

ImmoPuls

Eine **LEADER** Special Edition zum Immobilienstandort
Ostschweiz | Februar 2008

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

Standort-Wettbewerb:

Die Regionen im Vergleich

Die obersten «Bauführer»:

Baudirektoren im Gespräch

Knacknuss Finanzierung:

Was leisten die Banken?

Küchenparadies



Im besten Küchen- und Bädermarkt der Schweiz

Küchen, so weit das Auge reicht und für jeden Geschmack. Sanitas Troesch Küchen bringen Sie so richtig zum Staunen. Und wo so viele Ideen zuhause sind, werden auch Planung, Montage und Service gross geschrieben. Also – auf in die schönste Küchenausstellung der Schweiz! Damit Sie ja nichts verpassen!

Das führende Haus für Küche und Bad



9016 St. Gallen, Simonstrasse 5, Tel. 071 282 55 55
www.sanitastroesch.ch

Der Standort ist (fast) alles



Das Stichwort «Immobilien» wird derzeit allzu oft in Zusammenhang gebracht mit der berühmt-berüchtigten Immobilienkrise in den USA, die selbst unsere Grossbank Nummer 1 zwar nicht ins Trudeln, aber doch ins Schwitzen gebracht hat. Solche Entwicklungen dürfen nicht davon ablenken, dass Immobilien für den Einzelnen nach wie vor eine interessante Anlagemöglichkeit darstellen. Und zwar eine der wenigen, zu der man – so man selbst in der Immobilie wohnt – über den effektiven Wert hinaus eine persönliche Beziehung hat und einen direkten Nutzen hat, ohne das Objekt zu Geld zu machen. Aktien geben einem nun einmal kein Dach über dem Kopf.

Eine der ersten Fragen vor dem Kauf einer Immobilie – ob Privater oder Unternehmen – ist diejenige nach dem Standort. Fassaden lassen sich streichen, Räume ausbauen. Doch wo ein Objekt liegt, ist endgültig. Deshalb legen wir den Fokus in dieser Ausgabe der LEADER-Spezialausgabe «ImmoPuls» auf die Standortfrage. Welcher Kanton in der Ostschweiz bietet als Wohn- und Arbeitsort ideale Voraussetzungen? Wie beurteilen die kantonalen Baudirektoren selbst ihr Angebot? Wie kann man schnell und einfach verschiedene Standorte für eine erste Beurteilung miteinander vergleichen? Solche und weitere Fragen thematisieren wir in Interviews und Fachartikeln.

Hat man den idealen Standort gefunden, taucht schnell die Frage der Finanzierung auf. Auch hier geben wir einen Überblick zu den Leistungen der Banken und beleuchten die Unterschiede. Die Vorstellung aktueller Bauprojekte von besonderer Bedeutung, Informationen über Trends rund um das Wohnen sowie News zu Energie- und Gesundheitsfragen im Bereich Immobilien runden diese Ausgabe ab. Wir wünschen eine spannende Lektüre, die darüber hinaus bei einem allfälligen Standort- und Kaufentscheid ganz praktisch weiter hilft.

Marcel Baumgartner
Chefredaktor

PS: Diese Spezialausgabe von «LEADER – Unternehmermagazin für die Ostschweiz und das Fürstentum Liechtenstein» wird für einmal nicht nur den LEADER-Empfängern zugestellt, sondern darüber hinaus einem breiten Leserkreis in unserem Einzugsgebiet. Wenn Sie sich für unsere weiteren Spezialausgaben zu Themen wie Leadership, Office oder Kommunikation interessieren oder aber neun Mal pro Jahr den LEADER erhalten möchten, so kontaktieren Sie jetzt unsere Abo-Verwaltung unter 071 272 80 50.

Vom ersten selbst verdienten Geld



bis zum Eigenheim.



www.sgkb.ch

Gemeinsam wachsen.



St.Galler
Kantonalkbank



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

Verleger: Natal Schnetzer

Redaktion: Marcel Baumgartner (Leitung)
 Stefan Millius (Stv.)
 Martina Niklaus
 Dr. Stephan Ziegler

Bildredaktion: Stefan Millius
 (Leitung)
 Bodo Rüedi

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

Herausgeberin und Verlag: MetroComm AG
 Zürcherstrasse 170
 9014 St. Gallen
 Tel. 071 272 80 50
 Fax 071 272 80 51
www.leaderonline.ch
www.metrocomm.ch
info@leadermagazin.ch

Geschäftsleitung: Natal Schnetzer

Verlags- und Anzeigenleitung: Martin Schwizer

Marketingservice/ Aboverwaltung: Irene Hauser

Abopreis: Fr. 60.– für 18 Ausgaben

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

Layout/Satz: Mirjana Vujic
mvujic@metrocomm.ch

Druck: AVD Goldach

ImmoPuls ist eine LEADER Special Edition.

LEADER ist ein beim Institut für geistiges Eigentum eingetragenes Markenzeichen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für unverlangt eingesandte Manuskripte übernimmt der Verlag keine Haftung. ISSN 1660-2757

Inhaltsverzeichnis

Die Konjunktur im Stresstest der Finanzkrise	Seite 6
Ausgeglichene Verfassung des Immobilienmarktes – Ein Kommentar von Dr. Jean-Pierre Jetzer	
Durchschnittslohn von 5450 Franken	Seite 11
Im Bauhauptgewerbe wird 2008 ein leicht kleineres Bauvolumen zu verarbeiten sein	
«Die Lage des Objektes wird immer wichtiger»	Seite 14
Im Gespräch mit Mario Eberle, Projektentwickler, Swissbuilding Concept AG	
«Dazu muss auch wieder etwas besser Fussball gespielt werden...»	Seite 18
Regierungsrat Willi Haag über die AFG Arena und «gefährliche Geschenke»	
«Die Verbesserungen halten sich in Grenzen»	Seite 24
Was beschäftigt die Hauseigentümer? Interview mit Hanspeter Wild	
Subjektiver Wert – aber berechenbar	Seite 27
Das neue Bewertungstool für Immobilien von Fahrländer Partner AG	
2008 bleibt ein Übergangsjahr	Seite 29
Auf den 1. Januar hat MINERGIE eine Reihe von Neuerungen eingeführt	
Die optimale Heizung	Seite 31
Der Auswahl des Energieträgers kommt beim Neubau eine besondere Bedeutung zu	
Hypotheken im heutigen Zinsumfeld	Seite 32
Finanzierung von Wohneigentum bleibt attraktiv	
«Phase der allgemeinen Verunsicherung»	Seite 33
Im Gespräch mit Bankexperten	
Der Traum vom eigenen Pool	Seite 49
Lohnt sich die Anschaffung und was gilt es zu bedenken?	
Die eigentliche Oase im Eigenheim	Seite 52
Kaum ein Zimmer wird derart mit Wohlbefinden in Verbindung gebracht, wie das Badezimmer	
Schöner wohnen? – Gesünder wohnen	Seite 54
Nicht nur dekorative Kriterien entscheiden über die ideale Ausstattung und Einrichtung	

Die Konjunktur im Stresstest der Finanzkrise

Ausgeglichene Verfassung des Immobilienmarktes

Das heftige Januar-Beben an den Weltbörsen hat die konjunkturellen Risiken, die sich in der Aktienbaisse spiegeln, ins Rampenlicht der Wirtschaftsbeobachtung gerückt. Die Verunsicherung über die Auswirkungen der Finanzkrise auf die Realwirtschaft und die zukünftige Konjunkturentwicklung ist entsprechend weit verbreitet. Belastend wirken insbesondere die nur sukzessive offen gelegten Risiken, die ausgehend von der Subprime-Krise in den USA bei den Banken lauern und über deren Schadenpotenzial man mangels Transparenz bloss spekulieren kann.



TEXT: DR. JEAN-PIERRE JETZER*

BILDER: ZVG./MBA

Vor diesem Hintergrund besteht durchaus die Gefahr, dass die Kreditpolitik der Banken aufgrund ihres Abschreibungsbedarfs restriktiver und teurer wird. In der Folge ist zu erwarten, dass die bereits von der Immobilienkrise betroffene US-Wirtschaft zusätzlich geschwächt wird. So wie die amerikanische Bankenkrise ihre Kreise über Europa gezogen hat, so ist auch mit einer Übertragung des Konjunkturabschwungs in den USA auf die Weltwirtschaft zu rechnen. Die lange Phase reichlicher Liquiditätsversorgung und entsprechend tiefer Zinsen hat zu Sorglosigkeit und mangelndem Risikobewusstsein geführt, was nun einen unsanften Korrekturbedarf auf den Finanzmärkten auslöst.

Dr. Jean Pierre Jetzer

Die Schweizer Wirtschaft wird sich den Auswirkungen der inzwischen ausgewachsenen Finanzkrise nicht entziehen können. Vor allem der bedeutende Finanzsektor, der mit einem Anteil am Bruttoinlandprodukt (BIP) von 15% in den letzten Jahren einen gewichtigen Beitrag zum Wirtschaftswachstum geleistet hat, wird unvermeidlich gebremst werden. Das gegenwärtig sehr stark auf die Nervosität der Börsen gerichtete Augenmerk lässt indessen unbeachtet, dass die realen Wirtschaftsfaktoren nach wie vor solide sind und die hiesige Konjunktur breit abgestützt ist. Der private Konsum als wesentliche Stütze sowie die Ausrüstungsinvestitionen und die Exporte befinden sich in robuster Verfassung. Auch sind die Immobilienmärkte in unserem Land mit jenen in den USA nicht vergleichbar. Wir kennen weder eine Spekulations- und Preisblase noch Subprime-Hypothesen. Eine Verknappung der Kredite ist hierzulande nicht festzustellen.

Aufgrund des starken konjunkturellen Vorlaufs aus dem vergangenen Jahr namentlich in Europa und Asien (inklusive Ölförderländer) bleibt die Ausgangslage für die Schweiz im laufenden Jahr intakt. Die verfügbaren Daten signalisieren zwar eine Verlangsamung der Dynamik, was von den Prognostikern indessen bereits seit längerem erwartet wurde und angesichts der sehr hohen Zuwachsraten 2006 und 2007 (rund 3,2% bzw. 2,5%) als Normalisierung zu bezeichnen ist. Die Schweizerische Nationalbank (SNB) rechnet für 2008 mit einer BIP-

Zunahme von gegen 2%, wobei die Prognose Risiken seit der letzten Lagebeurteilung vom 13. Dezember 2007 weiter gestiegen sind. Es ist als Glücksfall zu werten, dass die amerikanische Hypothekenkrise in einem Zeitpunkt hoher Wachstumsdynamik mit entsprechender Widerstandskraft ausgebrochen ist.

Die Turbulenzen auf den Finanzmärkten im Besonderen erschweren die Einschätzung der Lage, was die Prognosen für Inflation und Konjunktur sowie die Aussagen zur Geldpolitik mit grösseren Unsicherheiten behaftet. In ihrem geldpolitischen Entscheid vom Dezember

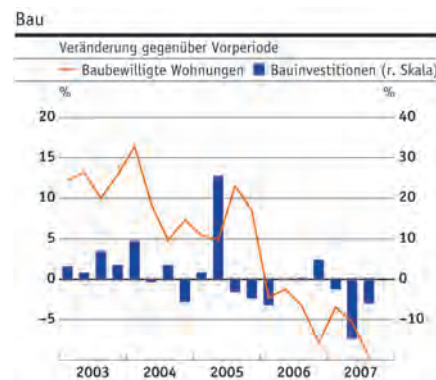
2007 berücksichtigte die Nationalbank in ihren Inflationsaussichten einerseits die Abflachung der Konjunktur und andererseits den Wechselkurs Franken/Euro sowie die Erhöhung der Rohstoffpreise. Diese mit Blick auf die Inflationsentwicklung gegensätzlichen Tendenzen lagen dem Entscheid der Nationalbank zugrunde, ihren geldpolitischen Kurs zur Gewährleistung der Preisstabilität unverändert weiterzuführen. Sie belies den Dreimonats-Libor auf dem Niveau von 2,75%.

Auch die Ostschweizer Wirtschaft steht auf einem starken Fundament. Dies umso mehr, als die stark verankerte Investitionsgüterindustrie vom lang erwarteten deutschen Konjunkturaufschwung miterfasst wurde. Die breit diversifizierten und spezialisierten Exportunternehmen zeichnen sich durch eine hohe Wettbewerbsfähigkeit auf den kompetitiven Weltmärkten aus.

Ebenso verzeichnet die hiesige Bauwirtschaft, die zeitlich verzögert in den Aufwärtssog des schweizerischen Bauzyklus geraten ist, eine erfreuliche Geschäftstätigkeit, wobei die regionalen Unterschiede ausgeprägt sind. Gut ausgelastet ist sodann das Ausbaugewerbe, das von der regen Wohnbau- und Renovationstätigkeit ebenso profitiert wie von den immer noch relativ günstigen Finanzierungskonditionen. Die Arbeitslosenzahlen liegen in den Ostschweizer Kantonen allesamt und zum Teil deutlich unter dem bereits tiefen Landesmittel. Die positive Entwicklung des Arbeitsmarktes wirkt sich entsprechend auf das Konsumentenvertrauen und die Konsumausgaben der privaten Haushalte aus.

Zenit des Wohnbauzyklus erreicht

Nach gut vier sehr dynamischen Baujahren ist der Zenit des Schweizer Wohnbauzyklus inzwischen erreicht. Eine – nicht unerwünschte – Konsolidierung zeichnet sich ab. Die Bauinvestitionen



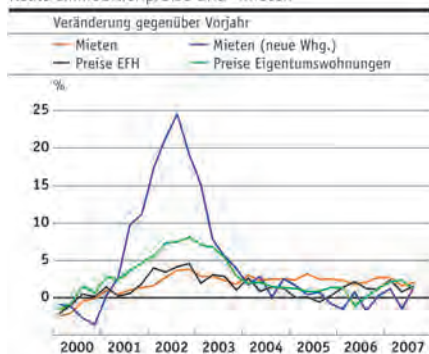
Quellen: BFS, SECO

stitutionen setzten ihre seit Anfang 2007 rückläufig tendierende Entwicklung im dritten Quartal fort. Sie lagen damit rund 5% tiefer als vor Jahresfrist. Vom Rückgang betroffen waren sowohl der Wohnungs- als auch der Tiefbau, während der Geschäftsbau stagnierte. Aufgrund der seit einigen Quartalen sinkenden Wohnbaubewilligungen ist in diesem Bausegment mit einem weiter abnehmenden Bauvolumen zu rechnen. Die bisher steigende Auslastung der Kapazitäten in der Bauwirtschaft wird sich somit entspannen, was einen gewissen Preisdruck erwarten lässt. Während die Auftragseingänge im Wohnungsbau sich im dritten Quartal 2007 stabilisierten, lag der Arbeitsvorrat Ende September immer noch leicht über dem Vorjahreswert, was somit nicht auf einen plötzlichen Einbruch der Bautätigkeit schliessen lässt. Eine angemessene Auslastung der gesamtwirtschaftlichen Kapazitäten im Bauhauptgewerbe und Ausbausektor ist nach wie vor gewährleistet.

Gute Absorption der hohen Neuwohnungsproduktion

Der anhaltend hohe Neuzugang an Wohnungen wurde vom Markt erstaunlich gut absorbiert. Dies signalisieren unter anderem die immer noch tiefen Leerstandsziffern, die – regional sehr unterschiedlich – sich nur langsam verändern, sowie die kontinuierlich steigenden Immobilienpreise. Der stetig mässige Anstieg der Immobilienpreise hielt im dritten Quartal an. Die Wohnungsmieten für Altbauten verzeichneten im Vorjahresvergleich eine Verteuerung von real, d. h. inflationsbereinigt 2%. Die Mietpreise für Erstvermietungen (in

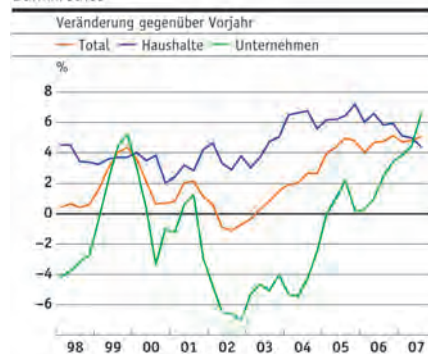
Reale Immobilienpreise und -mieten



Quelle: Wüest & Partner

Neubauten), welche ein aussagekräftigeres Bild der Marktkräfte vermitteln, erhöhten sich mit 1,3% vergleichsweise moderat. Die Wachstumsraten liegen damit signifikant unter denjenigen der Jahre 2002 und 2003. Bei den Einfamilienhäusern (+1,6%) und Eigentumswohnungen (+1,2%) zeigt sich eine ähnliche Situation der Preisentwicklung wie im Mietsegment. Im Urteil der Immobilienexperten befindet sich der Schweizer Markt insgesamt in einer ausgeglichenen Verfassung. Das Angebot an Wohnungen hielt in den letzten Jahren mit der steigenden Nachfrage Schritt. Von einer allgemeinen Blasenbildung kann nicht gesprochen werden. Diese Feststellung lässt auch den Schluss zu, dass eine abrupte Bewertungskorrektur der Immobilien – mit entsprechend negativen Rückwirkungen auf die Wohnbauproduktion – aufgrund einer spekulativ getriebenen Überinvestition nicht zu erwarten ist. Damit soll indessen nicht be-

Bankkredite



Quelle: SNB

hauptet werden, Immobilien seien zu jedem Zeitpunkt und unabhängig vom Standort eine risikolose Anlage. Immobilienpreise haben ihre zyklischen Muster.

Bei den Hypothekarkrediten, die mit über 80% den grössten Teil der gesamten Bankkredite ausmachen, setzte sich die Verlangsamung des Zuwachses im dritten Quartal 2007 fort. Die zwischen 2003, dem Beginn der Bauhausesse, und 2006 mit durchschnittlich über 5% jährlich steigenden Hypothekarkredite «normalisierten» ihre Zuwachsraten inzwischen auf unter 4%. Darin widerspiegelt sich die Abnahme der Baubewilligungen ebenso wie die Straffung der Geldpolitik der Nationalbank, welche ein Anziehen der Zinssätze für Hypotheken zur Folge hatte. Aufgrund der verfügbaren Daten sind in den Kreditzahlen bisher keine Spuren der Finanzmarkturbulenzen zu erkennen. Das anhaltend beachtliche Wachstum der

Anzeige



56'000 Einbrüche / Jahr...

...über 80% aller Tresore sind nach einem Angriff aufgebrochen!

Versicherungen empfehlen...

...WALDIS Tresore, geprüft nach EN1143-1, Widerstandsgrad III / IV!

www.tresore⁺ch
WALDIS

WALDIS Tresore AG | 8153 Rümlang | Tel. 043 / 211 12 00 | info@tresore.ch

Firmenkredite unterstreicht diese Einschätzung.

Ostschweizer Bau auf flotter, aber kontrollierter Fahrt

Die Ostschweizer Baumärkte entwickelten sich im Windschatten der Bautätigkeit in den grossen Wirtschaftszentren, vorab im Grossraum Zürich und im Arc Lémanique, wo an bevorzugten Lagen eine deutliche Anspannung der Preise festzustellen ist. Die im hiesigen Landesteil durchwegs moderatere Preisentwicklung in allen Wohnsegmenten widerspiegelt diese Beobachtung. Trotzdem verzeichnete die Ostschweiz in den letzten Jahren eine rege Tätigkeit im Wohnungsbau. Aber auch Grossprojekte der öffentlichen Hand und privater Investoren kennzeichnen die Bauszene (u. a. AFG-Arena, Kongresszentrum St. Gallen, Sanierung UNI St. Gallen, Umfahrungen Eschenbach und Bazenhaid). Weitere Vorhaben grösseren Volumens stehen an.

Die gesamtschweizerischen Trends haben sich auch in der Ostschweiz durchgesetzt. Einerseits haben die tiefen Hypothekarzinsen und das wider Erwarten starke Wirtschaftswachstum die Nachfrage nach Wohneigentum, vor allem nach Stockwerkeigentum, gefördert. Andererseits haben die Bauaktivitäten in den grösseren und mittleren regionalen Zentren überdurchschnittlich zugenommen. Darin widerspiegeln sich gewisse übergeordnete Trends, welche den Wohnungsmarkt beeinflussen. Dazu gehören etwa die berufliche und räumliche Mobilität, das Bedürfnis nach gut erreichbaren zentrumsnahen Wohnlagen, die Alterung der Gesell-

schaft, die veränderten gesellschaftlichen Vorstellungen etwa in Bezug auf Partnerschaft. Aber auch attraktive periphere Regionen haben von der landesweiten Baudynamik profitiert und konnten zum Teil mit steuerlichen Anreizen die Zuwanderung fördern (u. a. Appenzell Ausserrhoden und Innerrhoden).

Der Ostschweizer Bau- und Immobilienmarkt wird sich konjunkturell bedingt auf hohem Niveau abflachen. Das Preiswachstum für Mieten und Eigentum wird zwar weiter gestützt, doch wird es in seiner Entwicklung tendenziell gebremst. Einen moderierenden Einfluss dürften zudem die gestiegenen Baukosten und die je nach Lage stark angezogenen Grundstückspreise haben. Demgegenüber sind aber jene Faktoren zu erwähnen, die für den Bau belebend wirken, wie etwa die auch unter dem Gesichtspunkt der Energieeffizienz getätigten Sanierungsinvestitionen oder der Wirtschaftsbau. Sodann ist im Zusammenhang mit der Einführung der Personenfreizügigkeit mit der EU und der günstigen Konjunktur eine beachtliche Zuwanderung gut qualifizierter, kaufkräftiger Personen festzustellen, was eine zusätzliche Nachfrage nach Wohnraum auslöst. Davon haben die Ostschweizer Unternehmen ebenfalls profitiert, welche den Bedarf an Fachkräften kaum mehr decken konnten.

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

Die Schweizerische Nationalbank (SNB) führt als unabhängige Zentralbank die Geld- und Währungspolitik des Landes. Das vorrangige Ziel ist die Erhaltung der Preisstabilität. Dabei berücksichtigt sie die konjunkturelle Entwicklung. Ferner leistet die Zentralbank auch einen Beitrag zur Finanzmarktstabilität.

Die Nationalbank ist als spezialgesetzliche Aktiengesellschaft ausgestaltet und hat ihren Geschäftsbetrieb 1907 aufgenommen. Das Aktienkapital beträgt 25 Mio. Franken und ist zu rund 63% in öffentlicher Hand. Neben dem dreiköpfigen Direktorium sind rund 660 Mitarbeiter bei der SNB beschäftigt.

Sechs regionale Vertretungen und die beiden Hauptsitze Bern und Zürich erstellen regelmässig konjunkturelle Stimmungsberichte im Dialog mit den Unternehmungen und sind zudem mit der Erläuterung der Geldpolitik in der Öffentlichkeit betraut. Die Ostschweizer Vertretung befindet sich in St. Gallen und beschäftigt zwei Mitarbeiter.

Anzeige



Ökologie lohnt sich.



Aktenvernichtung
Altpapierverwertung
Transporte

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

www.zanotta.ch

Die Grösste.

IMMO-MESSE SCHWEIZ

EIGENTUM • UMWELT • ENERGIE

14.-16. März 2008
Olma-Hallen St. Gallen

Fr. 15.00 - 19.30, Sa. 10.00 - 18.00, So. 10.00 - 17.00

Anmeldung: Messebüro Nicole Wüthrich 079 348 79 31

www.immomesse.ch

mit nat. Minergie- / Passivhaustagen

Fr. 9.00 - 15.00 Fachtagung

Bauherrenseminar:

Sa. 9.00 - 12.00 Neubau

So. 9.00 - 12.00 Erneuerbare Energie

14.30 - 17.30 Bauerneuerung

14.30 - 17.30 Wirtschaftlichkeit

Sitzplatzreservierung wird dringend empfohlen
(nur online: www.immomesse.ch/passivhaustage)

Patronat: **IG Passivhaus Schweiz**
Netzwerk für Information, Qualität und Weiterbildung

33 Jahre Ihr Fachgeschäft für sämtl. Reinigungen

BLITZ-BLANK

BB-Gebäudereinigung AG

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

9009 St. Gallen

Telefon 071 245 50 55

Rorschach

Telefon 071 855 80 90

Telefax 071 245 66 58

Diepoldsau

Natel 079 209 51 43

Telefon 071 733 13 59

www.bb-blitzblank.ch

Thurgauer Eigenheim Messe 08

SONDERTHEMA

«Wohntrends für den dritten Lebensabschnitt»

Informieren Sie sich an der 11. Thurgauer Eigenheimmesse über das aktuelle Angebot an Bauland, Liegenschaften und Projekten im Thurgau und den angrenzenden Regionen. Architekten, Immobilienfirmen, Planer, Bauherren und andere Aussteller zeigen Ihnen anhand von Plänen, Fotos, Prospekten und Modellen Angebote in allen Preislagen und Standards!

Entdecken Sie die Möglichkeiten für ein sorgenfreies Wohnen im dritten Lebensabschnitt. Fachpersonen informieren und beraten Sie über die aktuellen Wohntrends und die finanzielle Sicherheit für diese Lebensphase.

Bodenseearena Kreuzlingen

11. – 12. April 2008

Freitag 16.00 bis 20.00 Uhr

Samstag 10.00 bis 17.00 Uhr

Gratis Eintritt, Kinderhort, Messerestaurant,
Vortragsforum



**Thurgauer
Kantonalbank**

Gemeinsam wachsen.

Eine aktuelle Ausstellerliste finden
Sie im Internet unter

www.tkb.ch/eigenheimmesse

Durchschnittslohn von 5450 Franken

Im Bauhauptgewerbe wird 2008 im Vergleich zum Vorjahr ein leicht kleineres Bauvolumen zu verarbeiten sein. Diese Prognose stellt Kurt Maus, Geschäftsführer des Baumeisterverbandes des Kantons St.Gallen aus. Gegenüber dem LEADER erklärt er zudem, wieso wir in der Ostschweiz nicht mit einem Streik der Bauarbeiter rechnen müssen.



TEXT: MARCEL BAUMGARTNER

Das Jahr 2007 war ein sehr gutes Baujahr. Nachdem im Frühjahr lange Zeit kein Schnee lag und die Temperaturen im Plusbereich lagen, konnte ein grosses Bauvolumen verarbeitet werden. «Ende April fehlten leider bei einigen Bauunternehmen die Anschlussaufträge», so Kurt Maus vom Baumeisterverband Kanton St.Gallen. Für das restliche Jahr konnte jedoch volle Auslastung verzeichnet werden. Aufgrund der harten Konkurrenzsituation beurteilt Kurt Maus die Ertragslage allerdings als weiterhin ungenügend. «Die öffentlichen und privaten

Bauherren sind aufgefordert, die Aufträge ohne Rücksicht auf die Jahreszeit oder das Wetter zu erteilen.» Sie würden damit eine gute Arbeitsvorbereitung und somit einen besseren Bauablauf ermöglichen.

Ausländische Anbieter als Konkurrenten

Betreffend der Bautätigkeit in den einzelnen Regionen stellt Maus grosse Unterschiede fest. «Die Konzentration liegt eindeutig in den Zentren, das heisst von Wil nach St.Gallen und der Agglomeration Rapperswil-Jona ist eine rege Bautätigkeit festzustellen.» Die ländlichen Gebiete wie das Toggenburg, das Rheintal und Sargans-Werdenberg liegen hingegen erwartungsgemäss zurück. In der Grenznahe wird laut Maus durch ausländische Anbieter die Konkurrenzsituation noch zusätzlich verschärft.

Dennoch fällt die Prognose für das laufende Jahr nicht grundlegend schlecht aus. Im Bauhauptgewerbe wird wohl im Vergleich zum Vorjahr ein leicht kleineres Bauvolumen zu verarbeiten sein. «Die Preise sind bei steigenden Fixkosten weiterhin gedrückt und die Ertragslage kann sich nur schlecht erholen», so der Ausblick von Kurt Maus. Der Personalbestand im Kanton St.Gallen wird jedoch mit 4400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern konstant bleiben.

Lohnanpassung von 2.7 Prozent

Was hat dies für einen Einfluss auf die Löhne in der Branche? Kurt Maus: «Die Lohnanpassungen vom 2007 zum 2008 betragen insgesamt 2.7 Prozent. Im Kanton St.Gallen liegt der Durchschnittslohn für einen gelernten Berufsfachmann (Maurer, Strassenbauer) bei 5450

Franken, bei einem ungelernten Bauarbeiter waren es 2007 durchschnittlich 4448 Franken.» Neben den Lohnzahlungen können die Bauunternehmer ausgezeichnete Arbeitsbedingungen anbieten. «Im Durchschnitt werden auf den Baustellen 40.5 Stunden pro Woche gearbeitet. Die Mitarbeiter erhalten eine zusätzliche Ferienwoche und können sich mit 60.5 Jahren frühzeitig pensionieren lassen.»

Durch die attraktiven Arbeitsbedingungen und dem Trend zurück zum Handwerk sind in den letzten drei Jahren über 20 Prozent mehr Lehrverträge abgeschlossen worden. Mit dem Berufsnachwuchs kann das Bauhauptgewerbe positiv in die Zukunft blicken.

Ein Streik trifft alle

Diese Situation dürfte die Ostschweiz vor einem Streik der Bauarbeiter – wie es in anderen Regionen der Fall war – verschonen. «Aufgrund der ausgezeichneten Anstellungsbedingungen sind Arbeitsniederlegungen im Bauhauptgewerbe sicherlich nicht notwendig», erklärt Maus. Er sei überzeugt, dass bereits eine Streikdrohung sehr viel gegenseitiges Vertrauen zerstöre. «Ein Streik trifft nicht nur die betroffene Unternehmung. Durch die Verzögerungen im Bauablauf werden Lieferanten und nicht zuletzt auch die Bauherrschaft mit Kosten belasten.» Somit würden auch Arbeitsplätze ausserhalb der betroffenen Branche gefährdet und die negativen Auswirkungen seien langfristig für den gesamten Werkplatz Schweiz sehr schädlich.

«Ehrenrunden kommen vor. Das kann mitunter gefährlich werden.»

Im Gespräch mit Martin Kull, CEO und Mitinhaber der HRS Hauser Rutishauser Suter AG

Rund 150 Projekte werden aktuell in der Schweiz durch HRS entwickelt. Dabei nimmt die Planung und Entwicklung meist den grössten Teil der Arbeit ein. CEO Martin Kull rechnet pro 10 Millionen Investitionsvolumen mit rund einem Jahr Entwicklungszeit. Was Projekt verzögern kann und wie sehr man bei der HRS auch Visionär ist, erklärt er im LEADER-Interview.



Martin Kull

INTERVIEW: MARCEL BAUMGARTNER

BILD: ZVG

Herr Kull, ab welcher Grössenordnung wende ich mich an Sie als Generalunternehmer?

Martin Kull: Unsere Dienstleistungen in Anspruch zu nehmen, macht in der Ostschweiz ab einer Grössenordnung von rund 5 Millionen Franken Sinn. Ausnahmen sind spezielle Vorgaben des Bauherrn, wie z.B. etappenweise Realisierung eines Bauvorhabens.

Mit einem gewöhnlichen Einfamilienhaus geben Sie sich also gar nicht mehr ab?

Nur wenn es dabei um grössere Siedlungen geht. Aber auch dort nicht mit dem eigentlichen Bau eines Einfamilienhauses, sondern

mit der gesamten Entwicklung. Wir beschäftigen uns mit komplexen Fragestellungen. Beim Bau eines Einfamilienhauses in der Grössenordnung von 750'000 Franken ist mit unserer Organisation der Kundennutzen nicht gegeben. Einfach ausgedrückt sind wir dort tätig, wo es darum geht, viele Interessensgruppen zusammen zu führen. Dies ist unsere Spezialität.

Ein Beispiel hierfür dürfte die Überbauung «Webersbleiche» in St.Gallen sein. Wie komplex war dieses Projekt?

Städtebaulich gesehen, war es eines der komplexesten Projekte überhaupt. Sie müssen bedenken, dass seit der ersten Idee bis zur Fertigstellung rund 17 Jahre vergangen sind. Das ging damit rund doppelt so lange wie wir durchschnittlich für ein Projekt dieser Grössenordnung benötigen. Wir rechnen pro 10 Millionen Investitionsvolumen mit rund einem Jahr Realisations- und Entwicklungszeit.

Was war bei der «Webersbleiche» so kompliziert?

Das waren viele verschiedene Faktoren, die da zusammen gekommen sind. Sicherlich war es nicht einfach, alle Grundstücke – es sind rund ein Dutzend – zusammen zu tragen. Da waren einige Verhandlungen nötig. Auch der von uns durchgeführte Architekturwettbewerb nahm Zeit in Anspruch. Anschliessend wurde die Finanzierung gelöst, Verhandlungen mit Investoren und Mietern etc. geführt. Die Nutzung und dadurch die Bedürfnisse wechselten während der Projektierungsphase mehrmals. Dies hatte weit reichende planerische Anpassungen zur Folge. Die Bauzeit ist bei einem solchen Projekt noch der kleinste Teil.

Was heisst das konkret?

15 Jahre Entwicklung, 2,5 Jahre Bauzeit.

Wäre ein solches Projekt überhaupt ohne einen Projektentwickler wie die HRS realisierbar gewesen.

Nein. Dieses Projekt zeigt in bester Weise die Leistungskompetenz der HRS von A bis Z. Es benötigt Know-how, ein gutes Netzwerk, die notwendigen finanziellen Mittel, Durchhalten und das Gefühl für das Machbare. Überall das verfügen wir. Wenn wir mit etwas beginnen, dann führen wir es auch zu Ende. Wir lassen nicht locker.

Dabei dürften Sie ab und zu auch mit den politischen Seiten anecken.

Das gibt es natürlich. Und auch so genannte Ehrenrunden kommen vor. Das kann mitunter dann gefährlich für ein Projekt werden, wenn es zu längeren Verzögerungen kommt.

Die Baubranche hat sich wieder erholt. Inwiefern spüren Sie diese Entwicklung?

Die Auftragsbestände sind heute deutlich grösser als noch vor einigen Jahren. Die Konjunktur ist gut, die Nachfrage vorhanden. Firmen lassen sich in der Ostschweiz nieder und investieren in diese Region. Es profitieren also alle vom Aufschwung. Aber es ist kein Aufstieg ohne Ende. Bei der Anzahl an Baugesuchen, die eingereicht werden, ist der Zenit bereits wieder erreicht.

Wie verhält es sich mit der Preispolitik? Wo steht hier die Ostschweiz im Vergleich zu anderen Schweizer Regionen?

Ganz allgemein betrachtet geht es der Ostschweiz gut. Es fehlt ihr nicht an Perspektiven. Auch die Ostschweiz erlebt diese Preisschwankungen natürlich mit. Jedoch sind die Ausschläge der Kurve nach oben und auch nach unten nicht so extrem wie beispielsweise in der Westschweiz. In der Ostschweiz ist sie viel flacher. Eigentlich kann man vereinfacht sagen: Je westlicher, desto grösser die Schwankungen. Aber auch in der Ostschweiz ist das Preisniveau mittlerweile höher als vor ein paar Jahren.

Ist diese Region demnach berechenbarer?

Sie ist ausgeglichener. Die Ostschweiz ist träger, jedoch auch sicherer. So hat jede Region ihre Eigenschaften. Schliesslich ist auch die Mentalität der Personen unterschiedlich.

Welchen Stellenwert hat die Ostschweiz bei der HRS?

Die Region ist uns bleibt für uns ein wichtiger Markt. Hier setzen wir unsere Prioritäten und wollen stark bleiben. Dies ist unser Heimmarkt, wo wir uns als TU-Leader behaupten.

Keine Angst vor der Konkurrenz?

Mit unserem Fachwissen, unserer Kompetenz und unseren hoch qualifizierten Mitarbeitern sind wir bestens für alle Herausforderungen gerüstet und brauchen die Konkurrenz nicht zu fürchten.

Wie sehr sind Sie auch Visionär?

Einen Grossteil unserer Arbeit müssen wir uns selber suchen. Und das beginnt jeweils mit einer Vision. Mit unseren Entwicklungen sind wir nicht selten auch ein ‚Beweger‘. Wir lösen Aktivitäten bei anderen Gruppierungen aus. Nehmen wir die AFG Arena als Beispiel. Wie viele Personen glaubten vor zehn Jahren, dass St.Gallen dereinst ein eigenes, grosses Stadion haben wird?

Wohl kaum eine Handvoll.

Genau. Da muss einer hinstehen, und sich für eine Vision einsetzen. Anderes Beispiel: Das Bundesverwaltungsgericht kommt nur dank der HRS in St.Gallen zu stehen.

Wie muss ich das verstehen?

Der Kanton St.Gallen hatte kein eigenes Projekt, mit welchem er sich bewerben konnte. Also tat er es mit unserem Geschäftshaus an der St.Leonhardstrasse in St.Gallen. Ohne die HRS wäre St.Gallen als Standort also gar nicht in die Auswahl gekommen. Leider ist das ganze dann so lange verzögert worden, dass wir das

Haus bereits gebaut und vermietet haben. Nun wird ein eigenes Gebäude erstellt.

Es hiess aber auch, dass das Gebäude an der St.Leonhardstrasse zu wenig repräsentativ für eine Bundesverwaltungsgericht wäre.

Nein, das Problem lag eher darin, dass die Zeitpläne des Bundesverwaltungsgerichtes und unsere nicht mehr konform liefen. Unser Gebäude St. Leonhardstrasse haben wir nach unserem Terminplan realisiert, aber die Vorbereitungen in Bern waren damals für einen Umzug noch nicht abschliessend getroffen. Für uns entscheidend ist, dass es eine neue Ausschreibung gibt. Wir werden sicher in den Wettbewerb um dieses Projekt einsteigen.

In der Baubranche hört man immer wieder von Betrieben, die Aufträge annehmen, ohne daran zu verdienen. Wie ist das auf Stufe der Generalunternehmer?

Es gibt leider auch in der GU-Branche Firmen, die Aufträge kaufen, um sich zu vergrössern. Aber das ist nicht das Ziel von HRS. Und ich halte es für ein kurzfristiges Denken, das gegen die unternehmerische Vernunft geht. Meiner Meinung nach überleben langfristig jene, die kundenorientiert und gewinnorientiert arbeiten. Diese Optik zahlt sich mit Sicherheit aus.

Wie viele Projekte betreut die HRS derzeit.

Total sind es rund 150, welche HRS aktuell in der ganzen Schweiz entwickelt, realisiert oder abrechnet.

Gibt es Projekte, die Sie gerne einmal realisieren würden, bisher aber noch nicht konnten?

Im Hochbau haben wir Projekte für beinahe alle Nutzungsbereiche, vom Einkaufszentrum, Bank- und Verwaltungsbauten, Schulen, Wohnanlagen, Hotels, Freizeit- und Sportanlagen bis zu den Öffentlichen Gebäuden realisiert. Was wir bis jetzt nicht gemacht haben, sind Infrastrukturbauten.

EgoKiefer Kunststoff-Fenster

Spart 70% Energie – lüftet allein!

Mit den EgoKiefer Kunststoff- und Kunststoff/Aluminium-Fenstern profitieren Sie dreifach! In Kombination mit dem exklusiven EgoKiefer Hochleistungs-isolierglas EgoVerre® reduzieren sie den Energieverbrauch über das Fenster um bis zu 70%. Das integrierte EgoKiefer Lüftungssystem SECCO sorgt bei geschlossenen Fenstern für eine konstante Frischluftzufuhr ohne Wärmeverlust. Und mit dem EgoKiefer Sicherheitsmodul MONO erhalten Sie zudem einen wirksamen Schutz vor unbeliebten Besuchern.

EgoKiefer Kunststoff-Fenster Special Edition

Profitieren Sie jetzt
von den Sondereditionen
SECCO-Lüftung und
MONO-Sicherheit.

EgoKiefer AG
Fenster und Türen
9450 Altstätten SG
Telefon +41 71 757 36 28
www.egokiefer.ch



Ein Unternehmen der

AFG

Arbonia-Forster-Holding AG



Vorsprung durch Ideen.

EgoKiefer
Fenster und Türen

«Die Lage eines Objektes wird immer wichtiger»

Mario Eberle, Projektentwickler, Swissbuilding Concept AG, spricht über energieeffiziente Bauten, gesetzliche Vorschriften im Minergie-Bereich und eine Vereinheitlichung der Baureglemente.



INTERVIEW: MARCEL BAUMGARTNER
BILDER: ZVG.

Die Baubranche hat sich wieder erholt. Inwiefern spüren Sie diese Entwicklung?

Mario Eberle: Die Baubranche befindet sich bereits seit geraumer Zeit in einer sehr guten konjunkturellen Entwicklung. Selbstverständlich sind die Zahlen des Ostschweizer Marktes im Vergleich zum Markt Zürich etwas geringer, aber immer noch sehr positiv.

In welchem Bereich besteht heute die grösste Nachfrage?

Im Bereich Stockwerkeigentum ist eine sehr grosse Nachfrage zu verzeichnen. Im MFH-Markt stellen wir aber ebenfalls eine bemerkenswerte Entwicklung fest, da institutionelle Investoren in der Ostschweiz insgesamt deutlich grössere Anlagen tätigen, als dies noch vor zwei Jahren der Fall gewesen ist.

Nicht zu vergessen sind die Gewerbeimmobilien. Hier stellen wir ebenfalls eine sehr positive Entwicklung fest, welche wohl auf die allgemein gute Wirtschaftslage und die zurückhaltende Investitionstätigkeit der letzten Jahre zurückzuführen ist.

Welches sind die schwergewichtigen Projekte für das Jahr 2008?

In der Planung und Entwicklung werden uns Projekte wie Radunerpark in Horn, Überbauungen Schönbühl und Langgasse in St. Gallen, Zentrum Wittenbach 3. Etappe und Gardencity Kreuzlingen beschäftigen. Die Ausführung realisiert u.a. Projekte wie OBI Baumarkt beim Interio, diverse Erweiterungs- und Neubauten der HSG, den Neubau des Technologie Centers Trunz in Steinach und das Medizinische Zentrum Bad Ragaz.

Das Energiethema wird bei Neubauten immer wichtiger. Welche Wünsche kommen hier von Seiten der Kundschaft?

Der Wunsch nach energieeffizienten Bauten, sprich Minergie-Standard, wird immer häufiger geäussert. Die Bauherrschaften sind mittlerweile bereit, die höheren Startinvestitionen zu Gunsten einer nachhaltigen, zukunftsgerichteten Gebäudeinstallation zu tragen. Oft braucht es für diesen Entscheid der Bauherrschaft aber noch ei-

niges an Überzeugungsarbeit unserer Projektentwickler, da die finanzielle Belastung ja nicht unerheblich ist.

Wie stark wird dieser Faktor in Zukunft noch zunehmen?

Wir gehen davon aus, dass der Minergie-Standard bei Neubauten über kurz oder lang gesetzlich vorgeschrieben wird. Auf der Benutzerseite wird diese zusätzliche Qualität schnell ebenfalls als selbstverständlich gewertet, was wiederum bei Bestandesobjekten, die diesen Standard nicht erfüllen, zu Vermarktungsproblemen führen kann.

Gibt es andere Trends, die feststellbar sind?

Durch das sehr grosse Angebot an Wohnraum in vergleichbarer Qualität spielt die Lage eines Objektes eine immer grösser werdende Rolle. Ruhe, Aussicht, Besonnung, Distanz und Qualität der Infrastruktur sowie Anbindung ans Verkehrsnetz (IV + ÖV) werden immer stärker bewertet. Liegenschaften mit einer «unique selling proposition» sind einfacher vermarktbar.

Gibt es Regionen in der Ostschweiz, die speziell boomen?

Grundsätzlich sind die bekannten Zentren immer noch sehr beliebte Lagen. Eine bemerkenswert grosse aktuelle oder geplante Bautätigkeit erkennen wir z.B. in Rorschacherberg, Arbon, Romanshorn, aber auch in Chur und Sargans. In wie weit die Nachfrage das erwartete Angebot absorbieren wird, muss sich noch zeigen. Genau hier kommt es nun darauf an, ob ein Projekt eine gewisse Einzigartigkeit vorweisen kann.

Wie verhält es sich mit der Konkurrenzsituation in Ihrer Branche? Wie stark ist der Einfluss von ausländischen Anbietern?

Grundsätzlich hat sich betreffend der Konkurrenzsituation nicht viel verändert. Es herrscht noch immer ein für den Verbraucher sehr gesunder Wettbewerb unter den verschiedenen Anbietern. Auch die Schliessung der Mobag hat sich diesbezüglich, wie erwartet, nicht ausgewirkt.

Gibt es von Ihrer Seite her Forderungen an die Politik bezüglich Vorschriften, Einspracheverfahren usw.?

Die Revision des Baugesetzes Kanton St. Gallen ist aktuell in Arbeit. Durch die Einbindung verschiedener Interessengruppen in den Prozess gehe ich davon aus, dass auch tatsächlich eine relevante Verbesserung erzielt wird.

Eine weit reichende Vereinheitlichung der Baureglements auf Gemeindeebene, möglichst gesamtschweizerisch, ist dringend nötig. Heutzutage sind Planer und Baufachleute nicht mehr nur in einem engen regionalen Umfeld, sondern national tätig. Der Aufwand und auch die Risiken sind wegen der heute sehr unterschiedlichen Baureglements enorm und wirtschaftlich nicht zu vertreten.

An dieser Stelle muss auch einmal erwähnt werden, dass sich viele Behörden zu eigentlichen Dienstleistern entwickelt haben und den Bauwilligen entsprechend als Kunden verstehen. Bleibt zu hoffen, dass dieses Verständnis auch in den verbliebenen «Amtsstuben» Einzug halten wird.



Öffnen Sie Tür und Tor - fingerleicht!

Mit ekey® TOCAhome wird Ihr Fingerscan mit dem bereits gespeicherten verglichen und nur bei Übereinstimmung wird Ihnen der Zutritt gewährt.



Sicherheit mit Biometrie ...

Seit vielen Jahren werden biometrische Systeme in Banken und Hochsicherheitsbereichen eingesetzt. Aufgrund der hohen **Manipulationssicherheit, Resistenz gegen Umwelteinflüsse und dem besten Scanergebnis** gibt es die Biometrie nun auch für Private und Unternehmen.

Wo ist der Schlüssel, wenn man ihn braucht?

Meistens nicht zur Hand! Mit ekey® TOCAhome haben Sie Ihren Schlüssel immer an der Hand.



Eugen Koch AG, Bionstrasse 7,
9015 St. Gallen, 071 313 23 23

Der Partner für Schreiner, Küchen-,
Fenster- und Holzbauer

Die Koch-Gruppe - innovativ - kompetent - zuverlässig

KOCH **koch** **KWB**

Beschläge - Maschinen - Werkzeuge - Sicherheitstechnik - Werksvertretungen
www.koch.ch

Erstaunlich – 75% der Heizenergie kommt gratis aus unserem Garten!

Erdwärme ist die
umweltschonende
Energie, die mit
Erdwärmesonden
der HASTAG
gewonnen wird.

HASTAG St.Gallen
Erdwärme
Waldmannstr. 9a
9014 St.Gallen

T 071 274 23 23
F 071 274 23 33
erdwaerme@hastag.ch
www.hastag.ch



Erdwärme – Energie aus der Tiefe.

Voll abgefahren. Das auch.



Tom Lüthi. Weltmeister 2005.
Moto GP. Klasse 250ccm.



saw spannbetonwerk ag. Marktführer.
Betonlemente. Wohnbau und Lofts.



Nöllenstrasse 19
CH-9443 Widnau
www.saw.ch

Tel. +41 71 727 77 11
Fax +41 71 727 77 55
info@saw.ch

saw 
spannbetonwerk ag

Atel Gebäudetechnik AG

Gebäudetechnik und Gebäudemanagement

Ihr leistungsstarker Partner

Die Atel Gebäudetechnik AG gehört zu den führenden Unternehmen der Schweiz. Sie hat sich mit verschiedenen spezialisierten Unternehmen zusammengeschlossen und kann heute aus einer Hand sämtliche Dienstleistungen der Gebäudetechnik und des Gebäudemanagements sowie einzigartige Fachkompetenz anbieten. Egal ob es um einen einfachen Auftrag oder um ein grosses komplexes Projekt geht, das Atel-Team ist exakt so gross und kompetent, wie es für Ihren Auftrag erforderlich ist.

Ihr kompetenter Partner

Mit uns haben Sie erfahrene Macher am Tisch. Unter professioneller Gebäudetechnik verstehen wir Massarbeit bei der Planung, bei der Projektierung, beim Bau, bei der Inbetriebnahme sowie beim Betrieb und Unterhalt von Gebäuden, inklusive Service- und Renovationsleistungen. Unsere Lösungen basieren auf bewährter Technik; sie sind optimiert für die geplante Aufgabe und abgestimmt auf die tatsächlichen Bedürfnisse. Profitieren Sie von unserem Know-how – und von unserer Kosteneffizienz.



Schaltanlagen-Monteur-Lehrling beim Anlagenbau



Sanitär-Installateur-Lehrling beim Lötén

Ihr Partner in Ihrer Nähe

Die Atel Gebäudetechnik ist Teil der Atel Installationstechnik Gruppe. Über 2500 Mitarbeitende stehen an mehr als 60 Standorten für Sie bereit. Wir beraten Sie kompetent und treiben Ihr Projekt mit dem nötigen Fachwissen voran. Auch nach der Installation und Inbetriebnahme sind Sie bei uns in guten Händen. Die Atel Gebäudetechnik ist in Ihrer Nähe. Wir sind schweizweit präsent für Service- und Unterhaltsleistungen und können im Störfall kurze Reaktionszeiten garantieren. Auf Atel können Sie sich verlassen – überall und rund um die Uhr.

Unsere Leistungen im Überblick

Investitionen in Dienstleistungen oder in Produkte und Anlagen von Atel sind zukunftssicher. Sie verkörpern den neusten technologischen Stand und erfüllen höchste Anforderungen bezüglich Betriebssicherheit, Funktionsfähigkeit und Effizienz.

atel

Atel Gebäudetechnik AG

Lindentalstrasse 10

9006 St. Gallen

Tel. +41 71 242 22 22

Fax +41 71 242 21 21

www.group-ait.com

Realisation / Bau		Betrieb		Transformation
Elektro	HLKS	Technisches Facility Management		
▪ Starkstromanlagen ▪ Schwachstromanlagen ▪ Beleuchtungstechnik ▪ Universelle - Gebäudeverkabelung ▪ Schaltanlagen und Steuerungsbau	▪ Heizungs- / Kälteanlagen ▪ Lüftungs- / Klimaanlage ▪ Sanitäranlagen ▪ Trinkwasseranlagen ▪ Wärmerückgewinnung ▪ Wärmepumpenanlagen ▪ Reinraum - und Laboranlagen ▪ Spitalkomponenten	Beratung, Projektierung, Optimierung, Ausbau - Betrieb und Instandhaltung - Pikettdienst 7x24x365		
TelCom	Security & Automation	Elektro (Facility Services)	HLKS (Facility Services)	
▪ Telekommunikationsanlagen ▪ Telefonautomaten ▪ UKV Verkabelungen ▪ Wireless Lösungen ▪ Networking ▪ Client / Server Lösungen ▪ Telefonie (VOIP-ISDN) ▪ Helpdesk / Calldesk	▪ Brandmeldesysteme ▪ Einbruchsysteme ▪ Zutrittskontrolle/Zeiterfassung ▪ Videoüberwachung ▪ Gebäudesystemtechnik ▪ Gebäudeautomation ▪ HLK- Regulierungen ▪ Prozessautomation	▪ Beleuchtungsunterhalt, Funktionskontrollen ▪ Schaltschrankreinigungen, Sicherheits- und Schraubenkontrollen ▪ Testschaltungen ▪ Netzqualitäts-, Erdungs-, Elektromog-, Glas- und Kupfermessungen ▪ Lastmessungen, Thermografische Aufnahmen	▪ Behaglichkeits- und Luftqualitätsmessungen, Thermografische Aufnahmen ▪ Technischer Alarmübermittlung ▪ Anlagen Zustandsanalysen und Bewertungen ▪ Integrierte Anlagentests	
		TelCom (Facility Services)	Security & Automation (Facility Services)	
		▪ Hard- und Soft IMACD ▪ Daten Management ▪ Ausbildung ▪ System Monitoring, Remote Support	▪ Sicherheitsanalysen und -konzepte (Zutritt, Brandschutz, Fluchtweg, Intrusion), integrierte Sicherheitstest ▪ Remotesupport, Funktionskontrollen, Kundensschulungen	

«Dazu muss auch wieder etwas besser Fussball gespielt werden...»

Ein Lebenswerk sei sie nicht gerade, aber ein Vorzeigebispiel für die effiziente Umsetzung eines Grossprojektes: Die AFG Arena. Regierungsrat Willi Haag spricht im LEADER-Interview über das neue Stadion, Umfahrungsstrassen und gefährliche «Geschenke» an ansiedlungswillige Unternehmen.

INTERVIEW: MARCEL BAUMGARTNER

BILDER: ANDREA BRÜLSAUER

Herr Haag, was war eines der prägenden Projekte der vergangenen Monate?

Willi Haag: Es hat uns ausserordentlich gefreut, dass sich die Chipfabrik «epc» für die Ansiedlung im Sarganserland entschieden hat. Damit holt der Kanton St.Gallen auf einen Schlag bis zu 500 Arbeitsplätze in diese Region. Darauf sind wir natürlich schon etwas stolz.

Dabei war der Konkurrenzkampf in dieser Sache doch enorm hoch. Auch andere Kantone bemühten sich um die Ansiedlung.

Das ist richtig. Gerade der Kanton Graubünden war sehr aktiv. Diese Konkurrenzsituation machen sich die grossen Unternehmen natürlich auch zu Nutzen. Sie lassen sozusagen den Markt bei der öffentlichen Hand spielen. Sie evaluieren messerscharf, wer ihnen mehr zu bieten hat.

Ist das zum Teil nicht auch ein gefährliches Spiel? Wie weit dürfen Sie hierbei überhaupt «Geschenke» machen?

Im Fall der Chipfabrik «epc» haben wir nicht Geschenke gemacht, sondern wir haben Erfolg gehabt, weil wir das bessere Projekt anbieten konnten. Der entscheidende Faktor «Produktionssicherheit» war bei uns klar besser als bei anderen Projekten gewährleistet. Die Fabrik wird ja bekanntlich in einem Berg angesiedelt. Es waren also nicht irgendwelche ausserordentlichen Steuerergeschenke entscheidend, sondern die gesamthaft optimaleren Rahmenbedingungen im St.Galler Projekt und die raschen und kundenfreundlichen Dienstleistungen der Verwaltung.

Aber ich kann als Unternehmer mit dem Kanton pokern?

Das versuchen viele, gerade in Sachen Steuerermässigungen. Darum sind klare Rahmenvorgaben wichtig. Für mich ist in der Frage der Steue-



rerleichterungen eine Überlegung wichtig: Man darf nie nur an die Firmen denken, die man neu ansiedeln will, sondern wir müssen immer auch die Interessen der bereits ansässigen Firmen im Auge behalten. Sie sind es nämlich, die über Jahre hinweg gute Arbeit geleistet und Steuern bezahlt haben. Wieso also sollten wir den Neuzuzüigern «Geschenke» verteilen und den ansässigen Unternehmen nicht? Gleichbehandlung und Gerechtigkeit haben hier einen grossen Stellenwert und dies muss für mich auch künftig so gewährleistet bleiben.

Ist die Regierung diesbezüglich schon kritisiert worden?

Vereinzelte schon, aber nicht so wie Sie meinen. Die Gewährung von Steuererleichterungen ist

bei uns an klare Rahmenvorgaben gebunden. Innerhalb dieser haben Steuerverwaltung und Regierung einen gewissen Spielraum, aber der Rahmen ist klar. Vereinzelte Kritik ist nicht an zu grosszügigen Erleichterungen sondern vielmehr an den aus Sicht der betroffenen Unternehmen zu engen Rahmenvorgaben bzw. an deren strikter Einhaltung aufgekommen. Mit dieser Kritik aber kann die Regierung – gerade im Hinblick auf die Gleichbehandlung – leben.

In den vergangenen Monaten ist der Kanton St.Gallen um einige Markenzeichen reicher geworden. Profitiert hat insbesondere die Stadt St.Gallen.

Es ist richtig, dass viele kantonale Vorhaben in der Agglomeration St.Gallen realisiert wurden.

Aber auch in den anderen Regionen des Kantons wurden und werden grosse Bauvorhaben umgesetzt. Aber es ist halt schon so: Kantonale Bauten gehören dorthin, wo sie hauptsächlich benötigt werden und dies ist eben oftmals in der Umgebung der Stadt St.Gallen. Die Berücksichtigung aller Regionen bei der Investitionsplanung ist für die Regierung sicher ein wichtiges Entscheidungskriterium. Aber für Standortentscheide sind aus einer Gesamtsicht heraus andere Kriterien eben sehr oft weit ausschlaggebender als eine gleichmässige Verteilung über das Kantonsgebiet.

Was heisst das konkret?

Das heisst konkret, dass wir Bauvorhaben dort realisieren, wo sie gebraucht werden und nicht dort, wo der Kanton schon lange nicht mehr gebaut hat. Die Regierung hat die Aufgabe, den Kanton als ganzes voranzubringen. Wir müssen gesamthaft interessant bleiben als Wirtschaftsraum, aber auch als Wohn- und Lebensraum. Jede Region hat für sich spezifische Stärken, aber auch Schwächen und darum kann nicht in jeder Region alles gleich gefördert werden. Es braucht keine Grossindustrie im Toggenburg. Aber das Toggenburg ist eine hervorragende Tourismusregion, die auch als solche gefördert werden soll. Davon profitieren wiederum die anderen Regionen. Ein gegenseitiges Ausspielen macht keinen Sinn. In kantonalen Projekten versuche ich immer, Verbesserungen für die betroffene Region als Wirtschafts- wie auch als Wohn- und Lebensraum zu erreichen.

Zum Beispiel?

Ein gutes Beispiel dafür ist die Umfahrung Bazenheid. Mit der Strasse erreichten wir eine schnellere Verbindung von Wil ins Toggenburg. Gleichzeitig haben wir die Wohnsituation in Bazenheid entscheidend verbessert und der Lebensraum erhielt mit der Erstellung eines Naturerlebensraums eine wichtige Aufwertung. Das ist für mich ein gelebtes Nebeneinander der verschiedenen Ansprüche, das in der Bevölkerung auch so anerkannt wird.

Dabei bereiten gerade Strassenbauprojekte oft Schwierigkeiten. Im Thurgau wurde erst kürzlich eines vom Volk verworfen.

Natürlich haben auch wir bei Neubau- und Ausbauvorhaben für Strassen stets erhebliche Widerstände und Interessenskonflikte. Wenn man aber alle Interessengruppen schon in der Planungsphase miteinbezieht und wenn man ehrlich versucht, wie im Beispiel Bazenheid, nicht nur die Ansprüche des Verkehrs zu befriedigen, sondern auch die Anliegen der Umwelt und der Anwohner zu berücksichtigen, dann bringt man auch heute noch solche Vorhaben durch.

Welchen Einfluss hat der ganze Energiebereich auf Ihre Tätigkeit?

Zur Zeit einen ganz erheblichen und zum Glück stetig zunehmenden Einfluss. Im Umfeld steigender Preise, zunehmender Knappheit und internationaler Liberalisierung im Energiemarkt bekommt eine nachhaltige und langfristig ausgerichtete kantonale Energiepolitik zentrale Bedeutung für die Wirtschaft und die Bevölkerung. Mit dem Wiederaufbau eines kantonalen Energieförderprogramms, mit einem neuen kantonalen Energiekonzept und mit der kantonalen Anschlussgesetzgebung zum eidg. Stromversorgungsgesetz stehen in den kommenden Monaten Entscheide an, die die kantonale Energiepolitik auf Jahre hinaus prägen werden. Als kantonaler Energiedirektor darf ich dabei eine entscheidende Rolle spielen.

In Kürze wird die AFG-Arena eröffnet. Das dürfte eines der Highlights im Jahr 2008 für Sie werden.

Absolut. Das Stadion war seit meinem Amtsantritt ein Thema im Baudepartement und hat praktisch all meine Amtsstellen in erheblichem Umfang beschäftigt. Darum freuen wir uns im Baudepartement, dass dieses grösste Einzelbauvorhaben im Kanton gelungen ist und in Kürze abgeschlossen werden kann.

Kann man schon von einem Lebenswerk sprechen?

Nein, aber ein sehr wichtiges und intensives Vorhaben war es für uns schon und ich bin froh, dass wir im Kanton St.Gallen noch in der Lage sind, ein solches Grossvorhaben zu realisieren. Aber es ist ja nicht «unsere» AFG-Arena. Wir haben nur unseren Teil zum Gelingen beigetragen. Wir haben die für das Grossprojekt bedarfsgerechte Ver-



kehrerschliessung realisiert und haben zeitgerecht die nötigen Bewilligungen sichergestellt – und dies im Rahmen der gültigen rechtlichen Vorschriften und ohne Sonderbehandlung.

Das andere hätte für Sie zu einem Boomerang werden können.

Natürlich. Ich wäre zwar für kurze Zeit derjenige gewesen, der ganz im Sinn des Unternehmertums ein Projekt forciert hat. Aber die nach wie vor vorhandene Gegnerschaft hätte uns umgehend – und mit Erfolg – mit Rechtsmittelverfahren gegen das Vorhaben eingedeckt und damit das Projekt massiv verzögert. Darum haben wir uns von Beginn weg mit grossem Aufwand um gütliche Lösungen mit den Einsprechern bemüht und diese mit gegenseitigem Entgegenkommen auch erreicht. Nur darum sind wir heute so weit. Diese gütliche Einigung hat damals weit über die Kantons Grenzen hinaus ungläubiges Erstaunen ausgelöst.

Jetzt stehen wir kurz vor dem Ziel. Es liegt nun an den privaten Investoren, zu beweisen, dass ein derartiges Grossvorhaben in St.Gallen nicht nur realisiert, sondern auch noch erfolgreich betrieben werden kann. Dazu muss unter anderem in St.Gallen auch wieder etwas besser Fussball gespielt werden...

UNSER 'PREISGEKRÖNTER SCHRANK'

1. Preis
beim Innovations-
wettbewerb
'Architektur und
Office'



"...Der Compactus® Office Electro ist eine gelungene Synthese aus Technologie und Design. Das Ergebnis ist mehr als eine Modernisierung – es inspiriert und verändert möglicherweise die Büroumgebung."

Ein Zitat aus dem Bericht der Jury des Innovationswettbewerbs "Architektur und Office" zu dem mit dem ersten Preis ausgezeichneten Compactus® Office Electro.

Ein wahrer Sieger, mit dem Sie Platz sparen und modernen Komfort genießen. Ein Entwurf mit gehärteten Glasplatten, die in Siebdrucktechnik mit einem einzigartigen Aufdruck versehen wurden, konzipiert von dem niederländischen Architekten Pim van Wylick. Die Stirnwände sind serienmäßig in Glas, Stahl oder Holzdesign erhältlich. In der Farbe, die zu Ihrer Büroeinrichtung passt. Maximale Flexibilität!

**Lernen Sie die Innovation, Sicherheit und Ergonomie selbst kennen.
Lassen Sie sich inspirieren!**

Compactus &  **bruynzeel**

Tel. 052 724 0 724 www.compactus.ch info@compactus.ch

MIT UNS ARCHIVIEREN SIE IN DIE ZUKUNFT

«Es wird sich eine gewisse Sättigung einstellen»

Interview mit Hans Peter Ruprecht, Regierungsrat des Kantons Thurgau.

Noch bis Ende Mai ist Hans Peter Ruprecht Regierungsrat des Kantons Thurgau. Dann übergibt er das Departement für Bau und Umwelt seinem Nachfolger bzw. seiner Nachfolgerin. Ruprecht trat sein Amt im Juni 1996 an. Im Kurzinterview erklärt er dem LEADER, wie er die Immobiliensituation im Thurgau bewertet.

INTERVIEW UND BILD: MARCEL BAUMGARTNER

Was waren – bezogen auf die Baubranche – die prägenden Projekte im 2007?

Hans Peter Ruprecht: Bauprojekte lassen sich nur bedingt auf ein Jahr beurteilen, da sie von der Planung bis zur Fertigstellung in der Regel jahresübergreifend sind. Dennoch hatten wir 2007 sowohl im privaten Bau als auch im öffentlichen Bauwesen einige Highlights.

Die Wirtschaft investierte kräftig mit vielen neuen Immobilien für Verwaltung, Handel, Industrie und gewerbliche Zwecke.

Auch im Wohnbaubereich sind zahlreiche neue, schöne Überbauungen im ganzen Kanton entstanden, die unserer Bevölkerung beste Verhältnisse bieten. Ganz besonders hat mich natürlich aus staatlicher Sicht die positive Abstimmung zum Staatsarchiv gefreut.

Was erwartet uns 2008?

Die Bautätigkeit scheint sich etwas abzuweichen. Dennoch glaube ich für den Thurgau an eine weiterhin positive Entwicklung.

Welche Note geben sie dem Immobilienstandort Ostschweiz?

Die Immobilienstandorte innerhalb der Ostschweiz sind differenziert zu betrachten – nicht jede Region ist gleich.

Es gibt Regionen, welche über hervorragende Lagen und Gebiete verfügen. Wir im Thurgau haben beispielsweise eine ausgezeichnete Ausgangslage und eine gute Entwicklung mit markantem Zuzug sowohl bei den Wohn- als auch

bei den Gewerbeimmobilien. Es lohnt sich, bei uns zu investieren.

Wie wird sich der Thurgau in den nächsten Jahren entwickeln?

Ich sehe weiterhin eine positive Zukunft. Bei den Neubauten wird sich regional eine gewisse Sättigung einstellen. Wichtig wird die Verlagerung der Investitionen von den Neubauten hin zu den Altbausanierungen. Das ist auch zur Schonung knapper werdenden Baulandes und zur Energie-Effizienz von grosser Bedeutung.

Wie sieht es mit den Baulandreserven aus?

Wir haben im Thurgau noch genügend Reserven an Bauland in allen Regionen des Kantons. Landbesitz ist jedoch in aller Regel Privatbesitz. So richtet sich der An- und Verkauf nach den Regeln des Marktes.

An besonders exklusiven Lagen werden die Angebote rar oder teurer, was den Regeln von Angebot und Nachfrage entspricht. Besonders wichtig und in Zukunft sicher loh-

nend erscheint mir deshalb die Sanierung bestehender Substanz.

Der Leerwohnungsbestand im Thurgau ist immer noch beachtlich. Das ist auf die ländliche Struktur und auf die noch unsanierte Altbau-substanz zurückzuführen. Potential liegt sicher in der «Inneren Verdichtung».

Wie beurteilen Sie das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage?

Die Nachfrage ist nach wie vor gross – insbesondere in den Regionen mit einem hohen Zuzug von neuen Bewohnerinnen und Bewohnern, zum Beispiel in der Seeregion. Dennoch, so meine ich, haben wir in allen Regionen ein gesundes Verhältnis und weder ein Überangebot noch eine extreme Verknappung.

An welcher Eröffnung werden Sie 2008 mit grosser Freude anwesend sein?

Meine Amtszeit endet Ende Mai 2008. Bis dahin wird die SBB-Unterführung in Bürglen fertig gestellt sein. Im Herbst werden der Anbau beim KSF und vor allem auch die PHTG in Kreuzlingen eingeweiht.



«Es gilt, den Bevölkerungsrückgang zu stoppen»

Interview mit Jakob Brunnschweiler, Regierungsrat Appenzell Ausserrhoden

Dem Kanton Appenzell Ausserrhoden wird ein markanter Bevölkerungsrückgang prognostiziert. Wie Landammann Jakob Brunnschweiler darauf reagieren will und wo er in der Region das grösste Potenzial sieht, erklärt er im Gespräch mit dem LEADER.



INTERVIEW UND BILD: MARCEL BAUMGARTNER

Herr Brunnschweiler, was waren – bezogen auf die Baubranche – die prägenden Projekte im Jahr 2007?

Jakob Brunnschweiler: Die Realisierung des REKA-Feriendorfs in Urnäsch, der Start des Neubaus Coop/Raiffeisen in Heiden oder der neue Firmensitz der Arcolor in Waldstatt sind Beispiele für Projekte, die prägen. Denn sie signalisieren Aufbruch – und zeigen, dass Ausserrhoden über attraktive Lagen für vielfältige Wirtschaftszweige verfügt.

Was erwartet uns 2008 im Appenzell Ausserrhoden?

Es gilt, den Bevölkerungsrückgang zu stoppen, die Durchmischung der Bevölkerung hinsichtlich Altersstruktur und Einkommensniveau zu optimieren und langfristig ein Bevölkerungswachstum auszulösen. Wirtschaftlich soll der Rückgang des produzierenden Sektors gebremst und durch neue Wirtschaftszweige kompensiert werden.

Ziel ist auch, die hervorragenden Wohnqualitäten herauszuarbeiten und die Bevölkerung mit einem zeitgemässen Wohnungsangebot zu bedienen. Wir möchten die Voraussetzungen schaffen, dass sich der wertschöpfungsstarke Dienstleistungssektor entwickeln kann. Wir fokussieren uns auch auf die Wirtschaftsbereiche Gesundheit, Landwirtschaft, Gewerbe und Tourismus. Wir sind überzeugt, dass sich die angestrebten Entwicklungen einstellen werden, wenn Kanton und Gemeinden kooperieren. Dann können auch Wirtschaft, Grund- und Immobilienbesitzer Nutzen daraus ziehen. Mittelfristig erwarten wir, dass die Bautätigkeit zunimmt und ein attraktives Wohnungsangebot realisiert werden kann.

Welche Note geben Sie dem Immobilienstandort Ostschweiz?

Primär plädiere ich für den Immobilienstandort Ausserrhoden. Denn dieser zeichnet sich durch eine unverwechselbare Identität und Eigenständigkeit aus. Die Stärken des Kantons heben sich gegenüber anderen Regionen ab, mit denen wir im Wettbewerb stehen. Dazu zählen zum Beispiel das einzigartige Zusammenspiel von Landschaft, Topographie und Weitsicht, die Orts- und Siedlungsstruktur, die gute Sozialstruktur oder die guten Verkehrsanbindungen. Die Wahrnehmung von Investoren und Wohnbauakteuren ist – leider – zum Teil eine andere. Diese sehen Leerwohnungen, rückläufige Bevölkerungszahlen und vernachlässigte Bausubstanz. Daher ist es sehr wichtig, unsere Qualitäten richtig zu kommunizieren und auf falsche Wahrnehmungen hinzuweisen.

Wie wird sich Ausserrhoden in den nächsten Jahren entwickeln?

Das Bevölkerungsszenario des Bundesamtes für Statistik prognostiziert uns einen markanten Bevölkerungsrückgang. Wir nehmen dies ernst und wissen, dass eine inaktive Haltung der falsche Weg ist. Hoffnung macht mir daher die Aufbruchstimmung in den Gemeinden. Auf eine Impulsveranstaltung in Heiden im letzten August folgten sechs Workshops, in denen die Gemeinden mit ähnlichen Charakteristiken Gelegenheit hatten, ihre Potenziale auszuloten. Grossartig war die Fülle der Vorhaben und Ideen zur möglichen Entwicklung, die benannt wurden. Diese gilt es nun, gemeinsam aufzugreifen und umzusetzen.

Wie steht es mit den Baulandreserven? Wo liegt noch Potenzial?

Im Vordergrund stehen drei Bereiche, in denen Potenzial besteht:

- Baureife oder in Entwicklungsprozessen stehende Grossparzellen (z.B. in Herisau, Wald und Trogen): In diesem Bereich können Kanton, Gemeinden, Grundstücksbesitzer, Investoren und Entwicklungsteams in Zusammenarbeit gute und namhafte Resultate erreichen.
- Zentrumsgebiete: Grosses Potenzial weisen Zentrumsgebiete auf, insbesondere Herisau. Kleine Parzellen, Schutz von Gebäuden und besondere Baustrukturen stellen jedoch für die Besitzer Herausforderungen dar.
- Hoher Anteil privaten Grundstück- und Immobilienbesitzes: Rund 75% der Bausub-

stanz ist in privatem Besitz. Für die Gemeinden ist es wichtig, den Dialog mit den Privaten aufzubauen und gemeinsam nach Lösungen zur Entwicklung zu suchen. Der Kanton plant, ein Investitionsgefäss zu schaffen, mit dem Liegenschaften aufgekauft und im Sinne der kantonalen Strategie entwickelt werden können.

Wie beurteilen Sie das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage?

Wir sind überzeugt, dass unser Kanton von Akteuren im Wohnungsbau unterschätzt wird. Das dem Standort und dem heutigen Bedürfnis entsprechende Wohnungsangebot findet den Markt. Interessant sind auch die Wohnbauinvestitionen, die während der letzten vier Jahre um 60 – 140 Mio. angestiegen sind. Damit zeigt sich auch, wie sich das Selbstbewusstsein einer Gesellschaft auf die Investitionen auswirkt. So entstehen mittel- bis langfristig hervorragende Perspektiven im Kanton. Wichtig ist mir aber zu betonen, dass uns eine Verbesserung des Immobilienmarktes nur gelingen kann, wenn das Zusammenspiel Kanton, Gemeinde und Wirtschaft funktioniert.

An welcher Eröffnung werden Sie 2008 mit grosser Freude anwesend sein?

Bei der Eröffnung des REKA-Feriendorfs in Urnäsch am 30. Mai.

Können Sie folgende Sätze vervollständigen: Wer im Kanton ein Eigenheim baut, der profitiert von...

...Übersichtlichkeit und ländlichem Raum, günstigen Steuern, intaktem Umfeld und guten Schulen.

Besser werden müssen wir...

...im Angebot an attraktivem, günstigen Bauland und zeitgemässen Wohnungen.

Innenbegrünungen individueller



Casa Verde Hydro + Innenbegrünung AG



Rorschacherstr. 308
CH-9016 St.Gallen
071 28 800 28

www.casaverde-ag.ch

«Die Verbesserungen halten sich in Grenzen»

Im Gespräch mit Hanspeter Wild, Geschäftsführer der HEV Verwaltungs AG

Nicht nur die Immobilienkrise – die laut Hanspeter Wild eigentlich eine Bankenkrise ist – beschäftigt die Hauseigentümer. Wir fragten beim Geschäftsführer der HEV Verwaltungs AG nach, welche Anliegen dringend in die Hand genommen werden müssen.



INTERVIEW: MARCEL BAUMGARTNER

BILD: ZVG.

Herr Wild, welche Themen beschäftigen derzeit die Hauseigentümer vorwiegend?

Hanspeter Wild: Sehr viele Eigentümer würden sicher lieber heute als morgen den Eigenmietwert abgeschafft haben. Vor allem bei den älteren Eigentümern wird der Eigenmietwert zur Last, da dieser nicht mehr der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit zu diesem Zeitpunkt entspricht.

Im Allgemeinen stören sich die Hauseigentümer an den vielen Abgaben und Steuern, die beim Kauf, bei der Haltung und beim Verkauf einer Immobilie anfallen (z.B. Handänderungssteuer, Anschlussgebühren, Grundsteuer, Eigenmietwert, Grundstückgewinnsteuer, etc.) Jüngere Bauwillige würden ein Bausparmodell, wie es im nahen Ausland existiert, sehr begrüßen. Die unterschiedlich hohe Grundsteuer (zwischen 0.3% bis 1.0%) stösst auch oft auf Kritik.

Hat die Immobilienkrise zu einer Verunsicherung geführt?

Es ist nach meiner Beurteilung keine Immobilienkrise, sondern eine «Bankenkrise». Die Kreditvergabe und die Verbriefung von US-Hypotheken wurden von den Banken zu unvorsichtig vorgenommen und führen zu den gewaltigen Abschreibungen. Die Risiken in den USA beschränken sich heute nicht nur auf die Subprime-Hypotheken, sie greifen auch auf andere Kreditkarten über. Eine gewisse Verunsicherung ist aber auch bei uns zu spüren.

In welcher Form kann man die Hauseigentümer beruhigen?

Der Schweizer Markt funktioniert anders als der in den USA. Die Banken haben bei uns die Hausaufgaben gemacht und aus den Fehlern der Vergangenheit ihre Lehren gezogen. Die Hausfinanzierung erfolgt in der Schweiz in erster Linie auf die Beurteilung der Tragbarkeit. Aus diesen Gründen ist ein Crash à la USA bei uns nicht möglich.

Noch vor einem Jahr stellte man einen klaren Trend in Richtung Lofts fest. Ist das nach wie vor so?

Der Begriff Loft steht für offene Wohnungen mit riesigen Grundrissen und hohen Decken, typischerweise in alter, oft auch industrieller Baugestaltung. Eines vorweg: Echte Lofts sind bei uns in der Ostschweiz rar. Weil das Angebot die Nachfrage nicht zu befriedigen vermag, werden oft bei einem konventionellen Neubau einfach die Wohnungstrennwände weggelassen um so die Objekte als Lofts anzubieten. Die Kaufpreise solcher Neubau-Lofts sollte in jedem Fall besonders überprüft werden.

Wer ein Haus besitzt, muss sich mit Umbauten, Sanierungen und Bewilligungen herumschlagen. Muss man sich hierbei noch immer durch eine gewaltige Administration kämpfen oder gab es Verbesserungen?

Die Verbesserungen halten sich in Grenzen und dies obwohl sich Politiker und Amtsstellen die Zielsetzung von abgekürzten Verfahren auf die Fahne geschrieben haben. Das Bauen in einem föderalistischen System bringt die unterschiedlichsten Bauvorschriften mit sich. Zum Beispiel im Kanton Zürich ist das Abbrechen bzw. Beseitigen von Wänden nicht mehr bewilligungspflichtig, in anderen Kantonen aber schon. Von Entscheidender Bedeutung ist es, wo und in welcher Umgebung ein Gebäude steht.

Für Bauwillige ist nicht selten die Einsprachemöglichkeit der Nachbarn ein grosses Problem. Wie kann ich dem schon frühzeitig entgegenwirken?

Im Zweifelsfall ist es empfehlenswert einen Architekten oder Baufachmann um Rat zu fragen oder sich bei der zuständigen Baubehörde zu erkundigen. Für den Laien gilt als grobe Faustregel: Alles was nach Aussen nicht in Erscheinung tritt, ist nicht bewilligungspflichtig. Meistens können mit rechtzeitiger Information der Nachbarschaft Einsprachen verhindert werden.

Welche weiteren Verbesserungen wünschen Sie sich noch?

Für alle Beteiligten wäre es ein grosser Vorteil, wenn nur eine zuständige Person oder Amtsstelle die diversen Anliegen bearbeiten müsste. Die Schnelligkeit und die Qualität der Projekte könnten somit verbessert werden.

Empfehlen Sie Bauwilligen heute dem ganzen Energiebereich mehr Aufmerksamkeit zu schenken? Verlieren jene Gebäude, die keinen entsprechenden Standard aufweisen, dereinst erheblich an Wert?

Die Zukunft gehört dem energie-effizienten Hausbau. Steigende Energiekosten, globale Ressourcenverknappung, aber auch die Klima-

veränderung sind gute Gründe für die ökologische Bauweise. Zurzeit sind die Anreizsysteme noch zu klein, um die teure Bauweise wie zum Beispiel den Minergiestandard durchzusetzen. Eine Wertsteigerung für Objekte, welche erhöhte Standards erfüllen ist bis heute wenig spürbar.

Was kann ich sonst tun, um den Wert einer Immobilie zu steigern?

Die Wertsteigerung ergibt sich vor allem aus der Marktabhängigkeit. Der Markt reagiert stärker auf die Konjunkturlage als auf die individuellen Investitionen. Selbstverständlich lässt sich bei gutem Unterhalt/Sanierung und Pflege der Liegenschaft in der Regel ein besserer Verkaufserlös erzielen.

Anzeige

Wohnen und Leben im Kurort Heiden AR

Eigentumswohnungen und Bauland an schönsten Wohnlagen zu verkaufen!



Geniessen Sie das nebelfreie Aussichts-panorama über den Bodensee und in die Bergwelt, sowie einen Spaziergang durch das wunderschöne Wandergebiet.

Heiden ist der Hauptort im Appenzeller Vorderland und verfügt über sehr gute Infrastrukturen.

Die ländliche Lage mit der Nähe zu St. Gallen, dem Rheintal und dem Bodensee, machen Heiden zu einem beliebten Wohnort. Als Immobilien-spezialist in der Region beraten wir Sie gerne!



Heller AG

Immo-Service
Tiefenau 6

9410 Heiden



071 891 28 28

www.hellerimmobilien.ch

RE/MAX Ostschweiz

Qualität in der Vermittlung von Immobilien

Das RE/MAX-Netzwerk hat sich mit einem beeindruckenden Wachstum als feste Grösse in der Immobilienvermittlung etabliert. Schon seit Jahren verfügt RE/MAX über das dichteste Netzwerk, auch in der Ostschweiz. RE/MAX Schweiz hat zudem intensiv in die Ausbildung der Makler in der eigenen Makler-Schule NIMS (Neue Immobilien Maklerschule Schweiz) investiert.

Haus, Wohnung, Bauland oder Gewerbeliegenschaft erfolgreich verkaufen

RE/MAX-Maklerinnen und -Makler sind selbständige Unternehmer und verstehen sich als engagierte Dienstleister. Sie konzentrieren ihre Tätigkeit auf ein überschaubares lokales Marktgebiet. Das hilft ihnen, den Marktwert einer Liegenschaft sorgfältig einzuschätzen. Bei Geschäften, die über die Region hinausgehen, vermitteln sie die richtigen Kontakte zu den entsprechenden lokalen RE/MAX-Büros. Bei Verkaufsmandaten wird die potenzielle Käuferschaft aktiv gesucht. Eine schweizweit vernetzte Interessenten-Datenbank sowie die enge Zusammenarbeit im Netzwerk unterstützen sie dabei. RE/MAX-Makler warten nicht, bis sich Interessenten zufällig melden. Verkaufsaktivitäten und Werbemassnahmen werden gezielt auf die entsprechenden Interessentengruppen ausgerichtet. Damit wird eine hohe Effizienz des Marketingbudgets und eine schnellere Vermarktung erreicht.



Fachkundige, persönliche Beratung im lokalen RE/MAX-Immobilienshop.

Vollservice auch für Käufer von Immobilien

Ihr RE/MAX-Büro in der Ostschweiz bietet einen Vollservice für Immobiliensuchende. Neben der aktiven Suche nach dem Wunschobjekt treffen die RE/MAX-Makler alle notwendigen Vorabklärungen, organisieren Besichtigungstermine und schaffen Kontakte für die Finanzierung und allenfalls die steuerliche Beratung. ■

Ihre Vorteile mit RE/MAX

- Sie profitieren vom verknüpften Immobiliennetzwerk
- Sie verkaufen deshalb Ihre Immobilie schneller
- Sie finden deshalb Ihr Wunsch-Objekt schneller
- Sie finden Ihr RE/MAX-Büro ganz in Ihrer Nähe
- Sie erhalten eine professionelle, kompetente Beratung
- Sie zahlen das Honorar nur bei erfolgreichem Abschluss

RE/MAX Ostschweiz mit Standorten in:

Appenzell	071 353 35 05	Lichtensteig	071 913 50 90
Arbon	071 447 88 77	Lustmühle (Teufen)	071 333 54 61
Buchs	0848 844 488	Romanshorn	071 460 23 90
Gossau	071 223 50 90	Wil	071 911 91 91
Herisau	071 351 67 76	www.remax.ch	

Welches ist der Marktwert Ihrer Immobilie?

Gutschein für Immobilienbewertung

Für die Marktwertermittlung Ihrer Immobilie zum Spezialpreis von CHF 290.–.

- ☐ Ja, ich bin an der Marktwertermittlung meiner Immobilie (Haus, Wohnung) interessiert und profitiere vom Spezialpreis von CHF 290.– statt CHF 750.– (Rückerstattung von CHF 290.– bei Verkauf durch RE/MAX)
- ☐ Nein, im Moment möchte ich darauf verzichten, habe jedoch andere Fragen zu Immobilien, bitte rufen Sie mich an.

Name _____

Adresse _____

Telefon _____

Bitte Talon im nächsten RE/MAX-Immobilienshop abgeben oder an ein beliebiges RE/MAX-Büro einsenden. Gültig bis Ende August 2008.

Überlassen Sie den Verkauf Ihrer Immobilie nicht dem Zufall!

Mit dem Fahrländer-Immobilien-Bewertungstool FIB verfügen wir über ein Instrument, um den besten berechenbaren Marktwert Ihres Hauses oder Ihrer Eigentumswohnung zu bestimmen. RE/MAX-Maklerinnen und -Makler aber bieten noch mehr: Wir sind hauptberuflich Vermittler und bestens als solche ausgebildet. Wir haben die Erfahrung, echte Käufer von unechten Käufern zu trennen und im Verkaufsprozess nicht von Eigenschaften, sondern vom Nutzen zu sprechen. Zudem sind wir objektiv neutral und damit auch eine Vertrauensperson für Käufer.

www.remax.ch

Subjektiver Wert – aber berechenbar

Kaum etwas ist so schwierig zu berechnen, wie der Wert einer Immobilie. Erfahrungswert sind die eine Grundlage, Rahmenbedingungen die andere. Beide Bereiche vereint das Bewertungsmodell IMBAS von Fahrländer Partner AG. Das Unternehmen hat ein Instrument entwickelt, das Immobilienmaklern, wie beispielsweise jenen von RE/MAX, ihre tägliche Arbeit erleichtert und dem Käufer bzw. Verkäufer als wertvolle Grundlage dient.



Stefan Fahrländer

TEXT: MARCEL BAUMGARTNER

Für den Laien, der sich nicht mit den ganzen Berechnungsmodellen und Statistiken befassen muss, funktioniert das System eigentlich ganz einfach. Er logt sich am Computer in die Applikation IMBAS ein und füttert diese mit den Eckwerten seiner Immobilie. Je detaillierter die Eingaben, desto genauer kann ein effektiver Wert errechnet werden. Wie gross ist das Gebäude? In welchem Zustand ist es? An welcher Lage befindet es sich? All diese Fragen dienen zur Ermittlung des Wertes der Immobilie.

400 RE/MAX-Makler arbeiten mit System

Für Klaus Schneeberger, eidg. dipl. Immobilienentreuhänder und RE/MAX-Franchisenehmer aus Buchs eine überaus wertvolle Arbeitshilfe: «Unsere Arbeit ist es, die Liegenschaft als Vermögenswert unserer Kunden so gut wie möglich zu verkaufen. Aber hier stellt sich schon die erste Frage: Was ist ein vernünftiger Wert für eine Immobilie? Eine Antwort – basierend auf umfangreichem Zahlenmaterial liefert uns das System von Fahrländer Partner AG.» Damit

könnte man dem Kunden einen ersten Anhaltspunkt für den Wert seines Eigentums geben. «Natürlich fliessen letztlich die eigenen Marktinteressen, das Baugefühl wie auch Angebot und Nachfrage mit hinein. Aber das Feedback, welches wir erhalten zeigt, dass wir mit dem System jeweils enorm nahe am effektiven Verkaufspreis sind.» Das Tool bestärkt die rund 400 RE/MAX-Makler in ihren Bewertungsanalysen. Sie und weitere Anwender – darunter Banken und Versicherungen – in der Schweiz wollen dadurch ihre Kompetenz im Immobilienhandel unterstreichen.

Jungunternehmen im Aufbruch

Hinter diesem System steckt ein noch junges Unternehmen. Die Fahrländer AG wurde 2006 durch Stefan Fahrländer gegründet und mittlerweile durch die beiden Partner Corinna Heye und Dominik Matter verstärkt. Mit ihrem Tool hat sie offensichtlich ein Marktdürfnis abgedeckt. Die Firma mit Sitz in Zürich beschäftigt bereits sieben Mitarbeiter.

Was aber verbirgt sich hinter diesen Immobilienanalysen? Es ist die hedonische Theorie. Eine der Grundaussagen dieser Theorie ist, dass jede Immobilie über eine Reihe von Eigenschaften wie zum Beispiel Grösse, Ausbaustandard, Besonnung, Aussicht, Erreichbarkeit usw. verfügt, die dem Bewohner einen Nutzen (Wohlbefinden, Zeitersparnis beim Pendeln usw.) stiften können. «Für diese Eigenschaften bzw. den damit verbundenen Nutzen ist ein Interessent bereit, einen Preis zu bezahlen», erklärt Stefan Fahrländer. Die Summe des Preises für die einzelnen Nutzenaspekte ergebe den Preis, den ein Interessent für die Liegenschaften zu zahlen bereit ist. «Der Interessent bezahlt also nicht die Kombination aus Beton, Stein, Holz und Glas, sondern seinen Nutzen.»

Vom Neckertal an die Goldküste

Was kompliziert tönt, ist eigentlich ganz einfach: Das System ermittelt nicht nur den blossen Wert des Materials, sondern bezieht auch die Rahmenbedingungen mit ein – am einfachsten zu verstehen am Beispiel der Lage eines Objekts. Ein Haus im Neckertal würde durch die theoretische Verlagerung an die Goldküste enorm an Wert gewinnen. Und weitere solcher Aspekte gibt es noch eine Vielzahl. Mit diesen füttert man das System und erhält den Marktwert.

Gerade auch durch die Zusammenarbeit mit den RE/MAX-Franchisenehmern wurde die Fahrländer Partner AG bestärkt. «Die Makler erhalten direkt vom Markt ein Feedback auf das Bewertungsmodell. Das wiederum nützt uns, uns immer weiter zu verbessern», so Stefan Fahrländer. Ausserdem könne man von der reichhaltigen Erfahrung der RE/MAX-Makler profitieren. «Wir haben das Zahlenmaterial und machen die Analysen, die Makler ihrerseits sind am Puls einer Region und kennen die jeweiligen Lagen äusserst genau», erklärt Fahrländer weiter.

Bereits nützen auch verschiedene Banken und andere Firmen das Tool als Bewertungsgrundlage. Das Modell, welches für die gesamte Schweiz und das Fürstentum Liechtenstein ausgerichtet ist, könnte durchaus dereinst auch fürs Ausland aufbereitet werden. Vorerst aber will man sich im heimischen Markt weiter ausbreiten. Ob dies gelingt, darüber werden – wie auch bei den Immobilien – Kosten und Nutzen entscheiden.

Wohneigentum ist ein Käufermarkt



TEXT: ROBERT MAZENAUER*

BILD: ZVG.

Interessenten für Wohneigentum können aus einem riesigen Angebot auswählen. Der Grund dafür liegt einerseits in der sehr hohen Wohnungsproduktion der vergangenen Jahre. Pro Jahr werden schweizweit rund 17 000 neue Eigentumswohnungen gebaut. Nach 40-jährigem Bestehen der gesetzlichen Grundlage für das Stockwerkeigentum kommen nun auch immer mehr bestehende Eigentumswohnungen in zweite oder dritte Hand. Und schliesslich verändert sich die Mobilität der Gesellschaft, indem häufiger Stellen und damit nicht selten auch Wohnorte gewechselt werden. Nur Handänderungs- und Grundstückgewinnsteuern hindern allenfalls noch daran, Wohneigentum auch nach kurzer Verweildauer wieder zu verkaufen.

Durch diese Marktentwicklung sind die Verkäufer von Wohneigentum besonders gefordert. Sie müssen ihr Angebot bekannt machen – gemeinhin Werbung betreiben –, um die Aufmerksamkeit einer potenziellen Käuferchaft zu erregen. Was am Konsummarkt selbstverständlich ist, wird im Immobilienverkauf allerdings noch viel zu oft vernachlässigt: die käuferechte Präsentation des Objektes.

Die Vitalität des Immobilienmarktes, genauer des Handels mit Wohnliegenschaften, ist augenfällig. Volle Anzeigenspalten, überquellende Internet-Sites und Verkaufsschilder an allen Strassen. Die professionellen Marktbeobachter Wüest & Partner bestätigen diesen Eindruck für die gesamte Schweiz. Im vergangenen Jahr wurde jede zwanzigste Eigentumswohnung auf dem Markt angeboten. Das ist mehr als im Mietwohnungsmarkt.

Ein handgeschriebenes Schild an der Strasse oder eine Kleinstanzeige vermögen dies nicht. Unter Umständen setzen sie das Objekt sogar herab.

Professionalisierung im Verkauf

Im Immobilienverkauf zeichnet sich aufgrund des kompetitiven Marktes ein Trend zur Professionalisierung der Verkaufsaktivitäten ab. Das rührt vor allem daher, dass neue Überbauungen mit zahlreichen Wohneinheiten ohne professionelles Marketing nicht an den Mann oder an die Frau gebracht werden können. Ein rascher Verkauf – möglichst bereits vor Baubeginn oder Fertigstellung – ist für den vorinvestierenden Unternehmer gewinnentscheidend. Die Professionalisierung im Wohnungsneubau setzt die meist privaten Verkäufer von älteren Liegenschaften unter Zugzwang. Sie müssen aber nicht nur Verkaufsaktivitäten unternehmen, sie müssen zuerst vor allem den richtigen Preis für ihre Liegenschaft identifizieren. Hier beginnt sich glücklicherweise die Überzeugung durchzusetzen, dass der Beizug eines professionellen Immobilienmaklers oder –schätzers aufdrängt, um einerseits die richtigen Verkaufsargumente, andererseits den fairen Preis und waserdichte Verträge aufzubereiten.

Ein zweiter Trend im Immobilienverkauf geht in Richtung Netzwerke. Seit jüngerer Zeit überziehen nach angelsächsischem Muster aufgelegene engmaschige Franchisingsysteme das Land. Gleichsam bestehen verschiedene seit Jahren etablierte Netzwerke mit einem hohen Anspruch an Professionalität und Schweizer Zuschnitt. Die Vorteile des Beizugs eines pro-

fessionellen Maklers mit einem Leistungsausweis sind naheliegend. Verkäufer profitieren von der Fokussierung auf den Immobilienverkauf – viele unabhängige Kleistanbieter haben ihr Standbein demgegenüber in der Immobilienbewirtschaftung –, von vielfältigen Synergien, von der Verkaufsdokumentation über gemeinsame Immobilieninserate bis hin zum Internet und schliesslich vom Zugang zu einem grösseren Interessentenkreis.

Aufgestaute Erneuerung

Ein dritter Trend geht dahin, dass bestehende Liegenschaften durch die hohe Neuproduktion vermehrt unter Preisdruck kommen. Sie weisen teilweise einen hohen aufgestauten Investitionsbedarf auf, indem seit der Erbauung kaum mehr als Pinselerneuerungen vollzogen wurden. Demgegenüber haben sich die Bedürfnisse der potenziellen Käufer verändert, die Technologie (Heizung, Fenster, Isolation, Haustechnik usw.) hat sich weiterentwickelt. Abgesehen von den vergebenen steuerlichen Abzugsmöglichkeiten des Liegenschaftsunterhalts unterliegt die bestehende Liegenschaft ohne regelmässige Erneuerung einer Entwertung, die sich der Verkäufer anrechnen lassen muss. Glücklicherweise ist, wessen Grundstück aufgrund einer bevorzugten Lage in der Zeit seit der Erbauung eine Aufwertung erlebt hat.

**Robert Mazenauer ist eidg. dipl. Immobilienreuhändler Schätzungsexperte SEK/SVIT und Mitglied der Geschäftsleitung der Hugo Steiner AG, Immobilienreuhand, St. Gallen*

2008 bleibt Übergangsjahr

Auf den 1. Januar 2008 hat MINERGIE eine ganze Reihe von Neuerungen eingeführt. Das ganze Jahr 2008 bleibt jedoch Übergangsfrist. Planer können in dieser Zeit die MINERGIE- und MINERGIE-P-Zertifikate noch nach alten Anforderungen erwerben. Die neuen Reglemente für MINERGIE und MINERGIE-P können von www.minergie.ch heruntergeladen werden.



MINERGIE hat auf den Jahresbeginn ein Bündel von Neuerungen und Anpassungen eingeführt, welche den technischen Verbesserungen der letzten Jahre – etwa im Bereich Dämmungen, Verglasungen, Wärmepumpen, Holzheizungen etc. – Rechnung tragen, aber auch auf die Inkraftsetzung der neuen Version der Energiebilanznorm SIA 380/1 und der in Aussicht gestellten Verschärfung der gesetzlichen Anforderungen an den Wärmeschutz reagieren. Die Änderungen nehmen Rücksicht auf die unterschiedlichen Zeitpunkte der Einführung der neuen SIA 380/1 in den Kantonen und die langen Planungszeiträume für Gebäude.

Das neue MINERGIE-Reglement enthält einerseits ein umfangreiches Bündel an verschärften bzw. veränderten Anforderungen. So

werden etwa die Primäranforderungen für Neubauten auf die Zielwerte von SIA 380/1 verschärft und die Primäranforderungen entfallen bei Modernisierungen ersatzlos. Im Weiteren muss künftig der thermische Komfort im Sommer nachgewiesen werden.

Wichtig sind die Einführungsbestimmungen: Während des ganzen Jahres 2008 kann der MINERGIE-Nachweis noch nach den alten Anforderungen und mit dem bisher gültigen Nachweis-Tool (Version 9) erbracht werden kann. Die alten Anforderungen sind deshalb im Reglement immer noch definiert. Wer den MINERGIE-Nachweis nach bisherigen Anforderungen erbringen will, kann dies mit der alten wie der neuen SIA-Norm 380/1 tun (je nach kantonaler Bestimmung). Also auch in Kantonen, in welchen bereits ab 1. Januar für

den behördlichen Nachweis die neue SIA-Norm verlangt wird, kann (muss aber nicht) für den MINERGIE-Nachweis das alte Nachweis-Tool gebraucht werden. Allerdings sind dazu Anpassungen notwendig, nämlich die Korrektur grosser Raumhöhen. Dazu besteht ein Hilfstool auf der MINERGIE-Website.

Andererseits steht seit 1. Januar allen Bauherrschaften und Planern offen, das MINERGIE-Zertifikat nach den neuen verschärften Anforderungen zu erreichen. Dazu ist allerdings Berechnung und Nachweis mit der neuen SIA 380/1 und dem neuen MINERGIE-Nachweis-Tool (Version 10) nötig, welches ab Ende Februar zur Verfügung stehen wird.

Es ist zu beachten, dass das neue Reglement einige kleinere Änderungen und Anpassungen enthält, welche ohne Übergangsfrist eingeführt werden. Die mit Abstand wichtigste Änderung dieses Typs ist die Übernahme der U-Werte für Fenster- und Tür-Module als verbindliche Werte für die Standardlösungen (für Einfamilienhäuser). Dies bedeutet eine erhebliche Anhebung der Anforderungen im Rahmen der Standardlösungen, die sich aufgrund der gemachten Erfahrungen jedoch aufdrängt.

Für MINERGIE-P gilt die analoge Übergangs-Regelung, was die bereits bisher zertifizierbaren Gebäudekategorien angeht. Neu sind alle weiteren Gebäudenutzungen ausser Industrie, Lager und Hallenbäder ebenfalls nach MINERGIE-P zertifizierbar. Die neuen Gebäudekategorien müssen mit der neuen SIA 380/1 nachgewiesen werden. Selbstverständlich gilt auch für MINERGIE-P neu, dass der thermische Komfort im Sommer nachgewiesen werden muss. Neu sind auch MINERGIE-P-Modernisierungen mit einigen Erleichterungen möglich.



Viele Häuser sind in die Jahre gekommen

In der Schweiz sind viele Häuser in die Jahre gekommen. Entsprechend häufig stellt sich Hauseigentümern die nicht einfache Frage der Erneuerung ihres Objekts, denn sie bedingt eine Vielzahl von Baumassnahmen unterschiedlicher Relevanz. Die Modernisierung bringt nämlich mehr Komfort und sichert langfristig dessen Wert. Wie ist aber das richtige Vorgehen?

Institutionelle Gebäudeeigentümer wie Immobilienfonds, Versicherungen und Pensionskassen haben die Verwaltung ihrer Liegenschaften in den letzten zehn Jahren in auffälliger Weise professionalisiert. Neben einem durchdachten Facility Management gehört immer häufiger auch eine langfristig orientierte Erneuerungsplanung dazu, welche die nachhaltige Werterhaltung und die gute Vermietbarkeit auf lange Dauer sicherstellt. Über 60% aller Mehrfamilienhäuser gehören aber Privatpersonen. Am häufigsten besitzen Private nur ein, zwei oder drei Liegenschaften. Für viele dieser privaten Eigentümer stellen die Liegenschaften die Altersvorsorge dar. Und viele dieser Liegenschaften werden regelrecht «konsumiert». Der Mietertrag wird genutzt und es werden allenfalls funktionserhaltende Reparaturen oder werterhaltende Unterhaltsmassnahmen durchgeführt. Selten wird eine langfristige Erneuerungsstrategie umgesetzt. Dies kann nach Jahren zu einer herben Ernüchterung führen. Die Wohnungen sind nur noch schlecht, das heisst zu tiefen Preisen vermietbar. Damit verbunden ist auch ein markant gesunkener Verkehrswert der Liegenschaft. Einfamilienhäuser werden mehrheitlich von den Eigentümern bewohnt. Die Situation ist aber trotzdem ähnlich. Auch hier werden oft Chancen verpasst, rechtzeitig Erneuerungen vorzunehmen, welche den Handelswert der Liegenschaft erhalten oder steigern.

Die beliebten Pinselrenovationen, verbunden allenfalls mit dem Einbau neuester Küchengeräte, sind zwar kostengünstig und steigern die momentane Vermietbarkeit oft erstaunlich. Potentielle Mieter und Käufer sprechen gut auf diese oberflächlichen Make-up-Erneuerungen an. Längerfristig bergen sie aber die Gefahr, dass die Wohnungen nicht an die sich grundsätzlich wandelnden Wohnbedürfnisse

angepasst werden. Potentielle Käufer oder Mieter vermissen dann wichtige Elemente eines zeitgemässen Wohnkomforts.

Die Liegenschaft den wandelnden Wohnbedürfnissen anpassen

Moderne, vor allem gutverdienende Bewohner fragen zwar immer noch nach dem Ausbaustandard der Küchen, aber immer häufiger auch nach Komfort und Gesundheit in der Wohnung. Der Einsatz ökologischer Materialien, welche die Raumluft nicht belasten, wird – ebenso wie das Vorhandensein einer Komfortlüftung – nachgefragt. Beim Auto wurde die Lüftung durch das Seitenflügelchen schon vor 20 Jahren durch eine standardmässig eingebaute Lüftungsanlage ersetzt. Nun setzt sich auch beim Wohnen die Erkenntnis durch, dass die Frischluftzufuhr zu wichtig ist, als sie einfach Fugen, Ritzen und Kippfenstern zu überlassen. Luft ist schliesslich das mit Abstand wichtigste «Lebensmittel» des Menschen. Eine moderne Komfortlüftung, wie sie bei MINERGIE-Bauten obligatorisch ist, führt die Frischluft vorgewärmt und ohne Zugerscheinungen direkt in Schlaf- und Wohnzimmer. Abgeführt wird die Luft aus den geruchsbelasteten Räumen. Die Komfortlüftung bietet die Möglichkeit, die Luftqualität mit Filtern zu verbessern und so die Bewohner vor Feinstaub und Pollen zu schützen. Ausserdem garantiert sie ausreichende Frischluft ohne Aussenlärm.

Aber auch in Bezug auf die Gebäudequalität ist langfristige Erneuerungsplanung angesagt. Viele Altbauten stammen aus einer Zeit, in der nur einzelne Zimmer voll beheizt wurden, oder in welcher Heizöl fast nichts kostete. Für diese Bauten sind Pinselrenovationen der erste Schritt in den Untergang. Der Ersatz von Fenstern, oft als Komfortgewinn gepriesen, erhöht die Dichtigkeit und kann zu massiven Feuchte-

schäden im Gebäude und zu völlig unzulänglichen Luftwechseln führen, wenn er einfach als Zugabe zu einer Pinselrenovation erfolgt. Ein grosser Teil der Wohnungen steht heute tagüber leer und muss auch schadens- und geruchsfrei bleiben, wenn die Bewohner abends von der Arbeit nach Hause kommen und niemand regelmässig die Fenster öffnet.

Langfristige Bauerneuerung auf der Basis des MINERGIE,-Standards

Oft wird aus Kostengründen nur das Minimum an Renovationsarbeiten ausgeführt. Erfahrungsgemäss belaufen sich die realen Kosten hinterher doch auf einem Niveau, dass eine gründlichere Aufwertung der Bausubstanz für längere Zeit nicht mehr denkbar ist. Bevor grössere Unterhaltsarbeiten an Liegenschaften in Auftrag gegeben werden lohnt es sich, eine gründliche Analyse und Standortbestimmung durchzuführen und daraus eine langfristig orientierte Erneuerungsplanung abzuleiten. So kann der ideale Zeitpunkt festgelegt werden, wann das Gebäude für die Wohnbedürfnisse des 21. Jahrhunderts nachgerüstet werden soll. Ob dies dann der Anbau vergrösserter Balkone, die Zusammenlegung von Zimmern oder die Verbesserung des hausinternen Schallschutzes bedeutet, ist von Fall zu Fall verschieden. Fast immer aber kann der MINERGIE,-Sanierungs-Standard ein Kernstück der Erneuerung bilden. Dem Mieter oder Käufer wird mit dem MINERGIE,-Sanierungs-Zertifikat Gewähr geboten, dass er in einem gut gedämmten, mit einer neuzeitlichen Frischluftversorgung ausgerüsteten Haus, beste Voraussetzungen findet, gesund und komfortabel zu wohnen. Ausserdem darf er sicher sein, dass die Heizkosten moderat sind und er bei der Wohnungs- oder Hauswahl ökologisch verantwortlich handelt.

Die optimale Heizung

Der Auswahl des Energieträgers kommt beim Neubau, aber auch beim Ersatz der alten Heizanlage besondere Bedeutung zu. Die nachfolgende Zusammenstellung gibt einen ersten Überblick über die vorhandenen Möglichkeiten.



Erdöl

Erdöl ist heute der meistgebrauchte, weil einer der günstigsten Energieträger. Von Vorteil beim Erdöl ist das kleine Lagervolumen, bezüglich der Umweltverträglichkeit schneidet dieser fossile, nicht erneuerbare Energieträger jedoch relativ schlecht ab.

Gas

Erdgas zählt gleich wie Heizöl zu den fossilen, nicht erneuerbaren Energieträgern. Die Reserven sind ebenfalls beschränkt. Erdgas hat, bei gleicher Energiemenge, im Vergleich zu Heizöl einen um 25 bis 30 Prozent geringeren Ausstoss von Kohlendioxid (CO₂) zur Folge. Bezüglich der Stickoxidemissionen weist Erdgas im Vergleich zu Erdöl einen leichten Vorteil auf. Erdgas kann dann eingesetzt werden, wenn die Versorgungsleitung bereits im Haus oder in der Quartierstrasse vorhanden ist.

Fernwärme

Fernwärme ist ökologisch sinnvoll, wenn Abwärme (zum Beispiel von der Kehrrichtverbren-

nung) oder erneuerbare Energie (zum Beispiel Holzschnitzel, Geothermie) genutzt wird. Der Anschluss an das Fernwärmenetz ist zu überlegen, falls die Leitung bereits in der Strasse oder im Quartier vorhanden ist. Der Platzbedarf für die Hausinstallation ist gering. Ein Wärmetauscher überträgt die Wärme aus dem Fernwärmenetz an den Heizkreislauf im Haus.

Erneuerbare Energien

Der Einsatz erneuerbarer Energien ist aus ökologischer Sicht zu fördern. Deren Einsatz kann bei richtiger Planung und Ausführung teilweise auch wirtschaftlichen Kriterien genügen. Die auf Bundesebene vorgesehene CO₂-Abgabe wird die Wirtschaftlichkeit zugunsten der erneuerbaren Energien verbessern.

Wärmepumpen-Heizsysteme

Die Elektrowärmepumpe nutzt erneuerbare Umgebungswärme aus dem Erdreich, der Luft oder dem Wasser. Die Umgebungswärme wird durch die Wärmepumpe auf ein höheres Temperaturniveau gebracht und an das Heizsystem ab-

gegeben. Rund zwei Drittel der Energie stammen aus der Umgebung, und ein Drittel wird in Form von Strom als Antriebsenergie für die Wärmepumpe benötigt. Die maximale erreichbare Heiztemperatur liegt bei 45 bis 50 Grad. Der Einsatz einer Wärmepumpe bedingt eine Niedertemperatur-Heizverteilung (zum Beispiel Fussbodenheizung oder entsprechend gross dimensionierte Heizkörper). Sanierungen bestehender Heizungsanlagen erfordern sorgfältige Abklärungen bezüglich des vorhandenen Wärmeabgabesystems.

Holz

Holz als nachwachsender, einheimischer Energieträger verhält sich CO₂-neutral und verhindert damit eine Verstärkung des Treibhauseffekts. Wenn Holz verbrennt, setzt es gleichviel CO₂ frei wie bei der Vermoderung im Wald. Die vermehrte Nutzung des einheimischen Energieträgers Holz wird als sinnvoll erachtet und von den Waldwirtschaftsverbänden und vom Bund unterstützt.

Sonnenkollektoren

Sonnenkollektoren eignen sich beim Einfamilienhaus vorwiegend zur Erwärmung des Warmwassers. Pro Person sind rund 1 Quadratmeter Kollektorfläche und rund 60 bis 80 Liter Speicher nötig. Mit dieser Fläche lässt sich über ein ganzes Jahr gerechnet rund die Hälfte des Warmwasserbedarfs durch die Sonne erzeugen. Im Winter, bei wenig Sonnenschein, sorgt die Zentralheizung für die Wassererwärmung.

Der Bauherr entscheidet, welche Heizungssysteme durch den Installateur zu offerieren sind. Verschiedene Varianten für Energieträger und Heizungssysteme bieten die Grundlage für einen wohlüberlegten Entscheid.

Weitere Informationen unter www.energie-schweiz.ch

Hypotheken im heutigen Zinsumfeld

Finanzierung von Wohneigentum bleibt attraktiv

Trotz leichtem Zinsanstieg liegen die Hypothekarzinsen weiterhin auf günstigem Niveau. Deshalb ist die Finanzierung von Wohneigentum nach wie vor sehr attraktiv. Doch welches Hypothekarmodell ist das Richtige?



TEXT: OTTO BRÜSCHEWEILER

BILDER: ZVG

Die Finanzierung eines Eigenheims und damit auch die Wahl eines Hypothekarmodells hängt nicht nur von externen Faktoren wie der aktuellen Zinslage und den Zinsprognosen ab. Auch persönliche Aspekte wie Sicherheit, Risikobereitschaft und -fähigkeit müssen bei der Wahl einer Hypothekarform berücksichtigt werden. Grundsätzlich unterscheiden sich die verschiedenen Hypothekarprodukte durch die Zinsanpassungen, Zinsabsicherungen und Laufzeit. Beim Abschluss der Hypothek kommt es vor allem darauf an, ein Produkt zu wählen, das auf die individuellen Bedürfnisse und Möglichkeiten abgestimmt ist.

Ausgaben im Griff

Eine Hypothek mit festem Zinssatz und Laufzeit eignet sich beispielsweise für Eigenheimbe-

sitzer, die Schwankungen bei der Zinsbelastung vermeiden möchten. Die Höhe der Zinszahlungen lässt sich für die gesamte Laufzeit der Hypothek exakt kalkulieren. So hat der Eigenheimbesitzer seine Ausgaben im Griff und bleibt vor Zinsanstiegen verschont. Allerdings profitiert er im Gegenzug auch nicht von Zinssenkungen. Ausserordentliche Rückzahlungen während der festen Laufzeit sind nicht möglich. Fazit: Festhypotheken sind vor allem in einer Phase tiefer Zinsen vorteilhaft, weil sich dann ein niedriger Zinssatz auf Jahre absichern lässt. Im Rahmen der Festhypotheken gibt es zudem attraktive Angebote für spezielle Zielgruppen. So sparen bei der Thurgauer Kantonalbank beispielsweise Familien mit Kindern unter 18 Jahren bis zu 5000 Franken, wenn sie sich für die Familienhypothek entscheiden. Spezielle Konditionen offeriert die Bank ausserdem für Renovationen oder für Bauten, die im Minergiestandard erstellt werden.

Höheres Risiko

Der Zinssatz der variablen Hypotheken steigt und fällt hingegen mit dem allgemeinen Zinsniveau. Er eignet sich für Eigenheimbesitzer mit einer höheren Risikobereitschaft und solche, die keine langfristige Finanzierung suchen, weil sie beispielsweise ihre Liegenschaft demnächst verkaufen möchten. Der derzeitige Zinssatz von variablen Hypotheken ist tief, kann sich aber rasch ändern. Daher ist bei diesem Finanzierungsmodell etwas Vorsicht geboten. Ein Zinsanstieg belastet das Haushaltsbud-

get. Ein Wechsel in eine Festhypothek ist jederzeit ohne Wartefrist möglich.

Rollover-Hypothek «Flexi»

Eine Mischform zwischen fester und variabler Hypothek ist die so genannte Geldmarkt- oder Libor-Hypothek. Sie hat eine feste Laufzeit von drei Jahren und Zinssatzanpassungen erfolgen je nach Wunsch des Kunden alle sechs oder zwölf Monate. Der Zinssatz richtet sich nach dem Geldmarktsatz (LIBOR). Die Zinsgestaltung ist bei diesem Modell völlig transparent und marktgerecht. Die Libor-Hypothek kann aber grösseren Schwankungen unterliegen. Um das Zinsrisiko einzuschränken besteht bei der TKB die Möglichkeit, mit der Rollover-Hypothek «Flexi» während der Laufzeit in eine konventionelle Fest-Hypothek mit Restlaufzeit des Vertrages oder länger zu wechseln.

Massgeschneiderte Lösung

Beim Abschluss von Hypotheken kommt es nicht alleine auf das Vergleichen von verschiedenen Zins-Angeboten an. Mehr Einsparpotenzial bringt die Wahl der richtigen Strategie. Eine individuelle Beratung durch einen Finanzierungsprofi der Thurgauer Kantonalbank hilft, eine optimale und vor allem massgeschneiderte Lösung zu finden.

**Unser Autor, Otto Brüscheweiler, ist Niederlassungsleiter der Thurgauer Kantonalbank in Amriswil*

«Phase der allgemeinen Verunsicherung»

Welchen Einfluss hat die Immobilienkrise auf die Ostschweiz? Wie sollen sich Bauwillige verhalten und welche Finanzierung ist ratsam. Der LEADER fragte bei drei Ostschweizer Banken nach.

Im Gespräch mit Dieter Leopold, Leiter Raiffeisenbank St. Gallen, Roman Eggerschwiler, Leiter Private Banking St. Gallen der Credit Suisse, und David Saxer, Immobilienexperte/Credit Officer, St.Galler Kantonalbank.



Dieter Leopold
Leiter Raiffeisenbank St.Gallen



Roman Eggerschwiler,
Leiter Private Banking St.Gallen der Credit Suisse



David Saxer
Immobilienexperte/Credit Officer,
St.Galler Kantonalbank

INTERVIEW: MARCEL BAUMGARTNER
BILDER: ZVG

Wie beurteilen Sie die Immobiliensituation in der Ostschweiz?

Dieter Leopold: Die Ostschweiz verfügt gesamthaft gesehen über eine ausgeglichene Immobiliensituation mit moderat steigenden Preisen. Das Immobilienangebot (Wohneigentum und Mietwohnungen) ist sogar etwas stärker gewachsen als die Bevölkerung. Lediglich im Toggenburg kamen mehr Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen auf den Markt als im gesamtschweizerischen Mittel. Die Preisentwicklung für Einfamilienhäuser wie auch Eigentumswohnungen in der gesamten Ostschweiz liegt unter dem Schweizer Durchschnitt. Lediglich in Appenzell Innerrhoden gibt es eine höhere Preisveränderung als das Schweizer Mittel.

David Saxer: Der Ostschweizer Immobilienmarkt präsentiert sich insgesamt stabil und robust, natürlich mit regional unterschiedlichen Ausprägungen.

Roman Eggerschwiler: Auch ich sehe derzeit keine Marktungleichgewichte, welche zu Besorgnis Anlass geben würden. Der Immobilienmarkt in der Ostschweiz ist generell ausgeglichener und stabiler als im Rest der Schweiz. Positiv ist, dass im Zuge der Angebotsausweitung der letzten Jahre die Auswahl für die Wohnungssuchenden grösser geworden ist.

Was war im 2007 prägend?

Dieter Leopold: Das einschneidendste Ereignis war bestimmt die Immobilienkrise in den USA, die viele Diskussionen, Unsicherheiten und negative Effekte auf die weltweite Wirtschaftslage ausgelöst hat. In der Schweiz waren davon in erster Linie die beiden Grossbanken betroffen, die Investments in durch amerikanische Immobilien abgesicherte Wertpapiere vorgenommen haben.

Ansonsten war das Immobilienjahr 2007 in der Schweiz wiederum sehr erfolgreich mit einem sehr hohen Investitionsvolumen.

David Saxer: Der Immobilienmarkt hat sich auch im Jahr 2007 gut entwickelt, wobei sich in einzelnen Regionen Sättigungstendenzen zeigten.

Roman Eggerschwiler: Die Konjunktur hat sich in der Schweiz im Verlauf des Jahres 2007 als robuster und breiter abgestützt entpuppt, als man zu Jahresbeginn noch vermutete. Dies hat sich positiv auf die Stimmung und die Nachfrage nach Immobilien ausgewirkt. In der zweiten Jahreshälfte hat die Subprime-Krise in den USA einige Verunsicherung geschaffen. Davon liessen sich die Akteure auf dem Schweizer Immobilienmarkt jedoch nicht anstecken.

Welche Prognose wagen Sie für das Jahr 2008?

Dieter Leopold: Aufgrund der Vorlaufindikatoren wie Baugesuche und Baubewilligungen dürfte das Jahr 2008 ein etwas geringeres Immobilienwachstum aufweisen als 2007. Trotzdem wird das Bauvolumen immer noch sehr hoch ausfallen. Auch der Trend von Neubau hin zu Umbau oder Renovation wird anhalten. Dies in zunehmendem Masse im Einfamilienhaus-Bereich.

David Saxer: Mögliche Auswirkungen der amerikanischen Hypothekenkrise mal ausgeklammert dürfte die stabile Entwicklung auch im Jahr 2008 andauern.

Roman Eggerschwiler: Im 2008 ist mit einer Abschwächung der robusten Konjunktur zu rechnen. Dies wird sich beruhigend auf den Immobilienmarkt auswirken. Somit dürfte sich

die Zeit der hohen Preisanstiege dem Ende zuneigen. Wir erachten die Bewertungen derzeit aber als fair und nicht übertrieben.

Gibt es einzelne Regionen, die speziell boomen?

Dieter Leopold: Bei den Einfamilienhäusern sind dies vor allem der Thurgau, die Region Rapperswil-Jona sowie das Rheintal in der Region Bad Ragaz. Eigentumswohnungen sind vor allem in der Region Walensee bis Sargans und das Rheintal um Altstätten bis Heerbrugg geplant.

David Saxer: Erfahrungsgemäss sind steuer-günstige Gemeinden mit guter Infrastruktur- und Verkehrsanbindung sowie landschaftlichen Qualitäten die Best-Performer. Dazu gehört sicher wie erwähnt die Region Rapperswil-Jona.

Roman Eggerschwiler: In der Ostschweiz sind es weniger einzelne Regionen als vielmehr Segmente, welche eine hohe Dynamik aufweisen. Besonders die attraktiven Lagen werden derzeit stark nachgefragt. Daneben stehen Eigentumswohnungen generell weiterhin hoch im Kurs und finden trotz hoher Bautätigkeit guten Absatz.

Stimmt allgemein das Verhältnis von Angebot und Nachfrage?

Dieter Leopold: Generell können wir von einem ausgeglichenen Verhältnis ausgehen.

David Saxer: Wie bereits vorher erwähnt stellen wir diesbezüglich ausgewogene Verhältnisse fest.

Roman Eggerschwiler: Im Grossen und Ganzen kann man dem zustimmen. Lokal und in bestimmten Segmenten kann es aber immer mal wieder zu Marktungleichgewichten kommen. Es dauert dann oft einige Zeit, bis diese wieder beseitigt sind. Für den Kanton Thurgau beispielsweise zeichnet sich eine relativ starke Ausweitung des Wohnungsbestandes in den kommenden zwei Jahren ab.

Wie haben sich die Immobilienpreise entwickelt?

Dieter Leopold: Die Immobilienpreise in der gesamten Ostschweiz sind nicht so stark angestiegen wie im Schweizer Durchschnitt. Dies vor allem aufgrund des ausgeglichenen Immobilienwachstums und der entsprechenden Bevölkerungszunahme.

David Saxer: Insgesamt bewegen sich die Immobilienpreise seitwärts tendierend bis leicht

steigend. Auf Gemeindeebene und Objekttyp heruntergebrochen jedoch teilweise sehr unterschiedlich. Objekte im mittleren Preissegment haben sich eher unterdurchschnittlich entwickelt.

Roman Eggerschwiler: Die Immobilienpreise sind weiterhin im Steigen begriffen. Schweizweit haben sich die Angebotspreise für Wohneigentum um rund 2,5% verteuert. In der Ostschweiz sind die Preise aber etwas weniger angestiegen. Im laufenden Jahr rechnen wir mit einer Abschwächung der Preisanstiege. Wo in letzter Zeit viel gebaut wurde, ist mit einer Seitwärtsbewegung zu rechnen. An guten Lagen dürften die Preise aber nochmals überdurchschnittlich zulegen.

Welchen Einfluss hatte die Immobilienkrise in Amerika auf unsere Region?

Dieter Leopold: Für einen massiv spürbaren Effekt ist die Immobilienkrise in Amerika noch zu wenig lange her. Da aber die grundsätzlichen Voraussetzungen in den USA und in der Schweiz sehr unterschiedlich sind, gehen wir nicht davon aus, dass die Immobilienkrise in den USA direkten Einfluss auf den Immobilienmarkt in der Ostschweiz haben wird. Ein indirekter Einfluss könnte über die allgemeine Wirtschaftslage und somit über die verfügbaren Einkommen entstehen.

David Saxer: Die Auswirkungen der Hypotheken- oder Immobilienkrise können im jetzigen Zeitpunkt kaum abschliessend beurteilt werden. Im Moment ist sicher eine Phase der allgemeinen Verunsicherung, ein Abwarten der Entwicklungen in Amerika. Wir sehen jedoch vorerst keine direkten Auswirkungen auf den Schweizer Immobilienmarkt. Indirekte Auswirkungen aufgrund einer möglichen Abschwächung der Konjunktur infolge einer Rezession in den USA sind allerdings latent vorhanden.

Roman Eggerschwiler: Da die Schweiz weder einen ähnlichen Preisauftrieb bei den Immobilien erlebt hat noch ein Subprime-Segment wie in den USA kennt, sind keine direkten Auswirkungen zu verzeichnen. Indirekt hat die Subprime-Krise dagegen sehr wohl Auswirkungen. Angefangen bei einer Abschwächung der weltwirtschaftlichen Konjunktur, welche auch die Dynamik in der Schweiz bremsen wird, bis zu einem gestiegenen Risikobewusstsein, das übermässigen Fremdfinanzierungen einen Riegel schiebt.

Personen, die ihren Traum vom Eigenheim verwirklichen wollen, wurden durch diese Krise stark verunsichert. Ihr Kommentar dazu?

Dieter Leopold: Sollte die Immobilienkrise in den USA so starke Effekte auf die allgemeine Wirtschaftslage haben, könnte es durchaus sein, dass auch die Immobilienpreise in der Ostschweiz aufgrund einer zurückhaltenden Kaufbereitschaft rückläufig werden. Da aber die USA nicht mehr der alleinige und wichtigste «Motor» der Weltwirtschaft ist, sondern mit Europa und Asien, insbesondere China, zwei gleichwertige «Motoren» hinzugekommen sind, dürfte die allgemeine Wirtschaftslage nicht so stark unter Druck geraten.

David Saxer: Die vorherrschende Verunsicherung ist eher allgemeiner Art und aus unserer Sicht bei finanziell ausgewogenen Verhältnissen im Moment kein Hinderungsgrund für ein Engagement in Immobilien.

Roman Eggerschwiler: Als angehender Immobilienbesitzer besteht kein Grund, sich durch diese Krise verunsichern zu lassen. Wir erwarten keine Preiseinbrüche am Schweizer Immobilienmarkt. Im Gegenteil, die Krise hat die Hypothekarzinsen verschiedener Laufzeiten gedrückt, was aus Sicht von Eigenheimbesitzern die Wohnkosten reduziert.

Welche Art von Finanzierung ist ratsam?

Dieter Leopold: Bei der Finanzierung von Eigenheim ist ganz besonders auf die kundenindividuellen Bedürfnisse, Risikoeinschätzung und die Situation der Kunden zu achten. So sind zum Beispiel Fragen ausschlaggebend zu den beruflichen Aussichten, zum aktuellen oder möglichen neuen Arbeitsort (ist ein Umzug nötig?), zur Risikofähigkeit, zum Sicherheitsbedürfnis etc.

Aus all diesen Aspekten lässt sich dann die für jeden Kunden individuell optimale Mischung von Hypotheken-Modellen und -Laufzeiten zusammenstellen.

David Saxer: Eine Finanzierung sollte sich ganz grundsätzlich nach den Beurteilungskriterien Kundenbonität (Kreditwürdigkeit-/Fähigkeit) und Objektqualität richten.

Roman Eggerschwiler: Ich empfehle in jedem Fall die goldene Faustregel zu befolgen, wonach die Kosten des Eigenheims einen Drittel des Haushaltseinkommens nicht übersteigen sollten. Ist dieses Kriterium erfüllt, stellen Banken

in der Regel bis zu 80% des Immobilienwertes in Form von Krediten zur Verfügung. Wie die Finanzierung im Detail genau aussieht, ist von den individuellen Verhältnissen und Bedürfnissen der Kunden abhängig.

Welche Art von Finanzierung ist die sicherste?

Dieter Leopold: Dies hängt von der individuellen Risikobereitschaft jedes einzelnen Kunden ab. Die Festhypothek lässt die grösstmögliche Budgetsicherheit zu und ist bei knappen Finanzierungen zu bevorzugen. Diese Budgetsicherheit besteht jedoch lediglich während der Dauer der Festhypothek. Bis zum Ende der Laufzeit kann sich das Zinsniveau stark verändert haben.

Eine kundenindividuelle Kombination von verschiedenen Hypotheken-Modellen und –Laufzeiten ist langfristig bestimmt interessanter.

David Saxer: In erster Linie gibt ein ausreichender Anteil Eigenkapital entsprechende Sicherheit. Die Wahl des Hypothekarproduktes kann die Sicherheit in der Gesamtbeurteilung nur noch teilweise beeinflussen. Sicher lassen sich die Zinsbelastungen bei Festhypotheken besser planen.

Roman Eggerschwiler: Fixhypotheken, da die Zinslast zum Vornherein bekannt ist und sich über die Laufzeit nicht mehr ändert. Idealerweise teilt man die Hypothek in Tranchen auf und staffelt die Laufzeiten, um das Refinanzierungsrisiko bei Erneuerung tief zu halten.

Sollte ich derzeit noch mit Bauen warten, bis sich die Situation weiter entspannt?

Dieter Leopold: Der ideale Zeitpunkt für den Bau eines Eigenheims ist dann, wenn es am be-

sten in die persönliche Situation und zu den persönlichen Bedürfnissen passt. Die Wirtschaft durchläuft immer Hoch- und Tiefphasen; in diesem Zusammenhang den genau richtigen Zeitpunkt zu treffen ist äusserst schwierig. Das Zinsniveau und die Baupreise sind dabei nicht die einzigen Faktoren. Auch Inflation, Nachfrage etc. sind mitbestimmend.

David Saxer: Wie vorher erwähnt sehen wir bei entsprechenden finanziellen Verhältnissen keinen Grund, mit dem Erwerb oder Bau einer Liegenschaft zu warten.

Roman Eggerschwiler: Ich sehe keinen Grund zu warten. Sollte sich die Situation wider Erwarten rasch entspannen, ist mit einem Wiederanstieg der Zinsen zu rechnen.

Anzeige

Wellness im Badezimmer



Machen Sie Wellness-Urlaub – zu Hause. Mit Schwizer BadeWelten wird Ihr Badezimmer zur traumhaften Oase der Entspannung und Erholung.

Badausstellungen in:

Gossau | Andwilerstrasse 32 | Tel. 071 388 87 45
Herisau | Poststrasse 1 | Tel. 071 352 22 18

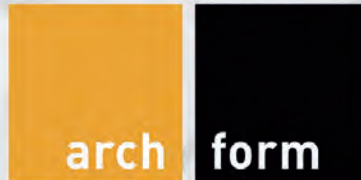
www.wasser-mann.ch
info@wasser-mann.ch

schwizer
BadeWelten®
Profi-Ideen und Spass rund ums Wasser

EIN TREFFEN MIT UNS BEDEUTET EINE ZUSAMMENARBEIT AUF ARCHITEKTONISCH HOHEM NIVEAU

*wir sind bereit, mit unserem team aussergewöhnliches
zu leisten und jede herausforderung anzunehmen.*

www.archform.ch



archform dipl. architekten gmbh rosenheimstrasse 2 9008 st. gallen
telefon +41 71 250 13 75 fax +41 71 250 13 76 info@archform.ch www.archform.ch



Übb. Rosengarten Rorschacherberg

Verkauf: WIM AG Wittenbach Tel. +41 71 292 39 00

www.rosengarten-rorschacherberg.ch



Übb. Vogelherd Nord in St. Gallen

Vermietung: Häuser A + B und 1-4

MPK (Migros-Pensionskasse Immobilien)

Häuser C + D

LPK (Lehrerpensionskasse TG)

Auskunft: Defama AG Tel. +41 71 272 25 50



Neubau 2 MFH "Tor zur Stadt" Langgasse St. Gallen

Bauherrschaft: Nationale Sulsse Basel

Vermietung: Goldinger St.Gallen Tel. +41 71 313 44 03

www.tor-zur-stadt.ch



Übb. Haldenhof Gossau

Auskunft: Graf AG St.Gallen Tel. +41 71 222 92 11



Neubau 2 MFH Südstrasse 9 + 11 Weinfelden / TG

Verkauf: Wick Liegenschaftentreuhand AG Tel. +41 71 969 30 10

Verkaufsobjekte
Auskunft: archform



3 EFH im Leh Stachen/Arbon



Übb. Grüebli Staad



2 Do-EFH Hofstrasse St.Gallen

Diverse weitere Interessante Projekte auf Anfrage

Top-Wohnungen im Osten der Stadt

Überbauung Vogelherd-Nord: 144 Mietwohnungen entstehen

Im Osten der Stadt St.Gallen wird gebaut: Rund 55 Millionen Franken werden in die Überbauung Vogelherd-Nord investiert. Insgesamt entstehen 144 Mietwohnungen und rund 170 Auto-Abstellplätze in der Einstellhalle. Baubeginn ist im Mai.

TEXT: MARTINA NIKLAUS

BILDER: ZVG

An der östlichen Stadtgrenze gelegen, in unmittelbarer Nachbarschaft zum Naherholungsgebiet, präsentiert sich das Quartier Vogelherd. An der bevorzugten Wohnlage entstehen 144 Mietwohnungen; 96 Wohnungen der Migros Pensionskasse, 48 Wohnungen der Pensionkasse

Thurgau. Der Vogelherd bietet Geschosswohnungen mit Balkon und Loggias an – von Ein-Zimmer-Studios bis hin zu 5,5-Zimmer-Wohnungen. Investiert werden in die Überbauung Vogelherd Nord insgesamt 55 Millionen Franken.



Infrastruktur und Umfeld stimmen

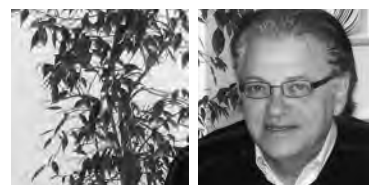
Die Häuser sind so gruppiert, dass sie für jede Bewohnerin oder Bewohner eine grösstmögliche Privatsphäre, beste Besonnung und den schönen Ausblick zum Bodensee, in die Stadt oder in die umliegenden Wiesen und Wälder bieten. Bus, Schule und Einkaufsmöglichkeiten befinden sich in unmittelbarer Nähe. Die moderne Architektur erfüllt hinsichtlich Ästhetik, Bauqualität und Funktionalität höchste Ansprüche. Windgeschützte Balkone/Loggien erweitern nicht nur den Blick, sie erfüllen die Räume mit mehr Licht und souveräner Grosszügigkeit.

Gebaut wird laut dem verantwortlichen Architekten Carlo Hidber von archform, Architektur, Projekt- und Ausführungsplanung, im Minergiestandard. Die Wohnungen werden mit Wärmepumpen beheizt und sind alle belüftet. Durch die ökologische Bauweise ist nur wenig Fremdenergie notwendig.

Die Wohnungspreise liegen bereits vor und können sich durchaus sehen lassen: So kostet eine 3,5-Zimmer-Wohnung mit 103 Quadratmeter 1370 Franken, eine 4,5-Zimmer-Wohnung mit 120 Quadratmetern 1890 Franken.

Baubeginn im Frühling

Baubeginn ist bereits im kommenden Mai. «In einer ersten Etappe entstehen die Wohnungen der Migros Pensionskasse. Nach dem Aushub erfolgt der Bau der Tiefgarage. Die Tiefgarage ist von sämtlichen Wohnungen aus erschlossen – immer über einen Lift und ein Treppenhaus», so Hidber.



Architekt Carlo Hidber ist für die Projektleitung verantwortlich.

Erstbezug der Wohnungen ist voraussichtlich im September 2009. «Der Bezug erfolgt gestaffelt», so der Architekt.

Interessiert?

Die Überbauung Vogelherd-Nord entsteht an idealster Lage. Wer weitere Informationen zur Überbauung wünscht, erhält diese im Internet unter den Adressen www.vogelherd-sg.ch oder unter www.archform.ch.

Für die Vermietung zuständig ist: Joy Immobilien, Joy Bächle, St.Gallen
Telefon 071 260 20 28.

Archform

Für die Projektplanung der Überbauung Vogelherd-Nord ist das Architekturbüro archform gmbh St.Gallen zuständig. Das archform-Team besteht aus dipl. Architekten und dipl. Techniker Hochbau HF, Hochbauzeichnern und HBZ-Lehrlingen sowie kaufmännischer Leitung. Das Architekturbüro archform gmbh in St.Gallen respektive dessen Mitarbeiter-Team, ist seit weit über zwanzig Jahren im Baugewerbe an vorderster Front tätig.

In dieser Zeit wurden mehr als 200 Bauvorhaben unterschiedlichster Art und Nutzung realisiert. Von Wohnüberbauungen mit Miet- und Eigentumswohnungen bis hin zu Büro-/ Industriebauten, öffentlichen Bauten wie Kindergärten, Alterssiedlungen und Schulanlagen oder einfachen und anspruchsvolleren Einfamilienhäusern. Das Team der archform gmbh bearbeitet das ganze Spektrum von Planungs- und Architekturaufträgen. Zu den Spezialgebieten zählen zudem Gebäudesanierungen und Renovationen von Immobilien.

Weitere Infos unter www.archform.ch.



oben: Modernes Wohnen in der Überbauung Vogelherd-Nord
unten: Ein Blick auf die Terrasse der geplanten Wohnungen

Erfolgreich überregional

Die saw spannbetonwerk ag aus Widnau ist mit ihrer Elementbauweise als Anbieter von wirtschaftlichen Systemlösungen im Industrie- und Gewerbebau bestens bekannt. Das Unternehmen aus dem Rheintal sorgt aber auch mit seinen erstklassigen Wohnbauten und den innovativen Fassaden für Aufmerksamkeit. Dank modernster Verfahrenstechnik, in Kombination mit dem werkseigenen Bahnanschluss, resultiert ein nicht zu unterschätzender Wettbewerbsvorteil.

Beeindruckende Wohnbauten und Lofts

Die Möglichkeiten mit vorgefertigten Betonelementen sind beinahe unbegrenzt und lassen Liebhaberherzen moderner Architektur mit klaren konzeptionellen Vorgaben höher schlagen. Auf diese Weise kann zum Beispiel im Gegensatz zum konventionellen Hochbau bereits während der laufenden Produktionsphase der Betonelemente mit Aushubarbeiten begonnen werden. Das Zauberwort heisst «parallele Prozesse». Diese garantieren einen bis zu 40% schnelleren Baufortschritt gegenüber herkömmlicher Bauweise in Ort beton. Ganz zur Freude der Kundschaft, die nicht nur deutlich Bauzeit einspart, sondern somit auch die Bauzeitfinanzierung tiefer halten kann. Weiterer entscheidender Vorteil der Verwendung von Betonelementen im Wohnbau ist, dass die Innenwände nicht tragend sein müssen. Somit bleiben die Wohnflächen flexibel einteilbar und können jederzeit, beispielsweise beim Auszug der Kinder aus dem elterlichen Wohnhaus, durch das Entfernen von Wänden neu gestaltet werden. Darüber hinaus bestechen die Wohnbauten durch ausgezeichnete Qualität, hervorragende bauphysikalische Eigenschaften und einer langen Lebensdauer.

Innovative Fassaden bei Wirtschaftsbauten

Bei der Herstellung von eingefärbtem Beton traten bis anhin dunkle Flächen, so genannte «Wolken», an der Oberfläche auf. Die saw un-



tersuchte in den vergangenen Jahren das chemische und physikalische Verhalten von Betonpigmenten wissenschaftlich. Nach intensiver Laborarbeit und begleitenden Versuchen im Betonelementwerk ist sie der europaweit erste Hersteller von Betonfertigteilen, der die Flecken- und Wolkenbildung bei farbigen Betonoberflächen verhindern und Betonfassaden nicht nur in höchster Qualität, sondern auch in einheitlicher Farbgebung herstellen kann. Weiterer Vorteil: Vorgefertigte Fassaden verursachen keine Unterhaltsarbeiten. So müssen diese nicht alle paar Jahre wie etwa verputzte Fassaden gereinigt oder gar saniert werden. Dank Betonzusätzen können Fassadenflächen auch vor Graffiti und Umwelteinflüssen nachhaltig geschützt werden. Durch die Verwendung von Strukturmatrizen sind der individuellen Fassadengestaltung zudem keine Grenzen gesetzt.

Umweltfreundlicher Transport per Bahn

Dank ihrem werkseigenen Bahnanschluss ist die saw in der vorteilhaften Lage, ihre Betonelemente preisgünstig und zeitsparend zu transportieren. Industriegeleise bis vor die Haustüre erlauben dem Hersteller, seine Produkte direkt am Fertigungsort der Bahn zu übergeben. Aber auch der komplette Antransport der benötigten Rohstoffe wie Kies und Zement erfolgt seit 40 Jahren per Bahn. Dank der Flexibilität der SBB Cargo bezüglich Nacht- und Wochenendtransporten und natürlich auch dank der Einsparung der LSVA ist die saw längst nicht mehr nur regional, sondern vor allem national als Produzent gefragt.





Transparenz ist nie einseitig.

**Weil unsere
Partner
einbezogen
werden.**

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 . Bern . Chur . St.Gallen . Zürich . Zug
www.bauengineering.com

Zwei unterschiedliche, aber interessante Bauvorhaben

Bauengineering.com AG verantwortlich für Projekte Überbauung «Schönbüel» und «Gardencity»

Die Bauengineering.com AG setzt zwei interessante Bauvorhaben um: Auf der einen Seite die Überbauung «Schönbüel» in St.Gallen, auf der anderen Seite das Projekt «Gardencity» in Kreuzlingen. Zwei unterschiedliche Bauvorhaben mit überregionaler Ausstrahlung.

TEXT: MN

BILDER: ZVG

Im Auftrag der Swissbuilding Concept AG realisiert die Bauengineering.com AG mit Sitz in St.Gallen die beiden Bauprojekte Überbauung »Schönbüel« in St.Gallen und das Projekt »Gardencity« in Kreuzlingen.

Villa erhalten

Bei der Wohnüberbauung «Schönbüel» geht es darum, die denkwürdige und der Schutzkategorie II zugeordnete Villa Schönbüel-Wegelin im Osten der Stadt St.Gallen, im Ortsteil St.Gallen-Neudorf, inklusive ihrer charakteristischen Parkanlage und der geschwungenen Zufahrt zur Villa zu erhalten. Die Wohnüberbauung »Schönbüel« entsteht rund um die Villa. »Die Villa wird von den neuen Bauten in einem gebührenden Abstand »umarmt« und wird so zur Seele der Gesamtanlage«, ist dem Bericht der verantwortlichen Architekten der CH Architekten AG zu entnehmen.

Attraktive Umgebung

Die Grundstückfläche beläuft sich auf 32'000 Quadratmeter, die Mietfläche auf 9748 Quadratmeter. Insgesamt entstehen bei der Wohnüberbauung »Schönbüel« 96 Wohnungen und 110 Tiefgaragenplätze. Rund um die Villa »Schönbüel« werden ein lang gezogener 4-, 6- und 5-geschossiger, zweigeteilter Bau und drei Punkthäuser gebaut. Im lang gezogenen Wohngebäude und auch in den Punkthäusern entstehen zahlreiche 4,5-, 5- und 5,5-Zimmer-Geschosswohnungen. Die Wohnungen sind komfortabel, modern und grosszügig.

Die Wohnüberbauung »Schönbüel« ist mit dem Auto oder mit den öffentlichen Verkehrsmitteln in wenigen Minuten erreichbar. In unmittelbarer Nähe der Überbauung befinden sich Einrichtungen wie Arzt, Kindergarten und Schule, Lebensmittelläden und eine Bushaltestellen der VBSG.



Die Wohnüberbauung »Schönbüel« im Osten der Stadt St.Gallen.

Wohn- und Geschäftshaus «Gardencity»

Ein weiteres Projekt, bei dem die Bauengineering AG als verantwortliche Generalunternehmung auftritt, ist das in Kreuzlingen geplante Wohn- und Geschäftshaus »Gardencity«. Es liegt im Spannungsfeld zwischen Einkaufsstrasse und intakter Parkanlage. Die verantwortlichen Architekten der Itten+Brechbühl AG bezeichnen die Region als »sehr attraktiv, da auf dem Stadtgebiet Konstanz keine freien Bauplätze mehr zur Verfügung stehen und sich die Immobilienpreise in Konstanz an zwölfter und somit oberster Stelle aller deutschen Städte befinden. Dazu kommt, dass in Kreuzlingen Steuern und Lohnkosten sehr attraktiv sind, da Sozialleistungen günstiger und die Steuern wesentlich tiefer sind als in Konstanz.«

Neubau mit Hotel, Wohnen und Gewerbefläche

Das Wohn- und Geschäftshaus »Gardencity« wird an der Ecke Konstanzer-/Brückenstrasse in Kreuzlingen gebaut. Im Blickfeld steht ein Zen-



Die geplante Überbauung »Gardencity« in Kreuzlingen.

trum mit überregionaler Ausstrahlung. Die sehr zentrale Lage, direkt beim Bahnhof, nahe Grenze und Autobahnanschluss, bildet dafür ideale Voraussetzungen.

Auf dem gut 6000 Quadratmeter grossen Grundstück soll eine Nutzungsfläche von rund 12'000 Quadratmetern entstehen. Vorgesehen ist ein bis zu fünfgeschossiger Baukörper, an dessen Nordseite ein 40 Meter hoher Turm mit 14 Geschossen hochstreben soll. Geplant ist auch ein grosser Innenhof. Zudem entstehen rund 400 Parkplätze.

Das Neubauprojekt mit Hotel, Wohnen und Gewerbeflächen. Bei der gewerblichen Nutzung wird neben dem Hotel auf Bildung und Medizin gesetzt.

Weitere Informationen

Weitere Informationen zu den beiden Bauprojekten, bei denen die Bauengineering.com AG aus St.Gallen als Generalunternehmung auftritt, gibt es im Internet unter www.swissbuilding.ch.

Wenn Sie nicht nur für den Hypothekarzins arbeiten wollen...

Ob eine Hypothek langfristig tragbar bleibt, hängt nicht allein von der Zinsentwicklung ab – (mit)entscheidend sind Aspekte, die je nach Liegenschaft und individueller Situation des Eigentümers unterschiedlich zu gewichten sind.

Deshalb gehen wir bei Immobilienfinanzierungen – was leider andernorts nicht immer selbstverständlich ist – ausgesprochen kundennahe Wege. Das heisst: Unsere Berater/innen streben transparente und flexible



Lösungen an. Realisierbar sind sie erfahrungsgemäss mit einfachen, aber «massgeschneiderten» Kombinationen von variablen und festverzinslichen Hypotheken, die sich

Ihrem persönlichen Umfeld und objektspezifischen Gegebenheiten anpassen (lassen) – nicht zuletzt, falls diese sich im Lauf der Zeit verändern.

Finanzierungslösungen, die langfristig tragbar bleiben:

Bank  St.Gallen

Marktplatz 1, 9004 St.Gallen
071 226 73 73, www.casg.ch

Spielte früher mit Bauklötzen.



Tom Lüthi. Weltmeister 2005.
Moto GP. Klasse 250ccm.

Wir tun es heute noch.



saw spannbetonwerk ag. Marktführer.
Betonelemente. Hallensysteme.



Nöllenstrasse 19
CH-9443 Widnau
www.saw.ch

Tel. +41 71 727 77 11
Fax +41 71 727 77 55
info@saw.ch

saw 
spannbetonwerk ag



Vom Traum zum Haus

Eines ist klar: Ein Haus zu bauen ist mehr als einfach nur einen Stein auf den anderen zu legen. Denn hier geht es schliesslich nicht nur um das Erstellen der eigenen vier Wände, sondern darum, eine harmonische Verbindung von Funktion, Licht, Raum, Atmosphäre und Leben zu gestalten.

Der grösste und wichtigste Anspruch eines Bauherren bei der Realisierung seines Einfamilienhauses besteht in erster Linie darin, dass der Architekt die persönlichen Wünsche an das neue Eigenheim versteht und optimal umzusetzen weiss. Wer in diesen Punkten sicher und sorgenfrei vorgehen möchte, der schaut sich am besten nach einem zuverlässigen und kompetenten Generalunternehmer um, der das Hausprojekt von A bis Z unterstützt und begleitet. Das Gute daran: Man hat es nur mit einem Ansprechpartner zu tun. Und dieser kümmert sich um jedes Detail – von der ersten Skizze bis zum letzten Pinselstrich.

Die Suche nach dem besten Nachbarn

Das beginnt schon bei der Wahl des passenden Grundstücks und den persönlichen Bedürfnissen der Bauleute. «Durch unsere langjährige Erfahrung als Generalunternehmer in der Schweiz, in Deutschland und in Österreich sind wir in der Lage, Bauinteressierten innert kurzer Zeit ein attraktives und persönlich zugeschnittenes Angebot zu unterbreiten», erklärt Beatrice Metzger, Geschäftsführerin von SWISSHAUS AG in St.Gallen. Seit 1996 im Schweizer Markt tätig, konnte SWISSHAUS im vergangenen Jahr weit über 300 individuell geplante und gebaute Einfamilienhäuser an die stolzen Eigenheimbesitzer übergeben. Beatrice Metzger weiss daher auch ganz genau, was Kunden in Bezug auf den Standort und die Lage ihres neuen Wohnsitzes wünschen. «Vor dem Kauf einer Bauparzelle oder eines schlüsselfertigen Wohnhauses lassen wir bei SWISSHAUS durch unsere Spezialisten genau abklären, welche Einflüsse, wie Bodenbeschaffenheit, Lage, Besonnung oder Lärmquellen auf das Grundstück einwirken», erklärt Frau Metzger. Da Lärmemissionen subjektiv sehr unter-

schiedlich wahrgenommen werden, kann es sinnvoll sein, das Grundstück einen Tag lang einfach mal auszutesten.

Gut und günstig – die Ostschweiz hat's!

Doch wo finden sich in der Schweiz attraktive und zahlbare Parzellen? Am knappsten ist der Boden dort, wo die Preise am höchsten sind – in Städten und Steueroasen. «Im Kanton Zug etwa werden heute fast nur noch Eigentumswohnungen gebaut. Für Einfamilienhäuser existiert hier nahezu kein Bauland mehr», weiss Beatrice Metzger. Doch das Baulandreservoir ist in der kleinen Schweiz zum Glück immer noch gross genug; selbst für zahlbares Bauland gibt es ein Reservoir. «Zum Beispiel in der Ostschweiz. Die dortigen Wirtschaftsförderer sind sehr innovativ und zeigten den Stadt-Zürcherinnen und Zürichern in einer witzigen Inseratenkampagne, wie nah, wohnlich und günstig doch eigentlich die Ostschweiz ist. Und dass es dort nicht nur günstige Mietwohnungen gibt, sondern auch bestes Bauland.»

Bonus für Energiebewusste

Gutes Geld gibt es auch für energiebewusste Eigenheimbesitzer. «Wer ein Haus baut, denkt dabei auch an die Zukunft. Darum bieten wir von SWISSHAUS schon vor dem Bau- und Planungsbeginn ein breites Spektrum an energiesparenden Massnahmen an, wie beispielsweise den Minergie oder Minergie P Standard, die beides schonen: die Umwelt und das Budget unserer Kunden», erklärt Beatrice Metzger. Minergie ist eine geschützte Marke und wird von der Wirtschaft, Bund und Kantonen unterstützt und getragen. Darüber hinaus unterstützen einige Gemeinden Minergie-Häuser durch besondere Fördermittel: Zum Beispiel für Solaranlagen bis zu

1'000 Franken Grundpauschale plus, je nach Standort, nochmals rund 100 Franken pro m². Der Kanton Thurgau belohnt Energiebewusste zusätzlich zu den Förderbeiträgen mit einem Holzfeuerungsbonus von 2'000 Franken, einem Gebäudehüllenbonus von 4'000 Franken und einem Minergie P Bonus von 10'000 Franken.

Und welche Farbe hat Ihr Haus?

«Die Arbeitsweise als auch das Angebot von unseren SWISSHAUS-Projekten messen sich an den hohen Schweizer Massstäben. Deshalb legen wir besonderen Wert auf Qualität, Perfektion und Zuverlässigkeit», erklärt Beatrice Metzger. Ein kostenloses und unverbindliches Beratungsgespräch gibt Interessierten die Gelegenheit, SWISSHAUS besser kennen zu lernen und ihre Visionen und Anliegen darzulegen. Zudem kennen die SWISSHAUS-Berater alle Angebote und Service-Möglichkeiten für die Realisierung vieler Traumhäuser – von der Baulandsuche bis hin zur Finanzierung.

10 gute Gründe für ein Swisshaus:

- Energiespar-Angebote
- Zufriedene Kunden
- Erfahrung
- Individuelle Architektur
- Persönliche Betreuung
- Festpreisgarantie
- Stein auf Stein massiv gebaut
- Sorgenfreies Bauen
- Alles aus einer Hand
- Regionale Handwerker

Willkommen bei unseren innovativen Heizungslösungen

In einer zunehmend globalen Welt sucht und verwirklicht jeder Einzelne seinen individuellen Stil. Das persönliche Lebensumfeld wird nach den eigenen Vorstellungen gestaltet. Der eigene Lebensrhythmus bestimmt Konsumgewohnheiten und Nutzungszeiten. Convenience und Customizing erstrecken sich auf immer mehr Lebensbereiche. Das Wohnumfeld wird zum individuellen Rückzugsraum und zur Wohlfühloase und bietet Schutz, Wärme, Behaglichkeit und Komfort.



Eine wachsende Sensibilität für ökologische Themen wie Klimaschutz, Umweltbewusstsein und Erneuerbare Energien verändert Gewohnheiten und Präferenzen. Neue Märkte entstehen für neue Bedürfnisse und zeitgemässe Lösungen. Auch im industriellen Bereich steigt die Bedeutung von Wirtschaftlichkeit, Energieeffizienz und kundenorientierten Lösungen.

ELCO - Kundenwünsche erkennen und erfüllen

Diese aktuellen Themen, Trends und Entwicklungen hat ELCO frühzeitig erkannt und aufgegriffen. Bereits vor Jahren hat ELCO den Schritt zum Anbieter von Systemen und Lösungen vollzogen. ELCO ist Schweizer Marktführer für Heizungslösungen und überrascht die Fachwelt und Endkunden immer wieder mit typischen «Heating Solutions», die die Bedürfnisse des Kunden in den Mittelpunkt stellen und auch punkto Wirtschaftlichkeit Massstäbe setzen.

Heizungslösungen für Hausbesitzer und Industrie

Individuelle Heizungssysteme, die intelligente Vernetzung von Wärme- und Lüftungstechnik sowie Solartechnologie, verbinden die klassische Wohnraumheizung, die Warmwasserbereitstellung und die Raumlüftung zu neuen kundenorientierten Lösungen. Die Entwicklung von Lösungen und integrierten Systemen gilt für den einzelnen Hausbesitzer wie für die Konzeption im Anlagenbereich- und Industriemasstab.

Individuelle Ansprüche des Kunden an Wärme, Bereitstellung von Warmwasser, die Steuerung der Wohnraumbelüftung und die Berücksichtigung von Umweltaspekten werden so als wohlige Wärme, Behaglichkeit, Wohlbefinden und Lebensqualität für den Kunden erlebbar.

Alle Energieträger - für Renovation, Sanierung, Neubau

ELCO integriert bei Heizungslösungen die klassischen Energieträger Öl und Gas sowie Erneuerbare Energien und orientiert sich dabei am speziellen Bedarf für Renovation, Sanierung oder Neuinstallation im



Alles aus einer Hand: Von nachhaltigen Minergiesystemen bis zu umfassenden und innovativen Contracting- und Industrielösungen

Schweizer Markt, egal ob es um Heizungs-lösungen für Endkunden, Industrie, Handel, Gewerbe oder Institutionen geht. Dabei beinhalten ELCO Heizungs-lösungen den jeweils aktuellsten und modernsten Stand der Technik und garantieren dem Kunden ein Höchstmass an Qualität, Zuverlässigkeit, Energie-einsparung und technischer Leistungsfähigkeit.

Energiesparend, effizient, umweltbewusst, wirtschaftlich

So sparen moderne ELCO Öl-Brennwertgeräte bis zu 25 % Energie ein, bei Gasheizungen hat ELCO den Weltmeister der Modulationstechnik, und ELCO Wärmepumpen beeindrucken mit hoher Leistungseffizienz. In Kombination mit Modulen aus der Solartechnologie, z. B. für die Brauchwassererwärmung, lassen sich weitere beachtliche Energieeinsparungen erzielen. Und mit ELCO Komfortlüftungen erfüllen Sie spielend moderne Minergiestandards.

Beratung, Beratung, Beratung

Für eine optimale Kombination dieser Faktoren zu einer individuellen Heizungs-lösung sorgen die umfassende und kompetente Beratung von ELCO durch Experten sowie die Bereitstellung zahlreicher Dienstleistungen und die Unterstützung für den Kunden, angefangen vom persönlichen Gespräch bis zur Ausarbeitung von Offerten und Ausschreibungsunterlagen.

Service - 365 Tage, rund um die Uhr

Die Betreuung des Kunden und die Auftragserfüllung enden nicht mit der Installation einer Anlage. Sondern wesentlicher Teil jeder ELCO Heizungs-lösung ist das breite Angebot an Service- und Dienstleistungen bis hin zum Anlagen-Contracting, das dem Kunden ein Höchstmass an Sicherheit garantiert und das gute Gefühl vermittelt, jederzeit und kurzfristig Hilfe und Unterstützung zu finden.

Mit individuellen Wartungsverträgen betreut und versorgt ELCO die Anlagen nach den Wünschen der Kunden und sorgt für lange Lebensdauer und optimale Wirtschaftlichkeit. ELCO verfügt über das dichteste Servicenetz der Schweiz mit erfahrenen Experten, die an 365 Tagen im Jahr rund um die Uhr für Funktion und Zuverlässigkeit sorgen und Störungen schnell und kompetent beheben.

ELCO ist für zukünftige Entwicklungen und Veränderungen gewappnet und setzt ihre Energie und Kompetenz für neue Heizungs-lösungen ein, die die Bedürfnisse der Kunden in den Mittelpunkt stellen.



Menschen bauen für Menschen

Brunner Erben AG
Niederlassung St. Gallen
Bildstrasse 2a
CH-9015 St. Gallen
Telefon 071 274 54 00
Telefax 071 274 54 01
E-Mail info@brunnererben.ch

Neubau
Umbau
Tiefbau
Spezialtiefbau

www.brunnererben.ch

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



FORALITH
Gruppe

Bionstrasse 4
CH-9015 St. Gallen
Tel. +41 71 313 70 50
Fax +41 71 313 70 60
www.foralith.ch



FORALITH Bohrtechnik AG



FORALITH Erdwärme AG



FORALITH Equipment AG



FORALITH Drilling Support AG



Ergonomie: Alles im Griff

Ergonomie ist bei der Küchenplanung immer ein gerne angeführtes Qualitätskriterium – mit Recht. Doch gehen die wichtigsten Grundsätze leider immer noch allzu oft vergessen.



Vorausschauend geplant: Man sieht es dieser Küche nicht an, dass sie mit wenigen Eingriffen behindertengerecht umgebaut werden kann.

Sanitas Troesch/Felix Bohn



So lässt sich die Geschirrwassmaschine bequem be- und entladen.

Sanitas Troesch

In einer Küche wird mit Messern und Küchenwerkzeugen hantiert, wird geputzt und gerüstet, Schubladen treten in Aktion, Möbeltüren fliegen auf und zu und an heissen Kochherden und Backöfen herrscht intensives Treiben. Erst recht, wenn mehrere Köche im Spiel sind. Da kommt es dann auf Sicherheit und auf die versteckten Qualitäten einer Küche an – und nicht nur auf das schöne äussere Design.

Weitsichtig planen

Will man eine Küche funktionell und zukunftsgerichtet für Heute und Morgen planen, sollte man neben den aktuellen persönlichen Wünschen die wesentlichen Grundsätze der Ergonomie und Sicherheit ins Zentrum der Planung stellen. Denn nur damit werden die Voraussetzungen dafür geschaffen, dass man Tag für Tag kräftesparend, effizient und sicher arbeiten kann und eine Küche hat, die sich flexibel zeigt bei Veränderungen, die durch sich wandelnde Bedürfnisse und neue Lebensphasen entstehen können. Als einer der ersten Küchenanbieter hat Sanitas Troesch die Wich-

tigkeit einer in diesem Sinne nachhaltigen Planung erkannt. Zusammen mit dem Architekten, Gerontologen und Ergotherapeuten Felix Bohn wurden die gängigen Planungsgrundsätze speziell mit Blick auf Ergonomie, Sicherheit und mögliche körperliche Handicaps ausführlich erarbeitet und in einer Checkliste zusammengefasst. Bei Berücksichtigung dieser Punkte erhält man automatisch eine Küche mit Optionen, die offen ist für Veränderungen.

Alles im Griff

Ein wichtiger Bestandteil ist die Anordnung der Küchenelemente: Kurze Arbeitswege, optimale Arbeitshöhen, gute Erreichbarkeit und Bedienbarkeit aller Elemente, ausreichende und blendfreie Beleuchtung. In der Praxis bedeutet dies: höher gesetzte Geschirrspüler, die man ohne Bücken be- und entladen kann. Ein Backofen in Sicht- und Greifhöhe, aus dem man das Blech ohne Sonderdreh und Kraftanstrengung herausheben und in nächster Nähe abstellen kann. Oder ein Kühlschrank, unter oder neben dem sich idealerweise ein Auszug-

tablar als Abstellmöglichkeit für die Einkaufstasche/n befindet. Kurze Arbeitswege sind gewährleistet, wenn man mit einer Drehung und mit wenigen Schritten alles im Griff hat. Wasser gehört nicht nur zum Rüstplatz, sondern auch in die Nähe der Kochstelle, was besonders bei den heute beliebten, freistehenden Kochinseln zu beachten ist. Und auch der Dampfzug darf beim Kochen weder Sicht noch Zugriff auf den hinteren Herdbereich behindern. Das lässt sich übrigens in jeder Küchenausstellung perfekt testen.

Welche Details alle eine Rolle spielen, hat Sanitas Troesch in einer speziellen Ergonomie-Checkliste zusammengefasst.

Felix Bohn: www.altersgerecht.info

Sanitas Troesch AG
Bad- u. Küchenausstellung
Simonstrasse 5
9016 St. Gallen
Telefon 071 282 55 55
www.sanitas troesch.ch

Gebäudetechnik aus einer Hand

... genau in Ihrer Nähe.

- Elektro
- Heizung, Lüftung, Klima, Sanitär
- Telekommunikation
- Sicherheit & Automation

Atel Gebäudetechnik AG
Lindentalstrasse 10 ■ 9006 St. Gallen
Tel. 071 242 22 22 ■ Fax 071 242 21 21
info.stgallen@group-ait.com

atel



Sauna
Finarium
Dampfbad
Infrarot

**FITNESS
PARTNER
AG**

Wellness...
für uns Hobby
& Arbeit seit
38 Jahren



Show-Room
in Heiden



Fitness-Gerät
Whirlpool
Solarium
Zubehör



Fitness-Partner AG
9410 Heiden
info@fitness-partner.ch
www.fitness-partner.ch
Tel. 071 891'39'39
Fax 071 891'49'32

Der Traum vom eigenen Pool

Ein eigener Swimmingpool im Garten – viele träumen davon. Doch lohnt sich diese Anschaffung überhaupt? Bei der Vorplanung sollte man auch die Folgekosten bedenken, und die Arbeit, die ein Schwimmbecken mit sich bringt. Und vielleicht sollte man sich auch überlegen, ob man die Nachbarskinder künftig wirklich öfters zu Besuch haben will. Eine kleine Träumerei.

Ein Pool ist Luxus. Auch wenn argumentiert wird, dass man sich diese Anschaffung nur aufgrund der Gesundheit, wegen des Fitnessgedankens, gemacht hat, so ist es doch etwas, was die Allgemeinheit nicht braucht. Aber solche Dinge gibt es bekanntlich viele, also sollten jene, die den Bau eines eigenen Schwimmbades ins Auge fassen, diese Stimmen schlicht und einfach ignorieren und den Traum ausleben. Die Gesundheit kann nämlich tatsächlich ein wesentlicher Faktor sein. Wer für teures Geld einen eigenen Pool erstellen lässt, wird diesen mit grosser Wahrscheinlichkeit auch benützen.

Wohin mit dem Pool?

Erste und wichtigste Entscheidung ist die für einen Standort. Ideal ist ein ebener Platz in einer sonnigen Südlage in der Nähe des Hauses. Viel Sonne erwärmt das Wasser sozusagen zum Nulltarif. Da Wind es wieder abkühlt und ausserdem Blätter und Schmutz in das Becken bringen würde, sollte der Platz auch windgeschützt sein. Ebenfalls aus Verschmutzungsgründen sind Bäume, Sträucher und Blumen in unmittelbarer Beckennähe nicht wünschenswert. Errichtet man den Pool in Hausnähe, erspart man sich einen zusätzlichen Schacht für die Filteranlage sowie Leitungs- und Installationskosten.

In erster Linie sollte man sich überlegen, welche Beckengrösse man sich wünscht. Diese hängt beispielsweise von der Anzahl der Personen ab, die sich gleichzeitig im Pool aufhalten sollen. Für zwei Personen sollte die Breite nicht weniger als 3 bis 4 Meter betragen. Die Länge beginnt in der Regel ab 6 Meter.

Welches Material?

Swimmingpools können auf verschiedenste Art hergestellt werden. Der Markt bietet eine Viel-

zahl von Möglichkeiten an, von einfachen Aufstellbecken bis zu hochtechnisierten Einbaubecken mit Unterwasserbeleuchtung und Gegenstromanlage. Als Materialien werden Beton, Kunststoff, rostfreier Edelstahl oder Stahl verwendet. Formen existieren von Rund- über Oval-, Rechteck- und Achteckform bis zu Freiformbecken. Die Entscheidung für ein Becken wird in den meisten Fällen auch durch die finanziellen Möglichkeiten mitbestimmt. Klarerweise sind Aufstellbecken günstiger als Einbaubecken.

Ebenso dürfen die Folgekosten nicht ausser Acht gelassen werden. Soll Ihr Schwimmbecken keine Überdachung bekommen, dann müssen regelmässig Blätter und Insekten entfernt werden. Die Wasserqualität muss überprüft werden. Sie müssen mit Chemikalien hantieren. Das eine kostet Zeit, das andere Geld.

Wie hoch sind die Kosten?

Was aber heisst das in der Praxis? Um die effektiven Kosten des Traums berechnen zu können, muss ein Fachmann beigezogen werden. Er kann die Rahmenbedingungen und die Wünsche aufnehmen und eine Offerte erstellen. Daher sind auch im Internet die meisten Anbieter zurückhaltend, wenn es um die Nennung konkreter Preise geht. Als Grössenordnung kann Ihnen aber folgende Aufstellung dienen:

Ein klassischer Swimmingpool (Einbaubecken) in der Grösse von 5 x 2.55 x 1.4 Meter ist ab rund 20'000 Franken erhältlich. Dabei inbegriffen sind die Grundausrüstung und die Montage. Gibt eine Familie demnach pro Badesaison rund 400 Franken im öffentlichen Schwimmbad aus, so sind die Grundkosten für das eigene Schwimmvergnügen nach 50 Jahren amortisiert. Eindeutig ein Luxus.



FERIENWOHNUNGEN
Piz Fess - Crap Grisch
RUSCHEN - SUT CATIENI



Besuchen Sie uns
in der Halle 9.1
am Stand Nr. 212

Ihre neue Ferienwohnung in Ruschein bei Flims/Laax. Wer träumt nicht von der eigenen Ferienwohnung im Bündnerland mit einer einmaligen Panoramasicht auf die Bergwelt. Diesen Traum können Sie sich jetzt verwirklichen. Wir realisieren für Sie zwei Mehrfamilienhäuser mit 13 Ferienwohnungen im Minergiestandard. Ruschein liegt am Fusse der Weissen Arena. Sind Sie gerne aktiv im Freien, sei dies nun Skifahren, Wandern, Golfen, Biken etc.? Das alles ist im nahen Umkreis von Ruschein möglich! Interessiert?

1 1/2-Zi.-Wohnung	CHF 250'000
2 1/2-Zi.-Wohnung ab	CHF 320'000
3 1/2-Zi.-Wohnung ab	CHF 430'000
4 1/2-Zi.-Wohnung	CHF 580'000
4 1/2-Zi.-Dachwohnung	CHF 910'000

Erfüllen Sie sich den Wohntraum Ihres Feriendomizils in Ruschein bei Laax (GR). Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

Immobilienberater Amedeo Gallo –
Mobil 079 690 89 00

UNSERE EIGENTUMSWOHNUNGEN
im Kanton St. Gallen:
Wattwil «THURHÖCK»

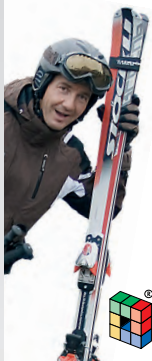
Im Kanton Thurgau:
Arbon «LOFTS IM PARK AM SEE»
Arbon «UNIKATE IM FABRIKANTENHUS»

im Kanton Appenzell Innerrhodens:
Appenzell «SCHÖNENBÜEL-LEHN»

im Kanton Zürich:
Männedorf «WOHNUNIKATE»

UNSERE DOPPEL-EFHÄUSER
im Kanton St. Gallen:
Niederuzwil «SUNNÄ-SCHII-LÄBÄ»

EXTERNE VERKAUFSMANDATE:
Erlen «5 1/2-ZI.-MAISONNETTEWHG.»
Wil «4 1/2-ZI.-GARTENWOHNUNG»
Lichtensteig «9 1/2-ZI.-RIEGELHAUS»
Dübendorf «4 1/2-ZI.-GARTENWHG.»



RELESTA



RELESTA AG • Immobilienverkauf
Herbergstrasse 11 • 9524 Zuzwil
Tel. 071 945 00 45
Fax 071 945 00 01
www.relesta.ch

Ihr qualifiziertes Fachgeschäft für
Sauna Thermium Whirlpool und Wellnessanlagen



DIE AUSTELLUNG AUF 750m2
Fehlweisstrasse 20a 8580 Amriswil Tel. 071 410 24 25 info@rrv.ch
Öffnungszeiten Dienstag+Donnerstag
13.30-18.00 Samstag 09.00-12.00
Gerne beraten wir Sie auch nach den Öffnungszeiten
auf Voranmeldung
www.rrv.ch

RR VARIATIONEN
WELLNESS ROLAND REINHART

MINERGIE®

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

Informationsanlass für
Hauseigentümerinnen und
Hauseigentümer

**Energieeffiziente
Bauerneuerung – was
muss ich wissen?**



Samstag, 15. März 2008
14.30 – 17.30 Uhr

**10. Immobilien-Messe
für Eigentum und Miete**

Nationale Minergie-/
Passivhaustage
Bauherren-Seminare

**OLMA-Halle 9.1.2.,
9008 St. Gallen**

Die Teilnahme ist kostenlos.

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. 019 informieren wir
Sie gerne während der ganzen Messe-
dauer (14. 3. – 16. 3.) über das Bauen
nach MINERGIE®.

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

Patronatspartner:



MINERGIE®

kämpfen für architektur



EgoKiefer
Fenster und Türen

energieschweiz



www.minergie.ch

Immer mehr mögen's heiss

Die Bedeutung von Sauna- und Dampfbadanlagen steigt

Die Kultur des Sauna- und Dampfbadbesuchs ist ein immer beliebter Brauch. Es härtet nicht nur die Gesundheit ab, sondern ist wohltuend für Körper und Geist. Sie gilt als Oase im üblichen Alltagsstress.

Sauna

«Eine Frau ist niemals so schön wie nach einem Saunabad», lautet ein finnisches Sprichwort. Dies trifft natürlich nicht nur auf die Frau zu. Die entschlackte Haut sowie der angeregte Kreislauf fördern Gesundheit und Wohlbefinden. Zudem werden Aggressionen und Stress durch regelmässiges Saunabaden abgebaut. Und wie schön ist es, wenn Freunde oder Familie vereint sind und ihrer Gesundheit dabei Gutes tun. Bei der Planung legen wir grossen Wert darauf, dass dieser Grundgedanke der Saunakultur nicht verloren geht. Unser Schweizer Qualitätsprodukt wird mit viel Liebe zum Detail ausgearbeitet und soll Ihre Gesundheit fördern. Erleben Sie schon bald sinnlich entspannende Momente in einer Sauna von Fitness-Partner AG.

Finarium – zwei Fliegen auf einen Streich. Kombinieren Sie die Wirkung der Sauna mit

der eines Dampfbads. Das Finarium ist eine Zusatzoption zur Sauna und kommt in derselben heimeligen Kabine zur Anwendung. Dabei wird die relative Luftfeuchtigkeit auf rund 55% erhöht und die Temperatur im Vergleich zur Sauna tief gehalten (ca. 55°C). Es entsteht ein tropisch warmes Klima, was Ihnen ermöglicht, durch Inhalieren von erlesenen Kräuterdüften Ihren Atemwegen etwas Gutes zu tun. Durch individuelle Einstellungen sind verschiedene Klimabereiche wählbar (Kräuterinhalationsbad, Warmluftraum oder ein mildes Dampfbad).

Wellness komplett

Seit 39 Jahren schafft das Team der Fitness-Partner AG aus Heiden gemütliche Privat- bis hin zu komplexen Grossanlagen. Unser Sortiment umfasst Sauna/Finarium, Dampfbad, In-

frarot, Whirlpool, Solarium, Fitness-Geräte sowie diverses Zubehör. Wir freuen uns auf den Kontakt mit Ihnen.



Fitness-Partner AG, Heiden

Anzeige

Der ganze Lebenszyklus der Immobilie aus einer Hand

Zürich | Basel | Bern | Buchs | Genf | Jona | Lausanne | Luzern | St. Gallen | St. Moritz



entwickeln

Immobilienentwicklung
Facility Management
Projektfinanzierung



realisieren

Generalunternehmung
Totalunternehmung
Unirenova



nutzen

Bewirtschaftung
Beratung / Bewertung
Handel / Verkauf

Karl Steiner AG

Total Services Contractor
CH-9015 St. Gallen
T. 071 314 61 00
F. 071 314 61 01
www.steiner.ch

STEINER
TOTAL SERVICES CONTRACTOR

Die eigentliche Oase im Eigenheim

Kaum ein Zimmer wird derart mit Wohlbefinden und Luxus in Verbindung gebracht, wie das Badezimmer. Und in kaum einem Zimmer sind die Möglichkeiten zur Gestaltung so gross wie in diesem Raum. Wer sich mit der Planung seines künftigen Bads befasst, muss sich daher schon in der Anfangsphase mit dem wichtigsten Element befassen: dem eigenen Budget. Wem dadurch keine Grenzen gesetzt sind, der hat die Qual der Wahl.



Foto: Koralle Sanitärprodukte GmbH

Vorbei sind die Zeiten, wo das Badezimmer gerade einmal gute sechs Quadratmeter des gesamten Grundrisses eingenommen hat. Der Hausbauer bzw. die Hausbauerin von heute will Platz – aus gutem Grunde. Im Badezimmer tankt man morgens Energie für den anstehenden Tag und erholt sich abends von der Hektik des Alltags.

Mehr Bewegungsfläche

Ein wichtiges Phänomen der vergangenen Jahre ist auch im Badezimmer die Transparenz. Der Duschplatz wird nicht mehr hinter einem unmodischen Vorhang versteckt, sondern soll gesehen werden. Die Oase soll Feriengefühle ver-

mitteln. Die Badewanne wird also nicht mehr zur Dusche umfunktioniert. Die Dusche soll ein eigenes Erlebnis darstellen. Der bodengleiche Duschplatz wird folglich bei Bauherren und Renovationen immer beliebter. Schliesslich wird so das Bad nicht nur optisch grösser, sondern erhält auch tatsächlich mehr Bewegungsfläche. Der Grösse und der Gestaltung des Duschplatzes sind kaum mehr Grenzen gesetzt. Auch die Platzierung muss nicht mehr zwingend in der Ecke des Raums sein. Wem genügend Fläche zur Verfügung steht, kann sich mit der Variante auseinandersetzen, die Dusche in der Mitte des Badezimmers zu errichten.

Hier lohnen sich Investitionen

Ebenso vielfältig sind die Möglichkeiten bei der Badewanne. Auch hier muss es nicht mehr die klassische rechteckige Wanne im immer selben Format sein. Die Frage darf erlaubt sein: Wieso wird für den Schlafplatz eine so grosse Fläche eingerechnet, nicht aber für die reinste Form der Entspannung? Hier lohnen sich zu Beginn grössere Investitionen, denn nachträgliche Veränderungen am Bad sind mit grossen Kosten und selbstverständlich auch erheblichen – wenn auch kurzfristigen – Einschränkungen im Tagesablauf verbunden.



Fotos: Koralle Sanitärprodukte GmbH

Weg vom klassischen Badezimmer

Was früher der Normalfall war – eine freistehende Wanne – wurde wieder zum Trend. Die Badewanne steht als zentrales, charakteristisches Designobjekt mitten im Raum und wird dadurch zu einem Einrichtungsgegenstand in einer grosszügigen Wohnlandschaft. Man darf also ruhig Abschied nehmen vom klassischen Badezimmer. «Badewelten» – ein viel verwendetes Wort – heissen die neuen Räume, die Träume Wirklichkeit werden lassen.



Laminat- und Parkettböden liegen im Trend – und sie sind auch mit Blick auf die Gesundheit eine gute Lösung.



Schöner wohnen? – Gesünder wohnen!

Nicht nur dekorative Kriterien entscheiden über die ideale Ausstattung und Einrichtung

Erstaunlich: Trotz eines anhaltenden Wellness-Booms, trotz alarmierender Nachrichten rund um Umweltgefahren, wird beim Kauf von Möbeln und der Zusammenstellung der Einrichtung eines Hauses kaum je die Gesundheitsfrage gestellt. Dabei gibt es dafür sehr gute Gründe, wie eine kurze «Risk list» zeigt.

TEXT: STEFAN MILLIUS

«Wie gesund ist Ihr Zuhause?» - Auf den ersten Blick eine absurde Frage. In unserem Zeitalter haben wir die Asbest-Gefahr weitgehend ausgeräumt, gesundheitsgefährdender Schimmel ist in einigermaßen unterhaltenen Liegenschaften kaum ein Thema. Was also kann als «Krankmacher» in den eigenen vier Wänden wirken, und wie schiebt man dem einen Riegel?

Zum Beispiel: Der Boden

Geht es um Bodenbeläge, steht fest: Parkett und Laminat bieten Krankheitserregern weniger Schutz als textile Beläge und sind auch einfacher zu reinigen und insgesamt hygienischer. Da kommt es gerade recht, dass es sich bei den Holzböden auch um die derzeit beliebtesten Bodenbeläge handelt und tendenziell immer mehr Teppichböden entsprechend ersetzt werden. Natürlich gibt es weiterhin Leute, die Teppiche gemütlicher finden, und auch diese setzen sich keinem dauernden Gesundheitsrisiko aus. Aber Parkett und Laminat sorgen für ein gutes Raumklima, und wenn sie mit Naturwachs oder Naturöl behandelt werden statt mit einer Versiegelung, so sind sie unbedenklich. Gesundheitsprofis unter den Einrichtern legen den Kunden auch Linoleum und Kork ans Herz. Bleiben sie unverseigt, so sind sie ebenfalls atmungsaktiv und schonen die Gelenke. Wer denkt beim Hausumbau schon an die Fussgelenke? Doch Jahre später dankt es einem der Körper. Baubiologisch ebenfalls gut sind Natursteine oder Fliesen, doch gehören sie eher nicht in ein Kinderzimmer.

Kaum eine Lösung ist einfach perfekt. So haben glatte Böden einen Nachteil gegenüber Teppi-

chen: Der Staub wird auf ihnen stärker und schneller aufgewirbelt, und darunter können gerade Allergiker leiden. Helfen tut da vermehrtes Staubwischen.

Apropos Staub: Der Grenzwert für die Feinstaubbelastung, der für viele Städte gilt, wird in jeder dritten Wohnung überschritten. Sich zuhause vor dem bösen Strassenverkehr zu schützen, ist also je nachdem keine gute Idee. Feinstaubpartikel bahnen sich ihren Weg in die Lunge und können Allergien oder Asthma auslösen; auch das Risiko für Infarkte und Kreislauferkrankungen steigt. Spezielle allergikerfreundliche Staubsauger schaffen Abhilfe. Natürlich tut es auch ein normaler – der dann einfach öfter benutzt wird.

Zum Beispiel: Die Wände

Auch beim Thema Wandgestaltung kann man vieles richtig oder falsch machen. Kunststofftapeten beispielsweise sind nicht sehr atmungsaktiv; Papier oder Raufasertapeten leisten hier bessere Dienste. Wer die Wände streicht, tut gut daran, schadstofffreie Produkte einzusetzen. Auch hier kann man etwas fürs Raumklima tun: Latexfarben saugen keine Feuchtigkeit auf, Dispersionsfarben hingegen schon – ein Vorteil.

Zum Beispiel: Die Küche

Es gibt Dinge, die möchte man gar nicht so genau wissen. Zum Beispiel, dass auf einem Quadratzentimeter Kühlschrank mehr als 10 Millionen Keime leben. Da es nun eben doch ausgeplaudert ist, stellt sich die Frage, wie man dem Bakterienbiotop zu Leibe rückt. Wer jeden Mo-

nat den Kühlschrank mit warmem Spülwasser auswischt, tut einen ersten Schritt. Allerdings nur, wenn Lappen oder Schwamm dann auch regelmässig ausgetauscht oder gewaschen werden. Tückisch ist der Dunstabzug, eine wahre Brutstätte für Keime und Pilze. Die Haube nimmt die Keime nicht nur auf, sondern verteilt sie via Luftstrom auch wacker in der Küche. Der regelmässige Austausch von Fett- und Kohlefilter hilft.

Zum Beispiel: Matratzen

Hier gibt es nicht viele Worte zu verlieren, da die Matratze der Bereich der Einrichtung ist, bei dem heute schon ein grosses Bewusstsein für Hygieneprobleme besteht. Horrorbilder von stark vergrösserten Milben gehören zu den Werbewaffen der Industrie, die verspricht, das Bett vom Ungeziefer zu befreien. Temporär – bis zu einem Jahrgelingen kann das auch mit Niembaumsamenöl, das man auf Kissen und Matratze sprüht. Und nach maximal zehn Jahren heisst es dann sowieso, Abschied zu nehmen von der lieb gewonnenen Matratze. Vor allem Allergiker sollten sich auf Qualitätsware zur Ruhe betten.

Zum Beispiel: Pflanzen

Wer gerne Grünpflanzen zur Dekoration hält, der profitiert auch anderweitig. Sie filtern Gifte aus der Luft und geben Feuchtigkeit und Sauerstoff frei, beides wichtig für das allgemeine Raumklima. Wer punkto Boden und Wände keine Einflussmöglichkeit mehr hat, zum Beispiel in einer Mietwohnung, kann hier einiges gutmachen, indem er einen kleinen Wohnungsdschungel anlegt.



Ob Privater oder Betrieb: Ein Umzug will gut überlegt sein – auch mit Blick auf die Rahmenbedingungen des neuen Standorts.

Standort-Wettbewerb einmal anders

Web-Tools ermöglichen den schnellen Vergleich zwischen verschiedenen Standortgemeinden

Die Gemeinden buhlen um Unternehmen und gut situierte Privatpersonen. Zuzüger sind herzlich willkommen als Steuerzahler und Arbeitgeber. Tools im Internet ermöglichen es nun, Standorte direkt miteinander zu vergleichen. Vorbei ist es mit dem Buchhalterkreuz.

TEXT: STEFAN MILLIUS

Die Banken bieten auf ihren Webseiten heute sehr viel mehr als allgemeine Informationen rund um das Unternehmen, die aktuellen Zinssätze und den Zugang zum E-Banking. Um das eigene Hypothekengeschäft anzukurbeln, betreiben die Banken eigene Immobilienportale oder sind an solchen beteiligt. Und sie haben Tools, mit denen potenzielle Hauskäufer ihre künftige Belastung und weitere Details berechnen können.

Nun ist aber der Kauf eines Hauses nur der erste Schritt. Ebenfalls ins Gewicht fallen die ständig wiederkehrenden Ausgaben wie Steuern, Gebühren und so weiter. Wechselt man seinen Wohnort, sollte man sich darüber informieren, wie sich diese Werte verändern. Auch Faktoren wie allgemeine Standortqualität, Bildungsangebote und vieles mehr sind entscheidend. Zudem kann es einem Immobilienkäufer auch nicht egal sein, wie sich beispielsweise der Leerwohnungsbestand oder die Zahl der neu gebauten Einheiten

in einer Gemeinde oder Region präsentiert – denn was, wenn man später das Haus verkaufen will oder muss?

Für einen Privaten führt es im Allgemeinen zu weit, solche Werte selbst zu untersuchen und zu vergleichen. Doch das Internet macht diese Einschätzung per Klick möglich. Credit Suisse beispielsweise bietet als Tool einen «Rechner» für die Wohnortattraktivität an. Mit diesem lässt sich ein Wert für einzelne Gemeinden berechnen, man kann aber auch zwei miteinander vergleichen. Wer nun beispielsweise Hausangebote in zwei Gemeinden hat, ermittelt durch Eingabe der Ortsnamen die Wohnortattraktivität.

Ein Beispiel. Reto Mustermann liegen zwei Angebote für den Kauf von Bauland vor, eines aus Herisau, das andere aus Appenzell. Unter www.credit-suisse.com vergleicht er die Wohnortattraktivität. Das Resultat: Bei der Standort-

qualität erreicht Appenzell leicht bessere Werte als Herisau. Auf der Steuerskala hängen die Inner- und die Ausserrhoder klar ab, die Kaufkraft ist identisch, die Verkehrsverbindungen von Herisau sind deutlich besser. Die einzelnen Werte der Gemeinden können noch detaillierter nachverfolgt werden, ebenso die Berechnungsgrundlagen.

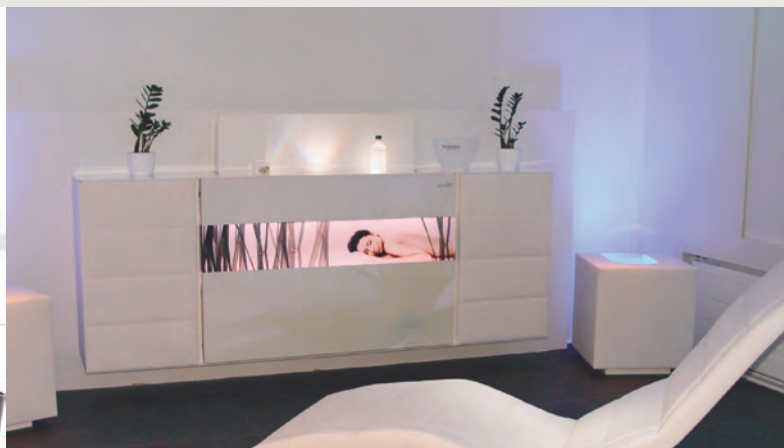
Und nun? Wird Reto Mustermann nach Appenzell ziehen, weil er dort mehr Standortqualität für weniger (Steuer-)Geld erhält? Oder ist es ihm wichtiger, dass er schnell von A nach B kommt? Das Tool ist natürlich nicht als absoluter Wert zu verstehen, sondern kann Anhaltspunkte geben. Die persönlichen Bedürfnisse sind entscheidend. Vielleicht wohnt die Babysitterin in Herisau oder eine alte Vereinsmitgliedschaft gibt letztendlich den Zuschlag für einen Standort. Doch als Grundlage taugen Berechnungsinstrumente dieser Art durchaus – vor allem, wenn es in eine Region geht, die man bislang nicht oder kaum gekannt hat. Den Steuerfuss hat man schnell in Erfahrung gebracht, doch dieser muss in Relation gebracht werden zu den weiteren Stärken und Schwächen eines Standorts.

Für Firmen wiederum dürften Tools wie derjenige der Credit Suisse mässig interessant sein. Wer als Betrieb einen Umzug oder Neubau plant, taucht natürlich sehr viel tiefer in die Materie ein und klärt seine ganz individuellen Bedürfnisse mit ausführlicherem Zahlenmaterial. Und zuoberst auf der Prioritätenliste stehen Gespräche mit den Gemeindeverantwortlichen, die je nachdem – im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten natürlich – Bewegungsspielraum haben, wenn es um gewisse behördliche Abläufe geht.

«imm cologne»: Köln zeigt die weltweiten Einrichtungstrends 2008

Eine klar positive Bilanz zog die internationale Einrichtungsbranche zum Abschluss ihrer Leitmesse in Köln. 107.000 Besucher aus diesmal über 130 Ländern nutzten die Gelegenheit, sich umfassend über die weltweiten Wohn- und Einrichtungstrends zu informieren. Der LEADER zeigt einen Überblick von den Trends 2008.







KREATIVE LEBENSÄÄUME

In Zeiten, wo sich fast alles über das Internet bestellen lässt, sind sie selten geworden, die serviceorientierten Spezialisten. Und dies, obwohl der Wunsch nach Qualität und Individualität so gefragt ist wie schon lange nicht mehr. Einer, der nicht auf den vermeintlich so attraktiven Massenmarkt setzt, ist Charly Gamma, Inhaber des gleichnamigen Einrichtungshauses in Wil. Sehr bewusst konzentriert man sich dort auf den anspruchsvollen Individualkunden und damit auf ganzheitliche Wohnkonzepte nach Mass.



CHARLY GAMMA
Inhaber

WOHNRAUM ODER WOHLFÜHL-RAUM

Ob Haus, Wohnung oder Loft, der Anspruch an den persönlichen Lebensraum hat sich im Laufe der letzten Jahre stark gewandelt. Während sich die einen mit Standardprodukten und Design-Kopien grosser Marken begnügen, setzen die anderen auf die Originale und sehen die Einrichtung als eine Form der Selbstverwirklichung und einen Spiegel der eigenen Persönlichkeit. «Genau hier ist unsere Welt – individuelle Lösungen exakt nach Gusto» meint Charly Gamma. «Deshalb begleiten wir unsere Kunden mit einer umfassenden Dienstleistungspalette wie ein Generalunternehmer auf ihrem Weg zum individuellen Wohlfühl-Programm in den eigenen vier Wänden.»

MIT DEM BEDÜRFNIS FÄNGT ALLES AN

Optimale Basis für die persönliche Einrichtung ist eine sorgfältige Bedürfnis-Ermittlung. Bei GAMMA vertritt man die Philosophie, dass solche Gespräche am besten in den eigenen vier Wänden des Kunden stattfinden sollten. «Das ist für uns in mehrfacher Hinsicht aussagekräftig. Zum einen spüren wir den Menschen besser aufgrund seiner bestehenden Einrichtung und zum anderen können wir im gleichen Schritt die Raumverhältnisse evaluieren», sagt Charly Gamma. Auch Wünsche nach baulichen Veränderungen oder Material- und Farbwechsel an Wänden oder Böden werden in dieser Phase thematisiert.

VISUALISIERUNG DER ERSTEN IDEEN

So, wie beim Innenarchitekten werden nun die ersten Ideen visualisiert. Mittels Perspektiv- oder Grundrisszeichnungen und mit Farbskizzen, ergänzt durch echte, individualisierte Material- und Farbmuster beginnen die Visionen Form anzunehmen. Zusätzlich zu den Skizzen erhält der Kunde eine interessante, auf seine Bedürfnisse ausgerichtete

und gut bebilderte Sortiments-Übersicht. All diese Elemente machen es einfacher, die grundsätzliche Stossrichtung festzulegen, und vermitteln genügend Sicherheit für das weitere Vorgehen.

DETAILPLANUNG UND BEMUSTERUNG

In Phase zwei werden die Wohnräume konkret materialisiert. Zum Beispiel mit den exklusiv bei GAMMA erhältlichen Konzepten nach Le Corbusiers Farbpalette. Design-Genie Le Corbusier erkannte den Wert echter Naturpigmente und ihre Fähigkeit, dem Raum damit sanfte Stimmungshintergründe zu verleihen. Aufgrund der weichen Lichtbrechung können Naturpigment-Farben nicht zu grell oder irritierend in die Formsprache eingreifen, denn dank ihrer Stofflichkeit verbinden sie sich nahtlos mit dem Organischen und wirken substantiell als eine Art neue Materialqualität. Im Spiel mit den Farben, auf den schwarzen Tischen im Wohnkonzept-Zentrum bei GAMMA, lassen sich erstaunliche Erkenntnisse gewinnen, welche die Kunden auf kreative Art und Schritt für Schritt



Instrumente werden die neuen Lebensräume des Kunden schnell fühlbar und sichtbar gemacht, so dass man beruhigt in die nächste Phase des Wohnkonzepts übergehen kann.

TRANSPARENTE OFFERTEN UND TERMINE

Nachdem man bereits in den Phasen eins und zwei immer wieder über preisliche Größenordnungen gesprochen hat, werden nach der Feinplanung nun auch die detaillierten Offerten mit entsprechenden Lieferterminen besprochen. Je nach Individualisierungsgrad der Wohnräume können die Lieferzeiten bis zu fünf Monate betragen. Charly Gamma nimmt's gelassen: «Wer sich für eine einzigartige Welt entscheidet, ist sich meist von vorne herein darüber im Klaren, dass sowohl der kreative Prozess als auch die Anfertigungsphasen seiner neuen Wohnwelten ihre Zeit brauchen. Das ist auch ein Unterschied zum Massenmarkt – gut Ding will eben Weile haben.» Auch die von GAMMA eingesetzten Dritt-Lieferanten sind fein säuberlich ausgewählt und in die Terminpläne mit einbezogen. Als Generalunternehmer für individuelles Life-Styling sorgen die Wiler Einrichtungsprofis für den perfekt abgestimmten Einsatz von Bodenleger, Maler, Stuckateuren, Elektriker, etc.

OPERATION GELUNGEN, KUNDEN WIE NEU GEBOREN

Nachdem alle Entscheide getroffen sind, beginnt die Umsetzungsphase. Dabei genießt der Kunde das Privileg, nach Lustprinzip ins Geschehen eingreifen zu können. Wer sich lieber um andere Dinge kümmert, kann die Realisation getrost «der Generalunternehmung» GAMMA überlassen. Dabei beinhaltet der Premium Service von GAMMA natürlich auch die fachgerechte Lieferung und Montage der



Die auf fünf grosszügigen Etagen präsentierte Auswahl an internationalen und exklusiven Marken-Möbeln macht das Wiler Einrichtungshaus GAMMA zu einem gerne besuchten Treffpunkt für Design-Liebhaber aus der ganzen Schweiz.

näher an die neue Gestalt ihrer individualisierten Räume bringt. Dazu kommt eine enorme Vielfalt an Material-Bemusterungen. «Wir kennen keine Grenzen, wenn es um die Erfüllung von Kundenbedürfnissen geht. Irgendwo findet sich immer das perfekte Material, das zum Kunden passt», meint Charly Gamma. Tatsächlich lässt die Auswahl im Kompetenzzentrum in der ersten Etage des Wiler Einrichtungshauses keine Wünsche offen. Verschiedenste Parkett- oder Steinarten für Böden, dazu Teppiche in allen Variationen und ein grosses Vorhangcenter finden sich gleich neben einer beeindruckenden Vielfalt an Möbel-Materialien wie Stoffen, Leder, Hölzer, Steinplatten, Metalle und Gläser. Mit Hilfe all dieser praktischen

Einrichtungen. Auch hier spürt man den Unterschied zu den Massen Anbietern der Branche. Die Montage-Experten von GAMMA sind ausgebildete Möbelschreiner mit bestem Know-how und guten Umgangsformen. Zur Sicherheit ist nach jeder Etappe auch der GAMMA Wohnberater vor Ort: zur Kontrolle der baulichen Arbeiten und für die Endabnahme der neuen Wohnwelten. «Es ist immer wieder ein wunderbares Erlebnis, die glücklichen Kunden in ihren neuen und einzigartigen Wohnwelten zu erleben», meint Charly Gamma.

WOHNINSPIRATIONEN AUF ÜBER 3'500 m²

Seit bald 60 Jahren widmet sich das traditionsreiche Wiler Einrichtungshaus dem Individualkunden, der sich mehr wünscht als Schnäppchen und Rabatte. Menschen, die aus den eigenen vier Wänden ein Spiegelbild ihrer Persönlichkeit machen möchten und dafür einen Partner brauchen, der nicht nur kreativ ist, sondern auch eine entsprechende Produkte-Auswahl bieten kann. Bei GAMMA in Wil wartet auf fünf lichtdurchfluteten Etagen die wohl grösste Markenmöbel-Auswahl der Ostschweiz, darunter viele Exklusivitäten aus Italien, Spanien, Deutschland und der Schweiz. Dazu gibt es den Premium Service mit zwei Dutzend Dienstleistungen nach Mass sowie ein Team ausgewiesener Spezialisten für die Kreation, Planung, Beratung und Auslieferung der neuen Einrichtung.

Das Geheimnis jedes Wohnkonzepts liegt in der perfekten Abstimmung jedes einzelnen Details auf das Ganze.



GAMMA
WILLKOMMEN ZUHAUSE

INFORMATIONEN: EINRICHTUNGSHAUS GAMMA, ST. GALLERSTRASSE 45, 9500 WIL, TELEFON 071 914 88 88, WWW.GAMMA.CH



Die Hauptstadt St.Gallen setzt vor allem auf den Dienstleistungssektor – mit Erfolg.

Aktives Werben um Unternehmen

Alleine mit den grössten anstehenden Bauprojekten im Kanton St.Gallen wird in nächster Zeit eine runde Milliarde Franken investiert. Das zeigt: Das Zentrum der Ostschweiz tut alles dafür, um seinen Status zu erhalten. Die regionale Wirtschaft profitiert vom Bauboom ganz direkt.

TEXT: STEFAN MILLIUS

BILD: SWISS-IMAGE.CH

Wenn der St.Galler Wirtschaftsförderer Remo Dagupati die grössten anstehenden Bauprojekte in der Region aufzählt, so sind klangvolle Begriffe darunter. Die AFG Arena, die Fachhochschule St.Gallen (wenn das Stimmvolk Ja sagt), der Neubau des Bundesverwaltungsgerichts, das neue Kettenwerk von Stihl und Co. oder das Resort Walensee in Unterterzen: Viele der Projekte haben im einen oder anderen Zusammenhang schon Schlagzeilen gemacht, die AFG Arena ist gar die unbestritten grösste Baustelle weit und breit. Sie schlägt auch punkto Investitionssumme am stärksten zu Buche mit 300 Millionen Franken. Insgesamt liegt das Volumen der sieben grössten anstehenden Projekte bei einer Milliarde Franken.

Hier liegt der unmittelbare Nutzen für den Kanton. Viele der Arbeiten werden durch ansässige Unternehmen ausgeführt. In einer zweiten Phase profitiert St.Gallen dann von der Schaffung von neuen Arbeitsplätzen sowie von zusätzlichen Steuereinnahmen. «Diese Investitionsvorhaben mit Ausstrahlungsfaktor sind auch ein wichtiger Imagefaktor für einen Wirtschaftsstandort», stellt Remo Dagupati fest.

Durch den ganzen Kanton

Für den Wirtschaftsförderer ebenfalls befriedigend ist, dass das Wachstum nicht eine einzelne Region im Kanton besonders betrifft und ande-

re Teile abfallen. Es würden in allen Regionen Investitionen getätigt, hält Dagupati fest. Unterschiede gebe es allerdings im Detail. Während die Region St.Gallen vom Ausbau des Dienstleistungssektors profitiert, ist es im Rheintal, Werdenberg, Wil und im Linthgebiet der Industriesektor, der zulegt. Erfreut zeigt sich Dagupati über die Entwicklung im Raum Sarganserland-Walensee. Hier gebe es Investitionsvorhaben, «welche vor wenigen Jahren noch als wenig wahrscheinlich schienen.» Und auch im traditionell mit strukturellen Problemen behafteten Toggenburg seien klare Signale für günstigere wirtschaftliche Entwicklungen erkennbar.

Auch im Kanton St.Gallen ist der derzeitige Erfolg das Ergebnis einer Kombination verschiedener Faktoren. Im internationalen Vergleich – für eine Grenzregion entscheidend – sind die Steuern tief, die Lage im Vierländereck ist ideal, das Forschungs- und Bildungsumfeld hervorragend. Auch die Kostensituation in Bezug auf Löhne und Immobilien ist vorteilhaft. Dass St.Gallen konkurrenzfähig ist, hat sich laut Dagupati auch in mehreren Fällen im direkten Wettbewerb mit anderen Standorten gezeigt, beispielsweise bei der Entscheidung der Espros Photonics in Sargans.

38 Ansiedlungen

Um die Vorteile des Standorts bekannter zu machen, setzt die Wirtschaftsförderung auf Promo-

tionsmassnahmen auf verschiedenen Kanälen. Ob alleine oder im Verbund mit anderen Ostschweizer Kantonen, präsentiert sich St.Gallen in den Zielmärkten, geht direkt auf ausgewählte ausländische Unternehmen zu und informiert sie unverbindlich. «Insgesamt können so mehrere hundert Unternehmen und Beratungsgesellschaften über den Standort Kanton St.Gallen informiert werden», erklärt Dagupati. Mit rund 200 von ihnen werden pro Jahr konkrete Ansiedlungsgespräche geführt; 2007 resultierten daraus 38 Ansiedlungen.

Gleichzeitig wird der Betreuung bereits ansässiger Unternehmen ebenfalls viel Aufmerksamkeit geschenkt. Wer zusätzlich investieren will, kann auf eine Beratung durch die Wirtschaftsförderung setzen. 150 solcher Gespräche wurden 2007 geführt.

Wie geht es weiter? Remo Dagupati weist darauf hin, dass eine konjunkturelle Abkühlung in den nächsten Monaten «wohl unumgänglich» sei. Viele Betriebe des Bauhauptgewerbes erwarten einen Rückgang in den Auftragsbeständen. «Allerdings kann bei diesen Beobachtungen nicht von einem Trend die Rede sein», so Dagupati. Es werde weiterhin in allen Regionen investiert und gebaut.



Herbstlicher Thurgau bei Wetzikon, mit dem Alpsteinmassiv im Hintergrund: Mit der intakten Natur wirbt der Kanton auch bei möglichen Zuzügern.

Die Grenze als Wettbewerbsvorteil

Wie die anderen Ostschweizer Kantone profitiert auch der Thurgau als Standort von der Grenznähe, der reizvollen Landschaft, der gut ausgebauten Infrastruktur. Gleichzeitig hat der Kanton aber mit einer aktiven Steuerpolitik tüchtig Boden gut gemacht und ist heute ein ernstzunehmender Player im Steuerwettbewerb – gesamtschweizerisch und international.

TEXT: STEFAN MILLIUS

BILD: SWISS-IMAGE.CH

Auf die Frage nach derzeit offenen Bauprojekten im Kanton Thurgau weist Guido Hubmann von der Thurgauer Wirtschaftsförderung darauf hin, dass ihm längst nicht alle Projekte bekannt seien. Doch was bereits spruchreif, in der Planungsphase oder als konkrete Idee formuliert ist, zeigt bereits, dass auch im Thurgau einiges in Bewegung ist. Hubmann nennt konkret unter anderem das «WerkZwei» von Saurer in Arbon, den Bootshafen in Altnau, den Fachmarkt Ebnet in Sirnach oder das Industriegebiet in Romanshorn. Von diesen und weiteren Projekten profitiert der Kanton in mehrerer Hinsicht. Die Investitionen münden in Aufträge für Gewerbe und Zulieferer, es entstehen Arbeitsplätze, die Steuereinnahmen steigen, der Konsum wächst. Wie sich die Ansiedlungen auf den Kanton ausgewirkt haben, ist Bestandteil einer Unternehmensumfrage, die auf der Webseite der Wirtschaftsförderung unter www.wiftg.ch (Bereich Downloads) einzusehen ist.

Ländlich bleiben

Profitiert der ganze Kanton von Aufschwung oder sind es einzelne Regionen? Guido Hub-

mann betont, dass eine «flächendeckend hohe Entwicklung» in Bezug auf Ansiedlungen gar nicht erwünscht sei. «Die ländlichen Regionen sollen ihre hohe Lebensqualität und Naturnähe auch behalten.» Der Thurgau leidet gelegentlich zwar unter dem traditionellen Label «Mostindien», weil die Landwirtschaft längst nicht der einzige starke Wirtschaftszweig ist. Verlieren will man die entsprechenden Qualitäten allerdings definitiv nicht.

Denn auch diese Assets sind im Wettbewerb ein klarer Vorteil. Unstrittig ist, dass auch im privaten Sektor einiges in Bewegung ist. Grenznahe Regionen in der Schweiz, zu denen der Thurgau gehört, profitieren vom Trend, dass deutsche Staatsangehörige die Schweiz entdeckt haben. Nahe an der Heimat, hohe Lebensqualität, tiefere Steuern: Der Sprung von Konstanz nach Kreuzlingen beispielsweise ist kurz, aber wirkungsvoll.

Verschiedene Akquisiteure

Bei den Unternehmen akquiriert wird auch im Thurgau mit einem Massnahmenbündel. Se-

minare, Absatzmittler, Messen, Direktansprache, Internet, Werbung, PR, Inserate oder Fachreferate gehören zu den eingesetzten Instrumenten. Die Erfolgskontrolle gestaltet sich nicht ganz einfach, da das Amt für Wirtschaft und Arbeit mit der Abteilung Wirtschaftsförderung nicht die einzige Stelle ist, die sich um den Standort Thurgau bemüht. Thurgau Tourismus ist ebenfalls aktiv, aber auch die Gemeinden, Verbände und Private, die ihre Beziehungen spielen lassen.

Ins Feld geführt wird bei den Akquisitionsgesprächen das, was den Kanton Thurgau auszeichnet: Grenznähe, qualifizierte und motivierte Mitarbeiter, effiziente Verwaltung, kurze Wege, wirtschaftliche Vielfalt, Verfügbarkeit von preisgünstigem Land und Immobilien, hohe Lebensqualität, tiefe Kosten und attraktive Steuern.



Vom Tourismuskanton zum Wirtschaftsstandort, ohne die Anziehungskraft für Feriengäste zu verlieren: Appenzell Ausserrhoden.

Deutlich im Aufwind

In Appenzell Ausserrhoden tut sich etwas – unübersehbar. Quer durch den Kanton wird die Arbeit an verschiedenen Bauprojekten vorangetrieben. Ein Signal, dass es aufwärts geht mit dem Halbkanton. Und dieser Prozess sollte sich noch beschleunigen, denn seit Anfang Jahr ist Ausserrhoden für Unternehmen noch attraktiver geworden.

TEXT: STEFAN MILLIUS

BILD: SWISS-IMAGE.CH

Umbauten, Erweiterungsprojekte, Neubauten: Überall in Ausserrhoden wird derzeit an der Zukunft gearbeitet. Aktiv sind einerseits Unternehmen, die schon heute im Kanton zuhause sind, aber auch Firmen, die sich neu hier ansiedeln. Eine kleine Auswahl: Die Metrohm AG plant einen Neubau ihres Firmengebäudes in Herisau, Inauen Maschinen in Herisau erweitert seinen Standort, letzten Sommer vollendete Varioprint in Heiden den Erweiterungsbau, die Arcolor realisierte in Waldstatt ein neues Firmengebäude.

Rege Bautätigkeit

Viele der Bauprojekte sind natürlich auf die ganz individuellen Bedürfnisse und die Strategie der Unternehmen zurückzuführen. Doch investiert wird nur in einen Standort, an den man glaubt. Der Ausserrhoder Wirtschaftsförderer Ruedi Aerni ist sicher: «Verschiedene in letzter Zeit durchgeführte Massnahmen haben zu einer klaren Erhöhung der Standortattraktivität beigetragen.» So sei die attraktive Besteuerung von Unternehmensgewinnen mittlerweile über die Kantonsgrenzen hinaus bekannt. «Das zeigt sich in einer gesteigerten Nachfrage durch Investoren, Unternehmen und Private», stellt Aerni fest. Die rege Bautätigkeit sowie geplante Projekte seien ein Indikator für die gute ökonomische Lage des Kantons und seine Attraktivität.

Laut Aerni schwingt keine einzelne Region innerhalb von Ausserrhoden oben aus, was die Bautätigkeit angeht. Die Verfügbarkeit von Bauland in den entsprechenden Zonen sowie die verkehrstechnische Erreichbarkeit seien natürlich massgebliche Faktoren, doch eine rege Bautätigkeit sei in allen Teilen des Kantons festzustellen.

Günstige Rahmenbedingungen

Und in diesem Stil soll es weitergehen. Per Januar 2008 trat die Steuergesetzrevision in Kraft. Ihre Auswirkung: Appenzell Ausserrhoden weist schweizweit die günstigsten Unternehmensgewinnsteuern auf. Auf diesen Umstand weist der Kanton mit Promotions- und Informationsveranstaltungen im In- und Ausland fleissig hin. An internationalen Messen präsentieren sich die kantonalen Stellen an der Seite von Ausserrhoder Unternehmen, und schliesslich ist Ausserrhoden auch mit dabei, wenn der Wirtschaftsstandort Ostschweiz als Ganzes im benachbarten Ausland vorgestellt wird.

Die Steueroffensive dürfte Appenzell Ausserrhoden massgeblich weiter bringen, ist aber nicht der einzige Vorzug des kleinen Kantons. Kurze Amts- und Entscheidungswege und eine schlanke Bürokratie nennt Ruedi Aerni als weitere Kriterien, die bei zuzugswilligen Unternehmen positiv beurteilt werden. Die geografische Nähe zur Autobahn A1 und zu den europäischen Partnerlän-

dern wie auch je nach Region vergleichsweise tiefe Bauland- und Immobilienpreise fallen ebenfalls ins Gewicht.

Der Standortentscheid eines Unternehmens hängt auch von der Frage ab, ob in einer Region geeignetes Personal rekrutiert werden kann. Entsprechend wichtig ist auch die Wohn- und Lebensqualität. Hier hat Ausserrhoden ohne Frage sehr gute Karten. Die intakte Landschaft zwischen Bodensee und Säntis bei gleichzeitiger Nähe zum Zentrum St.Gallen sind ein Anziehungsfaktor. Ruedi Aerni: «Das Wohnen im Grünen und doch in unmittelbarer Nähe zur Stadt und zu den Hauptverkehrswegen sind bei uns kein Widerspruch.» Die Bildungsinfrastruktur sei hervorragend, in den nahe liegenden Zentren stehen höhere Bildungseinrichtungen wie die Fachhochschule oder die Universität zur Verfügung.

Die Rahmenbedingungen stimmen, die Nachfrage ist spürbar: Ruedi Aerni ist optimistisch, was die Zukunft angeht und geht davon aus, dass der positive Trend «weiter anhalten und vermutlich noch zunehmen wird.» Das sei allerdings auch von nationalen und globalen Einflussfaktoren wie der konjunkturellen Entwicklung abhängig. Und man müsse als Region aktiv bleiben und die Rahmenbedingungen weiter optimieren.



Vor allem der Hauptort Appenzell profitiert vom herrschenden Bauboom.

Zwischen Fortschritt und Bewahrung

Vom Armenhaus zum Wirtschaftswunder: Diese Beurteilung mag überspitzt klingen, in der Tendenz trifft sie aber die Entwicklung von Appenzell Innerrhoden durchaus. Hier geht es künftig um einen gesunden Ausgleich zwischen einem weiteren Wachstum und dem Erhalt bewährter Qualitäten.

TEXT: STEFAN MILLIUS
BILD: SWISS-IMAGE.CH

Gut möglich, dass es die Innerrhoder selbst inzwischen kaum mehr hören können. Von nah und fern kommentieren Beobachter die rasante Entwicklung des einst strukturschwachen Kantons zur eigentlichen Boomregion. Eine offensive Steuerpolitik hat Innerrhoden zum attraktiven Standort für Unternehmen und Private gemacht. In Kombination mit der einmalig schönen Lage hat sich eine Nachfrage entwickelt, die bei den Einheimischen gelegentlich schon einmal Unruhe auslöst, dann beispielsweise, wenn sie sich fragen, ob sich «Normalsterbliche» auch in Zukunft noch einen Hauskauf leisten können. Denn der gute Ruf von Innerrhoden als Wohn- und Arbeitsort ist längst über die Grenze gedrunen und ruft gut situierte Käufer aus dem In- und Ausland auf den Plan.

Positive Entwicklung

Doch was wäre die Alternative gewesen? Innerrhoden war lange Jahre weit hinten platziert in jeder Rangliste, die Wirtschaftsregionen miteinander verglich. Es drohte ein «Ballenberg» zu entstehen: Ein Kanton, in dem kaum jemand Arbeit findet, der aber jedes Wochenende von Schwadronen von Touristen heimgesucht wird. Stattdessen gilt Innerrhoden heute als einer der attraktivsten Standorte überhaupt.

Das zeigt sich auch in der Bautätigkeit. Wer durch den Hauptort Appenzell fährt, dem wird das vor Augen geführt: Baukrane und –maschinen, soweit das Auge reicht. Es ist denn auch das Dorf, das in erster Linie vom erwähnten Boom profitiert, ganz einfach, weil es das entsprechende Angebot an Flächen, aber auch eine gute Verkehrsanbindung aufweist. Wirtschaftsförderer Dominik Baldegger nennt auf Anfrage einige der grössten anstehenden Projekte: Überbauung Lehn, Überbauung Oberbad, Gewerbezentrum Schotzebischelis oder auch «Wohnen im Park». Hinter diesen Projekten stehen handfeste Auswirkungen auf den Wirtschaftsstandort. Unternehmen ziehen ein, Private – in der Regel gute Steuerzahlen – ziehen zu, das lokale Gewerbe profitiert von den Ausführungsarbeiten.

Landschaftlich reizvoll

Die Suche nach den Gründen erfordert keine besondere Kreativität. Die Rahmenbedingungen wurden wie bereits ausgeführt sukzessive verbessert – für Private wie für Unternehmen. Genau wie der Nachbar Ausserrhoden ist auch in Innerrhoden die Eigenwerbung bezüglich kurzer Behördenwege, schlanker Strukturen und einem funktionierenden Netzwerk nicht etwa Schall und Rauch, sondern absolut zutreffend. Und

dort zu wohnen, wo andere Leute Ferien machen, ist gerade in der heutigen stressbeladenen Zeit eine verheissungsvolle Aussicht.

Dominik Baldegger hat daher keinen Zweifel: «Die Entwicklung dürfte positiv weitergehen, der Trend setzt sich fort.» Eine Herausforderung der Politik ist es mit Sicherheit, die offensive Politik im Bereich der Steuern der eigenen Bevölkerung zu «verkaufen». Zwar leuchtet es einer Mehrheit ohne Zweifel ein, dass der Kanton dank dieser Politik heute viel besser da steht als noch vor einigen Jahren. Die Ängste über einen «Ausverkauf» der Heimat müssen aber, ob begründet oder nicht, ernst genommen werden. Der neue Säckelmeister (Finanzdirektor) Sepp Moser hat von Anfang an klar signalisiert, dass er den bisherigen Kurs nicht umkehren, aber behutsam vorgehen will. Innerrhoden spielt geschickt auf der Klaviatur des Steuerwettbewerbs, will aber nicht zur Dumping-Region verkommen oder zu aggressiv auf das Anlocken sogenannter «Superreicher» setzen. Der ideale Kurs zwischen weiterem Wachstum und dem Bewahren des Bewährten: Das ist die Herausforderung für einen der schönsten Flecken der Schweiz.



Die Zukunft gehört Bauten nach Minergie-, Minergie-P- und Passivhausstandard, die mit minimalen Heizkosten und erneuerbaren Energien betrieben werden können. Hier Minergie-P-Reiheneinfamilienhäuser von Architekt Pierre Honegger, Herdern.



Irene Lanz und Hans Peter Inauen haben vor zehn Jahren die Immo-Messe Schweiz gegründet. Heute setzen sie sich mit den nationalen Minergie- / Passivhaustagen für energieeffizientes Bauen und Umbauen ein.

10 Jahre Immo-Messe Schweiz

Im März 2008 feiert die Immo-Messe Schweiz ihr zehnjähriges Jubiläum. Die Messe wurde vor zehn Jahren als Antwort auf die damalige Bau- und Immobilienkrise gegründet und hat sich seither zur grössten Immobilien-Messe der Schweiz entwickelt. Seit 2006 widmet sich die Immo-Messe zusätzlich dem energieeffizienten Neu- und Umbau. Die Messe für Bauherren, Eigentümer, Architekten und Baufachleute findet vom 14. bis 16. März 2008 in den Olma-Hallen St. Gallen statt.

Wer heute baut oder eine Liegenschaft kauft, ohne sich über den Energieverbrauch seines zukünftigen Hauses zu informieren, handelt leichtfertig, meint Irene Lanz, Frauenfeld, Gründerin und Inhaberin der Immo-Messe Schweiz. Vor zehn Jahren hat sie zusammen mit dem St. Galler Architekten Hans Peter Inauen die Immo-Messe ins Leben gerufen. «Das war die erste grössere Messe für Wohneigentum in der Schweiz. In der Ostschweiz gab es Leerstandsquoten von über drei Prozent, und als Interessent musste man den langen Weg über Chiffreinserate beschreiten. Preistransparenz gab es nicht», erinnert sich Irene Lanz.

Lage, Lage, Lage...

Der Grundgedanke der Messe, Anbieter und Käufer in einem persönlichen, gediegenen, von Vertrauen geprägten Umfeld zusammenzubringen, gilt auch heute noch, trotz Internet-Portalen. «Es ist sogar noch wichtiger geworden, sich persönlich zu erkundigen, was man für sein Geld erhält», so Irene Lanz. Nach wie vor gilt das Kriterium Lage, Lage und nochmals Lage. Daher sind auf der Immo-Messe Gemeinden und Regionen, der Hauseigentümerverband und der SVIT Schweiz, Verband der Immobilienwirtschaft präsent, die eine neutrale Beratung anbieten.

Energieverbrauch transparent machen

Immer wichtiger werden aber die neuen Energiestandards. «Als wir die Immo-Messe gegründet haben, waren Öl und Gas günstig. Über Heizkosten und Klimaschutz hat damals niemand gesprochen», sagt Irene Lanz. «Wer aber heute ein Haus erwirbt, das zu viel Energie verbraucht, ist mit teuren Nachrüstungen oder hohen Heizkosten konfrontiert.» In diesem Bereich ist der Markt nach wie vor alles andere als transparent. Ein optisch günstiger Kaufpreis kann sich als Bumerang erweisen, wenn die Heizkostenrechnung ins Haus schneit.

Werterhalt dank Minergie und Passivhaus

«Es ist erschreckend, wenn man feststellt, wie wenige Anbieter heute den Energieverbrauch ihrer Liegenschaften transparent machen», meint Hans Peter Inauen, Experte für energieeffizientes Bauen. Erstaunlich sei, wie sich die Bauherrschaften heute noch durch den Ausbaustandard blenden lassen, ohne die Verbrauchskosten ihrer Immobilie zu beachten. Aus Bankenkreisen ist zu hören, dass eine Liegenschaft mit tiefem Energieverbrauch, also Minergie, Minergie-P oder Passivhaus, langfristig einen höheren Wert behält. «Hier müssen

wir den Bauherrn sensibilisieren», ist Hans Peter Inauen überzeugt. «Wer Klimaschutz ernst nimmt, tiefe Heizkosten möchte und den Wert seiner Liegenschaft langfristig sichern will, soll sich informieren können.» Auf der Messe tun dies neben zahlreichen Anbietern die IG Passivhaus und der Verein Minergie zusammen mit Stadt und Kanton St. Gallen.

Erste nat. Minergie- / Passivhaustage

Irene Lanz und Hans Peter Inauen haben zum zehnjährigen Jubiläum der Immo-Messe die nationalen Minergie- / Passivhaustage ins Leben gerufen. Die Bauherren können am Samstag, 15. März und Sonntag, 16. März vier Bauherrenseminare zu Energiesparthemen rund ums Eigenheim besuchen. Und wer den Klimaschutzfilm «Eine unbequeme Wahrheit» von Nobelpreisträger Al Gore noch nicht gesehen hat, kann ihn im Rahmen der nat. Minergie- / Passivhaustage kostenlos anschauen. Speziell für Architekten und Baufachleute bietet die Fachtagung «Jedes Haus ein Kraftwerk? Wie wird in Zukunft gebaut?» Weiterbildung zu den Themen Minergie-P / Passivhaus und Photovoltaik-Integration.

Weitere Informationen unter www.immomesse.ch



Am 11. und 12. April findet in der Bodenseearena Kreuzlingen die elfte Thurgauer Eigenheimmesse statt. 30 Aussteller aus der Region präsentieren eine Fülle von Informationen rund um das Wohneigentum und bieten interessante Kaufobjekte und Bauland in allen Preisklassen an.

Wohneigentum für jeden Geschmack

Die Sonderschau widmet sich dieses Jahr dem Thema «Wohntrends und finanzielle Sicherheit für den dritten Lebensabschnitt». Ergänzt wird sie durch verschiedene, leicht verständliche Referate im Vortragsforum. Spezialisten der TKB erstellen für die Besucherinnen und Besucher auf Wunsch vor Ort eine Tragbarkeitsberechnung für das Traumobjekt und zeigen die verschiedenen Finanzierungslösungen auf. Damit sich Eltern in

aller Ruhe an der Messe informieren können, steht eine betreute Kinderecke zur Verfügung. Hier können die jüngsten Besucherinnen und Besucher spielen und basteln. Der Eintritt zur Eigenheimmesse ist frei. Geöffnet ist die Halle am Freitag, 11. April, von 16 bis 20 Uhr und am Samstag, 12. April, von 10 bis 17 Uhr.

Weitere Informationen findet man unter www.tkb.ch/eigenheimmesse

Anzeige

Jedem sein Heim.

**Immobilien auf
homegate.ch inserieren
und von 2,6 Mio.
Besuchern pro Monat
profitieren.**

X homegate.ch
Das Immobilienportal



WIL

RESIDENZ SÄNTISBLICK

EXKLUSIVE TERRASSENHÄUSER



EINZIGARTIG | MODERN | GROSSZÜGIG | AUSSICHTSREICH | STADTNAH

DIE LETZTE ABSOLUTE TOPLAGE AM WILER ÖLBERG!



Weitere Informationen und
Unterlagen erhalten Sie unter:

071 914 72 72

www.immo-center.ch

immocenter
aktiengesellschaft

Fertigstellung ca. im Sommer 2009

Verkaufspreis ab CHF 1'450'000.–



Ihre Immobilie ist bei uns in den richtigen Händen!
Vertrauen Sie auf das starke Verkaufsteam der HEV Verwaltungs AG

v.l.n.r.: Peter Kellenberger | Daniel Högger | Christof Gebert | Manuela Bertschinger | Hanspeter Wild | Gallus Hasler
 Peter Frauenknecht | Rolf Gyax | es fehlen: Josy Frenda | Stefan Baumer | Hansjörg Gloor

**Sind auch Sie dabei und präsentieren Sie Ihr Objekt an
 unserem Stand an der Immo-Messe vom 14. - 16. März 2008!**

Ihr Nutzen / wir bieten:

- 10 Immobilienverkäufer bringen Ihnen den Verkaufserfolg
- 6 Präsentationsmappen, welche professionell gestaltet am Stand aufliegen
- PowerPoint-Präsentation am Messestand während 3 Tagen auf 2 Flat-Screens
- 1 Monat Objektpräsentation im Internet unter immoscout.ch, immodream.ch & homegate.ch
- 1 Monat aktiver Verkauf durch unsere 10 Verkäufer (1.5% Spezial Verkaufs-Provision bei Vertragsabschluss)

Investition in Ihren Erfolg:

- CHF 300.-- exkl. MwSt.
- Spezialkonditionen bei mehreren Objekten
- Verbands-Mitglieder profitieren von 10% Mitgliederrabatt

Anmeldung:

Anmeldetalon einsenden bis 11. März 2008

Fragen / Informationen:

Sandro Rütsche, Leiter Marketing | Verkaufssinnendienst
 Telefon: 071 227 42 60, E-Mail: s.ruetsche@hevsg.ch



HEV St.Gallen

Verwaltungs AG

Poststrasse 10
 9001 St. Gallen

Tel 071 227 42 60
 Fax 071 227 42 29

www.hevsg.ch
 info@hevsg.ch

Stand 253

**IMMO-MESSE
 SCHWEIZ**
EIGENTUM • UMWELT • ENERGIE
14.-16. März 2008
 Olma-Hallen St. Gallen

ANMELDUNG

Ja, wir präsentieren unser(e) Objekt(e) an der Immo-Messe 08
 am Stand des Hauseigentümergebietes St. Gallen

Talon einsenden an: HEV Verwaltungs AG, Sandro Rütsche, Poststrasse 10, 9001 St. Gallen

HEV-Mitglied: ☐ Nein ☐ Ja, Mitglied-Nr. _____

Name _____ Vorname _____

Strasse _____ PLZ/Ort _____

Telefon-Nr. _____ E-Mail _____

Datum _____ Unterschrift _____

Erlebniswelten der AFG. Mehrwerte für jeden Tag.



Heiztechnik und Sanitär



arbonia



ASCO SWISS

AQUALUX
SHOWER SURROUNDS

Küchen und Kühlen



Miele
DIE KÜCHE



Fenster und Türen



Stahltechnik



Surface Technologies



Logistik



Amriswilerstrasse 50, 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