfamilienhäusern. An der Ahornstrasse 8, 10 und 12 werden 27 Eigentumswohnungen erstellt,

hinzu kommen zwei Mehrfamilienhäuser mit insgesamt 25 Mietwohnungen.

ahornpark.ch



Im Seidenhof Uznach

Die Seidenhof-Überbauung bildet ein neues, urbanes Quartier im Städtchen Uznach. In vier Mehrfamilienhäusern entstehen 45 Eigentumswohnungen mit einem Wohnungsmix aus 2,5 bis 5,5 Zimmern.

im-seidenhof.ch



Birkenhof Uzwil

Der Birkenhof auf dem Benninger-Areal bringt Einkauf, Gastronomie, publikumsbezogene Nutzungen und Wohnen mit insgesamt 70 1,5- bis 4,5-Zimmer-Mietwohnungen an einem Ort zusammen.

birkenhof-uzwil.ch



Park 2022 Uzwil

Auf einem Plateau oberhalb des Bahnhofs wird die Wohnüberbauung Park 2022 realisiert. In einer bestehenden Parkanlage werden drei Mehrfamilienhäuser mit 21 Eigentumswohnungen erstellt. Der Wohnungsmix eignet sich für ein breites Zielpublikum.

relesta.ch



Zentrumsweise Tübach

Das Projekt Zentrumsweise im Herzen von Tübach umfasst 31 Eigentums- und 45 Mietwohnungen mit guter Anbindung nach St.Gallen und an den Bodensee, verteilt auf sieben Mehrfamilienhäuser.

zentrumsweise.ch



Neualtwil Wil

Mit Neualtwil entstehen in der Äbttestadt total 16 Mehrfamilienhäuser in zwei Etappen. Jede Etappe umfasst acht MFH mit rund 40 Eigentumswohnungen.

neualtwil-wohnen.ch



Räbgrueb Zuzwil

Mitten im steuergünstigen Zuzwil sind acht Mehrfamilienhäuser mit total 64 Miet- und Eigentumswohnungen mit 2,5 bis 4,5 Zimmern geplant.

vetter.ch



Zusammenstellung: Stephan Ziegler Bilder: zVG

Dank NeoVac bleiben Elektrofahrzeuge jederzeit mobil

«NeoVac E-Mobility» ist die neue, intelligente Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge. Sie überzeugt mit einem integrierten, dynamischen Lastmanagement, ist jederzeit skalierbar und garantiert eine maximale Leistung auf allen Ladestationen. Mit ihrer verbrauchsabhängigen Abrechnung ist «NeoVac E-Mobility» wie gemacht für Mehrfamilienhäuser und Areale im halböffentlichen Bereich.

Der Wunsch, umweltbewusst in die Zukunft zu fahren, hat den Elektrofahrzeugen in der Schweiz einen gewaltigen Schub verliehen. Eine erfreuliche Entwicklung, die jedoch Verwaltungen und Immobilieneigentümer vor neue Herausforderungen stellt. Gerade weil die Zahl der batteriebetriebenen Fahrzeuge inzwischen stark an Fahrt aufgenommen hat, rückt die Frage nach Lademöglichkeiten bei Mietern und Stockwerk-

eigentümern immer stärker in den Fokus. Da jedoch der Hausanschluss eines Mehrfamilienhauses beschränkt ist, können in der Regel nur wenige Ladestationen für einzelne Nutzer installiert werden. Folglich sind die anderen Mietparteien frustriert.

So finden Immobilien Anschluss an die E-Mobilität

Mit «NeoVac E-Mobility» sind Mehrfamilienhäuser an ein hochmodernes System angeschlossen. Es lässt sich einfach und ohne viel Aufwand ausbauen, berücksichtigt den Lastgang des Gebäudes und beinhaltet ein verbrauchsabhängiges Abrechnungssystem. Die Komplettlösung für E-Mobility-Infrastrukturprojekte von NeoVac bietet alles aus einer Hand: Beratung, Planung, Ausführung, Betrieb und Verrechnung. Zudem ist NeoVac mit seinem schweizweiten Vertriebs- und Servicenetz im Bedarfsfall schnell vor Ort.

«NeoVac-E-Mobility» ist skalierbar, dynamisch und clever

«NeoVac E-Mobility» punktet mit seiner hohen Flexibilität. So können Eigentümer oder Verwaltungen mit ein oder zwei Ladestationen beginnen und je nach Bedarf die Infrastruktur zu einem späteren Zeitpunkt ergänzen. Eine nachträgliche Erweiterung erfolgt modular und ohne teuren Ausbau. Clever: Das integrierte dynamische Lastmanagement nutzt die bestehende Netzkapazität in optimaler Weise und verhindert eine Überlastung des Hausanschlusses. Die maximal benötigte Leistung wird dabei situativ auf die verschiedenen Ladestationen verteilt. Das verhindert teure Lastspitzen oder ein kostenintensiver Netzausbau.



«NeoVac E-Mobility»: Die intelligente Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge garantiert maximale Leistung auf allen Ladestationen und ist jederzeit skalierbar.

«NeoVac E-Mobility» ist so ausgelegt, dass den Ladestationen jederzeit die maximale Leistung zur Verfügung steht. Zudem sind die Stationen untereinander vernetzt. Das Resultat sind schnellstmögliche Ladezyklen für alle handelsüblichen Elektrofahrzeuge.

Ebenso einfach wie das Laden des Elektromobils: die Abrechnung

Ladebezüge werden automatisch über RFID-Karten oder eine Smartphone-App erfasst, ins Rechenzentrum übertragen und direkt mit der verbrauchsabhängigen Energie- und Wasserkostenabrechnung abgerechnet. Für reine E-Mobility-Bezüge erhalten Kunden einen übersichtlichen Verteilschlüssel mit den Ladestromkosten. Wer bei NeoVac die Messung und Abrechnung von Energie und Wasser kombiniert, reduziert den Verwaltungsaufwand zusätzlich.

Mit der App «NeoVac myEnergy» bieten Immobilienbesitzer und Verwaltungen ihren Nutzern einen smarten Helfer, der transparent den persönlichen Verbrauch ausweist und über den sie ihre Energiekostenrechnung direkt abrufen können. Mit Trends und Vergleichen wissen sie jederzeit, wie hoch ihr Verbrauch zum Beispiel im Vergleich zu anderen Mietparteien ist und erkennen auf einfache Weise ihr persönliches Sparpotenzial.

Die Energieeffizienz optimieren

Mit den vielfältigen Kommunikationsmöglichkeiten und der Kopplung mit PV-Anlagen ist «NeoVac E-Mobility» bereits in der Zukunft angekommen. Das Zauberwort heisst Eigenverbrauchsoptimierung. Mit diesem System lässt sich der Strombezug der Ladestationen in Abhängigkeit zur Solarstromproduktion, zum Batteriespeicher, zur Wärmepumpe oder zu anderen Verbrauchern steuern. Dieses kluge Energiemanagement erlaubt eine optimierte Energieeffizienz, was den Eigenverbrauch und somit die Wirtschaftlichkeit der Anlage merklich steigert.

Mit «NeoVac E-Mobility» nehmen Sie das Steuer in die Hand. Als kompetenter Komplettanbieter sind wir Ihr Partner für individuelle E-Mobility-Infrastrukturprojekte. Gern geben wir Ihnen näher Auskunft. Schreiben Sie uns oder rufen Sie uns an. Wir freuen uns, gemeinsam mit Ihnen neue Wege der Mobilität zu eröffnen.

Weitere Informationen:
www.neovac.ch/e-mobility



Die intuitive App «NeoVac myEnergy» informiert transparent über den Energieverbrauch eines Nutzers. Wenn vorhanden, zeigt die App auch weitere Informationen wie etwa den Wasser- und Wärmeverbrauch in der Wohnung an. Die Kostenabrechnungen können direkt heruntergeladen werden.



Nutzer identifizieren sich mittels RFID-Karte oder Smartphone-App. Die Abrechnung der Energiebezüge erfolgt automatisch über die verbrauchsabhängige Energie- und Wasserkostenabrechnung.

NeoVac

NeoVac ATA AG – Home of Metering

Aus der Fusion der grössten Schweizer Wärmemessunternehmen ist 1999 die NeoVac ATA AG hervorgegangen. Heute ist das Unternehmen mit seinem schweizweiten Service-Netz Marktleader und erstellt jährlich für über 400 000 Wohnungen die verbrauchsabhängigen Energie- und Wasserkostenabrechnungen. NeoVac ATA verfügt über ein Vollsortiment an Messgeräten für die Erfassung des Energie- und Wasserverbrauchs in Gebäuden. Die NeoVac Gruppe ist zudem im Tank-/Behälterschutz und im Anlagenbau tätig und beschäftigt rund 400 Mitarbeitende.

Die Strippenzieher

Im Kanton St.Gallen gibt es zahlreiche namhafte Immobilienunternehmen. Wir stellen verschiedene Player vor.

Remo und Philipp Bienz, Fortimo-Gruppe

2000 gründeten die Brüder Remo und Philipp Bienz die Architektur- und Immobiliendienstleisterin Tübag AG in Tübach. Acht Jahre später entsteht durch Umstrukturierungen die Fortimo Group. Heute ist ihr Hauptsitz in St.Gallen; Vorsitzender der Geschäftsleitung ist Elias Zürcher.



Tobias Wagner, Uze AG

Tobias Wagner ist seit Januar 2020 Geschäftsführer der Uze AG mit Sitz in Uzwil. Vor Wagner war Karin Bühler Geschäftsleiterin; ihre Familie gründete 1892 das gleichnamige Unternehmen. Bühler selbst bleibt Mitglied der Geschäftsleitung und des Verwaltungsrats der Uze AG.



Lukas Benninger GEMAG Gebrüder Müller AG

Die St.Galler Firma – geleitet von Lukas Benninger – wurde 2010 von Patric und Jérôme Müller gegründet. Zu ihren Dienstleistungen gehören Bedürfnisanalysen, Marktbeurteilungen, Objektprüfungen, Investitionsberatungen und mehr. Bekanntheit erreichten die Brüder Müller 2017, als sie 12,2 Prozent der FC St.Gallen Event AG erwarben.



Florian Meier, Sproll & Ramseyer AG

Florian Meier Wagner ist seit 2018 Geschäftsführer der St.Galler Sproll & Ramseyer AG. Jetzt zieht sich Firmengründer René Sproll ganz aus dem Verwaltungsrat und dem operativen Geschäft zurück: Er hat seine 2020 gegründete Immobiliendienstleisterin nun komplett an Meier übertragen.





Manuel und Mario Liechti, Marcel Dürr, S+L Real Estate AG

Seit 40 Jahren ist das Familienunternehmen S+L als Immobiliendienstleister im Ostschweizer Immobilienmarkt tätig. Was 1980 als Stoffel+Liechti in Widnau begann, hat sich zur überregionalen Marke S+L Architektur AG/S+L Real Estate AG entwickelt. Geleitet wird die Gruppe heute von Manuel und Mario Liechti und Marcel Dürr.



Ralf Klingler, VTAG Verwaltungs- und Treuhand AG

Ralf Klingler war erst Sportartikelverkäufer, absolvierte dann eine KV-Lehre und arbeitete anschliessend bei der OBT, bis er sich 1990 mit der VTAG Verwaltungs- und Treuhand AG selbstständig machte. Heute ist er neben seiner Flawiler VTAG-Gruppe auch noch in rund 15 weiteren (Immobilien-)Verwaltungsräten engagiert.



Philipp Studer, DS Architektur AG

Die DS Architektur AG wurde 1996 durch die Übernahme des alteingesessenen Architekturbüros Hans Mahler AG in Niederuzwil gegründet. Geführt wird das Unternehmen, das 2021 sein 25-Jahre-Jubiläum feiern kann, von Philipp Studer und Bernhard Dudli. In den letzten 24 Jahren entwickelte sich die Firma zu einem gut etablierten KMU mit rund 25 Mitarbeitern.



Roger Stieger, RT Immobilien AG

Die RT-Gruppe aus Altstätten und Lüdingen umfasst den Bereich Immobilien (RT Immobilien Treuhand AG), Treuhand (RT Treuhand AG) und Verwaltung (RT Verwaltungs AG). Roger und Markus Stieger leiten die Gruppe zusammen mit Daniel Mosch. Die Stiegers gründeten die RT Immobilien Treuhand AG mit Roman Ammann bereits 1998.



Daniel Fässler, Bolgen Holding AG

Daniel Fässler ist Inhaber der Bolgen Holding AG. Diese wurde gegründet, um die verschiedenen Immobilienfirmen des St.Gallens unter einem Dach zu vereinen. Heute gehören Anteile der Leven Property AG, der Zima Projektentwicklung AG, der Leven Concept AG oder der Fässler Baumanagement AG zur Bolgen-Holding.



**Joy Bächle,
Joy Bächle Immobilien GmbH**

Schon die Eltern von Joy Bächle waren «in Immobilien unterwegs»: Vater Armin als Architekt und Generalunternehmer, Mutter Sibylle als Vermarkterin und Bauherrin. Joy Bächle verbindet seit bald 20 Jahren mit ihrer gleichnamigen Firma Vermarktung, Vermietung sowie Projektentwicklung von vornehmlich Premium-Immobilien.

**Agron Rexhaj,
Arex Immobilien AG**

Agron Rexhaj führt nicht nur die Arex Immobilien AG, die 2009 gegründet wurde, sondern auch die Arex Baumanagement AG und die Arex Haustechnik AG, alle in Uzwil. Rexhaj hat sich auf Sanierungen und Projektentwicklungen spezialisiert; er fokussiert einerseits auf die Renditeziele seiner Auftraggeber, andererseits auf schönen Lebensraum für Bewohner.



**Charles Peter,
Benninger Immobilien AG**

Charles und Roger Peter vertreten die 5. und 6. Generation des Industriekonzerns Benninger aus Uzwil. Dessen Immobilienabteilung heisst, wenig überraschend, Benninger Immobilien AG. Sie erwirbt, bewirtschaftet, entwickelt, vermietet, verkauft und finanziert Bauland, Wohnungen, Mehrfamilienhäuser, Fabrik- und Gewerbeliegenschaften – und das seit 1859.

Daniel Hengartner, Reseda Invest AG

Daniel Hengartner verfügt über fundierte Marktkenntnisse und langjährige Erfahrung im Immobilienmarkt. Kein Wunder, war er neun Jahre lang Präsident des Schweizer Immobilienschätzer-Verbands. Seine Reseda Invest AG gründete Hengartner 2003 in Wil. Daneben sitzt er noch in 15 weiteren Verwaltungsräten, vornehmlich von Immobilienunternehmen.



**Edy Brüscheiler,
Brüscheiler Immobilien AG**

Aufgrund jahrzehntelanger Tätigkeit in der Immobilienverwaltung hat sich Geschäftsleiter und Inhaber Edy Brüscheiler ein enormes Wissen im Immobilienbusiness aufbauen können. Brüscheiler gründete seine Firma 1974 in St.Gallen; sie konzentriert sich vorwiegend auf die Vermietung und verfügt über ein ausgedehntes Immobilienportefeuille in der gesamten Schweiz.

Patrick Thoma, Thoma Immobilien Treuhand AG

Patrick Thoma ist Gruppenleiter und Verwaltungsratspräsident der Thoma Immobilien Treuhand AG mit Hauptsitz in Amriswil und Filialen in St.Gallen und Wil. Seit 1978 betreut das Familienunternehmen als Gesamtdienstleister Kunden in allen Fragen rund um das Thema Immobilien – in Kauf und Verkauf, Vermietung und Verwaltung, Projektentwicklung sowie Portfoliomanagement.



Andreas Petrak, AP Invest AG

Andreas Petrak ist gelernter Kaufmann und hat über 30 Jahre Erfahrung im Bankbereich. Seine AP Invest AG aus Wil investiert in Immobilien, beteiligt sich an Startups und begleitet Unternehmen als Sparringpartner. Petrak engagierte sich bis vor Kurzem zusammen mit Hans Christian Rapp sen. auch in der Wiler Serenity Immobilien AG.



René Metzler, Tilia AG

Immobilientreuhänder René Metzler ist vielen als Inhaber des «Autosalon René Metzler» in Mörschwil bekannt, wo er rund 30 Oldtimer und Luxuskarossen gesammelt hat. Mit seiner Tilia AG und seiner René Metzler Immobilien-Treuhand AG hält und verwaltet er unzählige Immobilien in der Ostschweiz, im Kanton Zürich und im Kanton Schwyz.



Martin Kuster, Rheintal Trust AG

Direkte Immobilienanlagen – Grundstücke oder Renditeliegenschaften – und die Beteiligung an Immobiliengesellschaften im D/A/CH-Raum stehen im Zentrum der Rheintal Trust AG aus St.Margrethen. Dem Verwaltungsrat des Tochterunternehmens der i+R-Gruppe steht Martin Kuster vor. i+R gehört zu den 20 grössten Bauunternehmen Österreichs.



Jens Nef, Nef Immobilien & Handels AG

Die Nef Immobilien & Handels AG – kurz NIHAG – wurde 1991 von Jens Nef gegründet. Nef führt die St.Galler Immobilienunternehmung «nebenbei», hauptberuflich ist der studierte Anwalt Bürgerratschreiber der Ortsbürgergemeinde St.Gallen.



Carole und Sandra Steinemann, Steinemann Verwaltungen

Die Töchter des ehemaligen Nationalrats Walter Steinemann aus Mörschwil sind mit ihren Firmen Carole Steinemann Immobilien, Steinemann Verwaltungen AG, immo-handel ag, WOBAG AG und WS AG für Wohnungsbau Immobiliendienstleistungen und -verwaltungen in der Ostschweiz in Immobilien unterwegs. Bei den vier letztgenannten ist Vater Walter im Verwaltungsrat aktiv.

Andreas Pfister, Max Pfister Baubüro AG

Die Max Pfister Baubüro AG ist die grösste Liegenschaftsbesitzerin in der Region St.Gallen: Gut 1400 «Pfister-Wohnungen» gibt es in St.Gallen, Gossau und Rorschach. 1933 von Max und Martha Pfister gegründet, wird die Firma heute in der dritten Generation von Andreas Pfister geleitet und hat etwa 90 Angestellte.



Fredi Brändle, F. Brändle Immo AG

Die F. Brändle Immo AG wurde im Jahr 1979 von Fredi Brändle als Einzelfirma gegründet und im Jahr 2010 wurde die Einzelfirma in eine AG umgewandelt. Der Fokus der Firma liegt vor allem auf Vermietungen und stilgerechte Renovationen und Umbauten von eigenen Altbau-liegenschaft. Die F. Brändle Immo AG besitzt rund 70 Immobilien, grösstenteils in St.Gallen sowie einzelne in Herisau und Steinach. Die Firma beschäftigt zwischen drei und sechs Mitarbeiter.



Urs Schwenk, Rivag Rheintal AG

Die Rivag Rheintal AG aus Widnau ist die Immobilienunternehmung der Menzi Muck Gruppe aus Diepoldsau, der sie zu knapp 99 Prozent gehört. Geleitet wird die Firma von Urs Schwenk. Ein bekannter Name: Schwenk ist CEO und Verwaltungsratspräsident der ganzen MM Gruppe.



Daniel Enz, Zoller Partner AG

Daniel Enz führt seine Zoller Partner AG mit Hauptsitz in Wil und einer Filiale in Wattwil. Enz, der die Zoller Partner AG 2018 gemeinsam mit seiner Frau Ireen übernahm, ist schon sein ganzes Berufs-leben in der Immobilienbranche tätig: Schon früher arbeitete er bei einer Toch-terfirma des Unternehmens in Herisau.





**Florin Köfeler,
Goldinger Immobilien AG**

Florin Köfeler ist Gesamtleiter Bewirtschaftung der St.Galler Filiale der Goldinger Immobilien AG. Das Immobilienunternehmen hat seinen Hauptsitz in Frauenfeld und Standorte in Kreuzlingen, Amriswil, Sargans und St.Gallen. 1987 wurde die Goldinger Immobilien Treuhand AG von Eugen und Guido Goldinger gegründet.

**Matthias Hutter,
CasaInvest Rheintal AG**

Matthias Hutter leitet die Diepoldsauer CasaInvest Rheintal AG. Die 1997 von FHS-Absolventen gegründete Firma will Anlegern mit einem Mix aus verschiedenen Liegenschaftstypen und risikooptimierten Finanzierungsformen Diversifikationsmöglichkeiten bieten. In ihrem Verwaltungsrat sitzen u. a. Albert Koller (SGKB), Roland Waibel (FHS) und Helene Huber (SFS).

**Rolf Cristuzzi,
Cristuzzi Immobilien-Treuhand AG**

Rolf Cristuzzi ist Geschäftsführer und Inhaber der Cristuzzi Immobilien-Treuhand AG. Der Hauptsitz ist in Widnau, eine Filiale in Sargans. 1955 wurde Cristuzzi Immobilien auf 25 Quadratmetern gegründet, 65 Jahre später hat es sich zu einem Unternehmen mit überregionaler Ausstrahlung und gegen 6000 verwalteten Mietobjekten entwickelt.



Thomas Eigenmann, HEV Verwaltungs AG

Als Unternehmen des Kantonalen und Städtischen Hauseigentümerverbandes St.Gallen mit einer über 100-jährigen Tradition, mit dem Hauptsitz im Herzen der Stadt St.Gallen sowie Standorten in Rapperswil, Wattwil, Wil und Buchs ist die HEV Verwaltungs AG in der Ostschweiz bestens vernetzt. Geführt wird sie seit 2009 von Thomas Eigenmann.



**Edgar Oehler,
STI Real Estate AG**

Ex-Arbonia-Forster-CEO Edgar Oehler ist auch mit 78 Lenzen noch aktiv – im Immobiliengeschäft: Er kontrolliert fünf Immobilienfirmen (Domus Real Estate Management AG, STI Real Estate AG, Bauinvest AG Balgach, Eberliwies AG, Luroso AG Balgach), die Objekte mit einem Marktwert von über 150 Millionen Franken halten.



priamos

Das Installationsprogramm von modino.
So individuell wie Sie.

modino:
denkt weiter



www.modino.ch

- Grosse ergonomische Schaltflächen
- Optimale Steckdosennutzung
- Farblich auf die Wohnsituation abstimmbar



Elektro-Installateure erhalten unsere Produkte beim VES-Grosshandel. Privatpersonen erhalten unsere Produkte beim Elektro-Installateur.

**wer eine hypothek sucht,
hat keine zeit für eine
komplizierte bank.**

Einfach Hypothekenangebote
vergleichen und abschliessen.

valiant.ch/hypothekenvergleich

**10-jährige
Festhypothek
ab 0,75%***

wir sind einfach bank.

valiant

* Die angezeigten Zinssätze sind aktuelle Topkonditionen, die der Werbung dienen und unverbindlich sind.
Ihren persönlichen Zinssatz teilen wir Ihnen gerne in einem Beratungsgespräch mit.



**Reto Klotz,
Klotz Immobilien/Bau GmbH**

Das Rapperswiler Familienunternehmen wurde von Reto Klotz gegründet und wird heute von seinem Sohn Marco geführt. Klotz Senior war in und um Rapperswil ein bekanntes Gesicht: Er war Geschäftsführer des Verkehrsvereins Rapperswil-Jona. Er konzentriert sich heute auf die Klotz Investment GmbH, die sich in Bauprojekten engagiert.



**Ernst Sutter,
Immobilien St.Gallen AG**

Der Name Sutter wird in St.Gallen vor allem mit dem Fleischverarbeiter Suttero (Ernst Sutter AG) in Verbindung gebracht. Diesen hat Ernst Sutter-Gantenbein als vierte Generation von 1995 bis 2012 geleitet, bis er sich als Investor und Verwaltungsrat selbstständig gemacht hat – unter anderem mit der Immobilien St.Gallen AG.



**Patrick Rieben,
Rieben & Partner Immobilien AG**

Inhaber und Geschäftsleiter Patrick Rieben hat sich 2001 nach über zehnjähriger Tätigkeit als Grundbuchverwalter/Notar in Rapperswil und Jona vollumfänglich der Immobilienberatung zugewandt. Noch heute hat die Rieben & Partner Immobilien AG ihren Hauptsitz in Rapperswil-Jona. Sie ist vor allem im Verkauf, in der Verwaltung, der Vermietung und in Begründungen tätig.

Dölf Früh, Tecti AG

Der Unternehmer (Media Swiss Group) aus dem Toggenburg ist als «Retter des FC St. Gallen» bekannt. Diesen präsierte Dölf Früh bis zum Frühsommer 2017. Seither ist der 68-Jährige in der Öffentlichkeit kaum mehr präsent; er wirkt nun eher im Hintergrund – als Immobilienunternehmer mit seiner Tecti AG.



**Pius Stadler,
Stadler Immobilien AG**

Firmengründer Pius Stadler war weit über die Standortgemeinde Rapperswil-Jona hinaus bekannt. Der Patron der Stadler Immobilien AG trat im Frühling 2018 seinen Ruhestand an, nachdem er ein Vierteljahrhundert für seine Firma im Einsatz war. Die Geschäftsleitung liegt heute in den Händen von Dominik Stieger, Mario Schmucki und Hans-Peter Péclard.

RaiffeisenCasa.ch/wohnen55plus

In diesem Online-Ratgeber finden Wohneigentümer vertiefende Informationen zu den Themen Tragbarkeit, Amortisation und Aufstockung von Hypotheken, Modernisierung von Liegenschaften, erbrechtliche Vorkehrungen und vieles mehr.



Besitzer von Wohneigentum sollten sich spätestens mit 55 diese 7 Fragen stellen

Die Pension ist ein einschneidendes Ereignis, auch was die eigenen vier Wände betrifft. Es ist der Zeitpunkt, wo vieles neu geordnet wird – persönlich wie auch finanziell. Spätestens mit 55 Jahren sollte man deshalb über ein paar Fragestellungen nachdenken. Denn zu diesem Zeitpunkt besteht noch genügend Spielraum, die finanziellen Voraussetzungen für die künftigen Wohnwünsche zu schaffen.

Mit der Pensionierung beginnt ein neuer Lebensabschnitt mit einer ganz anderen Lebensweise, in der Freizeit und eine selbstbestimmte Agenda im Vordergrund stehen. Diese neue Lebensphase sollte gut vorbereitet werden. Es lohnt sich zu überlegen, welche Konsequenzen mit der neu gewonnenen Freiheit verbunden sind – auch in Bezug auf das eigene Zuhause. Wer an der Schwelle zur Pensionierung steht, sollte sich die folgenden Fragen stellen.

1. Im Haus bleiben oder umziehen?

In den eigenen vier Wänden bleiben und allenfalls renovieren? Oder eine kleinere, zentraler gelegene Wohnung kaufen oder mieten? Das aktuelle Eigentum verkaufen, vermieten oder innerhalb der Familie weitergeben? Die Antworten auf diese Fragen

zu finden, löst einen intensiven Entscheidungsprozess aus. Wichtig ist, dass man sich überhaupt Gedanken macht und die Szenarien kennt, mit denen man für die Zukunft rechnen will.

2. Wie bleibt das Eigenheim in der Pension finanziell tragbar?

Viele Eigenheimbesitzer fragen sich, ob sie sich ihr Eigenheim auch nach der Pensionierung noch leisten können. Gut zu wissen ist, dass die Bank bereits bei Abschluss oder Erneuerung einer Hypothek prüft, ob die Tragbarkeit langfristig gegeben ist. Wer nach der Pensionierung weiterhin unbeschwert sein Eigenheim geniessen möchte, sollte sich trotzdem frühzeitig beraten lassen und auch Überlegungen zu Renovationen in die Überprüfung der Finanzierung einbeziehen.

3. Wie viel kostet eine Modernisierung?

Möchten Sie noch lange in Ihrer Liegenschaft verbleiben, sollten Sie diese einem Gesamtcheck unterziehen. Welche Investitionen fallen in der nahen und späteren Zukunft an? Zum Beispiel die längst ersehnte neue Küche oder eine neue energieeffiziente Heizung? Anschliessend lässt sich der Investitionsbedarf rechnen und die Möglichkeiten für die Finanzierung mit der Bank besprechen.

Tipp: Die Liegenschaft vor der Pensionierung «fit» machen, bietet wesentliche steuerliche wie auch persönliche Vorteile.

4. Lohnt es sich, die Hypothek zu amortisieren?

Viele Eigenheimbesitzer möchten nach der Pensionierung schuldenfrei sein – ein

verständlicher Wunsch. Man sollte jedoch zuerst rechnen: Was kosten mich die Schulden? Und was würde sich mit dem Kapital erwirtschaften lassen? Wie sieht jeweils der Steuereffekt aus? Entscheidend ist, wie man finanziell besser fährt. Zudem muss sichergestellt sein, dass die verbleibenden liquiden Mittel ausreichen, um den gewünschten Lebensstandard zu finanzieren oder Investitionen ins Haus zu tätigen.

5. Kann ich meine Hypothek aufstocken?

Eine Aufstockung der Hypothek kann sinnvoll sein, beispielsweise wenn eine Modernisierung des Eigenheims geplant ist. Eine Hypothek lässt sich grundsätzlich jederzeit

erhöhen, auch nach der Pensionierung. Voraussetzung ist, dass die Belehnung maximal 65 % des Objektwertes beträgt und die Tragbarkeit weiterhin nachhaltig gegeben ist.

6. Was passiert, wenn mein Partner nicht mehr da ist?

Ehepaare mit Wohneigentum haben oft einen grossen Anteil ihres Vermögens in ihrer Liegenschaft gebunden. Im Todesfall eines Partners besteht das Risiko, dass der Überlebende die Immobilie verkaufen muss, um die Erben auszuzahlen. Das Ehe- und Erbrecht sieht aber Möglichkeiten vor, wie man für den Ehepartner den Verbleib im Eigenheim sichern kann. Bereits ein Testament kann Abhilfe schaffen.

7. Wie kann das Eigenheim den Nachkommen übertragen werden?

Möchten Sie Ihr Wohneigentum bereits zu Lebzeiten an die Nachkommen weitergeben? Und allenfalls darin wohnen bleiben? Oder erst später vererben? So oder so sollten Sie sich frühzeitig Gedanken machen, wem und wie Sie Ihr Eigenheim vermachen möchten. Denn ohne Vorkehrungen geht es entlang der gesetzlichen Erbfolge an die jeweiligen Erben.

Zur Beantwortung all dieser und weiterer Fragen empfiehlt sich ein Gespräch mit dem Berater bei Ihrer Raiffeisenbank.

Raiffeisen Regionalverband St.Gallen

Mieten oder kaufen – eine Frage der Situation

Immer mehr Menschen verwirklichen den Traum vom Eigenheim. Mit ein Grund ist die Tiefzinsphase der letzten Jahre. Ob Kauf oder Miete die passende Lösung ist, muss im Einzelfall umsichtig geprüft werden. Beide Wohnformen bieten Vor- und Nachteile.

Die Schweiz hat die mit Abstand tiefste Wohneigentumsquote in ganz Europa. Trotzdem sind die Schweizer nicht mehr nur ein Volk der Mieter. Seit 1990 ist die Wohneigentumsquote von 31 auf knapp 40 Prozent gestiegen. Gerade während der Tiefzinsphase der letzten Jahre haben sich viele Haushalte für den Kauf von Wohneigentum entschieden – Tendenz nach wie vor steigend. Vor dem Entscheid für oder gegen die eigenen vier Wände gilt es zu klären, ob man überhaupt geeignet ist für Wohneigentum.

Vor- und Nachteile bei beiden Wohnformen

Mieter zu sein hat einen entscheidenden Vorteil: Flexibilität. Wenn sich die Lebensumstände ändern, lässt sich das Mietobjekt meistens innerhalb weniger Monate kündigen. Bei einem Stellenwechsel ist man als Mieter nur bedingt an einen Ort gebunden. Ändert sich die finanzielle Situation – etwa bei einer Scheidung oder Trennung, Arbeitslosigkeit oder der Pensionierung – findet sich einfacher eine neue Bleibe. Auch ein längerer Auslandsaufenthalt liegt problemlos drin. Zudem müssen sich Mieter weniger engagieren und können sich für Reparaturen bei der Verwaltung melden, grössere Investitionen entfallen.

Weitaus weniger flexibel sieht das beim Wohneigentum aus. Wer ein Haus kaufen will, sollte sowohl beruflich als auch in der Familie in absehbarer Zukunft in eher stabilen Verhältnissen leben. Dafür erhält man Sicherheit: In den eigenen vier Wänden kann man ein Leben lang bleiben. Das Eigenheim kann nach eigenem Geschmack umgebaut werden, ganz ohne die Zustimmung eines Vermieters. Wohneigentümer können Steuerabzüge geltend machen und bis zum Erreichen des Rentenalters ist ein Grossteil der Immobilie in der Regel abbezahlt.

Eigenheimkauf will finanziert werden

Die Marktperspektiven für Wohneigentum deuten auf eher stabile Preise hin. Kaufinteressenten nehmen sich am besten Zeit, im Rahmen ihrer Bedürfnisse und Preisvorstellungen das bestmögliche Objekt zu finden. Ist die Suche von Erfolg gekrönt, geht es an die Detailabklärung der Finanzierbarkeit respektive Tragbarkeit. Der Belehnungswert des Eigenheims kann höchstens zu 80 Prozent mit Hypotheken belastet werden. Für die Differenz von 20 Prozent sind Eigenmittel einzubringen. Davon dürfen nur zehn Prozent aus der Pensionskasse vorbezogen werden. Die restlichen zehn Prozent sind in Form von liquiden Mitteln, Spargeldern,

Wertschriften, Erbvorbezüge oder Guthaben der freiwilligen 3. Säule einzuzahlen.

Grundsätzlich gilt die Faustregel, dass die Zinskosten, die Amortisation der Hypothek sowie die Unterhaltskosten in der Höhe von einem Prozent des Belehnungswerts insgesamt höchstens ein Drittel des Einkommens ausmachen dürfen. Zur Berechnung der Zinskosten wird ein kalkulatorischer Zinssatz von fünf Prozent eingesetzt. Letztlich ist die Hypothek innert 15 Jahren auf zwei Drittel des Belehnungswertes abzubauen.

Für eine genaue Einschätzung der Immobilie bezüglich Finanzierung und Tragbarkeit empfiehlt sich ein Termin bei Ihrer Raiffeisenbank.

Raiffeisen Regionalverband St.Gallen

(Banken im Kanton St.Gallen, Appenzell und Glarus)

RAIFFEISEN



cooking

Nichts geht über das persönliche Erleben

Seit 1953 realisiert das Familienunternehmen Baumann AG Küchen in St.Gallen. Dabei steht Individualität an oberster Stelle. Tagtäglich setzen sich die Küchenbauer mit Kochen, Küchen, Design und Funktionalität auseinander. Im Interview skizziert Betriebsleiter Fabian Baumann, welche Küchen und Geräte im Trend sind und warum aus Besprechungen schnell private Gespräche werden.

Text: Tanja Millius
Bilder: Marlies Thurnheer



Fabian Baumann:
Bewährte Materialien erleben ein Revival.

Fabian Baumann, Sie arbeiten in einem Familienunternehmen in der dritten Generation. Was hat Ihre Familie damals dazu bewegt ins Küchenbauergeschäft einzusteigen?

Mein Grossvater hatte in den 1950er-Jahren einen kleinen Schreinerbetrieb aufgebaut. Als meine Eltern in den 1970ern einstiegen, wollten sie sich auf Kunststofffenster oder Küchen spezialisieren. Da der Küchenbau aber wesentlich kreativer war, haben sie sich dann dafür entschieden.

Sie sind 2003 mit an Bord gegangen und leiten den Betrieb seit 2010. War Ihnen der Weg vorgegeben oder hatten Sie zunächst andere berufliche Pläne?

Schon vor meiner Lehre als Schreiner habe ich mich stark für den elterlichen Betrieb interessiert. In meiner Freizeit und in den Ferien war ich oft in der Schreinerei tätig oder habe bei Ausstellungen geholfen. Daran hatte ich immer viel Freude, und so war mir relativ früh bewusst, dass ich diesen Weg einschlage.

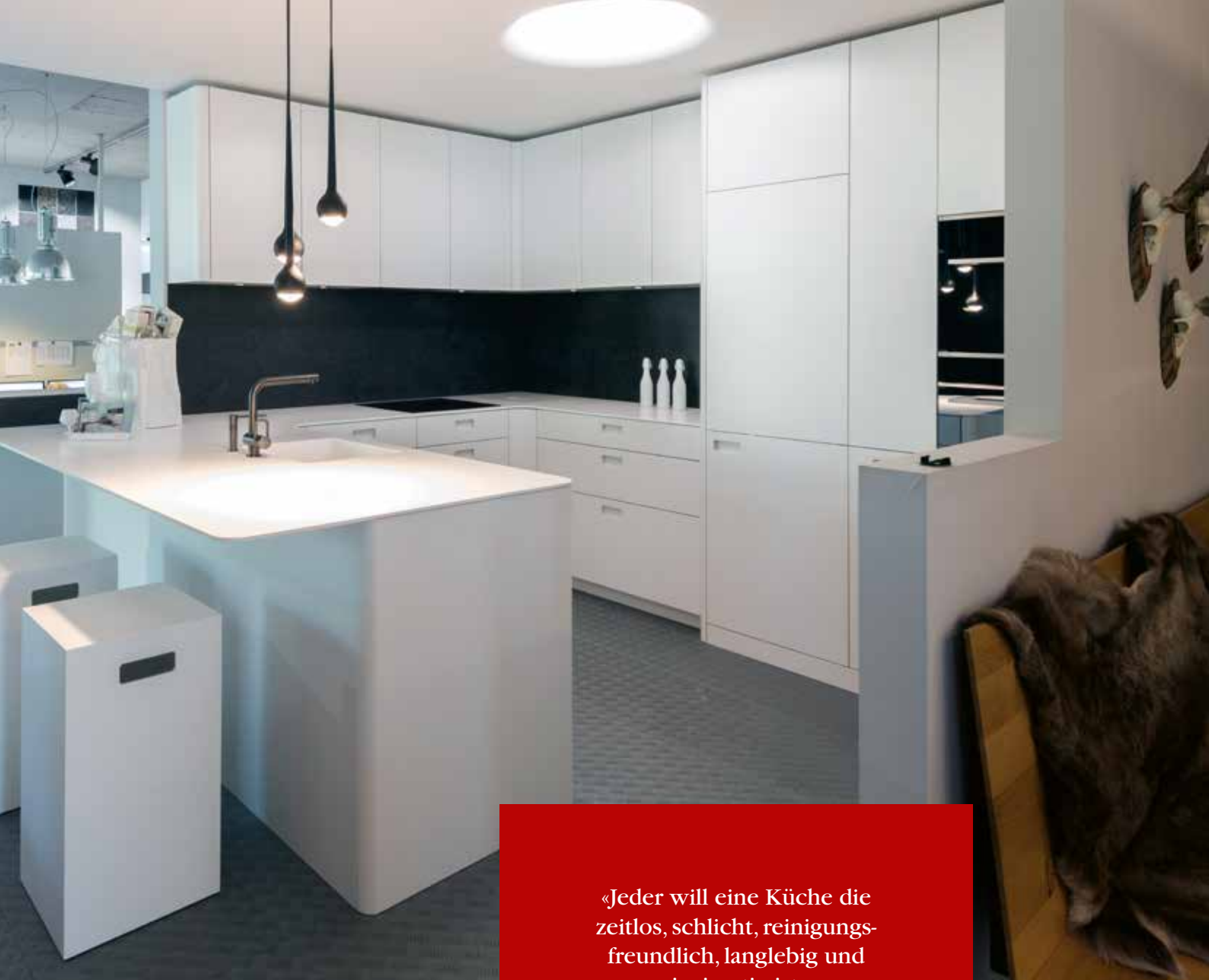
Was schätzen die Kunden an Ihren Küchen besonders?

Ich glaube, dass die übersichtliche Grösse unseres Betriebes eine entscheidende Rolle spielt. Dadurch wird der erste Kontakt schon mal gefestigt, denn die Kunden merken, dass sie bei uns nicht in einer Massenabfertigung bedient wird, sondern die Bedürfnisse und Wünsche analysiert und eingegangen wird. Wir begleiten jeden Kunden zu seiner individualisierten Küche.

Sie sagen, das Wichtigste sei der Dialog zwischen Bauherr und Küchenbauer. Warum?

Jeder Bauherr hat seine eigenen Vorstellungen von





«Jeder will eine Küche die
zeitlos, schlicht, reinigungs-
freundlich, langlebig und
einzigartig ist.»



seiner Traumküche. Im Gespräch oder im eigentlichen Planungsprozess wird sehr oft deutlich, dass sich diese Küche gegenüber der ursprünglichen Vorstellung entwickeln muss. Der Kunde kommt meistens mit Bildern und Designs von anderen Küchen und glaubt, dass damit schon die Hälfte getan sei. Das ist zwar wichtig, aber in erster Linie ist für uns die Küche immer eine Werkstatt. Also ein Funktionsraum, der möglichst optimal auf die Bedürfnisse der Benutzer eingeteilt werden soll.

Also wird an den ursprünglichen Vorstellungen gefeilt?

Ja. Dies führt sehr oft zu spannenden Diskussionen mit dem Kunden und lässt uns teilweise in sehr private und intime Gewohnheiten blicken. Je besser wir den Kunden und seine Kochgewohnheiten verstehen, desto dezidierter können wir unsere Ideen und Erfahrungen in die Planung mit einbringen.

Können Sie ein Beispiel nennen?

Bei einem unserer Kunden war die Lagerung des Katzenfutters in der Küche wegen des Geruchs sehr oft ein Streitpunkt. Wir haben dem Kunden dann vorgeschlagen, einen Freezyboy (gekühlter Kompostbehälter) in der Küche zu installieren. Damit war das Futter bei Lagerung geruchsneutral und konnte weiterhin in der Küche bleiben. Nun sind alle Familienmitglieder zufrieden – inklusive Katzen. Erst wenn solche Dinge gelöst sind, kommt dann das Design, getreu dem Leitsatz «Form follows Function».

Wir kommen um das Thema Corona nicht herum. Was waren Ihre Gedanken, als Sie erfahren haben, dass Sie Ihren Showroom schliessen müssen?

Eine grosse Unsicherheit kam natürlich auch bei uns auf, da es nicht klar war, ob und wie lange wir die Ausstellung schliessen mussten und was das für

cooking



einen Einfluss auf unsere Projekte hat. Da die Arbeitsplätze der Planer in die Ausstellung integriert sind, waren wir dankbar, dass wir den Bürobetrieb weiterhin aufrechterhalten konnten – mit Einhaltung der Schutzmassnahmen natürlich. Ich habe mir Sorgen gemacht, wohin das noch führen wird, auch in meiner Verantwortung als Vater und Unternehmer.

Der Showroom ist ein wichtiges Werkzeug und eine Bühne, auf der Kunden verschiedene Küchenwelten erleben, betreten und berühren können. Dies war während des Lockdowns nicht möglich.

Wir konnten mit Videokonferenzen und Onlinepräsentationen gewisse Besprechungen auffangen, jedoch ersetzt das Internet keine persönlichen Gespräche in unserem Showroom oder beim Kunden zu Hause. Zurzeit sind die Termine wieder fast normal, und wir sind sehr froh darüber. Die Olma 2020 wird uns aber sehr fehlen! Seit über 40 Jahren hat unsere Firma keine Olma als Aussteller verpasst. Nun haben wir beschlossen, einen Teil des gesparten Budgets in den Designweihnachtsmarkt, der zum vierten Mal in unserer Ausstellung stattfindet, zu investieren. Wir sind überzeugt, dass unsere Kunden die Haptik und das persönliche Erlebnis suchen.

Die Kauflust der Bevölkerung ist wieder gestiegen. Spüren Sie das auch?

Beim Umbau ist es eindeutig! Viele unserer Kunden haben sich gesagt: «Jetzt erst recht! Wenn ich schon mehr Zuhause koche, dann möchte ich auch gut eingerichtet sein.» Daher merken wir im Moment eine höhere Nachfrage. Beim Neubau muss man das eher langfristig beobachten, da die Bauherren den Entscheid zum Bauen vor Corona getroffen haben und jetzt bei der Küche angelangt sind.

Welches Design und Geräte sind zurzeit besonders «en vogue»?

Praktisch jeder kommt mit den gleichen Begriffen zur Bedürfnisaufnahme: Zeitlos, schlicht, reinigungsfreundlich, langlebig, einzigartig. Obwohl der Trend auf warme, wohnlichen Farben und Materialien liegt, möchte praktisch jeder Kunde etwas Neues – etwas, dass der Nachbar nicht hat. Deshalb entwickeln wir ständig neue Designs, damit jede Küche einzigartig bleibt. Auffallend ist auch, dass alte, bewährte Materialien wie Linoleum plötzlich wieder ein Revival erleben. Bei den Geräten ist der Combisteamer nach wie vor ein Dauerbrenner. Der Quooker – ein Wasserhahn, aus dem kochendes Wasser läuft – hat sich in den letzten Jahren durchgesetzt und ist sehr zu empfehlen. Seit Corona ist auch zu beobachten, dass die Nachfrage nach mehr Kühlvolumen gestiegen ist.

Wie in allen Lebensbereich wird es auch in der Küche immer digitaler. Werden wir bald alle in Küchen kochen, wo das Smartphone unentbehrlich sein wird?

Ich glaube nicht. Die grossen Hersteller wie V-Zug, Electrolux oder Miele sind zwar fast krampfhaft dabei, vernetzten Geräten einen Sinn zu implantieren. Zurzeit ist dieser aber noch schwer zu erkennen. Obwohl ich sehr technikaffin bin, sehe ich da eher einen kleinen Nutzen. Am ehesten noch in der Fernanalyse eines Gerätes, damit der Servicetechniker die richtigen Ersatzteile gleich mitbringen kann. Doch bis die Firmen soweit sind, dauert es noch ein paar Jahre.

Zum Schluss eine persönliche Frage: Wie sieht Ihre eigene Küche aus?

Da wir zurzeit zur Miete wohnen, fällt die Küche recht unspektakulär aus. Aber da wir unsere Ausstellung regelmässig erneuern, kann ich mich als Bauherr sehr stark austoben und immer wieder neue Küchen kreieren. So erhalten die Besucher einen möglichst guten Eindruck von den Möglichkeiten.

«Seit über 40 Jahren haben
wir keine Olma als Aussteller
verpasst.»



Jimmy Lüchinger: Grosses Netzwerk
von Herstellern und Lieferanten.



«Swissness» mit neuem Stellenwert

Seit 1998 steht bei der Beerli-Gruppe aus Au beim Sonnen- und Wetterschutz höchste Kundenzufriedenheit im Fokus. Seit 2006 führt Inhaber und Geschäftsführer Jimmy Lüchinger das Unternehmen mit seiner Familie an vier Standorten in der Schweiz, Liechtenstein und Österreich. Im Gespräch erklärt Lüchinger, worauf es beim Sonnen- und Wetterschutz ankommt, was die Trends sind und wie wichtig es ist, dass der Kunde alle Leistungen aus einer Hand erhält.

Text: Tanja Millius
Bilder: Marlies Thurnheer



living

«Wenn man den Kunden gut zuhört, spürt man schnell, was gefragt ist.»



Jimmy Lüchinger, Sonnenschutz ist nicht gleich Sonnenschutz. Worauf kommt es vor allem an?

Ein Sonnenschutz bietet heute viel mehr als einfach nur Schutz. Die Kunden möchten heute ein Produkt, dass sehr vielseitig ist – also zum Beispiel Sonnen- und Regenschutz in einem. Vermehrt ist auch Sichtschutz gefragt. Hier gibt es eine Vielzahl an Möglichkeiten bei der Innenbeschattung und beim Outdoor-Living.

Was liegt momentan besonders im Trend?

Auf Sitzplätzen sind Lamellendächer und Pergola-systeme im Trend, die wind- und wasserfest sind. Und wegen der engen Bauweise wird der Sichtschutz für viele Menschen immer wichtiger. Im Wohnbereich sind vermehrt Smart-Home-Lösungen gefragt: Also dass ich zum Beispiel meine Sonnenstoren per Handy steuern oder mit der Alarmanlage koppeln kann.

Und was sind die wichtigsten Kriterien bei der Auswahl von Sonnen- und Wetterschutz?

Zunächst sollte man seine Bedürfnisse kennen: Will ich einen reinen Sonnenschutz oder zugleich auch einen Regenschutz? Lässt sich das Produkt einfach bedienen? Wie langlebig ist es und welche Serviceleistungen sind inbegriffen? Lässt es sich in eine bereits bestehende Steuerung integrieren? Wie soll das Design sein? Und ganz wichtig: Passt das Produkt zum Haus und lässt es sich gut installieren? Hier ist eine fachmännische Montage entscheidend. Ich sage immer: Das Produkt ist nur so gut wie sein Monteur. Deshalb arbeiten wir mit eigenen Monteuren.



Sie sind 2004 in das Unternehmen eingestiegen und haben es kontinuierlich ausgebaut. Was unterscheidet Beerli von anderen Anbietern?

Als Familienbetrieb leben wir Werte, von denen die Kunden profitieren und mit vier Standorten können wir eine unvergleichbare Kundennähe bieten. Dank unserem regionalen Team kennen wir die lokalen Bedürfnisse und unsere Mitarbeitenden setzen sich täglich mit Leidenschaft dafür ein, die Arbeit besser zu machen als gestern. Seit 1982 habe ich mir zudem in der Sonnen- und Wetterschutzbranche ein nationales und internationales Netzwerk aufgebaut, von dem wiederum die Kunden profitieren. Seit 2015 sind alle Firmenanteile im Familienbesitz und mein Bruder, meine beiden Töchter und meine Frau Roswitha arbeiten mit im Betrieb. Die Führungsstruktur ist schlank, professionell und doch familiär.

Was reizte Sie daran, voll bei Beerli einzusteigen?

Ich hatte immer den Traum einer eigenen Firma. Mich fasziniert, was man mit unseren Produkten bewirken kann, wie viel Freude und Lebensqualität man den Menschen mit einer schönen Markise oder mit einem Rollladen Sicherheit bereiten kann. Ich verstehe mich hier auch als Trendsetter. Wenn man den Kunden gut zuhört, spürt man schnell, was gefragt ist.

Und wie wählen Sie Ihre Lieferanten aus?

Wir können am Markt unabhängig operieren. Dies nicht zuletzt deshalb, weil ich dank meinem grossen Netzwerk auf alle Produkte Zugriff habe und wir bei den Herstellern europaweit einen guten Namen haben. Dadurch können wir unseren Kunden eine grosse Auswahl bieten und die Produkte aller Hersteller auch reparieren. Ich schaue bei einem Partner immer zuerst auf die Menschen, die hinter der Firma stehen, dann auf die Produkte, das innovative Denken und die Serviceleistungen.

Während des Lockdowns im Frühjahr entdecken viele ihr Zuhause neu – ganz im Sinne von «My home is my castle». Hat Ihre Branche davon profitiert?

Die Unsicherheit hat in der ersten Phase die Nachfrage eher gebremst. Ab April entschieden sich viele, den Sommer in der Schweiz zu verbringen, und investierten vermehrt in Sitzplätze und Storen. Umgekehrt gab es bei unseren Herstellern viel längere Lieferzeiten, weil die Lieferkette unterbrochen war, und so mussten die Kunden lange warten. Hier zahlten sich unsere Kundennähe und das eigene Serviceangebot voll aus. Die «Swissness» hat einen neuen Stellenwert erhalten!

living



Und worauf legen die Kunden heute am meisten Wert?

Massgeschneiderte Lösungen! Bei uns bekommt jeder Kunde sein Unikat. Nach der Beratung wird alles genau auf die Masse vor Ort angefertigt. Bis auf ein paar wenige Standard-Sonnenschirme sind alle Produkte Unikate, nur schon wegen der vielen Kombinationsmöglichkeiten.

Zum Schluss: Was sind für Sie die Trends von morgen?

Sicher Outdoor-Living, intelligente Sonnenschutzsysteme und Tageslicht im Gebäude. Forscher arbeiten hier intensiv an Materialien mit lichtlenkenden Eigenschaften, um Stromkosten für die elektrische Belichtung zu sparen.

«Langfristige Freude am Produkt setzt eine gute persönliche Beratung voraus.»

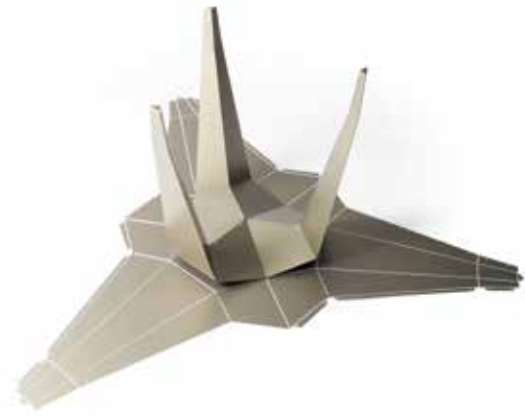
Auf der anderen Seite mussten Showrooms während des Lockdowns schliessen – ein wichtiges Kundenerlebnis fehlte somit.

Wir hatten das Glück, das wir die Ausstellung während des Lockdowns auf Anmeldung offenhalten und relativ normal weiterarbeiten konnten. Digitale Visualisierungen waren in dieser Zeit aber häufiger gefragt. In diesem Bereich ist heute sehr viel möglich, ohne dass der Kunde dafür persönlich vorbeikommen muss. Natürlich ist die direkte Beratung immer noch wichtig, aber die Kunden schätzten die digitalen Möglichkeiten während des Lockdowns.

Wie haben sich eigentlich die Kundenbedürfnisse über die Jahre verändert?

Bei Farbe und Design gibt es schon Modetrends. Doch gewisse Klassiker bleiben oder werden wieder «in». So war Orange bei Markisen zum Beispiel in den 1950er Jahren beliebt – und ist es heute immer noch. «Outdoor-Living» ist heute das ganze Jahr über gefragt und nicht mehr nur im Frühling/Sommer. Dementsprechend sind flexible Allwetter-/Alljahreszeiten-Lösungen gefragt. Hier bieten Lamellendächer zum Beispiel neue Möglichkeiten. Dank der gewaltigen technologischen Fortschritte ist es heute möglich, praktisch alle Kundenwünsche zu erfüllen.





Vom Gedanken zum Design

«Ort der Ahnung» steht vor dem grossen Hauseingang auf der Vögelinsegg in Speicher. Es ist ein heisser Sommertag, die Sonne prallt auf das weisse Haus; bis auf weitentfernte Kuhglocken ist kaum etwas zu hören. Ein stiller Ort. Kaum einer würde hier Atelier und Unternehmen von einem international tätigen, preisgekrönten Möbeldesigner erwarten.

Text: Miryam Koc
Bilder: Marlies Thurnheer



Urs Bürki,
Möbeldesigner / «Zarava»

Doch genau hier wohnt und arbeitet Urs Bürki und führt «Zarava». Das ist arabisch und bedeutet Giraffe. «Sie ist mit ihrem langen Hals die Meisterin der Adaption, kennt die Leckerbissen vom Boden bis zur Baumkrone, das Fell ist einzigartig, und ausserdem lässt sich Zarava wunderbar grafisch schreiben», sagt der 69-Jährige auf die Frage, warum er diesen Namen für sein Unternehmen gewählt hat.

Geboren und aufgewachsen ist der Designer in Triengen im Kanton Luzern. «In die Ostschweiz bin ich – wie könnte es auch anders sein – für eine Frau gekommen», so Bürki und kann sich dabei ein Schmunzeln nicht verkneifen. Die Liebe verfloß, Bürki blieb. «Ich habe in der Ostschweiz Freunde und Arbeit gefunden. Aber vor allem fühle ich mir hier wohl.» Urs Bürki veröffentlichte 1988 sein erstes Designobjekt, zehn Jahre später gründete er die Zarava GmbH und fasziniert seit über 30 Jahren immer wieder mit genialen Designs, stellte auf der ganzen Welt aus und gab Workshops für internationale Designer.

Masterpiece-Label für «Zoid»

Bevor sich Bürki Vollzeit dem Design hingab, war er Lehrbeauftragter für Spielmethode und -didaktik an der Uni Bern, leitete später die Ausbildung für Bewegung und Sport an der PH St.Gallen und arbeitete schliesslich als Geografielehrer an der Kantonsschule Burggraben. Laien würden jetzt behaupten, dass Sport und Design nichts miteinander am Hut hätten, doch dabei gibt es essenzielle Schnittpunkte: «Viele biochemische Erkenntnisse helfen mir bei meinen Designs. Wie sitzt man richtig auf einem Stuhl? Welche Formen braucht ein Objekt, damit es nicht nur schön, sondern auch ergonomisch ist?»





«Für mich ist die
Büroklammer das
perfekte Beispiel für
geniales Design.»



Für den Hocker «Zoid» wurde Bürki mit dem renommierten Masterpiece-Label des Formforums ausgezeichnet. «Der Designer Yves Ebnöther hat zusammen mit Urs Bürki das Unmögliche vollbracht: Beim dreibeinigen Hocker von Zarava manifestiert sich eine gestalterische Vision. Hier trifft analoges Denken auf digitales Können und handwerkliche Perfektion in Edelstahl», schrieb die Jury.

Was ist gutes Design?

«Zunächst ist gutes Design immer eine subjektive und emotionale Geschichte. Für mich ist die Büroklammer aber das perfekte Beispiel für geniales Design. Sie ist so simpel konstruiert und erfüllt ihren Zweck. Schade, dass sie nicht von mir stammt», lacht Bürki. Bürkis Erfolg beruht auf formschöne, auf die Funktion reduzierte Gegenstände wie beispielsweise die Bücherstütze «Leo», mit der er an die Ausstellung «Swiss Design» im Rahmen von «Swiss Peaks» in New York war. Bürki ärgerte sich schon während seines Studiums darüber auf, warum Bücher in Bücherregalen immer umfallen. «Wahrscheinlich regen sich viele Menschen darüber auf, aber mich lässt das dann nicht mehr los – und ich beginne zu tüfteln, bis die Bücher eben nicht mehr umfallen.» Sein Bücherregal «Woodweb» besteht aus phenolharzbeschichtetem Birkenperrholz und kann elementarweise erweitert werden. Damit ist Bürki das gelungen, woran viele davor gescheitert sind.

Die Ausserrhodische Kulturstiftung bringt Bürkis Arbeit auf den Punkt: «Urs Bürki erklärt mit seinem Schaffen exemplarisch, was es mit der Bezeichnung Erfinder auf sich hat: Ein Erfinder sucht unablässig – nach dem Nutzen von Materialien und Gegenständen, nach Bedürfnissen, die noch nicht zufriedenstellend gedeckt sind. Als Resultat eines geduldigen Forschens ergeben sich Fundstücke und mithin Erfindungen.»



«Welche Formen braucht ein Objekt, damit es nicht nur schön, sondern auch ergonomisch ist?»

Mit dem Velo durchs Büro

Hinter guten Produkten steckt meist ein simpler Gedanke. Urs Bürki hat nicht nur viele solcher Einfälle, sondern er versteht es auch, sie formal überzeugend umzusetzen. Mit dem Objekt «Bürovelo» zum Beispiel hat Bürki ein Dreirad aus europäischer Akazie – gedämpft und geölt – mit einem Gestell aus Edelstahl entworfen. Das kleine Velo verfügt über einen integrierten Tisch, der genug Platz für den Laptop bietet. Damit soll die Büroarbeit revolutioniert werden und «ein bisschen Spass machen», wie Bürki sagt. «Besonders in Zeiten von Homeoffice brauchen wir ein wenig Abwechslung bei der Arbeit. Mit dem Bürovelo hat man die Möglichkeit, durch das ganze Haus zu rollen und sich dort aufzuhalten, wo das beste Licht und die beste Atmosphäre herrschen.» Neulich man ein Anwalt in sein Atelier und sagte: «Davon will ich 15 Stück haben». Bei der Vorstellung, dass 15 Anwälte im Anzug durch die Büroräume rollen, muss Bürki lachen.

Ihm sei es wichtig, dass man sich von konventionellen Gegenständen löst und diese neu durchdenkt. «Wissen Sie eigentlich, wie falsch die meisten Leute auf einem Stuhl sitzen? Das liegt aber nicht an den Menschen, sondern am Stuhl.» Deshalb tüftelt der 69-Jährige gerade an einer revolutionären Sitzmöglichkeit: «Ich will noch nicht zu viel verraten, aber vier Beine wird der Stuhl nicht haben.»

Anzeige

ENTSPANNEN ZU HAUSE

WIR BAUEN UND
PFLEGEN IHR
GARTENPARADIES



INSPIRATION FÜR DEN GARTEN*

Strupler Gartenbau AG | 8570 Weinfelden | T 071 544 90 90 | strupler-gartenbau.ch



BAUMANN
Der Küchenmacher

Am Ende mit dem Küchenlatein?

Erzählen Sie uns von Ihrer Traumküche, und wir zeigen Ihnen, wie wir diese gemeinsam realisieren können. Vom Entwurf über die Planung bis zur Ausführung setzen wir ausschliesslich auf unsere eigenen, engagierten Schreiner und Fachleute. Exakte Projektplanung und Termintreue, Bauleitung und Umbaukoordination sowie sorgfältige Montage runden unser Komplettangebot ab.

Baumann AG Der Küchenmacher
St. Leonhardstrasse 78,
9000 St. Gallen, 071 222 61 11
www.kuechenbau.ch



Hälg & Co. AG



Perfekt kombiniert

Ihr Partner für Gebäudetechnik

- Badumbau
- Heizungssanierung
- Lüftungen
- Sanitäre Anlagen

Wir planen und realisieren
nach Ihren Wünschen.

➔ haelg.ch/eigenheim

Hälg & Co. AG
Heizung • Lüftung •
Klima • Kälte • Sanitär

haelg.ch

