

Immobilien:
Tiefe Zinsen –
gestiegene Preise

Seite 96



Stabile Ostschweizer Baubranche

06 Immo-Monitoring

Ostschweizer Immobilienmarkt
auf moderatem Niveau.

20 Bauhauptgewerbe

«Baumeister hinterlassen keine
Baustellen, sondern Werke.»

48 Raumplanung

Die Ostschweiz darf nicht zum
Museumsstück verkommen.



oben an der MARKTGASSE 23
ST.GALLEN, www.chronometrie.ch

Das Haus der berühmten Marken

Blancpain
Breitling
Bulgari
Century
Certina
Etterna
Fortis
Franck Muller
IWC
Jaeger-LeCoultre
Max Bill
Montblanc
Nomos
Omega
Oris
Reuge
Erwin Sattler
Ulysse Nardin
Vacheron Constantin
Victorinox



Von Anfang an klar: Küche und Bad von Sanitas Troesch.



Besuchen Sie unsere Ausstellung an der Simonstrasse 5 in 9016 St. Gallen, Telefon 071 282 55 55. www.sanitasstroesch.ch

**SANITAS
TROESCH**

Das führende Haus für Küche und Bad

Wechselt die Ampel für Immobilien von grün auf orange?



Seit Ende der neunziger Jahre befindet sich der Immobilienmarkt in einer bemerkenswert guten Verfassung. Wer vor zehn Jahren in diese Assetklasse, etwa in Immobilienaktiengesellschaften oder -fonds, investierte, lag goldrichtig. Anlagen dieses Typs haben sich bis heute verdoppelt. Weder die Finanzkrise noch ihre realwirtschaftlichen Folgen vermochten den Erfolgskurs der Immobilien zu beeinträchtigen. Historisch tiefe Zinsen begünstigten den Einstieg in diese Anlageklasse, sowohl bei Renditeliegenschaften als auch bei Wohneigentum. Nicht zuletzt auch die unbefriedigende Performance der Obligationen und Aktien im fraglichen Zeitraum leistete dem Höhenflug der Immobilien Vorschub.

Neigt sich das goldene Jahrzehnt für den Immobilienmarkt nun dem Ende zu? Von Seiten der Fachleute sind erste Warnsignale zu vernehmen. Die positive Entwicklung der vergangenen Dekade könnte neue (und auch bisherige) Marktteilnehmer dazu verleiten, Kosten und Risiken nachlässig zu beurteilen. Die Zinsen werden langfristig nicht tief bleiben, und wegen der stark gestiegenen Immobilienpreise nehmen die Cash-flow-Renditen der Geschäftsliegenschaften ab. Die Gefahr, Immobilien zu übersetzten Preisen zu erwerben und gleichzeitig die Marktrisiken zu unterschätzen, nimmt zu. Etwa durch eine Rezession könnte die mit der Personenfreizügigkeit enorm gewachsene Zuwanderung (auch in die Ostschweiz) erheblich gebremst werden, wodurch die Nachfrage nach Wohn- und auch Büroraum entsprechend sinke. Es empfiehlt sich denn auch, die konjunkturelle Abkühlung aufmerksam zu verfolgen und die damit einhergehenden Risiken nicht zu vernachlässigen. Besonders vorsichtige Investoren überlegen sich eine Vermögensdiversifikation in andere Anlageklassen, die zu gegebener Zeit wieder an Attraktivität gewinnen werden.

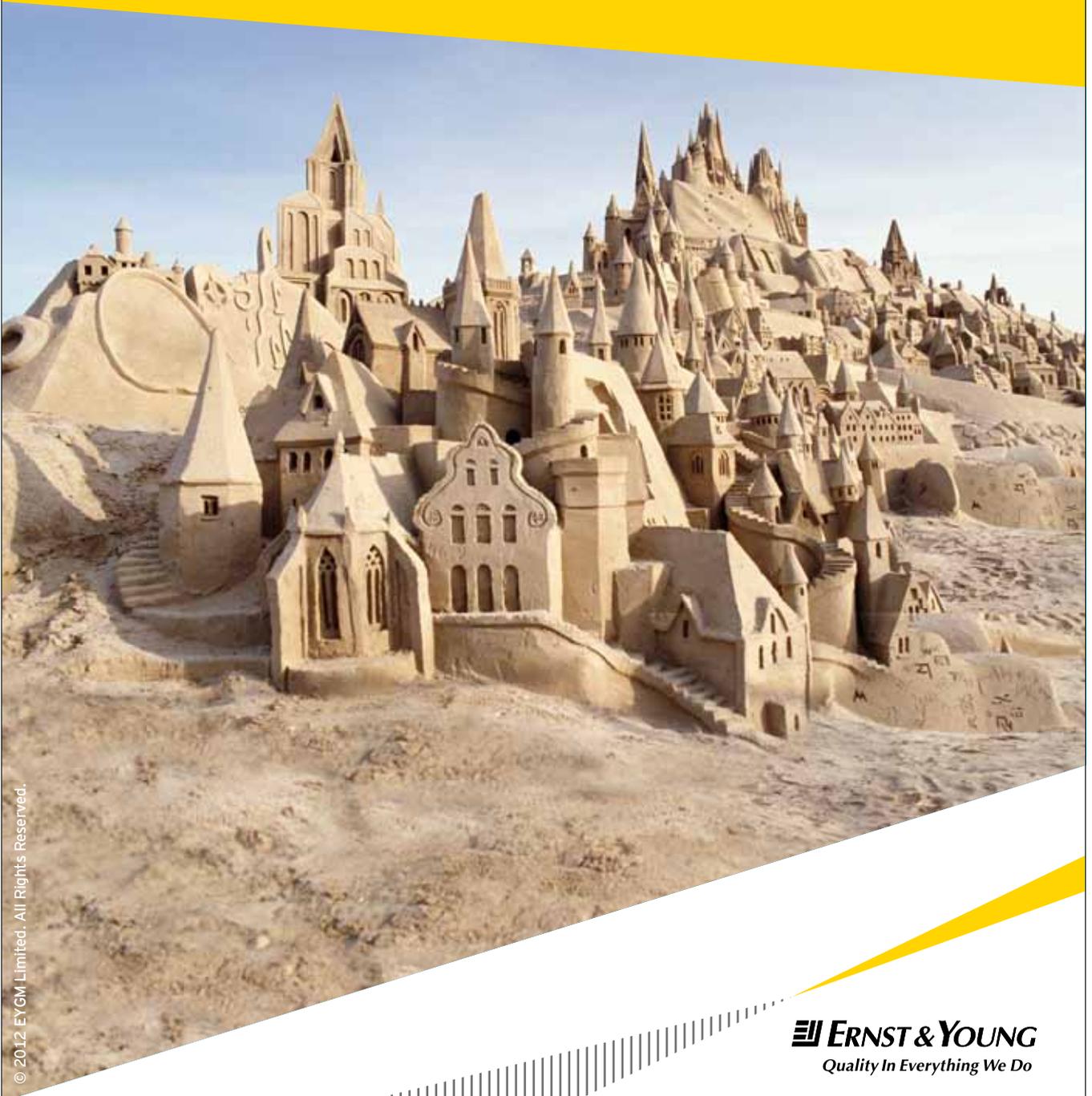
Auch in der Bauwirtschaft herrscht nicht ganz ungetrübte Schönwetterstimmung. Zwar herrscht 2012 wiederum emsige Betriebsamkeit auf den Baustellen, und die Umsätze dürften knapp gehalten werden. Der zunehmende Preisdruck führt aber zu einem Zerfall der Margen. Unter den dafür ausschlaggebenden Gründen figuriert die ausländische Konkurrenz, die der Ostschweiz als Peripherieregion zunehmend Wasser abgräbt. Wenn es nicht gelingt, Mindestlöhne zu vereinbaren, drohen Einsätze von Arbeitnehmern aus der EU zu Dumpingpreisen. Im Tiefbau klagt das Gewerbe ausserdem über die vom Bund zu umfangreich ausgeschriebenen, manchmal über 20 Kilometer langen Nationalstrassen-Baulose. Diese Vorgehensweise arbeite grossen ausländischen Unternehmensgruppen in die Hände, kleinere einheimische Firmen verfügten nicht über gleich lange Spiesse. Insgesamt generiert die Baubranche aber nach wie vor gute Ergebnisse. Trotz schrumpfenden Margen und unsicherer Wirtschaftslage ist sie weit von einer Krisensituation entfernt.

Richard Ammann
Redaktionsleiter

**Damit Sie nicht
in eine Sandburg
investieren.**

Die Auswahl des richtigen Investitionsobjektes wird immer kritischer. Damit Sie richtig investieren können, unterstützen wir Sie mit Immobilienbewertungen, Transaktionsberatungen und Strategieberatungen. Mehr unter www.ey.com/ch

See More | Security





SPECIAL Immopuls 2012

Magazin LEADER
 MetroComm AG
 Zürcherstrasse 170
 Postfach 349
 9014 St.Gallen
 Telefon 071 272 80 50
 Fax 071 272 80 51
 leader@metrocomm.ch
 www.leaderonline.ch

- Verleger:** Natal Schnetzer
- Redaktion:** Richard Ammann (Leitung)
 rammann@metrocomm.ch
 Dr. Stephan Ziegler
 Daniela Winkler
- Autoren in dieser Ausgabe:** Toni Brunner, Guido Goldinger,
 Kurt Maur, Patrick Schnorf,
 Robert Weinert
- Fotografie:** Bodo Rüedi
 Philipp Baer
- Herausgeberin, Redaktion und Verlag:** MetroComm AG
 Zürcherstrasse 170
 9014 St. Gallen
 Tel. 071 272 80 50
 Fax 071 272 80 51
 www.leaderonline.ch
 www.metrocomm.ch
 leader@metrocomm.ch
- Geschäftsleitung:** Natal Schnetzer
 nschnetzer@metrocomm.ch
- Verlags- und Anzeigenleitung:** Martin Schwizer
 mschwizer@leaderonline.ch
- Marketingservice/ Aboverwaltung:** Irene Hauser
 sekretariat@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 9 Special-Ausgaben
- Gestaltung/Satz:** Tammy Rühli

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



Architekt Stefan Truog

Er baut das «Plusenergiehaus» in Abtwil. 66

Stabiler Ostschweizer Immobilienmarkt 6

Der Ostschweizer Immobilienmarkt ist robust, aber gegenüber der Konjunkturabschwächung nicht immun.

Die Ostschweiz auf dem Silbertablett 12

Die Essentia Management AG mit Repräsentanz in Rorschach betreut Privatpersonen und Unternehmen bei der Ansiedlung in der Schweiz.

Gedämpft optimistische Stimmung in der Bauwirtschaft 20

Bauen ist ein Just-in-time-Geschäft mit eng kalkulierten Margen geworden.

«Mietnomaden» ante Portas 30

Ein Fall aus dem Sarganserland zeigt, wie betrügerische Wohnungsinteressenten vorgehen, um sich vor Mietzinszahlungen drücken zu können.

Raumplanerischer Feudalismus 48

Das Raumkonzept Schweiz, welches Wachstum und Wohlstand auf die «Metropolitanregionen» konzentrieren soll, kommt in der Ostschweiz schlecht an.



Architektur als Ausdruck der Zeit 56

Alle fünf Jahre zeichnet das Architekturforum Ostschweiz gute Architektur aus. LEADER stellt fünf ausgezeichnete Projekte vor.

Ratgeber für Immobilienverkäufe 92

Die Goldinger Immobilien Treuhand AG veranstaltet Informationsabende für Privatverkäufer von Liegenschaften.

Überschaubares Hypothekengeschäft 96

Thomas Koller, Mitglied der Geschäftsleitung der TKB, sieht keine direkte Gefahr für eine Überhitzung des Immobilienmarktes.

Stabiler, robuster Ostschweizer Immobilienmarkt

Die Ostschweizer Immobilienpreise entwickelten sich in den letzten zehn Jahren parallel zur Schweiz, aber auf moderaterem Niveau und regional unterschiedlich. Für die kommenden zwölf Monate zeichnet sich eine Abflachung des Preiswachstums ab. Die gemächlichere Gangart des Ostschweizer Immobilienmarktes ist im Hinblick auf die erwartete konjunkturelle Abkühlung kein Nachteil.

Text und Illustration: Patrick Schnorf und Robert Weinert

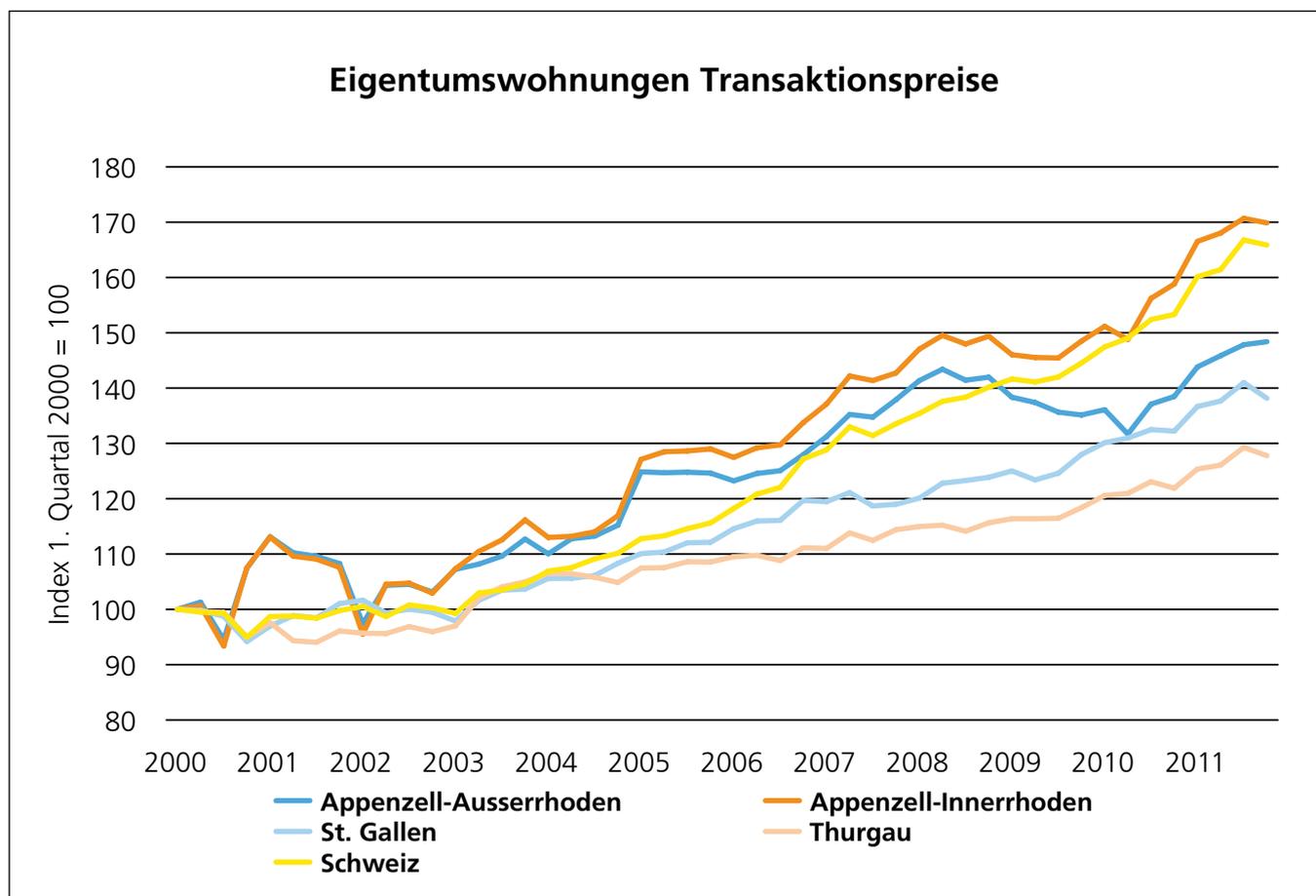
Seit rund zehn Jahren präsentiert sich der Schweizer Immobilienmarkt in einer prächtigen Verfassung. Weder die Finanzkrise noch die realwirtschaftlichen Folgen haben sich bisher negativ ausgewirkt. Ganz im Gegenteil: Seit dem Ausbruch der Subprime-Krise im Jahr 2007 erlebt der Schweizer Immobilienmarkt einen erstaunlichen Höhenflug. Dies kann auf

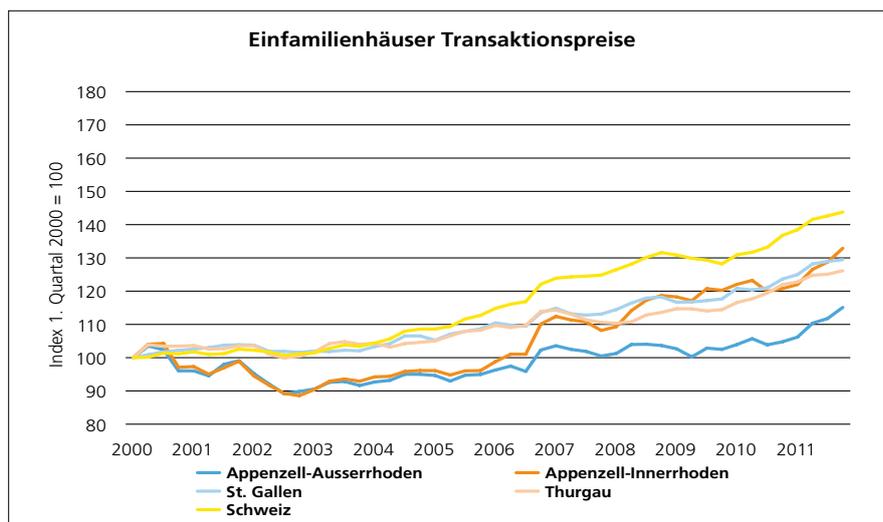
verschiedene Gründe zurückgeführt werden:

- Historisch tiefe Zinsen: Die seit mehreren Jahren sinkenden Zinsen begünstigen einen Einstieg in den Immobilienmarkt, sei es bei Wohneigentum oder Renditeliegenschaften.
- Andauernde Flaute bei alternativen Assetklassen: Verschiedene Anlageklassen – wie beispielsweise Bundesobligationen

– versprechen nicht mehr die gleichen Renditen wie noch vor zehn Jahren.

- Flucht in sogenannte Realwerte: Aufgrund der Turbulenzen an den Kapitalmärkten und der dadurch ausgelösten Unsicherheiten, sind realwertorientierte Anlagen beliebt. Gold und Immobilien gelten als «sichere Häfen», deren Ansteuerung auf den ersten Blick nachvollziehbar ist.





- **Stabile wirtschaftliche Entwicklung:** Die Schweizer Wirtschaft hat sich in der vergangenen Dekade mehrheitlich positiv entwickelt. Das Niveau des realen Bruttoinlandsprodukts lag Mitte 2011 rund 18 Prozent über dem Niveau von Anfang 2001.
- **Anhaltende Zuwanderung:** Die Zuwanderung hat nach der Inkraftsetzung der Bilateralen Verträge zwischen der Schweiz und der Europäischen Union im Jahr 2007 spürbar zugenommen. Dem Wohnungsmarkt verleiht die nach wie vor starke Migration wichtige Impulse.

Ein Boomjahrzehnt im Immobilienmarkt

Der Immobilienboom hat sich auf verschiedene Arten gezeigt. Erstens hat sich Wohneigentum stark verteuert. In den letzten zehn Jahren sind die schweizweiten Handelspreise für Einfamilienhäuser um rund 40 Prozent und für Eigentumswohnungen um rund 65 Prozent gestiegen. Auch die Transaktionspreise für Mehrfamilienhäuser mit Mietwohnungen haben sich um rund 20 Prozent erhöht. Die allgemeine Teuerung betrug im gleichen Zeitraum 8.5 Prozent.

Nicht nur die Preise der Immobilien gingen nach oben, sondern auch die Renditen haben sich – im Vergleich mit anderen Anlageklassen – positiv entwickelt. Für direkte Anlagen in Wohnimmobilien konnte von 2002 bis 2010 eine durchschnittliche Jahresrendite von 5.4 Prozent erreicht werden. Leicht höher, bei 5.5 Prozent, lag sie für direkte Investitionen in Geschäftsliegenschaften. Und mittels indirekter Anlagen

konnte man in den vergangenen Jahren in besonderem Masse vom Boom im Immobilienmarkt profitieren. Wer 2001 in börsenkotierte Immobilienaktiengesellschaften oder Immobilienfonds investierte, hat seine Anlagen bis heute verdoppelt. Bei Investments in Aktiengesellschaften des Swiss Performance Index (SPI) erhält man heute gerade mal den Gegenwert der damaligen Einlage zurück.

Nach dieser florierenden Dekade steht der Immobilienmarkt an einem Punkt, an dem er Opfer seines eigenen Erfolgs werden könnte. Die Entwicklung der vergangenen zehn Jahre könnte nämlich (neue) Marktteilnehmer dazu verleiten, Kosten und Risiken nachlässig zu beurteilen. Doch Immobilien waren und sind keine risikolose Anlageklasse. An erster Stelle sind hierbei das Zinsänderungs- und das Kapitalstrukturrisiko zu erwähnen. Auch wenn in den kommenden Monaten keine Zinssprünge zu erwarten sind, muss dieses Risiko langfristig genau beobachtet werden. Eher gespannt präsentieren sich die kurz- und mittelfristigen grossräumigen Standort- und Marktrisiken. Zudem scheinen Mieteinnahmen mehrheitlich auf solider Basis zu fusseln. Im Lichte der tiefen Inflation sind auch die Kostenrisiken eher von untergeordneter Bedeutung. Für Geschäftsimmobiliën spielen dagegen die Risiken der konjunkturellen Entwicklung eine wichtige Rolle.

Diversifizierung in andere Anlageklassen

Werden Immobilien als Renditeliegenschaften erworben, muss ausserdem dem

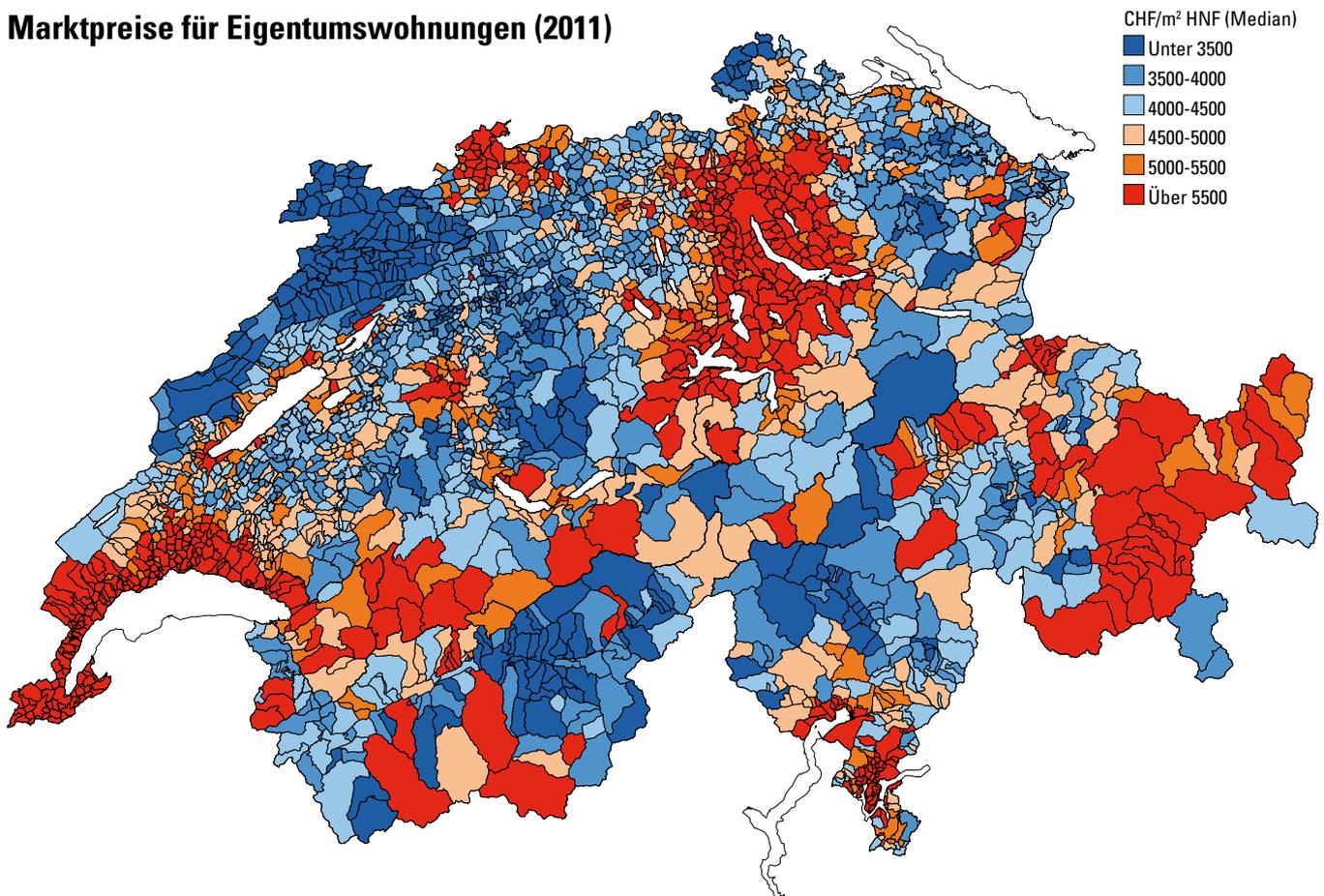
Klumpenrisiko gebührend Rechnung getragen werden. Weil der Erwerb von Immobilien kapitalintensiv ist, sollte auch nach dem Erwerb einer Immobilie immer noch eine hinreichende Diversifikation des Vermögens bedacht werden. Eine Diversifikation innerhalb der Immobilienanlagen ist aber bei Investitionen im Schweizer Immobilienmarkt nur beschränkt möglich. In den letzten 40 Jahren haben sich unterschiedliche Standorte und Immobilienarten weitgehend synchron entwickelt. Immobilien sind schweizweit denselben systematischen Risiken ausgesetzt. Zur Diversifizierung eignen sich deshalb Investitionen in andere Anlageklassen besser.

Das grösste Risiko liegt gegenwärtig im Markt. Nahmen die Preise von Mehrfamilienhäusern in den letzten 10 Jahren substantiell zu, entwickelten sich die Mieteinnahmen gleichzeitig unterdurchschnittlich. Das führte zur Abnahme der Cashflow-Renditen. Die Gefahr, Liegenschaften überzubehalten und gleichzeitig die Marktrisiken zu unterschätzen, fällt heute markant höher aus, als dies in der jüngeren Vergangenheit der Fall war. Beispielsweise könnte durch eine Rezession die Zuwanderung gebremst werden, wodurch die Nachfrage auf dem Immobilienmarkt mancherorts unter Druck käme.

Der Ostschweizer Immobilienmarkt

Auch der Ostschweizer Immobilienmarkt hat von der positiven Entwicklung profitiert, obschon in einem ausgeglichenerem Ausmass. Zwischen 2001 und 2010 nahm die Bevölkerung in der Ostschweiz – bestehend aus den Kantonen Appenzell-Au-

Marktpreise für Eigentumswohnungen (2011)



sserrhoden, Appenzell-Innerrhoden, St. Gallen und Thurgau – um 6 Prozent zu. Dies lag unter der gesamtschweizerischen Entwicklung von 8.4 Prozent. Lediglich der Kanton Thurgau lag im Schweizer Schnitt. Hier fallen insbesondere die Gemeinden Dozwil, Uttwil und Tägerwil an, die mit Nähe zum Bodensee auf, deren Zuwachsrate jeweils über 18 Prozent lag. Andere Gemeinden verzeichnen durch ihre bessere Erreichbarkeit zu Gross- und Mittelzentren überdurchschnittliche Wachstumsraten, wie beispielsweise Andwil, Zuzwil oder Gachnang. Zudem gibt es Gemeinden, die von einer beachtenswerten wirtschaftlichen Entwicklung in nahen Gebieten profitieren, wie Widnau oder Diepoldsau im St. Galler Rheintal.

Das starke Bevölkerungswachstum im Kanton Thurgau löste eine hohe Neubautätigkeit bei Wohnimmobilien aus. Die Neubauquote betrug in der vergangenen Dekade jährlich rund 1.1 Prozent und lag damit leicht über dem Schweizer Schnitt. Am höchsten ist sie in Tägerwil, Böttighofen und Lengwil. Aber auch einzelne St. Galler Gemeinden verzeichnen eine

hohe Wohnbautätigkeit, etwa Andwil, Zuzwil und Marbach. Ob die Nachfrage das neu entstehende Wohnungsangebot in allen Gebieten auch in Zukunft absorbieren kann, hängt vor allem von der Konjunktur-entwicklung und der damit zusammenhängenden Zuwanderung ab. Es ist aber davon auszugehen, dass jene Gemeinden weiter wachsen werden, in denen «bezahlbarer» Wohnraum verfügbar ist und verkehrstechnisch gute Anbindungen an Arbeitsplatzzentren bestehen.

Höchste Preissteigerungen in Gams und Appenzell

Die Ostschweizer Immobilienpreise entwickelten sich in den letzten 10 Jahren parallel zur Schweiz, aber auf moderaterem Niveau und regional unterschiedlich. Mit über 75 Prozent Preiswachstum bei Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen verzeichnen Gams und Appenzell die höchsten Anstiege für die Jahre zwischen 2000 und 2011. Die höchste Preissteigerung in den letzten vier Quartalen verzeichneten Speicher (6.6 Prozent), Heiden (5.0 Prozent) und Rüte (4.7 Prozent) im Segment der

Einfamilienhäuser sowie Rebstein (3.4 Prozent), Berg TG (3 Prozent) und Tobel-Tägerschen (3 Prozent) im Segment der Eigentumswohnungen. Für die kommenden zwölf Monate geht Wüest & Partner davon aus, dass sich das Preiswachstum auch in der Ostschweiz abflacht: Für Eigentumswohnungen wird in den nächsten 12 Monaten ein Wachstum von 1 Prozent und für Einfamilienhäuser ein Anstieg um 1.6 Prozent erwartet.

Für langjährige Mieter verliefen die vergangenen Jahre tendenziell vorteilhaft. Ihre individuelle Mietbelastung dürfte eher abgenommen haben oder zumindest stabil geblieben sein. Der Grund: Der Mietzins bei laufenden Mietverträgen ist an den Referenzzinssatz gekoppelt und dieser ist in den letzten Jahren stetig gesunken. Am 2. Dezember 2011 wurde der Referenzzinssatz für Mietwohnungen vom Bundesamt für Wohnungswesen (BWO) auf das Niveau von 2.5 Prozent gesenkt. Ein anderes Bild zeigen die Mieten der auf dem Markt angebotenen Wohnungen. Diese haben in der Ostschweiz zwischen 2001 und 2011 jährlich um rund 2 Prozent zugenommen. Für

das Jahr 2012 rechnet Wüest & Partner mit leicht sinkenden Mieten sowohl im Bestand wie auch bei den angebotenen Mietwohnungen.

Verschmelzung grenznaher Immobilienmärkte

Strukturelle Veränderungen sind gegenwärtig im St. Galler Rheintal und zwischen Konstanz und Kreuzlingen zu beobachten: Die dortigen Immobilienmärkte verschmelzen immer mehr mit dem Ausland. Ende 2010 lebten im Fürstentum Liechtenstein 36'157 Personen. 33'320 Menschen waren zum gleichen Zeitpunkt im Ländle beschäftigt. Beeindruckend war die unterschiedliche Entwicklung bis zu diesem Moment: Während die Bevölkerung zwischen 2000 und 2010 um 10 Prozent zulegte, erhöhte sich die Zahl der Beschäftigten um 24 Prozent – rund die Hälfte aller Beschäftigten im Fürstentum Liechtenstein pendelt also täglich aus dem grenznahen Ausland.

Durch die beschäftigungswirksame Expansion der liechtensteinischen Volkswirtschaft und durch Liechtensteins Vergabe von lediglich 60 bis 70 Niederlassungsrechten pro Jahr erhöhte sich die Zahl der Pendler um rund 30 Prozent von 2000 bis 2009. Aus der Schweiz machen sich heute gar 60 Prozent mehr Personen täglich auf

den Weg nach Liechtenstein. Die Anzahl der in der Schweiz wohnhaften Pendler mit ausländischer Nationalität vervierfachte sich in der gleichen Zeit von 700 auf rund 2800 Personen. Die Inkraftsetzung der Bilateralen Verträge mit der EU in Kombination mit dem starken Beschäftigungswachstum in Liechtenstein führte offensichtlich zu wesentlichen Impulsen im Wohnungsmarkt des St. Galler Rheintals. Denn obwohl auch im St. Galler Rheintal während der letzten Jahre zahlreiche neue Arbeitsplätze geschaffen wurden, liegt der Hauptmotor für die Zuwanderung aus dem Ausland also hinter der Grenze im Ländle. Konkrete Impulse zeigen sich in der Neubautätigkeit von Wohnungen, die sich – bei einer gleichzeitig tiefen Leerstandsquote – seit 2004 deutlich über dem Schweizer Mittel bewegt. Von der wirtschaftlichen und geografischen Situation dürfte in den vergangenen Jahren vor allem – wenn auch nicht ausschliesslich – der Mietwohnungsmarkt profitiert haben.

Eine weitere Verschmelzung grenzüberschreitender Märkte ist bei Konstanz und Kreuzlingen zu beobachten. Konstanz verzeichnet – entgegen dem deutschen Trend – ein nennenswertes Wachstum seiner Bevölkerung. Auch Kreuzlingen erfreut sich einer gesteigerten Attraktivität und damit erhöhten Zuwanderung. Bis zum Inkraft-

treten der Bilateralen Verträge und vor dem Zeitalter des Schengen-Abkommens entwickelten sich die Immobilienmärkte der beiden Städte unabhängig. In diese Konstellation ist jüngst Bewegung gekommen: Auf beiden Seiten der Grenze vermischt sich die Bevölkerung zunehmend. Denn während der hiesige Arbeitsmarkt für viele deutsche Grenzgänger immer attraktiver wird, können die Schweizer von den deutschen Preisvorteilen profitieren. Das hat auch für die entsprechenden Immobiliensegmente beidseits der Grenzen Auswirkungen.

Ausblick

Die gemächlichere Gangart des Ostschweizer Immobilienmarktes könnte während der erwarteten konjunkturellen Abkühlung kaum ein Nachteil sein. Im Gegenteil: Die Gefahr von starken Preisrückgängen dürfte insbesondere im Wohnungsmarkt geringer sein. Dennoch ist auch der Ostschweizer Immobilienmarkt gegenüber einer Eintrübung des Wirtschaftsumfeldes nicht immun. Die starke Ausrichtung der Wirtschaft auf Exportgüter, wie auch die Grenznahe (Währungsrisiko eines anhaltend starken Frankens) bringen insbesondere im Segment der Geschäftsimmobilien nicht unerhebliche Risiken. Dabei gilt es insbesondere die Nachfrageseite unter Beobachtung zu halten. ■



Patrick Schnorf



Robert Weinert

Zu den Autoren

Patrick Schnorf ist Partner bei Wüest & Partner, einem international tätigen Beratungsunternehmen in den Bereichen Immobilien- und Baumarkt sowie Raum- und Standortentwicklung. Er leitet den Bereich Markt & Research.

Robert Weinert ist Senior Consultant bei Wüest & Partner. Er arbeitet im Bereich Markt & Research und ist verantwortlich für die halbjährliche Publikation «Immo-Monitoring».

Wohneigentum als Kapitalanlage oder Renditeobjekt? Vor- und Nachteile.

In der Weltwirtschaft geht es drunter und drüber: Länder der EU-Zone geraten in Schieflage und Edelmetalle wie Gold oder sichere Währungen wie der Schweizer Franken werden zu sicheren Häfen in stürmischen Zeiten. Wer sein Geld anlegen möchte, investiert dies heute oft auch in Immobilien. Eignet sich Wohneigentum als Kapitalanlage?

**Charles Lehmann,
St.Galler Kantonalbank AG**



Charles Lehmann ist seit Juni 2002 Leiter Privat- und Geschäftskunden der Region St.Gallen (Grossraum St.Gallen – Gossau – Appenzellerland) sowie Leiter der grössten Kantonalbank-Niederlassung in St.Gallen. Vor seinem Eintritt in die St.Galler Kantonalbank war er bei der Appenzell-Ausserrhodischen Kantonalbank tätig. Nach der Übernahme durch die UBS engagierte er sich als Marktgebietsleiter Appenzellerland und zuletzt als Leiter Geschäftskunden für 5 Marktgebiete in der Ostschweiz. Er ist lic. oec. HSG und hat mit dem Vertiefungsgebiet Finanz- und Rechnungswesen abgeschlossen. Als Stiftungsrat Altersbetreuung Herisau (Heime Ebnet und Heinrichsbad) und als Vorstandsmitglied des Ostschweizerischen Blindenfürsorgevereins (Obvita) nimmt er zusätzlich eine wichtige soziale Verantwortung wahr. Zudem ist er Vorstandsmitglied der WISG, Wirtschaft Region St.Gallen.

Charles Lehmann, von der St.Galler Kantonalbank, äussert über die Vor- und Nachteile.

Herr Lehmann, warum kaufen Herr und Frau Schweizer Mehrfamilienhäuser als Kapitalanlage?

Charles Lehmann: «Die meisten Käufer sehen ein Mehrfamilienhaus als eine wertbeständige Immobilieninvestition. Oft wird dies zum Zweck der Altersvorsorge gekauft oder nach der Pensionierung selbst genutzt – zum Beispiel wenn die Kinder das eigene Haus übernehmen. So können die Besitzer selbst in eine Wohnung ziehen, den Rest vermieten oder später in Stockwerkeigentum wandeln.»

Wie sehr eignet sich im Gegensatz dazu das selbst bewohnte Eigenheim als Kapitalanlage?

Charles Lehmann: «Selbstbewohntes Wohneigentum kann eine Kapitalanlage sein, ist aber nicht die Regel, weshalb sich der Besitzer auch nicht darauf verlassen kann. Den Nutzen, den man aus dem Eigenheim ziehen kann ist darin zu wohnen, und nicht der Anlagegedanke. Umso besser, wer aus seinem Eigenheim noch einen Kapitalgewinn erzielen kann.»

Wie schätzen Sie die aktuelle Marktentwicklung für Immobilien ein?

Charles Lehmann: «Renditeliegenschaften sind im Preis stark angestiegen was dazu geführt hat, dass die Cashflowrenditen gesunken sind und unter Druck bleiben werden. Beim Wohneigentum wird die Diskussion vor allem nach wie vor von der Immobilienblase geprägt. In der Ostschweiz ist dies von untergeordneter Bedeutung. Auch

heute kann noch in Immobilien investiert werden, wenn man von dieser Anlageklasse überzeugt ist. Unter diesen Rahmenbedingungen spricht grundsätzlich nichts gegen eine Investition in den Immobilienmarkt.»

Kann das Wohneigentum vor Inflation schützen?

Charles Lehmann: «Das ist im Prinzip möglich, aber nur mit den richtigen Objekten an attraktiven Standorten in der Schweiz. Der durchschnittliche nominale Kapitalgewinn in der Schweiz beträgt über die vergangenen 25 Jahre betrachtet zwischen 2.0 bis 2.5 Prozent pro Jahr, allerdings vor Abzug der Grundstückgewinnsteuer.»

Wie sieht das Renditepotenzial beim Kauf eines Mehrfamilienhauses aus?

Charles Lehmann: «Zu tiefe Renditen sind riskant, da mit den erwirtschafteten Bruttoerträgen zum Beispiel Bankzinsen, Verwaltung, Unterhalt oder auch Rückstellungen berappt werden müssen. Fachleute legen Käufern in Abhängigkeit des Standortes und der Liegenschaftsqualität eine Zielrendite von netto 4 bis 4.5 Prozent pro Jahr nahe.»

Welche Tipps können Sie zukünftigen Käufern geben?

Charles Lehmann: «Es ist wichtig, sich im Vorfeld Gedanken zu machen, in welcher Lebensphase man steht, welche liquiden Mittel oder Immobilien bereits vorhanden sind oder welches die Kaufmotive sind (z. B. Wertsteigerung oder Mieteinnahmen). Wenn diese Überlegungen seriös gemacht wurden, kann die Investition in eine Immobilie eine solide Anlagemöglichkeit sein – sei es als Hauptinvestition oder aber als ergänzende Kapitalanlage.»

Immobilienfonds: Eine prüfenswerte Alternative.

Um am Immobilienmarkt partizipieren zu können, ist es aber nicht unbedingt notwendig, direkt in Immobilien zu investieren. Eine durchaus prüfenswerte Alternative ist das Investment in Schweizer Immobilienfonds. Dr. Thomas Stucki, Chief Investment Officer der St.Galler Kantonalbank, äussert sich im nachfolgenden Artikel zu diesem Thema und gibt eine konkrete Empfehlung für Interessenten ab.

Investment in Schweizer Immobilienfonds

Schweizer Immobilienfonds wurden in der Vergangenheit immer ein bisschen als «Mauerblümchen» belächelt. Seit 2008 ist die Nachfrage dank positiver Renditen stetig gestiegen: Die geringe Korrelation zu traditionellen Anlagen (zum Beispiel Schweizer Aktien und Obligationen) ist ein Vorteil. Dank der Verteilung auf unterschiedliche Liegenschaften sind die Anlagerisiken von Immobilienfonds geringer als bei einer Direktinvestition. Schweizer Immobilienfonds sind Realwerte und werfen stabile Erträge ab.

Das Besondere an Schweizer Immobilienfonds ist die Kotierung an der Schweizer Börse. Dies ermöglicht einen permanenten Handel, obwohl die im Fonds direkt gehaltenen Immobilien von einem externen Schätzer nur einmal im Jahr zum sogenannten inneren Wert (NAV) bewertet werden.

Die Differenz zwischen dem jährlichen NAV und dem aktuellen Preis des Fonds ist

das sogenannte Agio (Aufpreis zum NAV) oder Disagio (Abschlag zum NAV). Dieses bildet sich stark nach dem Angebot und der Nachfrage nach Schweizer Immobilienfonds: Je höher die Nachfrage nach Schweizer Immobilienfonds, desto mehr steigt das Agio und umgekehrt. Aktuell liegt das durchschnittliche Agio der 23 an der Schweizer Börse kotierten Immobilienfonds bei 26.2%. Wir gehen nicht von einer Zinserhöhung in der Schweiz in diesem Jahr aus. Steigende Zinsen würden zu sinkenden Agios und einer höheren Leerstandsquote führen. Im Weiteren ist die Zuwanderung ein Treiber der Immobilienpreise.

Wir erachten die Anlageklasse als weiterhin attraktiv und empfehlen als Investitionsmöglichkeit den «UBS Mixed Sima» Fonds. Er ist der drittälteste Schweizer Immobilienfonds (Lancierung 1950) und investiert in der Deutschschweiz in private und kommerzielle Immobilien. Nähere Informationen erhalten Sie bei Ihrem Anlageberater der St.Galler Kantonalbank.

**Dr. Thomas Stucki,
Hyposwiss Privatbank AG**



Dr. Thomas Stucki ist seit Dezember 2006 Chief Investment Officer der St.Galler Kantonalbank Gruppe und ist Mitglied der Geschäftsleitung der Hyposwiss Privatbank AG. Als Leiter des Investment Centers der Hyposwiss ist er für die Anlagepolitik der gesamten Gruppe und deren Umsetzung sowie für die Anlageprodukte verantwortlich. Vorher war er bei der Schweizerischen Nationalbank als Leiter des Asset Managements zuständig für die Anlage der Aktiven, insbesondere der Devisenreserven. Zuvor war Herr Stucki als Portfoliomanager und Portfolio Consultant in der Bank Leu tätig. Er hat ein Doktorat in Volkswirtschaft an der Universität Bern abgeschlossen.



Die Ostschweiz auf dem Silbertablett

Die Essentia Management AG mit Sitz in Appenzell und Repräsentanz in Rorschach unterstützt, begleitet und betreut Privatpersonen und Unternehmen bei der Ansiedlung in der Schweiz. Im LEADER-Gespräch gibt Geschäftsführerin Helen Bögle Einblick in die umfassenden, mannigfaltigen Dienstleistungen, die ihr Team für Einwanderungswillige erbringt.

Text: Richard Ammann **Bilder:** zVg

Helen Bögle, Sie organisieren mit Ihrem Team Ansiedlungen in der Schweiz. Was für Hauptgründe veranlassen ausländische Unternehmen und Privatpersonen, sich im Thurgau, im Kanton St. Gallen oder im Appenzellischen niederzulassen?

An erster Stelle kommt ohne jeden Zweifel die Rechtssicherheit und politische Stabilität der Schweiz, noch vor dem milden Steuerklima und den Möglichkeiten der Aufwand-

besteuerung. Weitere Pluspunkte sind die allgemein gute Lebensqualität mit hohem Gesundheitsversorgungsstandard, gute Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten sowie ein umfassendes Freizeitangebot. Immer wieder lobend erwähnt werden auch die landschaftlichen Vorzüge und die Freundlichkeit der Ostschweizer Bevölkerung.

Bei den Interessenten aus dem EU-Raum, hauptsächlich aus Deutschland, kommt die

Sorge wegen der Währungsunsicherheiten hinzu. Von Interessenten genannt wird ausserdem der schwierige Umstand des Unternehmertums in Deutschland, wo sich sowohl das wirtschaftliche Klima wie auch die soziale und politische Unsicherheit verstärkt bemerkbar machen. Geklagt wird zudem über behördliche Prinzipienreiterei, die nach ihren Worten in der Schweiz in dieser Form (noch) nicht auszumachen ist.

Helen Bögle:

«Exklusive Liegenschaften können wir in den meisten Fällen vermitteln.»



Gibt es in der Gesamtbeurteilung auch einzelne Punkte, bei denen die (Ost-) Schweiz nicht so gut abschneidet?

Den einzigen Wunsch, den wir An- oder Umsiedlern oft nicht vollumfänglich erfüllen können, ist die Vermittlung von geeigneten Immobilien. Viele wünschen sich Parzellen mit direktem Seeanstoss oder unverbaubarer Bergsicht mit einem grösserem Umschwung. Unser Land ist schon so stark zersiedelt, dass kaum mehr so attraktive Grundstücke vorhanden und schon gar nicht zu haben sind. Exklusive Liegenschaften an guten Lagen können wir aber nach wie vor in den allermeisten Fällen vermitteln. Hier punktet die Ostschweiz übrigens durch ihre gegenüber den besonders prominenten Regionen wie Zürich und Genf noch zahlbaren Land- und Liegenschaftspreise.

Die Suche von Immobilien ist bestimmt eine zentrale Aufgabe im Ansiedlungsprozess?

In der Tat steht am Anfang von fast jedem Mandat die Suche nach einer passenden Liegenschaft für Wohn- oder Gewerbezwecke. Für diese Teilaufgabe arbeiten wir eng mit Immobilienmaklern und -portalen zusammen, wir haben aber auch Objekte, welche wir exklusiv in unserem Verkaufsportfolio ausweisen und unseren Interessenten und Zuzügern anbieten. Gerade beraten wir einen amerikanischen Staatsbürger, der sich im Kanton St. Gallen niederlässt, hier Wohnsitz nimmt und eine Firma aufbaut. Er will nicht nur ein neues Unternehmen gründen, sondern er beabsichtigt auch, sich an Schweizer Unternehmen zu beteiligen und hier Arbeitsplätze zu schaffen. Von be-



sonderem Interesse ist für den Einwanderer aus den USA unter anderem die Universität St. Gallen, an der seine Tochter studieren möchte.

Mehrheitlich sind es aber wohl Deutsche, die sich für eine Ansiedlung in der Schweiz interessieren?

Das ist richtig. Derzeit stammen die meisten Anfragen aus unserem Nachbarland im Norden. Auf die deutsche Klientele sind wir geradezu spezialisiert. Unter anderem gehört unserem Team eine Expertin an, welche die deutsche und die Schweizer Steuerpraxis gleichermaßen gut kennt und entsprechend kompetente Beratung gewährleistet. Die fiskalischen Fragen sind wiederum nur

ein Teil des Dienstleistungspakets der Essentia Management AG, das für die Lösung aller anfallenden Aufgaben rund um die Organisation der Niederlassung in der Schweiz zur Verfügung steht. Das Team organisiert die für die Ansiedlung erforderlichen behördlichen Bewilligungen, schliesst für die Einwanderer Versicherungen ab und meldet ihre Kinder in der zuständigen Schule an. Für die familieneigenen Autos werden Schweizer Nummernschilder gelöst, und für den Vater, einen passionierten Segler, wird ein passender Bootplatz in einem Yachthafen organisiert. Schliesslich kümmert sich Essentia innert nützlicher Frist auch um die Deklaration des Umzugsgutes, damit den Zuzügern nicht eines Tages unverhofft exorbitante Zollre-

WoodStar WS1®

Bärenstarker Familienzuwachs:
Die neue EgoKiefer Fensterlinie WS1®
in Holz/Aluminium und Holz.



Klimaschutz inbegriffen.

WoodStar WS1® – So heisst der neue Star der Holz/Aluminium- und Holz-Fensterbranche. Dank Einzelteillackierung und gedübelter Eckverbindung sind die WS1®-Fenster von EgoKiefer besonders langlebig und robust. Und sie bestechen mit ihrem attraktiven Design. WS1®-Fenster sind MINERGIE®-zertifiziert und reduzieren den Energieverbrauch über das Fenster um bis zu 75%. Rechnen Sie nach unter www.energy-and-more.ch.

EgoKiefer AG
Fenster und Türen
CH-9450 Altstätten
Telefon +41 71 757 36 28

Und an 13 eigenen Standorten sowie bei über 350 Wiederverkaufspartnern in der ganzen Schweiz: www.egokiefer.ch

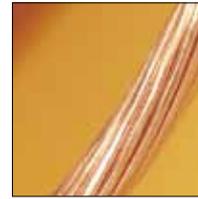
MINERGIE®
LEADING PARTNER

Ein Unternehmen der
AFG
Arbonia-Forster-Holding AG

Light Art by Gerry Hofmeister®

Vorsprung durch Ideen.

EgoKiefer
Fenster und Türen



E.T&H BSW

Elektrotechnik aus einer Hand

Huber+Monsch
Starkstrom | Automation | Telematik | Informatik

St.Gallen | Gossau | Rorschach
www.hubermensch.ch
Tel 071 274 88 77



Die Zukunft gestalten!

Mit dem Master- und den Zertifikatslehrgängen der FHS St.Gallen erwerben Sie die nötigen Kompetenzen, um auch in Zukunft erfolgreich zu bleiben.

Master of Advanced Studies (MAS)
Real Estate Management (Immobilienökonomie)

Zertifikatslehrgänge (CAS)
Immobilienbewertung | Immobilienmanagement | Immobilienplanung

Informieren Sie sich über diese attraktiven Bildungschancen.

FHS St.Gallen, Weiterbildungszentrum Technik, Tellstrasse 2, CH-9001 St.Gallen,
Telefon +41 71 226 12 04, wbtte@fhsg.ch

FHS St.Gallen
Hochschule
für Angewandte Wissenschaften

FHO Fachhochschule Ostschweiz www.fhsg.ch



chungen ins Haus flattern. Die Aufgaben und gewünschten Dienstleistungen sind sehr individuell, jedes Mandat unterscheidet sich vom anderen.

Gibt es auch Dienstleistungen, von denen Sie Abstand nehmen?

Ja, das gibt es. Vermögensverwaltung machen wir nicht. Dieses Business überlassen wir gerne den Banken und den Vermögensverwaltern. Im Speziellen arbeiten wir sehr gern mit den gut funktionierenden und seit vielen Jahrzehnten bestens eingeführten Banken in der Region St.Gallen zusammen.

Wie wird die Kundschaft auf Ihre Angebote aufmerksam? Was sind Ihre mittelfristigen Ziele und Wünsche?

Wir starteten mit Anzeigen in international beachteten Medien wie dem Bordmaga-

zin der SWISS und den diversen deutschen Sonntagszeitungen. Ein gutes Echo findet auch unsere neu überarbeitete Homepage www.essentia-management.ch.

Zudem erstellen wir unsere eigene Hauszeitung, das «Grüezi», welches in einer Auflage von rund 1000 Exemplaren, 3 x jährlich an unsere deutschsprachigen Mandanten und Interessenten versandt wird. In jeder entsprechenden Ausgabe wird dem Leser die Schweiz in ihrem Wesensansatz näher gebracht. Es versteht sich von selbst, dass inzwischen auch eine rege Mundpropaganda eingesetzt hat.

Wir haben uns ein hohes Ziel gesetzt: Nie das Vertrauen unserer Mandanten zu enttäuschen. Vertrauen, Professionalität und Verlässlichkeit sind die kostbarsten Güter unseres Unternehmens. ■

Unabhängiger Relocation-Partner

Die Essentia Management AG unterstützt und begleitet Unternehmen, Einzelpersonen und Familien bei der Ansiedlung in der Schweiz. Die vor vier Jahren gegründete Firma mit Sitz in Appenzell und Repräsentanz in Rorschach gilt als aufstrebender unabhängiger Relocation-Partner in der Ostschweiz. Sie bietet ausländischen Interessenten alle für Firmengründungen, Umsiedlungen und private Wohnsitznahme erforderlichen Beratungen und Dienstleistungen aus einer Hand. Das Angebot des siebenköpfigen Essentia Management-Teams umfasst unter anderem die Vermittlung von passenden Immobilien, Steuerberatung und die Erledigung der Formalitäten mit Behörden und Amtsstellen.

Mit dem Blick fürs Ganze

Wie leben wir heute, was brauchen wir morgen, was wünscht sich die nächste Generation? Wer baut, muss sich diesen Fragen stellen. Standortentwicklung und Standortplanung sind wichtige Erfolgsfaktoren für jede Stadt oder Gemeinde. Die richtige Einschätzung und Weitsicht sind der Schlüssel für eine gute Zukunft.

Mit markanten Bauten zum Erscheinungsbild vieler Städte und Gemeinden beizutragen, das ist die grosse Herausforderung für einen Projektentwickler, Total- und Generalunternehmer. Um diese Aufgabe mit langfristigem Erfolg zu meistern, bedarf es Analysen, die städtebauliche, wirtschaftliche und gesellschaftliche Gegebenheiten mitein-

schliessen. Richtig interpretiert und erfolgreich angewendet, finden neue Bauwerke ihre sorgfältige Einbettung in das Gesamtbild der bereits vorhandenen Umgebung und erfüllen ihren Zweck für viele Jahrzehnte.

Gewusst wo, gewusst wie – Themen, wie bauliche Effizienz, Werterhaltung und Wertsteigerung sind elementare Bestand-

teile von Bauvorhaben, denen ökologisch und ökonomisch sinnvolle Nutzungskonzepte zugrunde liegen, die den neusten Erkenntnissen für eine nachhaltige Bauweise entsprechen. Im Fokus steht die Frage: Welchen Anspruch stellen die nächsten Generationen an eine Immobilie und welchen Zweck hat sie zu erfüllen.



Regionales Blutspendezentrum SRK, Fertigstellung 2012

Ein viergeschossiger Baukörper mit Attikageschoss beherbergt das neue regionale Blutspendezentrum SRK. Beheizt und gekühlt wird das Gebäude mit einer umweltfreundlichen Erdsondenwärmepumpe. Das gesamte Gebäude verfügt über rund 20'000 m². Projektentwickler und Totalunternehmer: HRS Real Estate AG.



Oberwaid Kurhaus und Medical Center, Fertigstellung 2012

Die ausgeklügelte Gebäudeform und die durchdachte Platzierung schenkt jedem Patientenzimmer eine wunderbare Aussicht, wählbar See oder Park. Im Erdgeschoss befinden sich Reception, Restaurants, Seminar- und Spa-Bereich, wie auch das Medical-Center. In den drei Obergeschossen sind die 150 Zimmer. HRS Real Estate AG übernahm die Realisation dieses Neubaus als Totalunternehmer.

Mit Weitblick zum Erfolg

Die Zeiten ändern sich, der Anspruch auch. Innovative Nutzungskonzepte, die sich veränderten Bedürfnissen anpassen können, sind heute gefragt. Neuste Bautechniken, komplexe Rahmenbedingungen und straffe Budgets gehören zum Alltag im Baumanagement – das ist die Herausforderung an die Macher von interessanten Bauwerken. ■



Bundesverwaltungsgericht, Fertigstellung 2012

Der Neubau schliesst das St. Galler Rosenberg-Quartier gegen Westen ab. Im Sockelbau sind die Gerichtssäle, Cafeteria und ein Teil der Bibliothek untergebracht, im Hochhaus die Büros. Als Generalunternehmer mit voller Kosten-, Qualitäts- und Termingarantie realisierte die HRS Real Estate AG dieses prägnante Bauprojekt.



Flughafen-Zürich, Dock B, Fertigstellung 2011

Auch äusserst komplexe und internationale Projekte sind im Portfolio der HRS Real Estate AG viele zu finden. Eines springt sofort ins Auge: das neue Dock B am Flughafen-Zürich. Eine hochtechnisierte, funktionierende und 250 Meter lange Plattform mit einem behaglichen, modernen und funktionalen Innern – die Drehscheibe mit internationalem Anschluss. HRS Real Estate AG agierte als Totalunternehmer mit einem Auftragsvolumen von CHF 145 Millionen.



Rathaus St. Gallen, Fertigstellung 2007

Ein Wahrzeichen von St. Gallen. Der Auftrag lautete: Gesamtsanierung des Rathauses unter Optimierung und Modernisierung der gesamten Haustechnik. Im Hochhaus finden sich Büro-, Verwaltungs- und Konferenzräume sowie Mietflächen für den Einzelhandel. Innerhalb des Generalplanerteams war HRS Real Estate AG verantwortlich für das Kostenmanagement, für die Bauleitung und Bauausführung mit Kostendachgarantie.



AFG Arena mit Mantelnutzung, Fertigstellung 2008

Im westlichen Stadtteil von St. Gallen, auf dem Dach der Shopping Arena befindet sich das Fussballstadion für 21'000 Fussballfans. Projektentwickler und Totalunternehmer: HRS Real Estate AG.

Investor, Projektentwickler, Total- und Generalunternehmer für Neubauten und Renovationen:

HRS Real Estate AG – einst ein Zweimannunternehmen, heute die Nummer 2 auf dem Schweizer Immobilienmarkt und das grösste Inhaber geführte Schweizer Bauunternehmen mit Hauptsitz in Frauenfeld. Mit weiteren elf Standorten in der ganzen Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein sind die regionale Verankerung und das Projektverständnis garantiert. Mit Engagement, Weitblick, Innovationskraft und ei-

ner enormen Erfahrung meistern die über 200 Mitarbeitenden komplexe Bauprojekte, die für viele Generationen ihren sinnvollen Dienst am Menschen erfüllen.

HRS Renovation AG – ein eigener Geschäftsbereich spezialisiert auf Umbauten, Renovationen und Gesamtsanierungen. Mit Hauptsitz in Zürich und Niederlassungen in St. Gallen, Basel, Lausanne und Genf nimmt sich das eingespielte Team der Nachhaltigkeit von Umbauten und Gesamtsanierungen an. Themen wie ökonomisch und ökologisch sinnvolle Bauweise, Kosteneffizienz und Ter-

minentreue stehen bei jedem Projekt im Vordergrund.

HRS International AG – fokussiert Projekte im Ausland und unterstützt ihre Partner von der ersten Idee einer Projektentwicklung bis zur Finanzierung, Realisierung und gewinnbringenden Vermarktung. Kein Projekt ist zu gross, kein Projekt ist zu kompliziert. Der eigene Geschäftsbereich innerhalb der HRS Gruppe bietet internationalen Partnern die gesamte Palette von Managementdienstleistungen und begleitet diese durch alle Prozesse von Bauprojekten.

WIM AG – Immobilien mit Klasse



www.gruenaupark-saentisblick.ch



5½-Zimmer Attika

Bazenheid «Grüenaupark – Säntisblick»

In einer 2. Etappe entsteht im Grüenaupark ein viertes Mehrfamilienhaus mit 9 exklusiven Wohnungen. An leichter Hanglage am Zentrumsrand (3 Gehminuten zum Bahnhof) erleben Sie den grandiosen Panoramablick vom Säntis über die Churfürsten bis zu den Glarner Alpen.

Die Wohnungen

Grosszügig und hell präsentieren sich die sonnigen Wohnungen in moderner Architektur. Funktionelle Grundrisse, alle Wohnungen mit 2 Nasszellen, Reduit mit WM/TU, rollstuhlgängig, überdimensionale Balkone, grosse Grünanteile im EG ab 314 m².

Hochstehender Innenausbau bis ins Detail, moderne Technik. Günstige und umweltfreundliche Erdwärme.

Bezug ab Frühjahr 2013

3½-Zimmer	CHF	428'000.–
4½-Zimmer ab	CHF	528'000.–
5½-Zimmer Attika	CHF	1'050'000.–

Dienstleistungen WIM AG

Projektentwicklung

- Projektinitiierung
- Projektkonzeption
- Projektvermarktung
- Projektplanung

Projektmanagement

- Bauherrenvertretung
- Projektüberwachung
- Projektleitung

Realisation

- Gesamtprojektleitung
- Sanierung
- Termin-, Qualitäts- und Kostenüberwachung

Käuferbetreuung

- Beratung
- Begleitung
- Vertretung

WIM AG

Bauträgersgesellschaft
und Investorin

Industriestrasse 26
9300 Wittenbach

T 071 292 39 00
info@wim.ch • www.wim.ch





www.wiesengrundpark.ch

Wängi TG «Wiesengrundpark»

Wohnen à la carte an der Achse Zürich – Wängi – St.Gallen. Hier sind auf einer sonnigen Bauparzelle drei Mehrfamilienhäuser im Bau. Individuelles und exklusives Wohnen an sehr sonniger, ruhiger Lage am Rande des Zentrums von Wängi mit Anspruch auf hohe Flexibilität bestimmen das Konzept dieser Wohnanlage. Die funktionellen Wohnungsgrundrisse sind nach den neusten architektonischen Erkenntnissen angelegt und bieten bis ins Detail höchsten Wohnkomfort.

4½- 5½-Zimmer ab CHF 468'000.- und 3½-Zimmer Attika CHF 638'000.-

Jonschwil SG «Wildbergpark»

Individuell wohnen in gesunder Umgebung: **5½-Zimmer Attika, NWF 153,3 m²/Dachterrasse 173,3 m², CHF 950'000.-**

Die fünf Wohneinheiten pro Mehrfamilienhaus gliedern sich sehr gekonnt in die Umgebung bestehend aus Einfamilienhäuser und feinkörnigen Mehrfamilienhäusern ein. Der moderne Baustil mit grossen Terrassen und Flachdach passt sich ausgezeichnet in die gehobene Wohnkultur von Jonschwil ein. Der von der Käuferschicht bemusterte Innenausbau bietet mit moderner Technik und qualitativ guten Materialien ein lebenswertes Wohngefühl.

Bezug Sommer 2012



Bauherrschaft

tecti invest ag
Alte Haslenstrasse 5
9053 Teufen
www.tecti.ch

Beratung und
Verkauf

WIM AG

Immobilienpartner
Industriestrasse 26
9300 Wittenbach

T 071 292 39 00
info@wim.ch
www.wim.ch

Gedämpft optimistische Stimmung in der Bauwirtschaft

«Baumeister hinterlassen keine Baustellen, sondern Werke.» Dieser Leitsatz von Baumeisterverbandspräsident Beat Jud, Schmerikon, traf auch 2011 akzentuiert zu. In der Ostschweiz wurde viel gebaut, und die Werke dürfen sich sehen lassen. Bauen ist ein Just-in-time-Geschäft mit eng kalkulierten Margen geworden.

Text: Kurt Maus, Geschäftsführer Baumeisterverband Kanton St.Gallen **Bilder:** Bodo Rüedi, Philipp Baer

Bauen heisst in der Tat Werke schaffen. Sei es für das Leben im eigenen Haus oder in der eigenen Wohnung, sei es für die Öffentlichkeit und damit für unsere Gemeinschaft, sei es für Industrie und Ge-

werbe oder für die Infrastruktur und Strassen, was erst ein erfolgreiches wirtschaftliches Leben in einer Region, in einem Landesteil eröffnet. In diesem Sinn schaffen Baumeister und ihre Teams und Fachkräfte hinterlassen wirklich nachhaltige Werte.

Hoher Optimierungslevel

Tatsächlich waren es im Jahre 2011 der Baustellen viele, welche aber meist viel kürzer offen lagen, wuchsen und vollendet wurden, als die Planungszeit dauerte. Die Feststellung ist erlaubt, dass kaum mehr schneller gebaut werden kann. Es wird heute qualitativ auf hohem Niveau gebaut, die Arbeitsvorbereitung und die Bauabläufe sind derart organisiert und programmiert, dass zukünftig kaum mehr Zeiteinsparungen möglich sind. Der Optimierungslevel ist so hoch, dass er nicht weiter getoppt werden kann. Hervorragend ausgebildete Fachkräfte, modernste technische Hilfsmittel, qualitativ hervorragende Baumaterialien und eine perfekte Baustellenorganisation sind dafür verantwortlich.

Blickt man auf die Bautätigkeit in den letzten Jahren zurück, so hat die Ostschweiz mit Bestimmtheit kein Mauerblümchendasein gefristet. Im 2011 waren im östlichen Landesteil der Schweiz die Auftragsbücher der Bauunternehmen voll, explizit im Kanton St.Gallen. In Wil, Gossau, St.Gallen, Rorschach und im Rheintal, im Sarganserland und auch in der Boomregion Linth herrschte emsiges Treiben auf den Baustellen. Auch im Toggenburg wurde gebaut; bei Erschliessung mit einer Schnellstrasse wird die Bautätigkeit dort ebenfalls noch auf ein höheres Niveau klettern.







Kurt Maus:

«Vor zehn Jahren wurde ein Bauherr belächelt, wenn er auf Minergie setzte.»

Ausgetrockneter Fachkräftemarkt

Diese meist geordnete und damit erfreuliche Bautätigkeit zeitigt ihre Folgen. Der Markt an Fachleuten auf dem Bau ist vollends ausgetrocknet. Normalerweise arbeiten im Kanton St. Gallen jährlich 4000 Berufsleute im Bauhauptgewerbe, heute sind es gar 4400, also 10 Prozent mehr. Der Baumeisterverband unternimmt alles, um neue Fachkräfte auszubilden, was ich hier noch detaillierter aufgezeigt werden wird.

Nicht nur wegen des ausgetrockneten Personalmarktes wachsen die Bäume oder besser die Bauten der Baumeister nicht noch höher in den Himmel. Auch bei hohem Umsatz zermalmt der Preisdruck die erhofften Margen. Diverse Gründe sind hier für die unbefriedigende Situation verantwortlich: Erstens ist Bauen heute ein Just-in-time-Geschäft. Die Bauunternehmen

müssen ihre Teams beschäftigen und deshalb wenn nötig auf Kosten der Marge Aufträge an Land holen. Zweitens schiessen nach Fusionen oder Firmenaufgaben neue Betriebe wie Schneeglöcklein im Frühling aus dem Boden. Sie glöckeln meist mit zu niedrigen Preisen und können diese zu tiefen Angebote meistens nicht lange halten. Die jungen Unternehmungen müssen wieder aufgeben. Dabei sind oft die Mitbewerber, die Bauherren (Garantieleistungen) und die Sozialversicherungen die Leidtragenden.

In Konkurrenz mit dem Ausland

Drittens steht die Ostschweiz als Peripherieregion in direkter Konkurrenz mit dem Ausland. Insbesondere im Bodenseeraum und im Rheintal wird «freundnachbarliche Hilfe von aussen» beim Bauen angeboten. Das spürt vor allem auch das Baunebengewerbe wie Metallbau, Haustechnik, Schreiner, Maler und Gipser. Auch für das Bauhauptgewerbe kann diese Situation zu gravierenden Folgen führen, wenn insbesondere keine Mindestlöhne vereinbart sind.

Viertens wird der Unterhalt der Nationalstrassen nicht mehr durch die Kantone, sondern durch den Bund (Astra Winterthur) koordiniert. Dabei werden zu grosse, manchmal 20 km lange und längere Lose ausgeschrieben. Kleinere Arbeitsgemeinschaften sind nicht mehr konkurrenzfähig. Ausländische Grossunternehmungen werden geradezu angezogen, wie das Beispiel der Nationalstrasse zwischen Winterthur und Matzingen zeigte. Nach meiner Ansicht ist es nicht sinnvoll, einen nationalen Infrastrukturfonds zu Gunsten von ausländischen Grossunternehmen einzusetzen. Kleinere Lose mit kürzeren Strecken sind auszusprechen, damit auch Schweizer Arbeitskräfte zum Einsatz kommen.

Kanton St.Gallen ein zuverlässiger Partner

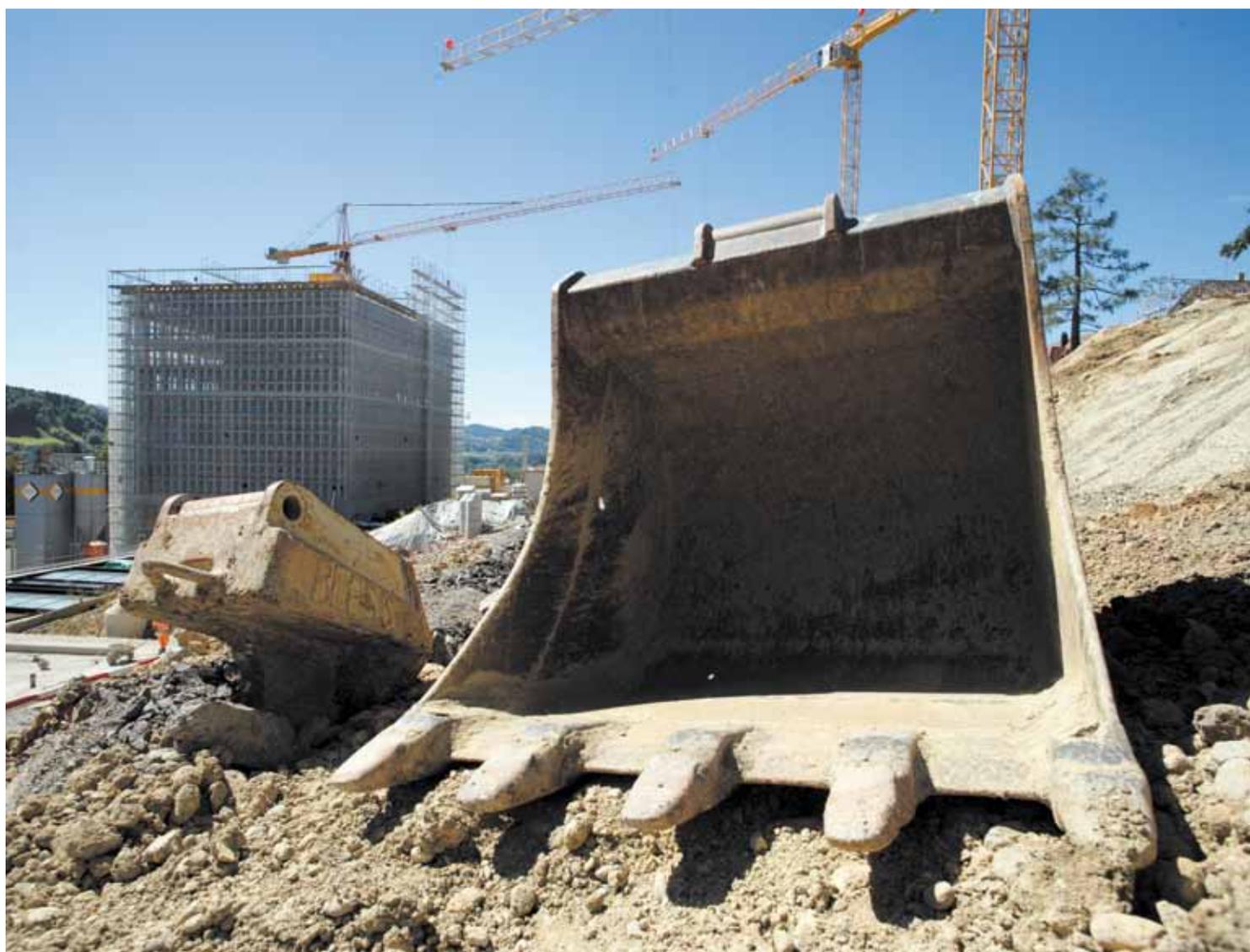
Mit Jammern werden keine Werke und Werte geschaffen. Mit den oben erwähn-

ten vier Punkten soll indessen eine Problematik aufgezeigt werden, welche bei der Beurteilung der Bausituation oft zu kurz kommt. Um die grundsätzlich positive Stimmung aber nicht zu beeinträchtigen, sei an dieser Stelle auf die verlässlichen Bauherren aus Privatwirtschaft, Industrie, Gewerbe und vor allem der öffentlichen Hand hingewiesen. Insbesondere der Kanton St.Gallen erweist sich als starker und guter Partner der Bauwirtschaft. Zwar sind viele Projekte des Kantons St.

Gallen auf die Stadt und deren Agglomeration konzentriert, doch mit seinen Investitionen und seiner Politik wirkt er auch in eher flauen Baujahren als Garant für anspruchsvolle Tätigkeiten und und ins Gewicht fallende Umsätze. Erwähnt seien unter anderem die Linth-Sanierung, das Logistikzentrum Kantonsspital, die Fachhochschule St.Gallen als Bahnhofüberbauung, die Kantonsschule Heerbrugg, die Sportanlagen Sargans, das Neue Technikum Buchs, die Sporthalle Demuttal in

St.Gallen oder das Verwaltungsgebäude Oberer Graben in St.Gallen. Insbesondere in konjunkturschwächeren Phasen sind die Impulse der öffentlichen Hand überlebenswichtig für die Baubranche.

Bereits läuft das Jahr 2012 auf vollen Touren, der Ausblick ist aber dadurch nicht leichter. Weiterhin wird der Wohnungsbau florieren, wobei Fragezeichen berechtigt sind, wie viel Zuwachs der Markt noch aufnehmen kann. Die Tiefzinssituation und das Bevölkerungswachstum sorgen aber



schon für weitere Investitionen. Bei den Gewerbe- und Bürobauten ist bereits im zweiten Halbjahr 2011 die Nachfrage etwas gesunken. Durch die Euro-Situation und den starken Franken ist bei vielen Unternehmen, insbesondere der Exportindustrie, Zurückhaltung oder Verschieben angesagt.

Energie und Minergie

Wie erwähnt, ist auf den Kanton und die Gemeinden Verlass. Das wirkt sich sowohl im Hoch- als auch im Tief- und Strassenbau positiv aus. Die Politik der Erhaltung der Werke, Infrastruktur und Werte sind gute Rahmenbedingungen für den Bausektor. Zusammen mit der Zinsfront wirken sie

«Auf hohem Umsatzniveau werden 2012 Einbussen erfolgen, insbesondere die Margen schrumpfen.»

förderlich auf Investitionen. Die Absage an neue AKW bedingt den vermehrten Einsatz von Wasserkraft und Alternativenergien. Vor allem das Baunebengewerbe wird im Bereich Solarenergie den Energiewandel positiv spüren. Für das Bauhauptgewerbe dürften Wasserkraftprojekte und Windkraft von Bedeutung sein. Die Umweltverbände haben den Energiewandel gefordert, sie stehen heute auch in der Pflicht, entsprechende Bauwerke für erneuerbare Energien zu befürworten, was ihnen bis jetzt nicht leicht fällt.

Anders sieht es im Minergiebereich aus. Vor 10 Jahren wurde ein Bauherr noch fast belächelt, wenn er voll auf Minergie setzte. Heute sind Minergiebauten Standard, was im Bereich Isolationen für zusätzliche Aufträge sorgt. Aus Umwelt- und Qualitätsgründen unterstützt der Baumeisterverband das Bauen nach Minergiestandard.



Akzente auch in der Ausbildung

Zurück zu Ausbildung und Berufsnachwuchs: Der ausgetrocknete Arbeitsmarkt bedingt Massnahmen, welche der Baumeisterverband Kanton St. Gallen schon lange eingeleitet hat. Nicht nur führen wir zwei Ausbildungszentren im Kanton St. Gallen und sind für die Berufslehren im Bauhauptgewerbe verantwortlich, sondern wir motivieren viele junge Leute, sich für Bauberufe mit aussichtsreicher Karriereleiter zu entscheiden. Als einziger Teilverband der Schweiz haben wir im 2011 die Zahl der Auszubildenden markant erhöhen können. Bei Maurer EFZ sind mit 105 jungen Leuten 20 Prozent mehr als im Vorjahr in Ausbildung. Die Zahl der verkürzten Lehren für Umsteiger verdoppelte sich, und die neu geschaffene Grundbildung Baupraktiker EBA startete erfolgreich. Diese erfreuliche Tendenz beruht auf gezielter Werbung und Förderung junger Leute für die interessanten Bauberufe. So werden an der Ostschweizer Bildungsausstellung praxisbezogen die Bauberufe vorgestellt, ganze Schulklassen werden in unsere Lehrhallen in Gossau eingeladen, Baumeister in allen Regionen stehen persönlich vor Schulklassen und motivieren interessierte Jugendliche für die Bauberufe. Die regelmässigen Schweizer Maurermeistertitel für die Ostschweiz, die gezielte Öffentlichkeitsarbeit und nicht zuletzt die guten Löhne und Leistungen sowie die Zukunftschancen tragen wesentlich dazu bei.

Fortschrittlichste Arbeitsbedingungen

Mit einer Woche mehr Ferien als in andern Branchen, mit einem ab 60 Jahren flexiblen, durch die Branche finanzierten Altersrücktritt, mit Bezahlung sämtlicher Aus- und Weiterbildung, hohen Basislöhnen und einer freiwilligen Lohnerhöhung für 2012 von einem Prozent bietet das Bauhauptgewerbe gegenüber andern Berufszweigen weit attraktivere Anstellungsbedingungen. Wie erwähnt, ist es nicht gelungen, den Landesmantelvertrag mit den Gewerkschaften rechtzeitig abzuschliessen. Das kann unter

Umständen verheerende Folgen in grenznahen Regionen auslösen. Die Minimallöhne, an welche sich die ausländischen Anbieter zu halten haben, fallen dahin, womit aus dem EU-Raum Arbeitnehmer mit Dumpinglöhnen eingesetzt werden könnten. Das Amt für Wirtschaft hat nun als Referenzlohn die bisherigen Mindestlöhne übernommen. Wichtig wird es sein, entsprechende Kontrollen regelmässig durchzuführen, um so das heimische Gewerbe nicht zu benachteiligen. Zwar ist die Aushandlung des Gesamtarbeitsvertrages Aufgabe des schweizerischen Baumeisterverbandes, doch dürfte es noch Monate dauern, bis eine vernünftige Lösung getroffen werden kann.

Trotz fehlendem Landesmantelvertrag, trotz Eurokrise und rückläufigen Exportzahlen und düsteren Wachstumsprognosen – das Jahr 2012 wird das Baugewerbe kaum stark durchschütteln oder gar in den Grundfesten erschüttern. Allerdings werden die Vorjahresergebnisse nicht mehr erreicht werden. Auf hohem Umsatzniveau werden Einbussen erfolgen, insbesondere die Margen werden schrumpfen. Doch gesamthaft blicken die Baumeister optimistisch in die Zukunft, zumal sie mit ihrer Arbeit für die Menschen, die Gesellschaft und für die Region fachmännisch Zukunft bauen und damit Werke und Werte hinterlassen. ■





ge
ag •

mit fachlicher kompetenz schaffen wir menschlichen lebensraum mit mehrwert. wir achten den menschen und berücksichtigen seine bedürfnisse.

als verlässlicher partner begleiten wir bauliche projekte für den öffentlichen, industriellen und den privaten raum in ihrer gesamtheit.

wir tragen gesellschaftliche verantwortung. deshalb stehen wir für gewissenhaften umgang mit ressourcen und gestalten unsere umwelt nachhaltig.

wir halten die tugenden der terminlichen zuverlässigkeit sowie der finanziellen kontrolle hoch und arbeiten auf den punkt genau.

ein hoher grad an kundenzufriedenheit ist die arbeitsphilosophie der göldi+eggenberger ag





energetische meilensteine

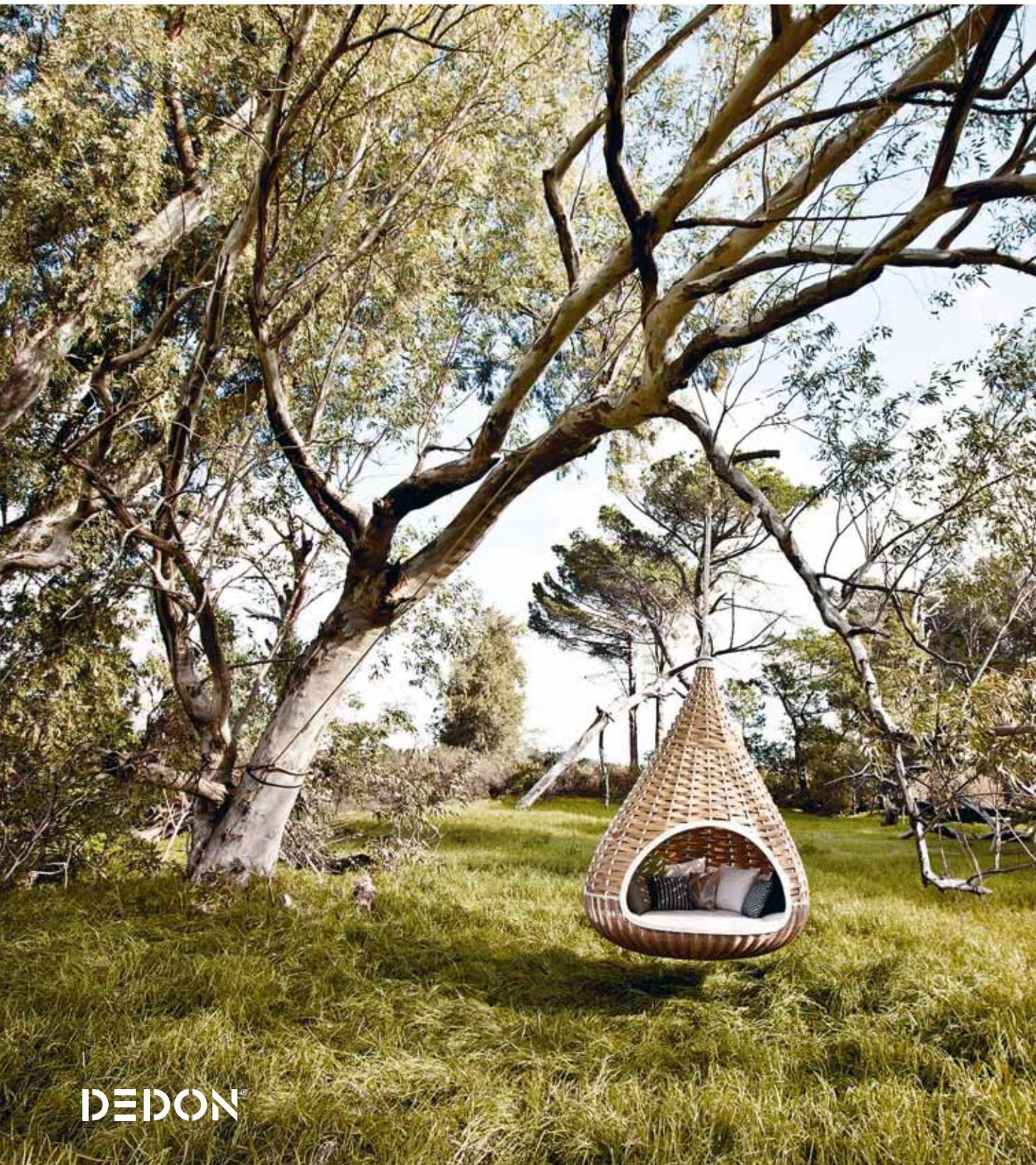
- 1. minergie-p verkaufsgebäude in der schweiz, koopman gmbh, altstätten 2008
- 1. minergie-p industriegebäude in der schweiz, zünd system-technik ag, altstätten 2009
- 1. minergie industriegebäude im kanton st.gallen, jansen ag, oberriet 2008

göldi+eggenberger ag
9450 altstätten
 bahnhofstrasse 15a
 071 757 11 55

göldi+eggenberger ag
9000 st.gallen
 vonwilstrasse 23
 071 277 57 00

info@geag.ch
 www.geag.ch



**DEDON**[®]

«DIE KUNST DES GENIESSENS IST ENG VERBUNDEN MIT INNERER GELASSENHEIT UND SINN FÜR QUALITÄT. WER DAS WOHNEN LIEBT, MAG KEINE HEKTIK. ERST RECHT NICHT AM PERSÖNLICHEN LIEBLINGSPLATZ UNTER FREIEM HIMMEL. UNSER OUTDOOR-SORTIMENT PASST SICH IHREN BEDÜRFNISSEN AN UND UNSERE LEIDENSCHAFT FÜR BESONDERES DESIGN UND AUTHENTISCHES HANDWERK GARANTIERE IHNEN RUHEZONEN MIT ERSTKLASSIGEN INNEREN WERTEN. BEI UNS WARTEN DIE ORIGINALE MIT CHARAKTER. DIE WAHRHAFTEN PIONIERS IM AUFTRAG DES SOMMERS. UND DER – LIEBE SONNENHUNGRIGE – KOMMT GANZ BESTIMMT.» Charly Gamma, Einrichter aus Leidenschaft.

UND PLÖTZLICH KOMMEN IHNEN NACHBARGÄRTEN ALTMODISCH UND LANGWEILIG VOR.



Amanda und Charly Gamma,
Inhaber und Einrichter aus Passion.



DEDON

Erleben Sie die besten Marken zu Europreisen
und den besten Service kostenlos dazu.

ST. GALLERSTRASSE 45
CH-9500 WIL
TEL. 071 914 88 88
GAMMA.CH

GAMMA
PERSÖNLICHER WOHNEN

«Mietnomaden» auch in der Ostschweiz

Ein Fall aus dem Sarganserland zeigt, wie betrügerische Mietinteressenten vorgehen, um unter falschen Angaben Mietverhältnisse eingehen und sich dann um die Mietzinszahlungen drücken zu können. Der Hauseigentübertverband rät zu umfassenden Zahlungsfähigkeitsabklärungen.

Text: Richard Ammann Bild: Philipp Baer

Dass «Mietnomaden» auch in der Ostschweiz ihr Unwesen treiben, stellte vor nicht langer Zeit der im Kreis Sarganserland wohnhafte Hausbesitzer B.Z. fest. Auf sein Inserat, in dem er eine freierwerbende Wohnung zur Wiedervermietung ausgeschrieben hatte, meldete sich ein interessiertes Paar. Es sandte dem Liegenschaftsbesitzer eine umfassende Dokumentation mit vertrauenerweckenden Angaben bezüglich Einkommen und beruflicher Stellung. Alles schien mit dem Paar in Ordnung zu sein, sogar ein freiwillig eingeholter, blütenweisser Betreibungsregisterauszug lag dem Bewerbungsschreiben bei. B.Z. stufte diese Interessenten auf den ersten Blick denn auch als infrage kommende neue Mieter ein.

«Getürkter»

Betreibungsregisterauszug

Ein merkwürdiger Sachverhalt machte den Vermieter auf den zweiten Blick dann aber doch misstrauisch: Die beiden Interessenten wollten die ausgeschriebene Wohnung partout nicht besichtigen, sondern zeigten sich blanko bereit, das Mietobjekt ungesehen, aber so rasch als möglich zu beziehen. Das hatte B.Z. nach vielen Jahren als Vermieter noch nie erlebt, weshalb er der Sache mit entsprechenden Abklärungen auf den Grund ging. Es stellte sich rasch heraus, dass der Betreibungsregisterauszug «getürkt» worden war. Auf der eingesandten Fotokopie hatten die Interessenten reihenweise Eintragungen weiss überdeckt. Beim interessierten Paar handelte es sich um Arbeitslose mit Schuldbetreibungen im Umfang von mehreren zehntausend Franken, die offensichtlich nicht im Entferntesten in der Lage gewesen wären, den Wohnungsmietzins zu begleichen.

Seine Aufmerksamkeit bewahrte den Vermieter vor beträchtlichem Schaden. Wegen der mieterfreundlichen Ausgestaltung des schweizerischen Mietrechts kann es bekanntlich ziemlich lange Jahre dauern, ehe man Mieter, die den Wohnungszins nicht bezahlen, wieder los wird. Es soll «Mietnomaden» geben, die jahrelang von Ort zu Ort hüpfen und es auf diese Weise schaffen, über lange Zeit auf Kosten Dritter zu wohnen. Im vorliegenden Fall misslang die missbräuchliche Mietvereinbarung für die freigewordene Wohnung – und dies dann auch mit strafrechtlichen Folgen für die Interessenten. B.Z. lehnte das Bewerberpaar nicht nur ab, sondern erstattete Anzeige wegen Urkundenfälschung. Der Betreibungsregisterauszug – ein amtliches Dokument – war irreführend abgeändert worden. Vom zuständigen Kreisgericht erhielt der bei der Bewerbung federführende Ehemann denn auch eine bedingte Gefängnisstrafe auferlegt.

Anzeige

Geschäftsfelder für Ihren Erfolg!

- Immobilien-Verkauf
- Immobilien-Bewirtschaftung
- Immobilien-Bewertung

Die GOLDINGER Immo-Experten
www.goldinger.ch 071 677 50 00





Frauenfeld Kreuzlingen St. Gallen



«Hinterlassenschaft» von Mietnomaden.

Homepage mit «Schwarzer Liste»?

Die in den Medien verwendete Bezeichnung «Mietnomaden» ist, wie obiges Beispiel zeigt, ein beschönigender Begriff. «Mietbetrüger» trifft den Sachverhalt treffender, denn die «Nomaden» wechseln ihren Wohnort laufend nicht um des Umherziehens willen, sondern um sich um die Mietzinse drücken zu können. Solche Machenschaften rufen nach entsprechenden Schutzmassnahmen, denn viele Hauseigentümer sind immer noch vertrauensselig und verzichten auf nähere Abklärungen bei der Neuvermietung von Wohnraum. Der Delegierte des Hauseigentümerverbandes (HEV) Kanton St.Gallen, Kantonsrat Karl Güntzel, etwa hat 2011 vorgeschlagen, eine Homepage zu institutionalisieren, auf welcher «Mietnomaden» und andere dubiose Interessenten (unter anderem auch sogenannte Messies, welche die Wohnung zu Mülldeponien verkommen lassen) namentlich erfasst werden können. Nach seinen Worten könnten Haus- und Wohnungsbesitzer mit einem solchen Instrument besser vor notorisch zahlungswilligen

Mietern und Mietinteressenten geschützt werden.

Karl Güntzel hat das Thema im Herbst 2011 an der Sekretärenkonferenz des Hauseigentümerverbandes Schweiz zur Sprache gebracht. Mehrheitlich kamen die Teilnehmer dabei zum Schluss, dass eine Homepage in Form einer «Schwarzen Liste» zwar wünschbar wäre, aber aus Datenschutzgründen kaum infrage kommt. Um korrekte und faire Publikationen zu gewährleisten mit Verzicht auf lediglich subjektiven Beurteilungen und persönliche Meinungsverschiedenheiten, hätte der Betreiber der Website ausserdem einen unverhältnismässig hohen Kontroll- und Betreuungsaufwand (mit Sichtung und Bearbeitung von Entscheiden von Schlichtungsstellen und Gerichten) in Kauf zu nehmen.

Kurzer Leerstand kostet weniger

Somit bleibt es vorderhand bei den bekannten Ratschlägen des Hauseigentümerverbandes, die auf eine genaue Prüfung von Mietinteressenten vor Vertragsabschluss hinauslaufen. Dazu gehört insbesondere die

Abklärung der Zahlungsfähigkeit. In jedem Fall ist von den Mietinteressenten ein Betriebsregisterauszug (im Original) zu verlangen. Vermieter B.Z. verwendet strikte auch das vorgedruckte Bewerbungsformular des HEV, das nachprüfbar Antworten zu beruflicher Situation und privaten Verhältnissen, besonders auch zum Einkommen, verlangt.

Empfehlenswert ist weiter die Vereinbarung eines Mitzinsdepots: Zwei bis drei Monatsmietzinse können bei Mietantritt auf ein Sperrkonto einbezahlt werden, auf welches zugegriffen wird, wenn der Mieter in Zahlungsverzug gekommen ist. Das Mitzinsdepot kommt ausserdem zum Zug für die Abgeltung von Schäden, die während der Mietvertragsdauer entstanden sind. Denn ist der Mieter erst einmal umgezogen, interessieren ihn Forderungen aus dem alten Vertragsverhältnis nicht mehr gross. Der HEV rät den Hauseigentümern, stets die erforderliche Geduld für die Zahlungsfähigkeitsprüfungen aufzubringen. Ein kurzer Leerstand einer Wohnung kostet nach den Erfahrungen seiner Fachleute weniger als die sofortige Weitervermietung an die falschen Mieter. ■



Planen Sie ruhig Ihren Umzug! Wir verkaufen derweil Ihre Immobilie.



**Als Kunde der HEV Verwaltungs AG profitieren Sie vom Messeauftritt:
Präsentieren Sie Ihr Objekt 15'000 potentiellen Käufern an unserem
40m² grossen Stand an der Immo-Messe vom 23. bis 25. März 2012.**

Nutzen Sie unser Angebot

- Ein kompetentes Immobilienteam bringt Ihnen den Verkaufserfolg
- Präsentationsmappen mit Ihrer Liegenschaft liegen für Interessenten bereit
- Flatscreen-Präsentation am Messestand
- Publikation auf allen gängigen Internetportalen wie Immoscout24.ch, Immodream, etc.
- Breites HEV Netzwerk dank den 3 Standorten St. Gallen, Toggenburg und Linthgebiet

Einmalige Investition in Ihren Erfolg

- Verlangen Sie heute noch eine Verkaufsofferte
- Profitieren Sie von unseren Messekonditionen

Auch Sie möchten Ihre Liegenschaft verkaufen oder suchen ein neues Zuhause? Auf die Einsatzbereitschaft der HEV Verwaltungs AG im Dienste Ihrer Liegenschaft dürfen Sie vertrauen. Mit dem Dienstleistungspaket der HEV Verwaltungs AG fahren Sie auf jeden Fall besser. Denn es entlastet Sie von allen Umtrieben und verschafft Ihnen zusätzliche Sicherheit - professionell, kompetent und zu fairen Preisen. Wir freuen uns, Ihnen unseren Service näher aufzeigen zu dürfen. Weitere Infos: www.hevsg.ch.

**HEV Verwaltungs AG
Hauptsitz**

CH-9001 St. Gallen
Tel. +41 (0)71 227 42 60
www.hevsg.ch

**HEV Verwaltungs AG
Immoshop Toggenburg**

CH-9630 Wattwil
Tel. +41 (0)71 913 50 90
www.hevsg-toggenburg.ch

**HEV Verwaltungs AG
Niederlassung Linthgebiet**

CH-8640 Rapperswil
Tel. +41 (0)55 220 59 59
www.hevsg-linthgebiet.ch

Attraktives Wohneigentum bei der HEV Verwaltungs AG

Experten erkennen für das Jahr 2012 gute Aussichten, wenn es um Wohneigentum geht. Gute Chancen für den Eigenheimbesitzer, der seine Liegenschaft möglichst gewinnbringend veräussern möchte, doch auch gute Chancen für künftige Wohneigentümer, ihre Wunschimmobilie zu finden. Die Immo-Messe Schweiz, welche jeweils im März in den Olma-Hallen St.Gallen über die Bühne geht, bietet dafür beste Voraussetzung. Der Traditionsstand der HEV Verwaltungs AG gehört seit vielen Jahren zum Bestandteil der Immo-Messe und bietet beste Möglichkeiten, seine Immobilie zu verkaufen oder das passende Heim zu finden.

Text: Sandro Rütsche, Leiter Marketing



Es wird Wert auf individuelle Kundenberatung gelegt



Kompetente Auskunft durch die Immobilienprofis

Als traditionelle Immobiliendienstleisterin weiss die HEV Verwaltungs AG, worauf es bei der Immobilienvermittlung ankommt. Mit den drei Standorten St.Gallen, Toggenburg und Linthgebiet profitieren die Kunden von einem starken Netzwerk und der regionalen Verankerung. Der kürzlich eröffnete Immobilien-shop in Wattwil zeigt, dass Interessenten die persönliche und individuelle Beratung schätzen und auch suchen. Diese Vorteile möchte man auch an der Immo-Messe an die zahlreichen Interessenten weitergeben. Rund 15'000 Besucher werden erwartet, welche sich Ende März über das Immobilienangebot informieren möchten.

Obschon die Unternehmung des Hauseigentümergebietes St.Gallen von der Schätzung über die Vermietung bis zur

Rechtsberatung alle Arten von Immobiliendienstleistungen anbietet, konzentriert man sich während der Messe vorwiegend auf den Bereich Wohneigentum. Gerade in der heutigen, sogenannt «schweren» Zeit scheinen Immobilien als Anlageobjekte weiterhin beliebt zu sein. Die HEV Verwaltungs AG präsentiert Immobiliensuchenden ein vielseitiges Angebot an Eigentumswohnungen, Bauländern sowie Ein- und Mehrfamilienhäusern. Aktuelle Neubauprojekte wie die Überbauung Schönbrunn in Rorschach, Goethe 59 in St.Gallen oder Eichhof in Igis bieten ein attraktives Angebot in verschiedenen Wohnregionen. Für Liebhaber von Holz-Architektur wird das Projekt Rosengarten in Wittenbach mit Doppel-Einfamilienhäusern präsentiert. Bei der Suche nach einem geeigneten Eigenheim stehen Interessenten die kompetenten Immobilienprofis beratend zur Seite und be-

antworten sämtliche Fragen rund um das Thema Immobilien. Die Immo-Messe ist somit die perfekte Gelegenheit, sich unverbindlich und dennoch individuell informieren zu lassen. Wo sonst kann man sich unentgeltlich vor Ort zu diesem Thema beraten lassen, wenn nicht an einer Eigenheim-Messe? Auch künftige Auftraggeber der HEV Verwaltungs AG profitieren vom Messe-Auftritt. Sie beabsichtigen, Ihre Liegenschaft zu verkaufen? Nutzen Sie das Angebot und die Messeplattform der HEV Verwaltungs AG, um die Vermittlung Ihrer Immobilie erfolgreich zu beeinflussen. Ihre Liegenschaft wird zu unschlagbaren Konditionen präsentiert und vermarktet durch das HEV-Verkaufsteam – bereits vor der Messe. Der Service am Kunden steht dabei stets im Vordergrund. Informationen und Kontaktdaten finden Sie auf der Webseite: www.hevsg.ch. ■

Inspiration und Planung sind keine Widersprüche

Domus Leuchten und Möbel AG in St.Gallen entwickelt ausgeklügelte Gesamtkonzepte für Wohn- und Büroräume, die selbst extravaganteren Ansprüchen genügen. Dabei ist es das gestalterische Ziel, individuelle Lösungen mit viel Ambiente zu schaffen. Im Gespräch mit domus-Inhaber Bruno Manser.



Bruno Manser, wie viel Beratungsspielraum lässt Ihnen der moderne, gut informierte Kunde von heute noch?

Meist haben unsere Kunden genaue Vorstellungen darüber, welche Möbel sie rein funktionell benötigen. Viele haben sogar dank World Wide Web und informativen Lifestyle-Magazinen bereits eine bestimmte Marke ins Auge gefasst. Was die Kunden von domus zunehmend in Anspruch nehmen, ist unser Blick fürs Ganze. Unsere anspruchsvolle Kundschaft weiss den Wert eines Gesamtkonzepts zu schätzen, welches sowohl die grundlegende Architektur des Hauses als auch die Lichtverhältnisse sowie weitere Parameter berücksichtigt. Exakt hierfür entwickelt ein Teil unseres 16-köpfigen Teams passgenaue Gesamt-, Farb- und Lichtkonzepte und erfüllt damit die Kundenbedürfnisse hinsichtlich Individualität und Ästhetik.

Wie erklären Sie sich das Bedürfnis nach planerischer- und gestalterischer Beratung?

Die Gestaltung der eigenen Wohn- und Arbeitsräume dient vielen Menschen als Projektionsfläche ihres individuellen Lebensgefühls. Deshalb sucht domus die intensive Interaktion mit den Kunden. Entscheidend ist, dass die zu gestaltende Wohn- und Arbeitswelt den Zeitgeist und die Werterhaltung der dort lebenden Menschen widerspiegelt. Denn davon geht eine positive Wirkung nach innen und aussen aus. Um dies zu erreichen, bietet domus den konzeptionellen Unterbau und natürlich das entsprechend avantgardistische wie klassische Mobiliar internationaler Designer.

Das klingt kundenorientiert, aber auch recht theoretisch. Wie sieht denn das konzeptionelle Ergebnis in der Praxis aus?

Wer über funktionales Einrichten hinausgeht, macht sich per se Gedanken. Zu welchem Ergebnis diese Überlegungen und Inspirationen führen und wie stilvoll dies am Ende wirkt, können Sie und Ihre Leser in unseren Ausstellungsräumen in St.Gallen erleben. Dort trifft der Besucher auf ein harmonisch abgestimmtes Arrangement führender Markenlabels. Die Fachabteilungen «Wohnen», «Licht» und «Office/USM» sind allesamt mit Designprodukten bestückt. Jeder neue Blickwinkel eröffnet neue Impressionen. Der Besucher spürt, was uns bei domus wichtig ist – ein offener und intensiver Dialog mit allen am Einrichtungsprozess beteiligten Menschen.

Welchen Stellenwert hat die Beleuchtung bei der Planung von Wohn- und Arbeitsräumen? Licht und Beleuchtung wird in der Öffentlichkeit fast ausnahmslos im Kontext von Energieeffizienz thematisiert.

Selbstverständlich spielt Energieeffizienz auch bei unseren Planungen eine wichtige Rolle. Unterstützt werden wir dabei von den führenden Markenherstellern, die dieses Thema bereits seit Jahren verinnerlicht haben. Für uns bei domus sind Leuchten aber weit mehr als Mittel zum Zweck. Sie sind Ausdruck eines ästhetischen Verständnisses und objektivieren den Standpunkt, dass Design immer auch die Kunst

des Möglichen ist. Licht gibt den Räumen die Atmosphäre, aus der Menschen Kreativität und Tatkraft schöpfen können. Bei domus kann der Besucher erleben, wie inspirierend durchdachte Illumination wirkt – als Lichtquelle, Stimmungsmacher und Design-Objekt.

Zu welchem Zeitpunkt sollten sich stilbewusste Menschen bei räumlichen Veränderungen wie Umbau oder Renovierung mit Einrichtungsspezialisten zusammensetzen?

Grundsätzlich so früh wie möglich. Die zeitige Kontaktnahme mit unseren Innenarchitekten ist äusserst vorteilhaft. Denn Lichtplanung und Materialisierung sollten wie die Küchenplanung bereits beim Rohbau berücksichtigt werden. Wir können Ihren Lesern an dieser Stelle anbieten, die Erfahrung und das Wissen unserer «Planungsabteilung Innenarchitektur» zu nutzen. Spezialisten entwickeln hier Gesamtkonzepte für Wohn- und Büroräume, die sowohl atmosphärischen als auch pragmatischen Ansprüchen genügen. Die professionellen Planer nutzen dabei Visualisierungen und Planskizzen, um ideale Lösungen aufzuzeigen. Dabei ist es das erklärte Ziel, individuelle Lösungen mit viel Ambiente zu schaffen.

Wovon profitieren Ihre Kunden bei einer konzeptionellen Planung am meisten?

Oft geht es bei den Überlegungen um die optimale Raumnutzung und die Integration von bereits bestehendem und liebbe-

wordenem Mobiliar in das neue Einrichtungskonzept. Bereits in der Planungsphase vermag der Kunde so ein Gefühl für das zukünftige Zuhause zu entwickeln. Auf den Skizzen und Plänen werden sowohl architektonische Vorgaben als auch innenarchitektonische Änderungswünsche berücksichtigt. Wer mit dem Gedanken spielt, seine Wohn- oder Geschäftsräume neu zu planen oder umzugestalten, ist bei domus an der ersten Adresse. ■

Zum Unternehmen

Die Domus Leuchten und Möbel AG an der Davidstrasse 24 in St.Gallen steht für internationale Topmarken im Wohnbereich und Office, kombiniert mit professioneller Fachberatung für das kreative Einrichten. Im Showroom auf 1000 Quadratmetern kann frei und ungezwungen gestöbert werden, und wer individuelle Beratung wünscht, findet für jede Einrichtungsfrage den richtigen Ansprechpartner.

Weitere Informationen im Internet unter www.domusag.ch.

Domus Leuchten und Möbel AG
Davidstrasse 24
9000 St.Gallen
Telefon: 071 228 20 60
Fax: 071 228 20 69
www.domusag.ch
info@domusag.ch

DESIGN-BOOK 2012 MIT NEUEN TRENDS.

Das Design-Book überrascht mit top-aktuellen Einrichtungsideen renommierter Marken. Es berichtet über Trends vom Salone del Mobili 2011 in Milano, über den Schweizer Fotografen René Burri und über die Moormann-Herberge «Berge» in Aschau (D).
Gratis zu bestellen über www.domusag.ch oder gratis mitnehmen beim Besuch des Showrooms an der Davidstrasse 24 in St.Gallen.



Aepli Management AG – Metall- und Stahlbau im grossen Rahmen

Was 1913 mit der Ein-Mann-Schlosserei von Viktor Aepli an der Ringstrasse in Gossau begann, präsentiert sich heute als eines der grössten Unternehmen der Stahl- und Metallbaubranche – nicht nur regional, sondern gesamtschweizerisch. Es gibt kaum ein namhaftes Gebäude oder Bauprojekt, bei dem Aepli nicht mitwirkt.

Ein national und international tätiges Unternehmen in der Bau- und Baunebenbranche erfolgreich zu führen, erfordert Strategien und Werthaltungen, an denen sich Mitarbeitende, Lieferanten, externe Beeinflusser und Kunden gleichermaßen orientieren können. So stellt auch die dritte Generation des Familienunternehmens mit den Verwaltungsratspräsidenten Roman Aepli (Aepli Metallbau AG) und Ruedi Aepli (Aepli Stahlbau AG) Ehrlichkeit, Fairness und Partnerschaft in den Mittelpunkt aller Handlungen.

Omnipräsentes Unternehmen

Rund 190 Mitarbeitende konstruieren, fertigen und montieren für Aepli Metallbau

AG und Aepli Stahlbau AG täglich Stahl- und Metallbaukomponenten für das nationale Baugewerbe und die Industrie. Der Erfolg des Familienunternehmens spiegelt sich aber nicht nur in der laufend wachsenden Mitarbeiterzahl, sondern auch in der Grösse und Art der Aufträge. Kaum ein namhaftes Gebäude oder Bauprojekt in der Schweiz, bei dem Aepli nicht mitgewirkt hätte.

Wenn es um anspruchsvolle Konstruktionen geht, ist Aepli Metallbau das richtige Unternehmen – sowohl im geschäftlichen, industriellen als auch im privaten Umfeld. Ob Fassadengestaltungen, Gebäudeverkleidungen, Türen, Fenster und Fensterrahmen in Stahl, Aluminium, Chromnickelstahl oder Bronze – Aepli schöpft das ganze

Spektrum seines Könnens aus und erarbeitet für jeden Auftrag individuelle Lösungen in höchster Qualität. Dabei realisiert Aepli jedes Projekt nicht nur mit grossem technischem Fachverstand, sondern auch mit viel Sinn für Ästhetik, modernes Design, herausfordernde Materialkombinationen und eine ausdrucksvolle Architektur. Mit einer grossen Portion Enthusiasmus und Freude produziert und kreiert Aepli auch schwierige und komplexe Metallarbeiten. Die Konstruktionen sind dabei nicht nur minutiös durchdacht und effizient umgesetzt, es werden auch stets elementare Faktoren wie beispielsweise eine Statik berücksichtigt, die sowohl die tektonische Struktur als auch die plastische Raumbildung miteinbezieht.





Verwaltungsgebäude mit doppelter gläserner Hülle

Unter den zurzeit laufenden Projekten sei unter anderen das Würth Verwaltungsgebäude in Rorschach erwähnt. Es bietet mit Ausbildungs- und Trainingszentrum grosszügige Raumzusammenhänge, Wegführungen, Lufträume und herrlicher Sicht auf den Bodensee, Arbeits-, Kommunikations- und Erholungsräume sowie Räume für die Präsentation von Firmenprodukten sowie für Ausstellungen von Kunstwerken. Eine doppelte gläserne Hülle verkleidet die Tragkonstruktion, die innere Glasschicht besteht aus dreifachem Isolierglas und Wärmedämmung mit Blechverkleidungen.

Verwaltungsgebäude für Würth in Rorschach

Bauherrschaft: Würth Management AG, Rorschach; **Bauleitung:** Walter Dietsche Baumanagement AG, Chur; **Architekt:** GIGON/GUYER, Zürich; **Fachplaner:** REBA Fassadentechnik AG, Chur; **Volumen:** CHF 12 Mio.; **Kompetenz Aepli:** Element-Fassade, Glasfassade



Fassade in Stahl und Glas für die Messe Basel

Mit dem Neubauprojekt schafft die MCH Group die infrastrukturellen Voraussetzungen für die Durchführung ihrer wichtigsten Messen am Standort Basel. Aepli Firma baut die transparente Pfostenriegelfassade in Stahl und Glas im Erdgeschoss. Die zum grossen Teil geschwungene sowie gebogene Fassade erhebt sich auf rund 11m Höhe ohne Zwischengeschosse. Dabei hebt sie sich deutlich von den oberen metallisch glänzenden Ausstellungsgeschossen ab. Die gesamte Fassade hat hohe Anforderungen an Schall- und Einbruchschutz.

Die Aepli Metallbau AG war oder ist auch an folgenden Bauprojekten beteiligt: Therme Bad Ragaz, Bad Ragaz. Novartis Campus, Basel. Verkehrshaus Luzern. undesverwaltungsgericht, St.Gallen. Bahnhof, Aarau. Home of Sony, Zürich. CS-Tower, Zürich. City Garden Hotel, Zug. Liechtensteinisches Landesmuseum, Vaduz. Schloss Laufen, Schaffhausen. Tamedia, Zürich. EMPA, St.Gallen. FIFA, Zürich. ETH, Zürich.



Messezentrum Basel 2012

Bauherrschaft: MCH Messe Schweiz (Basel) AG; **Generalunternehmung:** HRS Real Estate AG, Frauenfeld; **Architekt:** Herzog & de Meuron, Basel; **Fassadenplanung:** feroplan engineering AG, Chur; **Volumen:** CHF 5,7 Mio.; **Kompetenz Aepli:** Pfostenriegelfassade, Stahl-Glasfassade





Dock B des Flughafens Zürich

Bauherr: Flughafen Zürich AG, 8058 Zürich-Flughafen; **Totalunternehmer:** HRS Real Estate AG, Siewerdstrasse 8, 8050 Zürich; **Ingenieur:** Dr. Lüchinger + Meyer AG, Limmatstrasse 275, 8005 Zürich; **Architekt:** Burckhardt + Partner AG, Neumarkt 10, 8002 Zürich; **Bausumme:** CHF 7 Mio.; **Tonnage:** 2000 to



Verkürzte Bauzeit für Flughafen-Dock B

Im Stahl- und Brückenbau zählen nebst dem Preis nach wie vor Erfahrung, Know-how und Qualität. Die über 50 Ingenieure, Konstrukteure, Stahlbauer und Oberflächenspezialisten bei Aepli Stahlbau kümmern sich um nichts anderes, Tag für Tag. Nebst den Ingenieuren sorgen vor allem die nach EN 287 geprüften Schweisser dafür, dass beispielsweise an der Olma oder an der Messe Basel alle Bauten nicht nur ein «Dach über dem Kopf» haben, sondern auch im Lot stehen und sämtlichen Sicherheitsanforderungen standhalten. Hohe Qualitätsansprüche stellt die Aepli Stahlbau AG auch an ihre Bauteile für die Maschinenindustrie.

Ein wichtiges laufendes Projekt im Stahlbau ist das Dock B im Zürcher Flughafen. Das dreigeschossige Gebäude misst in der Länge 240 m, in der Breite 46 m und hat eine Kubatur von 150 000 m³, verteilt auf eine Grundstückfläche von 32 500 m². Die besondere Herausforderung dieses Projekts war die verkürzte Bauzeit von nur etwas mehr als einem halben Jahr (Juli bis Ende Dezember 2010) für die Tragstruktur des Stahlbaus sowie die Komplexität des Bauvorhabens, da der neue Stahlbau in den Bestand integriert werden musste.



Sporthalle mit Blechvollwandträgern

Die Sporthalle Burketsmatt ist in statischer sowie in architektonischer Hinsicht ein bemerkenswertes Werk. Die geschweissten Blechvollwandträger mit einer Länge von 50,4 Metern sind je auf zwei eingespannten

Stützen geschraubt, die beidseitig ausserhalb der Stützen liegenden Abspannungen verstärken die Rahmenwirkung. Das Trapezblech mit aufgenietetem Deckblech bildet die Dachfläche, die in horizontaler Richtung als Scheibe wirkt und die Stahlträger seitlich gegen das Kippen sichert. ■

Neubau Sporthalle Burketsmatt, 8967 Widen

Bauherr: Gemeindeverband Berikon Rudolfstetten-Freidlisberg, Widen; **Generalunternehmer:** Karl Steiner AG Hagenholzstrasse 60, 8050 Zürich; **Ingenieur:** Konstruktiv GmbH, Industriestrasse 19, 5722 Gränichen; **Architekt:** Rolf Mühlethaler Architekt BSA/SIA, 3013 Bern; **Bausumme:** CHF 1,25 Mio.; **Tonnage:** 250 to



Die Aepli Stahlbau AG ist auch an folgenden Projekten beteiligt: AFG ARENA Fussgängerpassarelle und Fussgängerbrücke, St.Gallen. Coop Gallusmarkt, St.Gallen. Olma Messen, St.Gallen. Messe Basel, Basel. Ego Kiefer, Altstätten. Glas Trösch AG, Gossau.Roche, Rotkreuz.

Frischer Wind in der Ernst Fischer AG

Seit einiger Zeit führt Roland Gutjahr, CEO der Ernst Fischer AG, Romanshorn, seine Tochter Diana schrittweise in die Führung des Unternehmens ein. Die 28-jährige Betriebsökonomin ist eine der wenigen Frauen mit Geschäftsleitungsfunktion in dieser Branche.

Ich freue mich, dass meine Tochter immer mehr Verantwortung in der Firma übernimmt», erklärt CEO Roland Gutjahr. In einigen Jahren soll sie das Unternehmen mit rund 100 Mitarbeitern selbstständig führen. Es sei sehr erfreulich, die Nachfolge für die Stahl- und Metallbauunternehmung mit einem Familienmitglied vorbereitet zu haben. Diana Gutjahr betreut bereits heute die Bereiche Administration, Personal und Controlling und ist Mitglied der Geschäftsleitung – als eine der wenigen Frauen in dieser Branche. «Eine gewisse Skepsis war natürlich vorhanden, doch ich habe durch meinen Willen und Einsatz gezeigt, dass ich für diese verantwortungsvolle Aufgabe bestens gerüstet bin», erklärt sie. In der Übergangszeit ist Severin Preisig, ebenfalls Geschäftsleitungsmitglied, für die operativen Bereiche verantwortlich.

Neuer Firmenauftritt

Zu Beginn noch ein kleiner Schlossereibetrieb, ist die Ernst Fischer AG heute eines der grösseren unabhängigen und soliden Stahl- und Metallbauunternehmen der Schweiz. «Vor Kurzem haben wir das Corporate Design wie auch das Logo modernisiert, damit die Kompetenz und Qualität des Unternehmens bereits im Logo sichtbar wird», erklärt Diana Gutjahr. Das neue Logo setzt auf die Farbe Blau statt Orange. «Blau steht bei uns für Stahl, weshalb es als Firmenfarbe ideal ist. Um die Modernisierung abzurunden, haben wir auch eine neue Website für unser Unternehmen erarbeitet, die ab sofort online verfügbar ist», führt die Jungunternehmerin aus.

Renommiertes Stahlbauunternehmen

Das Familienunternehmen ist seit über 100 Jahren erfolgreich in der Stahl- und



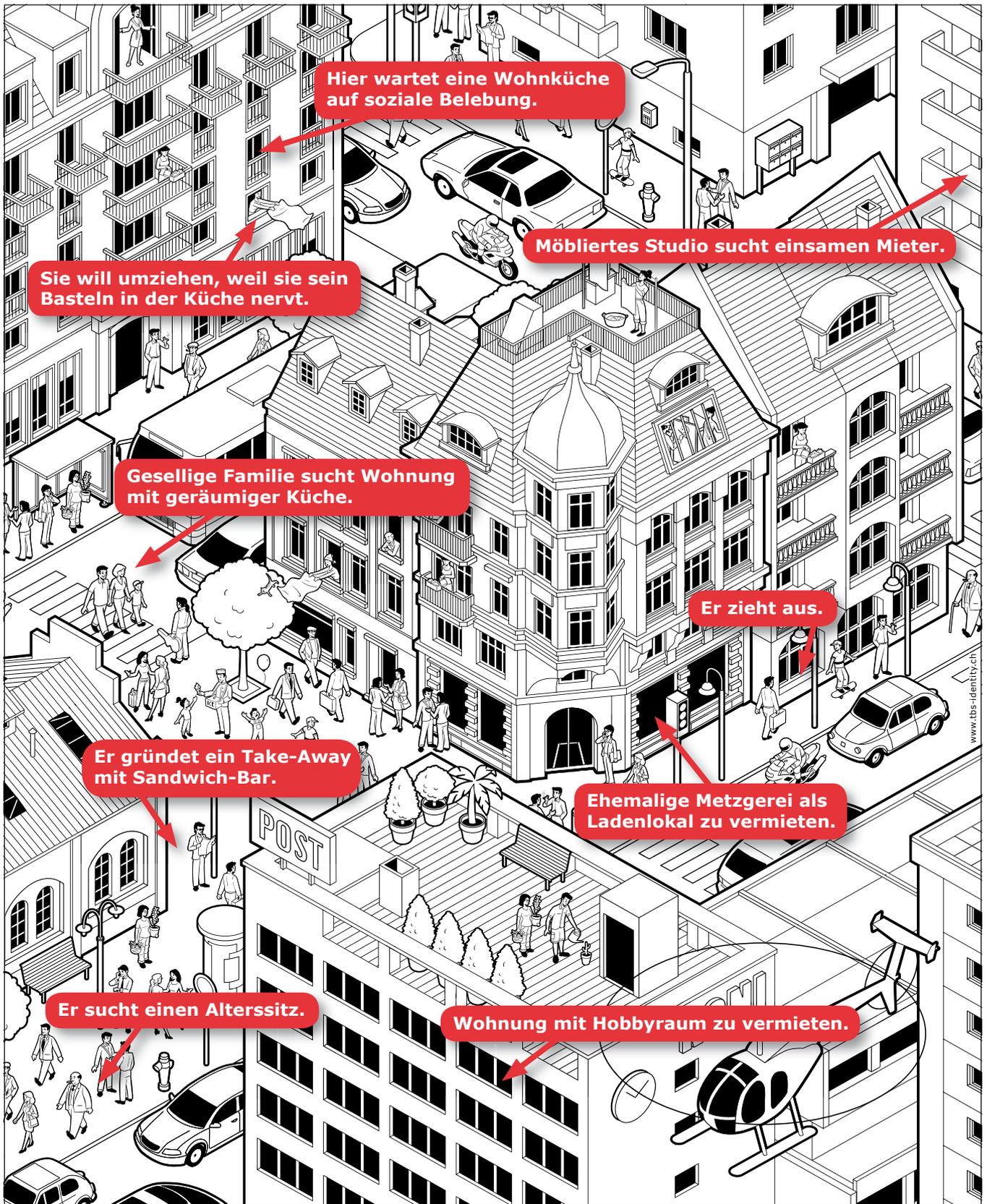
Diana Gutjahr, flankiert von Severin Preisig (links) und Roland Gutjahr.

Metallbaubranche tätig und hat sich zu einem der renommiertesten Unternehmen der Ostschweiz entwickelt. Seit 1977 wird es von Roland Gutjahr geführt. Die Kernkompetenz der Ernst Fischer AG liegt im Erstellen von Tankstellen, Industrie- und Gewerbebauten, Gebäuden für Autowaschanlagen und Selbstwaschanlagen sowie Bootsstege. Auch eines der schönsten Fussballstadion der Schweiz, die AFG-Arena in St. Gallen, stammt aus dem Hause der Ernst Fischer AG. Dabei setzt die Firma auf Kompetenz und Leidenschaft:

in der Beratung, Planung, bei der Konstruktion, der Produktion, der Montage und Instandhaltung. ■

Ernst Fischer AG

Diana Gutjahr
Hofstrasse 38
8590 Romanshorn
Tel +41 71 466 79 00
info@efag.ch



Hier wartet eine Wohnküche auf soziale Belebung.

Sie will umziehen, weil sie sein Basteln in der Küche nervt.

Möbliertes Studio sucht einsamen Mieter.

Gesellige Familie sucht Wohnung mit geräumiger Küche.

Er zieht aus.

Er gründet ein Take-Away mit Sandwich-Bar.

Ehemalige Metzgerei als Ladenlokal zu vermieten.

Er sucht einen Alterssitz.

Wohnung mit Hobbyraum zu vermieten.

www.tbs-identity.ch

Einfach finden.

Ihre Immobilie lässt sich mit der Vermarktungsplattform myhomegate.ch einfacher vermieten oder verkaufen. Testen Sie jetzt das führende Schweizer Immobilienportal! Tel. 0848 100 200, www.myhomegate.ch

X homegate.ch
Das Immobilienportal

 facebook.com/homegate.ch

Wunschobjekt finden: zu jeder Zeit, an jedem Ort und mit jedem Gerät

Bereits heute surfen über zwei Millionen Schweizerinnen und Schweizer neben dem gewöhnlichen PC auch über sogenannte Small-Screen Devices sowie rund 300 000 über Tablets/eBook-Reader. Damit ist die Zahl der Surfer, die Smartphones & Co. nutzen, in nur einem Jahr über 50% gewachsen (Quelle: Net-Matrix). So verwundert es nicht, dass auch das Thema Immobiliensuche seinen mobilen Weg schon längst gefunden hat.

Text: Annika Redlich*

homegate.ch gilt als Pionier auf dem Gebiet der mobilen Technologien für die Immobiliensuche. Bereits im August 2009 lancierte sie die erste iPhone-App in der Schweiz. Auch brachte sie die erste Applikation für Android-Geräte in diesem Bereich auf den Schweizer Markt. Das Angebot wurde mit einer speziellen Immobilien-App fürs iPad im September 2011 weiter ausgebaut. Dieses Engagement macht deutlich: das grösste Schweizer Immobilienportal setzt voll und ganz auf die Weiterentwicklung der mobilen Wohnungssuche.

iPhone

Die kostenlose Applikation bietet Zugang zu aktuell fast 80'000 Inseraten und macht die Immobiliensuche in Ihrer unmittelbaren Umgebung via GPS möglich. Sie sind beispielsweise in Ihrem Lieblingsquartier und wollten hier schon immer einmal wohnen? Mit der App können Sie sofort alle umliegenden freien Wohnungen sehen und die Suche auf Ihre persönlichen Bedürfnisse einschränken. Da die Kontaktdaten des Vermieters direkt angezeigt werden, können Sie sich auch spontan nach einem Besichtigungstermin erkundigen. Beides kann direkt in Ihrem Adressbuch gespeichert werden. Ausserdem besitzt die App eine Weiterleitungsfunktion, so können interessante Objekte per E-Mail an den Partner oder Bekannte weitergeschickt werden. Sie suchen Büro- oder Gewerbeflächen? Auch diese finden Sie mit der Applikation. Wie auch auf dem Desktop-PC, können Sie in der App ein Suchabo einrichten oder sich interessante Objekte auf Ihre persönliche Merkliste setzen. Damit geht Ihnen Ihr Wunschobjekt nicht mehr verloren.

Überblick Funktionen

- Einfache Handhabung mittels Fingerslider
- Zugriff auf über 53'000 Inserate
- Bilderkarussell für einen schnellen Überblick des Objekts
- Merkliste und Suchabo wie auf dem Desktop-PC
- Direktes Anrufen von Kontakten aus dem Inserat heraus
- Umkreis-Suche mittels GPS
- Shake-it Funktion: Schütteln Sie Ihr iPhone um Luxusobjekte zu finden.
- Umzugskisten bestellen
- Liste mit Umzugsfirmen und Reinigungsfirmen in Ihrer Region
- Für alle Fälle: Notfallnummern sowie weitere nützliche Kontaktdaten
- Einsetzbar auf allen gängigen iPhones sowie auch auf dem iPod Touch
- Verfügbar auf Deutsch, Französisch, Italienisch, Englisch

Seit Anfang 2011 bietet homegate.ch ihren Firmenkunden die Möglichkeit, eine personalisierte App mit eigenem Firmenlogo sowie den eigenen Inseraten zu erstellen. Dadurch können die Immobilienfirmen von den Erfahrungen sowie der erprobten Technologie der homegate.ch-App profitieren. Diese White-Label-Technologie im mobilen Immobilienbereich macht homegate.ch hier sogar zu einem Vorreiter in ganz Europa.

iPad

Die iPad-App unterscheidet sich von ihrer iPhone-Schwester vor allem durch die grosse, interaktive Landkarte. Mit einem Doppelklick in Ihre Wohnregion sehen

Sie sofort alle Inserate. Sie können sich aber auch über Ihren aktuellen Standort lokalisieren lassen. Die speziell für das iPad angepasste Fotogalerie ermöglicht jederzeit ein bequemes Browsen durch die Objektbilder. So können Sie die Objektbilder genauestens betrachten. Weiterhin enthalten sind alle bewährten homegate.ch-Features wie das mobile Suchabo oder die Merkliste.

Android und andere Smartphones

Die Android App verfügt über viele Funktionen, welche die iPhone App so beliebt gemacht haben. Wer kein iPhone, iPad oder ein Android-Gerät besitzt, der kann ebenfalls von der praktischen mobilen Immobiliensuche profitieren. Die mobile-optimierte Seite von homegate.ch kann von allen internetfähigen Handys genutzt werden. Der Inhalt ist auf das Wesentliche reduziert, was kurze Ladezeiten garantiert. Zugang über <http://mobile.homegate.ch>.

Für den Produktmanager Mobile bei homegate.ch, David Schrag, hat der User von heute bereits immer weniger Zeit. So wird auch die Suche nach einer Wohnung, einem Haus oder einer gewerblichen Räumlichkeit immer mehr von unterwegs aus erledigt. «Bereits jetzt kommen schon knapp 15% unseres Traffics über den mobilen Kanal, unsere iPhone App wurde im 2011 bereits 60'000mal runtergeladen. Bei rund 1.5 Mio. iPhones in der Schweiz, müssen wir uns in der mobilen Welt ständig weiterentwickeln.»

*Annika Redlich ist Mitarbeiterin des Immobilienportals homegate.ch.

Wälli AG Ingenieure: für die Zukunft gerüstet

Die Wälli AG hat einen Fokus: Qualität – gepaart mit Wirtschaftlichkeit. Und ist damit kerngesund unterwegs. Weshalb Wertschätzung ein zentrales Element, Vertrauen die Basis und eine langfristige Optik der wahre Erfolgsmasstab sind – das verraten Jürg Pinkwasser, Lukas Wohlwend und Florin Rupper. Wir haben den 3 Spartenleitern den Puls gefühlt: 3 Sparten, 3 Fragen, 3 ausgewählte Projekte.



Jürg Pinkwasser, Mitglied des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung der Wälli AG Ingenieure, Spartenleiter Konstruktiver Ingenieurbau

JÜRIG PINKWASSER, Wälli bietet zukunftsweisende Lösungen in den Sparten Konstruktiver Ingenieurbau, Tiefbau, Geomatik/GIS. Weshalb ist Wälli der richtige Partner?

Wir haben nie den schnellen Erfolg angestrebt, sondern orientieren uns seit jeher an langfristigen, soliden Beziehungen. Unsere Kunden verstehen wir dabei als unsere Partner. Die Projekte, die wir für sie planen und ausführen dürfen, packen wir mit Engagement und Weitsicht an.

Was erhalte ich, wenn ich Wälli als Partner wähle?

Einen hohen Gegenwert. Es ist unser Ziel und Anspruch zugleich, unsere Kunden optimal zu bedienen und ihre Erwartungen idealerweise zu übertreffen – mit intelligenten Lösungsvorschlägen, auch, was Termine und Budget anbelangt. Oberste Priorität haben immer Qualität und Wirtschaftlichkeit.

Ein aktuelles Beispiel: Die Dreifachsporthalle Demuttal in St.Gallen soll wieder aufgebaut werden. Das Büro Wälli wurde als Ingenieurpartner ausgewählt. Weshalb Wälli?

Das müssten Sie die Entscheidungsträger des Hochbauamts des Kantons St.Gallen fragen (lacht). Im Ernst: Das Projekt ist politisch brisant, medial spannend und wird von der Bevölkerung mit grossem Interesse wahrgenommen. Der Wiederaufbau der Tragstruktur ist herausfordernd; entsprechend sensibel und sorgfältig muss sie geplant werden. Wir sind schon ein bisschen stolz, dass unserem Büro das Vertrauen für diese äusserst anspruchsvolle Arbeit geschenkt wurde.

KONSTRUKTIVER INGENIEURBAU | Projekte

Massgeschneiderte Dienstleistungen in den Bereichen Massivbau/Stahl-, Holzbau, Spezialtiefbau und Bauwerkserhaltung.

Trischliplatz Rorschach, innerstädtische Wohn-Gewerbe-Überbauung auf 4000 m² in äusserst anspruchsvollem Baugrund mit 2 Tiefgaragen-Geschossen und 240 Parkplätzen; **Aufzug Rorschach**, überdachte Verbindung Rorschach Hauptbahnhof mit Rorschacherberg; **Neubau Kindlimann Tägerschen**, Neubau Industriehallen, 16 000 m² Grundfläche

LUKAS WOHLWEND, Wälli gilt als attraktiver Arbeitgeber. Weshalb?

Wälli ist ein kerngesundes Unternehmen, das seine soziale Verantwortung gegenüber den Mitarbeitenden beispielhaft wahrnimmt. Neben der selbstverständlichen Wertschätzung bieten wir auch messbare Mehrwerte wie ergebnisabhängige Gewinnbeteiligungen, Treueprämien oder ausserordentliche Kinderzulagen. Wälli kennt zudem seit über 30 Jahren die Mitarbeiterbeteiligung, wir führen eine eigene Pensionskasse und einen Wohlfahrtsfonds, der bei sozialen Härtefällen Leistungen ausrichtet.



Lukas Wohlwend, Delegierter des Verwaltungsrates und CEO der Wälli AG Ingenieure, Spartenleiter Tiefbau

In der Branche fehlen Fachkräfte auf allen Stufen. Eine andere Herausforderung ist der Nachwuchs. Wie begegnen Sie dieser?

Die Lehrlingsausbildung hat in unserer Unternehmung eine lange Tradition. In den vergangenen 60 Jahren haben wir rund 300 (!) Lernende ausgebildet. Wir engagieren uns in kantonalen Berufsverbänden und präsidieren seit über zehn Jahren den Berufsbildnerverband «Zeichner/in EFZ Fachrichtung Ingenieurbau St. Gallen Appenzell Liechtenstein». Seit einigen Jahren übernehmen wir auch die Weiterbildungskosten junger Berufsleute und motivieren jene mit dem nötigen Rüstzeug aktiv für ein Studium an einer Hochschule.

Weshalb sollte ich mich als Ingenieur bei Wälli bewerben?

Weil Sie bei uns ein Arbeitsumfeld antreffen, das von Kollegialität geprägt ist. Es zählt das Ergebnis des ganzen Teams, auch wenn jeder Einzelne täglich seinen Beitrag leisten muss. Bei den meisten Fragestellungen können Sie auf interne Unterstützung zurückgreifen und so am grossen, über Jahrzehnte aufgebauten Wissen partizipieren.

TIEFBAU | Projekte

Planung und Bauleitung einer Vielzahl von Infrastrukturanlagen aus den Bereichen Verkehr, Wasserbau, der Siedlungsentwässerung sowie den Versorgungsbereichen Trinkwasser und Gas

Schlosshafen Arbon, Erweiterung der Hafenanlage um 150 Bootsplätze; **Wasserversorgung Wangs**, Erneuerung der Quellwasseranlagen, Fassungen und Brunnenstuben; **Stadtautobahn St.Gallen Ost-West**, Sanierung, Grossprojekt ASTRA



Florin Rupper, Verwaltungsratspräsident der Wälli AG Ingenieure und Mitglied der Geschäftsleitung, Spartenleiter Geomatik/GIS

Das sind vor allem drei Dinge: dass die bewährten Wälli-Grundsätze Eigenständigkeit, Bankunabhängigkeit und Langfristigkeit weiterhin beherzigt werden; die gelebte Wertschätzung gegenüber den Mitarbeitenden und, dass die Chancen für innovative Entwicklungen erkannt und nach unternehmerischen Gesichtspunkten umgesetzt werden. Ich habe da vollstes Vertrauen in meine Nachfolger.

FLORIN RUPPER, 1978 sind Sie bei Wälli eingestiegen; seit 1997 sind Sie Verwaltungsratspräsident. Unter Ihrer Leitung hat sich viel bewegt. Was hat Sie am meisten beeindruckt?

Das Prägendste ist die kontinuierliche und nachhaltige Entwicklung der Wälli AG Ingenieure zu einem grossen Ingenieurunternehmen – technologisch wie unternehmerisch. Wälli steht heute auf festem Grund und behauptet sich erfolgreich im Markt.

Im Frühling übergeben Sie das Amt des Verwaltungsratspräsidenten in jüngere Hände. Wie sieht die Wälli-Zukunft aus?

Wälli ist für die Zukunft gerüstet. Dazu gehört auch eine klare Nachfolgeregelung bei den Führungskräften, die konsequent umgesetzt wird. Ich bin überzeugt, dass Wälli auch zukünftig engagiert und kompetent geführt wird.

Was wünschen Sie sich für die Wälli-Zukunft?

GEOMATIK/GIS | Projekte

Erfassen, Verarbeiten, Präsentieren und Nutzen von Geodaten

Kathedrale St.Gallen, dreidimensionale Vermessung des Dachstocks mit Laser-Scanning; **Zollbrücke St.Margrethen**, laufende, mm-genaue Deformationsmessungen; **Amtliche Vermessung**, Erweiterung durch Integration des ÖREB-Katasters (öffentlich-rechtliche Eigentumsbeschränkung)

Sibylle Jung

KONSTRUKTIVER
INGENIEURBAU

TIEFBAU

GEOMATIK/GIS

Wälli AG Ingenieure

DIE STARKE INGENIEURUNTERNEHMUNG

wälli

Ingenieure

Für Sie –
in Ihrer Nähe

- Arbon
- St.Gallen
- Herisau
- Appenzell
- Heerbrugg
- Heiden
- Horw
- Romanshorn
- Rorschach
- Weinfelden

waelli.ch



Überbauung Wattwil «Thursitz Rietwis»

Die Relesta AG realisiert in Wattwil an zentraler Lage direkt an der Thur 36 Eigentumswohnungen, 24 Mietwohnungen und 715 m² Gewerbeflächen. Die Überbauung «Thursitz Rietwis» wird im Minergiestandard erstellt.

Wattwil, eine zukunftsorientierte Gemeinde

Wattwil mit seinen ca. 8300 Einwohnern ist das Zentrum vom Toggenburg und verfügt über eine ausgezeichnete Infrastruktur. Nebst vielen Einkaufsmöglichkeiten, einem guten Gesundheitswesen und einem hervorragenden Bildungssystem, bietet die Gemeinde auch ein vielfältiges Freizeitangebot: www.wattwil.ch

Zentrale und trotzdem ruhige Lage

Der «Thursitz Rietwis» überzeugt durch die sehr zentrale, aber dennoch ruhige und sonnige Lage. Der Bahnhof und das Zentrum mit diversen Einkaufsmöglichkeiten sind zu Fuss in wenigen Minuten erreichbar.

Wohnraum für verschiedene Ansprüche

In vier Mehrfamilienhäusern angrenzend an die Thur werden 36 Eigentumswohnungen erstellt. Der Wohnungsmix beinhaltet 3½-, 4½- und 5½-Zimmer-Ge-

schosswohnungen sowie 3½-Zimmer-Attikawohnungen.

Im Langbau an der Rietwisstrasse entstehen im Erdgeschoss 715 m² Gewerbeflächen und in den Obergeschossen 24 Mietwohnungen, 2½- und 3½-Zimmer-Geschosswohnungen sowie 3½-Zimmer-Attikawohnungen.

Die Grundrisse sämtlicher Wohnungen sind offen und grosszügig konzipiert. Aufgrund des vielfältigen Wohnungsmixes eignet sich die Überbauung «Thursitz Rietwis» für alle Altersschichten.

So individuell wie das Leben

Die 715 m² Gewerbeflächen im Erdgeschoss bieten flexible Raumlösungen für viele Bedürfnisse. Die Flächen sind individuell unterteilbar und eignen sich für:

- Dienstleistung
- Beauty/Wellness
- Gesundheitswesen
- Schulung
- Verkaufsladen
- Kleingewerbe

Richtung Rietwisstrasse sind die Gewerberäume mit grossen Schaufenstern ausgestattet. Der Hohlraumboden bietet grösstmögliche Flexibilität in der Raumaufteilung und zur Umsetzung der eigenen Geschäftsideen. Es stehen genügend Lagerräume, Einstellplätze in der Tiefgarage und Kundenparkplätze zur Verfügung, welche dazu gemietet werden können. Die Gewerbeflächen werden im Edelrohbau vermietet.

Weitere Informationen finden Sie auf der Projekthomepage, www.thursitz.ch oder auf www.relesta.ch. Für telefonische Auskünfte steht Ihnen Herr Amedeo Gallo, Verkaufsleiter Relesta AG, Tel. 079 690 89 00, gerne zur Verfügung.

Besuchen Sie uns an der Immo Messe Schweiz 2012 vom 23.–25. März 2012 in der Olma-Halle 9.1, Stand Nr. 23. Wir freuen uns auf Sie.

Metrohmpark Herisau: Neuer Wohn- und Arbeitsraum

Die Metrohm AG ist im Sommer 2011 in die neuen Räumlichkeiten im Industriegebiet von Herisau umgezogen. Das zentral gelegene Metrohmareal an der Oberdorfstrasse wird einer neuen Nutzung zugeführt. Die Umzonung für das gesamte Gebiet ist erfolgt und das neue Projekt bewilligt. Mit den Rückbauarbeiten wurde im November 2011 gestartet.

Die Relesta AG hat in einem Wettbewerbsverfahren drei Architekturbüros beauftragt, für die Umnutzung des Areals eine Studie zu erstellen. Die Spühler Partner Architekten AG aus Zürich hat den Zuschlag für die Weiterbearbeitung des Projekts erhalten. Das Projekt sieht zukünftig eine vielseitige Nutzung vor. Auf dem ehemaligen Aussenparkplatz der Metrohm AG und der angrenzenden Wiese entstehen drei neue Mehrfamilienhäuser mit 2½- bis 5½-Zimmer-Mietwohnungen im Minergiestandard. Der Rückbau des Laborgebäudes ist bereits erfolgt. Die restlichen Gebäude bleiben bestehen. Darin werden unterschiedlich grosse Loftwohnungen sowie diverse Gewerberäumlichkeiten realisiert. Die Gewerbeflächen bestechen dadurch, dass sie in der Aufteilung die grösstmögliche Flexibilität bieten und die Grössen der Flächen frei bestimmt werden können. Das Ziel des Umbau- und Neubauprojekts ist, das Areal einem breiten Publikum zuzuführen.

Leben und Arbeiten im Zentrum von Herisau

Der Metrohmpark überzeugt durch die sehr zentrale Lage und die anspruchsvolle Architektur, in welcher «alt» und «neu» optimal vereint werden. In der grosse Tiefgarage entstehen genügend Parkplätze an dieser Zentrums Lage sowohl für die Bewohner als auch für die Gewerbenutzer.

Das Zentrum von Herisau mit diversen Einkaufsmöglichkeiten ist zu Fuss in wenigen Minuten erreichbar. Die Migros, welche ebenfalls einen Neubau plant, liegt di-

rekt gegenüber des Metrohmparks. Sowohl für die Bewohner, als auch für die künftigen Gewerbebetriebe entstehen dadurch Synergien und die Attraktivität des Standortes wird zusätzlich gesteigert.

Herisau verfügt über ein sehr gut funktionierendes öffentliches Verkehrsnetz. Für Kunden der Gewerbebetriebe im Metrohmpark stehen ausreichend Kundenparkplätze zur Verfügung. Mit der zentralen Zufahrt von der Steinrieselnstrasse in die Tiefgarage des Metrohmparks wird die Gesamtüberbauung grösstenteils verkehrsfrei gehalten.

Für weitere Informationen steht Ihnen Herr Amedeo Gallo, Verkaufsleiter Relesta AG, Tel. 079 690 89 00, gerne zur Verfügung oder besuchen Sie unsere Homepage: www.relesta.ch.

Besuchen Sie uns an der Immo Messe Schweiz 2012 vom 23.–25. März 2012 in der Olma-Halle 9.1, Stand Nr. 23. Wir freuen uns auf Sie.





Toni Brunner:

*«Staatlichem Dirigismus
in der Raumplanung
einen Riegel schieben.»*

Absage an staatlich gelenkte Entwicklungs- und Siedlungspolitik durch den Bund

Das Raumkonzept Schweiz, welches Wachstum und Wohlstand auf die «Metropolitanregionen» konzentrieren soll, kommt in der Ostschweiz schlecht an und ist als raumplanerischer Feudalismus abzulehnen. Andere Landesteile wie die Rand- und Bergregionen müssen ebenfalls angemessen berücksichtigt werden. Auch die Ostschweiz soll selbstständig über ihre Zukunft befinden können und nicht als Museumsstück à la Ballenberg künftig ein staatlich verordnetes Schattendasein fristen.

Text: Toni Brunner, Nationalrat **Bild:** Bodo Rüedi

Die Raumplanung ist eines der wichtigsten Instrumente der Entwicklungs- und Siedlungspolitik. Um die Auswirkungen des Wachstums in geordnete Bahnen zu lenken, sind gewisse Leitplanken unerlässlich. Das Raumplanungsgesetz (RPG) hat diese Aufgabe in den letzten Jahrzehnten mehrheitlich gut erfüllt. Bausünden oder massiv in die Landschaft eingreifende Grossprojekte wie in anderen Staaten wurden grösstenteils vermieden. Zentral für die künftige Raumentwicklungspolitik ist, dass auf dem bewährten Gesetz aufgebaut und staatlicher Dirigismus verhindert wird. Dabei muss der Erhalt der Kompetenzen von Kantonen und Gemeinden, welche in der Schweiz für die Raumplanung verantwortlich sind (der Bund hat hier bloss eine subsidiäre Kompetenz), erhalten bleiben.

Zuständigkeit der Kantone und Gemeinden

Einer staatlich gelenkten Raumplanung von Bundesseite, wie sie immer wieder gefordert wird und auch in den Entwürfen der

Revision des RPG zu finden ist, ist deshalb eine klare Absage zu erteilen. Einerseits missachtet man damit die Verfassung, andererseits auch die föderalistischen Strukturen der Schweiz, welche für den Zusammenhalt unseres Landes unabdingbar sind. Aus diesem Grund ist auch das Raumkonzept Schweiz, welches die Vision einer gemeinsamen Raumentwicklung von Bund, Kantonen und Gemeinden verfolgt, kritisch zu beurteilen. Zu gross ist dabei die Gefahr, dass unter dem Deckmantel von Nachhaltigkeit, Koordination und Effizienz einzelne Gebiete «unter die Räder» kommen bzw. ihre wichtige Stimme in diesem Bereich ignoriert wird. Es gilt den einzelnen Regionen Sorge zu tragen, ihre Entwicklungsmöglichkeiten zu fördern anstatt mit staatlichen Massnahmen einzuschränken, und dem verfassungsmässigen Grundsatz, dass die Kantone und Gemeinden die Zuständigkeit im Bereich der Raumplanung haben, Folge zu leisten.

Diese wichtigen Grundsätze sind im Raumkonzept Schweiz nur bedingt vorhanden. Zu oft kommen in den Handlungsstrategien Massnahmen oder Vorgaben vor, welche die Einzigartigkeit der Regionen

bzw. der Kantone und Gemeinden nicht genügend berücksichtigen, zu oft werden zwischen den Zeilen Steuerungselemente sichtbar, welche einzig zum Ziel haben, die bewährten Strukturen der Raumplanung und die Kompetenzen der betroffenen Akteure aufzuweichen. Dies zeigt sich unter anderem exemplarisch in der Definition der Handlungsräume. Neben den vier grossstädtisch geprägten Gebieten Zürich, Basel, Bassin Lémanique und der Hauptstadtregion Bern werden fünf klein- und mittelstädtische (Luzern, Città Ticino, Jura, Aareland, Nordostschweiz) sowie zum Schluss drei alpin geprägte Handlungsräume (Gotthard, Südwestschweiz und Südostschweiz) definiert.

Es versteht sich von selbst, dass ein so starres Gerüst nie und nimmer die Vielfalt und die daraus resultierende Verschiedenartigkeit der Regionen ausreichend berücksichtigen kann. Vielmehr wird mit solchen Konzepten jedem Gebiet ein Stempel aufgedrückt, mit der Folge, dass ihre künftigen Entwicklungsmöglichkeiten sich daran zu richten hätten. So eine Anordnung von oben ist nicht nur für die einzelnen Regi-



Wir
arbeiten
gerne
für Sie

**BRUNNER
ERBEN**

Alles aus einer Hand

Hochbauarbeiten
Renovationen
Unterlagsböden
Tiefbau- und Spezialtiefbauarbeiten
Baugrubenabschlüsse

Brunner Erben AG Bauunternehmung · Maurerstrasse 3 · CH-8280 Kreuzlingen
Telefon 071 686 86 86 · Telefax 071 686 86 87 · info@brunnererben.ch · www.brunnererben.ch

**40 Jahre Ihr Fachgeschäft
für sämtliche Reinigungen**

BLITZ-BLANK

BB-Gebäudereinigung AG

- 24 Std. Service
- Umzugsreinigungen
- Gebäudereinigungen
- Räumungen
- Abonnemente
- Hauswartungen
- Gartenunterhalt
- Baumschnitt

9009 St.Gallen

Telefon 071 245 50 55

Rorschach

Telefon 071 855 80 90

Telefax 071 245 66 58

Diepoldsau

Natel 079 209 51 43

Telefon 071 733 13 59

www.bb-blitzblank.ch

**Leader
lesen
LEADER®**

LEADER.
Das Ostschweizer
Unternehmermagazin.

Roger Stieger,
RT Immobilien Treuhand AG



Wussten Sie schon, dass es nun auch eine Ostschweizer Ausgabe des Standardwerks «Who's who» gibt? Und zwar die Liste unserer Abonnenten. Die führenden Persönlichkeiten unserer Region finden Sie hier – im Magazin oder unter der Leserschaft. Denn wir setzen auf Qualität statt Quantität, auf Klasse statt Masse. – Elitär, finden Sie? Da haben Sie völlig Recht.

www.leaderonline.ch



onen ein Problem, sondern gefährdet ganz direkt den Zusammenhalt der Schweiz. Wenn man beispielsweise den Ausbau oder den Bau von neuen Siedlungen an die Anbindung an das Verkehrssystem knüpft oder die noch unverbauten Landschaften konsequent als Erholungsräume oder Schutzräume für die Artenvielfalt sieht, so spricht man damit einzelnen Kantonen und Gemeinden weitere Entwicklungsmöglichkeiten ab.

Erfolg dank dezentraler Siedlungspolitik

Ein solcher raumplanerischer Feudalismus ist entschieden abzulehnen. Wachstum und Wohlstand haben sich nicht nur auf die sogenannten «Metropolitanregionen» zu konzentrieren, sondern haben auch die anderen Gebiete und dabei insbesondere die Rand- und Bergregionen angemessen zu berücksichtigen. Die verschiedenen Regionen, wie zum Beispiel wir in der Ostschweiz wollen selbstständig über unsere Zukunft befin-

den können und nicht als Museumsstücke à la Ballenberg künftig ein staatlich verordnetes Schattendasein fristen. Die Schweiz ist dank ihrer dezentralen Siedlungspolitik, welche sich seit Jahrzehnten bewährt, ein Hort von Wachstum und Wohlstand geworden. Ein Eingriff in ein solches System misachtet also nicht nur wie oben erwähnt die Verfassung, sondern macht neu auch Regionen und Gebiete, welche nicht den Status einer Grossagglomeration bilden, de facto zu Untertanengebieten, welche zum Bittsteller der Wirtschaftsregionen werden. Wir Ostschweizer dürfen uns auch nicht als Gebiet zweiter Klasse abstempeln lassen. Ein solches Unterfangen führt nämlich zwangsläufig zu Abwanderungen und damit insgesamt zu einer Verschlechterung der Lebensqualität. Eine dezentrale Siedlungspolitik geniesst zudem den Vorteil, dass Arbeitsplatz und Wohnort näher beieinander sind, was umweltpolitisch (z.B. weniger Pendlerverkehr) zu begrüssen ist.

Zusammengefasst lässt sich sagen, dass die Schweizer Raumplanungspolitik sich nicht nur bewährt hat, sondern für alle Beteiligten eine eigentliche Erfolgsgeschichte darstellt. Wo es Probleme gab oder gibt, sollen diese rasch angepackt werden. Die Entscheidungsmechanismen für Kantone und Gemeinden sind von den Betroffenen nachvollziehbar und basieren auf Konsens und nicht auf Zwang des Bundesstaates. Es gilt deshalb in Zukunft noch mehr darauf zu achten, dass dieses bewährte System erhalten bleibt und staatlichem Dirigismus ein Riegel geschoben wird. ■

Zum Autor

Toni Brunner, Ebnet-Kappel, ist Nationalrat und Mitglied der Kommission für Umwelt, Raumplanung und Energie (UREK). Seit 2008 präsidiert Brunner die SVP Schweiz.



Hauptsitz der Faserplast in Rickenbach TG

Faserplast – seit 40 Jahren Hersteller und Dienstleister aus Leidenschaft

Seit 40 Jahren dreht sich bei Faserplast alles um faserverstärkte Werkstoffe und Kunststoffanwendungen. Sie produziert Komponente und Systeme aus Composites-Materialien (Faserverbundwerkstoffen) und erarbeitet so kundenspezifische Gesamtlösungen.

Composites sind hochfeste Werkstoffe, die sich vor allem durch überragende mechanische Eigenschaften und geringes Gewicht auszeichnen. Dank den zahlreichen und etablierten Vorteilen dieser Materialien und ihren vielseitigen Einsatzmöglichkeiten können nachhaltige Lösungen generiert und Metall in Bauteilen gewinnbringend ersetzt werden.

Produktionsstandorte in der Schweiz und in Polen

Aufgrund der steigenden internationalen Nachfrage hat Faserplast im Jahr 2005

ein zusätzliches Produktionswerk im EU-Raum aufgebaut. Heute weist das polnische Werk in Słupsk eine Produktionsfläche von rund 8500 m² aus und ist nach ISO-9001 zertifiziert. Namhafte Marktführer wie Liebherr-International, General Dynamics ELS - Mowag, Brugg Kabel oder AL-KO Kober sind die besten Referenzen.

Am Produktionsstandort Schweiz konzentriert sich die Faserplast auf Individualprojekte, kleinere Serien oder Engineering- und Entwicklungsprojekte. Die Kompetenzen in der Schweiz erlauben es, neue Materialien und Verfahren zu untersuchen

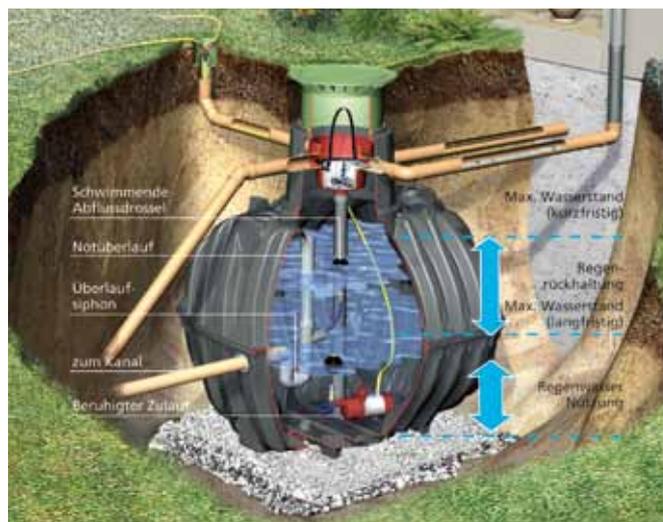
und somit dem technologischen Fortschritt gerecht zu werden. Faserplast wird sich daher auch zukünftig als starker und zuverlässiger Hersteller bestätigen, ohne an Schnelligkeit und Flexibilität zu verlieren.

Auch im Alltag sind die Anwendungsbereiche von Composites allgegenwärtig und erweitern sich ständig. In der Luftfahrt, der Automobilindustrie oder im Schienenfahrzeugmarkt, wo das Bauteilgewicht eine treibende Rolle spielt, sind Composites-Anwendungen schon gar nicht mehr wegzudenken.

In einem zweiten Geschäftsfeld bietet die Faserplast AG schon seit Jahrzehnten



Kürzlich produzierter Seilbahn-Tank für Gangloff Cabins



Retentionszisterne mit kombinierter Regenwassernutzung

massgeschneiderte Lösungen aus Kunststoff für den Bereich der Regenwassernutzung, Tank- und Behälterbau. Sie steht mit fundiertem Fachwissen und langjähriger Erfahrung zur Seite.

Stark im Trend: Regenwassernutzung und Retention

Ökologie und Minergie wird je länger je mehr zum Trend der Zukunft. Immer mehr Menschen sind bereit, einen aktiven Beitrag zur Schonung der natürlichen Ressource Wasser zu leisten – eine sehr erfreuliche Entwicklung. Faserplast als führender Anbieter von Regenwassernutzungsanlagen und Versickerungslösungen ist Mitglied bei IG-Passivhaus und fördert den Einsatz von ökologisch und ökonomisch vertretbarer Energienutzung.

Die Rückhaltung von Regenwasser wird vielerorts von den zuständigen Be-

hörden gesetzlich vorgeschrieben und wird daher immer stärker ein Thema. Mit der zunehmenden Überbauung und Ausdehnung der Siedlungsgebiete wird der Untergrund immer mehr gegen einsickerndes Regenwasser versiegelt. Ein grosser Teil des Regenwassers, welches früher natürlich im Untergrund versickerte, wird heute in die Kanalisation abgeführt. Dies vermindert die Grundwasserneubildung und hat hohe Abflussspitzen im Kanalisationsnetz zur Folge. Aus diesen Gründen sollte möglichst viel Regenwasser am Ort des Niederschlags zurückgehalten und versickert werden. Dafür gibt es viele Möglichkeiten. Bei teils Lösungen kann das kostbare Wasser für weitere Anwendungen, wie beispielsweise die Gartenbewässerung, die Toilettenspülung oder die Waschmaschine wiederverwendet werden. Faserplast hilft ihren Kunden,

die gesetzlichen Regelungen einzuhalten, einen aktiven Beitrag zur Schonung der Umwelt zu leisten und dabei auch noch Kosten zu sparen.

Ausstellungen in Rickenbach und in der Bauarena Volketswil

Besuchen Sie das Faserplast-Fachcenter mit grosser Ausstellung am Hauptsitz in Rickenbach TG oder die Regenwassernutzungs-Ausstellung auf dem Gemeinschaftsstand IG Passivhaus in der Bauarena Volketswil und lassen Sie sich von den fachkundigen Mitarbeitern umfassend und persönlich beraten. Es werden auch regelmässig Regenwassernutzungs-Workshops angeboten. Weitere Infos dazu auf www.faserplast.ch.

An der Immo-Messe vom 23.-25. März 2012 in St.Gallen ist Faserplast in der Halle 9.0 am Stand 9.0.109 zu finden.



Produktionswerk in Polen



Faserplast AG
Industrie Sonnmatt 6-8
CH-9532 Rickenbach TG
Tel. +41 71 929 29 29
Fax +41 71 929 29 19
www.faserplast.ch
info@faserplast.ch



Projekt: Bahnhofspark «Areal Ost», Sargans; Bauherr: MPK Migros-Pensionskasse, Zürich; Projektentwicklung: Piora Development AG, St.Gallen; Totalunternehmung: Piora Generalunternehmung AG, Chur; Architekt: Giubbini Architekten ETH/SIA AG, Chur; Auftragsvolumen: CHF 37 Mio.



Projekt: Verwaltungsbäude «LUX», Glattbrugg; Bauherr: Alpine Finanz Immobilien AG, Glattbrugg; Totalunternehmung: Piora Generalunternehmung AG, Zürich; Architekt: LOT-Z Architekten AG, Zürich; Auftragsvolumen: CHF 30 Mio.



Projekt: Hochhäuser «im Stadtwald», Rorschach; Bauherr: ASGA Pensionskassen Genossenschaft, St.Gallen; Fortimo Invest AG, St.Gallen; Totalunternehmung: Piora Generalunternehmung AG, St.Gallen; Architekt: Bereuter Architekturbüro AG, Rorschach; Auftragsvolumen: CHF 75 Mio.



Projekt: Baufelder 4+7, Bern-Brünnen; Bauherr: CPV/CAP Pensionskasse Coop, Basel; Totalunternehmung: Piora Generalunternehmung AG, Bern; Architekt: Froelich & Hsu Architekten ETH BSA SIA AG; Auftragsvolumen: CHF 42 Mio.



Projekt: Zentrumsüberbauung «Südpark», Basel; Bauherr: Schweizerische Bundesbahnen (SBB), Bern; Totalunternehmung: Piora Generalunternehmung AG, Basel; Architekt: Herzog & de Meuron Architekten AG, Basel; Proplaning AG, Basel; Auftragsvolumen: CHF 87 Mio.

Professionalität auf jeder Stufe

Die Bauindustrie ist einer raschen und stetigen Entwicklung ausgesetzt. Für uns als General- und Totalunternehmer bedeutet dies immer wieder neue Herausforderungen und neue Prozesse.

Ein professionelles Projektmanagement und eine detaillierte Planung sind die wichtigsten Voraussetzungen, um Bauvorhaben reibungslos und erfolgreich zu realisieren. Durch unsere Gesamtkoordination schaffen wir ein solides Projektumfeld für wirtschaftliche und effiziente Prozessabläufe. Über den Baufortschritt wird laufend und transparent informiert. Mit diesen Grundvoraussetzungen bilden wir den Erfolg für Bauvorhaben aller Art.

Egal, ob wir ein Projekt als General- oder Totalunternehmung betreuen – die Kundenanforderungen stehen an erster Stelle. Das bedeutet für uns, dass Kundenwünsche und -bedürfnisse oberste Priorität haben und wir unser Projektmanagement entsprechend ausrichten. Die Basis, damit wir die

se hochgesteckten Ziele erreichen können, bilden unsere rund 140 Mitarbeiter in den sieben Geschäftsstellen. Sie sind qualifiziert, motiviert und setzen jedes Bauprojekt sicher und professionell um.

Die Praxis zeigt uns, dass mit der Transparenz unserer Arbeit die Sicherheit erhöht wird. Ethischen Grundsätzen wird grosse Beachtung geschenkt. Bei Verhandlungen verhalten wir uns fair und konsequent. Kontakte pflegen wir langfristig und regelmässig und können so auf ein breites Netzwerk zurückgreifen. Die Einhaltung von Qualität, Preis und Terminen hat bei jedem Bauprojekt oberste Priorität.

Um auch in Zukunft immer einen Schritt voraus zu sein, berücksichtigen wir Trends und Einflüsse von morgen bereits heute, versuchen Risiken frühzeitig zu er-

kennen, entwickeln unsere Steuerungsinstrumente laufend weiter und verbessern stetig unsere Leistungen. Die Zertifizierungen für unser Qualitätsmanagementsystem (ISO 9001:2008) sowie unser Arbeitssicherheits- und Gesundheitsschutzmanagementsystem (OHSAS 18001:2007) bestätigen uns in unserer Vorgehensweise.

Jedes Bauprojekt liegt uns am Herzen, weil wir uns bewusst sind, welche Verantwortung wir tragen – gegenüber unseren Kunden und unserer Umwelt. ■

Priora Generalunternehmung AG

Basel, Bern, Chur, St.Gallen, Zug/Luzern,
Zürich, Zürich-Airport
www.priora.ch



Projekt: Bürohaus «Foyer», Zug; Bauherr: Credit Suisse AG, Zürich; Totalunternehmung: Priora Generalunternehmung AG, Zug; Architekt: Axxess Architekten AG, Zug; Auftragsvolumen: CHF 77 Mio.

Architektur als Ausdruck der Zeit

Alle fünf Jahre zeichnet das «Architektur Forum Ostschweiz» gute Architektur in den Kantonen Appenzell Ausser- und Innerrhoden, Glarus, St.Gallen, Schaffhausen, Thurgau und im Fürstentum Liechtenstein aus. Stellvertretend für die im vergangenen Jahr erfasste Periode 2005 bis 2010 stellt der LEADER fünf ausgezeichnete Projekte vor.

Text: Daniela Winkler **Bilder:** zVg

Jede hervorragende Baute, jedes aussergewöhnliche Konzept bedingt eine weitsichtige und kluge Bauherrschaft sowie gewissenhafte und sensible Architekten, die in der Lage sind, integral zu planen und Projekte sorgfältig umzusetzen. Die Partnerschaft Bauherr-Architekt ist essenziell für ein ausgezeichnetes Ergebnis», beschreibt Markus Dünner, Jurypräsident und Kantonsbaumeister Graubünden, die wesentlichen Voraussetzungen für eine erfolgreiche und nachhaltige Architektur. Ob Wohnhaus, Werkhof oder Administrationsgebäude – sie widerspiegeln den Geist der Zeit und die moderne Architektursprache von heute.

Werkhof Baldenau in Flums

Seine Lage ist markant, sein Äusseres ebenso auffällig – der Werkhof in Flums. Entstanden ist der neue Werkhof auf der Innenfläche des A3-Autobahnkreuzes bei der Ausfahrt Flums. Hier projektierte der Kanton St.Gallen einen Werkhof. Seine Lage führte zu einer Kooperation mit Flums. Nach wenigen Monaten schloss sich die Gemeinde dem Projekt an, und aus dem Solitär entstand ein Ensemble mit zwei beinahe identischen kubischen Gebäuden aus unbehandeltem Holz. Sie stehen sich spiegelbildlich gegenüber und öffnen dazwischen einen grossen geteerten Arbeitsplatz. Die grossen Vordächer der beiden Kuben sorgen zudem für wettergeschützte Arbeitsflächen.





Werkhof Baldenau, 8890 Flums

Bauherrschaft: Tiefbauamt Kanton St. Gallen, Gemeinde Flums; **Architekten:** schlegel.engler architektur, Buchs; **Baujahr:** 2007

Die Holzelementbauweise der beiden Gebäude ist sehr ökonomisch, ökologisch und energiebewusst, zudem auch Gestaltungselement für die Aussenhülle und den Innenbereich. Die ganz in Holz gehaltenen Wandflächen werden aufgelockert durch horizontale Abteilungen mit Holzlatten und unregelmässig angeordneten Fenstern. Dadurch erhalten die Gebäude Spannung und einen eigenen Charakter.

REKA-Feriendorf in Urnäsch

«Während Feriendorfer nur allzu leicht Fremdkörper bleiben, die mit den Be-

wohnern eines Ortes nichts zu tun haben, überrascht das (...) REKA-Feriendorf durch seine gesellschaftliche und städtebauliche Einbindung ins Dorf Urnäsch. Viele Bewohner sind Aktionäre, die Schulen halten hier bis zur 3. Klasse ihren Schwimmunterricht ab, und auch die bauliche Gestaltung zielt auf eine weitgehende Anbindung.» Dies war für die Jury des Architektur Forums Ostschweiz unter anderem ausschlaggebend für die Auszeichnung des Feriendorfes.

Das REKA-Feriendorf in Urnäsch liegt unweit des Dorfcentrums, aber doch mit-

ten im Grünen. Es ist harmonisch in das sanft abfallende Gelände östlich des Bahnhofes der Appenzellerbahn eingebettet. Die Häuser sind in Minergie®-Standard gebaut, zweigeschossige Gebäude mit Zwei-, Drei-, Vier- und Fünfzimmerwohnungen, ausgelegt für 50 Familien. Mit ihrer Anordnung bilden sie ein Gesamtkonzept. Die Wohneinheiten sind in drei winkelförmigen Trakten zusammengefasst, die an einer Basis bestehend aus vier Häusern mit Gemeinschaftseinrichtungen andocken. In diesen Gemeinschaftshäusern sind Restaurant, Schwimmbad, Sauna, Spielräume und





REKA-Feriendorf, Appenzellerstrasse 11, 9107 Urnäsch

Bauherrschaft: Feriendorf Urnäsch AG;
Architekt: Dietrich/Untertrifaller, Bregenz;
Baujahr: 2006–2007

Kleintierställe untergebracht – alles, was es für Familienferien benötigt.

Durch die Holzständerbauweise und die extensiv begrünten Dächer werden sie nicht nur optisch in die Umgebung integriert. Auch bei der Materialwahl wurde die Umgebung mit eingezogen. Über den Untergeschossen und Gebäudesockeln aus Stahlbeton zeigt sich die Bauhülle aus Fichtenholz aus der nahen Umgebung.

Festhütte Pentorama, Arbonerstrasse 2/4, 8580 Amriswil

Bauherrschaft: Stadt Amriswil;
Architekt: Müller Sigrist Architekten, Zürich;
Baujahr: 2007

Festhütte Pentorama in Amriswil

Wie die Jury des Architektur Forums Ostschweiz ist auch die Stadt Amriswil von ihrer neuen Festhütte begeistert: «Das Pentorama besticht durch seine Form, Materi-

alität und Funktionalität. Der fünfeckige, unregelmässige Grundriss und die prägnante Innenverkleidung erinnern an ein Festzelt. Die Architekten Peter Sigrist und Pascal Müller liessen sich von der 100-jährigen Festhütte, die zuvor am selben Platz gestanden hat, inspirieren und leiten. Sie schufen ein zeitgemässes Haus zum Feiern, in dem das Fest auch räumlich im Zentrum steht. Für Pascal Müller und Peter Sigrist braucht es dafür nicht viel mehr als eine stimmungsvolle Hülle, welche die Festgemeinde vor der Witterung schützt.»

Die Aussenhülle besteht aus 28 Tonnen unbehandeltem Kupfer; die Innenverkleidung aus einer speziell geschlitzten Akustiktäferung (Holzfaserplatten), die mit zwei





Schichten Vlies und Mineralwolle hinterlegt sind. Von aussen wirkt es unter anderem auch durch das grosse Fenster sehr luftig. Nachts verleihen farbige Lichtmuster entlang einer seitlichen Stützmauer dem Pentorama Festlichkeit und Aufmerksamkeit. Licht und Farbe sind auch im Innern ein Highlight. Hier sorgt ein Lichtkonzept aus Punktstrahlern und sternförmig gesetzten Leuchtstoffröhren für verschiedene Effekte und Stimmungen – immer passend zum Anlass.

Neugestaltung Regierungsviertel in Vaduz

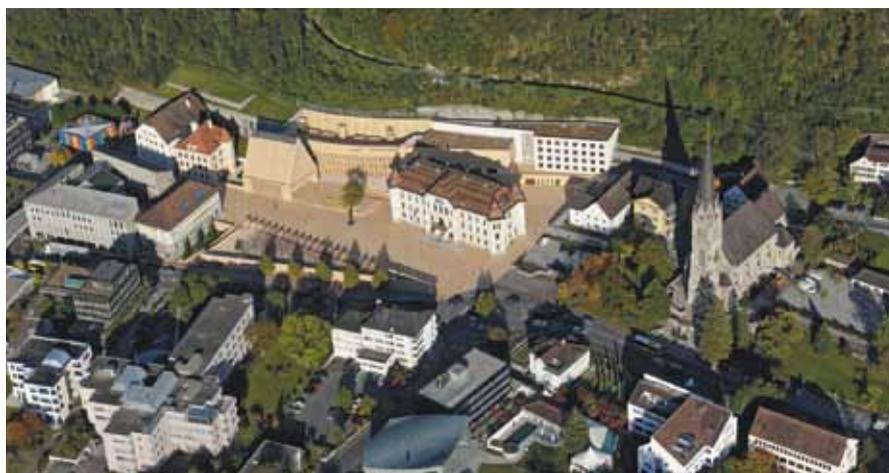
Vaduz hat ein neues Wahrzeichen und einen neuen Treffpunkt: das neu gestalte-

te Regierungsviertel. Es bildet nun den Anfang der Vaduzer Fussgängerzone und setzt städtebauliche Akzente. Die erste Planung für dessen Neugestaltung war bereits im Jahre 1993 durch den Schweizer Architekten Luigi Snozzi ausgeführt worden. Er entwarf einen turmartigen Bau als Landtagsgebäude. Der Münchner Architekt Hansjörg Göritz bezeichnet seine Idee eines Zeltbaus als dessen «Fortsetzung». Göritz nahm die verschiedenen Baustile im Vaduzer Städtle auf und liess sie in sein Projekt einfließen.

Die direkt am Waldrand errichteten historischen Bauten der Regierung wurden durch eine Hangfussbebauung und einen Solitär aus hellem, orangegelbem

Klinker erweitert, der mit seinem weit heruntergezogenen Zeltdach an ein Lebkuchen- oder Kartenhaus erinnert. Mit einer grossen Platzanlage werden die Gebäude in einen baulichen Kontext eingebunden. «Erst dieser Platz verschafft dem Regierungsviertel einen repräsentativen Auftritt», lobte die Jury. «Duckte sich das Landesarchiv zuvor unter dem Hang, während das Parlament regelrecht zerquetscht wirkte, kommen die Regierungsgebäude und der neue Liechtensteinische Landtag nun als Solitär zur Geltung. Hier können sich Regierung und Volk begegnen. Ihren Atem gewinnt die Anlage nicht zuletzt durch die einheitliche Gestaltung in gelbem Klinker (...).»





**Neugestaltung Regierungsviertel,
Peter-Kaiser-Platz 1-3, 9490 Vaduz**

Bauherrschaft: Land Liechtenstein;
Architekt: Hansjörg Göritz, Hannover,
Frick Architekten, Schaan, KAUNDBE Arch.,
Vaduz; **Baujahr:** 2008-2009

**Sommerhaus auf dem
Seerücken in Raperswil**

Die geografische Lage war die Herausforderung beim Bau des Sommerhauses auf dem Seerücken. Die Parzelle liegt an einem künstlichen Weiher auf dem Seerücken. Im moorigen Untergrund ist der Vorgängerbau aufgrund seiner übermässigen Last eingesunken. Eine leichtere Bauweise, mit der eine Pfählung auf dem tief liegenden Sandstein minimiert werden konnte, war also notwendig. Diese wurde in der leichten Holzbauweise gefunden. Über den Pfählen sind acht Pfeiler aus massivem Lärchenholz

eingespannt. Sie tragen über die zwei Längspfetten die Hohlkastendecke, die allseitig auskragt. Darüber stützen die A-förmigen Wandscheiben das Dach und bilden gleichzeitig die Aussteifung des Obergeschosses.

Aussen wirkt das Sommerhaus auffällig unauffällig. Das zurückliegende Holzwerk erhielt eine dunkle Lasur, um die Tiefe und räumliche Vielschichtigkeit des Baukörpers auszuzeichnen. Die der Witterung ausgesetzte Obergeschossfassade ist mit rostendem Eisenblech verkleidet und in ihren zwölf trapezförmigen Öffnungen im Obergeschoss mit ornamentalen Geländern aus

Eisendraht veredelt. Trotz seines eigentümlichen Erscheinungsbildes steht der Bau in Beziehung zur umliegenden Natur. Die Jury des Architektur Forums Ostschweiz hebt dies als besonderen Faktor hervor: «Das Sommerhaus fügt sich ganz organisch in die Szenerie aus hohen Bäumen und von Schilf umstandenen See ein. (...) Es fügt der Landschaft etwas hinzu, es macht sie als Ort erlebbar, der gerade in seiner Stille und Unscheinbarkeit seine Qualität entfaltet.» ■



Sommerhaus, 8558 Raperswilen

Bauherrschaft: privat;

Architekt: Stauer & Hasler Architekten;

Mitarbeit: Marcel Woerz, Enis Basartangil;

Baujahr: 2006–2007



Katalog und iApp

Mit dem Katalog «Auszeichnung gutes Bauen» wird vom Architektur Forum Ostschweiz alle fünf Jahre gute Architektur in den Kantonen Appenzell Ausser- und Innerrhoden, Glarus, St.Gallen, Schaffhausen, Thurgau und Fürstentum Liechtenstein ausgezeichnet. Das jüngste Werk für die Jahre 2006 bis 2010 stellt die 24 ausgezeichneten Bauten auf je vier Seiten in Text, Fotos und Plänen vor. Die Texte stammen vom Architektur- und Kunstkritiker Gerhard

Mack, die speziell für diese Publikation angefertigten Aufmacherbilder vom St.Galler Fotografen Ernst Schär. Ein Register aller 224 eingegebenen Objekte ergänzt das Buch und macht es zu einem wertvollen «Who is who» der Architekturszene Ostschweiz. Verlag Edition Hochparterre, Zürich, ISBN 978-3-909928-11-8.

Neu gibt es auch die iApp «Ostschweiz baut. Architektur ab 2001». Diese Applikation führt georeferenziert zu 50 guten Bauten in den Kantonen Appenzell Ausser- und Innerrhoden, Glarus, St.Gallen, Schaffhausen, Thurgau und

Fürstentum Liechtenstein. Die Objekte werden in kurzen Texten mit insgesamt 170 Bildern und Plänen vorgestellt. Die Auswahl basiert auf der «Auszeichnung gutes Bauen» 2001-2005 sowie 2006-2010 des Architektur Forum Ostschweiz. Eine Liste der wichtigsten Beteiligten ergänzt die Informationen zu jedem Bau. Ausgangspunkt aller (Bildschirm-)Reisen ist das Dashboard, das alle Funktionen auf einen Blick zeigt. Der Architekturführer sortiert die Gebäude nach Bautypus, Architekten, Stadtteilen oder alphabetisch. www.a-f-o.ch



Markus Fust (links) mit seinem Stellvertreter Benno Länzlinger.

Schlichtheit und Beschränkung auf das Wesentliche

Die Fust AG, Schreinerei und Möbelhaus in Wil, hat sich zu einem führenden, innovativen Einrichter im Fürstenland und der weiteren Region entwickelt. Mit über 50 Mitarbeitenden produziert das Unternehmen heute Küchen, Bäder und Türen in höchster Qualität und individueller Ausführung. Eine von Fust besonders gepflegte Spezialität sind Ankleide- und Schranksysteme in verschiedenen Variationen.

Text: Richard Ammann **Bilder:** Philipp Baer

Wer die Ausstellungsräume der Fust AG an der St.Gallerstrasse betritt, findet sich in einer faszinierend schlichten, weitgehend auf Funktionalität reduzierten Wohnwelt wieder. Kü-

chen, Bäder und andere Einrichtungen sind hier präsentiert für Kundschaft, die sich entsprechend inspirieren und beraten lassen will. Verarbeitet werden alle geeigneten Materialien, von Holz bis Edelstahl und von Glas bis Farblack, allerdings ohne

Vermischungen. Der an Schlichtheit orientierte Stil des Hauses Fust meidet Materialmixturen. Er setzt auf hochprofessionelle Handwerkskunst und Beschränkung auf das Wesentliche. Ganze Küchen etwa werden bei Fust ohne Griffe an Schränken



und Schubladen hergestellt – ein Trend, der sich inzwischen in der ganzen Möbel- und Einrichtungsbranche zunehmend durchsetzt. Wachsende Nachfrage gibt es auch nach LED-Beleuchtungssystemen, durch die sich faszinierende atmosphärische Akzente herbeizaubern lassen.

Prominente Referenzen

Nicht wenige Firmen und Private haben der Fust AG schon ihr Vertrauen geschenkt. Zu ihnen gehört die Kantonsverwaltung, welche die Rundwandverkleidungen des St.Galler Pfalzkeilers in weissem, schallabsorbierendem Schleiflack durch das Wiler Unternehmen erstellen liess. Die Raiffeisenbank Wil wurde mit Buchenholztüren und Glastrennwänden von Fust ausgerüstet, die Residenz Rosenau in Kirchberg mit Bädern, Tischen und Stühlen. Ein Referenzobjekt der Fust AG sind auch die Showräume des Toyota-Ceners von Rotz in Wil.

Auch Gastronomiebetriebe lassen sich vom Wiler Möbelhaus beraten und beliefern. Das Hotel Einstein in St.Gallen verfügt über 16 exklusive Gästezimmer von Fust (in Kirschbaumholz), und die Smoker-Lounge des Hotels Rössli in Wil trägt ebenfalls die Handschrift der Fust AG. Ihre Referenzenliste umfasst im Weiteren zahlreiche Private mit verschiedensten individuellen Projekten und Produkten. Ein Spezialgebiet des Wiler Möbelhauses bilden von Schiebetüren unabhängige Ankleide- und Schranksysteme als Weiterentwicklung der sogenannten begehbaren Schränke, die in der letzten Zeit sehr in Mode gekommen sind.

Modernste Produktionsmethoden

Markus Fust, Inhaber und Geschäftsführer der Fust AG, stellt fest, dass die Kundenschaft von heute anspruchsvoller und auch schon informierter als früher in die

Ausstellungsräume kommt. Er führt dies auf die immensen Angebote im Internet zurück, die den Interessenten eine erste Meinungsbildung erlauben. Im Möbelhaus gehen die Berater der Fust AG dann auf die individuellen Wünsche und Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden ein. Ihre Bestellungen werden mit modernsten Produktionsmethoden realisiert. Direkt ab CAD-Reissbrett gelangen die Kreationen auf CNC-gesteuerte Maschinen, die wie von Geisterhand bewegt, Stück um Stück des in Auftrag gegebenen Produkts erzeugen. Eine Fust-Küche etwa besteht aus 700 bis 900 Teilen und entsteht so in der verhältnismässig kurzen Zeit von 20 bis 35 Stunden (Produktionszeit, ohne Planung und Montage). Aus dieser rationellen Methode der Fertigung erklärt sich denn auch der Umstand, dass die Produkte der Fust AG, in Würdigung ihrer Exklusivität, erstaunlich preiswert sind. ■

Wärmeverbände im Trend

Es gibt keinen Zweifel – in den kommenden Jahren müssen wir alle vermehrt auf die Nutzung erneuerbarer Energieträger setzen. Die Nutzung von Holz ist dabei eine interessante Option. Wer mit Holz heizt, heizt im Kreislauf der Natur. Die Verbrennung von Holz setzt gleich viel Kohlendioxid frei, wie die Bäume für ihr Wachstum aufgenommen haben. Die gleiche Menge CO₂ gelangt in die Umwelt, wenn das Holz ungenutzt vermodert. Man spricht deshalb von einem CO₂-neutralen Energieträger. Besonders attraktiv beim Heizen mit Holz ist die Wärmeversorgung über Wärmenetze. Sie ermöglicht einen optimierten Brennstoffeinsatz mit modernsten und überwachten Technologien und bietet für die Nutzer höchsten Komfort.

Die Nutzung von Holz bietet zahlreiche Vorteile, wie zum Beispiel deren Unererschöpflichkeit und CO₂-Neutralität. Der Wald ist ein grosser Energiespeicher. In der Schweiz sind denn heute auch mehrere Tausend Schnitzelheizungen in Betrieb. Deren Vorzüge sind so zahlreich und offenkundig, dass immer mehr nicht nur diejenige Liegenschaft davon profitieren soll, in der sich die Heizung befindet, sondern auch möglichst viele umliegende Gebäude. Deshalb erstaunt es auch nicht, dass viele dieser Anlagen über ein Nahwärmenetz verfügen – darunter sowohl kleinere Anlagen mit einigen wenigen Wärmebezugern als auch Grossanlagen, mit kilometerlangen Wärmenetzen und hunderten von Abnehmern. Dank unberechenbarer Ölpreise steigt die Tendenz zu zusätzlichen Wärmebezugern dauernd und die Auslastung von Wärmeverbänden kann so optimiert werden. Heute ist fast nicht mehr nachvollziehbar, dass es vor wenigen Jahren noch schwierig war, Abnehmer zu finden.

Viele Vorteile für Hausbesitzer

Der Anschluss an einen Wärmeverbund ist eine sichere, saubere und bequeme Art, sein Haus zu beheizen. Anstelle einer Vielzahl von dezentralen Heizungen gibt es nur noch eine Zentrale, welche, mit entsprechenden Filteranlagen ausgerüstet, sehr tiefe Emissionswerte und höchste Wirkungsgrade erreicht. Am Wärmenetz angeschlossene Hausbesitzer benötigen keinen eigenen Heizraum mehr und gewinnen damit einen zusätzlichen Raum für eine alternative Nutzung. Kaminfeger, Abgasmessung oder Heizöl-Nachbestellung sind kein Thema mehr. Mehrjährige Verträge bieten klare Kostensicherheit und -transparenz auf lange Zeit.

Ein konkretes Beispiel

Anfang Juli 2010 erfolgte in der Gemeinde Speicher im Kanton Appenzell Ausserrhoden der Spatenstich für die Energieversorgungszone Wies, einer Fernwärmezentrale mit einer Holzsschnitzelfeuerung. Hälg St.Gallen als Generalunternehmer, die Axpo Contracting AG

als Zuständige für die Finanzierung, den Bau und den Betrieb, sowie die Elektro Speicher-Trogen AG als Abnehmerin sind Partner im Wärmeverbund Speicher-Trogen. Die durch einen Öl- und Holz-schnitzelheizkessel mit je 2 MW Leistung erzeugte Wärme wird über 25 Jahre an die Elektro Speicher-Trogen AG (neu SAK) verkauft. Das lokale Energieversorgungsunternehmen bleibt damit als Wärmelieferant verantwortlich für das Verbundnetz in Speicher-Trogen und ist gleichzeitig Ansprechpartner für die vielen Endkunden.

Die Heizzentrale konnte im Dezember 2010 ans Fernwärmehauptnetz Speicher angeschlossen werden. Mit der neuen Zentrale Wies wurden vorerst der Dorfkern von Speicher und sämtliche öffentlichen Gebäude der Gemeinde mit Wärme versorgt. Man geht davon aus, dass je nach Netzentwicklung Wärmeenergie von 8-10 GWh abgesetzt werden kann.

Die Wärmeverbund Urnäsch AG wurde von privaten Initianten und der Gemeinde Urnäsch zum Zweck gegründet,



Energieversorgungszentrale in Speicher

eine Holzsnitzelheizung mit Wärmeverbund für Urnäsch zu erstellen und zu betreiben. Nachdem bereits ein Grobkonzept bestand, offerierte die ARGE Hälg St.Gallen/Schällibaum AG Wattwil als Totalunternehmer für die schlüsselfertige Anlage und gewann den Auftrag dank konzeptionellen und wirtschaftlichen Projektoptimierungen. Hälg plante die technischen Installationen für die Heizzentrale und das rund 5 km lange Fernwärmenetz. Die Heizzentrale besteht aus zwei Holzsnitzelkesseln und einem Ölkessel als Redundanz und gibt rund 3 MW Heizleistung bzw. rund 6000 MWh Wärmeenergie pro Jahr an insgesamt 68 Wärmebezügler ab.

Wertschöpfung in der Region

Die Energie wird in der neuen Energieversorgungszentrale Wies primär mit dem imposanten, 6,6 Meter hohen Holzsnitzelkessel erzeugt. Der Öl-Spitzenlastkessel dient zugleich als Redundanz. Die Lieferung der Holzsnitzel erfolgt durch regionale Forstbetriebe, aber auch durch holz-

verarbeitendes Gewerbe und Industrie. Die Nutzung des Rohstoffes Holz bringt wirtschaftliche Vorteile für die Land- und Forstwirtschaft, die nachgelagerten Wirtschaftszweige sowie für den Anlagebau. Und das investierte Geld fließt nicht in die Kassen von Erdölkonzernen, sondern bleibt in der Region.

Hälg als kompetenter Partner bei vielen weiteren Bauten der Region aktiv

Die Familienunternehmung Hälg Building Services Group mit Hauptsitz in St. Gallen sorgt seit 1922 für gutes Klima. Die Unternehmensgruppe wird in vierter Generation inhabergeführt und bietet Dienstleistungen rund ums Gebäude an: von der Planung über die Installation und den Service bis hin zu Unterhalt, Betrieb und Finanzierung von Heizungs-, Lüftungs-, Klima-, Kälte- und Sanitäreanlagen. Neben unzähligen Wohngebäuden war sie kürzlich oder ist sie aktuell auch bei den Neubauten der Fachhochschule, der Pathologie des Kantonsspitals

St.Gallen, des Bundesverwaltungsgerichtes oder des Kurhaus und Medical Center Oberwaid tätig.

Hälg St.Gallen ist auch beim Wärmeverbund in Bühler AR aktiv. Und weitere Wärmeverbundprojekte werden demnächst folgen.



Hauptsitz der Hälg Group an der Lukasstrasse in St.Gallen

Das «Plusenergiehaus» in Abtwil – Wohnliegenschaft als Gesamtsystem

An der Sonnenbergstrasse in Abtwil entsteht das erste Minergie-A-Eco-Gebäude im Kanton St.Gallen – ein Haus, das sich selbst umfassend versorgt. Das Mehrfamilienhaus, das ab Sommer 2012 in Etappen bezugsbereit wird, soll zeigen, wie mit Ressourcen schonend umgegangen werden kann. Der Kanton unterstützt das Vorhaben als Pilot- und Demonstrationsobjekt mit einem Beitrag.

Text: Richard Ammann **Bilder:** Philipp Baer

Dank hoch wärmedämmter Gebäudehülle und effizienter Technik ist der Energiebedarf dieses Hauses sehr tief. Wärme und Strom für die Raumwärme, das warme Wasser und die frische Luft werden am Gebäude selbst erzeugt. Dies mit solarer Wärme und mit Solarstrom. Die Graue Energie – für das Erstellen des Gebäudes – ist begrenzt, auch der Einsatz von Baumaterial ist optimiert. Die Beleuchtung und die Haushaltgeräte sind A-Klasse, sie benötigen nur wenig Strom. Durch das Zusammenspiel dieser Bestandteile entsteht das «Plusenergiehaus».

Fachveranstaltungen im Sommer

Für Neubauten im Kanton St.Gallen gelten bereits heute strenge Vorschriften beim Energieverbrauch. Ein neu gebautes Mehrfamilienhaus verbraucht jährlich rund fünf Liter Heizöl je Quadratmeter beheizter Fläche für die Raumwärme und das warme Wasser. Das Pilotprojekt in Abtwil zeigt: Es ist noch wesentlich mehr möglich. Dank Bauten wie dem «Plusenergiehaus» in Abtwil können wichtige Erfahrungen für die Zukunft gesammelt werden. Bauherren, Investoren, Planer und Handwerker sind eingeladen, sich über dieses Objekt zu informieren. Im Sommer 2012 finden, wie von Architekt Stefan Truog, Architekturbüro Visiobau, Muolen, zu erfahren war, vor Ort entsprechende Fachveranstaltungen statt.

Ein Minergie-A-Haus hat in der Energiebilanz eine schwarze Null. Das bedeutet, dass der Aufwand für Raumwärme, Wassererwärmung und Lüfterneuerung mittels Komfortlüftung sowie allenfalls Klimatisie-

rung vollständig durch erneuerbare Energien abgedeckt wird – also durch Sonnenenergie und Biomasse, durch Erdwärme und Wärme aus der Aussenluft. Typisch für Minergie-A-Häuser werden Kombinationen von Anlagen zur Nutzung dieser Energien sein, zum Beispiel Wärmepumpen und Solarzellen oder Sonnenkollektoren und Holzheizungen. Wie aussen, so auch innen: In ein Minergie-A-Haus gehört eine energieeffiziente Ausrüstung mit Geräten und Leuchten. Entsprechend lauten die Anforderungen: beste Haushalt- und Bürogeräte und beste Leuchten (A, A+ oder A++).

Weitergehendere Ziel als die EU

Mit Minergie-A wurde die erste klare Definition für «Plus-Energie-Häuser» geschaffen. Dies ist ein Schritt weiter als das von der EU für das Jahr 2020 proklamierte «Nahe-null-Konzept». Minergie-A verlangt eine gänzliche Deckung des Restbedarfs durch erneuerbare Energien. Auch für den Aufwand zur Herstellung des Gebäudes und zur Beschaffung der Systeme und Komponenten werden Limiten gesetzt. Die so genannte Graue Energie ist in der Grösse vergleichbar mit dem Bedarf für Heizung und Wassererwärmung eines Niedrigenergiehauses und deshalb nicht zu vernachlässigen. Deshalb sollte bereits bei der Grundkonzeption eines Hauses auf den Erstellungsaufwand geachtet werden, also beispielsweise auf die Verwendung von Materialien mit geringen Energieinhalten.

Die Wärmedämmung der Aussenwände und des Daches sowie die Qualität der Fenster müssen mindestens dem Basisstandard von Minergie entsprechen. Damit deckt Minergie-A das ganze Spektrum von

möglichen Lösungen ab: Hochgedämmte Häuser mit kleinen Solaranlagen sind ebenso möglich wie Bauten mit moderater Wärmedämmung mit grösseren Kollektor- oder Fotovoltaik-Anlagen. Im Vordergrund steht die Optimierung des Hauses als Gesamtsystem. Für diesen Zweck verwendet Architekt Truog eine Spezialsoftware, die alle relevanten Komponenten orts- und umgebungsbezogen aufeinander abstimmt.

Grösste Posten Haushaltstrom und Graue Energie

Was herauschauen wird, darf sich sehen lassen. Gemäss dem Konzept des Gesamtsystems Sonnenbergstrasse verbraucht das Gebäude weniger Energie, als es selber produziert. Das Mehrfamilienhaus mit sieben Wohnungen benötigt jährlich lediglich rund 29 000 Kilowattstunden für Heizung (3 Prozent), Lüftung (6 Prozent), Warmwasser (9 Prozent), Hilfsenergie (2 Prozent) und als grössten Posten den Haushaltstrom (43 Prozent). Die übrigen 37 Prozent entfallen auf die Graue Energie. Die benötigte Menge kann durch die Fotovoltaikanlage, die pro Jahr rund 30 000 Kilowattstunden produziert, abgedeckt werden. Im Vergleich dazu verbraucht ein konventionell erstelltes Mehrfamilienhaus gleicher Grösse allein zum Heizen mehr als 40 000 Kilowattstunden. Es versteht sich von selbst, dass das «Plusenergiehaus» ein ins Gewicht fallendes Energiesparpotenzial hat. Wie weit dieses die Mehrkosten für ein dermassen optimiertes Gebäude auffängt, wird die Zukunft weisen. ■

Für weitere Informationen:

www.wohnenamsonnenberg.ch und
www.minergie.ch



Stefan Truog, Architekt:
*«Das Minergie-A-Haus
hat in der Energiebilanz
eine schwarze Null.»*

Besuchen Sie unsere Ausstellung!
Parkett, Türen & Terrassenböden



Holzwerkstoffe Frauenfeld AG

Zürcherstrasse 335 | 8500 Frauenfeld | Tel. 052 723 40 40 | www.hws-frauenfeld.ch

Öffnungszeiten

Mo.–Do.	07.30–12.00	13.30–18.00
Fr.	07.30–12.00	13.30–17.30
Sa.	09.00–12.00	

oder nach Vereinbarung

Expo Legno – die Wohnbau-Ausstellung in Frauenfeld

Besuchen Sie die Wohnbau-Ausstellung der Holzwerkstoffe Frauenfeld AG! Unter dem Motto «Expo Legno – mit Holz natürlich wohnen» zeigen wir Ihnen ein einzigartiges Sortiment an Parkett-, Laminat- und Terrassenböden sowie Zimmer- und Haustüren.



Überzeugende Auswahl an Böden und Türen

Mit Laminat erwerben Sie einen robusten, strapazierfähigen Boden mit einer grossen Auswahl an Dekoren. Ein echtes Naturprodukt holen Sie sich mit dem langlebigen Parkett nach Hause, das jedem Raum eine warme und gemütliche Atmosphäre verleiht. Der weiche, elastische Kork mit neuen Trenddekoren lässt sich auch in Küche und Bad einsetzen.

In der Expo Legno zeigen wir Ihnen auch unser vielfältiges Sortiment an Türen, mit denen Sie besondere Akzente setzen. Wir führen Innen- und Aussentüren wie auch Schiebetüren aus Holz, Aluminium oder Glas in allen Stilrichtungen. Und wie sich Gartenterrassen durch den Einsatz von Holz in Wohlfühlloasen verwandeln lassen, zeigen wir Ihnen in unserer Terrassenböden-Ausstellung.

Qualität und Vielfalt vom Fachhandel

Bevorzugen Sie helle oder eher dunkle Holzarten? Lieben Sie den klassischen oder den modernen Look? Soll Ihr Boden matt, gebürstet, fein geschliffen oder naturgeölt sein? Suchen Sie eine innovative Designtüre für das Wohnzimmer oder eine moderne Haustüre? Wir haben Antworten auf alle Ihre Fragen, liefern Ihnen Ideen und garantieren eine hohe Produktequalität.

Individuelle Beratung

Alle Ausstellungsbesucher werden von unseren erfahrenen Mitarbeitern kompetent beraten. Den Bauherren und Architekten wie auch Schreibern und Bodenlegern bieten wir Ideen und Lösungen als Entscheidungshilfe zur passenden Wohnungseinrichtung. Die Expo Legno ist auch am Samstagmorgen geöffnet – Sie sind herzlich willkommen!

Öffnungszeiten der Expo Legno

Montag bis	07.30 – 12.00
Donnerstag	13.30 – 18.00
Freitag	07.30 – 12.00 13.30 – 17.30
Samstag	09.00 – 12.00

oder vereinbaren Sie einen individuellen Termin. Wir haben Zeit für Sie!

 **Holzwerkstoffe
Frauenfeld AG**

Zürcherstrasse 335, 8500 Frauenfeld
Tel. 052 723 40 40, www.hws-frauenfeld.ch

Im Glattpark blüht die Zukunft.

Über nachhaltige Projektentwicklung «Am Boulevard Lilienthal».

Opfikon. Glattpark, ein aufstrebender Stadtteil. Zentral zwischen Zürcher City und Flughafen. Inklusive Park mit See, Sandstrand und Wiesen. Über die jüngsten Projekte von Mettler2Invest vor Ort sprachen wir mit Immobilienentwickler Tino M. Margadant.

Aktuell lanciert Mettler2Invest gleich drei spannende Projekte im Glattpark. Das internationale Design-Hotel Kameha Grand, das schon jetzt gute Chancen hat, eines der «Leading Hotels of the World» zu werden. Dann die moderne Wohnüberbauung K3 mit Minergie-Standard. Und jetzt, ganz neu, die nachhaltige Wohnüberbauung «Am Boulevard Lilienthal». Ihr Projekt, Herr Margadant?

Genau. Auf dem Grundstück zwischen den bestehenden Objekten «Chavez-Verde» und «Portikon» werden wir auf der Basis des Studienauftrags «Am Boulevard Lilienthal» das Projekt voran bringen. Eine nachhaltige Wohnüberbauung, die den Stadtteil Glattpark positiv mitprägen wird.

Für viele ist Nachhaltigkeit nur ein Modewort. Was verstehen Sie darunter?

Als nachhaltig bezeichnet Mettler2Invest ein Objekt mit hohen Werten bezüglich Typologie, Systematik, Nutzen und Identifikation. Konkret bedeutet das für mich,



Der U-förmige Baukörper ist nach Westen ausgerichtet und bietet Sonne bis zum Feierabend.

mit Wissen, Können und Erfahrung komplexe und herausfordernde Aufgaben in ein gewinnbringendes Produkt zu steuern. Dabei geht es vor allem darum, die Bedürfnisse aber auch Sorgen aller Beteiligten zu kennen und mit dem Vorgehen eine faire Lösung zu generieren. Denn als Immobilienentwickler trägt man eine grosse gesellschaftliche Verantwortung.

Aus dem Studienauftrag ging das Projekt des Architekturbüros Moser Wegenstein aus Zürich als Sieger hervor. Wodurch überzeugt Sie diese Arbeit?

Das Team der Moser Wegenstein Architekten erfüllt mit ihrem Beitrag die hohen Anforderungen in Bezug auf Architektur, Städtebau und Marktperspektive sehr gut. Mich überzeugt die geplante Wohnüber-



Durch die horizontalen Bänder der Fassade und die durchgehende Dachkante wirkt die Architektur grosszügig und ruhig.

bauung mit ca. 150 Wohnungen im Minergie-Standard vor allem durch eine pragmatische und zugleich auf den Ort ideal abgestimmte Haltung.

Das Konzept wirkt grosszügig und ruhig: Ein U-förmiger Baukörper mit einem grossen, gegen Westen offenen Hofgebäude. Durch die der Ausrichtung angepassten Aussenräume und die horizontalen Bänder der Fassade wird eine spannende Gliederung erreicht. Der weitläufig angelegte und begrünte Innenhof soll seinen Bewohnern eine parkähnliche Umgebung direkt vor der Haustür bieten.

Im nächsten Schritt werden wir gemeinsam mit dem Bauherrn Pensimo Management AG das Projekt weiterentwickeln. Das Ziel ist, eine nachhaltige, hochwertige und am Markt leicht vermietbare Wohnüberbauung zu realisieren.

Vielleicht können Sie uns auch noch sagen, warum Mettler2Invest die richtige Adresse ist, um attraktive Immobilien zu erschaffen?

Da gibt es viele Gründe und wer an die Zukunft denkt, kommt zu uns. Denn Mettler2Invest nimmt Nachhaltigkeit ernst. Wir entwickeln im Team Projekte von dauerhaftem Nutzen für unsere Kunden und die Umwelt. Das sichert unseren Investoren und somit auch uns selber den langfristigen Erfolg.

Zum Abschluss noch eine persönliche Frage. Was inspiriert Sie in Ihrem kreativen Beruf?

Einerseits die Arbeit selbst. Mein Arbeitsplatz ist voll persönlicher Dinge, die mich inspirieren. Zeichnungen meiner Kinder, kleine Modelle von Häusern oder Autos. Auch Kunst, Texte. Ich brauche laufend neue Dinge auf meinem «Altar». Schätze wie eine wunderbare Rosskastanie, ein Seidenband, einen Stein, usw.

Andererseits inspirieren mich die Gespräche mit meinen Kollegen. Ausserdem tausche ich mich jeden Tag mit Freunden aus den unterschiedlichsten Branchen aus. Allgemein geht die Liebe durch den Magen, bei mir entstehen die guten Ideen im Gespräch beim Mittagessen.

Das machen wir dann nächstes Ma(h)l.
(Es interviewte S. Nuber)

born2build



Tino M. Margadant

Partner / Immobilienentwickler

Architekt. Betriebswirtschafter ETH. Teamplayer. Vor der mettler2invest über 10 Jahre Erfahrung als Leiter Entwicklung bei der Batigroup, der Mobimo und der Swissbuilding. Spezialist für wegweisende Projekte mit nachhaltigem Mehrwert.

Gut, dass er für Sie da ist.

mettler2invest

Wir erden Ideen.

Mettler2Invest AG

Nachhaltige
Projektentwicklung

Florastrasse 44
CH-8008 Zürich
Telefon +41 (0)71 791 91 70
www.mettler2invest.ch



*Farbenfrohe
Teppiche stehen für
ein neues Wohngefühl*

Teppiche und Tapeten feiern ein mutiges Comeback

Gestern Teppich – heute Parkett – morgen Teppich. Der Zeitgeist widerspiegelt sich nicht nur in der Mode auf dem Laufsteg: Er zeigt sich genauso in der Wohnungseinrichtung. Heute im Trend sind Teppiche und Tapeten.

Text: Daniela Winkler **Bilder:** Philipp Baer

Werden bei der Renovation des in die Jahre gekommenen Wohnblocks in den Schlaf- und Wohnzimmer die noch verbliebenen Teppiche mit Fliesen, Parkett oder Laminat ersetzt, liefern beim trendigen Neubau nebenan Logistikfirmen neue Teppichrollen an. Was gestern noch out war, ist heute wieder voll im Trend. Die Teppiche stehen heute für ein neues Wohngefühl. Farbenfroh, blumig gemustert oder mit geometrischen Motiven sind sie heute Blickfang in Wohn- und Schlafzimmern, und sie setzen einen warmen Kontrast zu den puristischen Möbelrends. Sie verkörpern die Abkehr vom Minimalismus hin zu einem gemütlichen Cocooning, zu dem Wärme in Form von Farbe und Materialien gehört.

Trend ist, was gefällt

Die Auswahl an Bodenbelägen war noch nie so gross wie heute: Parkettböden, Laminat, Fliesen – und der wiederentdeckte Teppich. Aber trotz Trend: Teppich in jedem Fall kann nicht die Devise sein.

Gewiss sind bei der Wahl des Bodenbelags der persönliche Geschmack und der optische Aspekt die ersten Entscheidungshilfen. Was aber nicht ausser Acht gelassen werden darf, ist deren Nutzung. Muss der Boden – beispielsweise im Eingangsbereich – widerstandsfähig, robust, leicht zu reinigen und schmutzresistent sein? In diesem Fall fällt die Wahl auf Fliesen, Laminat oder Parkett. Im Badbereich, wo der Bodenbelag mit Nässe und Feuchtigkeit in Berührung kommt, empfehlen sich Fliesen oder Laminat. Sind aber Eigenschaften wie Wärme, Behaglichkeit gefragt, kommt heute auch Teppich wieder ins Spiel.

Ausser den Komforteigenschaften hat der moderne Teppichbelag nicht mehr viel gemeinsam mit den Spannteppichen unserer Kindheit. Hygiene-Bedenken oder die Besorgnis wegen chemischer Schadstoffe können heute beiseitegelegt werden.

Galt früher die Hausstauballergie als ein grosses Problem, zeigen heute Studien, dass in einem Wohnraum mit Parkett- oder Fliesenböden durchschnittlich bis zu viermal höhere Konzentrationen von Feinstaub in der Raumluft schwebt als bei Teppichböden. Erklärbar ist es dadurch, dass die kurzen Florfäden die Staubteilchen und allergenen Stoffe binden und festhalten bis zum nächsten Staubsaugen.

Teppiche enthalten heute auch keine problematischen Stoffe wie Formaldehyd oder Weichmacher mehr. Der Rücken der neuen Teppichböden besteht nicht mehr aus Schaum, sondern vorwiegend aus Vliesgewebe. Dies hat nicht nur den Schadstoff-

gehalt reduziert, sondern eignet sich neu auch bei Bodenheizung. Zudem hilft ein Teppichboden, Energie zu sparen. Erweisenmassen muss ein mit Teppich ausgelegter Raum weniger geheizt werden, die Wärme bleibt im Raum.

Farbakzent am Boden oder an der Wand?

Wie der Teppichboden in die modernen Wohnräume zurückkehrt, erobert die Tapete wieder die Wände. Dies aber nicht in Form der langweiligen Raufasertapete, sondern als bunter Farbakzent an einer einzelnen Wand. Mit floralen Dessins, glänzenden Effekten, dreidimensionalen Mustern, beflockten Oberflächen und Retromustern agieren sie weniger als Tapete im eigentlichen Sinn, sondern vielmehr als Wandbild.

Wer die Umgestaltung eher vorsichtiger angehen will, greift auf Tapetensticker zu. Damit lassen sich die Wände nach Belieben mit selbsthaftenden Tapeten-Folien mit dekorativen Mustern und Figuren verzieren, die auch problemlos wieder abzulösen sind. So kann an Ostern ein übergrosses Ei die Wand zieren, im Sommer ein Springbrunnen, im Herbst ein Blätterwald, im Winter ein Weihnachtsbaum ...

Die intelligente Tapete

Bei dekorativen Aufgaben macht die Tapete aber noch nicht halt. Gefragt werden künftig wohl auch vermehrt die intelligenten Tapeten. So sind bereits Tapeten mit einem Elektromog-Abschirmungsvlies auf dem Markt, die Elektromagnetische Wellen von aussen abschirmen, oder Energiespar-Tapeten, helfen Energie zu sparen, indem die Wärmeenergie der Raumluft reflektiert wird. ■





Waschvorgang



Waschvorgang

Waschen und Veredeln von Teppichen

Die Knecht GmbH entstand aus der ehemaligen Zürcher & Co., einer Bleicherei und Färberei, die sich in den 40er Jahren das Reinigen von Teppichen als weiteres Standbein zulegte. Der damals steigenden Beliebtheit des Orientteppichs und dem Aufblühen der Branche ist zuzuschreiben, dass Mitte der 50er Jahre ein wichtiger Grundstein zur fachgerechten Teppichveredlung gelegt wurde.

Die Knecht GmbH ist spezialisiert auf einen fachgerechten Wasch- und Veredlungsprozess von vorwiegend handgeknüpften Teppichen. Dank neuesten Erfahrungen können Verfahren auf enzymatisch-chlorfreier Basis, welche faserschonende Behandlung garantieren, ausgeführt werden. Besondere Ansprüche wie z.B. Antikwäsche können nebst einer Auswahl von anderen Spezialbehandlungen

erfüllt werden. Seit neuestem werden auch Umfärbungen von Teppichen angeboten. Früher, vor allem auf afghanische Teppiche ausgerichtet, genießt die Knecht GmbH heute in der Veredlung von Nepal-Tibetern sowie Teppichen aus China, dem Iran und der früheren Sowjetunion weltweit hohes Ansehen.

Teppiche vorwiegend aus dem Orient werden oft unbehandelt in Gebrauch genommen und sind so direkt dem Verschleiss

ausgesetzt. Das von Dr. Hans Peter Knecht entwickelte Reinigungs- und Veredlungsverfahren schützt die Wolle und verleiht ihr einen edlen Glanz. So bleiben Farben und natürliche Eigenschaften der Wolle erhalten. Durch laufende und intensive Forschung und dem daraus erworbenen Fachwissen rund um den Objekt-Teppich entwickelten sich die Mitarbeitenden der Knecht GmbH zu echten Fachexperten. Dieses Know how schätzen Kunden und Kenner aus namhaften



Scheren eines Teppichs nach Reinigung/Veredlung.



Reparatur einer mechanischen Beschädigung.



Umfärben von Teppichen in modischen Farben.



Spannen nach Reinigen/Veredeln.

Teppichhäusern im In- und Ausland, welche oftmals die gesamte Kollektion zur Reinigung und Veredlung der Knecht GmbH seit Jahrzehnten anvertrauen.

Das Vorgehen des gesamten Reinigungs- und Veredelungsprozesses wird individuell für jeden einzelnen Teppich vorgängig bei einer gründlichen Eingangskontrolle festgestellt. In der nachfolgenden Stufe werden sämtliche Teppiche mechanisch von Staub und Schmutz mittels einer speziellen Klopftechnik vorgereinigt. Im Anschluss erfolgt eine angepasste Wäsche und gründliche Spülung. Sobald die Teppiche fertig gespült sind, werden je nach Faser entsprechende Veredelungsprozesse durchgeführt, damit die natürlichen, schmutzabstossenden Eigenschaften und auch die natürlichen Farben wieder vollumfänglich hergestellt sind. Letztendlich werden alle Teppiche einer strengen Qualitätskontrolle unterzogen.

Eine weitere Spezialität der Knecht GmbH sind die Reparaturen an allen Arten

von Teppichen. Besonders wertvolle Teppiche, die mechanische Schäden verursacht z.B. durch Haustiere, Pflanzen oder Hochwasser, können oftmals so repariert werden, dass sie im Aussehen und Wert wieder beinahe ihrem Ursprung entsprechen. Namhafte Schweizer Hausrat-Versicherungsgesellschaften wissen diesen Service sehr zu schätzen, denn oftmals kann ein wertvoller Teppich günstiger repariert werden, als wenn dafür Ersatz geleistet werden müsste.

Dr. Hans Peter Knecht studierte an der ETH in Zürich Chemie und promovierte auf dem Spezialgebiet «Textilchemie». 1973 trat Herr Dr. Hans Peter Knecht in die Firma seines Vaters ein und übernahm 1980 die Geschäftsführung. 1990 bis Ende 2011 übernahm er als alleiniger Inhaber die Geschicke der Firma. Die Fortführung nach der Pensionierung konnte durch die Angliederung einer traditionell über 110jähriger Textilveredlungsfirma der Hermann Koller AG in Gais, gesichert werden. Die Firma

Knecht GmbH wird als vollständige Tochter selbständig geführt und Herr Dr. Hans Peter Knecht wird noch weitere Jahre sein Know how zur Verfügung stellen und die Veredelungsverfahren weiter entwickeln.

Die Knecht GmbH bürgt mit ihrem Namen dafür, dass der Zustand eines gepflegten Teppichs keine Wünsche offen lässt uns somit die Werterhaltung oder gar eine Wertsteigerung die Folge ist.



Knecht GmbH Teppichreinigung

Lochmühlestrasse 5, 9056 Gais
Tel. 071 344 12 05, Fax 071 344 19 43
www.knecht-gmbh.ch



Ersetzen von defekten Fransen.



Endkontrolle vor der Auslieferung.



Für raffinierte Badkonzepte zuständig: die Badarchitekten Bernhard Wyss, Andreas Schmid, Markus Beeli, Marcel Schnell und Georg Kunz (v.l.n.r)

Machen Sie Ihrem Bad Dampf

Moderne Badezimmer sind Wohlfühloasen und erfüllen in gestalterischer Hinsicht und in Bezug auf die vielfältige Ausstattung höchste Ansprüche. Schwizers BadeWelten haben diesen Trend früh erkannt und bieten den Kunden als Badarchitekten alles aus einer Hand: von der Beratung über die Planung bis zur Ausführung und dem anschliessenden Service. «Wir sind Generalunternehmer im Badebereich», sagt Markus Beeli, als Geschäftsleitungsmitglied verantwortlich für Schwizers BadeWelten.

Das moderne Bad erfüllt eine Vielfalt von Ansprüchen und hilft, Abstand vom hektischen Alltag zu gewinnen. Der Whirlpool sorgt für Entspannung und der Nebel aus der Dampfdusche fördert das Wohlbefinden mit zusätzlichen Aromasensenzen. Die Sauna schliesslich bringt mit Hitze und Trockenheit den Kreislauf in Schwung. Für das dazu passende Ambiente

sorgt eine individuelle Badarchitektur, zu der die stimmungsvolle Beleuchtung ebenso gehört wie die Möglichkeit, sich durch musikalische Klänge in eine entspannende Stimmung zu versetzen. «Wir sorgen mit unseren Ideen, mit intelligenter Technik und einer angepassten optischen Ausstattung dafür, dass unsere Kunden sich in ihrem privaten Spa rundum wohl fühlen», sagt Markus Beeli. Zur Wellnessoase wird

das Bad zudem durch eine Vielzahl von raffinierten Accessoires: Wie wärs mit einem Spiegel mit integriertem TV, einer Duschkabine mit Lotuseffekt, einem ferngesteuerten Dusch-WC, frei platzierbaren Armaturen oder eine Dockingstation für das i-Phone. «Für das und noch vieles andere ist Schwizers BadeWelten der richtige Partner», betont Markus Beeli. Man spürt seine Passion fürs Badezimmer als Wellnessoase.

Dampfdusche im Bad der Zukunft

Das Angebot für das Badezimmer ist in den letzten Jahren ständig gewachsen. Darum ist es wichtig, sich für das langfristig Richtige zu entscheiden. «Stark im Kommen sind Dampfduschen, eine Kombination von Duschkabine und Dampfsauna», weiss Markus Beeli. Zusammen mit einer optimalen Steuerung, einstellbar auf die individuellen Bedürfnisse, verbindet die Dampfdusche den Komfort eines Dampfbads mit der kühlenden Wirkung der Dusche und ist zudem ein ästhetisches Highlight. Der Kreislauf wird in der Dampfdusche mit hoher Luftfeuchtigkeit (ca. 95 Prozent) angeregt und ist für Menschen mit leichten Kreislaufproblemen besser geeignet als eine Trockensauna. Mit dem heissen Dampf werden Krankheitserreger zerstört und der Körper scheidet schädliche Substanzen aus. Der Dampf wirkt schleimlösend und hilft bei Heuschnupfen, Bronchitis, Akne und Nebenhöhlenentzündungen. Die Wirkung der Dampfdusche kann durch den Gebrauch von Duftstoffen im Rahmen einer Aromatherapie noch gesteigert werden. Die regelmässige Nutzung der Dampfdusche sorgt dafür, dass die Haut langsamer altert. Und auch bei trockener Haut verschafft die Dampfdusche Linderung. Sie ist somit der ideale Ort, um der eigenen Gesundheit etwas Gutes zu tun.

Durchdachte Planung erforderlich

Für die Behaglichkeit in der eigenen Badewelt ist eine optimale Planung notwendig, die vielfältige Anforderungen erfüllen muss. «Die Technik ist das eine, mindestens so wichtig ist aber die optische Gestaltung des Raums und die Platzierung der Einrichtung», weiss Andreas Schmid, einer von fünf kreativen Badarchitekten bei Schwizer's BadeWelten. Markus Beeli unterstreicht, dass man schon früh erkannt habe, dass die Gestaltung von Bädern in die Hände von speziell ausgebildeten Fachleuten gehöre. «Mit unserem Team sind wir in der Lage, individuelle Lösungen sowohl bei Neubauten als auch bei Umbauten zu realisieren». Das gekonnt geplante Badezimmer erfreut im Alltag durch seine ausgeprägte Raffinesse: Etwa die platzoptimierte Komfortzone, die praktische Kombination von Dusche und Wanne mit niedrigem Einstieg sowie ein durchdachtes Ablagesystem. Für eine nachhaltige Planung stehen der Wassererwärmer, der auf den Verbrauch abgestimmt ist, oder die partiell regulierbare Fussbodenheizung. Funktionalität, Ergonomie und Energieeffizienz verdienen bei der Badeplanung besondere Aufmerksamkeit, «damit das Badezimmer auch nach vielen Jahren noch Freude bereitet und als Wohlfühlloose von der ganzen Familie geschätzt wird», sagt Andreas Schmid.

Alles aus einer Hand fürs Bad

Im Zuge des Wandels vom einfachen Badezimmer zur modernen Wellnessoase sind auch die Anforderungen an die Planung gestiegen. Diesem Umstand tragen die Verantwortlichen bei Schwizer's BadeWelten schon seit einigen Jahren Rechnung. Markus Beeli: «Wir sind dank unseren qualifizierten Mitarbeitern und der bewährten Zusammenarbeit mit anderen Handwerkern (Elektriker, Schreiner, Maler, Fensterbauer usw.) die Spezialisten, wenns ums Badezimmer geht. Wir koordinieren, garantieren die speditiv Abwicklung aller Arbeiten, behalten die Kosten im Griff, rechnen transparent ab und übernehmen auch die Garantieleistungen». Der Kunde habe nur einen Ansprechpartner, was vieles vereinfache, seien doch bei Badezimmerbauten oft mehr als ein halbes Dutzend Handwerksgattungen mitbeteiligt. Nicht selten sei es so, dass der Kunde zwar «nur» das Badezimmer erneuern wolle, rasch zeige es sich dann aber, dass für eine optimale Lösung eine umfassendere Sanierung angezeigt sei. «Und dann sind wir mit unserer Kompetenz rund ums Bad der richtige Partner und der Kunde bekommt alles aus einer Hand», ist Markus Beeli überzeugt. ■



Inspiration Bad. Ausschnitt der BadeWelten-Manufaktur St. Gallen (vis à vis Olma). Oft der Beginn erfolgreicher Badprojekte.

Schwizer's BadeWelten ist unter dem Dach der Schwizer Haustechnik AG eine eigenständige Abteilung mit attraktiven Ausstellungsräumlichkeiten in Gossau, Herisau und St. Gallen. Die Unternehmung, als Schwizer Sanitär und Spenglerei AG im Jahre 1937 gegründet, kann dieses Jahr das Jubiläum ihres 75-jährigen Bestehens feiern. Die auf den 1. Januar 2011 in Schwizer Haustechnik AG umbenannte Firma wird heute von Geschäftsführer Bruno Schwizer geleitet. Markus Beeli ist Mitglied der Geschäftsleitung und verantwortet die technische Leitung der Firma mit den Bereichen Sanitär, BadeWelten und Service. Die Schwizer Haustechnik beschäftigt rund 40 fachlich qualifizierte Mitarbeiter, die durch ständige Weiterbildung kompetent und motiviert auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen.



*Thomas Nüesch, Geschäftsführer Sanitas Troesch AG:
«Innovative Materialien haben die
Designer zu neuen Formen inspiriert»*

Die Küche wird Teil der Wohnwelt, das Bad zum privaten Spa

Die Küche und das Bad haben in den letzten Jahren grosse Veränderungen durchgemacht: Sie haben sich immer mehr zum Wohnmittelpunkt gemausert. Die Küche ist der eigentliche Treffpunkt für die Familie, aus dem funktionalen Badezimmer ist ein Wellness- und Wohlfühlort entstanden. Thomas Nüesch, Geschäftsleiter Sanitas Troesch AG, St.Gallen, über die neusten Trends in Bad und Küche.

Interview: Daniela Winkler **Bilder:** Bodo Rüedi, zVg

Thomas Nüesch, wie sieht heute die Idealküche aus?

Diese ist eine Individualküche, die sich stilistisch in die gegebene Wohnwelt einfügt und funktional den Koch- und Einkaufsgewohnheiten ebenso entspricht wie den ergonomischen Anforderungen. Die Küche hat in den letzten Jahren eine Aufwertung erfahren – im Design, in der Planung, in der Architektur. Sie ist Teil der Wohnwelt geworden, die bisherige Abgrenzung zwischen Küchen- und Wohnmöbeln wird aufgehoben. Kochinseln bilden dabei Brücken zum Wohn-/Essraum und laden durchaus auch einmal zum gemeinsamen Koch-Event zuhause ein.

Welches ist dabei die ideale Küchenform?

Wichtig ist stets der ideale Aktionsradius. Mit einer halben Drehung nach rechts oder links sollte man alle Küchenarbeiten erledigen können. Das heisst, eine in U-Form angeordnete Küche ist ideal.

Was machen die Vorteile dieser Küchenform aus?

Eine U-Küche eignet sich am besten für eine optimale Anordnung der verschiedenen Arbeitszonen und bietet bestmögliche Arbeitsabläufe mit kürzesten Wegen.

Offene Küchen sind im Trend. Hat demnach die Einbauküche ausgedient?

In der Schweiz sind Einbauküchen immer noch der Standard. Die herkömmliche, wandfüllende und auf maximalen Stauraum ausgerichtete Einbauküche hat jedoch kreativen, aufgelockerten Lösungen Platz gemacht. Die Architektur beginnt, diesen

Wandel mit interessanten Details zu berücksichtigen: Küchenmöbel werden in Mauerischen bündig eingebaut, oder Inseln zum Kochen und Rüsten werden in der Grundstruktur zum Teil bereits mit besonderen Podesten berücksichtigt.

Welche Faktoren sollten bei der Küchenplanung oder beim Kücheneinkauf berücksichtigt werden?

Wichtig ist es, sich über drei Punkte Gedanken zu machen:

1. Die Einkaufsgewohnheiten – sie sagen viel aus über die Grösse von Vorratsschrank, Kühlschrank und Gefrierschrank.
2. Die Kochgewohnheiten – sie geben Auskunft über die optimale Geräteausstattung.
3. Die Küchenausstattung – sie gibt die notwendigen Stauräume vor.

«Die Küche ist Teil der Wohnwelt geworden und hat eine entsprechende Aufwertung erfahren: im Design, in der Planung, in der Architektur.»

Eine Küche unterliegt den jeweiligen Zeitrends. Welche Materialien und Farben sind heute angesagt?

Bei den Materialien sind hochwertige, reinigungsfreundliche Kunstharzfronten die Favoriten; sie dürfen durchaus stark glänzend sein. Bei den Farben ist Weiss nach wie vor Spitzenreiter, aber auch sanfte Grau- und Schlammtöne gehören heute zu den Trendsettern. Diese sinnlichen Kontraste ergänzen oder ersetzen Weiss in Weiss oder

Grau. Die spannenden Gegensätze von warmen und kühlen Materialien oder Farben werden wiederentdeckt und bringen, nach dem betont neutralen, oft sehr abstrakten Ton in Ton, mehr Sinnlichkeit. Hier erhält auch Holz wieder seinen Platz. Es erlebt in naturgetreuen Reproduktionen oder als Furnier ein Revival.

Und welche neuen Küchengeräte sind ein Muss in der modernen Küche?

Die Technik folgt den Anforderungen, die sich aus den neuen Konzepten ergeben – mit leisen Geräten, sanft schliessenden Türen, raffinierten Beleuchtungssystemen sowie designbetonten, auch frei stehenden Gerätevarianten, zum Beispiel im Kühlbereich. Ein wichtiges Thema sind Steamer und Kombigeräte mit Steamerfunktionen. Sie sind im Vormarsch. Das sanfte Garen mit Dampf hat Hochkonjunktur. Da sich

die Küche zum Wohnraum hin geöffnet hat, kommt auch leistungsfähigen Dampfzubehören eine immer grössere Bedeutung zu.

Welche Entwicklung hat in den letzten Jahren im Bad stattgefunden?

Das Bad hat sich emanzipiert und entwickelt sich zum privaten Spa, das zusammen mit Schlafraum und Ankleide zu einem neuen persönlichen Wohlfühl- und Relaxbereich wird.



agenturamflughefen.com

Starke Ideen fürs Büro.

Muskelkraft ist künftig nicht mehr nötig für Archiv- und Büroarbeiten. Verabschieden Sie sich von mühsamen Suchaktionen und unnötigem Kräfteverschleiss. Compactus & Bruynzeel AG, der Spezialist für Archivsysteme, räumt für Sie auf. Mit Grips statt Bizeps – und erst noch automatisch. Interessiert? Dann rufen Sie uns an: 052 724 0 724.



Neu: automatisch
verschiebbar

Compactus & Bruynzeel AG • Archiv- und Lagersysteme
Zürcherstrasse 350 • CH-8500 Frauenfeld
info@compactus.ch • www.compactus.ch


Compactus & bruynzeel



Sanitas Troesch setzt auf die Zusammenarbeit mit starken Marken aus der Schweiz und aus Deutschland. Jede ist in ihrem Segment führend und bietet ein breit gefächertes Sortiment an Modellen, Materialien, Farben und Formen an. – Bild: Mit dem Programm next von Schüller bietet Sanitas Troesch zeitgemässes Küchendesign, mit dem sich aussergewöhnliche, individuelle Gestaltungslösungen umsetzen lassen. Streng formal in der Aussage, mit perfekter Innenorganisation und wegweisenden technischen Schranksystemen.

Quelle: Sanitas Troesch

Was macht ein modernes Bad aus?

Neben Waschtisch, Spiegel und Wanne ist es vor allem die Dusche, deren Dimension und Ausstattung eine wichtige Rolle spielt. Kopf- und Handbrause sorgen für Erfrischung und pures Wassererlebnis. Und natürlich gehören sparsame Armaturen dazu, die dennoch allen Komfort bieten.

Welche Trends sind feststellbar?

Innovative Materialien haben die Designer zu neuen Formen inspiriert, insbesondere bei Badewannen, aber auch bei Waschtischen. Der Individualität sind dabei kaum Grenzen gesetzt. Dennoch kann man sagen, dass heute eher weiche, leicht gerundete Formen dominieren. Weiss ist nach wie vor die dominierende Farbe der Sanitärkeramik, doch auch kontrastvolles, extravagantes Schwarz sieht man hier. Und auch im Bad setzt Holz warme, natürliche Akzente.

Sie sprechen vom Bad als privatem Spa. Wie kann sich mein Bad – meist mit beschränktem Platzangebot und Budget – in diese Wellnessoase verwandeln?

Die Dusche – optimal ausgestattet – sowie Dampfduschen sind eine perfekte Option für alle, die sich zuhause Wellnessvergügen gönnen möchten. Beides benötigt wenig Platz und bietet grossen Komfort. Wer lieber badet, steigt am besten in eine Wanne mit Whirlsystem und lässt sich mit Musik berieseln.

Zum Schluss: Wie sieht das Bad 2020 aus?

Ganz persönlich glaube ich, dass es zwei Arten von Bädern geben wird: das sehr puristisch ausgestattete, funktionelle Bad auf wenigen Quadratmetern und das wohnlich eingerichtete Wohlfühlbad, das zusammen mit Schlafraum, Fitnesssecke und Ankleide einen neuen Wohnbereich definiert. ■

«Das Bad hat sich emanzipiert und entwickelt sich zum privaten Spa, das zusammen mit Schlafraum und Ankleide zum Wohlfühl- und Relaxbereich wird.»



Die Abstellfläche aus Quarzstein mit aufgesetzten Lichtspiegeln glänzt durch Eigenständigkeit – der dazu passende Möbelunterbau in weissem Hochglanz betont die Gesamtoptik dieses Einrichtungsbeispiels mit dem neuen Programm «Alterna neo.2».

Quelle: Sanitas Troesch

EINFACH NÄHER



Walter Pfister
Verkaufsleiter

Aufzüge sind mein Ding

Bei mir und meinen Kollegen sind Sie richtig, wenn Sie Ihren Lift planen. Schnelligkeit und Spezialanlagen-Kompetenz zeichnen uns aus.

Sprechen Sie mit uns. Ganz einfach.

 **AS Aufzüge**

AS Aufzüge AG, Schachenstrasse 2, 9016 St.Gallen, 071 788 25 25, as-stg@lift.ch

Eleganter Glaslift in historischem Gebäude

Die Assekuranz AR ist die kantonale Gebäudeversicherung von Appenzell Ausserrhoden. In ihrem Hauptsitz in Herisau, dem ehemaligen Hauptpost-Gebäude, ist seit einem Jahr ein wunderschöner Glaslift von AS Aufzüge in Betrieb.

Schon der frühere Lift war eine Anlage in Stahl-Glas-Konstruktion, der ins Treppenauge eingepasst war. Doch die Ausführung des Schachts in Drahtgitter-Glas dominierte die Architektur und verdeckte die Sicht.

Hinzu kam, dass der alte Lift nicht rollstuhlgängig war und den neuesten Sicherheitsanforderungen nicht mehr entsprach. Die neue Lösung erfüllt nun alle Ansprüche an Ästhetik, Funktionalität und Sicherheit.

Der Glas-Liftschacht und der maschinenraumlose Lift des Typs „Winner“ setzen einen attraktiven Kontrast zum rund 100 Jahre alten Treppenhaus mit der renovierten Eingangstür, den Granitstufen und den geschmiedeten Geländern mit Holz-Handläufen. Das Design ist schlicht und repräsentativ. Es reagiert sensibel auf das historische Umfeld und erleichtert den Kunden und Mietern das Leben.

Weitere Informationen: www.lift.ch



Nachgefragt

bei Hugo Ziswiler,
Geschäftsführer
AS Aufzüge St.Gallen

Ist der Glaslift in der Assekuranz AR das Vorzeigestück von AS Aufzüge?

Hugo Ziswiler: Wir haben in den letzten Jahren einige Glaslifte gebaut, zum Beispiel auch denjenigen im Einkaufszentrum der Migros in Abtwil. Unsere Fachleute sind bestrebt, für unsere Kunden stets die beste Lösung zu erarbeiten, ob komplette Einzelanfertigungen oder Standardaufzüge.

Was heisst das konkret?

Ziswiler: Wir bauen Personen- und Warenaufzüge, Autolifte und Schrägaufzüge. Wir sind mit unserer Kompetenz die richtige Adresse für Neuanlagen, Modernisierungen und den Unterhalt von Aufzügen.

Wo sind die Aufzüge von AS überall anzutreffen?

Ziswiler: In Wohnhäusern, Geschäftsbauten und öffentlichen Gebäuden. Zum Beispiel auch in der Universität St.Gallen.

Welche Rolle spielt bei AS spezifisch die Ostschweiz?

Ziswiler: Die Geschäftsstelle in St.Gallen betreut unsere Kunden in der Region. Im Werk in Degersheim bauen wir Spezialanlagen, unter anderem auch Schwerlastenaufzüge. Insgesamt beschäftigen wir in der Ostschweiz 180 Personen.



www.royalking.ch



Geschäftsführerin
Olga Grämiger

NEU IM ANGEBOT

Virginia – Aussenwhirlpool der Spitzenklasse
Dank Grosseinkauf zum sensationellen Nettopreis

2 Jahre Vollgarantie

Eigene Servicetechniker – ganze Schweiz

Leistungsstarke 5.5 KW-Heizung

Schweizer Entwicklung

2 Liegeplätze / 2 Sitzplätze / Masse 200 x 200 x 96 cm

Vollausstattung inkl. Abdeckung



CHF 7990.-
inkl. MWST.

Was wir anbieten:

- Indoor-Whirlpools
- Profi-Indoor-Whirlpools
- Outdoor-Whirlpools
- Schwimm-SPAs
- Design-Badewannen
- Dampfduschen
- Duschkabinen/Duschtrennwände
- Duschpaneele
- Sauna-Systeme
- Massage-Sessel
- Dusch-WCs
- Bademöbel
- Badezimmer-Accessoires
- Mischarmaturen
- Standmischarmaturen



Wellness, auch fürs Portemonnaie

Der Traum von der eigenen Wellnessoase kann auch mit kleinem Budget realisiert werden. Royalking AG bietet Ihren Kunden ein Vollsortiment im Sanitär- und Wellnessbereich. Dank Direktimport und ohne Zwischenhandel können Top – Produkte zu fairen Nettopreisen angeboten werden. Eigene Service- und Montageteams garantieren auch nach dem Kauf für einen ungetrübten Badespass.

Was vor sieben Jahren als kleiner Betrieb mit drei Mitarbeitern begann hat sich bis heute zu einem Unternehmen mit 20 Mitarbeitern entwickelt. Ausstellungen mit je 800 m² in Wil und Oftringen präsentieren das umfangreiche Sortiment der Royalking AG. Die Produktpalette reicht von der einfachen Badezimmerausstattung in Mietwohnungen bis zu den Top ausgestatteten Wellnessoasen im gehobenen Bereich.

Viele Neuheiten und spezielle Produkte wurden bei Royalking entwickelt und werden nach deren Vorgabe produziert. Die Innenwhirlpools sind schalloptimiert aufgebaut, EMPA getestet und entsprechen der Schallschutznorm SIA 181. Sie können problemlos ohne zusätzliche Schallschutzmassnahmen auch in Eigentumswohnungen installiert werden. Die Aussenwhirlpools werden für die klimatischen Verhältnisse in der Schweiz umgerüstet. Stärkere Heizungen, stabilere Abdeckungen, Cover-Lifter aus Edelstahl und eine spezielle Elek-

tronik garantieren auch bei tiefsten Temperaturen uneingeschränkter Wellnessgenuss. Duschtrennwände werden nach Kundenwunsch individuell auf jedes Mass gefertigt. In den letzten Jahren wurde das Sortiment der Royalking AG permanent erweitert und umfasst heute wirklich alles, was in einem Badezimmer gebraucht wird. Ob Absperrventil, Geberit Unterbauspülkasten, Aquaclean Dusch-WC bis zu Dampfduschen, Whirlpools oder Kombisauna.

Eine eigene Abteilung befasst sich mit der Planung und Realisation von Profi-Wellnessanlagen, welche in Hotels, Sauna Clubs und teilweise auch im Privatbereich installiert werden. Diese Anlagen werden immer nach Kundenwunsch aufgebaut, die Steuerungen werden den Bedürfnissen angepasst, Dampfsaunaanlagen für 4 – 16 Personen können im Baukastensystem geplant und realisiert werden.

Badmöbel werden nach Kundenwunsch geplant und mittels CAD System visualisiert.

Royalking garantiert allen Kunden eine auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene pro-

fessionelle Beratung. Sämtliche Mitarbeiter verfügen über eine langjährige Erfahrung in diesem Business. Sie erhalten die Gesamtdienstleistung aus einer Hand. Royalking liefert, montiert und steht Ihnen auch nach dem Kauf jederzeit zur Verfügung. Während der Garantie von generell zwei Jahren erfolgt jegliche Störungsbehebung ohne Kostenfolge für den Kunden.

Royalking AG
Ringstrasse 15/Stelz
9500 Wil
Tel. 071 925 40 40
Fax 071 925 25 41

Öffnungszeiten
Mo – Fr: 9 bis 18 Uhr durchgehend
Sa: 10 bis 15 Uhr durchgehend
(oder nach Vereinbarung)

info@royalking.ch
www.royalking.ch



Bambus – der neue Alleskönner-Werkstoff

Bambus gewinnt zunehmend an Bedeutung als vielseitig nutzbarer Werkstoff in der Medizin, in der Bekleidungsindustrie und ganz besonders in der Architektur und im Möbel- und Produktdesign. Irene Ziltener, Innovationsmanagerin Xibambam AG, Goldach, weiss, was Bambus zum Werkstoff der Gegenwart und Zukunft macht.

Interview: Daniela Winkler **Bilder:** Philipp Baer

Irene Ziltener, Bambus gilt als der Werkstoff der Zukunft. Wie hat er diesen Titel verdient?

Bambus wächst besonders schnell in den grossen Emerging Markets der Welt (China, Indien, Brasilien, Vietnam, Indonesien). Diese Märkte weisen heute einen grossen Holz- und Faserkonsum auf. Bambus ist dabei die ideale Alternative: Er gilt aufgrund seiner breiten Anwendbarkeit als idealer Rohstoff für Bauwerkstoffe, aber auch für Textilfasern.

Welches sind seine herausstechenden Eigenschaften?

Es gibt weit über tausend verschiedene Bambussorten. Die Materialforschung im Bereich Bambus steckt noch in den Anfängen. Dennoch sind schon unzählige herausragende Eigenschaften bekannt. Bambus wächst extrem schnell, bindet im Wachstum sehr viel CO₂, ist reiss- und stossfest wie Stahl, ist ionisierend und geruchsneutralisierend, und er hat eine nachweisbare breite antibakterielle Wirkung – etwa in Form von Essenzen oder Fasern.

Wo kommt Bambus heute als Werkstoff bereits zum Einsatz? Wo liegen seine künftigen Einsatzbereiche?

Heute wird in unseren Breiten Bambus primär als Holzersatz verwendet – in Plattenform für Möbelbauer oder als Parkett. Zukünftig wird es weitere interessante Anwendungen von Bambuslatten geben. Dies aufgrund ihrer sehr hohen Tragkraft bei kleinem Querschnitt. Bambusfasern haben ausserdem auch im Bereich der Isolation gute Zukunftschancen – wenn auch aus logistischen Gründen vorerst eher im asiati-

schen Raum. Bambuskohle als sehr effiziente Aktivkohle wird in Filteranlagen und als Lufterfrischer (ionisierend und geruchsneutralisierend) eingesetzt und ist eine echte Alternative etwa zu Raumdüften, die mit synthetischen Düften arbeiten.

Das sind die Anwendungsgebiete in der Architektur, weitere finden sich aber auch in der Textilindustrie und Medizin?

Genau. Bei den Bambustextilfasern ist hier heute vor allem Bambus-Viskose (aus Bambuszellulose hergestellte Fasern) im Einsatz. Bald werden aber die ersten natürlichen

«Bambus ist reiss- und stossfest wie Stahl und hat eine nachweisbare breite antibakterielle Wirkung.»

Bambusfasern (mechanisch hergestellte Fasern mit den ursprünglichen Eigenschaften) als echtes Substitut für die zunehmend problematische Baumwolle auf den Markt kommen.

Blieben wir im Bereich Architektur. Hier steht Bambus sicherlich in direkter Konkurrenz zu Holz ...

Dabei sprechen viele Eigenschaften für Bambus. Beispielsweise ist er extrem hart, äusserst strapazierfähig und astlos. Die Oberfläche einer Bambusplatte ist sehr gleichmässig und weist einen sehr hellen Farbton auf. Zudem sind die hochwertigen Massivplatten eher günstiger als vergleichbare Holzprodukte und – was besonders im Küchen-

bereich oder beim Fussboden ein grosses Plus ist – sie sind weniger anfällig für Wasserflecken.

Und wie sehen aber die ökologischen Aspekte aus?

Bambuswälder wachsen sehr schnell und bilden deutlich mehr Biomasse als Holzwälder. Ausserdem vermehrt sich Bambus über das Wurzelwerk. Eine Aufforstung durch den Menschen ist nicht notwendig. Was einzig die ansonsten makellose und konkurrenzlose Ökobilanz von Bambus leicht trübt, ist die Tatsache, dass für die Produktion von Bambusplatten – wie bei allen Mehrschichtplatten – Energie für das Pressen und Verleimen der Schichten eingesetzt werden muss.

Sie haben die ionisierenden und geruchsneutralisierenden Eigenschaften erwähnt. Wie lassen sich diese erklären?

Bambus in Kohleform ist ein extrem feinporiges Material, das als sehr effiziente Aktivkohle gilt. Gase reagieren mit der Aktivkohle an der Oberfläche und werden so neutralisiert. Das Prinzip ist schon lange bekannt und wird in Filteranlagen – beispielsweise in Gasmasken oder Küchenhauben – eingesetzt. Neue Anwendungsbeispiele sind Bambuskohle-Raumobjekte, die aufgrund ihrer schönen Form auch als Deko- und Designelement zunehmend Eingang finden in den Wohnbereich. Sie sind die moderne Antwort auf das herkömmliche Duftlämpchen oder den Lufterfrischer.

Sehen Sie aufgrund der vielen positiven Eigenschaften für die Zukunft noch weiteres Potenzial im Bambus?



Irene Ziltener

Ja. Insbesondere steckt grosses Potenzial in Bambuskohle-Produkte, die als Zwischenlagen etwa in Wände eingebaut werden

aus Bambuskohle könnten die Problematik substanziell entschärfen und das Wohnklima deutlich verbessern.

«Grosses Potenzial steckt in Bambuskohle-Produkte, die als Zwischenlagen in Wände eingebaut werden können.»

könnten. In Neubauten oder bei Umbauten entsteht immer wieder die Problematik mangelnder Durchlüftung bei Wand- und Deckenelementen. Ganze Konstruktionen können schimmelfähig werden oder nicht vollständig austrocknen. Auch der Formaldehydausstoss ist zunehmend eine ernst zunehmende Problematik. Isolationsmodule

Gibt es Unterschiede in der Qualität des Bambus, beispielsweise was seine Härte betrifft?

Hier gibt es sehr grosse Unterschiede. Diese Unterschiede werden sich noch ausprägen. Denn heute wird noch kaum unterschieden zwischen den unzähligen Bambussorten. Es spielt eine grosse Rolle, in

welcher Klimazone, an welchem lokalen Ort (Hanglage, Talsohle, am Wasser) welche Sorte Bambus wächst. Ausserdem ist sehr entscheidend, wann der Bambus geerntet wird. Bambus, der zu früh und/oder inmitten der Wachstumsphase geerntet wird, kann seine grundsätzlich positiven Materialeigenschaften wie die Härte nicht voll ausspielen. Allgemein denke ich, dass sich die Bambusindustrie noch stark entwickeln wird und dabei die verschiedenen Qualitäten eine immer wichtigere Rolle spielen.

Und wohin wird diese Entwicklung gehen?

Ich sehe die Zukunft von Bambus in der Differenzierung. Niemand würde heute noch Eiche mit Birke in einen Topf werfen. Optik und Materialeigenschaften sind einfach zu unterschiedlich. Persönlich glaube ich an das grosse Potenzial von Bambus, insbesondere dann, wenn sich vermehrt Designer intensiv mit Bambus zu beschäftigen beginnen. ■

Gegenmittel zur Erderwärmung

Bambus ist eine Urpflanze, ein Gras, von dem über tausend Sorten bekannt sind, die im tropischen Gürtel genauso wie in hohen Lagen in Nepal wachsen. Viele Bambussorten weisen ein enorm schnelles Wachstum auf – bis zu 80 cm pro Tag. Sein Wachstum ist aber auf eine relativ kurze Wachstumsperiode beschränkt. Während des Wuchses weist er – eher ungewöhnlich – kein Dickenwachstum auf. Aus der Bambussprosse wächst zuunterst ein Stamm mit einem bestimmten Durchmesser heraus. Während des Höhenwachstums verjüngt sich dieser Durchmesser gegen oben nur noch. Auch nach vielen Jahren wird der ursprüngliche Durchmesser nicht überschritten. Bambus wird auch immer wieder als Gegenmittel zur Erderwärmung genannt, da er sehr viel CO₂ aus der Atmosphäre bindet.



Es geht um Details. In ihnen sind wir einzigartig. Es geht um Gefühle. Weil nichts tiefer geht. Es geht um den richtigen Augenblick. Der alles verändern kann. *Es geht um Küchen mit Charakter.*





elbau 
macht den Unterschied



Passt in jede Gartenanlage

Die neue Wärmepumpe von ELCO ist leise, formschön und effizient

ELCO hat mit AEROTOP G eine neue Luft-Wasser-Wärmepumpe für die Aussenaufstellung auf den Markt gebracht, deren Geräuschemissionen so niedrig sind, dass Lärmbelästigungen für Bewohner und Nachbarn kein Thema mehr sind.

Text: Jean Haag, Fachredaktor BR



Lärmimmissionen stellen vor allem bei Luft-Wasser-Wärmepumpen ein Problem dar, insbesondere, wenn sie im Freien aufgestellt werden. Zu hohe Schallwerte schmälern den Wohnkomfort und belasten das nachbarschaftliche Klima. Dies alles muss nicht mehr sein, denn ELCO, die Nummer 1 im Schweizer Wärmeerzeugermarkt, hat mit AEROTOP G eine Luft-Wasser-Wärmepumpe für die Aussenaufstellung auf den Markt gebracht, die im Bereich Schallschutz neue Massstäbe setzt.

So ruhig wie in einem Lesesaal

Bei der neuen Wärmepumpenanlage sind Design und Funktionalität zu einem wirkungsvollen Ganzen zusammengeführt worden. Die Form ist in der Weise gestaltet, dass der Wärmetauscher ideal angeströmt wird. Grund für den niedrigen Geräuschpegel sind verschiedene technische Feinheiten. Grosse Verdampferflächen kombiniert mit ebensolchen Lufteinlassöffnungen ermöglichen einen hohen Luftdurchsatz bei geringen Ventilator Drehzahlen. Daraus resultieren niedrige Luftgeschwindigkeiten beziehungsweise minimale Geräuschentwicklung. Dies bei stabilen Druckverhältnissen im Luftstrom. So dann ist der Ventilator in der Vertikalen nach oben ausgerichtet, und eine spezielle Ummantelung des ansonsten schon leisen Kompressors leistet zusätzlich wirksamen Schallschutz. Der Schalldruckpegel in acht Meter Abstand liegt unter 35 dB(A). Dies entspricht der Situation in einem Lesesaal. In diesem Zusammenhang gilt es auch zu

erwähnen, dass ELCO nur Wärmepumpenanlagen realisiert, welche die Vorgaben der Lärmschutz-Verordnung LSV voll und ganz erfüllen.

Hohe Wirkungsgrade

Mit einer Heizleistung von 6 bis 10 kW je nach Typ ist AEROTOP G der ideale Wärmeerzeuger für das Einfamilienhaus. Und zwar für Neubau und Sanierung. Zudem lässt sich das Gerät auch in neuen Zweifamilienhäusern, die gut gedämmt sind, einsetzen. Dank eleganter Form, gediegener Edelstahlverkleidung und geringen Abmessungen passt es in jede Gartenanlage. Neben niedrigem Schallpegel weist die Wärmepumpe auch eine hohe Energieeffizienz auf. Aufgrund idealer Verhältnisse beim Wärmeaustausch und sparsamer Aggregate werden hohe Wirkungsgrade erreicht. Der COP-Wert beträgt 3,7. Mit einem minimalen Einsatz an elektrischer Energie wird somit ein Maximum an Heizwärme erzielt. Erhebliche Stromeinsparungen werden auch dank dem standardmässigen Einbau von Umwälzpumpen der Geräteklasse A erzielt. Optional zuschaltbar ist eine elektrische Zusatzheizung. Die Wärmepumpe lässt sich mit anderen Wärmeerzeugern wie einer Solaranlage oder einem Gasgerät kombinieren.

Systemlösung für die Sanierung

Wo Platz knapp ist oder der Heizungsraum für andere Zwecke genutzt werden will, bieten aussen aufgestellte Wärmepumpen eine gute Alternative zu einer In-Haus-Lösung. Oft gibt es gar keine andere Möglichkeit. Etwa bei Terrassenhäusern oder Reiheneinfamilienhäusern, wenn anstelle einer gemeinsamen Heizzentrale Einzellösungen bevorzugt werden, in den Häusern aber kein geeigneter Raum zur Unterbringung der Heizung vorhanden ist. Für die Anwendung im Bereich Sanierung, wenn hohe Werte bei

Vorlauftemperaturen, Wärmeleistung und Warmwasserkomfort gefragt sind, wurde als Systemlösung in Kombination mit der AEROTOP G der HIDRON HT entwickelt. Es handelt sich um einen technischen Speicher mit integriertem Wärmepumpenmodul. Damit werden, selbst bei Aussen temperaturen von minus 15 °C, Vorlauftemperaturen bis 70 °C erreicht. Hohe Vorlauftemperaturen sind vor allem bei Häusern älteren Baujahres gefragt, wo die Wärmeabgabe ausschliesslich über Radiatoren erfolgt.

Schlagkräftige Serviceorganisation

ELCO gehört zu den führenden Anbietern von Wärmepumpen. Die Geräte werden in der Schweiz hergestellt. Angeboten werden ein breites Sortiment an qualitativ hochwertigen und leistungsfähigen Produkten und Systemen sowie umfassende Dienstleistungen von der Beratung bis zur Inbetriebnahme. Alle Komponenten einer Anlage sind exakt aufeinander abgestimmt, was maximale Effizienz und lange Lebensdauer gewährleistet. Zudem unterhält ELCO schweizweit eine schlagkräftige Serviceorganisation, die während sieben Tagen die Woche rund um die Uhr einsatzbereit ist. Weitere Informationen unter www.aerotop-g.com ■

Die Vorteile von AEROTOP G auf einen Blick

1. Ausgesprochen leises Gerät
2. Effizient mit hohen Leistungszahlen über alle Messbereiche
3. Exklusives Design mit Edelstahl-Verkleidung
4. Geeignet für Neubau und Sanierung
5. Technischer Speicher HIDRON HT für Vorlauf-Temperaturen bis 70 °C

Die neue Luft-Wasser-Wärmepumpe AEROTOP G von ELCO mit ovaler Form und Edelstahl-Verkleidung arbeitet ausgesprochen leise und passt in jede Gartenanlage.

Vom A und O des privaten Immobilienverkaufs

Die Goldinger Immobilien Treuhand AG mit Geschäftsstellen in St.Gallen, Kreuzlingen und Frauenfeld hat kürzlich mehrere Informationsabende für Privatverkäufer veranstaltet. Das Interesse war gross; die Informationen und Tipps, was bei einem Immobilienverkauf wichtig ist, kamen gut an. Verkaufswillige Eigentümer tun gut daran, nach den bewährten Vermarktungsgrundsätzen vorzugehen.

Text: Guido Goldinger **Bilder:** zVg



Mit Geld und Farbe in gutes Licht gesetztes Objekt.



Guido Goldinger

Machen Sie eine Liste mit Vor- und Nachteilen Ihrer Liegenschaft», wurde den Veranstaltungsteilnehmern einleitend gesagt. «Das verhilft Ihnen zu einer objektiveren Betrachtungsweise, mit weniger Emotionen. Ein Hinweis auf einen kleinen Nachteil schafft ausserdem bei den Kaufinteressenten Vertrauen. Wie weiter erklärt wurde, schaffen Ausstattungen eher eine untergeordnete Rolle. Parkett oder andere hochwertige Bodenbeläge, schöne Bäder und Küchen, Ausstattungen wie Granitabdeckungen, Einbauschränke usw. erhöhen die Verkaufswahrscheinlichkeit, jedoch nicht immer den Preis. Der Verkäufer muss sich vom Gedanken lösen, dass ein möglicher Käufer bereit ist, für kostspielige Renovationen oder

An- und Ausbauten den Neupreis zu bezahlen.

Überhöhter Preis schwächt Verkäuferposition

Der Verkäufer hat seine Immobilie gekauft oder sogar selber gebaut, und meistens hat er viele Jahre darin gelebt. Er hat renoviert, die Räume verschönert und das Äussere immer wieder mit Farbe und auch mit Geld in gutes Licht gesetzt. Zu seiner Immobilie hat der Verkäufer deshalb ein sehr persönliches Verhältnis. Dies wird ihn bei der Festlegung des Preises beeinflussen. Nicht selten schätzen deshalb Eigentümer den Wert ihrer Immobilie falsch ein. Der Preis ist indessen nicht nur eine Sache des Gefühls, sondern die richtige Einschätzung von Realitäten und Markt. Der objektive Verkäufer schränkt denn auch den Inter-

sentenkreis nicht durch einen überhöhten Preis ein. Wer dies trotzdem tut, muss sich auf mehrfache Preisreduzierungen und einen langen Verkaufszeitraum einstellen. Je länger das Objekt am Markt ist und je häufiger der Preis angepasst wird, desto schwächer wird die Position des Verkäufers bei den Kaufinteressenten und den Verhandlungen. Ziel muss es sein, einen Startpreis zu finden, der am Markt ohne oder nur mit einem geringen Abschlag in nützlicher Frist zu realisieren ist. Dazu ist es wichtig, innerhalb eines kleinen Zeitfensters, zu Beginn der Verkaufsaktivitäten, gleichzeitig mehrere Kaufwillige zu finden.

Der sicherste Weg zur Preisfindung ist und bleibt der erfahrene Schätzungsexperte. Eine weitere Möglichkeit ist die Einschätzung durch den Makler, wobei auch hier Know-how und Erfahrung vorliegen sollen.

Von der Verkaufstafel bis zum Internetportal

Heute gilt für Immobilien, was auch in allen anderen Branchen längst zum Alltag gehört: Jedes Produkt muss sorgfältig vermarktet werden. Das bedeutet Arbeit und Aufwand. Defizite im Marketing können sich für den Verkauf nachteilig auswirken – vom zu tiefen Verkaufspreis bis zum Nichterfolg. Daher ist es für den Verkauf einer Immobilie unerlässlich, über eine Strategie für die Umsetzung von Marketingmassnahmen zu verfügen.

Dabei stellen sich Fragen wie: Wer ist meine Zielgruppe? In welchen Internetportalen inseriere ich? In welchen Tageszeitungen? Stelle ich ein Schild in den Garten? Wann und in welcher Reihenfolge mache ich das? Die Erfahrungen der Immobilientreuhandfirma haben gezeigt, dass ein Mix der Portale wie Immo-Scout, homegate, Immopage und zusätzliche deutsche Portale die meisten Anfragen generiert. Zeitungsinserate sind sehr objektbezogen zu betrachten. Das günstigste Werbemittel ist eine Verkaufstafel im Garten. Aber bitte nicht eine handgeschriebene mit einer Handynummer.

Vorfälligkeitsentschädigung der Banken

Der Kaufinteressent will sich natürlich genau über Ihre Immobilie informieren, bevor er sich zum Kauf entschliesst. Es muss also sichergestellt werden, dass alle wesentlichen Unterlagen bereitliegen. Dazu gehören Grundrisspläne, noch besser Baupläne, Aufstellung über Flächen, Lageplan, Grundbuchauszug, Gebäudeversicherungspolice, Zonenplan, Baureglement sowie Angaben über Nebenkosten, Steuerwert

und ggf. Eigenmietwert. Bei Wohnungen werden ausserdem Angaben über die Heiz- und Nebenkostenabrechnungen und Protokolle der letzten zwei bis drei Eigentümersammlungen verlangt.

Die Banken erheben eine Vorfälligkeitsentschädigung, wenn laufende Hypothekarverträge vorzeitig beendet werden. Wenn Ihr Hypothekarvertrag beispielsweise für fünf Jahre fest geschlossen wurde und Sie nun nach bereits zwei Jahren die Immobilie veräussern wollen, hat die Bank einen Verlust aus entgangenen Zinseinnahmen sowie zusätzliche Verwaltungskosten zu tragen. Die Höhe ist dabei von verschiedenen Faktoren abhängig. Hierzu sollte der Eigentümer bereits vor dem Start des Verkaufes mit seinem Bankberater sprechen, um abzuklären, welche Kosten ihn erwarten, wenn er den laufenden Vertrag kündigt und die Hypothek zurückzahlen will. In den wenigsten Fällen wird vom Käufer eine Hypothek übernommen. In der Regel finden Neufinanzierungen statt.

Was muss in den Maklervertrag?

Goldinger empfiehlt veräusserungswilligen Eigentümern mit Nachdruck, nur einen Makler mit den Verlaufsaktivitäten zu beauftragen. Die weit verbreitete Sichtweise, wonach aus mehreren gleichzeitig tätigen Maklern ein höherer Verkaufspreis resultiere, sei falsch. Die Laufzeit des Maklervertrages soll auf sechs Monate, bei Spezialobjekten auf neun Monate festgelegt werden.

Beim Honorar üblich sind drei Prozent des Verkaufspreises bei Häusern und vier bis fünf Prozent bei Bauland. Für Spezialobjekte werden entsprechende Honora-

re vereinbart. Der Eigentümer sollte auch darauf achten, ob das Maklerunternehmen Honorar oder Courtage auch dem Käufer in Rechnung stellt, wie das teilweise in Deutschland oder bei einigen Maklerketten im Ausland Usanz ist. Vorsicht ist geboten, wenn ein Makler dem Verkäufer das Angebot macht, das Objekt kostenlos, also ohne Honorar, zu verkaufen. Der Eigentümer muss sich in einem solchen Fall die Frage stellen, wessen Interessen dieser Makler wohl vertritt.

Bei den Nebenkosten sollte festgehalten werden, wie hoch das Budget für Verkaufsunterlagen, Inserate und Internet ist. Üblicherweise umfasst die Arbeit des Maklers die gesamte Abwicklung des Verkaufs. Zwingend in den Vertrag gehört die Höhe des zu erzielenden Verkaufspreises. Festzuhalten sind schliesslich auch das Mandatsende und die Bedingungen für eine Verlängerung oder Kündigung.

Entschädigung auch bei Nichtverkauf

Einer Regelung bedarf auch die Entschädigung bei Nichtverkauf. Es muss vereinbart werden, was geschieht, wenn das Objekt bis zum Vertragsende nicht verkauft ist. Theoretisch schuldet der Verkäufer dem Makler sein Honorar nur bei Erfolg. Üblicherweise steht ihm aber trotzdem eine Entschädigung zu. Man verkauft, so lautet ein Fazit von Goldinger Immobilientreuhand, seine Immobilie nur einmal. Und das entweder zu einem marktgerechten guten Preis oder zu einem schlechten. Mit Stress und Ungewissheit, oder ohne Stress und mit der Gewissheit, zum besten Preis verkauft zu haben. ■



Schöner Wohnen mit perfekten Lösungen von Rino Weder.

Fenster, Türen, Eingänge und Wintergärten



Fenster, Eingänge, Türen und Wintergärten spielen - besonders hinsichtlich langfristiger Kriterien wie Behaglichkeit, Sicherheit und Energieverbrauch - eine entscheidende Rolle in Ihrem Eigenheim.

Daher ist es gleich von Anfang an empfehlenswert, sich von den kompetentesten Partnern beraten zu lassen. Rufen Sie an oder schicken Sie uns ein Mail. Unsere Spezialisten nehmen sich gerne Zeit für Sie.



RINO WEDER

Mehr Kompetenz. Mehr Möglichkeiten.

Neuer Showroom in Oberriet

Damit sich unsere Kunden, Partner und Lieferanten direkt vor Ort die neuesten Trends in Sachen Fenster, Türen, Wintergarten, Fassaden etc. anschauen können, haben wir unseren Showroom in Oberriet erweitert und umgebaut. In einer angenehmen Atmosphäre präsentiert Ihnen unser qualifiziertes Verkaufsteam die verschiedensten Möglichkeiten, Details und Farben.

Gleichzeitig haben wir den Showroom so konzipiert, dass wir den Raum auch für interne Schulungen, Unternehmenspräsentationen und Betriebsversammlungen verwenden können. Neu ist, dass wir diesen attraktiven Showroom auch unseren Kunden und Partnern zur Verfügung stellen. Ob Generalversammlung, Betriebsführung, Schulungen für Mitarbeiter, Kooperationsveranstaltungen – wir sind jederzeit und gerne für Sie da.

Öffnungszeiten: Mo–Fr 8.00 bis 12.00 und 13.00 bis 17.00 Uhr; Sa 8.00 bis 12.00 Uhr sowie nach Vereinbarung



Rino Weder AG

Roggenweg 1, 9463 Oberriet
Tel. 071 763 60 50
info@rinoweder.ch, www.rinoweder.ch

Mehr Lebensqualität dank Wintergarten

Langjährige Erfahrung und kompetente Erfahrung sowie Produkte von hoher Qualität zeichnen die Rino Weder AG, aus. Herstellerin von Fenster, Türen und Wintergärten. Der Mensch sehnt sich zunehmend nach Harmonie und Wohlbefinden. Zuhause fühlt er sich am wohlsten und entflieht dem grauen Alltag. Die Rino Weder AG verwandelt die Wohnung in sonnendurchflutete Lebensräume.

Beste Beratung

Mit Fenstern, Türen, Eingängen und Wintergärten von der Rino Weder AG macht der Hausbesitzer einen wichtigen Schritt zu spürbar mehr Lebensqualität. Langjährige Erfahrung und kompetente Beratung zeichnen das bekannte Rheintaler Unternehmen aus. Angefangen beim Beratungsgespräch im grosszügigen Showroom in Oberriet oder bei der Kundschaft vor Ort, über die Planung und das detaillierte Angebot, bis hin zur Abnahme der Fenster, Eingänge oder des Wintergartens: Bei den kompetenten Beratern der Rino Weder

AG sind die Kundinnen und Kunden in besten Händen.

Beste Qualität

Seit über 20 Jahren verwenden die Rino Weder AG die bewährten Produkte des Qualitätsherstellers Schüco, gewährleisten ein Optimum an Qualität und Langlebigkeit und bietet ein Höchstmass an gestalterischem Freiraum. Beat Heinzer, technischer Verkauf, Rino Weder AG, weiss: «Hinter jedem Fenster und jeder Türe stecken modernste Technik und langjährige Erfahrung. Unsere Kunststoff-Systeme sind IFT geprüft und für sehr gut befunden.»

Bester Service

Präzise, fachgerecht durchgeführte und saubere Einbauarbeiten sind für das eingespielte Montage-Team der Rino Weder AG selbstverständlich. Termintreue und Beratung direkt vor Ort runden das Programm der erfahrenen Monteure ab. Und nicht zu vergessen: Auch nach Jahren stehen die Fachleute für allfällige Wartungs- oder Servicearbeiten gerne zur Verfügung.

Steigende Zuwanderung auch aus anderen Kantonen

Haus- und Wohnungsbesitzer profitieren seit Jahren von tiefen Hypothekarzinsen. Aufgrund der zunehmenden Nachfrage nach Wohneigentum befürchten Experten deshalb eine Überhitzung des Immobilienmarktes. Für den Thurgau bestehe keine solche Gefahr, ist Thomas Koller, Mitglied der Geschäftsleitung der Thurgauer Kantonalbank überzeugt.

Text: Szilvia Früh **Bild:** Bodo Rüedi, zVg

Thomas Koller, Konjunktur-Studien prognostizieren für 2012 einen wirtschaftlichen Abschwung für die Schweiz. Welche Auswirkungen könnte eine Rezession auf den Ostschweizer Immobilienmarkt haben?

Die Vorzeichen deuten tatsächlich auf eine Rezession hin, mit logischen Folgen auf den Immobilienmarkt. So dürfte beispielsweise die Investitionstätigkeit nachlassen. Positiv stimmt mich, dass die Hypothekarzinsen tief sind und voraussichtlich nicht so rasch in die Höhe schnellen. Somit dürften auch die Bodenpreise, die in der Ostschweiz im Vergleich zu anderen Regionen moderat sind, relativ stabil bleiben. Daher sehe ich wegen eines leichten Abschwungs keine grossen Probleme für den Immobilienmarkt in unserer Region.

Tiefe Zinsen dürften zu einer steigenden Nachfrage nach Immobilien führen. Befürchten Sie eine Überhitzung des Immobilienmarktes?

Tiefe Zinsen sind in der Tat für viele sehr verlockend, ein Haus oder eine Wohnung zu kaufen. Im Thurgau sehe ich – obwohl eine leicht zunehmende Zuwanderung feststellbar ist – keine direkte Gefahr für eine Überhitzung. Denn selbst wenn die Nachfrage nach qualitativ gutem Wohnraum steigt, dürfte die Preisentwicklung in der gesamten Ostschweiz moderat bleiben. Dasselbe kann man beispielsweise von den Zürich- oder Genfersee-Regionen nicht behaupten. Die Miet- und Kaufpreise sind dort enorm hoch. Das Wort «Überhitzung» scheint mir in jenem Fall nicht übertrieben.

Und die Immobilienpreise in diesen Gebieten steigen stetig. Makler sollen gar Schwierigkeiten haben, diese Immobilien zu verkaufen oder zu vermieten. Ländliche Regionen wie jene in der Ostschweiz sind hingegen immer gefragter. Weshalb?

Dafür gibt es gleich mehrere Gründe. Der Preis ist sicher einer, für viele ist die Region Zürich einfach zu teuer geworden und sie sind nicht bereit, die hohen Preise zu bezahlen. In unserer Region gibt es aber nach wie vor zahlbare Parzellen an attraktiven Lagen. Weiter ist die Lebensqualität hoch, die Landschaft intakt, und es sind gute Verkehrsanschlüsse vorhanden. Mich erstaunt die steigende Zuwanderung nicht – nicht nur aus dem Ausland, sondern mittlerweile eben auch aus den anderen Kantonen.

Wie lange hat die Ostschweiz noch genügend Baulandreserven, um mit dieser Entwicklung mitzuhalten?

Das Bauland wird auch hierzulande zunehmend knapp, insbesondere an sehr guten Lagen. Denn es zieht viele Leute aufs Land, sei es wegen den hohen Preisen in der Stadt oder wegen der schönen, ruhigen Lage. Diese Entwicklung verfolge ich mit grossem Interesse. Denn man kann nicht unbegrenzt noch weiter ins Grüne hinaus Häuser und Wohnungen errichten. Ich bin der Meinung, dass die Lösung der inneren Verdichtung des Wohnraumes, nicht nur in unserer Region, sondern auch im ganzen Land, eine der grösseren Herausforderungen der nächsten Zeit darstellt.

Wie stehen Sie zum harten Wettbewerb der Finanzinstitute bei der Finanzierung von Wohneigentum?

Grundsätzlich begrüsse ich die Wettbewerbssituation: Sie ist positiv für die Anbieter, sie müssen sich anstrengen, um sich zu differenzieren. Auf der Nachfrageseite profitieren die Besitzer von tieferen Preisen oder von der besseren Qualität. Bedauerlich ist nur, dass viele Anbieter sich allein durch den Preis profilieren wollen. Dabei wäre die Beratungsqualität viel wichtiger. Der Preis ist zwar wichtig, aber nicht alles. Denn die meisten Menschen kaufen nur einmal im Leben ein Haus oder eine Wohnung. Sie brauchen professionelle Unterstützung von einem verlässlichen Partner, der die lokalen Verhältnisse kennt. Eine umfassende Abklärung ist dabei das A und O. Gut beraten ist der Kunde, wenn ihm vor der Hypothekengabe die steuerlichen Auswirkungen und die Vorsorgesituation aufgezeigt werden.

Welches Hypothekarmodell ist heute besonders beliebt?

Es gibt kein «Universalmodell», das auf alle Bedürfnisse zugeschnitten ist. Junge Familien, die keine Risiken eingehen wollen, wählen eine längerfristige feste Finanzierung. In diesem Fall bleiben die Zinsen für die gesamte Laufzeit auf dem gleichen Niveau. Wer sich aufs Risiko von steigenden Zinsen auf dem Markt einlassen kann oder will, ist mit einer Liborhypothek, die sich an den Geldmarktzinsen orientiert, besser bedient. Gefragt ist heute oft auch eine Kombination verschiedener Modelle.

Thomas Koller:
«Eine umfassende
Beratung ist
das A und O.»



2010 stieg das Gesamtvolumen von Hypothekarkrediten schweizweit auf 760 Mia. Franken. Das entspricht einer Zunahme von 4.6 Prozent. Welche Entwicklung erwarten Sie auf dem Ostschweizer Markt?

In der Ostschweiz nimmt das Kreditvolumen jährlich im Durchschnitt zwischen drei und fünf Prozent zu. Dies ist eine vernünftige Grössenordnung und ich denke, dass es trotz Zuwanderung und Rezessionsprognosen weiterhin so bleiben wird.

Welches Szenario würden Sie sich vorstellen, wenn – wider Erwarten – die Hypothekarzinsen stark ansteigen würden?

Wenn dieser unwahrscheinlicher Fall tatsächlich eintreten würde, stiegen für diejenigen, die eine Geldmarkt-Hypothek aufgenommen haben, die laufenden Kosten schnell an. Kunden, die eine längerfristige Festhypothek gewählt haben, müssten diese nach deren Ablauf auf einem höhe-

«Im Thurgau ist der Immobilienmarkt nicht überhitzt.»

ren Zinsniveau verlängern. Um in solchen Fällen finanzielle Engpässe zu vermeiden, ist es vor der Kreditvergabe umso wichtiger, dass die persönliche Situation sorgfältig abgeklärt wird. Eine solche «Absicherung» ist Gold wert und stellt sicher, dass die Immobilie für die Kunden auch längerfristig tragbar ist.

Welche Wohnform bevorzugen Sie persönlich?

Ich lebe in einem Reiheneinfamilienhaus. Unabhängig von meiner jeweiligen persönlichen Situation würde ich immer ein Wohneigentum einem Mietobjekt bevorzugen. Eine Investition in ein Eigenheim hat sich in der Schweiz schon in den vergangenen Zeiten als Wertanlage bewährt. Vernünftig finanziert kann sich jeder mit einem Eigenheim gut gegen gewisse wirtschaftliche Szenarien absichern. ■



FRÜHJAHRSPUTZ...

Haben Sie auch an Ihre Leitungen gedacht?



Tatsache ist:

80 Prozent aller Wasserschäden im Haus werden durch defekte oder ungenügend gewartete Abwasserleitungen verursacht. Marode Abflussleitungen führen, wenn es durch Hochwasser oder starken Regen zu Rückstauungen im gesamten Leitungsnetz kommt, zu überfluteten Kellern und damit zu Schäden an der Liegenschaft und deren Einrichtung. Leitungen, deren Durchmesser wegen Verschmutzung um zehn Prozent beeinträchtigt ist, transportieren bis zu einem Viertel weniger Abwasser.

Rohrreinigung und Dichtheitsprüfung

Sanierungsbedürftige Abflussleitungen belasten im Schadensfall aber nicht nur das Portemonnaie des Eigentümers, sondern stellen auch eine massive Belastung für die Umwelt dar. Austretendes Schmutzwasser verunreinigt den Boden und das Grundwasser und kann sogar zu Krankheitsfällen führen. Gemäss eidgenössischem Gewässerschutzgesetz und der Gewässerschutzverordnung ist der Eigentümer einer Liegenschaft für die Wartung und den Unterhalt seiner Abwasserleitungen verantwortlich. Eine regelmässige Reinigung bzw. Kontrolle der Abwasserleitungen nach festen Intervallen hilft, allfällige Mängel frühzeitig zu erkennen. Ein rechtzeitig erkannter Schaden lässt sich meist relativ kostengünstig beheben.

Alle Leistungen aus einer Hand

Die ASA-Service AG, mit ihrem Werkhof an der Industriestrasse 15 in St.Gallen-Winkel, ist die Ostschweizer Spezialfirma für Produktion, Inspektion und Wartung sämtlicher Leitungen der Liegenschaftsentwässerung – von den Anschlussleitungen im Haus bis zur Strassenkanalisation. Mit ihren rund 25 Mitarbeitern und einer Staffel von sechs Einsatzwagen bietet die ASA-Service AG während 24 Stunden am Tag ihre Dienste an. Dazu gehören das Spülen von Abwasserleitungen, elektromechanisches Bohren, Leitungsuntersuchungen mittels Kanalfernsehen und Dichtheitsprüfungen.

ASA-Service AG
Industriestrasse 15
9015 St.Gallen
24-h-Service unter:
0848 310 200
www.asa-service.ch



Einer kam durch

« Innovative Ideen
und schönes Design
dafür stehe ich mit
meinem Namen. »

Markus Fust
Gründer und Inhaber
Schreinerei Fust in Wil



Hinter unseren Küchen, Bädern und Möbeln stehen Menschen mit ihrer ganz persönlichen Geschichte, mit individuellen Vorlieben, Lebensträumen und Wünschen. Die Leidenschaft unserer Schreiner, Gestalter und Berater macht Ihre Träume wahr. Einrichtungen von FUST – so einzigartig und individuell wie Sie.



Besuchen Sie unsere
Ausstellung an der
St. Gallerstrasse 51 in Wil.



wohnen. leben. sein.