

invest@TG

Die LEADER-Sonderausgabe zum Immobilien- und Wirtschaftsstandort Thurgau.

Thurgauer Kantonsbaumeister Erol Doguoglu:

Die aktuellen baulichen Herausforderungen im Kanton

Seite 18



In dieser Ausgabe:

**Martin Kull, Lars Ullmann,
Werner Fleischmann,
Cornelius Keller, Peter
Hochuli, Marcel Kielholz
und Adrian Stacher.**



PREISENTWICKLUNG VON WOHNEIGENTUM IM THURGAU.

Der Thurgauer Eigenheim-Index schafft Transparenz und informiert Sie über die Preisentwicklung von Wohneigentum in unserer Region. Als führende Hypothekarbank im Thurgau bietet die TKB damit ein Informationsmittel für alle interessierten Marktteilnehmer.

tkb.ch/eigenheimindex

FÜRS GANZE LEBEN



**Thurgauer
Kantonalbank**



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
- Redaktion:** Marcel Baumgartner
 Stefan Millius
 Roman Salzmann
 Cyrill Rüeegger
- Fotografie:** Marlies Thurnheer
- Titelbild:** Fortimo AG
 Haselbach, Roggwil TG
 www.fortimo.ch
- 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
- Marketingervice/
 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:** Tammy Kissling
 tkissling@metrocomm.ch
- Produktion:** Ostschweiz Druck, Wittenach

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

Investitionen bedingen Vertrauen

Mit Investitionen, ob durch Unternehmen oder Private, verbinden wir Aufbruchstimmung und Risikobereitschaft. Wer investiert, glaubt an die Zukunft, hat eine Idee und will weiterkommen. Dabei wird oft übersehen, dass gerade Investitionen auf einem sehr traditionellen, «alten» Wert beruhen: dem Vertrauen.

Im luftleeren Raum investiert kaum jemand. Und wenn doch, bereut er es meistens. Vor der Investition kommt die Leistung. Die kann beispielsweise in der jahrzehntelangen Aufbauarbeit eines Unternehmens bestehen. Oder aber aus einem Konzept, das aber wiederum auf sorgfältiger Planung beruht. Wer investiert, ist zwar bereit, sich auf einen unsicheren Weg zu begeben, denn das Resultat kann nie vorweggenommen werden. Er wird es aber nur tun, wenn zumindest alle Faktoren, die überprüfbar sind, für die Investition sprechen.

In diesem Sinn ist der Thurgau für Investitionen ein guter Boden: Der Kanton lebt nicht von Luftschlössern oder grossen Versprechungen, sondern von solider Arbeit, von gegenseitiger Wertschätzung und – auch wenn es abgegriffen klingt – von kurzen Wegen. Das mag im ersten Moment nicht sehr aufregend klingen, ist aber langfristig die richtige Strategie. Der Standort zieht damit vielleicht nicht die klingendsten Namen und die buntesten Ideen an, dafür solche, die echte und nachhaltige Wertschöpfung versprechen.

Das wissen auch Investoren. Und sie legen ihr Geld lieber dort an, wo man nicht das Blaue vom Himmel verspricht, sondern ein realistisches Bild zeichnet. Die Beispiele in diesem Magazin zeigen, dass diese Kultur der Bescheidenheit keineswegs abschreckend wirkt, im Gegenteil. Selbst wenn da und dort ein schnelles, scheinbar verlockendes Geschäft verloren geht, ist es auf lange Sicht vernünftiger, auf ein solides Fundament zu bauen und damit die richtigen Leute anzuziehen.

Natal Schnetzer
 Verleger

Wohnraum trifft Wohnraum



Romanshornstrasse 17
8583 Sulgen

erichkeller.com
Tel. 071 644 88 88

erichkeller

Innenumbau
Design + Technik

MUT HEISST MACHEN WIR MACHEN MIT.

MIT PASSENDEN VERSICHERUNGSLÖSUNGEN AUS EINER HAND.

Kennen Sie Ihre Vorsorge- und Versicherungssituation im Detail? Im kostenlosen Check-Up analysieren wir diese gemeinsam und finden passende Lösungen für all Ihre Bedürfnisse. Damit Sie den Rücken frei haben für neue Herausforderungen. **Wir beraten Sie gerne.**



Ihr Berater: Mehmet Lijmani

Tel. 058 357 24 07, Mobile 079 574 61 73
mehmet.lijmani@allianz.ch

Generalagentur Erich Marte

Zürcherstrasse 83, 8500 Frauenfeld
allianz.ch/erich.marte

Allianz 



12



26



16



32



6



10

6 Martin Kull, HRS Real Estate AG
«Da ist Vorsicht geboten»

10 Lars Ullmann,
Thoma Immobilien Treuhand AG
«Alle Entscheidungsträger an einem Tisch»

12 Werner Fleischmann,
Fleischmann Immobilien AG
Wohneigentum bleibt beliebt

14 Goldinger Immobilien AG
Hypothekarschulden könnten unattraktiv werden

16 Ob Regierungsgebäude,
Bildungszentrum oder Wohnüberbauung
Vier Grossprojekte im Fokus

18 Kantonsbaumeister Erol Doguoglu
«Beständigkeit, Zweckmässigkeit, Schönheit»

20 Happy Parking GmbH
Schluss mit ärgerlichen Lackschäden

22 INHAUS Bäderpark St.Gallen-West
Das Beste für Kunde und Bad

24 Cornelius Keller,
Thurgauer Raiffeisenbanken
Sorgfältig prüfen, um weich zu landen

26 Peter Hochuli, Stutz AG
«Hohe Bautätigkeit in grösseren Ortschaften»

28 Migros Bank AG
«Gemeinsam decken wir den gesamten
Lebenszyklus von Immobilien ab»

30 Marcel Kielholz, Kielholz + Partner AG
«Das Vernichten von Bausubstanz
vernichtet auch Geld»

32 Adrian Stacher, Erich Keller AG
Schweizer Qualität, weltweit gefragt

«Da ist Vorsicht geboten»

Einst ein Zweimannunternehmen – heute die grösste inhabergeführte Schweizer Totalunternehmerin der Schweiz und namhafte Immobilienentwicklerin mit Hauptsitz in Frauenfeld. Mit weiteren 13 Standorten in der ganzen Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein garantiert die HRS Real Estate Kunden- nahe durch regionale Verankerung und Projektverständnis dank der grossen Fachkompetenz der Mitarbeiter. Im Gespräch mit CEO und Inhaber Martin Kull.

Martin Kull, im News-Bereich auf Ihrer Webseite werden praktisch im Wochentakt neue Projekte publiziert. Wie viele setzt die HRS jährlich um?

Wir entwickeln und realisieren in der ganzen Schweiz zahlreiche Projekte. Gesamthaft sind es rund 200. Eine exakte Angabe kann ich nicht machen, da etliche grössere Projekte oft Jahre dauern. Zudem kommt es einerseits darauf an, ob es sich um Immobilienentwicklungsprojekte oder reine Totalun-

«Für mich sind die wichtigsten Eigenschaften von Politikern Einsatz, Entscheidungsfreudigkeit, Durchsetzungskraft, Glaubwürdigkeit und Verlässlichkeit.»

ternehmermandate handelt und andererseits darauf, wie gross das jeweilige Bauvolumen und die Komplexität sind. Wir sind aber stolz, den Hauptsitz immer noch im Thurgau zu haben, obwohl das Bauvolumen hier unter zehn Prozent ist – am HRS-Gesamtumsatz gemessen.

Wie hat sich dieses Volumen in den vergangenen zehn Jahren entwickelt?

Wir haben unsere Firma in den letzten Jahren kontinuierlich ausgebaut. So sind wir heute in allen Landesteilen mit insgesamt 14 Standorten und rund 400 bestqualifizierten Mitarbeitern präsent. Das jährliche Bauvolumen ist sekundär, liegt aber seit einigen Jahren über eine Milliarde Franken. Entschei-

dend für unsere Unternehmung sind die Profitabilität, die Qualität unserer Leistungen sowie eine stabile und national gut verankerte Führung, hoch qualifizierte, motivierte Angestellte und eine seit Jahren stabile, operativ tätige Eigentümerschaft mit Rebecca Zuber und mir. Dies ist gerade bei den vielen komplexen Grossprojekten von grösster Bedeutung.

Welches sind, regional gesehen, aktuell die wichtigsten Märkte?

In der Immobilienentwicklung sind dies für uns zurzeit Arbon, Bern, Brunnen SZ, Basel, Genf, Lausanne und Zürich. In der Ausführung sind dies aktuell Arbon, Bern, Basel, Genf, Lausanne und Zürich. Wir haben aber auch spannende Mandate in den Regionen Jura, Tessin, Wallis und in der Zentralschweiz.

HRS ist nach wie vor stark im Thurgau verankert. Welches Zeugnis stellen Sie dem hiesigen Immobilienmarkt aus?

Alle unsere laufenden Bauprojekte im Thurgau sind, mit Ausnahme der Krügerwerft in Gottlieben, Eigenentwicklungen von HRS. Im Wohnungsmarkt ist der Thurgau sehr attraktiv. Wir haben ein gesundes Verhältnis von Aufwand zu Ertrag. Das bedeutet auch für die Finanzinstitute ein geringes Ausfallrisiko, da die Miet- und Kaufpreise vernünftig und dem Markt angemessen sind. Sorgen machen uns eher der schleichende Arbeitsplatzabbau bei doch einigen KMU und die Produktionsverlagerung ins Ausland, obwohl einige namhafte Firmen zum Glück in der Ostschweiz weiter expandieren und ausbauen. Dies könnte zu Leerständen führen. Da ist Vorsicht geboten!

Mit welchen Hürden hat ein Immobilienunternehmen wie das Ihre am meisten zu kämpfen?

Generell sind wir immer noch «überreguliert». Das verteuert und verzögert die Bauvorhaben unnötig und schadet der Konkurrenzfähigkeit mit dem Ausland. Die Dauer der Bewilligungsverfahren kann aus meiner Sicht gerade bei Gestaltungsplanverfahren weiter optimiert, sprich verkürzt werden.



HRS-CEO Martin Kull: :

«Generell sind wir immer noch ‹überreguliert›.»

Wo sehen Sie in den nächsten Jahren das grösste Entwicklungspotenzial im Thurgau?

Ab Frauenfeld entlang der Thurtaal-Achse und in den Seeregionen, vor allem in den Agglomerationen. Es muss natürlich unterschieden werden zwischen Wohnen, Arbeiten und Freizeit. Wir haben zweifelsohne ein Entwicklungspotenzial. Die Wirtschaftsförderung muss unseren Kanton noch positiver vermarkten und sich entsprechend engagieren, auch wenn wir eine positive Nettozuwanderung an Firmen feststellen. Da hat es aber noch Luft nach oben. Es muss uns gelingen, nicht nur Firmennamen anzusiedeln, sondern auch weiter neue Arbeitsplätze zu schaffen.

Ist es entscheidend, wer in der Politik am Schalthebel sitzt, um dieses Potenzial ausschöpfen zu können?

Das Erfolgsmodell der Schweiz basiert auf dem Föderalismus mit einer ausgewogenen Politik – aber mit einem aus meiner Sicht zwingend notwendigen wirtschaftsorientierten Überhang. Die Parteizugehörigkeit ist nicht das Alleinentscheidende. Für mich sind die wichtigsten Eigenschaften von Politikern der persönliche Einsatz, die Entscheidungsfreudigkeit, die Durchsetzungskraft, die Glaubwürdigkeit und die Verlässlichkeit. Denn die Wirtschaft muss sich auf die Politik verlassen können.

Bei allen Schwankungen in der Wirtschaft: Die Baubranche konnte sich in

der Vergangenheit eigentlich immer ohne grosse Bewegungen nach unten oder oben halten. Worauf führen Sie diese Stabilität zurück?

Die Baubranche in der Ostschweiz war noch nie extremen Schwankungen unterworfen. Da sind andere Regionen wie Zürich oder Lac Léman viel stärker betroffen. Wir haben hier vernünftige, überschaubare und immer verkräftbare Schwankungen.

Sie selbst stehen schon lange an der Spitze der HRS. Gab es auch Zeiten, in denen Sie die Verantwortung gerne jemand anderem übertragen hätten?

Never! Nie auch nur eine Sekunde.

«Sorgen machen uns der schleichende Arbeitsplatzabbau und die Produktionsverlagerung ins Ausland.»

Wie will sich die HRS in den nächsten Jahren entwickeln?

Im Verwaltungsrat und in der Geschäftsleitung bevorzugen wir organisches Wachstum. Das ist uns in den letzten Jahren auch sehr gut gelungen. Die Stabilität, die Professionalität und das Vertrauen in unsere Führungsorgane haben da einen wesentlichen Beitrag erbracht. So konnten wir uns in der

Fläche, aber auch in der Tiefe, sprich in unseren Produkten, erfolgreich weiterentwickeln. Wir investieren permanent und konsequent in die Immobilienentwicklung, damit wir auch in Zukunft einen stabilen Auftragsbestand haben. Daneben investieren wir auch in IT und Digitalisierung. So können wir noch effizienter und präziser arbeiten sowie die Fehlerquote weiter reduzieren.

Wollen Sie auch zusätzliche Dienstleistungen ins Portfolio aufnehmen?

Wir haben entschieden, dass ein Leistungsausbau in die Bauproduktion, sprich in die Bauausführung, und in das Facility-Management kein Thema ist. Wir wollen situativ immer die besten Experten, Planer und Unternehmer zuziehen – je nach Aufgabe und Region.

Welches sind aktuell die grössten Objekte in der Ostschweiz, die anstehen?

In der Ausführung sind dies etwa der Fabrikneubau der Stadler Rail in St. Margrethen sowie unser eigenes Projekt «Breeze» in Arbon neben den Bauprojekten auf dem «Saurer Werk Zwei»-Areal in Arbon für «Die Baufreunde» aus Zürich. In der Immobilienentwicklung wird uns das Saurer Werk Zwei auch die nächsten fünf bis sieben Jahre weiter beschäftigen – neben weiteren Entwicklungen in Buchs, Kreuzlingen und St. Gallen.

Interview: Marcel Baumgartner, Bild: Archiv

Anzeige



Sonnenschutzfolie



Beschattungssystem

Hitze-, Blend- und Sichtschutz nach Mass

Was bewirken Sonnenschutzfolien?

- reduzieren die Wärme im Gebäude
- helfen Energie zu sparen
- minimieren die Blendung
- verzögern das Ausbleichen
- schützen vor fremden Blicken

Facts:

- bis zu 83% Hitzeschutz
- bis zu 83% Blendschutz
- 99.9% UV-Schutz

...und dies mit perfekter Durchsicht

Was bewirken Beschattungssysteme?

- angenehmer Blendschutz
- optimaler Sichtschutz
- vermindern von Schall
- Wohnambiente mit individuellem Design

Facts:

- bis zu 79% Hitzeschutz
- 100% Blendschutz

...vereint Design und Funktion

signvision
Hitze- und Blendschutz

flawilerstrasse 19a
9200 gossau
www.signvision.ch
+41 71 388 78 78

Klima schützen mit dem Einsatz von Holz

Durch den Einsatz von Massivholz oder Holzwerkstoffen in Form von Tischen, Möbeln oder Schränken können Sie klimaschädigendes CO₂ aus der Atmosphäre entziehen und dauerhaft speichern. Die **Kasper AG Schreinerei · Raumgestaltung** hat im Pflegeheim Sonnhalden in Arbon über 20 m³ Holz verbaut und somit 18,3 Tonnen CO₂ gespeichert.

CO₂-Reduktionseffekt

Durch den Vorgang der Photosynthese im Blatt des Baumes wird Kohlendioxid (CO₂) aus der Luft entnommen und gespalten. Der Kohlenstoff (C) wird mit der Hälfte des Sauerstoffs (O) im Holz gespeichert. Der restliche Sauerstoff geht, gebunden an Wasserstoff, in Form von Wasser in die Pflanze oder als Wasserdampf zurück in die Atmosphäre. Der Atmosphäre wird somit für die gesamte Nutzungsdauer der Holzprodukte überschüssiges, klimaschädigendes CO₂ entzogen.

Zertifiziert

Wer bei der Kasper AG Produkte aus Holz bestellt erhält ein Zertifikat, das bescheinigt, wieviel Treibhausgas aus der Atmosphäre gezogen wurde und dauerhaft in den Holzprodukten eingelagert ist.

Vorbild Sonnhalden

Der CO₂-Ausstoss im Jahre 2016 betrug in der Schweiz 4,53 Tonnen pro Kopf. Mit dem enormen Massivholzeinsatz von über 20 m³ im Pflegeheim Sonnhalden in Arbon konnten 18,3 Tonnen CO₂ eingespeichert werden. Dies entspricht den jährlichen CO₂-Emissionen von vier Personen. Verwendet wurde bei diesem Umbau Esche in grosser Menge – und dies in allen Formen.



Massivholz erleben

Interessierte können die fertiggestellten Arbeiten live erleben: Bei einem Sonntagsbrunch jeweils am letzten Sonntag des Monats, täglich beim Mittagessen oder einem Kaffee im öffentlichen Restaurant.

Werden Sie aktiv!

Die Kasper AG berät Sie gerne bei Ihren Um- oder Neubauvorhaben.

Kasper AG

Schreinerei · Raumgestaltung
Hermannstrasse 5a
8570 Weinfelden
Tel. 071 626 22 33
www.schreinerei-kasper.ch

KASPER
SCHREINEREI · RAUMGESTALTUNG



«Alle Entscheidungsträger an einem Tisch»

Seit 40 Jahren ist die Thoma Immobilien Treuhand AG in der Ostschweiz aktiv. Mit rund 25 Angestellten an den Standorten in Amriswil, St.Gallen und Wil hat sich das Unternehmen als Gesamtdienstleister rund um Immobilien positioniert. Im Gespräch mit Geschäftsleitungsmitglied Lars Ullmann.

Lars Ullmann, die Thoma Immobilien Treuhand AG hat 2018 das 40-jährige Bestehen gefeiert. Ist das in Ihrer Branche eine durchschnittliche oder eine besondere Marke?

Sicherlich keine durchschnittliche, auch wenn es natürlich auch Marktteilnehmer mit einer längeren Marktpräsenz gibt. In unserer Branche sind in den letzten Jahren aber immer mehr neue Unternehmen angekommen.

«Die Ostschweiz ist ein heterogener Markt mit interessanten Nischen.»

Bei Thoma handelt es sich um ein Familienunternehmen, wie Sie selbst auch in der Eigenpräsentation betonen. Inwieweit ist das aus Ihrer Sicht eine Qualität, die sich positiv auswirkt?

Bei uns sind die Wege kurz, weil alle Entscheidungsträger direkt am Tisch sitzen. Auch die Firmenkultur ist familiär geprägt. Und bei Projektentwicklungen finden die Verhandlungen direkt mit dem Investor statt.

Sie decken das ganze Leistungsspektrum rund um Immobilien ab. Gibt es dennoch einen Bereich, in dem sich Thoma besonders hervorhebt?

Unseren Ursprung haben wir im Verkauf. Deshalb ist klar, dass bei uns der Kunde per se immer im Mittelpunkt steht. Das zieht

sich durch sämtliche unserer Bereiche durch. Heute sind wir ein klassischer Gesamtdienstleister nach dem Motto «Alles aus einer Hand». Das heisst konkret: Verkauf, Vermietung, Verwaltung, Projektentwicklung und Portfoliomanagement.

Wie würden Sie als Profi die Immobilienlandschaft Ostschweiz charakterisieren?

Es ist ein heterogener Markt mit interessanten Nischen. Charakteristisch ist, dass das passende Produkt hier auch an B- oder C-Lagen seine Abnehmer findet, es muss nicht immer die A-Lage sein. Gleichzeitig heisst das aber auch, dass grosse regionale Marktkennnisse für uns als Dienstleister zwingend sind.

«Grosse regionale Marktkennnisse sind für Immobiliendienstleister zwingend.»

Thoma engagiert sich sehr stark als Sponsor unter anderem im Sport. Wie kam es dazu, warum ist das für Sie wichtig?

Ich habe selbst einen starken Bezug zu Sportvereinen, schon aus meiner Kindheit. Aber darüber hinaus halte ich Sport für einen wichtigen Faktor für eine funktionierende Gesellschaft. Und damit meine ich nicht nur den Spitzensport. Deshalb engagieren wir uns ebenso für die Förderung des Breitensports.

Thoma hat heute 25 Angestellte. Wie hat sich diese Zahl entwickelt, haben Sie ein konstantes Wachstum erlebt?

Mit der zunehmenden eigenen Bautätigkeit und durch die Professionalisierung ist der Mitarbeiterbedarf gestiegen. Ganz allgemein hat der Immobilienmarkt ein starkes Wachstum hinter sich, und das spiegelt sich in der Zahl der Angestellten. Wir gehen aber nicht

davon aus, dass wir in den nächsten zehn Jahren dieselbe Wachstumsrate bezüglich Mitarbeiterzahl erfahren wie in den vergangenen 15.

Neben dem Kerngeschäft führen Sie auch Seminare durch, beispielsweise ein Verkaufsseminar im vergangenen Jahr. Welche Absichten verfolgen Sie damit?

Wir unterstreichen damit unsere professionelle Arbeitsweise im Verkauf. Zudem können wir mögliche Stolpersteine beim Verkauf einer Liegenschaft durch Private aufzeigen. Gleichzeitig dienen Anlässe dieser Art natürlich auch der Akquisition von Neuaufträgen für unser Maklergeschäft.

Text: Stefan Millius, Bild: Stéphanie Engeler



Lars Ullmann, Mitglied der Geschäftsleitung, zusammen mit Patrick Thoma, Gruppenleitung und Verwaltungsratspräsident, und Marcel Thoma, Leiter Facilitymanagement.

Wohneigentum bleibt beliebt

Vor 30 Jahren herrschten auf dem Immobilienmarkt bewegte Zeiten: Zahlreiche Liegenschaften mussten versteigert werden. Daraus hat die Branche gelernt – und doch gibt es Parallelen zur heutigen Situation.

Ein Immobilienhoch und die anschliessende Krise prägten die 1990er-Jahre. Anfang dieser Jahre kam man kaum zu Bauland. Die Liegenschaftspreise explodierten. Der Markt war völlig ausgetrocknet. Dann jedoch wurde es für viele Hauseigentümer und Handwerker gefährlich: Reihenweise kamen Häuser und Wohnungen wegen den hohen Zinsen auf den Markt, die von den Eigentümern nicht mehr getragen werden konnten. Als die Blase geplatzt war, brachen die Preise ein.

Pensionskassen bauen zu viel

«Auch heute ist feststellbar, dass sich die Hauspreise seit 2001 verdoppelt haben», sagt der Thurgauer Liegenschaftsexperte und Inhaber von Fleischmann Immobilien, Werner Fleischmann: «Gerade Pensionskassen bauen zu viele Wohnungen. Besorgniserregend sind vor allem im Thurgau die

«Die Hauspreise haben sich seit 2001 verdoppelt.»

aktuell hohen Leerbestände bei Mietwohnungen: Sie steigen kontinuierlich an.» Vor 30 Jahren war das ähnlich: Nach einem schweizweiten Tiefststand auf 0,43 Prozent verdreifachte sich diese Kennziffer, war damit also im Schnitt ungefähr gleich hoch wie heute, wo der Leerbestand rund 1,6 Prozent beträgt.

In der Ostschweiz hat sich die Lage in den letzten Monaten zugespitzt: Der Thurgau weist einen Leerwohnungsbestand von 2,42 Prozent (Vorjahr zwei) aus, in St.Gallen sind es 2,2 Prozent. Es gelte deshalb, angesichts der sich abzeichnenden Verlangsamung des Wirtschaftswachstums und der Verunsiche-

rung der Konsumenten wachsam zu bleiben, sagt Fleischmann. Er stellt fest: «Die Zahlen belegen, dass das Risiko zu noch mehr Leerwohnungsbestand weiter zunehmen wird. In diversen Gemeinden wird es nur schwer möglich sein, die Mietwohnungen in nützlicher Frist zu vermieten. Damit ist die den Investoren vorgerechnete Rendite gar nicht realistisch.»

Zuwanderung zu hoch gewichtet

Die positive Zuwanderung in den Thurgau, so Fleischmann, sei beim Bau von Mietwohnungen zu hoch gewichtet worden. Das Potenzial sei für längere Zeit ausgeschöpft. Er rechne deshalb mit einer Abflachung der Auftragslage in der Baubranche und nach unten tendierenden Mietpreisen. Neumietler wird das freuen: Denn bereits werden sie mit Gratis-Monaten und anderen Lockvogelangeboten umworben. Der Preisdruck werde ebenfalls für jene Mietwohnungen höher sei, die nicht mehr den aktuellen Anforderungen entsprechen, sagt Fleischmann.

Werner Fleischmann betont, dass im Thurgau noch viel Umbaupotenzial bestehe, und weist auf eine anstehende Veränderung im Steuersystem hin, die es zu bedenken gelte: «Bei der jetzt noch gültigen Eigenmietwert-Besteuerung können die Renovationen noch steuerlich abgesetzt werden. Das wird bei der Abschaffung wohl entfallen. Somit werden wir eine Verlagerung in den Renovationsbereich bei Besitzern von selbstbewohnten Häusern und Eigentumswohnungen erleben. Dies wiederum wird die Baubranche stützen.»

Der im Thurgau langjährig steigende Trend der Wohneigentumsquote werde, so Fleischmann, wohl wegen der weniger starken Zuwanderung etwas abflachen, aber die Quote auf hohem Niveau bleiben: Sie ist gemäss

den aktuellsten Zahlen des Bundesamts für Statistik seit dem Jahr 2000 von 43,3 Prozent kontinuierlich auf etwa 48 Prozent gestiegen und liegt damit fast zehn Prozent über dem Schweizer Wert.

«Die positive Zuwanderung wurde beim Bau von Mietwohnungen zu hoch gewichtet.»

Aus Immobilienkrise gelernt, aber...

«Die Banken haben aus der Immobilienkrise der 1990-Jahre gelernt», ist Fleischmann überzeugt. Sie seien heute wesentlich restriktiver und müssten die bremsenden Tragbarkeitsvorschriften einhalten – die Käufer müssten glaubhaft aufzeigen, dass sie bis zu fünf Prozent Zins bezahlen könnten. Zwischen seriösen Immobilienmaklern und Banken würden heute auch die ausgeschriebenen Preise sauber abgestimmt: «Wir haben deshalb in unserem Unternehmen das Gütesiegel ›Preis bankgeprüft‹ eingeführt, das sich sehr bewährt.»

Während vor 30 Jahren die Häuser zum Teil bis zu 90 Prozent belehnt wurden und Handwerker mit Bundesbürgschaften praktisch ohne Eigenkapital bauen konnten, werde heute in der Regel die Belehnungsgrenze von 80 Prozent eingehalten. Aber, so Fleischmann: «Der Hypothekarmarkt bleibt unkämpft, und deshalb könnte es für die einen oder anderen je nach Entwicklung von Konjunktur, Zinsen und Inflation doch eng werden. Es gilt, die eigene Finanzierung gut im Auge zu behalten.»

Text: Roman Salzmann, Bild: Archiv



Werner Fleischmann analysiert sie seit 30 Jahren:

Konjunktur, Preise, Zinsen, Inflation, Bankensituation und Leerbestände sind prägende Faktoren auf dem Immobilienmarkt

Hypothekarschulden könnten unattraktiv werden

Die Politik will den Eigenmietwert einmal mehr abschaffen. Derzeit laufen dazu in den Parlamenten die Vorberatungen. Klar ist: Ein Systemwechsel könnte auch positive Effekte auf die Verschuldung von Privathaushalten haben.

Der Eigenmietwert ist in der Schweiz quasi ein heiliges Gut. Seit über 20 Jahren beschäftigen sich Politiker in Bundesbern mit der Abschaffung – bislang ist jeder Versuch gescheitert, diese im Jahr 1934 eingeführte Steuer abzuschaffen. Nun nehmen die Parlamente in Bundesbern einen weiteren Anlauf, um den Eigenmietwert durch ein neues Modell zu ersetzen.

Der ursprüngliche Gedanke des Eigenmietwerts bestand darin, Wohneigentümer und Mieter steuerlich gesehen gleich zu behan-

deln. Denn heute lassen sich Mietkosten nicht von den Steuern abziehen. Immobilienbesitzer hingegen können Abzüge vom steuerbaren Einkommen für die Schuldzinsen sowie den Unterhalt ihres Eigentums geltend machen. Dadurch hätten sie quasi ein niedrigeres Einkommen als Mieter und müssten vergleichsweise weniger Steuern bezahlen. Um diesen Unterschied auszugleichen, müssen Eigentümer von Immobilien deshalb einen fiktiven Mietzins versteuern, den sie theoretisch bei einer Vermietung erhalten würden.

Unterschiede von Haus zu Haus

Die Schweiz mit ihrem föderalistischen System kennt hier allerdings von Kanton zu Kanton grosse Unterschiede in der Umsetzung: Bei der Einschätzung setzen einige Kantone den Vermögenswert und Eigenmietwert einer Immobilie bewusst tief an, wie beispielsweise der Kanton Tessin. Das Gegenteil ist im ansonsten als Tiefsteuernkanton bekannten Schwyz der Fall. Doch es gibt nicht nur zwischen den Kantonen bei der Einschätzung grosse Diskrepanzen: Ebenfalls einen Spielraum haben die einzelnen Steuerämter und selbst die dort arbeitenden Steuerkommissare bei den Abzugsmöglichkeiten für den Unterhalt einer Immobilie. Dadurch kann es vorkommen, dass Hausbesitzer in der nächsten Gemeinde einige Kilometer entfernt oder selbst der Nachbar deutlich weniger Steuern bezahlen müssen.



Von links nach rechts: Janette Ortner Region Untersee, Simon Gürkan Region Oberthurgau, Oliver Goldinger Region Frauenfeld, Jeffrey Kuster Region Hinterthurgau und Wil, Eckbert Bohner Leiter Verkauf, Sandra Petrocelli Region Mittelhurgau und Kreuzlingen.

GOLDINGER Immobilien Leistungsspektrum

Nun setzt sich die Politik also einmal mehr mit dem fiktiven Eigenmietwert und den Steuerabzügen für Wohneigentümergegenüber. Besonders Hauseigentümer und ihre Interessensvertreter stossen sich bereits seit Jahren am heutigen Modell. Ein Argument für eine Abschaffung sind auch volkswirtschaftliche Fakten: Weil Immobilienbesitzer ihre Schuldzinsen abziehen können, animiert dies dazu, weiterhin eine hohe Hypothek zu halten. Das heute vorherrschende Niedrigzinsumfeld hatte darauf sicher einen gewissen Einfluss. Steigen die Zinsen in den nächsten Jahren allerdings wieder an, könnte das einige Wohneigentümer mit einer hohen Hypothek in Bedrängnis bringen, die finanziell nicht über ein genügend grosses Polster verfügen. Das volkswirtschaftliche Risiko nähme bei einer tieferen Verschuldung der Privathaushalte ab.

Nur ein kompletter Systemwechsel funktioniert

Die Abschaffung würde zudem nicht nur den Aufwand für die Einschätzungen bei den Steuerverwaltern reduzieren, sondern auch bei den Eigentümern: Sie müssten künftig nicht mehr alle Belege einreichen, um die Kosten für den Unterhalt abziehen zu können. Wie verschiedene Rechenmodelle zeigen, kommt nur ein vollständiger Systemwechsel infrage, damit sich die Steuerausfälle in Grenzen halten. Von einer vollständigen Abschaffung würden in erster Linie jene profitieren, die sparsam leben und dadurch ihre Hypothek rascher abbauen können. Sie können durch die derzeit niedrigen Schuldzinsen tendenziell eher wenige Abzüge geltend machen. Zudem nähmen bei einem Systemwechsel auch die volkswirtschaftlichen Risiken ab, weil hohe Hypothekarschulden finanziell unattraktiver würden.

Derzeit wird die Abschaffung des Eigenmietwerts in den Parlamentskommissionen vorbereitet. Voraussichtlich Ende 2019 soll das Geschäft zum ersten Mal in den Parlamenten beraten werden. Da derzeit verschiedene Varianten zur Diskussion stehen, die nach wie vor Abzüge beispielsweise für energiesparende Investitionen erlauben würden, muss ein Systemwechsel wohl noch einige politische Hürden überwinden.



Der Autor: Simon Gürkan, Immobilienmakler bei der GOLDINGER Immobilien, zuständig für die Region Oberthurgau

GOLDINGER Vermarktung und Verkauf

Seit 1987 kennen wir den Immobilienmarkt der Ostschweiz sehr genau und vermitteln Immobilien am Bodensee, in St. Gallen, Kreuzlingen, Frauenfeld und Zürich. Erfolge erzielen wir dabei durch die Kenntnisse der Käuferwünsche und der aktuellen Marktlage, aber auch mit einer sorgfältigen Planung aller Marketing-Aktivitäten. Wir entwickeln für jede Immobilie ein eigenes Vermarktungskonzept und präsentieren auch überraschende, innovative Ideen, um Interessenten von Ihrer Immobilie zu begeistern.

GOLDINGER Invest

Ihre Ziele und Ihre Philosophie stehen in unserem Fokus. Wir beraten Sie bei der Entwicklung Ihres Projektes von Anfang an, erarbeiten ein Konzept, das Sie dabei unterstützt, nachhaltig höhere Renditen zu erzielen. Dabei vernachlässigen wir nie das soziale und gesellschaftliche Umfeld.

GOLDINGER Beratung

Werte erkennen. Nutzungsmöglichkeiten sehen. Neues Potenzial entwickeln. Unser Fundus an Erfahrungen ist die Grundvoraussetzung für rasche, solide Lösungen. Unsere Beratererfolge der letzten 30 Jahre haben unseren Ruf als gefragte Immobilienexperten der Ostschweiz begründet.

GOLDINGER Bewirtschaftung und Verwaltung

Die Verwaltung einer Immobilie erfordert nicht nur Wissen und Sorgfalt, sondern auch Feingefühl und ein hohes Mass an Leidenschaft. Bewirtschaften und nicht verwalten ist das Ziel unseres Unternehmens. Gut ausgebildete und erfahrene Mitarbeiter kümmern sich akribisch und verantwortungsvoll um Wohnhäuser, ganze Wohnüberbauungen, Büro- und Geschäftshäuser, Gewerbeobjekte und Einkaufszentren. Hier müssen unsere Experten neben dem Fachwissen auch über eine hohe soziale Kompetenz verfügen.

GOLDINGER Bewertung und Schätzung

Wir sind Mitglied der Schweizerischen Schätzungsexperten-Kammer (SEK) und verfügen über anerkannte Schätzungsexperten für alle Immobilienarten. Sie beherrschen alle gängigen Bewertungsmethoden und haben auch eine langjährige Praxis: Sie beobachten den Markt genau, verfügen über technisches und bauliches Know-how und kennen das Bau- und Planungsrecht. Zu unseren Klienten zählen private Eigentümer, Erbengemeinschaften, Gerichte, institutionelle Anleger, Banken, Versicherungen und Pensionskassen.

FRAUENFELD

Langenfeldstrasse 90
Tel. 052 725 04 04

KREUZLINGEN

Hauptstrasse 35
Tel. 071 677 50 00

ST. GALLEN

Walenbüchelstrasse 3
Tel. 071 313 44 25

SARGANS

Bahnhofpark 3
Tel. 081 286 44 22

www.goldinger.ch

Vier Grossprojekte im Fokus

Ob Regierungsgebäude, Bildungszentrum oder Wohnüberbauung:
Das Spektrum der sich in der Planung oder im Bau befindenden Objekte
im Thurgau ist breit. Wir stellen vier davon vor.

Ergänzungsbau Regierungsgebäude

2016 wurde ein Projektwettbewerb im offenen Verfahren für einen Ergänzungsbau hinter dem bestehenden Regierungsgebäude in Frauenfeld ausgeschrieben. Das Projekt «dino» vom Architekturbüro Gäumann Lüdi von der Ropp, Zürich, setzte sich durch. Aktuell steht der Holzbau in der Planungsphase. Über die Kreditvorlage wird im Mai 2020 abgestimmt.



Gäumann Lüdi von der Ropp
Weststrasse 82
8003 Zürich

Indievisual gmbh
Hohlstrasse 207
8004 Zürich



Bildungszentrum für Technik Frauenfeld

Geplant ist ein Neubau von zwei Turnhallen. Das Büro kit-architects eth sia gmbh, Zürich, hat 2017 den Projektwettbewerb für sich entschieden. Voraussichtlich im Oktober 2020 werden die Thurgauerinnen und Thurgauer über die Kreditvorlage abstimmen.



Pädagogische Hochschule Thurgau, Erweiterungsbau 2

Nach der Volksabstimmung über den Kredit von Fr. 26,88 Mio. im November 2017 steht das vom Architekturbüro Beat Consoni AG, St. Gallen, entworfene Gebäude in der Bau-phase und wird voraussichtlich 2020 fertig gestellt.

Nightnurse Images GmbH
Limmatstrasse 291
8005 Zürich



Projekt «Breeze» in Arbon

An bester und unverbaubarer Lage direkt am Bodensee gelegen, ist breeze ein Juwel für anspruchsvolle Menschen. Wer hier lebt, geniesst das Privileg einer eleganten Überbauung mit Privatsphäre, exklusivem Ambiente und einzigartiger Aussicht. Die Überbauung breeze bietet insgesamt 63 Wohnungen in zwei Häusern. Im Haus A sind es 29 und im Haus B 34 Wohnungen. Gemäss aktueller Planung sollen die Wohnungen im Herbst/Winter 2020 bezugsbereit sein.



«Beständigkeit, Zweckmässigkeit, Schönheit»

Vom Architekten zum St.Galler Stadtbaumeister und schliesslich zum Thurgauer Kantonsbaumeister: Erol Doguoglu hat eine steile Karriere hinter sich. In seiner Funktion hat er es mit einer Vielzahl unterschiedlichster baulicher Herausforderungen zu tun. Im Thurgau stösst er immer wieder auf Beispiel guter Architektur – fernab von jeder Urbanität.

Erol Doguoglu, Sie waren Stadtbaumeister in St.Gallen, bevor Sie Ihr heutiges Amt angetreten haben. Das öffentliche Bauen hat es Ihnen also angetan. Warum?

Es gibt wohl kaum vielfältigere Immobilienportfolios als diejenigen der öffentlichen Hand. Vom Schulhaus über das Gefängnis, das Museum und den Werkhof bis hin zur Forsthütte oder zur öffentlichen Toilette – es ist alles dabei, was zu den Aufgaben einer Gemeinde, einer Stadt oder eines Kantons gehört. Das macht die Aufgabe eines Stadt- oder Kantonsbaumeisters so spannend. Ich staune immer wieder, welche Bauaufgaben

«Stadt und Landschaft bilden einen Kontrast und bedingen sich gegenseitig.»

auf einen zukommen. Beispielsweise beschäftigen wir uns zurzeit mit dem Neubau einer Jagdschiessanlage für den Kanton Thurgau. Die bestehende Anlage erfüllt die künftigen Anforderungen an den Lärm- und Gewässerschutz nicht mehr. So mussten wir uns plötzlich mit dem Thema Jagdausbildung beschäftigen und welche Infrastruktur es dafür braucht.

Worin liegen die grössten Unterschiede zu Ihrer früheren Tätigkeit als selbstständiger Architekt?

Planen und Bauen ist ausgesprochen interdisziplinäres Teamwork. Um Exzellenz zu erreichen, müssen alle Beteiligten von der Bauherrschaft über den Architekten und die

Fachplaner bis zu den Handwerksunternehmen gute Arbeit leisten. Abgesehen davon, dass ich innerhalb solcher Teams nicht mehr die Rolle des Auftragnehmers, sondern diejenige des Auftraggebers einnehme, hat sich meine Tätigkeit kaum verändert. Es geht immer noch darum, Planungsprozesse zu initiieren und Projekte bis zu Bauvollendung zu begleiten.

Ein Regionalzentrum wie St.Gallen auf der einen, der baulich eher betulich wirkende Kanton Thurgau auf der anderen Seite: Täuscht dieser Eindruck von ausen? Wo liegen Unterschiede und Gemeinsamkeiten dieser Umgebungen?

Das eine ist eine Stadt und das andere ein Kanton – also nicht wirklich miteinander vergleich- und gegeneinander ausspielbar. Stadt und Landschaft bilden einen Kontrast und bedingen sich deshalb gegenseitig. Zudem nehmen Siedlungsstruktur und Kulturlandschaft kaum Rücksicht auf politische Grenzen. Beispielsweise bezieht die Stadt St.Gallen einen grossen Teil ihres Reizes aus der Lage zwischen Alpstein und Bodensee, also über mehrere Kantone hinweg. Die Qualitäten des Kantons Thurgau muss man deshalb auch nicht im Urbanen suchen, sondern in den wunderbaren Kulturlandschaften zwischen den Kleinstädten und Dörfern.

Welche ganz konkreten Herausforderungen im allgemeinen Sinn erwarten einen Kantonsbaumeister im Thurgau?

Grundsätzlich ist das Hochbauamt für den Bau und den Unterhalt der öffentlichen Gebäude des Kantons verantwortlich. Daneben ist bei uns aber auch die Fachstelle «Gutes Bauen» angesiedelt, die im Rahmen von Gestaltungsplänen und Baurekursen die gute architektonische Gestaltung von Bauvorhaben beurteilt. Dies erfordert jeweils klare und nachvollziehbare Begutachtungen einerseits, aber auch Augenmass und Dialogbereitschaft andererseits. Das macht die Aufgabe spannend, aber auch anspruchsvoll.



Kantonsbaumeister Erol Doguoglu:

«Planen und Bauen ist ausgesprochen interdisziplinäres Teamwork.»

Wie würden Sie die Kultur des «öffentlichen Bauens» im Thurgau umschreiben? Und können Sie hier in Ihrem Amt Ihre Handschrift hinterlassen?

Es gibt im Thurgau seit jeher ein hohes Bewusstsein für gute Architektur, und zwar nicht nur im öffentlichen Bau. Man kann durch den ganzen Kanton fahren und entdeckt immer wieder spannende Gebäude. Es sind vielleicht keine spektakulären Bauten, aber sorgfältige und handwerklich gute Architekturen. Einen guten Überblick geben beispielsweise der Architekturführer «Bauen im Thurgau: Architekturlandschaft des 20. Jahrhunderts» oder die regelmässigen Publikationen der kantonalen Denkmalpflege.

Das Hochbauamt des Kantons soll gemäss Eigenbeschreibung «vorbildhaft» tätig sein. Was verstehen Sie darunter?

In diesem Zusammenhang hat für mich die Definition von Vitruv immer noch Gültigkeit. Nach ihm gibt es drei Hauptanforderun-

gen an die Architektur: Firmitas, Utilitas, Venustas – also Beständigkeit, Zweckmässigkeit und Schönheit.

«Es gibt im Thurgau seit jeher ein hohes Bewusstsein für gute Architektur.»

Gibt es spruchreife oder angedachte Projekte im Thurgau, über die Sie bereits sprechen können?

Ende 2018 haben wir mit dem Erweiterungsbau der Pädagogischen Hochschule begonnen. Mit dem Gebäude gewinnt der Campus mitten in Kreuzlingen an Einzigartigkeit und Bedeutung. Das Gebäude des Architekten Beat Consoni wird 2020 fertiggestellt. Zurzeit erarbeiten wir die Grundlagen für einen Ergänzungsbau des Regierungsgebäudes in Frauenfeld. Dieses Projekt der Architekten

Gäumann, Lüdi und Van der Roop soll mit Holz aus dem Thurgauer Staatswald gebaut werden und bis zu 300 Arbeitsplätze zusammenfassen, die heute in verschiedenen Mietobjekten untergebracht sind. Die Beratungen im Grossen Rat beginnen voraussichtlich Mitte dieses Jahres.

Interview: Stefan Millius, Bild: Marlies Thurnheer

Zur Person

Seit Juni 2015 ist der St.Galler Erol Doguoglu (*1964) Thurgauer Kantonsbaumeister. Nach der Matura studierte Doguoglu an der ETH Architekt und war danach in verschiedenen Architekturbüros sowie als selbstständiger Architekt tätig, bevor er 2009 St.Galler Stadtbaumeister und Leiter des Hochbauamts wurde.

Anzeige

Implenia® Ihre Baupartnerin mit Biss.

Implenia Schweiz AG, Buildings - Local, Bahnhofstrasse 92, 8500 Frauenfeld
Implenia denkt und baut fürs Leben. Gern.

www.implenia.com



Schluss mit ärgerlichen Lackschäden

Es scheint, die Garage schrumpft. Da hat man sich jetzt doch erst kürzlich einen kleineren Wagen angeschafft und trotzdem streift die automatische Kofferraumtüre das Garagentor und die Fahrertüre kracht mit einem hässlichen Geräusch an die Garagenwand. Was läuft hier falsch?

Parkplätze sind heute 2.30 Meter breit. So breit waren sie schon vor 40 Jahren. Der VW Golf von 1974 hatte eine Aussenbreite von 164 cm. Heute weist dieser Golf 180 cm auf, 16 cm mehr – und das ohne Spiegel. Mit Spiegeln ist er bei 2 Metern. Der Parkplatz im Parkhaus ist jedoch immer noch 2.30 Meter breit. Und die Garage im Eigenheim ist ebenfalls nicht mit der Entwicklung der Wagenbreite gewachsen. Die Folge: Kratzer, Dellen, Streifen, kurz – Ärger!

Die Verbreiterung von Parkplätzen ist eine langwierige Sache und wird erst im Rahmen einer Gesamtsanierung zu einem Thema. In der eigenen Garage und in Parkhäusern jedoch kann ab sofort wirkungsvoll etwas geändert werden. Die wenigsten Autofahrerinnen und Autofahrer mögen Lackschäden und Dellen, deshalb überlegen sie sich genau, wo sie ihren Wagen parkieren. Zuhause gibt es diese Wahl nicht. Eine ursprünglich grosszügig konzipierte Garage wird mehr und mehr zum Engnis mit akutem Gefahrenpotenzial für den geschätzten Neuwagen.

Wenn der Platz schon nicht vergrössert werden kann, dann soll er zumindest autofreundlicher werden. Mit den Wand- und Säulenschutzmatte von Happy Parking ist das ab sofort rasch und situationsgerecht möglich. Die Idee erscheint einfach und logisch, doch bis zum jetzt bestehenden Endprodukt mussten einige Hürden überwunden werden. Auch wenn die Investition bescheiden ausfällt, soll der Schutz einige Jahre wirksam sein und in Sachen Befestigung mussten viele verschiedene Ansprüche und Bedingungen erfüllt werden.

Heute sind die Parkschutzmatte von Happy Parking eine zuverlässige Investition in den Schutz des eigenen Wagens. Grösse und Farbe können an die baulichen Gegebenheiten angepasst werden und die Montage ist so einfach dass sie selbst ausgeführt werden kann. Kühlerfront und Türen kommen nicht mehr direkt in Kontakt mit Wänden oder Decken, Lackschäden und hässliche Streifen sind Vergangenheit. Sie werden persönlich beraten und die Angebote basie-

ren massgeschneidert auf den gewünschten Anforderungen.

Wer die Pflege des Wagens wird nicht nur im und am Auto ernst nimmt, der verschafft sich mit dem Schutzmatte von Happy Parking eine sichere Möglichkeit, die Freude an seinem Fahrzeug zu verlängern.

**Happy
Parking**

Für Interessentinnen und Interessenten gib es via www.happy-parking.ch mehr Informationen und direkte Auskunft gibt es bei:

Happy Parking GmbH

9063 Stein, Claudio Wick, 071 277 59 77
oder info@happy-parking.ch

INHAUS Bäderpark St.Gallen-West – Das Beste für Kunde und Bad

Im Januar 2019 eröffnete INHAUS den Bäderpark in St.Gallen-West bei der City Garage an der Zürcher Strasse 511. Auf 700m² finden Endkunden Inspirationen und Ideen für das Beste im und ums Bad. Die kompetenten INHAUS Einrichtungsberater sorgen dafür, dass der Kunde die perfekte, exklusive und individuelle Badlösung erhält.

Der INHAUS Bäderpark ist aber auch Plattform und Marktplatz für Generalunternehmer, Architekten, Investoren, Planer und Installateure. Hier findet ein echter Austausch statt von dem alle profitieren können.

Die INHAUS Berater machen das Bad schon in der Planungsphase begehr- und erlebbar.

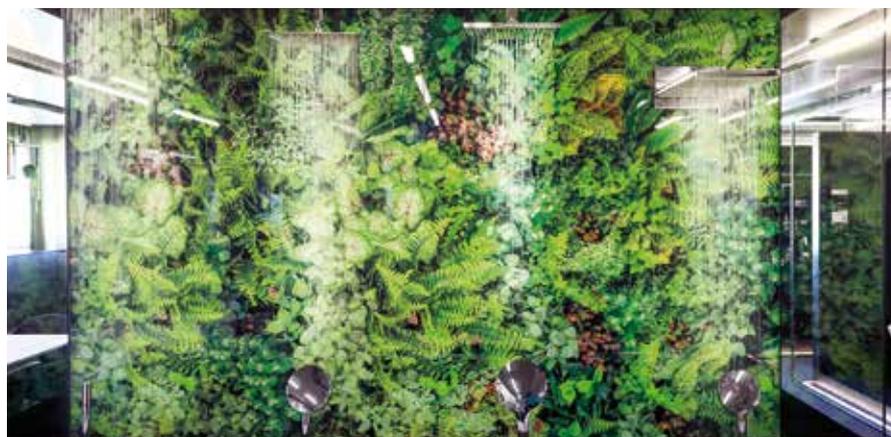
Dazu stehen modernste Planungsinstrumente zur Verfügung. In einem virtuellen Raum kann das Traumbad auf Wunsch schon vor Ort besichtigt werden. Der INHAUS Bäderpark verbindet Innovation, Technologie, Menschen, hohe Wertigkeit und höchste Servicekompetenz. Für das Beste für den Kunden und das Beste für das Bad.





Hoher Grad an Materialisierung mit etablierten Top-Marken

Der neue INHAUS Bäderpark ist auch der Marktplatz für Menschen. Es treffen sich Installateure, Planer, Architekten, Generalunternehmer und Investoren. Hochwertigste Kojen und Designwürfel bieten Ideen und regen zu Diskussionen und Träumereien an. Eine grosse Materialien-Bibliothek steht Endkunden und Profis zur Verfügung. Die ausgestellten Top-Marken dokumentieren Kreativität, höchste Qualität und Vielseitigkeit.



Erlebnisbrunnen



Öffnungszeiten

Der INHAUS Bäderpark ist von Montag bis Freitag von 08.30 Uhr bis 19.00 Uhr und am Samstag von 08.30 Uhr bis 16.00 Uhr geöffnet. Das INHAUS Team berät die Kunden auch samstags und nimmt sich die Zeit, die der Kunde benötigt.

Beratungstermin vereinbaren

Unverbindliche Beratungstermine online, per Mail oder telefonisch buchen unter:
 Tel. 071 727 68 28
 baederpark.stgallen@inhaus.swiss
 www.inhaus.swiss.

Sorgfältig prüfen, um weich zu landen

Im Eigenheimmarkt zeichnet sich eine weiche Landung ab. Das ist mittelfristig auch im Mietwohnungsmarkt zu erwarten. Dazu tragen die Thurgauer Banken wesentlich bei: Das Wachstum der Hypothekarforderungen hielt zwar an, ist aber in den letzten drei Jahren merklich gesunken.

Auf dem Thurgauer Hypothekenmarkt hat sich in den letzten Jahren ein Kopf-an-Kopf-Rennen der Raiffeisenbanken und der Thurgauer Kantonalbank abgezeichnet: Die 15 Thurgauer Raiffeisen-Genossenschaften konnten ihre Marktstellung mit einem Hypothekarvolumen von über zwölf Milliarden Franken weiter ausbauen und verzeichneten leicht grössere Wachstumsraten als die TKB, die mittlerweile die 20-Milliardengrenze geknackt hat. Andere Finanzinstitute verzeichnen bedeutend weniger Marktanteile. Das hat auch damit zu tun, dass die Zinsmargen im umkämpften Markt weiterhin rückläufig sind.

Bei den Eigenheimen verbauen die kalkulatorische Tragbarkeitsrechnung mit einem Zinssatz von fünf Prozent und die strengeren Regulierungen vielen den Traum vom Wohneigentum.

Mehr Eigenkapital verlangt

Cornelius Keller, Mitglied des Vorstands des Verbands Thurgauer Raiffeisenbanken und Vorsitzender der Bankleitung der Raiffeisenbank Untersee-Rhein, weiss um die Gefahren – gerade in seinem Bankeinzugsgebiet, wo Liegenschaften mit Seesicht besonders begehrt sind: «Die gute Wirtschaftslage dürfte den einen oder anderen Haushalt nun doch noch dazu bewegt haben, Eigentum zu erwerben, zumal weiterhin gilt, was schon lange der Fall ist: Eigentum schlägt Miete im Preis deutlich.» Indes: Weil die Kaufkraft sta-

gniere und die Zuwanderung nicht gleich hoch sei wie in den Vorjahren, verleihe die starke Konjunktur dem Immobilienmarkt nur bedingt Rückenwind. Das sei gut so, ist Keller überzeugt. Er verweist auf die Tatsache, dass man in seiner Bankengruppe die Warnzeichen ernst nehmen – gerade auch im Hinblick auf die gestiegenen Leerwohnungsbestände: «Wir sind insbesondere bei Mehrfamilienhäusern mit Sanierungsbedarf besonders achtsam. Es kann sein, dass unsere Banken je nach Fall einen höheren Eigenkapitalanteil für solche Renditeobjekte verlangen.»

Die gestiegenen Leerwohnungsbestände sollten ernstgenommen werden, seien aber immer im Kontext zu betrachten, sagt Martin Neff, Chefökonom von Raiffeisen Schweiz. Es brauche einen Sockelbestand an leeren Wohnungen, damit der Markt funktioniert und Menschen ihren Wohnort wechseln können. Allerdings sei der Angebotszuwachs nicht immer dort zu verzeichnen, wo Wohnungen am begehrtesten sind. «Es gilt deshalb, nach Gemeinden zu differenzieren.»

Gesamtbild betrachten

Die Banken seien gefordert, diese Differenzierung anhand von geeigneten Beurteilungskriterien laufend vorzunehmen, sagt Keller. Ist die Leerwohnungsziffer eher hoch, das Bevölkerungswachstum tief oder sogar rückläufig und gibt es relativ viele anstehende Neubauprojekte, sind die Risiken für weitere Investitionen in dieser Gemeinde tendenziell höher als die Chancen. So ergeben sich für Gemeinden mit einer fast identischen Leerwohnungsziffer unter Umständen stark voneinander abweichende Gesamtbilder. Keller bezieht sich auf die Analyse der Gemeinden Bettwiesen und Wagenhausen, die beide eine hohe Leerwohnungsziffer von rund sechs Prozent aufweisen. Während Bettwiesen ein starkes Bevölkerungswachstum zu erwarten habe, aber keine Baubewilligungen verzeichne, liege das Risiko «im orangen Bereich». Wa-



Bankenexperte Cornelius Keller:

«Wir sind insbesondere bei Mehrfamilienhäusern mit Sanierungsbedarf besonders achtsam.»

genhausen mit unter Umständen sogar rückläufiger Bevölkerungsentwicklung und weiteren Baubewilligungen liege «im roten Bereich: Die Risiken übersteigen die Chancen deutlich.»

Im grünen Bereich lägen hingegen Altnau und Schönholzerswilten: Dort ist die Leerwohnungsziffer praktisch bei Null, und es ist ein leichtes Bevölkerungswachstum bei we-

nigen Baubewilligungen zu erwarten. Bei der Mietwohnungsproduktion lasse sich eine gewisse Abkühlung bereits feststellen, analysiert Keller, der auch ergänzt, dass «im gehobenen Segment der Einfamilienhäuser gewisse Bremsspuren» zu verzeichnen seien.

Haus für viele unerschwinglich

Bei den Eigenheimen verbauen die kalkulatorische Tragbarkeitsrechnung mit einem

Zinssatz von fünf Prozent und die strengeren Regulierungen vielen den Traum vom Wohneigentum. Es zeichnet sich laut Keller der Trend ab, dass die Nachfrage stärker in Richtung günstigerer Lagen geht. Zusammengefasst lasse sich eine weiche Landung im Eigenheimmarkt feststellen.

Text: Cyrill Rüegger, Bild: zVg

Anzeige

OSTSCHWEIZ DRUCK

Hofstetstrasse 14 • 9300 Wittenbach • ostschweizdruck.ch

**Kern-
gesund.**

«Hohe Bautätigkeit in grösseren Ortschaften»

Mit Professionalität und Kreativität auf dem Bau hat sich die Stutz AG zu einem führenden Bauunternehmen in der Ostschweiz entwickelt. Das Leistungsangebot umfasst alle Sparten im Hochbau, ausgewählte Bereiche im Tief- und Spezialtiefbau sowie Dienstleistungen in Bautenschutz, Ausbau und Planung. Mit drei Hauptstandorten in St.Gallen, Frauenfeld und Hatswil TG kann die Stutz-Gruppe Kundennähe bieten und den unterschiedlichen Baubedürfnissen von Detail- wie von Grosskunden gerecht werden. Im Gespräch mit Peter Hochuli, Geschäftsführer des Standortes Hatswil und Delegierter des Verwaltungsrats.

Peter Hochuli, wie beurteilen Sie die aktuelle Bautätigkeit im Kanton Thurgau?

Hochbetrieb wie in den vergangenen Jahren herrscht nicht. Aber es wird nach wie vor viel gebaut.

Gibt es kantonale Gebiete, die derzeit einen Bauboom erleben?

Eine hohe Bautätigkeit ist in den grösseren Ortschaften zu verzeichnen. Eigentliche Boomregionen gibt es aber nach meiner Wahrnehmung im Thurgau nicht.

«Visualisierungen gehören heute standardmässig zu Vermietungs- und Verkaufsunterlagen.»

Können Sie beziffern, wie hoch die Grundauslastung der Stutz AG ist?

In der Baubranche muss stets akquiriert werden, da unter anderem die Kurzfristigkeit von Aufträgen grösser wurde, indem die Entschiede, auch die Ausführungs- und Vergabeentscheide, immer kurzfristiger werden. Gleichzeitig sind kurzfristige Verschiebungen in den Terminen leider sehr häufig, was die Disposition und Planung sehr schwierig macht. Im Moment ist die Auslastung der Stutz AG aber gut.

Welche Art von Bauten beschäftigen Sie am meisten? Sind es öffentliche, Gewerbe- oder private Bauten?

Interessant sind alle aufgezählten Bereiche. Im normalen Hochbau sind für die Stutz AG v. a. Gewerbe, Industrie und öffentliche Bauten – von der Leistungsfähigkeit her betrachtet – gesucht und spannend. Das Angebot muss aber ständig überprüft und erweitert, insbesondere müssen Nischen gefunden und Spezialangebote geschaffen werden wie Spezialtiefbau, Bautenschutz, Schadstoffsanierung, Sanierungsarbeiten oder Ingenieurtiefbau.

War dies schon immer so oder fand in den vergangenen Jahren eine gewisse Verlagerung statt?

Grundsätzlich hat eine Effizienzsteigerung stattgefunden, auch im ganz normalen Hochbau. Gleichzeitig fand eine Spezialisierung statt. Auch innerhalb der Unternehmung ist diese Spezialisierung erkennbar, indem zwar immer noch das Gros der Mitarbeiter im konventionellen Hochbau tätig ist, die Spezialisierung aber immer mehr zunimmt.

Als Bauunternehmen muss man sich heute mit weit mehr Bereichen herumschlagen als noch vor 50 Jahren. Welche Neuentwicklung hat Ihre Branche am meisten verändert?

Die Vorschriften dichte hat enorm zugenommen. Aufgrund der dichteren Bebauung sind auch die Einwirkungen auf die Nachbarschaft deutlich grösser geworden. Man baut im urbanen Umfeld oder an Stellen, wo man früher nicht gebaut hat. Dieses Bauen ist anspruchsvoller und erfordert auch Zugeständnisse und Verständnis der Nachbarn. Als grösste Herausforderung für die Zukunft erachte ich allerdings die Digitalisierung. Diese wird uns auch auf dem Bau in Zukunft stark beschäftigen.

Hat diese Umwälzung auch zu Marktberäuberungen geführt?



Peter Hochuli, Verwaltungsratsdelegierter der Stutz AG:

«Die Vorschriftendichte hat enorm zugenommen.»

Nein. Es gab schon immer grössere und kleinere Unternehmungen, und der Markt ist für die verschiedenen Unternehmensgrössen nach wie vor vorhanden. Es verschwinden auch immer wieder kleinere Unternehmen, dies auch in Folge fehlender Nachfolge. Es tauchen dafür aber wieder neue Namen auf.

Muss man heute, um mithalten zu können, als Bauunternehmen zwingend eine gewisse Grösse aufweisen?

Das kommt auf die angebotene Leistung der Unternehmung an. Sicher ist es als grössere Unternehmung wichtig, dass verschiedene Leistungen aus einer Hand angeboten werden können. Dies erachte ich auch für den Kunden als Vorteil, denn die Anzahl Schnittstellen wird so reduziert.

Es ist noch keine drei Jahrzehnte her, seit Baupläne noch mehrheitlich von Hand und nicht per Computer gezeichnet wurden. Die Vorteile der Digitalisierung liegen auf der Hand. Gibt es aber auch Nachteile?

Durch die elektronischen Daten sind Änderungen von Plänen und Details schnell erledigt. Manchmal besteht die Schwierigkeit darin, dass der Plan auf der Baustelle nicht mit dem aktuellsten übereinstimmt... Die Mitarbeiter auf der Baustelle sind sich (noch) nicht gewohnt, die Pläne elektronisch bei sich zu haben. Gleichzeitig sollte man im-

mer daran denken, dass der Beton auf der Baustelle Fakten und Realitäten schafft. Wenn die Wand erst einmal betoniert ist, ist es schwierig, auch kleine Änderungen noch anzubringen.

3-D-Visualisierungen machen es heute deutlich einfacher, sich das fertige Objekt vorstellen zu können. Inwiefern müssen Sie sich mit solchen Entwicklungen beschäftigen?

Visualisierungen gehören heute standardmässig zu Vermietungs- und Verkaufsunterlagen. Die Möglichkeiten, 3-D-Visualisierungen direkt in Formen zu bauen, ist zum Beispiel im Holzbau schon deutlich weiter als im Betonbau. Der Schalungsbau wird wahrscheinlich einer der ersten Bereiche sein, in welchem direkt von 3-D-Unterlagen in einer Werkstatt produziert wird.

Ein weiterer Begriff, der die Branche prägt, ist «BIM». Der Begriff Building Information Modeling beschreibt eine Methode der optimierten Planung, Ausführung und Bewirtschaftung von Gebäuden und anderen Bauwerken mithilfe von Software. Wird BIM die Art zu bauen und zu bewirtschaften massgeblich verändern?

Ja. Bei der Bewirtschaftung wird das vorhandene Zahlenmaterial für effizientere Bewirtschaftung genutzt werden können. Auch in der Projektierung können Fehler und Kon-

fliktpunkte früher, das heisst nicht erst auf der Baustelle, erkannt und korrigiert werden. In der Terminplanung können die Resultate von BIM eingebaut werden, da der Bau im Modell erstellt werden kann und der optimale Ablauf schon im Voraus festgelegt wird. Damit sollten, insbesondere wenn Konflikte früher erkannt werden, weniger Korrekturen auf der Baustelle nötig sein. Mit BIM-Unterstützung kann auch die Effizienz in Produktion und Logistik gesteigert werden.

«Eigentliche Boomregionen gibt es nach meiner Wahrnehmung im Thurgau nicht.»

Nun haben wir über alle möglichen Neuerungen gesprochen. Was wird letztlich immer Bestand haben? Was bildet das Fundament, um als Bauunternehmen erfolgreich in die Zukunft gehen zu können?

Der Mensch, sprich der gut ausgebildete und motivierte Mitarbeiter, wird bleiben – und die Natur (heiss, kalt, trocken, nass, dunkel oder hell) wird den Bauablauf auch in Zukunft beeinflussen.

Interview: Marcel Baumgartner, Bild: Marlies Thurnheer

«Gemeinsam decken wir den gesamten Lebenszyklus von Immobilien ab»

Seit Kurzem operiert auf dem Schweizer Markt ein neuer umfassender Immobiliendienstleister: Die Migros Bank und die CSL Immobilien AG haben ihre Kompetenzen zusammengelegt. Die Vorteile aus Kundensicht erläutern Alfred Schaub und Yonas Mulugeta.



Die CSL Immobilien AG gehört zu den führenden Gesamtdienstleistern im Schweizer Immobilienbereich (im Bild der Standort des Firmensitzes in Zürich).

Vergangenen September gab die Migros Bank den Erwerb einer Beteiligung an der CSL Immobilien AG bekannt. Was bedeutet dieser Zusammenschluss für das gemeinsame Angebot?

Yonas Mulugeta: Die Migros Bank zählt hierzulande zu den fünf grössten Hypothekarbanken. Die CSL ihrerseits gehört zu den führenden Gesamtdienstleistern im Schweizer Immobilienbereich. Zusammen bieten wir eine Dienstleistungspalette an, die den gesamten Lebenszyklus von Immobilien abdeckt, mit Bewertung, Finanzierung, Entwicklung, Bautreuhand, Vermarktung und Bewirtschaftung. Abgerundet wird das umfassende Angebot durch Research und Marktanalysen zum Schweizer Immobilienmarkt.

Was sind die Unterschiede zu den Dienstleistungsangeboten anderer Banken?

Alfred Schaub: Unser kombiniertes Angebot ist nicht nur von der Breite her einzigartig für die Schweiz,

sondern auch aufgrund der Zielkundschaft. Während sich die herkömmlichen Immobiliendienstleistungen der Bankbranche mehrheitlich an Privatpersonen richten, erbringt die Migros Bank dank der CSL höherwertige, gezielt auch auf Firmenkunden abgestimmte Leistungen. So können wir z.B. für Immobilienfirmen und -investoren von der Projektierung über die Finanzierung bis hin zur Vermarktung alles aus einer Hand anbieten.

Und beispielsweise für einen KMU-Betrieb mit Geschäftsliegenschaften?

Alfred Schaub: Nehmen wir an, Sie sind Chef eines KMU und kommen mit der Finanzierungsanfrage für ein Immobilienprojekt zu uns. Sei dies, weil Sie Ihre Produktion durch einen Neubau erweitern wollen. Sei dies, weil Sie, im Gegenteil, nicht mehr benötigte Flächen für eine neue, nicht betriebliche Nutzung umbauen möchten. Neben der Leitung Ihres

Unternehmens haben Sie wahrscheinlich nur beschränkt Zeit, auch noch ein komplexes Bauprojekt zu führen. Hier können wir die CSL als Bautreuhänderin empfehlen, die sämtliche Arbeiten von der Projektentwicklung bis zur Schlüsselübergabe anbietet.

In vielen Fällen dürfte der Erstkontakt auch über die CSL laufen, etwa bei Kunden mit grösseren Immobilienportfolios.

Yonas Mulugeta: Ja, beispielsweise im Rahmen unserer Immobilienbewirtschaftung und -entwicklung hat die CSL regelmässig mit Um- und Neubauvorhaben zu tun. Hier schlagen wir nach Möglichkeit unseren Kunden jeweils die Migros Bank für eine Finanzierungsofferte vor.

Alfred Schaub: Nicht zuletzt im Bereich der Wohnbaugenossenschaften und anderen sozialen Wohnbauträger ist die Migros Bank gut verankert, da wir dieselben genossenschaftlichen Werte teilen.

Bislang sprachen wir vor allem von Kunden, die Immobilien besitzen oder erwerben möchten. Für jeden Käufer gibt es aber auch einen Verkäufer ...

Yonas Mulugeta: Selbstverständlich decken wir auch diese letzte Phase im Immobilienzyklus ab. Denken Sie beispielsweise an Pensionskassen, Immobilienfirmen und andere Immobilieninvestoren – solche Liegenschaftsbesitzer verfolgen in aller Regel bestimmte Renditeziele. Wenn ein Objekt diese Vorgaben verfehlt und veräussert werden soll, beraten wir beim Verkaufsprozess, um den bestmöglichen Preis zu erzielen.

Alfred Schaub: Veränderungen im Liegenschaftsbestand ergeben sich oft auch im Rahmen einer Unternehmensnachfolge. Wenn wir hier Finanzierungen zur Übergabe eines KMU-Betriebs anbieten, stellt sich regelmässig die Frage, wie mit den Firmenliegenschaften zu verfahren ist. Sollen sie vom Käufer zusammen mit dem operativen Geschäft übernommen werden? Oder sollen sie aus dem Unternehmen herausgelöst werden? Hier kann die CSL ihre gesamte Bandbreite an Dienstleistungen einbringen, von der Bewertung bis hin zur Abwicklung des Verkaufs von Objekten.

Yonas Mulugeta: Bei der Abwicklung einer Transaktion suchen wir nicht nur Käufer. Unsere Dienstleistungen beinhalten auch die Aufbereitung sämtlicher Vertragsunterlagen – wenn gewünscht, bis hin zu allfällig nötigen Sale-and-Leaseback-Verträgen für die veräusserte Liegenschaft, sofern der Verkäufer in Abstimmung mit dem neuen Eigentümer weiterhin in der Immobilie eingemietet bleiben möchte.

Und wenn das Unternehmen alternative Standorte sucht?

Yonas Mulugeta: Mit gezielten Marktanalysen können wir bei der Suche nach einem optimalen Standort helfen. Entscheidet sich das Unternehmen für den Kauf einer neuen Liegenschaft, können wir die Abwicklung der Transaktion übernehmen. Unterstützung leisten können wir aber auch für Unternehmen, die sich für die Miete entscheiden. Wir haben grosses Know-how in der Führung von Verhandlungen mit Vermietern und im Mieterausbau.

Was bringt die Zukunft für die Zusammenarbeit von Migros Bank und CSL?

Yonas Mulugeta: Die gemeinsame Bearbeitung der Kundensegmente ermöglicht ein beidseitiges Wachstum und erlaubt der CSL eine Erhöhung der gesamtschweizerischen Reichweite.

Alfred Schaub: Zudem besteht die Absicht, zusammen neue Geschäftsfelder zu entwickeln, wie beispielsweise digitale Dienstleistungen für private und institutionelle Investoren. Ein grosses Thema werden künftig auch energieeffiziente Immobilien sein, die zur Erreichung der globalen Klimaziele unabdingbar sind. Hier kann die CSL die Liegenschaftsbesitzer bei Zertifizierungen wie Minergie gezielt unterstützen.



Alfred Schaub
Leiter Firmenkunden Ostschweiz
der Migros Bank
T 071 228 53 30
alfred.schaub@migrosbank.ch
Bahnhofstrasse 4, 9000 St. Gallen
migrosbank.ch



Yonas Mulugeta
CEO der CSL Immobilien AG
T 044 316 13 49
y.mulugeta@csl-immobilien.ch
Schärenmoosstrasse 77, 8052 Zürich
csl-immobilien.ch

«Das Vernichteten von Bausubstanz vernichtet auch Geld»

«Wir halten Altbauten jung», so der Claim der IG Altbau des Kantons Thurgau. Die IG vermittelt unter anderem Handwerkerleistungen für Renovationen, Restaurationen, Umbauten und Erweiterungen. Geschäftsstellenleiter Marcel Kielholz erklärt im Interview, mit welchen Fragestellungen man immer wieder konfrontiert wird, wie gross der Anteil an Altbauten im Kanton ist und wo «versteckte» Kosten lauern.

Marcel Kielholz, wieso benötigt es einen Verein wie die IG Altbau?

Wir sind Altbaupezialisten aus Leidenschaft. Sie profitieren von unserem Fachwissen in unserem Firmennetzwerk mit regionalen Werkgruppen. Ob Sie ein einzelnes Unternehmen beauftragen oder ein Gesamtprojekt einer Regionalgruppe in Ihrer Nähe übertragen: Sie profitieren von unserem Know-how von fast 150 Mitgliedfirmen mit rund 3000 Angestellten. Durch das gelebte Miteinander der Mitgliedsfirmen können die in Umbauprojekten unumgänglichen und wichtigen Schnittstellen bestmöglich bearbeitet werden.

«Umbauen und Verändern in Altbauten ist die Kunst, Bestehendes sorgsam mit Neuem zu verweben.»

Was ist der Ursprung?

Qualität, Teamarbeit und Schnittstellenkompetenz bei Umbauarbeiten sollen privaten und öffentlichen Bauherren zur Verfügung stehen. Auch die Weiterbildung und der Austausch bezüglich Baukunst früherer Generationen sollen unter den einzelnen Gewerken stattfinden.

Die IG wirbt damit, dass sie Mitglieder hat, die über viel Know-how im Umgang mit alter Bausubstanz verfügen. Was sind dies in erster Linie für Fachleute?

In unseren Werkgruppen sind Handwerker, Planer und Gutachter. Unsere Fachleute vertreten Firmen wie Zimmereien, Steinrestaurierungen, Schreinereien, Malergeschäfte, Metallbauunternehmen und viele weitere Handwerksbetriebe. Aber auch Architekten, Bauleiter und Bauingenieure sind in der Werkgruppe vertreten.

Wann sollte man die IG Altbau kontaktieren?

Wenn Sie eine Beratung oder allgemeine Informationen zu Ihrem Umbauvorhaben oder Instandstellungsvorhaben wünschen – dann kontaktieren Sie uns für eine erste Zusammenkunft.

Was sind typische Fragestellungen?

Das ist sehr unterschiedlich. Oft sind am Anfang Fragen bezüglich gesetzlicher Machbarkeit und technischen Möglichkeiten für eine Renovation oder Sanierung oder eines Anbauvorhabens. Dann können wir Interessenten auch die Kosten aufzeigen, die durch eine Investition in eine Immobilie anfallen – mit den Möglichkeiten zum Bezug von Fördergeldern bei energetischen Sanierungen.

Wie gross ist der Anteil an Altbauten im Kanton Thurgau? Kann man dies in Relation zu den Neubauten setzen?

Den Anteil des Investitionsvolumens in Altbauten im Wohnungsbereich schätzen wir auf rund einen Viertel gegenüber von Neubauten – Tendenz steigend.

Altbau ist nicht gleich Altbau. Wie hoch schätzen Sie den Anteil von Altbauten ein, die effektiv auch erhaltenswert sind?

Mit unserem Fachwissen können wir Benutzerbedürfnisse und Raumansprüche voraussehen und dem Wandel der Zeit anpassen. Umbauen und Verändern in Altbauten ist die Kunst, Bestehendes sorgsam mit Neuem zu verweben. So gesehen sind sicher 80 Prozent aller Altbauten erhaltenswert.

Vertreten die IG Altbau der Region Thurgau: Thomas Gähwiler von der Projekt 3 Architektur GmbH und Regionenleiter Marcel Kielholz, Kielholz + Partner AG.



Welche Elemente müssen in erster Linie intakt sein, damit sich eine entsprechende Renovation lohnt?

Wenn von der ursprünglichen Grundstruktur noch viel erhalten ist, hilft dies sehr. Wurde in vergangenen Umbauten zu viel daran verändert, muss man auch einmal einen Rückbau prüfen.

«Den Anteil des Investitionsvolumens in Altbauten schätzen wir auf rund einen Viertel gegenüber von Neubauten.»

Sanierungen und Renovationen sind oft mit hohen Kosten verbunden. Rechnet sich das in den meisten Fällen überhaupt?

Ja, unbedingt! Das Vernichten von vorhandener Bausubstanz bedeutet meist auch ein Vernichten von Geld. Jedoch muss man in einzelnen Fällen eben auch einen Rückbau in Betracht ziehen, um einem Neubau Platz zu machen.

Gefahren bergen versteckte Kosten, also Arbeiten oder Probleme, die erst während der Sanierung entdeckt werden. In welchen Bauteilen kommen diese in der Regel vor?

Die Ausarbeitung eines Kostenvoranschlags bei Sanierungen bedingt seriöse Abklärungen durch die einzelnen Fachleute. Dazu gehören Bestandsaufnahmen und Bestimmen von möglichen Altlasten. Nach einer detaillierten Ausarbeitung eines Kostenvoranschlags sind die Ungenauigkeiten genau gleich wie bei einem Neubau.

Können Altbauten ein lukratives Investment darstellen?

Grundsätzlich können das alle Immobilien, wenn sie denn fachgerecht und nachhaltig in Struktur und Materialisierung erstellt worden sind.

Alle reden vom verdichteten Bauen. Ist das in gewisser Weise – den Charme und die Geschichte von alten Objekten lassen wir einmal beiseite – ein Widerspruch zur Sanierung von Altbauten?

Ganz im Gegenteil. Sehr oft können gerade im Dorfkern oder innerstädtischen Bereich die bestehenden Gebäudeabmessungen beibehalten oder sogar erweitert werden. Beim Abbruch einer bestehenden Liegenschaft und dem Wiederaufbau am selben Ort sind oftmals grössere Grenzabstände einzuhalten, was eine Abminderung der Nutzflächen bedeutet.

Interview: Marcel Baumgartner, Bild: Marlies Thurnheer

Schweizer Qualität, weltweit gefragt

Es gibt nicht viele Thurgauer Schreinereien, deren Arbeiten rund um den Globus gefragt sind. Die Erich Keller AG in Sulgen ist ein Beispiel dafür, dass man aus der «Provinz» heraus international tätig sein kann – wenn man die Nachfrage richtig erkennt und Bedürfnisse erfüllt. Im Gespräch mit Adrian Stacher, Leiter Innenausbau bei Erich Keller.

Adrian Stacher, Innenausbauprojekte gehören zu Ihrem Kerngeschäft. Geht es da «nur» um Geschäftsräumlichkeiten oder auch um Projekte von Privaten?

Wir fertigen sehr gerne individuelle Innenausbauten für Private und schreinern beispielsweise Küchen, Wohnzimmer, Bäder sowie diverse Möbel auf Mass. Hierfür wünschen wir uns eine Kundschaft, die bei der Qualität – von der Gestaltung über die Ausführung bis zu den eingesetzten Materialien – möglichst keine Kompromisse eingehen möchte und auch ein Augenmerk auf ökologische Verantwortung legt. So entstehen Innenausbauten von hoher Wertbeständigkeit.

«Bis heute haben wir über
40000 Arbeitsplätze in weltweiten
Handelsräumen installiert.»

Wenn es um die Differenzierung geht: Wie lässt sich die Innenausbau-Philosophie des Unternehmens beschreiben?

Unsere Haltung im Innenausbau lässt sich in einem Satz zusammenfassen: «Ideenreicher Innenausbau bis ins letzte Detail – für Geschäft und Privat». Wir wollen kreatives Design und funktionierende Technik im Innenausbau in Einklang bringen. Unsere Kunden sind Private, Unternehmen wie auch Architekten, Designer und Branding-Spezialisten. Diese wollen wir mit Enthusiasmus, Kreativität und fundiertem Fachwissen begeistern. Diese Leidenschaft für gutes Design und raffinierte Detaillösungen führt in alle Kleinig-

keiten hinein und wieder zurück zum formvollendeten Ganzen.

Büroräumlichkeiten bilden ein Schwergewicht im Angebot. Wie kam es dazu, war das eine geplante Strategie oder hat sich das im Lauf der Zeit so ergeben?

Wir bieten einerseits hochwertige Büroarbeitsplätze, beispielsweise für Anwaltskanzleien, an und installieren andererseits weltweit hochtechnisierte Systemarbeitsplätze in Handelsräumen, Kontrollräumen und Studios. 1971 fertigte die Erich Keller AG die ersten Arbeitsplätze für Handelsräume. Eine Bank kam damals auf uns zu und Erich Keller entwickelte den ersten Händlertisch. Er blieb am Ball, und bereits 1985 wurde das erste Patent für einen Börsenarbeitsplatz angemeldet. Mit dem Siegeszug der Computertechnik im Börsenhandel entstand bald das Problem mit der Abwärme der Bildschirme und der Computer in Handelsräumen. Entsprechend kreierte Erich Keller 1988 den ersten modularen Systemarbeitsplatz mit integriertem Klimasystem. Bis heute durften wir so über 40 000 Arbeitsplätze in weltweiten Handelsräumen installieren. In Kontrollräumen, Leitstellen und Studios sind die Anforderungen an die Arbeitsplätze ebenfalls sehr hoch, da diese rund um die Uhr funktionieren müssen. Zudem werden in solche Tische verschiedene spezielle Geräte und Bildschirme auf Mass integriert.

Welche besonderen Herausforderungen stellen sich im Geschäfts- beziehungsweise Bürobereich an den Innenausbau?

In den letzten Jahren hat sich der Termindruck bei Geschäftskunden verstärkt. Die Welt dreht sich auch im Innenausbau immer schneller. Ebenfalls wird die Komplexität in Design und Technik immer grösser, da Möbel verschiedene Funktionen erfüllen müssen. Oft werden zudem verschiedene Geräte und Beleuchtungen in Möbel eingebaut. Grosser Wert muss dann auf einen einfachen Zugang zur Verkabelung gelegt werden, der beispielsweise durch das werkzeuglose Aus-



Adrian Stacher, Leiter Innenausbau
bei der Erich Keller AG:

«Mit unseren Entwürfen
wollen wir Stimmungen
greifbar machen.»

Innenausbau

hängen einer Front gewährt wird. Topmotivierte und bestens ausgebildete Mitarbeiter sind der Schlüssel zum Erfolg für solche Herausforderungen.

Ihr Unternehmen setzt stark auf individuelle, massgeschneiderte Lösungen. Gleichzeitig haben Sie im Bürobereich auch eigene, gewissermassen fixe Produkte wie modular umgestaltbare Arbeitsplätze. Wie wichtig ist dieser Zweig?

Tag für Tag arbeiten weltweit tausende Händler an Bildschirmarbeitsplätzen von Erich Keller. Allerdings befindet sich die Finanzbranche seit Jahren in turbulenten Zeiten, und es werden eher Börsenarbeitsplätze abgebaut als neue Handelsräume eröffnet. Entsprechend stagniert dieses Segment. Als Indikator kann vielleicht der Exportanteil der Erich Keller AG verwendet werden: Im Jahr 2000 lag dieser noch bei 67 Prozent – heute bei ungefähr 42 Prozent. Begründet ist dies auch durch grossen Umsatzzuwachs im Segment Innenausbauarbeiten, die wir überwiegend in der Schweiz umsetzen dürfen. Börsenarbeitsplätze in der ganzen Welt sind aber ein wichtiges Standbein für uns; wir betreiben daher entsprechende Showrooms an Finanzplätzen wie London oder Frankfurt.

Ihre Produkte sind international vertreten. Was zeichnet sie aus, dass selbst die UNO im Hauptsitz in New York darauf setzt?

Anlässlich ihres UNO-Beitritts im Jahr 2002 schenkte die Schweiz der UNO die Neugestaltung einiger zentral gelegener Räume im Hauptgebäude in New York. Der 250 Quadratmeter grosse Raumkomplex GA-200 liegt übrigens direkt hinter der bekannten Goldwand des grossen Plenarsaals der Vereinten Nationen. Er umfasst Konferenz- und Be-

sprechungsräume für den Generalsekretär, einen Vorbereitungsraum für Staatsoberhäupter und Arbeitsbereiche für Angestellte. Die Bauherrschaft war somit die Eidgenossenschaft, vertreten durch das EDA und BBL, und nicht die USA. Die Erich Keller AG ist aber auch sonst in Amerika aktiv. Aktuell bearbeiten wir ein grosses Innenausbau-Projekt für eine Bank in New York. Schweizer Qualität auf hohem Niveau ist eben noch immer weltweit gefragt.

«Tag für Tag arbeiten weltweit tausende Händler an Bildschirmarbeitsplätzen von Erich Keller.»

In der Referenzliste fallen auch Grossaufträge wie für die SBB oder die Bank Cler, früher Bank Coop, auf. Das sind auch quantitativ gesehen grosse Projekte. Wie sind die mit einer schlank aufgestellten Mannschaft zu schaffen?

Solche Aufträge sind oftmals logistische Meisterleistungen. Ein extremes Beispiel: Die Erich Keller AG baute 31 Filialen der Bank Cler um. Wir erhielten den Auftrag für den Innenausbau der Filialen rund drei Monate vor dem Montage termin. Der Terminplan war entsprechend eng und sehr anspruchsvoll. Die Ausarbeitung der Produktionspläne und die Fertigung der Möbel musste man in Rekordzeit ausführen. Die Installation musste an nur einem Wochenende über die Bühne gehen. Damit dies gelang, mussten wir verteilt über die Schweiz vier Logistikzentren aufbauen. Von den vier Zentren aus brachten 26 Last-

und 21 Lieferwagen die Möbel zu den einzelnen Filialen. Für die Montage vor Ort waren gegen 70 Schreiner-Monteure im Einsatz. Falls wir wie in diesem Fall externe Monteure temporär für ein Projekt anstellen, müssen diese zuerst eine Schulung bei uns durchlaufen. Führung und Kontrolle unterstehen immer eigenen Mitarbeitern.

Ein Thurgauer Unternehmen, das weltweit tätig ist: Da drängt sich die Frage auf, wie gut Sie im eigenen Kanton aufgestellt beziehungsweise mit Arbeiten aktiv sind.

Ein wesentlicher Teil unseres Geschäftsbereichs Innenausbau konzentriert sich nach wie vor auf den Innenausbau von Privathäusern und -wohnungen sowie Geschäftsbauten in der Region. Wir nehmen somit nicht nur grosse Aufträge an, sondern gestalten mit gleicher Liebe zum Detail auch den Innenausbau von Häusern und Wohnungen in der Region. Das Besondere bei Aufträgen von Privatpersonen: Jeder Innenausbau, jede Küche, jedes Möbel wird individuell geplant und in klassischer Manufakturarbeit in Sulgen produziert.

Kreativität im Innenausbau ist also eine Stärke der Erich Keller AG?

Absolut. Mit unseren Entwürfen wollen wir Stimmungen greifbar machen und eine Atmosphäre kreieren, in der man sich wohlfühlt. Das war von Anfang an unsere Kernkompetenz und soll es auch zukünftig sein. Natürlich freut es uns besonders, wenn wir aufgrund von Empfehlungen zu neuen Kunden kommen. Oft melden uns nämlich Interessierte, dass sie vorher zu Besuch bei einem unserer Kunden waren und sie nun ebenso einen Innenausbau wünschen.

Interview: Stefan Millius, Bild: Marlies Thurnheer

Anzeige

Zahn + Co. AG

Solides Handwerk und nachhaltige Technologie



Perfekt kombiniert

Zahn + Co. AG
Heizung • Lüftung • Klima • Kälte • Sanitär

Zelgstrasse 5 | 8280 Kreuzlingen
T +41 71 686 80 60 | haelg.ch



Reutipark Kreuzlingen

Reutistrasse 7/7a, 8280 Kreuzlingen

MINERGIE®  **SmartHome**

www.reutipark-kreuzlingen.ch

Die Wohnüberbauung an der Reutistrasse 7 und 7a umfasst insgesamt 28 moderne Eigentumswohnungen und eine Tiefgarage mit 45 Autoabstellplätzen. Durchdachte Grundrisse, raumhohe Fenster und die Integration der SmartHome-Steuerung mit Video-Sonnerie bieten maximalen Komfort. Die lichtdurchfluteten Wohn- und Essbereiche, Bad/WC, DU/WC, WM/TU sowie die grosszügigen Terrassen und die zentrale Lage, runden das Angebot ab.

Wohnungsgrösse	Nettowohnfläche m ²	Balkon/Terrasse m ²	Verkaufspreis ab CHF
2.5-Zimmer-Wohnung	61.2	26.9	390'000
3.5-Zimmer-Wohnung	94.9	23.7	610'000
4.5-Zimmer-Wohnung	113.4	36.5	730'000
3.5-Zimmer Attika	97.4	76.2	798'000
4.5-Zimmer Attika	116.8	89.2	985'000



Wohnen am Burgweg

Burgstrasse 34, 8280 Kreuzlingen TG

MINERGIE®

www.burgweg-kreuzlingen.ch

An ruhiger Lage, im altherwürdigen Wohngebiet an der Burgstrasse, fügt sich der Baukörper harmonisch in den gewachsenen Kontext der Quartierbebauung ein. Das Gebäude verfügt über drei Vollgeschosse und ein Attikageschoss mit zwei Attikawohnungen. Die attraktiv gestalteten Aussenräume mit viel Grünfläche im Erdgeschoss und den grosszügigen Balkonen und Terrassen laden zum Verweilen ein. Das Stadthaus beherbergt acht 4.5- und drei 3.5-Zimmer-Wohnungen.

Wohnungsgrösse	Nettowohnfläche m ²	Balkon/Terrasse m ²	Verkaufspreis ab CHF
3.5-Zimmer-Wohnung	87.6	23.6	650'000
4.5-Zimmer-Wohnung	108.0	55.5	755'000
4.5-Zimmer Attika	111.1	100.6	1'065'000

THOMA 
IMMOBILIEN TREUHAND

THOMA Immobilien Treuhand AG
Tel. +41 (0)71 414 50 60
Bahnhofstrasse 13A
8580 Amriswil

Vertrauen seit 1978.



im-grund.ch

KEFIKON/GACHNANG TG

- 2½- bis 4½-Zimmer-Wohnungen
- idyllische Wohnlage nahe Winterthur



haselbach-roggwil.ch

AM HASELBACH - ROGGWIL TG

- 2½- bis 4½-Zimmer-Eigentumswohnungen mit Smart Home Technologie



horn-west.ch

ZUHAUSE AM BODENSEE - HORN TG

- 2½- bis 5½-Zimmer-Eigentums-, Mietwohnungen und Geschäftsräume



mühlebachweg.ch

WOHNEN & GENIESSEN - AMRISWIL TG

- 2½- bis 5½-Zimmer-Eigentums-, Mietwohnungen und Baulandparzellen

**BESUCHEN
SIE UNS AN DER
IMMO MESSE SCHWEIZ**
22. - 24. MÄRZ 2019
Halle 9.1
Stand 9.1.027