

ImmoPuls

Eine **LEADER** Special Edition zum Immobilienstandort
Ostschweiz | Februar 2007

LEADER Das Unternehmensmagazin für die Ostschweiz und Liechtenstein | www.leaderonline.ch

Ostschweiz im Aufbruch

Die Baubranche boomt

Schwungvolle Konjunktur

Eine Analyse von Jean-Pierre Jetzer

Keine Goldgräber-Stimmung

Die Immobilienbranche aus Sicht der Banken



AutoScout24 + FriendScout24 + ImmoScout24 + JobScout24

Immobilien finden und inserieren: www.immoscout24.ch

**Für jeden
die passende
Immobilie.**



Wer scoutet, der findet.

Erstklassig!



Das Stadion La Maladière ist mit seiner Mantelnutzung ein Vorbild für die Sportwelt.



Mit dem Stadion ist Neuenburg bereits in der Super League angekommen. Als Projektentwickler, Investor und Totalunternehmer war die HRS der Spielmacher im grossen La-Maladière-Team mit vielen tatkräftigen Partnern. Ohne in die Verlängerung zu gehen, spielen wir jetzt den Ball an die Stadt, die Bevölkerung und die Xamax. Wir drücken die Daumen für eine erfolgreiche Rückserie.



GENERALUNTERNEHMER

HRS
Hauser Rutishauser Suter
AG

Walzmühlestrasse 48 · 8501 Frauenfeld
Tel. +41 (0)52 728 80 80
Fax +41 (0)52 728 80 90
frauenfeld@hrs.ch · www.hrs.ch

Das Bauwesen als Zugpferd



Die Baubranche musste lange Zeit arg unten durch. Regelmässig schnitt sie in Konjunkturtests schlecht ab. Und auch als der Aufschwung in Sicht war, spürte sie davon noch nicht wirklich viel. Während man in sämtlichen anderen Gebieten schon vom «Licht am Horizont» sprach, tappte der Sektor «Bau» gewissermassen noch im Dunkeln.

Ende 2005 dann die Wende. Ausgerechnet die Bauwirtschaft erwies sich als Stütze der Ostschweizer Konjunktur. Umsatzsteigerungen kennzeichneten die gesamte Baubranche, wobei der Wohnungsbau besonders stark expandierte.

Und auch 2006 entwickelte sich der Sektor weiterhin erfreulich. Neueste Studien belegen sogar, dass die Baubranche die Unternehmensgründungen wesentlich belebt hat. Die hervorragende Konjunktur im letzten Jahr machte sich in der Gründung von 10'700 zusätzlichen Unternehmen in der Schweiz bemerkbar. Das Bauwesen - den Baumaterialhandel, die Architektur, Ingenieurbüros und Immobiliengesellschaften inbegriffen - diente bei diesem rasanten Wachstum als Zugpferd. Dies ist das Ergebnis des letzten Berichts des Instituts Creditreform, der Ende Januar veröffentlicht wurde und auf dem Schweizerischen Handelsamtsblatt beruht.

Der Bausektor, der ein Nettowachstum von 76% zu verzeichnen hat, ist in ländlichen Kantonen wie Freiburg, Wallis oder Graubünden besonders erfolgreich. Die Zentralschweiz erzielt ebenfalls sehr gute Ergebnisse, was vor allem dem guten Zustand des Unternehmertums im Kanton Obwalden zu verdanken ist.

Und die Ostschweiz? Auch sie verzeichnete im vergangenen Jahr einen konjunkturellen Aufwärtstrend. Das schlägt sich auch in der Baubranche nieder. In allen Kantonen wird gebaut. Insbesondere der Stadt St.Gallen wird derzeit intensiv ein neues Gesicht verliehen. An allen Ecken und Enden entstehen neue Gebäude. Das ist auch notwendig. Die Kantonshauptstadt hat Aufholbedarf. Aber der nun eingeschlagene Weg führt in die richtige Richtung.

Marcel Baumgartner
Chefredaktor

Ganzheitliche Energielösungen mit erneuerbaren Energien



building.services.group

Bereits heute werden in der Schweiz durch den Einsatz von erneuerbaren Energien pro Jahr über 1.8 Tonnen CO² eingespart. Das Potenzial ist aber noch längst nicht ausgeschöpft.

Die Schweizer Haushalte verbrauchen mehr als die Hälfte ihrer Energie für das Heizen. Deshalb bringen die Sanierung der Gebäudehülle mit einer guten Wärmedämmung, eine wirkungsvollere Heizung und das Nutzen von erneuerbaren Energien gewichtige Vorteile für alle: weniger Abgase, weniger Abwärme, weniger Kosten – auch bei steigenden Energiepreisen.

Heute investieren – jahrelang profitieren
Erneuerbare Energielösungen sind finanziell oft besonders interessant. Wichtig ist, dass die richtige Technologie am richtigen Ort und unter Verwen-

dung geeigneter Ressourcen eingesetzt wird. In der Schweiz werden zudem vielerorts Fördergelder für den Ersatz von fossilen Anlage bezahlt – und die Investitionen können vollumfänglich vom steuerpflichtigen Einkommen abgezogen werden.

Ökologisches und ökonomisches Wirtschaften mit der Natur

Ein Engagement im Bereich der erneuerbaren Energien wird von der weltweiten Energiepolitik klar vorgeschrieben und in Zukunft vermutlich noch verstärkt werden. Knapper werdende Ressourcen und ein zunehmender Druck durch gesellschaftliche Bedürfnisse und gesetzliche Verfügungen begründet es: Ein Engagement in erneuerbare Energien ist ein Engagement in die Zukunft.

Für die Hälg Group als Familienunternehmen ist Nachhaltigkeit keine Worthülse, sondern gelebte Vergangenheit und eine Verpflichtung für die Zukunft. Besuchen Sie uns an der Immo-Messe!

Hälg & Co. AG – Heizung, Lüftung, Klima, Kälte
Lukasstrasse 30, 9009 St.Gallen, Telefon 071 243 38 38, Fax 071 243 38 40

engineering . installation . facility management . contracting



Impressum

ImmoPuls ist eine Special Edition des LEADER und wird zusätzlich dem «St.Galler Hauseigentümer beigelegt».

Verleger:
Natal Schnetzer

Redaktion:
wortwerk medien GmbH
Neugasse 20
9000 St.Gallen
Tel. 071 226 11 77
Fax 071 226 11 79
www.wortwerkmedien.ch
info@wortwerkmedien.ch

Texte:
Marcel Baumgartner
Stefan Millius
Selina Backes
Manuela Störi

Fotografie/Illustration:
Marcel Baumgartner
Selina Backes

Herausgeberin und Verlag:
MetroComm AG
Zürcherstrasse 170
9014 St.Gallen
Tel. 071 272 80 40
Fax 071 272 80 41
leader@metrocomm.ch
www.leaderonline.ch

Verlagsleitung:
Natal Schnetzer

Projektleitung:
Martin Schwizer

Layout/Satz
Nina Germann
satz@metrocomm.ch

Druck:
Druckerei Flawil

Erscheinung:
Der LEADER erscheint 9x jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni, August, September, Oktober, November/Dezember

ImmoPuls ist eine jährliche Sonderausgabe des LEADER zum Immobilien-Standort Ostschweiz.

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



Inhaltsverzeichnis

Schwungvolle Konjunktur – Stabiles Immobilienumfeld Jean Pierre Jetzer analysiert den Immobilienstandort Ostschweiz	Seite 8
«Es wird zuviel gebaut» Im Gespräch mit Jonny Hutter, Präsident des SVIT	Seite 12
«Keine Goldgräber-Stimmung» Theo Prinz von der TKB über Werte von Immobilien	Seite 16
«Ein grosses Problem sind die Rohstoffe» Patrick Filippi über die Architektur in der Ostschweiz	Seite 22
Zu wenig hochwertige Immobilien Im Gespräch mit Stephan Vetterli von der Immobilien Ostschweiz AG	Seite 24
Immo-Messe 2007 erneut gewachsen Im März findet die neunte Immo-Messe Schweiz in St.Gallen statt	Seite 31
Zwischen Barock und Gegenwart Zu Besuch im Schloss Horn bei Peter und Doris Frattton	Seite 40
Neue Kernzone für St.Gallen Überbauung Webersbleiche	Seite 52
Der Beginn eines neuen Zeitalters Corporate Center der AFG Arbonia-Forster-Holding AG	Seite 63
Reka-Ferierendorf löst Auftragslawine aus Ferierendorf in Urnäsch nimmt Gestalt an	Seite 65

Schwungvolle Konjunktur – stabiles Immobilienumfeld

Die Rahmenbedingungen bieten ein günstiges Umfeld für die Immobilienwirtschaft. Angebot und Nachfrage befinden sich im Gleichgewicht. Und die Kreditexpansion ist nach wie vor dynamisch. Ein Blick auf den Immobilienstandort Ostschweiz. – Von Dr. Jean Pierre Jetzer*



Dr. Jean Pierre Jetzer

Nach dem übererwartet dynamischen Wachstumsschub 2006 von gegen 3% Zunahme des realen Bruttoinlandprodukts (BIP) dürfte das Wirtschaftswachstum im laufenden Jahr etwas verhaltener verlaufen. Die von der Schweizerischen Nationalbank (SNB) prognostizierte Expansionsrate von rund 2% liegt indessen immer noch über dem geschätzten Potenzialwachstum von etwa 1,5% (normale Auslastung der gesamtwirtschaftlichen Kapazitäten). Als Treiber dürften sich weiterhin der private Konsum, die Ausrüstungsinvestitionen und angesichts der anhaltend günstigen Konjunkturaussichten für die Weltwirtschaft auch die Exporte erweisen. Das Wachstum bleibt dadurch breit abgestützt und solide. Die robuste Entwicklung wird sich auch auf dem Arbeitsmarkt niederschlagen, der sich 2006 spürbar zu erholen begann.

Exportorientiert

Die bisher äusserst lebhafteste Bauwirtschaft dürfte sich 2007 im Urteil der Experten auf hohem Niveau konsolidieren. Während im Wohnungsbau eine Beruhigung erwartet wird, ist aufgrund der hohen betrieblichen Auslastung mit einer Belebung der Investitionen in den Wirtschaftsbau zu rechnen.

Auch die Ostschweizer Wirtschaft verzeichnete im vergangenen Jahr eine erfreuliche konjunkturelle Beschleunigung. Sie profitierte insbesondere von der industriell geprägten Branchenstruktur, welche aufgrund ihrer starken Exportorientierung von der Dynamik in den wichtigen EU-Märkten gestützt wurde. Der zeitlich verzögert eingesetzte Investitionsgüterzyklus dürfte anhalten und den Ostschweizer Exporteuren weiteren Auftrieb verlei-

hen, zumal der gegenwärtige Franken-/Euro-Kurs die preisliche Konkurrenzfähigkeit auf den europäischen Absatzmärkten erhöht. Ebenfalls dynamisch – allerdings zeitlich nachhinkend und auf bedeutend moderaterem Niveau gegenüber den Wirtschaftszentren – verlief die Wohnbautätigkeit im östlichen Landesteil. Aufgrund der Vorlaufindikatoren dürften sich die Investitionen in den Wohnungsbau, allerdings bei verlangsamter Dynamik, weiter positiv entwickeln.

Intaktes Immobilien-Umfeld

Die fundamentalen Rahmenbedingungen wie die robuste Konjunkturentwicklung und die nach wie vor moderaten Schweizer Zinsen bieten ein anhaltend günstiges Umfeld für den Wohnungsbau (inkl. Renovationen, Umbauten, Sanierungen) und die Immobilienwirtschaft. Die positive Einkommensentwicklung sowie die hohe Attraktivität der Schweiz für ausländische Arbeitskräfte bilden zusätzliche Stützen für die Wohnungsnachfrage. Überdies trägt die Möglichkeit der Beanspruchung von beruflichen Vorsorgegeldern zur Belebung der Nachfrage nach Wohneigentum bei. Diese jüngere Finanzierungsart hat zweifellos zur Steigerung der Wohneigentumsquote in der Schweiz beigetragen. Lag diese 1990 bei rund 30%, dürfte sie sich inzwischen auf gegen 37% beziffern.

Eigene Wohnsituation verbessern

Die im Wohnungsbau allgemein festzustellenden Trends zeichnen sich auch in der Ostschweiz ab. Zum einen nimmt das Bedürfnis gewisser Bevölkerungskreise zu, Zentrums- bzw. zentrumsnahe Wohnlagen zu bevorzugen. Die Nachfrage nach Stockwerkeigentum ist dabei ungebrochen. Zum andern hat die Bautätigkeit vermehrt auch die Peripherie erfasst, wobei in den ländlichen Gegenden der Einfamilienhausbau nach wie vor dynamisch tendiert. Ausgeprägt ist schliesslich die konjunktur- und einkommensbedingte Tendenz,

die eigene Wohnsituation zu verbessern, wovon alle Wohnsegmente betroffen sind.

Verhaltene Preisentwicklung

Aus volkswirtschaftlicher Sicht befindet sich der Wohnungsmarkt in guter Verfassung, und die leicht höheren Leerstände signalisieren eine Normalisierung der Marktlage. Die als sanft erwartete Korrektur im Wohnungsbau ist konjunkturell von entscheidender Bedeutung, weisen doch die zinsempfindlichen Bauinvestitionsausgaben im Konjunkturverlauf nach den Ausrüstungsinvestitionen die stärksten Fluktuationen auf. Die insgesamt verhaltene Preisentwicklung im Miet- und Wohnungsmarkt hat entsprechend – abgesehen von gewissen lokalen Überhitzungen – zu keinen Auswüchsen bei der Bautätigkeit geführt.

Ostschweiz weniger dynamisch

Dass sich der Markt in gemässigten Bahnen bewegt, zeigt die Preisentwicklung im Zeitraum Oktober 2005/Oktober 2006, das heisst in einer Phase reger Bautätigkeit. In diesem Zeitraum stiegen die Baupreise für Hochbauten in der Schweiz um 3,7%, in der Ostschweiz um moderatere 2,5%. Angebot und Nachfrage befinden sich damit einigermaßen im Gleichgewicht. Im Jahr 2006 verzeichneten die Immobilienpreise gesamtschweizerisch unterschiedliche Erhöhungen je nach Wohnsegment, wobei sich die Preise in der Region Ostschweiz zum Teil bedeutend weniger dynamisch entwickelten. So stiegen die Mietpreise in der Schweiz gegenüber dem Vorjahr um 3,3% (Ostschweiz: 2,5%), die Preise für Eigentumswohnungen um 1,4% (1,4%), die Einfamilienhauspreise um 2,5% (0,7%). Ein Teil der Verteuerung dürfte zudem den gestiegenen Qualitätsstandard widerspiegeln. Gegen eine «Preisblase» auf dem Immobilienmarkt spricht zudem die Beobachtung, dass Wohneigentum weiterhin erschwinglich und – unter anderem aufgrund der tiefen Zinsen – tragbar ist. Die Preisentwicklung weist zwar auf einen gewissen



Aufwärtsdruck hin, der allerdings aufgrund eines leichten Überhangs an Wohnbauten verhalten bleibt.

Standortfaktoren

Die hiesigenorts etwas nachlassende Nachfrage nach Eigentumswohnungen dürfte sich eher preisdämpfend im Mietwohnungssegment auswirken, indem einst als Stockwerkeigentum geplante Wohnungen (vorübergehend?) vermehrt als Mietobjekte auf den Markt gelangen. Die regionalen Unterschiede – insbesondere zwischen der Region Genfersee/Westschweiz und Deutschschweiz – sind indessen unverkennbar. Die Grundstückpreise verzeichnen eine zusehends differenzierte Entwicklung nach Massgabe der kommunalen Standortqualitäten und Marktbefindlichkeiten. Dies lässt sich auch in der Ostschweiz nachvollziehen und reflektiert die stärkere Gewichtung von Faktoren wie unter anderem die verkehrstechnische Erreichbarkeit, die infrastrukturelle Ausstattung und die Steuerbelastung.

Günstige Finanzierungsbedingungen

Der Aufschwung des Schweizer Immobilienmarkts ist im Wesentlichen auch durch die grosszügige Versorgung der Wirtschaft mit Krediten getrieben worden. Die Kreditexpansion ist nach wie vor dynamisch. Die Hypothekarausleihungen, die mit über 80% den grössten Teil der gesamten Bankkredite ausmachen, erhöhten sich seit 2003 um durchschnittlich über 5% pro

Jahr. Darin widerspiegelt sich die damals expansive Geldversorgung der Wirtschaft durch die Schweizerische Nationalbank. Inzwischen hat sich die Ausweitung der Hypotheken leicht zurückgebildet und liegt etwas unter 5%. Diese Wachstumsrate signalisiert indessen eine anhaltend robuste Wirtschaftsverfassung. Gestützt wird diese Entwicklung unter anderem auch durch die gegenwärtig ausgeprägt enge Spanne zwischen langfristigen und kurzfristigen Zinsen (flache Zinskurve), welche somit die günstigen Finanzierungsbedingungen über ein ausgedehntes Laufzeitspektrum unterstreicht. Der funktionierende Bankenmarkt sorgt seinerseits für einen Konditionenwettbewerb und ein diversifiziertes Angebot an Hypothekarmodellen.

Lagebeurteilung

Die Dynamik der Hypothekenausleihungen hat sich inzwischen auch auf die bauunabhängigen Kredite übertragen, welche die übrige Konsum- und Investitionsnachfrage beleben. Um die Auslastung der wirtschaftlichen Ressourcen mittelfristig nicht übermässig anzuspannen, hat die Schweizerische Nationalbank an ihrer letzten geldpolitischen Lagebeurteilung vom 14. Dezember 2006 ihren Kurs der graduellen Zinsnormalisierung bestätigt und den Leitzins (Dreimonats-Liborsatz) um 0,25 Prozentpunkte auf den Zielwert von 2% erhöht.

**Dr. Jean-Pierre Jetzer, Direktor, Vertretung Ostschweiz der Schweizerischen Nationalbank, St. Gallen*

Parallelen zur Wirtschaftsentwicklung

Im Auftrag der Schweizerischen Nationalbank hat Wüest&Partner seine Indexreihen für die Immobilienpreisentwicklung bis 1970 verlängert. Zum ersten Mal stehen damit gesamtschweizerische Zeitreihen zur Verfügung, welche die Immobilienpreisentwicklung über mehrere Konjunkturzyklen hinweg aufzeigen.

Über die langfristige Entwicklung der Immobilienpreise gab es in der Schweiz bisher kaum Informationen. Im Auftrag der Schweizerischen Nationalbank wurde es nun möglich, die Marktpreisindizes von Wüest&Partner bis Anfang der Siebzigerjahre zurückzuverfolgen. Entstanden sind dabei Angebotspreisindizes ab 1970 für folgende Nutzungen: Mietwohnungen, Eigentumswohnungen, Einfamilienhäuser, Büro-

flächen, Verkaufsflächen und Gewerbeflächen. Für die Wohnnutzungen liegen quartalsweise Indizes vor, bei den Geschäftsflächen existieren solche lediglich für die Büro- und Gewerbeflächen, der Verkaufsflächenpreisindex und die regionalen Indizes werden jährlich ausgewiesen.

Anstieg in den Achtzigerjahren

Die Indexentwicklung zeigt bei allen Nutzungen einen grundsätzlich ähnlichen Preisverlauf: ein starker Anstieg zu Beginn der Siebzigerjahre, ein mehrjähriger Rückgang ab 1974/75, ein weiterer starker Anstieg bis 1981/82, gefolgt von einer Verflachung des Preiswachstums. In der zweiten Hälfte der Achtzigerjahre zogen die Preise dann ein weiteres Mal massiv an, bevor eine zweite, lang andauernde Korrekturphase einsetzte. Insgesamt zeigt die Preisentwicklung auffällige Parallelen zur Wirtschaftsentwicklung. Daneben gibt es auch bemerkenswerte Unterschiede: Während sich beispielsweise bei den Wohnflächen die nominellen Preise seit 1970 fast verdreifacht haben, ist bei den Geschäftsflächen nur knapp eine Verdoppelung auszumachen.

Regionale Immobilienpreisindizes

Zusätzlich zur Berechnung von gesamtschweizerischen Indexreihen ermöglichen die erhobenen Daten auch Aussagen zur regionalen Preisentwicklung. Bei den Wohnflächen werden Preisindizes in acht Marktregionen berechnet, bei den Büro- und Gewerbeflächen wird die Entwicklung in den Wirtschaftsgrossräumen Basel, Genfersee und Zürich sowie in der übrigen Schweiz ausgewiesen.

Am Beispiel der Mietpreisindizes zeigen sich die Gemeinsamkeiten und Unterschiede der Preisentwicklung in den acht Wohnungsmarktregionen: Insgesamt erfolgte die Preisentwicklung wie

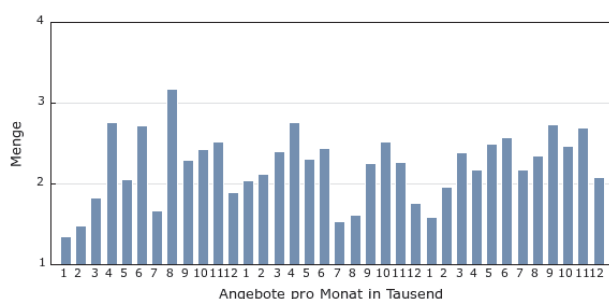
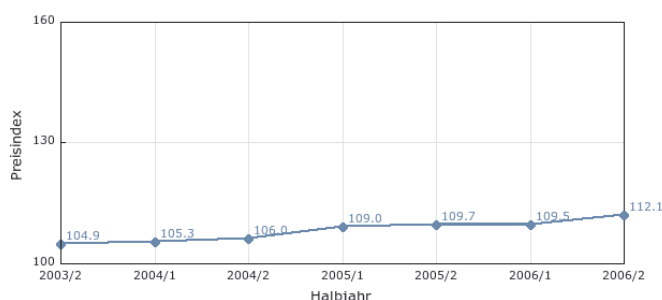
Preisindex

www.wuestundpartner.com

Wüest & Partner

Angebotspreisindex Region Ostschweiz Eigentumswohnungen

Basis: 1. Halbjahr 1996 = 100



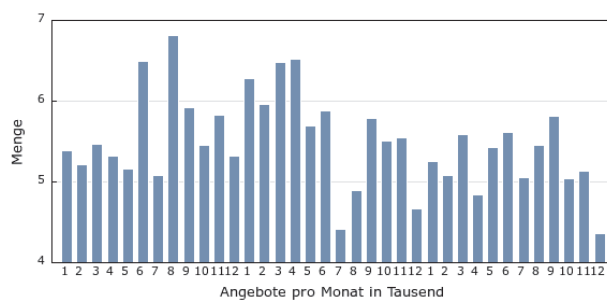
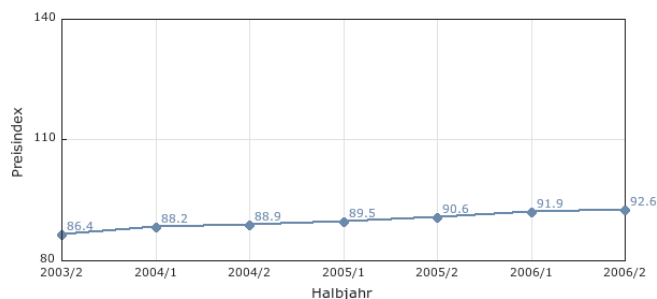
Die gesamten Zeitreihen in tabellarischer Form finden Sie bei den Index tabellen.

Preisindex

www.wuestundpartner.com

Wüest & Partner**Angebotspreisindex Region Ostschweiz Mietwohnungen**

Basis: 1. Halbjahr 1996 = 100

Die gesamten Zeitreihen in tabellarischer Form finden Sie bei den [Indextabellen](#).

in der gesamten Schweiz in drei Wellen mit oberen Wendepunkten Mitte der Siebziger-, Anfang der Achtziger- und Anfang der Neunzigerjahre. Das Ausmass der Preisanstiege und -rückgänge verlief aber sehr unterschiedlich. Relativ teurer geworden ist das Mietwohnungsangebot vor allem in jenen Regionen, die von der Ausdehnung des Einzugsbereichs der grossen Städte am meisten profitiert haben: in den Regionen Inner- und Ostschweiz sowie in der Region Westschweiz.

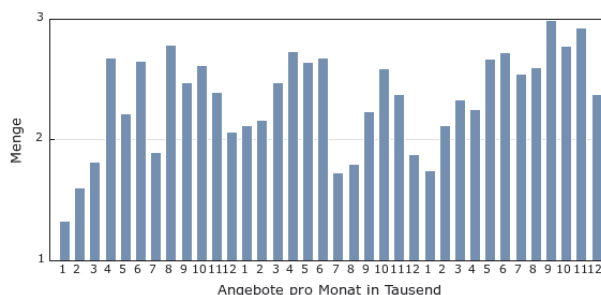
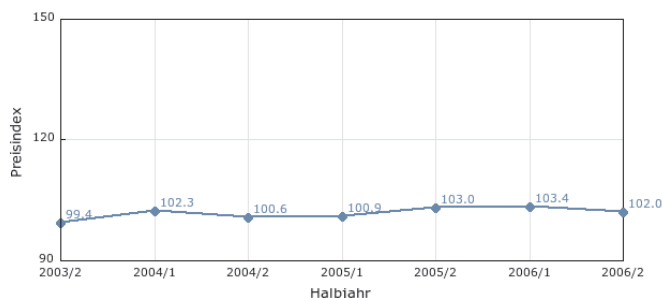
Quelle: wüest&partner

Preisindex

www.wuestundpartner.com

Wüest & Partner**Angebotspreisindex Region Ostschweiz Einfamilienhäuser**

Basis: 1. Halbjahr 1996 = 100

Die gesamten Zeitreihen in tabellarischer Form finden Sie bei den [Indextabellen](#).**Wüest & Partner**

Wüest & Partner wurde 1985 gegründet und ist heute eines der grossen Beratungsunternehmen in der Schweiz. Es fokussiert in seinen Beratungsfeldern auf den Immobilien- und Baubereich sowie die Raum- und Standortentwicklung. Mit umfassenden Dienstleistungen, innovativen Produkten und einer exklusiven Datenlage nimmt Wüest & Partner eine führende Stellung im Schweizer Markt ein. Ein interdisziplinäres Beraterteam von rund 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern entwickelt kundennahe Lösungen und wirkt in vielen Fällen bei deren Umsetzung mit. Seit 20 Jahren steht das Unternehmen - nicht zuletzt dank seiner Unabhängigkeit und seinem Beratungsansatz - für höchste Qualität.

«Es wird zu viel gebaut»

Im Gespräch mit Jonny Hutter, Präsident des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft SVIT Sektion Ostschweiz

Jonny Hutter zeichnet ein durchwegs positives Bild von der Ostschweizer Immobilienbranche. Einzig in der Architektur würden die Highlights fehlen. Aber damit können wir leben, denn Nachholbedarf bestehe in keinem Bereich. Ermutigende Aussagen im LEADER-Interview.



INTERVIEW: MARCEL BAUMGARTNER

BILDER: ANDREA BRÜLISAUER/ZVG.

Jonny Hutter

Herr Hutter, welche Schulnote würden Sie der Immobilienlandschaft Ostschweiz erteilen und wieso?

Jonny Hutter: Der Immobilienmarkt ist ein sehr regionaler Markt. Darum lässt sich die Immobilienlandschaft Ostschweiz nicht so einfach in Schulnoten bewerten. Wir leben in einer industrialisierten Gegend. Makroökonomisch betrachtet liegen wir in einem attraktiven Zentrum von Europa. Die Anbindung an Süddeutschland und Vorarlberg erachte ich als

grosse Chance für die Zukunft. In der Ostschweiz haben wir noch Potential für weiteres Wachstum.

Als grossen Standortvorteil erachte ich die überdurchschnittliche Infrastruktur. Das heisst die Nähe zu Hochschulen und Universitäten. Die ganze Region ist aber auch verkehrstechnisch über die Airports St. Gallen - Altenrhein, Friedrichshafen und Zürich, sowie durch die Anschlüsse ans schweizerische, österreichische und deutsche Autobahnnetz gut erschlossen.

Der Immobilienwirtschaft als Ganzes würde ich daher sehr gute Noten erteilen.

Können Sie eine Rangliste unter den Ostschweizer Kantonen erstellen?

Ohne Gewichtung der Standortfaktoren lässt sich keine Rangliste erstellen. Jede Region für sich ist ja einzigartig. Ein allgemeiner Vergleich würde den Rahmen dieses Interviews bei weitem sprengen.

Worin hat die Ostschweiz Nachholbedarf?

Ich bin nicht der Ansicht, dass die Ostschweiz einen Nachholbedarf hat. Im Gegenteil, die Ostschweiz präsentiert sich glänzend.

Als repräsentatives Beispiel dient das St. Galler Rheintal. Das auf Standortevaluation spezialisierte deutsche Institut CONTOR hat 2005 für das deutsche «manager magazin» 1207 EU-Regionen auf ihre Eignung für Unternehmen der Hochtechnologie untersucht.

Im Auftrag des Arbeitgeberverbandes Rheintal, des Volkswirtschaftsdepartementes St. Gallen und der Industrie- und Handelskammer St. Gallen-Appenzell hat Contor eine zusätzliche Standortanalyse für das St. Galler Rheintal durchgeführt und mit den besten europäischen Regionen verglichen. Dabei kam das St. Galler Rheintal auf Platz 9.

Die Studie kam zum Schluss, dass das St. Galler Rheintal die hohe Gesamtarbeitskostenbelastung durch sehr gute Bedingungen der anderen Faktoren überkompensieren kann. Damit zählt es zu den Regionen in Europa, die beste Ansiedlungsvoraussetzungen für Unternehmen der Hochtechnologie bieten.

Die wichtigsten Resultate der Studie in Kürze sind niedrige Unternehmenssteuer, hohes Ar-

beitskräftepotential, sehr gute Verkehrsinfrastruktur, gute Voraussetzungen für langfristiges Wachstum, Reservoir an Fachkräften (Fachhochschulen vor Ort, Universität St. Gallen und ETH Zürich in der Nähe) sowie sehr gute Sicherheitslage

Das bezieht sich nun aber alles auf das Rheintal.

Viele dieser Standortfaktoren gelten auch für andere Regionen in der Ostschweiz. Abgeleitet von der oben erwähnten Studie gehe ich davon aus, dass die meisten Regionen in der Ostschweiz einer solchen Untersuchung standhalten und entsprechend gut abschliessen würden.

Wie haben sich die Preise in den letzten Jahren entwickelt?

Auf Grund der grossen Nachfrage bei den Segmenten Wohnbauland und Wohnimmobilien haben sich die Preise in den letzten zwei Jahren nach oben entwickelt.

Dies ist auch der Grund, warum die Bruttorendite für Anlageobjekte in den letzten 12 Monaten gesunken ist. Die Mieten sind ungefähr gleich geblieben, die Anlagekosten gestiegen. Damit ergibt sich automatisch eine tiefere Bruttorendite.

Die Situation ist vor allem für die Mieter vorteilhaft. Für ein bisschen mehr Miete erhalten sie heute mehr und besseren Raum.

Darum werden demodierte (aus der Mode gekommene) Altwohnungen nicht mehr so einfach zu vermieten sein. Die Mieter suchen und finden zum gleichen Preis bessere Angebote. Da spielt der Markt sehr gut.

Generell haben jene Regionen mit der tiefsten Steuerbelastung am meisten Potenzial. Welche Faktoren beeinflussen sonst noch die Attraktivität?



Aus meiner Sicht spielt die Steuerbelastung für Eigenheimbesitzer wie für Mieter eine entscheidende Rolle.

Es gilt nach wie vor die Aussage: Je höher die Steuerbelastung, desto tiefer die Mieten beziehungsweise die Immobilienpreise und umgekehrt.

Zu beachten ist aber auch die Erreichbarkeit des öffentlichen Verkehrs, die Schulen, die Einkaufsmöglichkeiten, die Nähe zu interessanten Arbeitgebern, sowie die Zusammenarbeit mit den Behörden.

Was uns in Zukunft vermehrt beschäftigen wird, ist die Lärmbelastung in Wohngebieten. Wir stellen fest, dass bei der Gewichtung der Standortfaktoren der Lärm eine grosse Beachtung findet.

Nicht zu unterschätzen ist in diesem Zusammenhang auch das von Kommunen oder auch von Regionen in vielen Jahren erarbeitete Image in Bezug auf die Lebensqualität im Allgemeinen.

Die Architektur in der Ostschweiz bezeichnen Sie in einem Interview als einfach und solide. Müsstest wir frecher werden?

In der Ostschweiz fehlen vielleicht die Highlights in der Architektur, wie sie in Basel und Zürich vermehrt zu finden sind. Mit der Stadtlounge in St. Gallen hat die Raiffeisenbank immerhin einen Wurf getan, der auffällt.

Das heisst jetzt natürlich nicht, dass die Architektur in der Ostschweiz schlecht ist. Bei uns fehlen aber architektonisch auffällige Projekte, über die man spricht. Einfach darf in diesem Zusammenhang nicht mit banal verwechselt werden. Übrigens bin ich der Ansicht, dass nicht alles Einfache unbedingt gut, aber, dass alles Gute einfach ist.

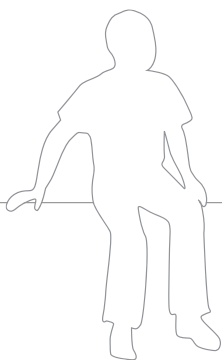
Die Nachfrage an interessanten Immobilien ist in der Ostschweiz hoch. Wie aber sieht es mit dem Angebot aus?

Bezüglich der Situation für Private bin ich der Ansicht, dass eine Wohnung oder ein Haus zum richtigen Zeitpunkt im Leben eines Individuums oder einer Familie gekauft werden soll und nicht dann, wenn das Immobilien günstig erscheint.

Wer sich für diesen Kaufentscheid genügend Zeit nimmt, findet auch entsprechende Angebote. Aber es ist natürlich nicht so, dass man einfach schnell ein paar Inserate vergleichen kann und schon fündig wird.

Bei einer gewissen Flexibilität erachte ich das Angebot in diesem Segment als genügend. Anders sieht es für ältere Menschen aus. Es besteht ein Mangel an erschwinglichen oder konformen Alternativen für dieses immer bedeutendere Alterssegment. Da ist der Immobilienmarkt in Zukunft gefordert. Hier eröffnen sich neue Marktchancen für Anbieter, die diesen Trend wahrnehmen.

SWISS
WINDOWS



imago

mehr freiraum für ihre ideen.



Das neue Fenster - exklusiv von dörig

Raumhoch zu öffnen und inspirierend elegant.
Für maximales Raumgefühl und beflügelnde Freiheit.
Infoline 0848 848 777 - www.imago.dfs.ch



Welche Möglichkeiten haben Investoren?

Für Investoren, die ihr Geld in Immobilienanlagen einbringen wollen, ergeben sich heute verschiedene Möglichkeiten:

- a) die direkte Immobilienanlage
- b) die indirekte Immobilienanlage das heisst Kauf von Fondsanteilen oder Aktien von Immobiliengesellschaften
- c) die gewerblich/industrielle Anlage, die bei der nötigen Marktkennntnis und den richtigen Rahmenbedingungen eine echte Alternative ist. Die Unternehmer wollen mehr in Produkte denn in Immobilien investieren
- d) die Immobilienanlage mit Entwicklungspotential

Diese Immobilieninvestitionen sind aber verbunden mit einer gewissen Durchhaltekraft und dem nötigen Fachwissen. Zusammengefasst lässt sich sagen, dass die einfache Investition

in Wohnimmobilien, die noch vor ein paar Jahren ohne Risiko möglich war, heute beinahe nicht mehr erhältlich ist. Dieser einfache Markt ist komplett ausgetrocknet.

Derzeit verspürt die Baubranche wieder einen Aufschwung. Wie beurteilen Sie die Immobilienstätigkeit aus Ihrer Sicht?

Ich bin der Ansicht, dass im privaten Wohnungsbau zu viel gebaut wird. Das Bauhaupt- und -nebgewerbe ist gut ausgelastet. Beim Bauhauptgewerbe sind und bleiben die Preise tief, weil sich ohne Probleme grössere Kapazitäten aufbauen lassen. Ein flexibler Bauunternehmer ist nie ausgelastet.

Der Bauland-Markt für privates Wohneigentum ist nicht flüssig und Neueinzonungen sind nicht im Trend. Mit anderen Worten, gute Lagen werden noch teuer.

Der private Wohnungsbau boomt. Hält dieser Trend an?

Dieser Trend hält vorläufig noch an, weil ver-

mehrt neue Nachfrager auf den Markt kommen. In diesem Käufersegment bewegen sich vor allem zahlungskräftige Doppelverdienerhaushalte, ältere Einpersonen- oder Paarhaushalte, bei denen es sich oftmals um ehemalige Einfamilienhausbesitzer handelt.

Der Trend nach mehr Raum hält an.

Worin besteht die Gefahr?

Eine Gefahr besteht vielleicht darin, dass für einen gewissen Teil der Bevölkerung wohnen einfach zu teuer ist. Mit der Wohnbau- und Eigentumsförderung wollte der Bund in den 70er, 80er und auch noch anfang der 90 er Jahre diesem Phänomen entgegenwirken. Diese Übung wurde jedoch in den letzten Jahren abgebrochen, weil die Auswirkungen für den Bund zu teuer waren.

Wozu raten Sie: Kaufen oder Mieten?

Nach wie vor verstärken positive Konjunkturzeichen und historisch tiefe Zinsen den Wunsch nach einem Eigenheim. Der Kauf eines Eigenheims sollte jedoch eine Entscheidung sein, die zum richtigen Zeitpunkt im Leben eines Individuums oder einer Familie gefällt wird und nicht im günstigsten Moment im Immobilienzyklus. Mit anderen Worten, wenn der Zeitpunkt im privaten Bereich stimmt, spricht vieles für einen Kauf.

Für Mieter spricht aber nach wie vor die grosse Unabhängigkeit und die damit verbundene Mobilität.

«Keine Goldgräber-Stimmung»

Im Gespräch mit Theo Prinz, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Thurgauer Kantonalbank

Kann man eine Immobilie als Inflationsschutz bezeichnen? Womit werden die Werte einer Liegenschaft erhalten und welche Auswirkungen haben äussere Einflüsse wie Lärmbelastigungen auf den Wert. Theo Prinz gibt Auskunft.



INTERVIEW: MARCEL BAUMGARTNER

BILD: TKB

Theo Prinz

Herr Prinz, wie beurteilen Sie die Immobiliensituation im Kanton Thurgau?

Theo Prinz: In den letzten zwei Jahren hat sich der Immobilienmarkt im Kanton Thurgau sichtlich belebt. Dies betrifft vor allem den Einfamilienhaus- und Eigentumswohnungsbau. In den grösseren Agglomerationen hat auch der Bau von Mietobjekten deutlich zugenommen. Andererseits sind institutionelle Investoren mit Überbauungen im Thurgau immer noch etwas zurückhaltend.

Stimmt das Verhältnis von Angebot und Nachfrage?

Im Moment ist die Nachfrage nach Einfamilienhausparzellen, Einfamilienhäusern aber auch nach Eigentumswohnungen an guten Lagen hoch und übersteigt an vielen Orten das Angebot.

Wo bewegen wir uns heute bei den Immobilienpreisen?

Die Landpreise haben sich in den letzten zwei, drei Jahren kontinuierlich nach oben bewegt.

Das gleiche gilt auch für Immobilien generell. Bei der Preisentwicklung sind grössere regionale Unterschiede feststellbar.

Wie haben sich die Werte entwickelt?

Die Preise haben sich moderat entwickelt. Wir sind weit von Entwicklungen entfernt, wie sie in der Region Zürich sichtbar sind.

Was ist ausschlaggebend, damit die Immobilienpreise ansteigen?

Entscheidend ist natürlich die Nachfrage. Orte mit guter Verkehrsanbindung und guten Infrastrukturen (Schulen, Einkaufsmöglichkeiten, Freizeitangebote u.a.) sind begehrter. An solchen Standorten kann eine Liegenschaft auch leichter veräussert werden.

In welchen Fällen macht eine Schätzung der Liegenschaft Sinn oder ist gar von Nöten?

Wir überprüfen die Werte je nach Objektkategorie periodisch. Je nach Belehnungshöhe ist bei älteren Objekten oder Spezialobjekten eine aktuelle Schätzung nötig.

Was kann ich als Liegenschaftsbesitzer tun, um längerfristig die Werte meiner Liegenschaften zu steigern oder zumindest zu erhalten?

Ein Liegenschaftsbesitzer kann den Wert der Liegenschaft in den wenigsten Fällen steigern. Im Wesentlichen geht es eher darum, die Werte zu erhalten. Dies ist möglich, wenn er seine Liegenschaft laufend gut unterhält und auch immer wieder modernisiert. Eine Wertsteigerung ist längerfristig praktisch nur beim Land möglich. Dies dann, wenn die Lage gut ist.



Welchen Ausschlag haben äussere Einflüsse wie Lärmbelastungen auf den Wert einer Immobilie?

Wenn die Immission schon beim Bau vorhanden war, muss man die Liegenschaft auch günstig erwerben können. Wenn eine Immission oder negative äussere Einflüsse erst später auftauchen, kann der Wert einer Liegenschaft wesentlich beeinträchtigt werden.

Kann man eine Immobilie als Inflationsschutz bezeichnen?

In einer Inflation steigen in der Regel auch die Immobilienpreise überdurchschnittlich. Allerdings muss die Liegenschaft gut unterhalten sein und die Lage darf sich nicht verschlechtern.

Vor Jahren war der Handel mit Immobilien eine Goldgrube. Wie hat sich das Geschäft inzwischen entwickelt?

Von einer Goldgräber-Stimmung kann man im Immobiliensektor heute sicher nicht reden, obwohl die Preise angezogen haben. Wir sind weit von der Situation entfernt wie wir sie Ende der Achtzigerjahre hatten, als die Immobilienpreise in kurzer Zeit stark anstiegen. Allerdings erlebten wir dann Anfang der Neunzigerjahre einen Immobiliencrash.

Welchen Stellenwert nimmt das Immobiliengeschäft bei der TKB ein? Welche Angebote sind vorhanden?

Die Finanzierung von Immobilien gehört zu unserem Kerngeschäft. Wir führen in unserer Bilanz ein Hypothekarvolumen von etwa 12 Milliarden, was 80 Prozent der Bilanzsumme ausmacht. Damit sind wir Marktführerin im Thurgau und entsprechend hoch ist der Stellenwert der Immobilienfinanzierung für uns. Bei der Finanzierung stehen unseren Kunden alle üblichen Finanzierungsmodelle zur Verfügung. Mit 86 Prozent ist bei uns nach wie vor die Festhypothek die klar am meisten gefragte Finanzierungsart.

TKB aktualisiert Immobilien-Marktplatz im Internet

Zusammen mit elf weiteren Kantonalbanken hat die Thurgauer Kantonalbank (TKB) kürzlich ihren vollständig erneuerten Internet-Marktplatz für Immobilien in Betrieb genommen. Dieser ist nach wie vor unter der Adresse www.immopage.ch zugänglich.

Wie bisher ist auf der ImmoPage die Insertion von Kauf- und Mietangeboten aus den Bereichen Wohnen, Bauland, Mehrfamilienhäuser, Gewerbe und Parkplätze kostenlos. Sowohl Suchende wie auch Inserenten profitieren von zahlreichen neuen Funktionen und mehr Bedienungskomfort.

Beispiele für Neuerungen sind unter anderem eine verfeinerte Suchfunktion, die Möglichkeit, sich eine persönliche Merkliste für Inserate zusammenzustellen oder die verbesserte Visualisierung von inserierten Objekten. Immobilien-Inserate, die auf dem TKB-Marktplatz erfasst werden, erscheinen automatisch auch auf den Marktplätzen der elf weiteren beteiligten Kantonalbanken. Mit insgesamt über 20'000 Miet- und Kauf-Objekten gehören die unter www.ImmoMarktSchweiz.ch zusammengefassten KB-Marktplätze zu den grössten der Schweiz.

Auf dem Immobilien-Marktplatz ImmoPage kann man nach verschiedenen Immobilien im Thurgau suchen sowie selbständig und kostenlos Inserate für die Vermietung oder den Verkauf von Immobilien jeder Art erfassen:

- Wohnungen / Häuser
- Mehrfamilienhäuser
- Gewerbe- / Industrieobjekte
- Bauland / Parzellen

Dank der Zusammenarbeit mit zahlreichen Netzwerkpartnern erscheinen die Immobilien-Inserate nicht nur auf ImmoPage, sondern auch auf diversen anderen Immobilien-Marktplätzen in der ganzen Deutschschweiz. Zudem wird der Immobilien-Marktplatz ImmoPage von praktisch allen Thurgauer Gemeinden in den Internet-Auftritt eingebunden, wodurch Ihre Immobilien-Inserate automatisch auch auf der offiziellen Website der Lagegemeinde des Objektes erscheinen.

«Selbstverständlich lässt sich Geld verdienen»

Im Gespräch mit Armando Fehr, Teamleiter Immobilien, UBS Firmenkundengeschäft Ostschweiz

Kann man mit Immobilien noch richtig Geld verdienen? Wo liegen die Risiken? Wo die Chancen? Und über welchen Zeitraum hinweg machen Investitionen Sinn? LEADER sprach mit einem Fachmann über ein nicht immer ganz transparentes Gebiet.



Armando Fehr

INTERVIEW: MARCEL BAUMGARTNER

BILD: UBS

Herr Fehr, lohnt es sich derzeit, Geld in Immobilien zu investieren?

Armando Fehr: Immobilienanlagen haben in den letzten Jahren eine sehr hohe Performance hingelegt. Viele Aktien aber auch Fonds werden heute deutlich über dem ausgewiesenen inneren Wert gehandelt. Wir glauben aber dennoch, dass Immobilien mit Ausnahme von einigen ausländischen Wohneigenheimmärkten immer noch rational bewertet sind, denn die Bewertungen der Immobilien hinken der aktuellen Marktentwicklung massiv hinten nach. Deshalb würde es uns nicht überraschen, wenn wir bei den Buchwerten von Immobilienfirmen in den nächsten zwei Jahren noch grössere

re Aufwertungen sehen würden. Ähnliche Entwicklungen konnten wir bereits im Ausland beobachten, nun gerät zunehmend der Schweizer Immobilienmarkt auf den Radarschirm von ausländischem Kapital. Ihre Frage würde ich deshalb mit ja beantworten. Die Auswahl einer Anlage muss jedoch seriös vorgenommen werden, um nicht ungewollt zu hohe Risiken einzugehen.

Wie hat sich die Branche in den vergangenen Jahren entwickelt?

Bei den Anbietern von Immobilienanlagen hat eine grosse Professionalisierung stattgefunden. Wenn Sie einen Blick in die Geschäftsberichte von kotierten Gesellschaften werfen, so stellen sie fest, dass die Transparenz der ausgewiesenen Informationen inzwischen sehr hoch ist. Insbesondere in Boomphasen ist aber nie zu verhindern, dass auch weniger seriöse Anbieter ihr Glück im Markt versuchen. Deshalb gilt wiederum, die Anlagemöglichkeiten seriös zu prüfen und nur dort zu investieren, wo die Transparenz gewährleistet ist.

Wo lauern die grössten Gefahren?

Die Anleger blicken wegen dem guten Wirtschaftsverlauf sehr zuversichtlich in die Zukunft und nehmen entsprechend höhere Risiken in Kauf. In den aktuellen Immobilienpreisen – ich spreche hier von Immobilienanlagen und nicht von Wohneigenheimen – sind solche positiven Erwartungen deshalb zum Teil bereits eingepreist. Eine Gefahr lauert unseres Erachtens darin, dass die Risikobereitschaft auch

plötzlich wieder einer defensiven Haltung Platz machen könnte. Preiskorrekturen wären dann kaum zu vermeiden. Seitens der Zinsen sehen wir momentan eher geringe Gefahren.

Wie kann ich mein Geld erfolgreich anlegen?

Bevor man Geld anlegt, sollte man sich zuerst Gedanken über den Investitionshorizont, die Liquiditätsbedürfnisse und die Risikobereitschaft machen. Daraus lässt sich dann eine Anlagestrategie ableiten, die den Rahmen für die künftigen Investitionen festlegt. Wichtig erscheint mir, dass die einzelnen Anlagen nicht im Einzelnen, sondern im Portfoliokontext betrachtet werden.

Sind es in der Regel längerfristige Anlagen? Oder kann auch kurzfristig Geld verdient werden?

Wie gesagt, je nach Anlagestrategie können sowohl längerfristige Anlagen als auch kurzfristige Optionen geprüft und umgesetzt werden. Selbstverständlich lässt sich sowohl kurz- als auch langfristig Geld verdienen.

Wie muss man sich ein Beratungsgespräch vorstellen?

Bei den Gesprächen mit unseren Kunden ist uns der 4-stufige Beratungsansatz sehr wichtig. Dieser umfasst die Bereiche Verstehen, Vorschlagen, Entscheiden und Umsetzen sowie Überprüfen. Im Zentrum stehen natürlich unsere Kunden und ihre Bedürfnisse. Nur wenn wir den 4-stufigen Beratungsansatz konsequent

anwenden, können wir unsere Partner wirklich individuell beraten. Dazu gehört auch ein hohes gegenseitiges Vertrauen.

Nehmen wir den anderen Fall: Wenn ich gerne ein Haus bauen möchte. Ist die Zeit dafür günstig?

Der Entscheid, ein Haus bauen zu wollen, wird durch viele, nicht nur pekuniäre Faktoren beeinflusst. Die Lebensphase spielt eine wichtige Rolle. Aus Sicht der Marktentwicklung kann man festhalten, dass die Schweizer Wohneigentumsmärkte trotz den Preissteigerungen der letzten Jahre immer noch attraktiv sind. Nicht nur tiefe Zinsen, sondern insbesondere auch die demografische Entwicklung beleben die Nachfrage nach Wohneigentum. Die Märkte präsentieren sich generell in robuster Verfassung, einem Kauf von Wohneigentum steht somit nichts im Wege. Beim Kauf sollte aber immer auch auf die Wiederveräusserbarkeit ge-

achtet werden. Deshalb sind Standort und Objekt sorgfältig und aus einer langfristigen Optik auszuwählen.

Welche Voraussetzungen muss ich erfüllen?

Bei einer Eigenheimfinanzierung spielen noch immer die traditionellen Regeln. Grundsätzlich sollte eine Belehnung 80% des Verkehrswertes nicht überschreiten. Damit die finanziellen Lasten nicht zu hoch werden, sollte zudem die Belastung ein Drittel des Gesamtbruttoeinkommens nicht überschreiten. Damit der Kunden hier keine Überraschungen bei steigenden Zinsen erlebt, kalkulieren wir den Hypothekarzins mit theoretischen 5%.

Aber auch hier gilt: Jede Finanzierung ist individuell. Suchen Sie als angehender Eigenheimbesitzer daher frühzeitig den Kontakt mit Ihrem Finanzberater. Er kann Ihnen nützliche Tipps mitgeben.



Anzeige



Damit Sie sich beim Arbeiten nie die Finger verbrennen.



Grinotex Sinus®

Unsere Sonnenschutzsysteme, beispielsweise Lamellenstoren, funktionieren automatisch. Sie bieten optimalen Schutz vor Hitze, sind als Blendschutz sehr anpassungsfähig und können die Intensität des Tageslichts regulieren, selbstverständlich ohne Ihr Zutun. So vermag natürliches Licht Ihr Wohlbefinden zu steigern. Auf Wunsch sorgen zusätzliche Sicherheitssensoren für selbsttätiges Schliessen bei Annäherung und schlagen damit mögliche Einbrecher in die Flucht. Sie wollen bauen, renovieren oder ganz einfach Ihren Komfort steigern? Nehmen Sie unbedingt Kontakt mit uns auf!

Griesser Storen und Rolladen – automatisch gut.

Griesser AG. Schweizer Qualität seit 1882.
Tänikonstrasse 3, 8355 Aadorf
Objektgeschäft 0848 841 258, StorenService® 0848 888 111
www.griesser.ch

GRIESSER
STOREN UND ROLLADEN

Vom ersten selbst verdienten Geld



bis zum Eigenheim.



www.sgkb.ch

Gemeinsam wachsen.



St.Galler
Kantonbank

Attraktiver Ostschweizer Immobilienmarkt

Im Gespräch mit David Saxer, Immobilienexperte/Credit Officer und Mitglied des Kaders der St.Galler Kantonalbank



David Saxer

INTERVIEW: MARCEL BAUMGARTNER

BILD: SGK B

Herr Saxer, wie beurteilen Sie die Immobiliensituation in der Ostschweiz?

David Saxer: Sowohl im Bereich Wohneigentum wie auch bei Renditeobjekten konnte in den vergangenen Jahren eine rege Bautätigkeit festgestellt werden. Insbesondere das Stockwerkeigentum hat sehr gute Zuwachsraten verzeichnet. Die Entwicklung dürfte auch dieses Jahr noch andauern, wenn auch mit tendenziell abflachenden Steigerungsraten und Preisen.

Gibt es markante Unterschiede in den einzelnen Regionen?

Der Kanton St. Gallen ist ein heterogener Kanton mit sehr unterschiedlichen Regionen und Landschaften. Es liegt auf der Hand, dass die einzelnen Marktregionen unterschiedliche Nachfragepräferenzen ansprechen und dementsprechend markante Unterschiede bezüglich Objektarten, Neubautätigkeit und Preisentwicklung bestehen. Typische Boomregionen wie beispielsweise die Agglomeration St. Gallen oder Rapperswil-Jona beinhalten eine Kombination von verkehrsmässig guter Erschliessung und Infrastruktur, landschaftlichen Qualitäten sowie tiefen steuerlichen Belastungen.

Stimmt das Verhältnis von Angebot und Nachfrage?

Die rege Bautätigkeit hat bis anhin nachfrageseitig Abnehmer gefunden. Aus unserer Sicht bestehen keine Anzeichen, dass sich dies kurzfristig ändern sollte. Solange keine spekulativen Elemente mitspielen, wird der Markt für ein nachfrageseitig gestütztes Angebot sorgen.

Wo bewegen wir uns heute bei den Immobilienpreisen?

Nominal betrachtet haben wir das Preisniveau von anfangs der Neunzigerjahre wiederum erreicht beziehungsweise überboten. Die reale Preisentwicklung, das heisst die um die Teuerung bereinigte Preisentwicklung zeigt ein ganz anderes Bild. Im Vergleich zu 1990 sind die realen Preise heute noch immer wesentlich unter dem Höchststand von 1990. Wer heute also ein Haus verkauft, kann sich mit dem Verkaufserlös weniger leisten als im Jahr 1990.

Ab wann kann man von einer Sättigung des Marktes sprechen?

Eine Sättigung des Marktes zeigt sich unter anderem an einer längeren Absorptionszeit. Das Angebot folgt der Nachfrage immer mit einer gewissen Zeitverzögerung, nicht zuletzt bedingt durch die Planungs- und Bauzeit. Aus diesem Grund ist es möglich, dass die dann fertig gestellten Neubauten auf eine zwischenzeitlich bereits rückläufige, gesättigte Nachfrage treffen.

Nirgends in Europa sind Eigenheimbesitzer so selten wie in der Schweiz.

Hat das auch mit der Form der Finanzierung zu tun?

Die Form der Finanzierung ist aus unserer Sicht nicht der ausschlaggebende Faktor. Die Erschwinglichkeit von Wohneigentum hat nämlich nicht in erster Linie mit der Finanzierungsform zu tun, sondern mit den Immobilienpreisen und den Erwartungen an das wirtschaftliche Umfeld. Hinzu kommt, dass die Wohneigentumsquote

aufgrund von begrenzten Landressourcen und der benötigten Zeit für die Realisation von Bauprojekten nicht von heute auf morgen wesentlich erhöht werden kann.

Tiefere Zinsen wirken oftmals verführerisch. Worauf muss ich aber noch achten?

Die Tragbarkeit soll auch bei höheren Zinsen und nach der Pensionierung gegeben sein. Hierfür ist eine geeignete Pensionsplanung unerlässlich. Ebenso wichtig ist das Bewusstsein, dass jede Liegenschaft früher oder später renoviert werden muss. Ausreichende Amortisationen schaffen genügend finanziellen Freiraum, um Renovationen zum Beispiel über Hypothekenerhöhungen bezahlen zu können.

Wie kann ich mich vorbereiten, wenn ich den Kauf einer Immobilie in Betracht ziehe?

Als erster Schritt gilt es, die Anforderungen an ein Objekt und an einen Wohnort zu definieren, sowie den finanziellen Rahmen abzustecken. Bereits in dieser Phase ist es ratsam, sich von professionellen Immobilienfachleuten unterstützen zu lassen. Dies gilt auch für die nachfolgenden Schritte wie Objektsuche, Objektprüfung sowie Kauf.

Wie werden sich die Zinsen in Zukunft entwickeln?

Das ist abhängig von der wirtschaftlichen Entwicklung. Aus heutiger Sicht rechnen wir mit seitlich tendierenden bis leicht steigenden Zinsen.

Wann ist der richtige Zeitpunkt für einen Hausbau oder den Kauf einer Immobilie?

Der richtige Zeitpunkt ist in erster Linie abhängig von der finanziellen Situation. Zudem ist eine Investition in überbewertete Märkte aus Sicht der Werthaltigkeit nicht zu empfehlen.

«Ein grosses Problem sind die Rohstoffe»

Wie steht es um die Architektur in der Ostschweiz? Herkömmlich oder trendig? Und was ist überhaupt im Trend? LEADER hat beim Fachmann nachgefragt.

Im Gespräch mit Patrick Filippi, Geschäftsführer und Mitinhaber der Filippi+Partner Architektur- und Bauleitungs-AG, Appenzell und Mels



Patrick Filippi

INTERVIEW: MARCEL BAUMGARTNER

BILD: ZVG.

Herr Filippi, mit welchen Stichworten würden Sie die Ostschweizer Architektur umschreiben?

Patrick Filippi: Als vielfältig, teilweise zeitgemäss und manchmal auch etwas altbacken.

Die Ostschweiz gilt als eher brav und ruhig. Gilt das auch für die Architektur?

In den meisten Fällen ja, es gibt aber durchaus auch gewagte und auffallende Gebäude.

Wie sieht es mit den Möglichkeiten einer ausgefallenen Architektur aus? Lassen dies die Vorschriften überhaupt zu? Durchaus, die Rahmenbedingungen setzen in

den meisten Fällen nur Grenzen in Bezug auf Ausdehnung in Länge, Breite und Höhe eines Baukörpers und nicht in der Form und Gestaltung eines Gebäudes. Leider gibt es teilweise Einschränkungen in der Wahl der Dachformen.

Wie ist das Zusammenspiel mit den Behörden in der Ostschweiz?

Wenn die Behörden zu einem frühen Zeitpunkt in die Planung miteinbezogen werden, gibt es eigentlich keinen Grund zur Beanstandung. Bei Gewerbe- und Industriebauten, welche zusätzlich vom Kanton beurteilt werden müssen, kommt es doch ab und an zu Zeitverzögerungen.

Wie hat sich die Baubranche in den letzten Jahren entwickelt?

Die ganze «Bauerei» wurde in den letzten Jahren immer hektischer. Obwohl man zur Zeit wieder von einem Bauboom spricht, haben sich leider die Preise für die einzelnen Unternehmungen nicht gebessert. Der Konkurrenzdruck ist immer noch sehr gross. Im Weiteren entstehen durch den Abbau von Arbeitskräften und Baugeräten in den vergangenen schlechteren Zeiten immer mehr Engpässe in der Umsetzung der Bauten. Ein grosses Problem sind auch die Rohstoffe wie Metall, Stahl etc., welche in unseren Breitengraden nicht mehr in genügendem Masse zur Verfügung stehen.

Worin liegen heute in der Architektur die Trends? Und zwar im privaten wie auch im gewerblichen Bereich.

Im Allgemeinen stellen wir einen klaren Trend zur Einfachheit fest. Klare kubische Formen mit ablesbarer Funktionalität in der Architektursprache. Unter dem Motto «weniger ist mehr».

Welche Materialien werden häufig eingesetzt?

Am Gebäude: Glas, Metall und Naturstein, im Gebäude: Glas, Naturstein, Holz.

Wie sehr kann die Architektur dazu beitragen, eine Marke zu positionieren, beispielsweise den Namen einer Firma oder eines Hotels?

Die Architektur kann sicher unterstützend für einen Brand wirken. Eine ansprechende und interessante Architektur eines Gebäudes trägt zur Identifizierung mit einer bestimmten Marke bei.

Der Drang nach Luxus steht vielfach im Vordergrund. Spüren Sie das auch in Ihrer täglichen Arbeit?

Die Auftraggeber kommen in den meisten Fällen mit ziemlich hohen Ansprüchen, was den Ausbaustandard ihres neuen Heims bzw. Arbeitsplatzes angeht, zu uns.

Sie sind seit 1983 im Team. Welche markanten Unterschiede bestehen zu früher?

Meine Hochbauzeichnerlehre habe ich noch mit Zeichenbrett und Reisschiene abgeschlossen. Heute arbeiten wir mit modernsten Hilfsmit-

teln wie CAD in 2D- und 3D-Darstellung. Die 3D-Zeichnungen werden selbstverständlich noch visualisiert. So entstehen für den Kunden sehr realitätsnahe Pläne und Bilder des gewünschten Objektes. Dies erleichtert es uns sehr, den Bauherrschaften unsere Entwürfe und Ideen zu «verkaufen».

Worauf legen Sie bei der Planung eines Einfamilienhauses den Schwerpunkt?

Die individuellen Wünsche und Vorstellungen jedes einzelnen Kunden in die Tat umzusetzen, und trotzdem den Fokus auf das gesetzte Budget nicht zu verlieren. Der Auftraggeber soll «sein Haus» bekommen und nicht das Haus, das dem Architekten gefällt.

Natürlich legen wir grossen Wert auf eine stimmige und stilechte Architektur.

Und wo bei einem Gewerbebau?

Bei den meisten Gewerbebauten steht die Funktionalität im Vordergrund. Die Betriebsabläufe müssen möglichst rationell ablaufen.

Welche Art von Architektur ist für Sie abschreckend?

So genannte «Mischarchitektur», bei der verschiedene Baustile gemischt werden.

Und was ist für Sie zeitgemässe Architektur?

Eine Architektur, die in Form und Ausdruck sowie in der Materialwahl den Zeitgeist verkör-

pert. Keine extravaganten «Ergüsse», die einem Modetrend unterliegen.

Deckt sich das mit den Bauten in der Ostschweiz?

Leider nicht immer. In den letzten Jahren hat sich die Architektur in der Ostschweiz aber zum Positiven gewendet.

Die Firma

Das im Jahre 1965 gegründete Architekturbüro Ferdinand Filippi wurde 1993 nach Abschluss des Studiums von Patrick Filippi als dipl. Architekt HTL in eine Kollektivgesellschaft und 1998 in eine Aktiengesellschaft umgewandelt.

Der Hauptsitz befindet sich an der Wangserstrasse 51 in Mels mit einem Zweigbetrieb in Appenzell.

Anzeige

Druckerei Flawil

«Zu wenig hochwertige Immobilien»

Im Gespräch mit Stephan Vetterli, Geschäftsführer Immobilien Ostschweiz AG

Die Deutschen kommen. Doch es ist nicht Platz genug für alle. Stephan Vetterli spricht vom Nachfrageüberhang und wieso der Bodenseeraum unsere Nachbarn anlockt. Ausserdem erklärt er, welche Nutzung von leeren Industriegebäuden sinnvoll wäre und seit wann die Zürcher die Ostschweiz entdeckt haben.



Stephan Vetterli

INTERVIEW: MARCEL BAUMGARTNER

BILD: ZVG.

Herr Vetterli, der Schwerpunkt Ihres Unternehmens liegt in der Vermittlung und im Verkauf von Immobilien. Worin bestehen die grössten Schwierigkeiten in Ihrer täglichen Arbeit?

Stephan Vetterli: Aktuell und standortbezogen stellen wir seit geraumer Zeit zunehmend eine grosse Nachfrage von deutschen Interessenten an Immobilien im Bodenseeraum fest. Im Fokus stehen insbesondere exklusive Liegenschaften und Grundstücke an bevorzugten Wohnlagen im Grossraum Kreuzlingen - vorzugsweise mit Seesicht. Hauptgründe hierfür sind das freundliche Steuerklima, die optimalen Verkehrsanbindungen in den süddeutschen Raum und nach Zürich mit internationalem Flughafen und das breite Bildungsangebot sowie die unmittelbare Nähe zur attraktiven Stadt Konstanz. Schwierigkeiten bereitet uns der grosse Nachfrageüberhang, dem wir nicht nachkommen können, da zu wenig hochwertige Immobilien verfügbar sind. Zur Zeit konzentrieren wir uns stark auf die Akquisition solcher Objekte.

Wie beurteilen Sie das derzeitige Angebot in der Ostschweiz?

Auf Grund regionaler Disparitäten können wir leider nicht auf alle Regionen in der Ostschweiz eintreten und diese beurteilen. Die Ostschweiz bleibt für potenzielle Käufer von Wohneigentum attraktiv. Das Angebot ist breit und gross und die

Preise sind trotz leichtem Anstieg weiterhin moderat, speziell im Vergleich zum Zentrum Zürich.

Wo besteht die grösste Nachfrage?

Lange Zeit schien das östliche Einzugsgebiet der Stadt Zürich kurz nach Winterthur zu enden. Kaum jemand, der sich nach Zürich orientierte, dachte daran, in den angrenzenden Gemeinden im Kanton Thurgau, St. Gallen oder Schaffhausen nach einem Eigenheim zu suchen. Zwischenzeitlich hat sich dies geändert, vergleichsweise günstige Immobilienpreise, Steuersenkungen und optimierte Verkehrsanschlüsse haben die Attraktivität der Regionen um die Städte Frauenfeld, Kreuzlingen, Wil und Schaffhausen wesentlich gesteigert. In ländlichen abgeschiedenen Gebieten ist die Nachfrage zurückhaltend.

Inwiefern profitieren wir vom Sog des Wirtschaftsraums Zürich?

Die Pendler verdienen das Geld in den urbanen Zentren Zürichs. Bedingt durch die eingetretene Wohnortverlagerung in preiswertere Regionen geben sie dieses vornehmlich in ihrem Wohnumfeld aus. Die Gemeinden generieren somit mehr Steuereinnahmen und die hiesige Bauwirtschaft profitiert vom Bauboom, ebenso andere Wirtschaftszweige.

Welche Faktoren muss eine Immobilie aufweisen, damit sie einen guten Wert erzielt?

Je nach Objektart wird den einzelnen Faktoren eine unterschiedliche Gewichtung in der Bewertung beigemessen. Im Allgemeinen sind neben einer guten Makro- und Mikrolage die Architektur, das Raumkonzept, das Flächenangebot, die Besonnung und der allgemeine Gebäudezustand relevant. Hinzu kommen natürlich viele weitere Aspekte, die den Wert abrunden.

In unserer Region stehen viele Industriegebäude leer. Welche Nutzung wäre sinnvoll für diese Objekte?

Die Umnutzung von Industriebrachen macht grundsätzlich Sinn. Es bietet sich eine vielfältige Palette von Revitalisierungsmöglichkeiten an:

Wohnen, Gewerbe, Büro, Restaurationsbetriebe, Kulturzentren oder auch gemischte Formen. Da solche investitionsintensive Projekte für Investoren in erster Linie Nachhaltigkeit gewährleisten sollen, steht und fällt ein Projekt mit dem Nutzungskonzept. Dabei sind eingehende Abklärungen über lokale und regionale Bedürfnisse unabdinglich. Der Erfolg für die zukünftige Nutzung einer Industrieimmobilie ist von vielen Einflussfaktoren abhängig. Daher muss jedes Objekt auf seine Eignung individuell beurteilt werden. So können beispielsweise Objekte, die mit Altlasten behaftet sind, neue Nutzungen einschränken oder sie gar aus Kostengründen verunmöglichen.

Lange Zeit waren Loft-Wohnungen enorm im Trend. Ist das noch immer so?

Unkonventionelle Wohnformen sind nach wie vor gefragt. In grösseren Städten und deren Agglomerationsgebieten ist die Nachfrage anhaltend. In ländlichen Regionen lassen sich Loftprojekte nur schwierig vermarkten.

Wenn ich nach einer Immobilie suche, kann ich mich an diverse Partner wenden. Worauf muss ich bei der Auswahl der richtigen Anlaufstelle achten?

Neben den herkömmlichen Printmedien nutzen praktisch sämtliche Anbieter parallel die Immobilienportale im Internet zur Präsentation ihrer Angebote. Bei spezifischer Suche in bevorzugten Gemeinden oder Städten kann man sich auch an etablierte Maklerfirmen vor Ort wenden, die über gute lokale und regionale Kenntnisse verfügen.

Vor Jahren galt der Handel mit Immobilien als lukratives Geschäft. Wie hat sich das inzwischen entwickelt?

Die zunehmende Konkurrenz hat die Akquisition von Verkaufsmandaten spürbar verschärft. Etablierte Unternehmen sind am Markt nach wie vor stark präsent und verzeichnen wohl keine Ertragseinbussen. Neue Firmen müssen sich zuerst beweisen. In Bezug auf unsere Unternehmung haben sich die Betriebsergebnisse zunehmend positiv entwickelt.

Immobilien bewerten im Internet

Die Frage, wie viel eine Immobilie wert ist, ist für jeden Besitzer oder Käufer absolut zentral. Aber viele scheuen vor der Erhebung des Werts zurück, weil Aufwand und Kosten hoch sind. Abhilfe verspricht eine Online-Lösung, die aus Deutschland kommt, nun aber auch für die Schweiz adaptiert worden ist.



Dr. Martin Barzel

Über die Internetplattform www.immobilienvwert24.ch kann jetzt jeder eine Immobilie online bewerten. Nach der Methode Dr. Barzel wird sofort ein standortgenauer Immobilienrichtwert errechnet und dem Anwender zur Verfügung gestellt. Das Verfahren ermöglicht dem Benutzer das Bewerten einer Wohnimmobilie in der gesamten Schweiz, egal an welchem Standort.

Gründe für eine individuelle Immobilienbewertung gibt es viele. Ob Preisverhandlung, Auseinandersetzung, Vermögensaufstellung oder Nachlassregelung, eine Immobilienbewertung kann als Anhaltspunkt für weitere Überlegungen dienen.

«Bislang haben Aufwand und Kosten für eine Wertermittlung vor Ort zurückschrecken lassen. Unser Onlineservice schafft Abhilfe. Die Immobilienbewertung im Internet ist einfach, schnell und preiswert erstellt. Sie ermöglicht jedem, sich jederzeit über den aktuellen Wert einer Immobilie zu informieren», erklärt Dr. Martin Barzel, der Entwickler des online Immobiliendienstes.

Die Nutzung des Onlinedienstes [immobilienvwert24](http://www.immobilienvwert24.ch) ist simpel. Der Anwender beantwortet auf einer Internetseite bis zu fünfunddreissig Fragen zum Objekt. Eine klare Benutzerführung bringt den Interessenten sicher durch den Fragenkatalog. Die Anwenderangaben werden mit den Standortwerten aus der Datenbank des Onlinedienstes kombiniert. Aus dieser Datenkombination ent-

steht augenblicklich eine individuelle Immobilienbewertung. Die Nutzung der Dienstleistung ist für den Kunden ohne Risiko. Ist er mit der Benutzerführung oder der Bewertungsmethode unzufrieden, erhält er sein Geld zurück.

In 4 Schritten zum Ergebnis

Was ist eine online-Immobilienbewertung? Eine Immobilienbewertung im Internet ist die Sofortberechnung des aktuellen Wertes einer Wohnimmobilie. Der ermittelte Richtwert kann eine Wertorientierung über den Haus- und Grundbesitz geben.

Was ist der Nutzen für den Anwender? Der Anwender erhält sofort eine individuelle und detaillierte Immobilienbewertung. Die Bewertung wird verständlich erklärt und die gewählte Verfahrenart begründet. Etwa, ob das bewertete Objekt nach dem Ertrags- oder sachwert kalkuliert wurde.

Welcher Mehrwert steht zur Verfügung? Der Nutzer kann in einem Durchgang drei Bewertungen derselben Immobilie vornehmen. Hierbei kann er beispielsweise mehrere Wohnungen im selben Haus, verschiedene Ausstattungsvarianten oder auch die Auswirkung einer Sanierungsmassnahme simulieren. Die Bewertungen können noch 30 Tage kostenfrei nachbearbeitet und beliebig oft neu berechnet werden.

Wie funktioniert eine online Immobilienbewertung? Auf der Erfassungsseite beantwortet der Interessent Fragen zur Grösse, zum Alter, zum Zustand und zur Nutzung einer Immobilie. Zuvor wählt er den Objektstandort durch die Bestimmung von Kanton, Stadt und Strasse.

Datenbankwerte als Grundlage

Die gemachten Anwenderangaben werden mit den standortbezogenen Datenbankwerten (Grundstückspreis, Baukosten, Zinsen, Altersabschreibung, etc.) des Onlinedienstes kombiniert. Hieraus entsteht sofort eine standortgenaue Immobilienbewertung. Wer alle erforderlichen Informationen für die Beantwortung des Fragenkataloges kennt, weiss schon nach weni-

gen Minuten, wie viel Haus, Wohnung oder Grundstück wert ist.

Die Immobilienschätzung wird dem Kunden zum Speichern auf dem eigenen Computer und zum Ausdrucken auf Papier zur Verfügung gestellt. Wer sich vorab informieren möchte, kann in über Tausend Kundenfeedbacks lesen, welche Erfahrung andere mit dem Dienst für online Immobilienbewertungen gemacht haben. Die Kundenmeinungen sind auf der Website des Anbieters veröffentlicht.

Seit 1999 online

Der Dienst für online-Immobilienbewertung wurde 1999 ins Internet gestellt. Neben der Schweiz wird die Dienstleistung auch für Liechtenstein, Österreich und Deutschland angeboten. Grundlage der jeweiligen Bewertungen sind neben den Nutzerangaben, die standortbezogenen Grundstückswerte und Baukosteninformationen des Diensteanbieters.

Die Berechnung des Richtwertes einer Immobilie sowie die Benutzerführung haben Methode. Dabei handelt es sich um ein von Dr. Barzel entwickeltes Verfahren zur planmässigen Onlinebewertung von Immobilien in vier Schritten. Hierbei wird ein geregelter, in Verfahrensschritte zerlegbarer, für Anwender transparenter und wiederholbarer Ablauf zur Bewertung von Immobilien geschaffen. Es werden technische und fachliche Komponenten verbunden. Das Unternehmensziel ist, jeden einfach, schnell und günstig über den Wert einer Immobilie zu informieren.

Weitere Informationen:

Barzel GmbH / IMMOBILIENWERT24
Herr Dr. Martin Barzel
Königsallee 60 F
D-40212 Düsseldorf
Telefon: 0049 211 58003329
E-Mail: box@immobilienvwert24.de
Homepage: <http://www.immobilienvwert24.ch>

STYLE – die moderne Küchen-Revolution

Die Küche ist zum Mittelpunkt der Wohnwelt mutiert. Perfekter Blickfang: Style, die trendigen Küchen von Sanitas Troesch.



Hochglanz-Küche in Perfektion – Evolution aus der STYLE-Linie von Sanitas Troesch. Gut versorgt sind Küchenutensilien in XXL-Schubladen der Evolution-Küche.

STYLE wurde für Menschen geschaffen, die viel Wert auf Individualität und Wohnqualität legen und auch Details viel Aufmerksamkeit schenken. Der neuen Modellreihe STYLE liegen höchste

Ansprüche an Design, Funktion, Materialien und Verarbeitung zugrunde. Deshalb werden diese speziellen Kücheneinrichtungen nicht irgendwo anonym produziert, sondern in einer Schweizer Manufaktur auf hohem handwerklichem Niveau gefertigt. Und das spürt man. So entsprechen das Innenleben und die Ausstattung aller STYLE-Modelle funktionalen und qualitativen Anforderungen unserer Zeit: Ergonomie als Grundsatz, glänzendes Chrom als Basis, ein Maximum an Komfort. Wie leise, selbsttätig schliessende Auszüge, Stauraum in geräumigen Innenschubladen und durchdachte Organisationseinheiten dokumentieren den hohen Standard. In der Modellreihe STYLE stehen vier Designmodelle zur Auswahl: **Esprit**, **Crystal**, **Select** und **Evolution**.

Infos: www.sanitas troesch.ch

Besuchen Sie unsere Ausstellung!



Das Sanitas Troesch-Team ist Ihr Partner, wenn es um die Planung und Realisation Ihrer Traumküche geht.

Das Team v.l. nach rechts: Roland Freyenmuth (Fachberater), Martin Gerber (Fachberater), Urs Stauffacher (Leiter KüchenExpress), Susi Gaus (Backoffice), Pascal Bucher (Fachberater), Yvonne Betschart (Fachberaterin), Martin Halter (Fachberater/Disposition), Ivo Haulte (Leiter Bereich Küche)



Esprit

Gradliniges, klares Design mit Akzentuierungen. Mattlackierte Frontausführung in 14 Grundfarben oder Farbkombinationen nach individuellem Wunsch.



CRYSTAL

Echtglasfronten, eingefasst in filigrane Aluminiumrahmen. Die Glaskollektion umfasst Lichtweiss, Tiefschwarz, Bordeauxrot und Seidengrau.



SELECT

Zeitloses edles Echtholzdesign mit horizontaler oder vertikaler Maserung. In sechs exklusiven Echtholzfuern, sowie in allen Schweizer Holzarten.



EVOLUTION

Designmerkmal wie durchgehende Griffleisten aus mattem Aluminium. Hochglanzqualität, die in 10 Grundfarben zur Auswahl steht.

Küchen-Design

Kundenorientierte Küchenauswahl

Das Angebot «Küchen» der Sanitas Troesch AG wird neu in **drei Linien** unterteilt, die sich in der Front- und Möbelauswahl sowie im Innenleben unterscheiden – aber hinsichtlich der Qualität keine Kompromisse eingehen.

Damit steht für die unterschiedlichen Marktsegmente ein jeweils bedürfnisgerechtes Angebot zur Auswahl:

HOME, **LIVING** und **STYLE**.



HOME

Standardküchen in hoher Qualität, Modellreihe, die besonders häufig in Mietwohnungen eingesetzt wird.



LIVING

Küchen-Design für Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen im mittleren bis oberen Segment.



STYLE

Küchen-Design für höchste Ansprüche im gehobenen Segment.

Markenunabhängige Steamer-Seminare

Was früher nur Profis vorbehalten war, hat in der modernen Privatküche längst Einzug gehalten:



Die Vorteile dieser schonenden Zubereitungsart liegen auf der Hand: Wertvolle Vitamine, Mineralien und Spurenelemente bleiben erhalten, der Fettverbrauch ist wesentlich geringer. Damit Sie Ihre künftige Kücheninvestition nicht in den «Dampf» setzen, veranstaltet Sanitas Troesch markenunabhängige Steamer-Seminare: Unter der fachkundigen Leitung unserer Beraterin und Kochexpertin Claudia Züblin lernen Sie nicht nur

die Vorzüge des Dampfgarens kennen, sondern wissen auch am Ende des Seminars, welches Gerät für Sie richtig ist. Der Vergleich der einzelnen Steamer erfolgt im Original, Kochproben erleben und schmecken Sie im Quervergleich. Dass Sie dabei zusätzlich in den Genuss eines köstlichen 4-Gang-Menüs kommen, ist kein Nebeneffekt sondern der kulinarische Höhepunkt dieses Seminars. Wenn Sie sich später für den Kauf eines Gerätes entscheiden, wird Ihnen der Kostenbeitrag von Fr. 100.– pro Person innerhalb der folgenden 12 Monate zurückerstattet. Und damit für Fragen und Diskussionen genügend Zeit bleibt, ist die Teilnehmerzahl auf maximal 14 Personen beschränkt. Seminar jeweils von 18.30 bis ca. 22.00 Uhr in St.Gallen.

Durchführungsdaten ersehen Sie unter www.sanitas troesch.ch

KüchenExpress der Profiservice für alle Küchen

Was ist KüchenExpress?

Der KüchenExpress ist eine Dienstleistung für Liegenschaftsverwalter, Architekten, Generalunternehmer und Eigentümer. Wie das Wort schon sagt, nimmt sich der KüchenExpress schnell und professionell den Kücheneinrichtungen und Küchengeräten aller Marken an.

Wie funktioniert KüchenExpress?

Ganz einfach: Sie rufen uns an, wenn z.B. ein Küchengerät oder eine Waschmaschine aussteigt und ersetzt oder repariert werden muss. Innert kürzester Zeit stehen unsere Profis – ausgebildete und erfahrene Gerätemonteur, Küchenschreiner und Reparaturfachleute – vor der Tür und beheben das Problem.

Gratis-Nummer: 0800 80 20 21



Das führende Haus für Küche und Bad

Sanitas Troesch AG

Simonstrasse 5
9016 St.Gallen
Telefon 071 282 55 55
Fax Bad 071 282 56 56
Fax Küche 071 282 55 05
www.sanitas troesch.ch

Wohnungsbau nimmt ab

Im Jahr 2006 wurden im Fürstentum Liechtenstein insgesamt 561 Bauobjekte mit einem Bauvolumen von 500'634 Kubikmeter und projektierten Baukosten von 349.2 Millionen Schweizer Franken bewilligt. Im Vergleich zum Vorjahr wurden 3 Bauten mehr bewilligt. Das bewilligte Bauvolumen ging um 28 Prozent zurück, die projektierten Baukosten verringerten sich um 0.1 Prozent beziehungsweise rund 0.5 Millionen Franken.

Von den 561 Baubewilligungen entfielen 203 auf Neubauten, 331 auf Veränderungsbauten und 27 auf private Tiefbaute. Mit 27 erteilten Bewilligungen wurden in Ruggell am meisten Neubauobjekte geplant, gefolgt von Vaduz mit 25, Balzers mit 23, Triesen, Schaan und Mauren mit je 20 Bauten.

29.6 Prozent der Voranschlagskosten betrafen Bauten der öffentlichen Hand, 70.4 Prozent private Kostenträger.

Vom bewilligten Volumen von 500'634 Kubikmeter entfielen 49.6 Prozent auf Wohngebäude (Ein- und Mehrfamilienhäuser, auch mit gewerblicher Nutzung) und 50.4 Prozent auf Arbeitsgebäude.

Von den neuen Wohngebäuden waren 75 (2005: 121) Einfamilienhäuser ohne weitere Nutzung und 11 (5) Einfamilienhäuser mit Einliegerwohnungen. Die projektierten 24 (32) Mehrfamilienhäuser enthielten 133 (210) Wohnungen. 86 (75) Prozent aller Wohngebäude wurden in Einzelbauweise, 14 Prozent in Areal- oder verdichteter Bauweise geplant. Von den 109 (101) Arbeitsgebäuden waren 19 (23) öffentliche Bauten.

Die 203 (245) Neubauten setzten sich zusammen aus 117 (167) Wohngebäuden und 86 (78) reinen Arbeitsgebäuden.

Die genehmigten Neu- und Veränderungsbauten beanspruchten 146'316 Quadratmeter Überbauungsfläche (Gebäudegrundriss) und 54'036 Quadratmeter Verkehrsfläche (ver-

kehrsmässig benutzbare Strassen und Plätze auf der Parzelle). Gemäss den Baubewilligungen wurde eine Bruttogeschossfläche von 92'052 Quadratmeter erstellt.

Von den 561 (558) bewilligten Bauten waren 527 (532) der Bauzone zugeteilt, 4 (3) der Reservezone und 30 (23) den übrigen Zonen.

Angaben zu den technischen Ausstattungen der Gebäude geben unter anderem Aufschluss über

Trends bei den Heizungs- und Energiegewinnungsanlagen. Bei den fünf Heizungsarten erreichten die Gasheizungen einen Anteil von 41 Prozent bzw. 74 von insgesamt 179 geplanten Heizungen. Der Trend zur Nutzung von Solaranlagen/Photovoltaik setzte sich fort. Die Anzahl der Solaranlagen stieg kontinuierlich von 15 im Jahr 2003 auf 62 bewilligte Anlagen im Jahr 2006.

Anzeige



Ihr Partner für Gebäudetechnik

Besuchen Sie uns an der IMMO-MESSE 07
Halle 9.0, Stand 92

Debrunner Acifer

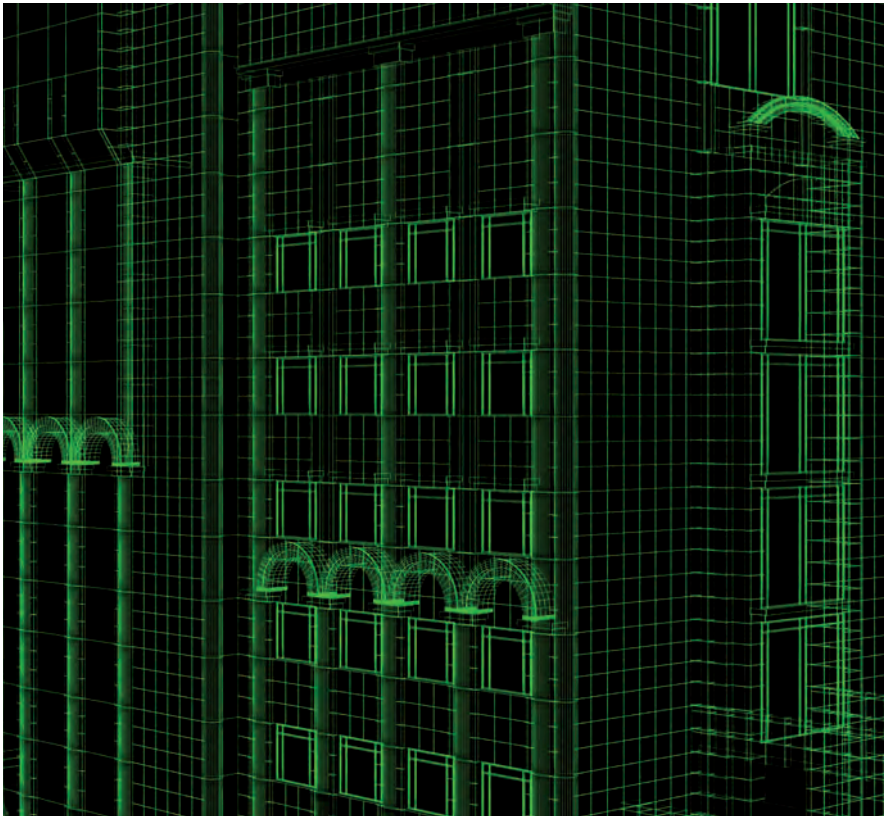
klöckner & co multi metal distribution

Hechtackerstrasse 33
9014 St. Gallen
www.d-a.ch/sales_sg@d-a.ch



Den Blick wieder auf die Kernkompetenzen richten

Zunehmend überlassen Unternehmungen das gesamte Gebäudemanagement einem spezialisierten Facility Management Anbieter. Mit gutem Grund, die steigende Bedeutung des Facility Management-Gedankens kommt nicht von ungefähr: Die verschiedenen Dienstleistungen und Anlagen, die heutzutage in einem Gebäude aufeinander abgestimmt sein müssen, nehmen kontinuierlich zu. Die Anforderungen an die Betreiber wachsen. Kostenwahrheit und Transparenz sind bei ständig zunehmender Komplexität wettbewerbsentscheidend.



Wer den modernen Anforderungen mit ausgewiesenem Fachpersonal für die Bewirtschaftung, das Betreiben, Bedienen und Instandhalten von Gebäuden und Anlagen aktiv begegnet, kann viel Geld sparen und sich gleichzeitig Freiraum für seine eigenen Geschäfte schaffen. Die anfallenden Nutzungskosten eines Gebäudes übersteigen bereits nach acht bis zehn Jahren die gesamten Entstehungskosten und steigen stetig weiter. Die konsequente Gebäudebewirtschaftung hilft mit, Ressourcen freizulegen, nicht zu binden. Sie ermöglicht einem, eine umfassende Leistungs- und Kostentransparenz sicherzustellen. Die Weiterverrechnung von Gemeinkosten

wird einfacher – der Logistikaufwand ist keine unbekannte Grösse mehr.

Gründe für Facility Management

Bringen wir doch auf den Punkt: Was nicht mit dem Kerngeschäft des Unternehmens zu tun hat, ist lästig. Aber warum gibt es immer noch Unternehmen, die tun, was ihnen lästig ist und auch nicht ihren Kernkompetenzen entspricht?

- Sinnvolle Entlastung Ihres Managements Aufgaben, die nicht zum Kerngeschäft gehören, werden in Ihrem Auftrag erledigt.

- Transparenz was Leistung und Kosten betrifft
Sie bezahlen nur, was sie bestellen.
- Zunehmender Komplexität aktiv begegnen
Die gewünschte Dienstleistung wird professionell von ausgewiesenen Fachleuten erbracht.
- Einfach seinen Platz einnehmen
Räume und Arbeitsplätze werden samt Service betriebsbereit zur Verfügung gestellt.
- Logistikkosten reduzieren ohne Know-how zu verlieren
Fachleute übernehmen auf Wunsch Ihre Mitarbeiter und deren Fachwissen.
- Mehr Möglichkeiten dank Contracting
Fachleute übernehmen auf Wunsch Ihre technischen Anlagen oder finanzieren Ihre technischen Neuinvestitionen.
- Langfristige Werterhaltung und -steigerung Ihrer Anlagen
Als Eigentümer erwarten Sie Rendite, Sorgfalt, Sicherheit - eine Optimierung des Betriebs. Fachleute kümmern sich kompetent um bauliche und betriebliche Abläufe sowie die ihnen anvertrauten Dienstleistungen.
- Nachhaltiges Wirtschaften steigert Ihr Image
Sie leisten mit Ihrer Energieeffizienz einen wesentlichen Beitrag zur Schonung der natürlichen Ressourcen. Ihre Kosten sinken mit Ihren erzielten Einsparungen markant. Die überwachte Einhaltung allgemeiner Zielvorstellungen schafft Ihnen Freiraum.

Quelle: hfm Hälz Facility Management AG

Der neue Combi-Dampfbackofen.
Macht Braten knusprig, Gemüse
knackig und Gaumen glücklich.



Der neue Combi-Dampfbackofen von Siemens ist ein wahrer Alleskönner. Denn ob schonendes Dampfgaren, Braten mit Heissluft oder beides gleichzeitig – mit seinen multioptionalen Profi-Funktionen und den 52 Automatikprogrammen bietet er für jedes Gericht und jedes Lebensmittel die optimale Zubereitungsart. Mehr Informationen im Fachhandel oder unter BSH Hausgeräte AG, Fahrweidstrasse 80, 8954 Geroldswil www.siemens-hausgeraete.ch

Die Zukunft zieht ein.

SIEMENS



**Erdwärme –
die Energiequelle
der Zukunft**



Ihr kompetenter Fachpartner:

FORALITH
ERDWÄRME AG

Foralith Erdwärme AG
Bionstrasse 4
CH-9015 St. Gallen

Schweiz:
Tel. +41 (0)71 313 70 55
Fax +41 (0)71 313 70 65

info@erdwaerme-ag.ch

Deutschland:
Tel. +49 7522 91 30 51
Fax +49 7522 91 30 52

www.erdwaerme-ag.ch

**SORRY,
LIEBER KUNDE:
BEI UNS SIND
SIE NICHT KONIG.**

*Wir haben etwas gegen Monarchie.
Stattdessen setzen wir auf Partnerschaft. Bei
uns kriegen Sie keinen roten Teppich ausgerollt,
aber einen anständigen Kaffee zur Besprechung
serviert. Und dabei reden wir über Ihre Werbetexte.
Von Mensch zu Mensch.
Ganz ohne Krönchen.*

**WORT
WERK**
MEDIENT.
text und konzept

wortwerk medien

Neugasse 20 · CH-9000 St. Gallen

Fon 071 226 11 77 · info@wortwerkmedien.ch · www.wortwerkmedien.ch

Kundenmagazine, Imagebroschüren, Geschäftsberichte, Inserate,
Werbetexte, Public Relations, Webseiten.

publireportage

Balkonverglasung und Wintergartenflair ohne Metallprofile

Sitzplatzverglasung aus einer Hand Der neue Sitzplatz soll von A bis Z eine gfreute Sache sein. Die Leistungsträger der Firma merz+egger ag arbeiten im Rahmen der VirtuellBau schon viele Jahre mit ausgewiesenen Handwerkern zusammen. Diese Handwerker werden von fachkundiger Hand geführt. Ein klarer Vorteil für Sie, denn bei uns bekommen Sie alles aus einer Hand!

An das alles denken wir für Sie:

- ... an eine architektonisch schöne Lösung
- ... an einen kreativen Garten
- ... an das schützende Dach aus Glas oder Holz
- ... an das dichte Flachdach mit Begrünung
- ... an die schönen Plättli
- ... an einen warmen Holzboden
- ... an einen wunderschönen Natursteinboden
- ... an die stimmungsvolle Beleuchtung
- ... an die kühlende Beschattungsanlage mit Wind- und Regenwächter
- ... an den sommerlichen Wärmeschutz
- ... an ein funktionierendes Verglasungssystem
- ... an eine professionelle Bauleitung
- ... an die Kontakte mit den Bewilligungsbehörden

Eines garantieren wir: Bauen mit uns bereitet Freude!



**Mehr über COVER erfahren Sie auf der
Homepage www.cover.ch**

Ihr Regionalvertreter:

merz+egger ag, St. Gallen, 071 31 000 41
www.merzegger.ch

Ihre Bezirksvertreter:

Arthur Müggler+Co., Altstätten, 071 755 11 59
W. Egle GmbH, Berg, 071 636 19 59
Oswald Haller AG, Frauenfeld, 052 721 13 13
Roth AG, Ebnat-Kappel, 071 993 31 09

Messen 2007

TG Frühjahrsmesse | 22.03.–25.03.07 | Frauenfeld
OFFA | 11.04.–15.04.07 | St. Gallen | Halle 3.1 | Stand 3.1.34
TOM Toggenburger Messe | 03.05.–06.05.07 | Wattwil
OLMA | 11.10.–21.10.07 | St. Gallen | Halle 1.0

DÄCHER UND FASSADEN

merz+egger UU



Wintergärten und weitere edle Bauten aus Metall zeigt die SMU Schweiz. Metall-Union.



Die Immo-Messe wächst von Jahr zu Jahr. Sie wird im Frühling 2007 rund zehn Prozent grösser sein als vergangenes Jahr. Über 200 Aussteller nehmen teil. Die Veranstalter erwarten rund 15 000 Besucher an den drei Messtagen.

Immo-Messe 2007 erneut gewachsen

Über zehn Prozent ist die Immo-Messe 2007 gegenüber dem Vorjahr gewachsen. Mehr als 200 Aussteller nehmen an der Immo-Messe Schweiz teil. Das sind vor allem Architekten, Anbieter von Systemhäusern, Immobilienrehändler sowie Regionen und Gemeinden mit ihrem Baulandangebot. Die Veranstalter erwarten rund 15 000 Besucher an den drei Messtagen.

TEXT: PD / BILDER: ZVG

Trotz boomendem Immobilienmarkt besteht die Notwendigkeit, Bau- und Kaufwillige direkt anzusprechen. Die Immo-Messe ist das grösste Schweizer Forum für kauf- und bauwillige Privatleute. Die Messe hat sich seit Jahren als hervorragendes Forum zur Anbahnung von Kontakten, die später in Architektur- und Bauaufträgen oder in Immobilienkäufen münden, bewährt. Nahezu alle Finanzinstitute von Rang und Namen sind auf der Messe vertreten, darunter erstmals auch ein Bankinstitut aus dem Fürstentum Liechtenstein.

Minergie und Passivhaus

Neben dem Immobilienhandel widmet sich die Immo-Messe Schweiz dem effizienten Energieeinsatz bei Gebäuden. Nachdem die Hausbau- und Minergie-Messe in Bern neu zusammen mit einer Bau- und Wohnmesse auftritt, geht die Immo-Messe Schweiz in St. Gallen den umgekehrten Weg und spezialisiert sich in Richtung Energieeffizienz und Umwelttechnologie. Sowohl der Verein Minergie wie auch die IG Passivhaus informieren, wie Energie gespart werden kann. Der Verein Minergie veranstaltet begleitend zur Immo-Messe in St. Gallen ein Seminar für Hauseigentümer zum Thema «Ich erneuere mein Haus – das muss ich wissen». Die IG Passivhaus lädt die Interessenten zu ihrem Vortrag zum Thema «Altbau-Sanierung nach Niedrigenergie-Standard» ins öffentliche Vortragsforum auf der Messe ein.

Erste Bündner Gemeinde an der Immo-Messe

Zahlreiche Gemeinden und Regionen werben für ihre Vorzüge und präsentieren auf der Immo-Messe

se freie Liegenschaften und Bauland. Erstmals ist mit der Gemeinde Scuol eine Region des Bündnerlandes auf der Messe vertreten. Der Kanton Appenzell Ausserrhoden nimmt ebenfalls seit Jahren an der Immo-Messe teil, dieses Jahr erstmals mit allen 20 Gemeinden. Parallel zur Immo-Messe führt Appenzell Ausserrhoden die «Immo-pARade» durch. Das Planungsamt des Kantons sowie die Wirtschaftsförderung Appenzell Ausserrhoden informieren am 24. und 25. März über die Vorzüge und Möglichkeiten des Bauens und Wohnens im Kanton. So können sich die Besucher nicht nur am Messestand von Ausserrhoden auf der Immo-Messe orientieren, sondern die verkäuflichen Objekte direkt in den 20 Gemeinden vor Ort besichtigen.

Fachtagung zu Metall und Licht

Am Eröffnungstag der Messe, dem 23. März 2007, findet die Fachtagung «Leicht- Licht - Visionär: Innovation im Stahl-, Metall- und Fassadenbau» in den Olma-Hallen, St. Gallen statt. Die Fachtagung wird von der Immo-Messe Schweiz in Partnerschaft mit SMU Schweizerische Metall-Union, SZFF Schweizerische Zentrale Fenster und Fassaden sowie SZS Stahlbau Zentrum Schweiz gestaltet. Direkt anschliessend veranstalten die Patronatsgeber der Messe, der HEV Kanton St. Gallen und der SVIT Schweiz. Verband der Immobilien-Treuhänder Sektion Ostschweiz die Immobilien-Vision Ostschweiz zum Thema «Immobilienanlagen versus Finanzanlagen?» Die Veranstaltung richtet sich an Entscheidungsträger aus Politik und Wirtschaft sowie an interessierte Immobilienanleger.

Auszeichnung gutes Bauen

Ein Highlight der Messe ist die Ausstellung «Auszeichnung gutes Bauen 2001 – 2005» des Architekturforums Ostschweiz. Das Sonderthema der Immo-Messe 2007 lautet «Metall». Die Schweizerische Metallunion zeigt zusammen mit Metallbaubetrieben aus der Ostschweiz die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten von Metallbau am Ein- und Mehrfamilienhaus, vom Treppenaufbau bis zum Wintergarten. Die Immo-Messe ist am Freitag, 23. März von 15 bis 19.30 Uhr, am Samstag, 24. März von 10 bis 18 Uhr und am Sonntag, 25. März von 10 bis 17 Uhr geöffnet. Der Eintritt ist frei.

Die Messthemen der Immo-Messe Schweiz 2007:

- Eigentum (Architektur, Eigenheime, Anlage- und Renditeobjekte, Gewerbeobjekte)
- Renovationsberatung
- Standortmarketing (Regionen und Gemeinden)
- Mietobjekte zur privaten und gewerblichen Nutzung
- Erneuerbare Energien: Sonne, Erde, Wasser, Wind und Holz
- Minergie- und Passivhaus-Technik
- Finanzierungsangebote und -beratung
- Interessengemeinschaften und Verbände

www.immomesse.ch



Dörig Fenster Service AG, St. Gallen-Mörschwil



*Dr. Toni Steinmann, Vorsitzender der
Geschäftsleitung*

Zum vierten Mal in Folge steigerte die Dörig Fenster Service AG, Mörschwil - St. Gallen ihren Verkaufsumsatz zweistellig. Es konnten wiederum Arbeitsplätze geschaffen werden.

Die positive Entwicklung des einflussreichen St. Galler Herstellers von Fenstern und Türen setzt sich ungehindert fort und liegt erneut deutlich über dem Wachstum des inländischen Fenstermarktes. Die Steigerung ist breit abgestützt und zurückzuführen auf eine aktive Marktbearbeitung sowie Produkte für Renovation und Neubau, die den gestiegenen Bedürfnissen des Marktes bezüglich Wärmedämmung (Minergie, Klimarappen), Sicherheit, Schallschutz sowie Möglichkeiten der Farbgestaltung in hohem Masse entsprechen. Auch der Absatz von Hauseingangstüren konnte massiv gesteigert werden. Startete das letzte Jahr witterungsbedingt noch recht verhalten, konnten ab Sommer 06 erfreuliche Zuwächse in Verkauf und Fertigung realisiert werden.

Über die Dörig Bauphysik AG stehen für energiebewusste Hauseigentümer/Planer verschiedene weitere Dienstleistungen zur Verfügung. Als Beispiel sei die Thermografie erwähnt, die als «Wärme check» oder Bestandteil einer umfassenden Beratung angeboten wird.

Dörig Fenster Service AG an der Immo-Messe Schweiz, Stand 0.35, Halle 9.0

Im Rahmen des immer aktuellen Themas «Renovation» wird dörig an ihrem Messestand auch ihr nach dem Minergiestandard zertifiziertes Energiesparfenster, das eine hohe Luftdichtigkeit und eine gute Wärmedämmung aufweist präsentieren. Mit dem Minergie-Fenster unterstützt dörig Planer und Bauherren in der Umsetzung ihrer Energiesparziele.

Wie können Sie vom Gebäudeprogramm der Stiftung Klimarappen profitieren?

Als nachhaltiger Beitrag zu einem effizienten Schweizer Klimaschutz lancierte Mitte 2006 die Stiftung Klimarappen das Gebäudeprogramm, das bis 2009 Erneuerungsmassnahmen ausschliesslich an der Gebäudehülle fördern und auslösen will. Entscheiden Sie sich jetzt für eine Erneuerung mit dörig und profitieren Sie von den attraktiven Förderbeiträgen.

Weitere Informationen zu den Details des Gebäudeprogramms finden Sie unter www.stiftungklimarappen.ch

Die verdeckten Beschläge sorgen für ein Top-Design.

An diesen unverkennbaren Vorteilen erkennen Sie ein dörig Fenster mit verdeckten Beschlägen/Scharnieren:

- Flügel lassen sich bis zu 180° öffnen
- sehr hoher Glasanteil von 78%
- seitlich mehr Platz für Kurbel- und Bauanschlüsse
- Fensterrahmen ist einfach zu reinigen
- Optimale Lastabtragung auch bei schweren Gläsern (wichtig im Zusammenhang mit Einbruch- und Schallschutzgläsern)
- Aushebelsicherung (mehr Sicherheit)
- geprüfte Sicherheit WK 1-3; auch bei 2-flügeligen Fenstern.

Sieben Sicherheitsstufen

Ohne Mehrkosten ist bei den Kunststoff-Fenstern (Standardausführungen) bereits eine serienmässige Grundsicherheit mit dem patentierten Aufbohrschutz eingebaut. Je nach Sicherheitskonzept können bis zu sieben Stufen der Einbruchshemmung ausgeführt werden. Die einzigartige eigen- und fremdüberwachte RAL-Zertifizierung für die Qualitätssicherung erlaubt dörig weitgehende und langfristige Ga-



rantiezusagen, die zeitlich wie umfangmässig über das üblich Gewohnte hinausgehen.

dörig imago – mehr Freiraum für Ihre Ideen

Das neue Fenstersystem dörig imago ist design- und patentgeschützt und steht sinngemäss für ein hohes Mass an gestalterischer Freiheit in Architektur und Planung des modernen Neubaus und überzeugt aber auch im Detail mit den folgenden technischen Merkmalen.

Der hohe Glasanteil von 87%, verdeckte Beschläge, flache rollstuhlgängige Schwelle und durchgehender Griff bei Balkontüren sorgen

für mehr Licht und eine vorzügliche Ästhetik bei optimaler Sicherheit und Benutzerfreundlichkeit.

Ob Neubau oder Renovation, Kunden und Architekten/Planer schätzen die dörig-Fachkompetenz beim lösen der Schnittstellen zwischen einzelnen Gewerken.

Immo-Messe Schweiz, St.Gallen

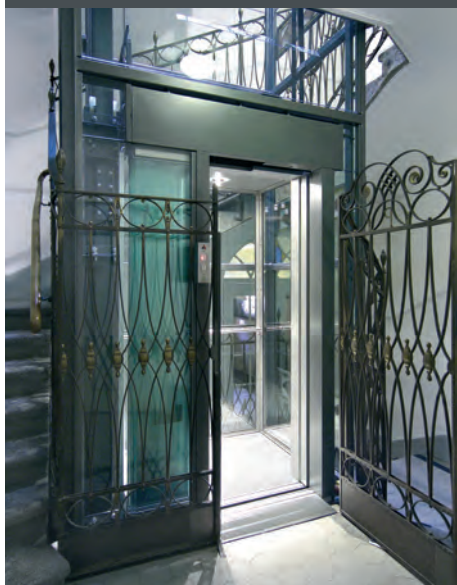
Es freut uns, Sie vom 23. – 25. März 2007 an unserem Stand 0.35, Halle 9.0 begrüßen zu dürfen.

Alles über dörig: www.dfs.ch
www.imago.dfs.ch



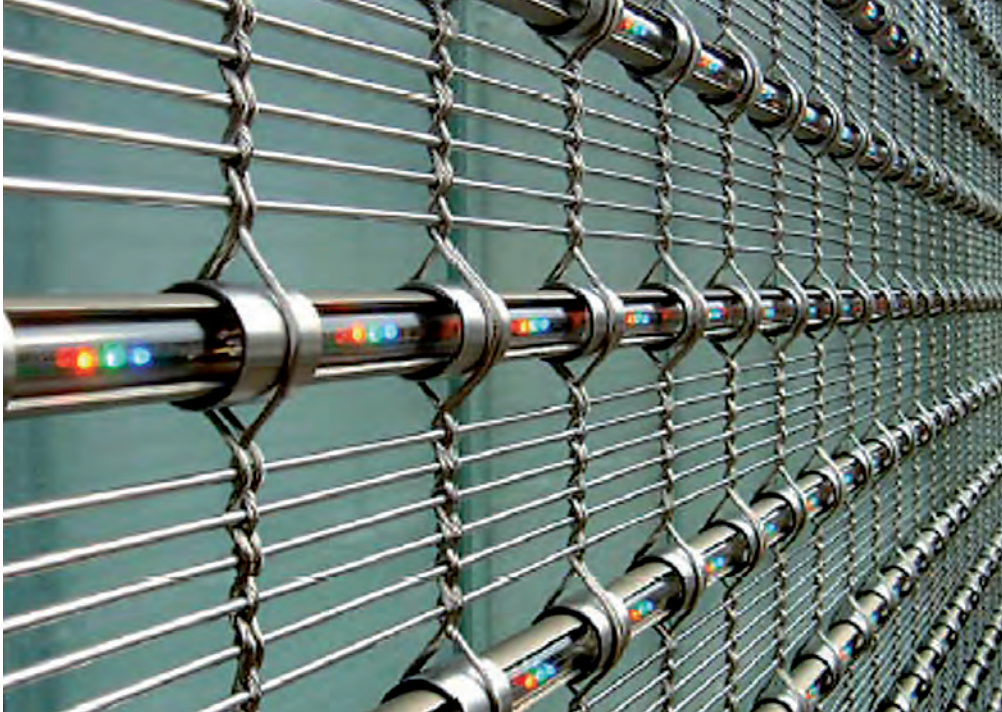
Zugegeben. Wir sind nur die zweitgrösste
Aufzugsorganisation der Schweiz.

Für die Umsetzung individueller Ansprüche
sind wir aber die Nummer 1.



AS Aufzüge

Basel • Bern • Brig • Genève • Lausanne • Mezzovico • St.Gallen • Wettswil



Gebäude als Grossbildschirme

Transparente, interaktive Medienfassaden sind ein Meilenstein in der Architektur. Kommunikation nach aussen und Licht nach innen zu bringen ist das Ziel der Entwickler. Sie stellen ihre neuesten Ergebnisse am 23. März an der Fachtagung «Leicht – Licht - Visionär: Innovation im Stahl-, Metall- und Fassadenbau» in der Olma-Halle 9.1.2 in St. Gallen vor.

TEXT: PD

BILDER: AG4 MEDIA FACADE GMBH

Was bis jetzt auf Grossbildschirmen möglich war, kann sich in Zukunft auf Gebäudefassaden abspielen: Sportanlässe, Werbefilme, Firmensignete in noch nie da gewesenen Dimensionen könnten unsere Stadtbilder in Zukunft prägen. Die Technik ist entwickelt; erste beispielbare Gebäude gibt es bereits.

LED-Fassaden

Mit dem Aufschwung der LED-Technologie zeichnet sich eine rasante Entwicklung ab. Unternehmen werden nicht nur immer grösser und ausgefallener bauen, sondern ihre Gebäude auch zum Leuchten bringen. Ein elegantes Metallnetz mit integrierten LED macht's möglich: Tageslicht im Inneren und «Videowand» nach aussen.

Lichtspiele

Die LED-Technologie ist, dank der langen Lebensdauer der Leuchtkörper und des geringen Energieverbrauchs, in idealer Weise für den grossflächigen Einsatz geeignet. Zwei Schweizer Pioniere der LED- und Fassadentechnologie, Tobias Pfister, Geschäftsführer Metallpfister E. Pfister & Cie. AG, Dietikon, und Albert Frei, CEO Industrial Micro Systems AG Winterthur, stellen an der Fachtagung «Leicht – Licht - Visionär: Innovation im Stahl-, Metall- und Fassadenbau» die revolutionären Möglich-

keiten vor. DIE IMS AG hat mit ihrem Know-how beispielsweise den dreidimensional spielbaren Würfel der ETH im Zürcher Hauptbahnhof erst ermöglicht.

Die «intelligente Haut» eines Gebäudes

Noch weiter geht Andreas Wenger, FHBB. Ausgehend vom revolutionären Konzept «Future Building», das 2003 vorgestellt wurde, forscht er zusammen mit einem Entwicklerteam an einer interaktiven Fassade, die auf Umweltreize reagiert und, wie eine künstliche Intelligenz, beginnt, mit ihrer Umwelt zu kommunizieren. Zukunftsmusik? Fassadentechnik, LED, Mikro- und Nanotechnologie ermöglichen heute Lösungen, die noch vor 10 Jahren undenkbar waren.

Fachtagung zu Metall und Licht

Am Freitag, 23. März findet die ganztägige Fachtagung «Leicht – Licht - Visionär: Innovation im Stahl-, Metall- und Fassadenbau» in den Olma-Hallen, St. Gallen statt. Die Fachtagung wird von der Immo-Messe Schweiz in Partnerschaft mit SMU Schweizerische Metall-Union, SZFF Schweizerische Zentrale Fenster und Fassaden sowie SZS Stahlbau Zentrum Schweiz gestaltet.



Für Bauherren...

Projekte mit Zukunft

Immobilienstrategie
Projektentwicklung
Finanzierungsmodelle

dieSwissbuilding.

Swissbuilding Concept AG
Basel . St.Gallen . Zürich . Zug
www.swissbuilding.ch

Betriebsplaner
Generalplaner
Totalunternehmer

dieBauengineering.

Bauengineering.com AG
Basel . St.Gallen . Zürich . Zug . Schaan FL
www.bauengineering.com

... die Visionen haben.

Immo-Messe vom 23. - 25. März 2007 Olma Halle 9.1 Nr. 246

GRÖßER
MODERNER
FRISCHER



Poststrasse 10 | 9001 St. Gallen
Tel 071 227 42 60 | Fax 071 227 42 29
info@hevsg.ch | www.hevsg.ch



Sind auch Sie dabei und präsentieren Sie Ihr Objekt an unserem Stand!

Ihr Nutzen / wir bieten:

- PowerPoint-Präsentation am Messestand während 3 Tagen
- 6 Präsentationsmappen, welche (professionell gestaltet) am Stand aufliegen
- 1 Monat Objektpräsentation im Internet unter www.imoscout.ch und www.immodream.ch
- 1 Monat aktiver Verkauf, gewährleistet durch einen unserer 8 Verkäufer (1.5% Spezialprovision bei Verkaufsabschluss)

Kosten:

- Fr. 300.— exkl. MwSt.
- bei mehreren Objekten kostet jede weitere Präsentation Fr. 50.—
- Mitglieder profitieren von 10% Mitgliederrabatt!

Anmeldung:

Anmeldetalon einsenden bis 16. März 2007

Fragen / Informationen:

Daniela Tresp, Tel. 071 227 42 60 oder d.tresp@hevsg.ch

ANMELDUNG

Ja, wir präsentieren unser Objekt an der Immo-Messe 07 am Stand der HEV Verwaltungs AG

Mitglied: ☐ ja Mitglied-Nr. _____

☐ nein

Name _____

Vorname _____

Strasse _____

PLZ/Ort _____

Tel-Nr. _____

E-Mail _____

Datum _____

Unterschrift _____

Einsenden an: HEV Verwaltungs AG, Daniela Tresp, Poststrasse 10, 9001 St. Gallen

MAX HAURI AG

MH

Lichttechnik: Einer für alles

KATALOG

Entdecken Sie
unser Sortiment
unter
www.maxhauri.ch

LED-Technik



Vorschaltgeräte



Dimmer



Trafos



Fassungen



Steckverbinder



Zuleitungen



Komponenten für die Lichttechnik: MAX HAURI AG Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Bauteilen für die Elektrotechnik
CH-9220 Bischofszell/Switzerland | Telefon +41 71 424 25 25 | Fax +41 71 424 25 90 | www.maxhauri.ch | info@maxhauri.ch

Heimvorteil!

Heute Hausraum. Morgen Traumhaus!

Gemeinsam mit der TKB das Eigenheim und
andere Träume verwirklichen.

www.tkb.ch



**Thurgauer
Kantonalbank**

Gemeinsam wachsen.

«Keine Spur von Konkurrenz»

Im Gespräch mit Irene Lanz, Veranstalterin Immo-Messe Schweiz und Fachtagung «Leicht – Licht – Visionär: Innovation im Stahl-, Metall- und Fassadenbau»

INTERVIEW: MARCEL BAUMGARTNER

BILD: ZVG.

Frau Lanz, bisher ist die Immo-Messe von Jahr zu Jahr gewachsen. Wann ist die Spitze erreicht?

Irene Lanz: Im Immobilien- und Baubereich boomt der Markt. Das ist nicht unbedingt ein günstiges Umfeld für unsere Messe. Wenn sich Immobilien ab Plan, Inserat oder Internet verkaufen lassen, scheuen viele Architekten und Immobilienreuhänder den Aufwand für eine Messebeteiligung. Dabei wirkt sie als langfristige Investition – manche Bauentscheide reifen mehrere Jahre. Wir setzen jedoch auf den Trend hin zu erneuerbaren Energien und zu energieeffizienten Neu- und Umbauten. Da besteht beträchtliches Potenzial und Informationsbedarf von Seiten der Messebesucher.

Worauf führen Sie den Erfolg der Messe zurück?

Die Immo-Messe hat sich in den vergangenen Jahren einen guten und seriösen Ruf erarbeitet. Die Aussteller berichten von zahlreichen Abschlüssen und Verkäufen, die direkt auf die Immo-Messe zurückgeführt werden können. Über 100 hochqualitative Kontakte bei etlichen Ausstellern, die weiterverfolgt werden können – das spricht für sich.

Hat die positive wirtschaftliche Entwicklung auch dazu beigetragen?

Einige Aussteller kommen mit erheblich grösseren Messeständen als in den letzten Jahren. Derzeit ist mehr Geld für Investitionen vorhanden. Dennoch denke ich, dass die Immo-Messe eher antizyklisch funktioniert.

Heute wird wieder vermehrt gebaut. Welchen Trend stellen Sie fest? Welche Architektur ist angesagt?

Ein Architekturtrend lässt sich nur schwer ausmachen. Grossen Erfolg haben jedoch die Anbieter im Bereich Minergie- und Passivhäuser, und die kann man in fast jeder Architektur und mit fast jedem Baustoff erstellen. Eindeutig ist der Trend zum luxuriösen Innenausbau, zu grossflächigen Fenstern und zu mehr Komfort.



Irene Lanz

An wen richten sich die jeweiligen Fachtagungen an der Messe? Ausschliesslich an Fachpersonen?

Die Fachtagung «Leicht – Licht – Visionär: Innovation im Stahl-, Metall- und Fassadenbau» vom Freitag, 23. März richtet sich ausschliesslich an ein Fachpublikum. Ihre Themen sind die effiziente und ökologische Sanierung von Metallfassaden, neue Trends im Stahl- und Metallbau mit Schwergewicht auf Energieeffizienz und Rückbaubarkeit sowie die neuen Medienfassaden mit LED-Integration, die aus einer Gebäudewand einen Grossbildschirm machen.

Die Immobilien-Vision Ostschweiz, die direkt anschliessend stattfindet, richtet sich mit ihrem Thema «Immobilien- versus Finanzanlagen» dieses Jahr auch an ein privates Anlegerpublikum. Das Seminar des Vereins Minergie vom Samstag, 24. März zum Thema «Ich erneuere mein Haus – das muss ich wissen» ist dagegen ausschliesslich für Privatpersonen gedacht. Das Vortragsforum in der Messe selbst bietet am Samstag und Sonntag einen breiten Themenkranz rund ums Eigenheim für alle Messebesucher.

Immer mehr Gemeinden präsentieren sich an der Messe. Es entsteht der Ein-

druck, als wachse der Konkurrenzkampf ständig. Ist dem so?

Den Eindruck habe ich nicht. Im Gegenteil: dieses Jahr sind zum Beispiel alle Gemeinden des Kantons Appenzell Ausserrhoden auf der Immo-Messe vertreten – keine Spur von Konkurrenz. Man weiss ja, dass der Entscheid für eine Immobilie von drei Kriterien abhängt: Lage, Lage, Lage. Und da können nun einmal die Gemeinden am klarsten informieren, da sie die beste Übersicht über das vorhandene Bauland, verkäufliche Liegenschaften und Bauprojekte haben. Auch Schulen, Arbeitsplätze, Infrastruktur, Verkehrsanbindung und halt auch die Steuern gehören zu einem Standortentscheid.

Nächstes Jahr findet die 10. Immo-Messe statt. Ist für das Jubiläum etwas Spezielles vorgesehen?

Das möchten Sie heute schon wissen? Wo bliebe da die Überraschung? Nein, im Ernst: derzeit konzentrieren wir uns darauf, eine sensationell gute Immo-Messe 2007 zu gestalten und die Wünsche unserer Aussteller und Erwartungen unserer Besucher nach Kräften zu erfüllen. Aber Ideen für 2008 haben wir natürlich schon.



Zwischen Barock und Gegenwart

Wie wohnen ein Bildungsunternehmer und eine Innenraumgestalterin? LEADER war zu Besuch im Schloss Horn bei Peter und Doris Fratton. Ein Rundgang, bei dem man mit einer Schrittlänge ganze Jahrhunderte durchqueren kann.



Doris und Peter Fratton

TEXT UND BILDER: MARCEL BAUMGARTNER

Das Innenleben von Schloss Horn gleicht einer Wundertüte. Wer zum ersten Mal durch die Zimmer schreitet, wird von der Vielfältigkeit förmlich erschlagen. Überall gibt es etwas zu entdecken. Kleinste Details, die im raschen Vorbeigehen gar keine Beachtung finden.

Als wir Peter Fratton anfragten, ob er bereit wäre, uns für eine Reportage einen Einblick in seine eigenen vier Wände zu gewähren, stiessen wir auf offene Ohren. Seine Frau Doris arbeitet als Innenraumgestalterin und machte das Schloss Horn in den vergangenen vier Jahren gewissermassen zu einem einzigen grossen Referenzobjekt. Keine Scheu also, Intimes Preis zu geben. Hier ist das Privatleben auch Geschäft. Und das im doppelten Sinne. Der Thurgauer Peter Fratton machte sich einen Namen mit seinen pädagogischen Konzepten und gründete eine Privatschule nach der anderen. Auch das Schloss Horn ist im Besitz der Schule – und gar ein Teil von ihr. Im Nebengebäude wird unterrichtet und im ersten Stock befindet sich ein

Kindergarten. Das Schloss Horn vereint demnach die meisten wesentlichen Bestandteile aus dem Leben von Peter und Doris Fratton. Und trotzdem ist es nur Behausung für einen kurzen Lebensabschnitt.

Auf den Hund gekommen

Im Eingangsbereich fällt der Blick als erstes auf eine grosse, geschwungene Holztreppe. Sie zieht einen förmlich in die oberen Stockwerke. Zumindest soweit, bis man vom Hundegebell gebremst wird. Es töne nach einem grösseren Hund, als es in Tat und Wahrheit sei, versucht Doris Fratton zu beruhigen. Nun, ganz so klein ist er denn auch wieder nicht. «Dom», so heisst der Dalmatiner, scheint einer Werbung von Vögele-Schuhe entsprungen und passt – wie sich beim anschliessenden Rundgang herausstellt – bestens zum Haus und seinen Räumen.

Besprechungen halten die Frattons für gewöhnlich im Frühstücksraum. Frühstücksraum deshalb, weil dieses Zimmer morgens die

beste Besonnung aufweist. Bei gesamthaft 16 Zimmern kann man schon mal eines für die wichtigste Mahlzeit am Tag in Beschlag nehmen. Grundsätzlich ist man sich aber einig darüber, dass die rund 370 Quadratmeter eigentlich zu viel für zwei Personen sind. «Wenn wir uns suchen, telefonieren wir uns einfach», erklärt Peter Fratton. Ein Telefonat, das sich ungefähr so anhören könnte: «Ich bin in der Küche. Wo bist Du?» – «Ich bin im Bad.» – «Dann treffen wir uns doch im Wohnzimmer.»

Ordnung durch Chaos

Das Frühstückszimmer spiegelt am ehesten die Geschichte des Hauses wieder. Rund sieben Farbschichten wurden an den Wänden entfernt, bis der ursprüngliche Charakter ersichtlich wurde. Und auch die Decke wurde in enger Zusammenarbeit mit der Denkmalpflege restauriert. Der Raum fasziniert. Beeindruckend ist auch die Inneneinrichtung. Alt wird mit modernen Stilmitteln kombiniert. Alles scheint seinen genaueren Platz zu haben. Fast schon zentimetergenau.

«Ein solches Haus ist immer eine Aufgabe», umschreibt Doris Fratton. Das sei schon im Schloss Blidegg – dem vorangegangenen Wohnsitz – so gewesen. «Man sucht nach einer Umgebung mit Charakter und beginnt sie zu formen.» Genau das hat Doris Fratton im Schloss Horn während rund eineinhalb Jahren getan. Sie hat Bestehendes mit Neuem verknüpft. Die Musikbox im Nebenzimmer der Küche ist beispielsweise nach einer gezielten Suche integriert worden.

Irgendwie fühlt es sich so an, als würde man durch einen Katalog für Innenarchitektur strei-



fen. Alles perfekt. Nichts zu wenig, und schon gar nichts zu viel.

In die Realität kommt man im Arbeitszimmer von Peter Fratton zurück. Hier stehen die vertrauten Arbeitsgeräte, Bücher, Papierstapel. Für einen Auswärtigen bietet dieses Zimmer die Möglichkeit, kurz zu verschnaufen und die gewonnenen Eindrücke setzen zu lassen. Das kreative Chaos in diesem Zimmer hilft, wieder etwas Ordnung zu schaffen.

«Wer kauft das schon?»

Das Wohnen ist für die Frattons in den vergangenen Jahren zunehmend zentraler geworden.

«Für meine Frau noch mehr als für mich», ergänzt Peter Fratton. Das hänge logischerweise mit ihrem Beruf zusammen. Er selber ordne sich dann unter. Nur selten äussere er Kritik bezüglich einer Einrichtung. Kommentare hingegen regelmässig.

«Wer kauft schon so eine Plastikschaale?», fragt Peter Fratton und zeigt auf einen schwarzen Einrichtungsgegenstand im Frühstückszimmer. «Ich tue das», entgegnet ihm seine Frau und lacht. Langeweile komme so sicher nicht auf. Es sei schon vorgekommen, dass er ein Zimmer betreten habe und plötzlich wieder etwas gefehlt habe oder umgestellt worden sei. «Man ist mit

solch einer Aufgabe eigentlich niemals fertig. Denn schliesslich ändert man sich auch als Mensch mit der Zeit», so Frau Fratton. Und ihr Mann kann es sich nicht verkneifen, den ironischen Satz «Ich habe manchmal schon das Gefühl, dass es nun fertig ist» nachzuschieben.

Theater im Keller

Auf jeder Etage bietet das Schloss eine Überraschung. Auch der Keller ist kein gewöhnlicher Abstellraum, wie man sich dies in der Regel gewohnt ist. Der Gewölbekeller beinhaltet ein eigenes kleines Theater mit Bühne und Vorraum, der Platz für einen Apéro mit rund 30 Personen bietet. Hier finden ab und zu Lesungen oder



natürlich Vorstellungen vom Kindergarten statt. Der eigentliche Wohnbereich versetzt den Besucher zurück ins 18. Jahrhundert. Der prunkvolle Anblick lässt fast vergessen, dass man vom Zimmer aus eine herrliche Aussicht auf den Bodensee hat – für gewöhnlich jedenfalls. Heute lässt das der Nebel nur teilweise zu.

Wohnlich und sinnlich

Es ist nun aber nicht so, dass sich Doris Fratton nur mit den luxuriösen Materialien anfreunden kann. Keinesfalls. «Bei allem ist immer das Ziel, etwas entstehen zu lassen, das dem Menschen entspricht.» Eine Bauernküche könne ebenso faszinierend sein wie ein grosser Saal. «Mein Götti tapezierte beispielsweise seine ganzen Wände mit Postkarten. Das war sehr persönlich und machte die Umgebung wohnlich.» Eben dieses Wohnliche, Sinnliche sucht Doris Fratton in ihrer Arbeit. «Das Kühle liegt mir nicht.» In ihrem Beruf hat sie sehr viel für Schulen, Restaurants, aber auch für Private und Firmen zu tun. Gerade bei Unternehmen sei es sehr wichtig, sich intensiv mit den Zielsetzungen und der Philosophie zu befassen. Die Frage, was eine Firma verkörpern will, müsse mit der Einrichtung

beantwortet werden. «Der Besucher merkt dies wahrscheinlich nicht einmal bewusst, aber unbewusst nimmt er etwas Authentisches wahr.»

Zwei Welten

Authentizität steckt auch in den Räumen vom Schloss Horn. Aber man stellt fest, dass die Facetten sehr vielschichtig sind. Der Wohnbereich prunkvoll wie zu Zeiten der grossen Könige, die Küche gleich nebenan sehr klar und sachlich wie es die moderne Architektur vorgibt. Praktisch keine offenen Ablagefächer. Man ist versucht, eine Schublade zu öffnen um zu testen, ob hier auch wirklich Esswaren vorzufinden sind. Wieder stellt sich der Katalog-Effekt ein. Hat hier schon jemals jemand wirklich gegessen? Es hat.

Ebenso wird auch geschlafen. Über dem Bett eine Lampe, die Blumenknospen darstellt. Und tatsächlich öffnen sie sich beim Betätigen des Schalters. «Das hat mit dem Material zu tun. Die Lampe erwärmt das Metall und es biegt sich nach aussen», erklärt Doris Fratton. Vier Säulen bilden die Eckpunkte des Bettes. Die Matratze scheint zu schweben.

Weiterziehen

Wann das Schloss Horn erbaut wurde, ist ungewiss. Es wird aber bereits im 16. Jahrhundert erwähnt. Es ist davon auszugehen, dass es ein st.gallischer Edelsitz war. Urkundlich erwiesen kam es im 17. Jahrhundert in den Besitz des freien württembergischen Reichsstift Ochsenhausen. Zur Zeit der französischen Revolution fanden viele französische ausgewanderte Adelige Aufnahme im Schloss.

Das Paar ist sich aber einig, dass das Schloss Horn nur eine vorübergehende Wohnlösung darstellt. Irgendwann zieht es die beiden weiter. Wohin, das sei aber noch unklar. Man will sich diesbezüglich nicht zu sehr einengen. Die Kantone St.Gallen, Thurgau und beide Appenzell gelten jedoch als Favoriten für die künftige Wohnaufgabe.

Das Loslassen macht ihnen keine Sorge. Im Gegenteil. Das Neue reizt und bietet eine weitere Aufgabe. Ein neuer Raum will charakterisiert werden. Neue Welten sollen geschaffen werden. Irgendwie märchenhaft.

Finance oder Operating Leases - Darstellung von Immobilienleasingfinanzierungen «on-balance» oder «off-balance»

Es gibt vielfältige Erscheinungsformen von Leasingfinanzierungen, wobei die Regeln der Bilanzierung in den unterschiedlichen Rechnungslegungsstandards (OR), Swiss GAAP FER, IFRS oder US-GAAP) wesentlich klarer sind. Die bilanztechnische Darstellung kann für den Leasingnehmer zu einer Kernfrage bei der Entscheidung der Finanzierungsform werden.

Autor: Bruno E. Zulauf, lic.oec.publ.

Wer sind wir

Die Austria Immobilien LEASING (Schweiz) AG mit Sitz in St. Gallen gehört als Tochtergesellschaft zur Raiffeisen Bankengruppe Österreich (RBG). Die Unternehmensgruppe verfügt über ein starkes Netzwerk in Europa und zählt zu den führenden Leasinganbietern in Zentral- und Osteuropa.

Die Austria Immobilien LEASING (Schweiz) AG hat sich in allen Regionen der Schweiz bei Firmenkunden (KMU) und bei der Öffentlichen Hand (Bund, Kantone und Gemeinden) in den Bereichen mobile Investitionsgüter sowie Immobilienleasing (Kauf, Neubau, Sale-and-Lease-back-Transaktionen von gewerblich und gemischt genutzten Immobilien) als professioneller und effizienter Finanzdienstleister mit massgeschneiderten Lösungen etabliert. Sie zeichnet sich durch eine individuelle Kunden- und Serviceorientierung mit einer breit gefächerten Fachkompetenz aus.

Was ist Leasing

Der Begriff «Leasing» wird im allgemeinen Wirtschaftsleben nicht einheitlich verwendet. Die Bandbreite der in der Praxis mit der Bezeichnung «Leasing» etikettierten Verträge reicht vom herkömmlichen Mietvertrag bis zum verdeckten Kaufvertrag. Grundsätzlich aber bezeichnet man damit eine Vertragsgestaltung, die als Vereinbarung verstanden werden kann, bei welcher der Leasinggeber dem Leasingnehmer das Recht zur Nutzung eines beweglichen oder unbeweglichen Anlagegegenstandes/-objektes für eine vereinbarte Zeit gegen ein im Voraus definiertes Entgelt (Leasingzins) überträgt. Trotz der bestehenden Variantenvielfalt in der rechtlichen und individuellen Vertragsausgestaltung des Leasings und der mit der nicht abschliessend geregelten gesetzlichen Grundlage einhergehenden Bewertungs- und Bilanzierungsproblematik, erfreut sich das Leasing besonders auch im Immobiliensektor zunehmender Beliebtheit.

Für die buchhalterische Behandlung ist es deshalb notwendig, die wirtschaftlich wichtigsten Einzelsvorgänge aus dem allgemeinen Begriff Leasing herauszulösen, für sich selbst zu definieren und den Vertrag entsprechend einer der beiden Klassifizierungen (Finance und Operating Lease), welche im Folgenden näher beschrieben werden, zuzuordnen.

Nationale Standards

Die Bilanzierung von Leasingfinanzierungen ist in der Schweiz - wie das Grundgeschäft selbst - gesetzlich nicht abschliessend geregelt. Die Mehrzahl der Mittelständischen Unternehmen in der Schweiz bilanzieren Leasingtransaktionen nach nationalen Rechnungslegungsgrundsätzen (Schweizerisches Obligationenrecht (OR) oder Swiss GAAP FER). Nach OR besteht keine Bilanzierungspflicht beim Leasingnehmer, jedoch muss als Minimalanforderung der Gesamtbetrag der zu-

künftigen, nicht bilanzierten Leasingverpflichtungen im Anhang der Jahresrechnung aufgeführt werden (Art. 663b Ziff. 3 OR).

Swiss GAAP FER schreibt in ihrer Fachempfehlung vor, dass zwischen Finanzierungsleasing (Finance Lease) und operativem Leasing (Operating Lease) unterschieden wird und führt auch im Allgemeinen die gleichen wirtschaftlichen Kriterien wie die internationalen Rechnungslegungsstandards auf:

- *Finanzierungsleasing wird in der Konzernbilanz erfasst und ist separat in der Bilanz auszuweisen.*
Operatives Leasing wird nicht bilanziert, muss aber, sofern nicht innerhalb eines Jahres kündbar, im Anhang offen gelegt werden.
- *Im Einzelabschluss gestattet Swiss GAAP FER statt der Bilanzierung von Finanzierungsleasing auch den blossen Ausweis im Anhang.*

Internationale Standards

Auf internationaler Ebene regeln zwei Standards die buchmässige Erfassung von Leasinggeschäften, nämlich der Standard Nr. 13 des FASB (US GAAP) und der Standard IAS 17 (IFRS).

Beide internationalen Standards sehen eine grundsätzliche Klassifizierung von Leasingverträgen in:

- *Finance Leases (US: Capital Leases) und*
- *Operating Leases*

vor.

Die Unterscheidung beider Standards beruht auf einer wirtschaftlichen Betrachtungsweise. Welche Form vorliegt, hängt daher vom wirtschaftlichen Gesamtbild der tatsächlichen Verhältnisse ab und nicht etwa von der formalen Vertragsform.

Abgrenzungskriterien

Bei Finance Leases (Capital Leases) werden alle mit dem Eigentum verbundenen wesentlichen Risiken (Wertverlust aufgrund ungenutzter

Kapazitäten, technische Überholung, etc.) und Chancen (Wertzuwachs über die Nutzungsdauer etc.), sogenannte «risks and rewards» eines Vermögensgegenstandes übertragen. Bei Operating Leases ist dies hingegen nicht der Fall. Finance Leases sind unabhängig von der Übertragung des zivilrechtlichen Eigentums wirtschaftlich als Finanzierungskaufe zu werten, währenddem Operating Leases grundsätzlich reine Mietverhältnisse darstellen.

Für die konkrete Differenzierung werden in den internationalen Rechnungslegungsstandards entsprechende Qualifikationskriterien definiert, die ein Leasingverhältnis als Finance Lease qualifizieren, wobei die Klassifizierung des Leasings zu Beginn des Leasingverhältnisses vorgenommen wird.

Einteilungskriterien

Nach den internationalen Rechnungslegungsstandards müssen Leasingnehmer das Objekt bilanzieren, wenn nur eine der nachstehenden Bedingungen erfüllt ist. Das Leasing wird dann als Financial Lease qualifiziert. Alle anderen Leasingverhältnisse werden als Operating Leases angesehen. Die Kriterien im Einzelnen:

- **1. Eigentumsübergang (Transfer of ownership)**
Gemäss Leasingvertrag wird das Eigentum auf Ende der Vertragszeit auf den Leasingnehmer übertragen.
- **2. Kaufoption (Bargain Purchase Option)**
Der Leasingvertrag erhält eine Kaufoption zu einem so günstigen Preis, dass normalerweise von der Ausübung dieser Option ausgegangen werden kann.
- **3. Laufzeit (Economic Life)**
Die Laufzeit entspricht dem wesentlichen Teil der gewöhnlichen Nutzungsdauer (economic life) des Leasinggegenstandes.

- **4. Barwert der Mindestleasingzahlungen (Present Value of Minimum Lease Payments)**
Zu Mietbeginn entspricht der Barwert der Mindestleasingzahlungen im Wesentlichen dem Marktwert des Leasinggegenstandes (IFRS: 95-99%; US GAAP: mind. 90% des Marktwertes).

- **5. Spezialleasing**

Der Leasinggegenstand kann aufgrund seiner speziellen Beschaffenheit nur vom Leasingnehmer ohne wesentliche Modifikation genutzt werden.

Fazit

Für KMU in der Schweiz kommen im Rahmen von Immobilienleasingfinanzierungen in der Regel die nationalen gesetzlichen Bestimmungen zum Tragen.

Bei Anwendung von internationalen Rechnungslegungsvorschriften gelten besondere Vertragskonzeptionen.

Da jedoch die endgültige Entscheidung über die Art der Finanzierung beim Leasingnehmer liegt, empfiehlt es sich, bei der Entscheidung über die Art der Bilanzierung einen ausgewiesenen Wirtschaftsprüfer ebenfalls zu konsultieren.

Ob nach OR, Swiss GAAP FER, IFRS oder US-GAAP, die Austria Immobilien LEASING (Schweiz) AG bietet Immobilienleasingfinanzierungen an, die auf die konkrete Situation und die Bedürfnisse des Leasingnehmers ausgerichtet sind.

Weitere Informationen unter:
www.immo-leasing.ch

Über glückliche Bewohner zum Erfolg

Erfolgreiche Immobilienprojekte werden nicht für irgendwen gebaut, sondern spezifisch auf die Bedürfnisse der künftigen Bewohner zugeschnitten. Denn wo sich die Bewohner rundum wohl fühlen, da stellt sich auch der Erfolg rasch ein. Der Weg dazu führt über das strategische Immobilienmarketing. René Sproll, Sproll & Ramseyer AG, Immobilienschätzer und Präsident des SIV, zeigt auf, worum es dabei geht.



René Sproll

René Sproll, was versteht man unter strategischem Immobilienmarketing?

René Sproll: Strategisches Immobilienmarketing ist für mich die Kunst, Immobilienprojekte erfolgreicher zu konzipieren und zu vermarkten, indem man sie auf die individuellen Wohnbedürfnisse von klar definierten Zielgruppen ausrichtet. Dann geht die Rechnung für alle auf.

Und wie geht man dabei vor?

Am Anfang steht die Frage, was man aus einem gegebenen Standort machen könnte und vor allem auch für wen. In diesem Spannungsfeld von Standortqualitäten und Marktbedürfnissen entwickelt sich dann ein kreativer und zielorientierter Prozess, der durch Standortanaly-

sen, Marktabklärungen und weitere Fakten laufend angereichert und untermauert wird.

Was für Resultate darf man erwarten?

Ergebnis dieses Prozesses ist die Definition der so genannten Marktleistung, also all das, was das Angebot bei künftigen Bewohnern auszeichnet, wobei Architektur und Städtebau eine zentrale Rolle spielen. Anders gesagt: es wird klar, für welche spezifische Zielgruppe welches individuelle Angebot entwickelt wird, wie es konkret ausgestaltet wird und auf welchen Werten es beruht.

Immobilien verkaufen sich bekanntlich nicht von selbst. Kann strategisches Immobilienmarketing auch hier einen Beitrag leisten?

Ja, unbedingt. Denn strategisches Immobilienmanagement unterstützt auch die Kommunikation und den Absatzprozess, indem es klare Vorstellungen von der Zielgruppe entwickelt, dem Immobilienprojekt eine Identität gibt und damit den Kommunikations- und Absatzprozess effizienter und zielgerichteter gestaltet. Kommt dazu, dass durch die gezielte Optimierung der Marktleistung eines Immobilienprojekts gleichzeitig auch die Attraktivität und Verkauflichkeit nachhaltig gesteigert werden.

Was ist denn zurzeit im Markt gefragt? Was für Ansprüche stellen Bewohner heute an ihre künftige Wohnumgebung?

Wohnen ist heute individueller denn je. Entsprechend unterschiedlich sind die Wünsche

und Bedürfnisse. Doch soviel ist klar: der Wohnraum soll den persönlichen Lifestyle reflektieren, soll Erlebnisraum sein und individueller Lebensraum. Wohnen soll Spass machen, ein besonderes Ambiente ausstrahlen und soziale Beziehungen zum Umfeld stiften. Standardisiertes Mittelmaß ist da bestimmt fehl am Platz. Gefragt sind Individualität, Inspiration und eigenständige Konzepte, die auf die individuellen Erwartungen und auf das Budget der künftigen Bewohner zugeschnitten sind.

Was bedeutet das für die Initiatoren von Immobilienprojekten?

Dass der Standort allein in der Regel noch keine Erfolgssicherheit bietet. Was dazu kommen muss, sind Visionen und Ideen, die sich nach den konkreten Bedürfnissen von sorgfältig ausgewählten Zielgruppen richten. Im strategischen Immobilienmanagement ergänzen sich all diese Faktoren zu einem stimmigen Gesamtbild, das klare Leitlinien für das Vorgehen bei Projektentwicklung und Vermarktung liefert und im Markt strategische Erfolgspositionen sichert. Als Spezialisten für Immobilienmarketing und Schätzungen haben wir bei Sproll & Ramseyer schon einige Kunden auf diesem Weg begleitet und der Erfolg zeigt uns, dass wir damit sicher auf dem richtigen Weg sind.

www.sprollundramseyer.ch

Frische Wohnkonzepte mit Persönlichkeit

Schöne Aussichten für Lebensgeniesser. Die Blättler Architekten AG aus Zürich, bei uns vor allem bekannt durch eine renommierte Villa im Appenzellerland, bringt mit zwei innovativen Wohnbauprojekten frischen Wind in unsere Region. Einerseits mit der Wohnüberbauung «Goldpark» in Goldach, anderseits mit der «Wellnessresidenz Appenzellerland» bei Unterrechstien. Für den regionalen Verkauf zuständig ist die Firma Sproll & Ramseyer AG, St.Gallen.

eigentumswohnungen und einfamilienhäuser
3½-7½-zimmerwohnungen baubeginn herbst 2007

goldpark 1&2

wohnüberbauung im park goldach

Eingebettet in 18'000 Quadratmeter Parklandschaft an sonniger Südhänglage, mit Naturbach und mit altem Baumbestand, entstehen im Zentrum von Goldach sieben Mehr- und vier Einfamilienhäuser. Die 3½ bis 7½-Zimmer-Wohnungen verfügen über eine hohe Wohnqualität, sind flexibel einteilbar und lassen viel Spielraum für die persönliche Gestaltung.



residenzappartements, praxisräume,
wellnessbungalows baubeginn herbst 2007

wellnessresidenz

wellnesspark appenzellerland

Leben, entspannen, erholen. An idyllischer, ruhiger Lage, hoch über dem Bodensee, bietet die Wellnessresidenz Appenzellerland ihren künftigen Bewohnern Lebensqualität pur, getragen von der Magie des Wassers. Eigentumswohnungen mit eigenem Wellnessbereich sowie komfortable Residenzappartements inmitten einer herrlichen Parklandschaft mit Gesundheitszentrum und Heilbad, eröffnen vielfältige Perspektiven für individuelles Wohnen.



SUN SIDE PARK GUGGEIEN St. Gallen

SUN SIDE PARK Guggen steht für exklusives Wohnen an sonniger traumhafter Aussichtslage, Wohnen für Individualisten mit höchsten Ansprüchen.



An bester Lage am Stadtrand von St. Gallen, mit herrlicher Weitsicht auf den Bodensee und in das umliegende Naherholungsgebiet, direkt angrenzend an Landwirtschaftszone, entsteht die Wohnüberbauung SUN SIDE PARK Guggen.

Die 21 modernen Eigentumswohnungen, in drei Mehrfamilienhäusern, sind so gruppiert, dass sie für jeden Bewohner eine grösstmögliche Privatsphäre, beste Besonnung und den schönen Ausblick zum Bodensee und in die umliegenden Wiesen und Wälder bieten. Bus, Schule und Einkaufsmöglichkeiten befinden sich in unmittelbarer Nähe. Die moderne Architektur erfüllt hinsichtlich Ästhetik, Exklusivität und Funktionalität höchste Ansprüche.

Grosszügig dimensionierte Fensterflächen öffnen die Räume. Ein hochwertiger Innenausbau mit drei Nasszellen und modernen Küchen runden das Angebot ab. Schöne Stunden in der herrlichen

Abendsonne können Sie am Feierabend auf den grossen Balkon- und Attikaterassen sowie den angegliederten Gartenflächen geniessen.

Bezug Herbst 2007

Letzte Wohnungen verfügbar:

5 Zimmerwohnungen 153 – 164 m² Wohnfläche mit 23 – 27 m² Balkonterrasse und teils Gartenanteile bis zu 158 m².

Objektart: Wohnüberbauung

Standort:	St. Gallen
Bauherrschaft:	AG zur Erstellung von Wohnbauprojekten AGEWB
Architektengemeinschaft:	Roger Boscardin, Rolf Prim St.Gallen
Totalunternehmer:	Bauengineering.com AG, 9016 St. Gallen
Aufgefallen:	Exklusives Wohnen an Traumaussichtslage
Verkauf:	die Domo AG, Frau Joy Bächle, St.Gallen 071 280 80 88

Weitere Informationen
www.guggen.ch

Ihr Zuhause erwartet Sie im Zentrum Wittenbach

Ein neues Herz für die Gemeinde Wittenbach: Das Zentrum Wittenbach ist neuer Standort mit Potenzial



Mitten im Zentrum

Es entsteht eine komplett neue Wohn- und Gewerbezone in Wittenbach. Eine gemischte Nutzung, die attraktiver Einkaufs- und Wohnort in einem ist. Die gesamte Überbauung besteht aus 22 verschiedenen Gebäuden und Häusern mit 3 Tiefgarageneinstellhallen. Die Realisation erfolgt in 3 Etappen.

Mitten im Grünen

Grün ist die Umgebung in Wittenbach, grün ist auch das Zentrum: schattenspendende Bäume säumen den grosszügigen Begegnungsplatz im Zentrum. Grünflächen ziehen sich durch die Anlage, Vorgärten setzen farbige Akzente: das Aussenleben ist so vielfältig wie in einem Quartier

Wohnen neu erleben

Jeder Wohntypus hat sein charakteristisches und spezielles «Aussehen»: Gartengeschoss mit eigenem Gartenanteil – Zwischengeschoss mit attraktiver Vorzone – Attika-Lebensgefühl über den Dächern

3 1/2-, 4 1/2- und 5 1/2-Zimmerwohnungen

5 1/2-Zimmer Terrassen-Einfamilienhäuser

5 1/2- und 6 1/2-Zimmer Maisonette-Einfamilienhäuser

Licht und Raum

Durchdachte, praktische, auf die heutige Lebensart zugeschnittene Grundrisse, der Einsatz von hochwertigen Materialien und Techniken, mit dem Augenmerk auf das kleinste Detail – das sind selbstverständliche Merkmale, die das Projekt auszeichnen. Und damit dafür sorgen, dass Sie sich rundherum zu Hause fühlen können.

Steckbrief

Objektart:	Miete / Eigentum
Standort:	Ödenhof, Wittenbach
Totalunternehmer:	Bauengineering.com AG, St. Gallen
Bauherrschaft:	Swissbuilding Concept AG, St. Gallen
Vermietung und Verkauf:	RF Immo GmbH, St. Gallen, 071 222 85 57

Weitere Informationen:
www.zentrumwittenbach.ch

Wohnen wie im Garten Eden

Das brach liegende Fabrikareal der ehemaligen Textilverarbeitungs-firma Raduner in Horn am Bodensee wird neu kultiviert, grosszügig der Natur zurück gegeben und in einen Wohnpark mit hoher Lebensqualität umgewandelt. Die Swissbuilding, Projektentwicklerin und eigenständige Partnerin der in St. Gallen ansässigen Bau-engineering, hat zusammen mit dem Architekturbüro Baumschlager Eberle ein Projekt ausgearbeitet, das vom Gemeinderat Horn befürwortet wird und Ende Mai zur Abstimmung kommt.



So traurig der Anblick derzeit ist, so viel Potenzial birgt das rund 33'000 m² grosse Gelände, das an bester Lage direkt am See liegt. Mit dem Projekt wird eine neue Identität für das Areal generiert. Es schöpft die einmalige Lage am See vollumfänglich für alle Wohneinheiten aus, schafft eine parkähnliche Umgebungslandschaft und gewährt den öffentlichen Zugang zum See.

Renaturierung

Die Architekten nahmen das landschaftliche Potential als Ausgangslage für ein städtebauliches Konzept. Dabei dienten 'Park und See' als zentrales Motiv, das mit der vorgegebenen Renaturie-

rung neu formuliert werden sollte. Weiche Wege durch die Wiesenflächen erschliessen nun den Wohnpark. Reduzierte Verkehrsflächen und komplett verkehrsfreie Zonen schaffen einen hohen Wohnwert mitten in der Natur.

Identität

Die Gebäude zeichnen sich durch eine eigene Charakteristik aus, die höchsten Komfortansprüchen gerecht wird. Die changierende Hülle aus Glas schafft eine starke Identität, die durch die zweischichtig angelegten Fassaden fließende Übergänge von öffentlichen zu halb-privaten und privaten Bereichen ermöglicht.

Dadurch entsteht eine bemerkenswerte Flexibilität der Wohneinheiten, die eine individuelle Nutzung der Innen- und Aussenräume zulässt.

Die Verwendung von Baumaterialien mit geringem Unterhalts- und Wartungsaufwand, der hohe Ausbaustandard und die Energie-Effizienz tragen wesentlich zur Lebensqualität bei. Genauso wie die Transparenz und atmosphärische Dichte des prägnanten und überschaubaren Wohnparks.

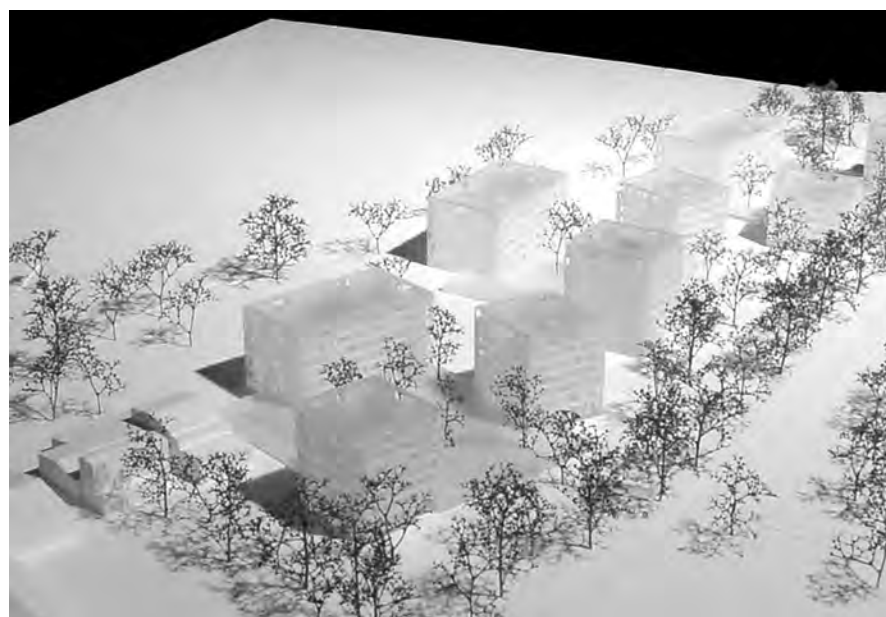
Von der Idee zum Ziel

Um eine optimale Lösung für das Raduner Areal zu finden, lancierte die Swissbuilding einen geschlossenen Ideenwettbewerb mit fünf Architekturbüros. Dabei wurden in diesem ersten Schritt bewusst nur wenige Vorgaben gemacht, um den kreativen Prozess in städtebaulicher und architektonischer Hinsicht nicht im vornherein einzuschränken.

Zur Beurteilung der Arbeiten war eine Fachjury einberufen worden, bestehend aus Spezialisten der Swissbuilding, dem Gemeindepräsidenten von Horn, einem von der Gemeinde beigezogenen Raumplanungsbüro und einem externen Fachjuror.

Realismus

Oberstes Ziel der Swissbuilding war es von Anfang an, ein überzeugendes Projekt zu erarbeiten, das von allen Beteiligten getragen wird und der Gemeinde Horn ökonomisch, ökologisch und emotional einen Mehrwert verschafft. Weil die Swissbuilding im ständigen Dialog mit den Gemeindebehörden steht, konnte sie auch auf die im letzten Sommer zusätzlich gestellten Rahmenbedingungen sofort reagieren. In einem zweiten Überarbeitungsprozess des Projekts fand die



Swissbuilding mit dem Architekturbüro Baumschlager Eberle die optimale Lösung, mit der sie den gemeinderätlichen Beschlüssen gerecht werden konnte.

Entsorgung der Altlasten

Seitens der Gemeindebehörde bestand schon aus Umweltgründen von Beginn weg ein grosses Interesse an einer Neunutzung des Raduner Areals. Im jetzigen Zustand stellen die Altlasten durch die jahrzehntelange Ablagerung von zum Teil giftigen Substanzen im Boden und in den Gebäuden eine latente Umweltgefährdung dar. Allein die Entsorgung verursacht der Swissbuilding Kosten in Mil-

lionenhöhe, bis der gesamte Sondermüll abgetragen und in Spezialdeponien eliminiert oder in Hochleistungsöfen verbrannt worden ist.

Grünes Licht

Gestaltungsplan und Umzonungsgesuch sind inzwischen eingereicht, und das Projekt kommt im Mai zur Abstimmung vor die Gemeindeversammlung Horn. Der jetzige Zustand des Raduner Areals ist im Sinn des Wortes ein «Dorn im Auge». Umso motivierender, rasch vorwärts zu kommen, um diesen wunderbar gelegenen und einmaligen Uferlandstrich aufzufrischen und als neue Perle am See glänzen zu lassen.

Fakten

Objekt	Wohnpark Raduner
Bauherrschaft	Swissbuilding Concept AG, St. Gallen
Projektleiter Architekten	Mario Eberle, Swissbuilding Baumschlager Eberle, Vaduz
Raumplanung	Eigenmann Rey Rietmann, St. Gallen
Gebäudeeinheiten	9 mit 4 - 8 Vollgeschossen + Attika

Weitere Informationen:

Swissbuilding Concept AG
Mario Eberle
Schuppisstrasse 7
9016 St. Gallen
Telefon 071 280 80 50
mario.eberle@swissbuilding.ch

Neue Kernzone für St.Gallen

«Überbauung Webersbleiche» St.Gallen: Wo einst Stallungen für Pferde standen, entsteht bis Ende 2007 nach über 10 Jahren Planungszeit, ein Neubau mit Warenhaus und Wohnungen.



TEXT: MBA / PD

Ursprünglich standen im Hof der Webersbleiche die Stallungen für die Pferde der Liegenschaftsbesitzer, welche dann im Laufe der Zeit durch PW-Abstellplätze verdrängt wurden. Dies erklärt auch, wieso praktisch jeder Grundeigentümer entlang der Post- und St. Leonhardstrasse im Hof noch eine kleine Parzelle hatte. Zusammen mit der Helvetia Patria und der Brauerei Schützen Garten kam 1988 die Idee auf, dass man die wertvolle Hoffläche im Zentrum der Stadt sinnvoller nutzen kann. Parkplätze können auch in einer Tiefgarage gebaut werden.

Architekturwettbewerb 1995

Im Jahr 1995, nachdem mit allen Landeigentümern Kaufrechte vereinbart werden konnten, wurde ein offener Architekturwettbewerb durchgeführt. Als Nutzung stand zum damaligen Zeitpunkt eine mehrheitliche Nutzung durch die St. Galler Kantonalbank im Vordergrund, die unweit ihres Hauptsitzes zusätzliche Büros wünschte. Den Wettbewerb gewann damals das Architekturbüro Marcel Ferrier aus St. Gallen.

Vom Bankgebäude zum Warenhaus mit Wohnungen

Bereits kurz nach Abschluss des Wettbewerbes begann sich das Bankwesen stark zu verändern. Statt einem Ausbau von Arbeitsplätzen stand

ein Abbau oder zumindest eine Konsolidierung im Vordergrund, was dazu führte, dass sich die St. Galler Kantonalbank von diesem Projekt zurückzog. HRS begann somit, neue Nutzungsideen und Konzepte zu entwickeln. So wurde das oberste Geschoss in ein Wohngeschoss mit qualitativ hochstehenden Stadtwohnungen umgewandelt. Jede Wohnung hat eine eigene Dachterrasse. Darunter ist ein Geschoss für Büroflächen geplant. Vom 1. Obergeschoss bis zum 1. Untergeschoss sind Verkaufsflächen geplant.

Manor und Mode Weber als Hauptmieter

Mit der Firma Manor, welche schon seit längerer Zeit auf der Suche nach geeigneter Fläche im Stadtzentrum war und der Firma Mode Weber, welche ebenfalls seit längerer Zeit nach Erweiterungsmöglichkeiten suchte, konnten zwei attraktive Hauptmieter gefunden werden.

Mittels einer Passarelle sind die Verkaufsflächen im Neubau mit dem Laden der Firma Mode Weber verbunden. So entsteht eine neue Einkaufspassage von der Poststrasse zur St. Leonhardstrasse. Im 1. Untergeschoss wird Manor neu einen Supermarkt mit einem attraktiven Angebot an Lebensmitteln anbieten.

Parkplätze für Besucher und Anwohner

Vom 2. bis 4. Untergeschoss entstehen total 240 Parkplätze, 160 sind für Besucher und Mieter der Liegenschaft vorgesehen, 80 Parkplätze sind für angrenzende Liegenschaften reserviert. Das Parking wird ins städtische Parkleitsystem integriert sein. Die Nachfrage nach Parkplätzen für angrenzende Liegenschaften übersteigt bei weitem das vorhandene Angebot. Leider ist es zur Zeit aufgrund der politischen Auseinandersetzungen über weitere Parkhäuser in der Innenstadt nicht machbar, zusätzliche Parkplätze für Nachbarn anzubieten.

Anspruchsvolle Tiefbauarbeiten

Wenn ein Neubau mit 4 Untergeschossen in unmittelbarer Nachbarschaft zu einem grossen Gebäude gebaut wird, beinhaltet dies für die Baugrube grosse Risiken, besteht doch bei einer offenen Baugrube in dieser Dimension für die Nachbargrundstücke ein ganz erhebliches Setzungs- und Rissrisiko.

Deckelbauweise als Massnahme zur Lärm- und Risikominimierung

Aus diesen Gründen wurde zur Minimierung der Baugrubenrisiken und auch der Lärmimmissionen die sogenannte Deckelbauweise gewählt. Hier wird zunächst die ganze Baugrubenumschliessung bis auf den Fels gebohrt. Statt aber mit den Aushubarbeiten zu beginnen und den Aushub bis ins 4. Untergeschoss abzutiefen, wird auf dem Erdrich der Erdgeschossboden quasi als Deckel betoniert. Dieser übernimmt dann die Aussteifung der Baugrube anstelle der üblicherweise verwendeten Anker.

Unter diesen Deckel werden dann zwei Geschosse ausgehoben und der Boden des 2. Untergeschosses betoniert, welcher wiederum die Aussteifungsfunktion übernimmt. Nun folgt in einer dritten Phase der Aushub bis auf den Boden des 4. Untergeschosses.



Der Vorteil dieser Bauweise ist, dass nach Abschluss der Bohrarbeiten die Lärmimmissionen unter dem Deckel wesentlich reduziert werden können und die Aussteifungen mittels Betondecke wesentlich besser sind und so Setzungen und Risse praktisch ausgeschlossen werden können.

Ein weiterer Vorteil dieser Bauweise ist, dass der Hochbau parallel zum Tiefbau erfolgen kann.

Eröffnung Läden Ende Oktober 2007

Die Läden werden Ende Oktober 2007 ihre Pforten öffnen. Die Bürofläche und Wohnungen werden auf Anfang Februar 2008 bezugsbereit sein. Investor dieses Gebäude ist die IGIMO AG, ein Anlagefonds der Swiss Re. Es entspricht der nachhaltigen Denkweise der Swiss Re als Anle-

ger, dass die Gebäude dem heutigen Stand der Technik entsprechen sollen. Das Gebäude muss demzufolge dem Minergiestandard entsprechen. Vor kurzem erhielten wir den Prüfbescheid, dass dieser Standard mit den geplanten Massnahmen erreicht werden kann.

Aufwertung für die Stadt

Interview mit Christian Peter, Geschäftsleiter HRS Hauser Rutishauser Suter AG, St.Gallen

INTERVIEW: MARCEL BAUMGARTNER

Herr Peter, was zeichnet die Architektur der Überbauung «Webersbleiche» aus?

Christian Peter: Die verschiedenen Nutzungen sind am Gebäude ablesbar. Der Sockel mit den zwei Verkaufsgeschossen mit seinen Betonelementen und dem präzisen grossen Einblick in die Läden unterscheidet sich deutlich von den beiden oberen Geschossen, die für Büro und Wohnnutzungen vorgesehen sind.

Unter den Vorschlägen der Architekten war auch ein Hochhaus. Zu gewagt für St.Gallen?

Offensichtlich war zum Zeitpunkt, als der Wettbewerb durch die Fachleute juriert wurde, die Zeit nicht reif für ein weiteres Hochhaus in der Stadt. Im Nachhinein erwies sich dies aber als Glücksfall. Das damals ausgewählte Projekt lässt eben unterschiedliche Nutzungen zu und nachdem die Nachfrage nach Büroräumen in der Stadt dramatisch gesunken war, konnte in dieses Projekt ein alternativer Nutzungsmix mit Läden, Büros und Wohnungen entwickelt werden.

Worin bestand oder besteht die grösste Herausforderung bei diesem Projekt?

Die Raumhöhen sind knapp. Um den geforderten Minergiestandard zu erreichen, waren aufwendige Koordinationsbesprechungen mit allen Planern notwendig, damit auch bei hohen Anforderungen an die Technik noch angenehme Raumhöhen erreicht wurden.

Wird durch das Gebäude ein neuer Treffpunkt geschaffen? Erhält die Stadt eine weitere Kernzone?

Mit Manor und seinem qualitativ hochstehenden Angebot im Haushalts- und Lebensmittelbereich erhält St. Gallen eine interessante Ergänzung zu den bestehenden Einkaufsmöglichkeiten. Die neue Verbindung zwischen Poststrasse und St. Leonhardstrasse durch die Webersbleiche wertet diesen Bereich der Stadt sicherlich auf.

Wieviele der Wohnungen sind schon vermietet?

Die Wohnungen werden erst ab Februar 2008 bezugsbereit sein. Deshalb wurde mit der Ver-

mietung im Moment zugewartet. Anfragen liegen aber bereits vor, verfügen doch alle Wohnungen über einen Dachgarten.

Man hat das Gefühl, dass sich gerade in St.Gallen in baulicher Hinsicht sehr viel tut. Stimmt der Eindruck?

Die Firma HRS hat in den letzten Jahren erfolgreich Projekte in der Stadt entwickelt, wie zum Beispiel das Raiffeisenzentrum im Bleicheli, die Überbauung St. Leonhard und nun die Webersbleiche. Wir freuen uns, einen Beitrag zur Stadtentwicklung geleistet zu haben, mit Überbauungen, in denen attraktive Arbeitsplätze, zentral gelegene Wohnungen und ein modernes Hotel entstanden sind, die zur positiven Stadtentwicklung beitragen können.

Die Sicherheit im Fokus

Millionen von Menschen benutzen in der Schweiz täglich Aufzüge. Obwohl der Lift als sicherstes öffentliches Transportmittel gilt, entsprechen viele Aufzüge weder den Sicherheitsanforderungen neuer Aufzüge noch den Sicherheitserwartungen der Benutzer. Werden sicherheitstechnische Erneuerungen unterlassen, liegt die Haftung in der Regel beim Eigentümer.

Nachrichten von Unfällen im Zusammenhang mit Aufzügen verunsichern Aufzugsbenutzer. Fehlende Kabinentüren sind oft Ursache für vermeidbare Unfälle. Sind Fahrgastkabinen mit einer Abschlusstüre nachgerüstet, ist das Einklemmen von Füßen zwischen Schachtwand und Kabinentürschwelle nicht mehr möglich.

Ein hohes Unfallrisiko beim Betreten oder Verlassen der Kabine stellt die Stufe dar, welche entsteht, wenn der Aufzug nicht exakt auf Etagenhöhe anhält. Frequenzgeregelter Antriebe bringen die Kabine sanft und präzise auf das Etagenniveau.

Das Notrufsystem ermöglicht Eingeschlossenen auch bei Stromausfall, eine direkte Sprech-

verbindung zum 24h-Störungsdienst herzustellen. Zusammen mit einer Notbeleuchtung wird die Stresssituation der Eingeschlossenen reduziert.

Eigentümer ist verantwortlich

Die Sicherheit und der Betrieb bestehender Aufzüge fallen im nichtbetrieblichen Bereich in den Regelungsbereich der Kantone. Davon haben bis heute nur wenige Kantone Gebrauch gemacht. In Kantonen, die noch nicht gesetzgeberisch tätig wurden, ist die Werkeigentümerhaftung gemäss Obligationenrecht Artikel 58 massgebend.

Ersatz oder Modernisierung?

Auch für den Aufzug als Teil eines Gebäudes ist

eine Kostenplanung angebracht. Lassen sich die Reparaturkosten nicht mehr innerhalb der zu erwartenden Lebensdauer des Aufzuges amortisieren, ist wirtschaftlich betrachtet der Ersatz einzelner Komponenten oder des ganzen Aufzuges in Betracht zu ziehen. Der Entscheid ist jeweils abhängig vom technischen Zustand des Aufzuges und von den Vorstellungen des Eigentümers hinsichtlich Wertsteigerung, Rendite und Nutzung. Eine allfällige Modernisierung ist in ihrer Komplexität nicht zu unterschätzen, AS Aufzüge hilft Ihnen gerne weiter.

Weitere Informationen unter www.lift.ch oder bei AS Aufzüge in Basel, Bern, Brig, Genf, Lausanne, Mezzovico, St. Gallen und Wettswil.

Anzeige

cristuzzi
www.cristuzzi.ch

Kompetenz in Immobilien und Architektur

Cristuzzi Immobilien-Treuhand AG · 9435 Heerbrugg · Tel. 071 727 06 20
Cristuzzi Architektur AG · 9443 Widnau · Tel. 071 727 89 89
Cristuzzi Generalunternehmung AG · 9443 Widnau · Tel. 071 727 89 89

Kongresse im Herzen der Stadt

Direkt beim Hotel Einstein in St.Gallen entsteht ein Kongresszentrum, das neben Kongress- und Seminarräumen auch Wohnungen und ein grosses Fitnesszentrum der Migros beherbergen wird.

TEXT: SELINA BACKES

BILDER: SBA / ZVG.

Das sechsstöckige Einstein-Kongresszentrum kostet rund 40 Millionen Franken und wird knapp 80 Meter lang und rund 23 Meter breit. Im Untergrund wird es eine vierstöckige Tiefgarage geben, die über die Wassergasse erschlossen wird und 285 Parkplätze fasst, von denen jedoch nicht einmal die Hälfte öffentlich zugänglich sein wird. In einer separaten Tiefgarage mit Zugang via Kapellenstrasse werden zusätzliche 24 Plätze für die Hotelgäste zur Verfügung stehen. Gebaut wird das Kongresszentrum durch die Familie Kriemler, die unter anderem das Mode-Unternehmen Akris, aber auch das Hotel Einstein besitzt.

3000 Quadratmeter Fitness und Wellness

Seit Mitte des vergangenen Jahres wird nun am neuen Kongresszentrum gebaut. Neben dem eigentlichen Kongress- und Seminarbereich wird auch ein vierstöckiges Fitnesszentrum gebaut – den «Fitnesspark Einstein». Dieser wird von der Migros bewirtschaftet und ist der 15. seiner Art in der Schweiz. Auf insgesamt 3000 Quadratmetern werden sowohl Einheimische wie Hotelgäste schwitzen und sich entspannen können, denn neben dem eigentlichen Fitnesssektor wird auch eine Saunalandschaft und ein Badesektor Bestandteil des Fitnessparks sein – eine Kombination, die anderen Fitnesscentern in der Stadt St.Gallen das Leben nicht einfacher machen dürfte.

Abstimmung und Einsprachen

Wie bei fast jedem grösseren Bauprojekt hatte auch das Einstein Kongresszentrum lange Zeit gebraucht, bis mit der Verwirklichung begonnen werden konnte. Um das Kongresszentrum zwischen Wassergasse und Kapellenstrasse bauen zu können, wurden verschiedene alte Häuser abgebrochen. Darunter war auch das Restaurant Gambrinus, das jedoch seit einiger Zeit leer stand. Über den Verkauf der Häuser an der Wassergasse 7, 9 und 11 wurde im Jahr 2001 in der Stadt St.Gallen abgestimmt. Die Stimmbevölkerung zeigte da-



So wird das Kongresszentrum aussehen.



Noch ist vom neuen Kongresszentrum nicht viel zu sehen.

bei deutlich, dass sie für den Bau des Kongresszentrums war: 17'232 Ja- gegen 5684 Nein-Stimmen lautete das deutliche Verdikt. Ein Jahr später begannen diverse Auseinandersetzungen um den Überbauungs- und Gestaltungsplan, die schliesslich sogar in einem Urteil des Bundesgerichts mündeten. In der Kritik waren vor allem die Dimension des Gebäudes und die Erschliessung der Parkgarage über die Wassergasse.

Schliesslich konnten jedoch sämtliche Streitigkeiten bereinigt und mit dem Bau des Kongresszentrums begonnen werden. Die Eröffnung des Zentrums ist auf Anfangs 2009 vorgesehen. Der grösste Saal mit 330 m² bietet Platz für 300 Personen (Bankett 220 Personen), weitere Räume auf 420 m² sind nach den Bedürfnissen der Seminarveranstalter einteilbar, das Restaurant umfasst 120 Sitzplätze.

Neues Zentrum für Heerbrugg

In Heerbrugg wird derzeit am Geschäftshaus Zentral Heerbrugg gebaut. Der zwei- bis viergeschossige Neubau soll im Herbst 2007 bezogen werden können.

TEXT: MBA/PD

BILD: HRS

Im 2006 wurde das Projekt, basierend auf dem bereits bewilligten Überbauungsplan für das Gesamtareal Zentral, vom Gemeinderat Au genehmigt. Für HRS Hauser Rutishauser Suter AG, Frauenfeld, war dies ein Meilenstein, die Projektentwicklung gemeinsam mit den beauftragten Architekten : rlc ag Rheineck, zu intensivieren und die Realisierung vorzubereiten. HRS wird dieses Projekt als Investor und Totalunternehmer realisieren und das Geschäftshaus zu einem späteren Zeitpunkt verkaufen.

Architektur

Das Gebäudevolumen ist in drei rechteckige unterschiedlich hohe Würfel gegliedert, welche nördlich ineinander verschoben sind. Die Fassade aus Betonplatten und Glas unterstreicht die klare Architektursprache. Im teilweise arkadearartigen Erdgeschoss sind grosszügige Dienstleistungsflächen, in den Obergeschossen verschiedene Büroräumlichkeiten untergebracht.

Guter Vermietungsstand bei Baubeginn

Schon während des Bewilligungsverfahrens und im Besonderen nach Erteilung der Baubewilligung wurden frühzeitig Kontakte mit namhaften Mietinteressenten aufgenommen, um deren Bedürfnisse in die Planung einfließen zu lassen. HRS wertet es als besonderen Vorteil, dass für dieses Geschäftshaus regionale Firmen wie die Alpha RHEINTAL Bank und Die Mobiliar Versicherungen und Vorsorge, Generalagentur Rheintal, gewonnen werden konnten.

Die Alpha RHEINTAL Bank mietet Lokalitäten im Erd- sowie Büroräume im 3. und 4. Obergeschoss; Die Mobiliar wird ins 1. und 2. Obergeschoss einziehen. Über 500 Quadratmeter Ausstellungsfläche hat die Firma Forster Küchen- und Kühltechnik im Erd- und 1. Obergeschoss angemietet. Die Huwa Finanz- und Beteiligungs AG wird ihre Büros in das neue Geschäftshaus verlegen. Dieser erfreuliche



Vermietungsstand zum Zeitpunkt des Baubeginns darf als äusserst positiv bewertet werden und spricht für die Attraktivität des Standortes, der durch das Geschäftshaus Zentral stark belebt werden wird. Die auch für die Vermietung zuständige HRS steht mit weiteren Mietinteressenten in Verhandlungen. Derzeit sind im Erdgeschoss nur noch zirka 90 Quadratmeter Verkaufsfläche und zirka 400 Quadratmeter Büro- / Praxisräume im zweiten Obergeschoss frei. Die Flächen sind flexibel unterteil- und nach Mieterwunsch ausbaubar.

Auf gute Nachbarschaft

Ganz erfreulich und konstruktiv waren die Kontakte zu den Eigentümern der Nachbargrundstücke, sowohl in der Phase des gemeinsamen Gestaltungsplans wie auch während der Projektierungszeit des Geschäftshauses Zentral.

Einvernehmlich wurden die Einsprachen erledigt und gemeinsame Lösungen gefunden, welche dem Realisierungsziel dienen.

Steckbrief

Bauherr:	HRS Finanzierungs + Beteiligungs AG, Frauenfeld
Totalunternehmer:	HRS Hauser Rutishauser Suter AG, Frauenfeld
Architekt:	architekten : rlc ag, Rheineck
Flächen:	700 Quadratmeter Laden, 2'865 Quadratmeter Büro, 145 Quadratmeter Lager
Parking: Tiefgarage:	55 bewirtschaftete Parkplätze
Kubatur:	23595 Kubikmeter

Erster Mosaikstein zur Modernisierung

An der Geltenwilenstrasse 16 und 18, wo früher die Gebäude der Salzmann-Medico standen, entsteht ein grosser siebenstöckiger Bürokomplex. Bis jedoch mit dem Bau begonnen werden konnte, gab es unter anderem Vogelprobleme und Einsprachen zu bereinigen.



TEXT: PD

BILD: MBA

Dort, wo sich heute die imposante Fassade des neuen Bürokomplexes «Business House» an der Geltenwilenstrasse 16 und 18 erstreckt, war bis vor einigen Jahren noch ein Vogelparadies. Denn in den alten Räumlichkeiten der Salzmann-Medico waren Mauersegler eingeknistet, eine schweizweit geschützte Vogelart. Eine damit verbundene sowie auch andere Einsprachen gegen das Bauprojekt mussten behoben werden, ehe im Dezember 2005 mit dem Bau begonnen werden konnte.

Das Geschäftshaus Geltenwilenstrasse liegt in direkter Sicht zur St.Leonhardsbrücke und ist in unmittelbarer Nähe zum Güterbahnhof St.Gallen. Der neue Gebäudekomplex bildet ein erster Mosaikstein zur Modernisierung des Areals rund um den Güterbahnhof und trägt so massgeblich zur

Verschönerung des Stadtbildes von St.Gallen bei – dies unter anderem dank der speziellen Architektursprache des renommierten Architekturbüros Baumschlager-Eberle (Vaduz/Dornbirn). Mit seinen geschosshohen Strukturen in Spezialbeton setzt das Gebäude Massstäbe der funktionalen Ästhetik.

Im Bürokomplex an der Geltenwilenstrasse werden sechs beziehungsweise acht Stockwerke zur Büronutzung zur Verfügung stehen. Dies entspricht rund 7500 Quadratmetern Fläche für Büros, die Geschossfläche beträgt 13'877 Quadratmeter. Ein aussergewöhnlicher Faktor ist das Atrium in der Gebäudemitte. Dieses ist grosszügig verglast, unterstützt so die natürliche Belichtung aller Räume und vermittelt ein gutes und physio-

logisch angenehm wirkendes Licht. Den Mietern stehen in einer dreistöckigen Tiefgarage 130 Parkplätze zur Verfügung

Das Businesshaus an der Geltenwilenstrasse 16 und 18 wird im Juli 2007 fertiggestellt sein.

Steckbrief

Baubeginn	Dezember 2005
Bezug	Juli 2007
Gebäude	
Geschossfläche:	13'877 m ²
Nettogeschossfläche:	8'555 m ²
Nutzfläche	7'612 m ²
Verkehrs- / Funktionsfläche	943 m ²
Gebäudevolumen	48'037 m ³

Prestigeprojekt für St.Gallen

St.Gallen oder Rorschach? Im 2006 sorgte die Standortfrage für den Neubau der Fachhochschule St.Gallen (FHS) für heftige Diskussionen. Bis Ende November der Kantonsrat ein Machtwort sprach und sich mit 152 zu 17 Stimmen gegen einen Kredit von 150'000 Franken aussprach, um die beiden Lösungen miteinander zu vergleichen. Somit ist der Vorschlag Rorschach vom Tisch.



TEXT: MBA/PD

BILDER: ZVG

Während die Hochschulen für Technik in Buchs und in Rapperswil heute über moderne und bedarfsgerechte Infrastrukturen verfügen, besteht für die FHS St.Gallen Nachholbedarf. Sie ist heute an sieben Standorten in Rorschach und St.Gallen untergebracht, was die Zusammenarbeit innerhalb der Schule erschwert. Die räumlichen Verhältnisse an den einzelnen Standorten sind ungenügend und bieten vor allem keine Entwicklungsmöglichkeiten. Das Bauvorhaben mit einem Raumangebot für rund 1700 Studierende und 250 Dozierende soll ermöglichen, die Studiengänge der FHS, die Weiterbildung und weitere Angebote im Rahmen des Leistungsauftrags einer Fachhochschule künftig unter einem Dach anzubieten.

Siegerprojekt schafft neues Zentrum

Die Architekten Giuliani.Hönger, Zürich haben im Jahr 2002 den offenen Projektwettbewerb für den Neubau gewonnen. Ihr Projekt «Pessoa» überzeugte sowohl in funktionaler und betrieblicher Hinsicht für die FHS St.Gallen wie auch in Bezug auf die gestalterische und





städtebauliche Qualität. Das markante Gebäude wird zusammen mit dem Rathaus und dem Postturm das Bahnhofgebiet und das westliche Innenstadtzentrum prägen. Mit dem Bau der FHS St.Gallen wird nördlich des Bahnhofs ein neues, belebtes Zentrum entstehen. Im Untergeschoss wird durch die Cityparking St. Gallen AG eine Parkgarage mit rund 320 Parkplätzen erstellt, in der neben wenigen Plätzen für die FHS St.Gallen öffentliche Parkplätze und Halteplätze für die Vorfahrt zum Hauptbahnhof realisiert werden. Der Anschluss an die SBB-Personenunterführung stellt eine neue, bequeme und direkte Verbindung zum Hauptbahnhof sicher und wird durch eine bewachte Velostation ergänzt. Damit kann der südliche Bahnhofplatz vom Verkehr entlastet werden.

Volksabstimmung 2008

Die Gesamtkosten für das Bauvorhaben inklu-

sive Liegenschaftenerwerb belaufen sich auf rund 113 Millionen Franken. Davon entfallen rund 88 Millionen Franken auf das eigentliche Fachhochschulzentrum, rund 20 Millionen Franken auf die Cityparking St. Gallen AG sowie rund 4,5 Millionen Franken auf die Stadt St. Gallen. Nach Abzug des erwarteten Bundesbeitrages von rund 22 Millionen Franken beträgt der Kreditbedarf für den Kanton St. Gallen noch rund 66 Millionen Franken. Damit untersteht das Bauvorhaben nach der Zustimmung durch den Kantonsrat dem obligatorischen Finanzreferendum. Wenn die Behandlung im Kantonsrat wie vorgesehen Ende 2007 abgeschlossen werden kann, wird die Bevölkerung im Jahr 2008 in einer Volksabstimmung über das Fachhochschulzentrum St.Gallen definitiv entscheiden. Der Neubau soll im Jahr 2011 bezogen werden können.





Von der Degustations- zur Kongresshalle

Die Olma Messen planen auf dem Areal der abgebrannten Halle 7, wo heute ein Autoparkplatz steht, den Bau einer Kongress- und Messehalle. In diesem sollen Kongressräume, aber auch kleinere Räume zur Verfügungen stellen, ausserdem sind auch ein Hotel, Büroräumlichkeiten und Wohnungen geplant.

TEXT: SELINA BACKES

BILDER: ZVG

Vor sieben Jahren brannte kurz nach Messeschluss der Olma die legendäre Degustationshalle 7 ab. Mit ihr brannte nicht nur ein legendärer Treffpunkt der Stadtbevölkerung ab, sondern auch ein Wahrzeichen der Olma. Nun ist auf dem Areal ebendieser Halle 7 ein Kongress- und Messezentrum geplant, das die damals entstandene architektonische Lücke füllen soll.

Diese Halle ist schwergewichtig auf Kongresse und kleinere Veranstaltungen ausgerichtet und wird in der grossen Halle im Erdgeschoss zwischen 450 und 900 Personen fassen. Im ersten Stock sind Tagungs- und Seminarräume vorgesehen. Diese sind 400 und 250 Quadratmeter gross und können nach Wunsch in weitere kleinere Räume unterteilt werden. Rund acht bis zehn Tagungsräume würden so entstehen. In den weiteren Stockwerken sind fünf bis sechs Stockwerke Hotelzimmer vorgesehen, ausserdem Wohnungen und 1800 Quadratmeter Büroräumlichkeiten. «Die Olma Messen werden selbst nur die beiden ersten Stockwerke bewirtschaften», sagt Hanspeter Egli, Direktor der Olma Messen. «Für die anderen Bereiche sind wir bereits Stockwerkeigentümer am Suchen. Es gibt verschiedene Interessenten, entschieden ist jedoch zum jetzigen Zeitpunkt noch nichts.»

Nach Plan Eröffnung im 2011

Das Projekt ist nun so weit, dass es dem Verwaltungsrat zur Vorprüfung übergeben werden kann. Wenn dieser grünes Licht gibt, wird er eingereicht und sollte der Genehmigungsprozess ohne Probleme ablaufen, könnte der Gestaltungsplan bis

Ende Jahr genehmigt sein. «Dann würden wir im Jahr 2008 die Detailplanung vornehmen und die Baubewilligung einreichen, die wir hoffentlich bekommen.» Dies wäre nötig, um mit dem Bau 2009 beginnen zu können. «2010 oder wahrscheinlicher 2011 würden wir dann den neuen Bau in Betrieb nehmen können», sagt Egli. Der neue Kongress- und Eventbau befriedige ein bestehendes Bedürfnis nach kleineren Räumen und auch nach Ausweichmöglichkeiten für Kongresse während Messen auf dem Olma-Areal. Ein grosser Vorteil der Kongresshalle wird die Unabhängigkeit vom Messegelände sein.

Bereits im Vorfeld zu reden gab die Tatsache, dass in den oberen Stockwerken des neuen Gebäudes ein Zwei- oder Dreistern-Hotel gebaut wird. Die lokalen Hoteliers befürchten eine Kannibalisierung ihres eigenen Geschäfts. Dem widerspricht Hanspeter Egli: «St.Gallen ist im Viersterne-Bereich ziemlich gut abgedeckt, jedoch gibt es in den unteren Preiskategorien kaum ein Hotel, in dem man eine grössere Anzahl Leute unterbringen kann. Ausserdem suchen verschiedene Hotelketten einen Standort in St.Gallen und wir sind der Meinung, wenn sie dies tun, dann am besten gleich bei uns.»

Ergänzung der Event-Möglichkeiten

Der neue Bau ist hauptsächlich für Kongresse gedacht, jedoch kann er auch für einzelne Events gebucht werden. «Davon profitieren beispielsweise auch Vereine. Wenn ein Verein mehr als 300 Mitglieder hat, gibt es in St.Gallen wenig Möglichkeiten, die Versammlung in St.Gallen durchzuführen

und in unseren Messehallen wird der Aufwand schnell gross, weil die ganze Infrastruktur aufgebaut und wieder abgeräumt werden muss.» Auch mit der neuen Messehalle bleibe das Zielpublikum der Olma Messen die grossen Kongresse. «Wir mischen uns nicht in das Seminargeschäft von Radisson, Einstein oder Sântispark ein, sondern werden auch weiterhin bei den grossen Kongressen und Events tätig sein.»

Bauprogramm:

EG:	Messe- und Eventhalle ca. 1'600m ² mit Foyer, Erschliessungen, Hotelempfang, Bereitstellungs- und Nebenräume, WC-Anlagen, Technik
1. OG:	Konferenz- und Seminarräume mit WC-Anlagen, Bereitstellungsräumen, Lager und Technik
ab	128 Hotelzimmer mit Lobby und Restaurant/Frühstücksraum sowie notwendigen Nebenräumen und Technik
2. OG:	1'800m ² Büroräume mit Nebenräumen 1'100m ² Wohnen (Nordteil)
1.+ 2. UG	Tiefgarage mit ca. 140 Plätzen und Haustechnik

Campus für zukünftige Lehrer

Ende September 2006 begannen die Bauarbeiten für den Campus der Pädagogischen Hochschule Thurgau. Der 30-Millionen-Bau war im Februar vom Volk genehmigt worden – was für die arg gebeutelte Thurgauer Exekutive ein Erfolg darstellte. Vor kurzem erfolgte die Grundsteinlegung für die beiden Gebäude.



TEXT: SELINA BACKES

BILD: ZVG

Die Thurgauer Regierung hatte in der vergangenen Zeit nicht viel zu lachen: wichtige Abstimmungen wie über die Schnellstrasse T14 oder das Verwaltungsgebäude gingen verloren. Deshalb engagierten sich vor der Abstimmung im Februar 2006 die Politiker stark für die Vorlage eines Campus für die Pädagogische Hochschule Thurgau – und sie erhielten ihr gewünschtes Erfolgsresultat.

Zehn Standorte, eine Million Mietkosten

Nötig wurde der neue Bau vor allem deshalb, weil die pädagogische Hochschule Thurgau heute aus Platzmangel auf zehn verschiedene Standorte verteilt ist. Dies verursacht nicht nur Koordinations-Schwierigkeiten und einen ad-

ministrativen Mehraufwand, sondern auch Mietkosten von rund einer Million jährlich. Durch den neuen Bau fällt die Miete weg. Die durchschnittliche Belastung für den Kanton wird 1.4 Millionen Franken pro Jahr betragen, gerechnet mit einem durchschnittlichen Kapitalzins von drei Prozent, einer Amortisation in 50 Jahren und durchschnittlich 300'000 Franken für Wert erhaltende Massnahmen beziehungsweise Unterhaltskosten pro Jahr.

Rascher Baubeginn nach erfolgreicher Abstimmung

Nach der erfolgreichen Abstimmung im Februar erfolgten sämtliche notwendigen Bewilligungen im Schnelldurchlauf und bereits Ende September des vergangenen Jahres konnte mit den

Bauarbeiten begonnen werden. Als erstes mussten 15 Bäume gefällt werden, die jedoch nach Abschluss der Bauarbeiten durch 20 neue ersetzt werden. Nach den Aushubarbeiten im Oktober schreiten die Arbeiten zügig voran und Anfang Februar konnte der Grundstein für die beiden Gebäude gelegt werden.

Was während langer Zeit für Diskussionen sorgte, war die ebenfalls geplante Mensa, die aus Heimatschutz-Gründen nicht in dem dem Volk vorgelegten Projekt integriert war. Im Dezember wurde jedoch auch für diesen Bestandteil des neuen Campus eine Lösung gefunden: die Mensa mit 200 Plätzen kommt direkt an die Klostermauer zu stehen, dort wo bisher Schopfbauten stehen. Wann die Mensa, die rund 2.9 Millionen Franken teuer wird (ab 3 Millionen müsste erneut das Volk über den Bau abstimmen), gebaut wird, steht jedoch noch nicht definitiv fest, weil das Budget des Hochbauamts für das Jahr 2008 bereits stark ausgelastet ist und die Mensa daher möglicherweise erst im Jahr 2009 gebaut werden kann.

Zusammenarbeit mit Universität Konstanz

Auf dem Campus werden die pädagogische Hochschule Thurgau und die pädagogische Maturitätsschule beheimatet sein. Die pädagogische Hochschule Thurgau ist im Jahr 2003 aus dem Lehrerseminar hervorgegangen und beschreitet immer wieder innovative Wege. So wurde beispielsweise Ende des vergangenen Jahres bekannt, dass die PHTG in Zusammenarbeit mit der Universität Konstanz ab dem Schuljahr 07/08 eine Ausbildung für Mittelschullehrer anbietet. Bisher war das Angebot der PHTG auf Ausbildungen der Vorschul- und Primarschulstufe beschränkt.

Die Grösste.

IMMO-MESSE SCHWEIZ

FÜR EIGENTUM UND MIETE

- Passivhausbau
- Eigenheime
- Standorte
- Massiv-/Elementbau
- Immobilienanlagen
- Finanzierung
- Umbau
- Energie
- Stockwerkeigentum
- Bauland
- Gartengestaltung
- Ferienwohnungen
- Versicherung
- Renovation

23.-25. März 2007

Olma-Hallen St. Gallen

Patronat:

HEV
Kanton St. Gallen

svit

Öffnungszeiten: Freitag, 23.3.07, 15.00 - 19.30
Samstag, 24.3.07, 10.00 - 18.00
Sonntag, 25.3.07, 10.00 - 17.00

Anmeldung: Messebüro Nicole Wüthrich 079 348 79 31

www.immomesse.ch



unima®

unima ag

Einrichtung

- Büroeinrichtungen
- Lagereinrichtungen
- Betriebseinrichtungen

Büro- und Archivgestelle. Roll-, Lager- und Schwerlastregale. Konsolen-, Paletten- und Werkzeuggestelle. Kleinteile-, Schubladen- und Garderobenschränke. Werkbänke ...

unima ag
St. Gallerstrasse 38
Telefon: +41 52 369 65 65
E-Mail: unima@unima.ch

CH-9548 Matzingen
Telefax: +41 52 369 65 69
Internet: www.unima.ch

www.tresore⁺ch

WALDIS

WALDIS Tresore AG | Riedmattstrasse 12 | 8153 Rümlang | Tel. 043 / 211 12 00

Walo, Ihr Spezialist für alle Bauwerke!

Strassenbau, Gleisbau, Hoch- und Tiefbau, Industrieböden, Decorbeläge, Betonsanierung, Sportbeläge
Gussasphalt, Abdichtungen, Damm- und Deponiebau,
Untertagbau, Anker- und Injektionsarbeiten

Walo Bertschinger AG
Hofenstrasse 27
9302 Kronbühl
Telefon: 071 292 30 30
Telefax: 071 292 30 33
walo.sg@walo.ch
www.walo.ch





Corporate Center: Der Beginn eines neuen Zeitalters

Im Juli 2006 erfolgte der Spatenstich des neuen Corporate Center der AFG Arbonia-Forster-Holding AG. Der Baufortschritt entwickelt sich erfreulich. Mit dem Terminplan ist man auf Kurs. Demzufolge werden die Räumlichkeiten des Corporate Center auf der Winzelnwies in Frasnacht/Steineloh am Stadtrand von Arbon ab Ende Oktober 2007, bezugsbereit sein. Offiziell eingeweiht wird das neue Gebäude am 1. März 2008.

Nachdem die AFG im Laufe des Jahres 2006 von den bisherigen Grundeigentümern die verschiedenen Parzellen – insgesamt waren es rund 13 Hektaren – in der Landwirtschaftszone erworben hatte, wurde ein grosser Teil gleich anschliessend in Industrieland umgezont. Am 3. Juli 2006 wurde die schriftliche Baubewilligung für das neue Corporate Center erteilt, – also 18 Monate nach der ersten Projektvorstellung vor dem Thurgauer Regierungsrat Anfang 2005.

Im Fünf-Minuten-Takt

Steht man heute vor der grössten Baustelle in Arbon, so wird ersichtlich, was sich in den letzten Monaten seit dem Spatenstich vom 11. Juli getan hat: Insgesamt wurden rund 45'000 Kubikmeter Erdrich ausgehoben, damit für die drei geplanten Untergeschosse die Marke von gut 14 Metern unter dem einstigen Niveau erreicht wurde. Hierzu war eine ausgeklügelte Planung notwendig. Die grossen Muldenlaster fuhren im Minutentakt auf der Transportpiste in das Baugelände. Maximal fünf Minuten durfte der durchschnittliche Aufenthalt eines Lkw auf dem Baugelände dauern, wollte man mit der ambitionierten Bau- und Terminplanung nicht in Rückstand geraten.

Grundsteinlegung als weiterer Meilenstein

Die Grundsteinlegung für den Neubau wurde am 16. Oktober 2006 mit einem feierlichen Akt vorgenommen. Nach den Kurzansprachen erfolgte der formelle Akt der Grundsteinlegung. Eine Box mit Bauplänen und Photos aus der Geschichte der AFG, zeitaktuellen Dokumenten, etc. wurden vergraben. Die Box wurde sodann mit einer Betonmasse am Baugrund fixiert und mit einer Me-

tallplatte abgedeckt. Diese symbolische Handlung stellt für die AFG einen weiteren Meilenstein in ihrer Geschichte dar.

Energiesparendes Bauen

Das neue Corporate Center soll gemäss Unternehmensleiter Edgar Oehler aber auch ein Vorzeigebauwerk für modernstes und energiesparendes Bauen dank hochwertigen, innovativen Qualitätsprodukten vorzugsweise aus der Produktpalette der AFG werden. Die AFG hat Lösungen entwickelt, die zu markanten Einsparungen im Energieverbrauch führen, und dies ohne Verlust an Komfort und Qualität. Die AFG-Innovationen sollen sich durch höheren Arbeitskomfort, elegantere und stabilere Konstruktionen und Einsparungen im Energie- und Kostenbereich auszeichnen.

250 Arbeitsplätze

Schon beim Spatenstich im Juli 2006 sprach Edgar Oehler vom Beginn eines neuen Zeitalters für die AFG. Denn erstmals in der Geschichte der AFG wird ein Neubau für den Holdingsitz erstellt. In diesem Holdingsitz werden rund 250 Arbeitsplätze für die zentralen Bereiche wie Konzernleitung, Finanz- und Rechnungswesen, Marketing, IT etc. zur Verfügung stehen. Der Bau wird überdies mit einem Auditorium, einem grosszügigen Empfang, diversen Ausstellungen aller AFG-Produkte, drei Untergeschossen und vier Obergeschossen sowie einem Dachgeschoss versehen werden. Das Gebäude soll höchsten Ansprüchen genügen, modern, mit viel Glas und Licht, aber auch mit Wasser ausgestaltet werden.

Bekenntnis zum Standort

Der Bau des Corporate Center wird der Anfang

des Umzugs und der Übersiedlung des am Stadtrand von Arbon liegenden Industriebetriebs der AFG sein. Letztlich wird nicht nur die Firmengruppe ihre Konzernzentrale am neuen Standort haben, sondern alle AFG-Unternehmen mit Firmensitz Arbon werden hier langfristig angesiedelt werden. Der Bau des neuen Corporate Center bedeutet auch, dass die AFG trotz aller Internationalisierungsbestrebungen ein klares Bekenntnis zum Standort Arbon und zur Region Oberthurgau ablegt. Mit dem Bau des neuen Hauptsitzes sind die Grundlagen für eine langfristige Entwicklung und den Ausbau der AFG am Standort Arbon geschaffen.

Steckbrief

Rauminhalt:	Total 62'000 Kubikmeter
Bürofläche:	Total 4'600 Quadratmeter
Erdgeschossfläche:	Total 2'750 Quadratmeter
Maximale Gebäudehöhe:	19 Meter ab Boden 3 Untergeschosse mit Infrastruktur und 290 Parkplätzen auf 3 Etagen, 4 Obergeschosse (EG bis 3. OG) sowie ein Dachgeschoss

Termine

20. April 2006:	Einreichen Baugesuch
03. Juli 2006:	schriftliche Baubewilligung
13./14. Juli 2006:	Beginn Aushub
18. September 2006:	Beginn Baumeisterarbeiten
16. Oktober 2006:	Grundsteinlegung
ab Ende Oktober 2007	Bezug der Räumlichkeiten
01. März 2008	Offizielle Eröffnung

Funktional und formschön

Schweizer Tür- und Fenster-
Beschläge aus Zink, Messing
und Aluminium.



MEGA GOSSAU AG

Langfeldstrasse 6
CH-9201 Gossau
Fon: +41 (0) 71 388 91 11
Fax: +41 (0) 71 388 91 91
info@mega.ch
www.mega.ch

MEGA

MINERGIE®

Mehr Lebensqualität, tiefer Energieverbrauch
Meilleure qualité de vie, faible consommation d'énergie

Informationsveranstaltung
für Hauseigentümerinnen und
Hauseigentümer

**Ich erneuere mein
Haus – was muss ich
wissen?**



Samstag, 24. März 2007
11.00 – 12.15 Uhr

**9. Immobilien-Messe
für Eigentum und Miete**
OLMA-Halle 9.1.2,
9008 St. Gallen

Die Teilnahme ist kostenlos.
Den Messe Eintritt bezahlen
die Teilnehmenden.

Sie erhalten wertvolle Informationen,
wie die Gebäudeerneuerung geplant
und in sinnvolle Schritte unterteilt
werden kann und erfahren von ausge-
wiesenen Spezialisten, wie Sie bei der
Gebäudeerneuerung nach MINERGIE®
von Förderbeiträgen profitieren.

Am Stand Nr. 25 (Halle 9.0) informie-
ren wir Sie gerne während der ganzen
Messedauer (23.3. bis 25.3.) über das
Bauen nach MINERGIE®.

Organisation/Information:
Geschäftsstelle MINERGIE®
Tel. 031 350 40 60, info@minergie.ch

Patronatspartner:



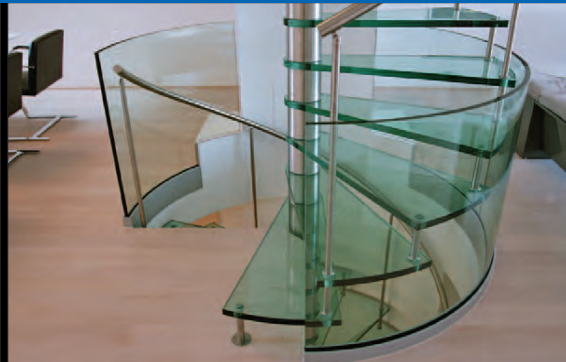
www.minergie.ch

columbus.ch

COLUMBUS TREPPEN®



Columbus Treppen
9245 Oberbüren
T 071 955 96 00
info@columbus.ch



Wangen- und Spindeltreppen aus Holz, Stahl, Glas und Naturstein planen und fertigen wir auf Mass nach Ihren Wünschen – Lieferung + Montage ganze Schweiz

Brunner Erben AG Kreuzlingen

Bauunternehmung
CH-8380 Kreuzlingen
Tel. 071 686 86 86
Fax 071 686 86 87

Die Bauunternehmung mit:

- **QUALITÄT**
- **ERFAHRUNG +**
- **ZUVERLÄSSIGKEIT**

Eine Unternehmung der BRUNNER ERBEN GRUPPE



Reg.-Nr. 13499



Reka-Feriendorf löst Auftragslawine aus

Das Feriendorf in Urnäsch nimmt weiter Gestalt an – Eröffnung ist im März 2008

Der aussergewöhnlich milde Winter hat nicht nur Nachteile – das beweisen die Bauarbeiten des Feriendorfs in Urnäsch. Dank der schneearmen und relativ warmen Jahreszeit sind die Häuser dem Zeitplan zwei Monate voraus. Die Eröffnung der Anlage ist auf März 2008 geplant. Nach der Eröffnung wird der Tourismus profitieren. Doch schon heute kann sich die regionale Wirtschaft die Hände reiben: 60 Prozent der Aufträge wurden im Appenzellerland vergeben.



TEXT: MANUELA STÖRI

BILDER: ZVG.

Die Verantwortlichen sind dem Zeitplan weit voraus; um zirka zwei Monate hat er sich nach vorne geschoben. 42 von den 50 Wohnungen stehen bereits. Verläuft der Winter im gleichen Stil weiter, dürften die Wohnungen im April komplett sein. Ausserdem ist geplant, Mitte Februar das erste Haus der gesamthaft vier Häuser an der Strasse aufzurichten. Das Gebäude nennt sich «Rekalino»-Haus; hier finden in Zukunft verschiedene Programme für Kinder und Jugendliche statt. Das zweite Haus an der Strasse, das Hallenbad, entsteht dann im Frühling.

Eröffnung im 2008

Ursprünglich war die Eröffnung im November 2007 geplant. «Doch diesen Zeitplan mussten wir kippen, weil es galt, beim untersten Haus zuerst noch diverse Leitungen zu entfernen», sagt der Geschäftsführer und Gemeindepräsident

Stefan Frischknecht. Ausserdem musste auch noch eine Rohranlage erbaut werden. Erst dann konnte mit den Arbeiten des Gemeinschaftshauses begonnen werden. «Auch wenn wir ab dem jetzigen Zeitpunkt Gas geben – es bleibt bei der Eröffnung im März 2008», meint Frischknecht weiter. Im Mai erscheint der nächste Reka-Katalog, in dem zum ersten Mal auch die Ferienanlage in Urnäsch aufgeführt sein soll.

Jährlich 7'000 Gäste

Im ganzen Feriendorf entstehen insgesamt 320 Betten. Reka budgetiert mit 50'000 Longiernächten; das ergibt dann jährlich 7000 Gäste. Frischknecht: «Auch wenn wir das Feriendorf kleiner gebaut hätten, eine gewisse Infrastruktur muss vorhanden sein. Das sind beispielsweise ein Bad oder die Rekalino-Räume.» Im Gemeinschaftshaus werden künftig diverse Aktivitäten

stattfinden und im vierten Haus an der Strasse wird ein Kleintierstall eingerichtet.

Wirtschaftsförderung

Die Förderung eines sanften Tourismus – das ist das Ziel von Urnäsch mit dieser Ferienanlage. «Die Besucher, die bei schönem Wetter in unsere Gegend kommen, wollen wir natürlich erhalten. Doch es soll vermehrt ein übernachtender Tourismus stattfinden», sagt Frischknecht. Nicht alles, was die Besucher an Aktivitäten suchen, müsse in Urnäsch zu finden sein. Vom Bodensee bis zum Säntis – das ist die Devise. Auch die Bauphase ist ein Wirtschaftsförderndes Projekt; etwa 60 Prozent der Bauarbeiten wurden an Firmen vergeben, die ihren Sitz im Kanton Appenzell Inner- und Ausserrhoden haben.

Ein Balkon als Zusatzzimmer

Nur 500 Meter vom Dorfzentrum von Appenzell entfernt entsteht ein Dreifamilienhaus mit Eigentumswohnungen, dessen Aussen-Architektur vor allem durch etwas geprägt ist: die riesigen Balkone, die eine eigentlich Vergrösserung des Wohnraumes darstellen.



TEXT: SELINA BACKES

BILDER: ZVG.

Das neue Dreifamilienhauses Sälde 2 wird in seiner Aussenansicht durch die grossen, an der ge-

samten Südfassade verlaufenden Balkone geprägt. Die drei neuen Viereinhalbzimmerwohnungen liegen in Appenzell nahe beim Dorfzentrum, nur wenige Gehminuten vom Bahnhof entfernt und an ruhiger und sonniger Lage. Dass diese sonnige Lage ideal ausgenutzt werden kann, dafür sorgen die Balkone, die ein Maximum an Sonnengenus ermöglichen. Die Wohnung hingegen wird dank der Tiefe durch die 35 oder 36 Quadratmeter grossen Balkone vor zu grosser Hitze geschützt, weil diese quasi einen Puffer zwischen Sonne und Wohnung darstellen.

«Krösus» Attikawohnung

Die Wohnung im Erdgeschoss ist 135 Quadratmeter gross und hat einen gedeckten Sitzplatz mit Garten. Der Preis für diese Wohnung liegt bei 630'000 Franken. 10'000 Franken günstiger ist die Wohnung im ersten Stock. Diese hat 139 Quadratmeter und den oben genannten Wohnbalkon von 35 Quadratmetern. Mit 725'000 Franken ist die Attikawohnung der «Krösus» unter den drei Wohnungen. Auf 139 Quadratmetern Wohnfläche und 35 Quadratmetern Balkon können es sich die Bewohner künftig gut gehen lassen. Das Dach über ihrem Kopf ist ein wärmegeämmtes Flachdach, das extensiv begrünt wird.

Das Dreifamilienhaus Sälde 2 hat eine umweltfreundliche Art der Wärmenutzung. So entsteht die Wärme aus einer Wärmepumpe mit Erdsonde. Verteilt wird die Wärme durch eine Niedertemperatur-Bodenheizung. Die Wasserversorgung erfolgt über einen gemeinsamen Boiler für alle drei Wohnungen.

Komfortabel dank Lift

Auch wenn das Dreifamilienhaus «nur» zweistöckig gebaut ist, gibt es einen grossen Personenlift. Dieser ist für acht Personen konzipiert und fasst 625 Kilogramm. Dies bedeutet nicht nur einen einfacheren Einzug, sondern auch komfortable Möglichkeiten für Menschen, die nicht mehr so gut zu Fuss sind.

Der Innenausbau der Wohnungen lässt kaum Wünsche offen: Pro Zimmer drei Steckdosen, ein Deckenanschluss pro Zimmer und Einbauleuchten im Korridor, Bad, WC und zum Teil in der Küche rücken das Wohnungsinnere ins rechte Licht. Die Küchen werden Granit-Abdeckungen haben, die Fronten mit Kunstharz belegt.

Anzeige



Ökologie lohnt sich.



Aktenvernichtung
Altpapierverwertung
Transporte

Lettenstrasse 3
 CH-9008 St.Gallen
 Tel : 071 244 55 03

www.zanotta.ch

NEWS

aktuell, spritzig, online

www.leaderonline.ch

**LEADERonline.ch ist das tagesaktuelle Internet-Portal
rund um die Ostschweizer Wirtschaft**



Schaffen Sie Mehrwerte mit AFG. Führend. International. Expansiv



Arbon CH

1100 Mitarbeitende
Arbonia, Prolux
Schmidlin Asco Swiss
Forster Rohre und Profile
Forster Küchen und
Kühlen, Asta, Gächter

Steinach CH

600 Mitarbeitende
STI | Hartchrom

Altstätten CH

900 Mitarbeitende
EgoKiefer

Dietlikon CH

350 Mitarbeitende
Piatti

Villeneuve CH

100 Mitarbeitende
EgoKiefer

Warendorf DE

300 Mitarbeitende
Miele Die Küche

Plattling DE

1600 Mitarbeitende
Kermi

Riesa DE

300 Mitarbeitende
Arbonia, Kermi, Prolux

Stribro CZ

900 Mitarbeitende
Arbonia, Kermi

Heiztechnik und Sanitär

arbonia

KERMI

prolux

ASCO SWISS

Küchen und Kühlen

forster

Miele
DIE KÜCHE

Piatti

Fenster und Türen

EgoKiefer
Fenster und Türen

Stahltechnik

forster

Surface Technology

STI
CONCRETE
TECHNOLOGIES
The precision company

Logistik

ASTA

AFG Arbonia-Forster-Holding AG, Romanshornestrasse 4
CH-9320 Arbon, T +41 71 447 41 41, F +41 71 447 45 89
holding@afg.ch, www.afg.ch



AFG
Arbonia-Forster-Holding AG