

IMMOPULS

www.leaderonline.ch

SPECIAL

Jan./Feb. 2009
Preis Fr. 8.50

Eine LEADER-Sonderausgabe zum Immobilienstandort Ostschweiz



Klauspeter Nüesch ▶
**Wohin die Trends
sich bewegen** seite 10

Marcel Ferrier
**«Es kommt auf den Umgang
mit Einschränkungen an»** seite 20

Ruedi Bosshard
**«Interio will die Besucher
inspirieren»** seite 40



Rund um Ihr Wohneigentum in guten Händen.

Die Broschüre «Schritt für Schritt zum Eigenheim» mit umfassenden Informationen rund um den Erwerb von Wohneigentum erhalten Sie bei allen 37 Niederlassungen der St.Galler Kantonalbank oder über Telefon 0844 811 811.

Bleibende Werte stehen hoch im Kurs



Seltsame Welt: Da hat die Krise, die uns auf die eine oder andere Weise alle beschäftigt, doch eigentlich auf dem amerikanischen Immobilienmarkt begonnen. Doch in unseren Breitengraden genießt gerade dieser Markt in diesen Zeiten eine besonders hohe Wertschätzung. Wo Finanzmärkte, deren Funktionieren wir als selbstverständlich voraussetzen, sich plötzlich als Seifenblasen entpuppen, werden reale Werte wie Liegenschaften plötzlich zum Hoffnungsträger. Wer mit Immobilien handelt, wird zwar immer behaupten, der Zeitpunkt zum Kauf sei gut. Selten aber herrschte bei dieser Beurteilung so viel Übereinstimmung wie jetzt, wo die Hypothekarzinsen in nie geahnten Tiefen dümpeln.

Gleichzeitig hat die Immobilienbranche neben Fakten, die für diese Form der Anlage sprechen, natürlich auch mit den oftmals irrationalen Ängsten der potenziellen Käuferschaft zu kämpfen. Immer wieder wird am Stammtisch darüber räsoniert, ob bei uns eintreten könnte, was die Vereinigten Staaten wirtschaftlich erschüttert hat. Und die Tatsache, dass unser Immobilienmarkt und die Hypothekarpolitik unserer Banken in keiner Weise mit den Verhältnissen in den USA zu vergleichen ist, dringt oft nicht durch beim Durchschnittsverbraucher.

Fast schon hysterische Begeisterung einerseits, Beunruhigung und Vorsicht andererseits: Eine spannende Zeit also für die Immobilienbranche. Doch die seriösen Anbieter versuchen nun nicht einfach, die herrschende Unsicherheit kurzfristig für ihre Sache auszunutzen, sondern bauen ihre Position weiter sorgfältig und langfristig auf. Die Vorgänge, die zur Krise der Finanzmärkte führten, haben uns die entsprechende Lektion gelehrt.

In dieser Ausgabe des LEADER Special «ImmoPuls» nähern wir uns wie in den Vorjahren den Themen rund um Bauen, Wohnen und Einrichten von verschiedenen Seiten. Sichtbar wird in allen Beiträgen, dass dieser Markt in Bewegung ist, dass er sich entwickelt, dass er spielt – und vor allem: Dass er funktioniert. Hier begegnen wir realen, fassbaren Werten, fernab von abstrakten Zahlen und Kurven. Die Immobilie als sinnliche Form der Wertschöpfung steht hoch im Kurs gerade bei denen, die Geld verloren haben mit Anlagemöglichkeiten, die sie selbst im Grunde nie verstanden haben – und vielleicht auch ihre Berater nicht.

Marcel Baumgartner
Chefredaktor

Ablauf- und Rohrreinigung

Das ASA-Team löst
sämtliche Probleme rund um die
Liegenschaftsentwässerung.

24 Stunden Service
0848 310 200

führend durch Leistung und Qualität!



Einer kam durch

www.asa-service.ch

* INVESTIEREN SIE JETZT IN SICHERE WERTE! *

Berlingen



SEE *liege*

EIGENTUMSWOHNUNGEN SEESTRASSE

Traumhafte Aussichten am Untersee! Das bieten Ihnen die neuen Eigentumswohnungen an der Seestrasse in Berlingen. Geniessen Sie von den grossflächigen Balkonen oder Terrassen diese einmalige Sicht. Wir realisieren für Sie in drei Mehrfamilienhäusern 15 moderne Eigentumswohnungen. Die Überbauung ist optimal auf die Besonnung und Seesicht ausgerichtet und wird im Minergiestandard erstellt. Geheizt wird mit Erdwärme und Wärmepumpe - eine umweltfreundliche Sache. Erfüllen Sie sich Ihren Wohntraum und bestimmen Sie Ihren Innenausbau selbst. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

3 1/2-Zimmer-Wohnungen,	NWF ~116 m ² ,	ab CHF	560'000
4 1/2-Zimmer-Wohnungen,	NWF ~137 m ² ,	ab CHF	650'000
5 1/2-Zimmer-Wohnung,	NWF ~155 m ² ,	CHF	710'000
4 1/2-Zimmer-Attikawohnungen,	NWF ~169 m ² ,	ab CHF	1'170'000
5 1/2-Zimmer-Attikawohnung,	NWF ~189 m ² ,	CHF	1'250'000
Balkone ab 25 m ² , Terrassen der Attikas betragen ~163 m ²			

Weitere Eigenheime in:
Arbon-TG
Appenzell-AI
Bazenheid-SG
N'Uzwil-SG
Zuzwil-SG

Ferienwohnungen zum Verkauf:
Ruschein-GR (Weisse Arena)



Besuchen Sie uns an der Immo-Messe St. Gallen!
Halle 9.1 / Standnummer 212



RELESTA



MINERGIE®

RELESTA AG • Immobilienverkauf • 9524 Zuzwil • Tel. 071 945 00 45
Amedeo Gallo 079 690 89 00 • www.relesta.ch

Träume werden wahr!

«Hoher Auftragsbestand und gute Auslastung»

Jean-Pierre Jetzer von der Schweizerischen Nationalbank über die Situation der Baumärkte 6



«Querdenker und Vermittler»

Ein risikofreudiger Mensch:
Klauspeter Nüesch, Gründer der Investitions-
beratungsfirma Nüesch Development 10

«Auf den Einbruch ist man vorbereitet»

Harte Bedingungen kann man auch unter
blauem Himmel antreffen: Werner Fitze
von der Stutz Bauunternehmung St.Gallen 16



«Architektur, die Kraft erzeugt»

Sorgte in den vergangenen Wochen vor allem
mit dem Projekt «Baumhaus» für Schlagzeilen:
Architekt Marcel Ferrier 20

«Bern sollte man im Auge behalten»

Stephan Wüstemann steht neu
an der Spitze der Bauengineering 24

«Für moderne, urbane Leute»

In Rorschach steht mit der Zentrumsüberbauung Trischliplatz
ein weiteres grosses Bauprojekt vor der Umsetzung 26

«Immobilienmärchen im Strudel der Finanzkrise»

Christoph Wanner, Broker von RE/MAX,
über gigantische Bauten in Dubai 28

«So schafft man sich das finanzielle Fundament des Eigenheims»

Joe Haas von der UBS AG erläutert
die beiden «goldenen Finanzierungsregeln» 31

«Mit Minergie-Standard bares Geld sparen»

Charles Lehmann von der St.Galler Kantonalbank
über langfristige Werterhaltung des Wohneigentums 32



«Unternehmerisches Denken in die Wiege gelegt»

Möbelschreiner Thomas Sutter sorgt
für eine exklusive Innenraumgestaltung 36

«70 Prozent des Umsatzes mit Stammkunden»

Interio Abtwil setzt auf Raum, Mut zur Lücke
und geschultes Personal 40



«So sind Sie auch 2009 im Trend»

An der «imm cologne» in Köln werden
alljährlich die Trends des Jahres gezeigt 48

«Nachhaltig und energieeffizient bauen»

Vom 20. bis 22. März findet die
11. Immo-Messe in St.Gallen statt 53



*«Als überraschend stabil
erweist sich die Bauwirtschaft.»*

*Jean-Pierre Jetzer, Vertretung Ostschweiz
der Schweizerischen Nationalbank*

Große Risse im Konjunkturbild – stabile Bau- und Immobilienmärkte

Die Einschätzung der internationalen Konjunktur- und Finanzmarktsituation hat sich im Verlauf des vergangenen Jahres deutlich verändert. Die Finanzkrise hat sich zeitlich verzögert auf die Realwirtschaft übertragen und hat nun auch die übrigen Wirtschaftszweige erfasst. Die gleichzeitige Eintrübung der Wirtschaftsaussichten in den führenden Volkswirtschaften ab Oktober 2008 veranlasste die Schweizerische Nationalbank (SNB), ihre Geldpolitik entschieden zu lockern. Seit dem 8. Oktober wurde der Leitzins (3-Monats-Libor) in vier Schritten um 2,25% auf nunmehr 0,50% gesenkt. Für das laufende Jahr zeichnet sich eine schwierige Phase ab, welche die Wirtschaft einem verstärkten Anpassungsdruck aussetzen wird. Anhaltend stabil tendieren die Bau- und Immobilienmärkte.

Text: Jean-Pierre Jetzer*

Bild: Bodo Rüedi

Die Nationalbank rechnet für das gesamte Jahr 2009 mit einem negativen Wachstum des realen Bruttoinlandsprodukts (BIP) zwischen –0,5% und –1%. Die Prognose-Unsicherheit ist indessen erheblich. Vom Abschwung dürften alle Nachfragekomponenten betroffen sein, allerdings in unterschiedlichem Ausmass. Bereits ab September 2008 hat die stark exportorientierte Investitionsgüterindustrie einen abrupten Einbruch der Auftragseingänge etwa aus der Automobilindustrie registriert. Die kurze, aber heftige Aufwertung des Schweizer Franken gegenüber dem Euro hat die Exporteure zusätzlich verunsichert. Die Unternehmen reagieren mit Kapazitätsanpassungen und signalisieren entsprechend eine Zurückhaltung gegenüber Investitionsplänen. Die Kurzarbeit hat – ausgehend von einem tiefen Niveau – sprunghaft zugenommen, was einen Anstieg der Arbeitslosigkeit erwarten lässt. Das Baugewerbe und die Wohnbauinvestitionen als dessen Hauptkomponente verzeichnen eine etwas andere Entwicklung. Der Wohnungsbau verhielt sich bis in die jüngste Vergangenheit sehr robust. Die sich abzeichnende Abflachung könnte durch die sinkenden Hypothekenzinssätze zum Teil abgeschwächt werden. Der private Konsum wird von den Unsicherheiten auf dem Arbeitsmarkt nicht unberührt bleiben. Der Verbrauch dürfte zwar weiter steigen, aber in einem moderateren Ausmass. Die aufgrund fallender Rohstoff- und Erdölpreise markant sinkende Inflation erweist sich als Konsumstütze, weil sie zu einer Erhöhung der realen Einkommen beiträgt. Die Inflationsrate wird im Jahresdurchschnitt 2009 vermutlich unter 1% liegen.

Anhand der von der SNB regelmässig durchgeführten Erhebungen im Kreditsektor bestehen gegenwärtig weder Anzeichen einer Kreditverknappung noch einer generellen Verschärfung der Kreditkonditionen. Eine restriktive Kreditvergabepraxis der Banken hätte zusätzliche negative Auswirkungen auf die Realwirtschaft zur Folge. Um einer solchen Negativspirale zuvorzukommen, erachtet es die Nationalbank als richtig,

die Konjunktur mittels geld- und finanzpolitischer Impulse zu stützen. Obschon sich angesichts der beispiellosen Verwerfungen auf den Finanzmärkten ein Vergleich mit dem Börsencrash von 1929 aufdrängen mag, gibt es einen wesentlichen Unterschied zur Situation in den 30er Jahren des letzten Jahrhunderts: Die entschlossene Reaktion der Geld- und Fiskalpolitik sowie die umfassenden Staatsinterventionen zugunsten des Bankensystems vermochten die Funktionsfähigkeit der Finanzmärkte weitestgehend zu gewährleisten. Es ist heute unbestritten, dass die Zentralbanken einen wichtigen Beitrag zu Stabilisierung des Finanzsystems leisten müssen, um dadurch das kapitale Vertrauen unter den Marktpartnern zu stärken.

Die Ostschweizer Wirtschaft wurde von der raschen Abkühlung der Investitionsgüterindustrie in den wichtigen Absatzmärkten auf breiter Front erfasst. Der zum Teil noch erfreuliche Auftragsbestand wird jedoch durch die deutliche Korrektur bei den Bestellungseingängen insbesondere in der Metall-, Maschinen- und Elektroindustrie belastet. Nach dem zyklischen Textilmaschinenbau, der bereits im ersten Semester 2008 eine massive Verschlechterung der Auftragslage meldete, beklagten die in der Ostschweiz zahlreich vertretenen Automobilzulieferer nach der Sommerpause einen schlagartigen Rückgang der Bestellungen. Inzwischen zeigen die Anmeldungen für Kurzarbeit vorab in der Exportwirtschaft stark nach oben. Nach wie vor zuversichtlich sind mitunter jene Unternehmen gestimmt, die Maschinen/Werkzeuge und Anlagen für den Energiesektor oder die Nahrungsmittelverarbeitung herstellen, sowie die Produzenten von Spezial- und Schienenfahrzeugen. Als überraschend stabil erweisen sich bisher die Bauwirtschaft und der private Konsum auf der Detailhandelsstufe. Eine hohe Auslastung verzeichnet aufgrund der regen Wohnbautätigkeit das Ausbaugewerbe.

Ausgeglichener Immobilienmarkt

Die nach wie vor steigenden Preise im Immobiliensektor signalisieren, dass der Schweizer Markt von der Finanzkrise verschont

«Recht hatte Keynes indessen, was den Wert der Stabilität und einer auf deren Erreichen und Aufrechterhaltung zielenden Regierungspolitik anbetrifft. Vielleicht wird diese Botschaft, von zentraler Bedeutung in all seinen Werken zur Währungswirtschaft und lange vernachlässigt, eines Tages wieder entdeckt.»

Allan H. Meltzer,
führender Vertreter des Monetarismus (1988)

geblieben ist. Im internationalen Vergleich verzeichnete die hiesige Preisentwicklung eine deutlich weniger akzentuierte Dynamik. Zwar ist der Siedlungsdruck augenfällig und mag – nebst verbreiteter Trivialarchitektur und funktional nicht überall optimaler Raumentwicklung – lokal zu Preisüberreibungen geführt haben. Insgesamt spricht aber nichts für einen Preiseinbruch auf breiter Basis. Gewisse Korrekturen sind dagegen eher im oberen Preissegment der Wohnimmobilien und insbesondere im stark konjunktursensitiven Büro- und Gewerbebereich zu erwarten.

Verschiedene Entwicklungen deuten darauf hin, dass sich der Wohnbaumarkt auf hohem Niveau konsolidiert (siehe Grafik 1, Schweizer Baumarkt). Die Anzahl noch im Bau befindlicher Wohneinheiten lag im dritten Quartal 2008 um rund 4% unter dem Vorjahresbetreffnis. Die anhaltend tiefen, regional indessen sehr unterschiedlichen Leerstandsziffern verändern sich nur marginal, und die Angebotspreise von Immobilien in allen Wohnsegmenten entwickeln sich landesweit und in der Ostschweiz weiterhin moderat nach oben (siehe Grafik 2 und 3, Entwicklung der Angebotspreise für die Schweiz und die Ostschweiz). Die Mieten bei Erstvermietungen, welche die Marktkräfte in geeig-

neteter Weise zu widerspiegeln vermögen, erhöhten sich im dritten Quartal 2008 nur um schwache 0,2% (Vorquartal: 1,6%). Insgesamt befindet sich der Schweizer Immobilienmarkt in einer ausgeglichenen Situation. Der Neuzugang an Wohnungen wurde in den letzten Jahren von der steigenden Nachfrage erstaunlich gut absorbiert.

Bei den Hypothekarkrediten, die mit über 80% den grössten Teil der gesamten Bankausleihungen ausmachen, hat sich die Zuwachsrate, die 2007 rückläufig tendierte, in den ersten drei Quartalen 2008 nun auf tieferem Niveau stabilisiert (siehe Grafik 4, Bankkredite). Die gegenwärtigen Finanzierungsbedingungen wirken weiterhin stützend auf die Nachfrage nach Wohneigentum.

Gute Auslastung des Ostschweizer Baus

Bei den Bauinvestitionen setzte sich der zyklisch bedingte Abwärtstrend im dritten Quartal zwar fort. Das immer noch grosse Projektvolumen sichert der Ostschweizer Bauwirtschaft aber einen hohen Auftragsbestand und eine gute Auslastung. Entsprechend befindet sie sich in anhaltend guter Verfassung. Aufgrund der sich eintrübenden konjunkturellen Rahmenbedingungen ist indessen nicht auszuschliessen, dass trotz erfreulichem Stand der Baubewilligungen gewisse Projekte redimensioniert oder zeitlich aufgeschoben werden könnten. Bau- und Immobilienmärkte zeichnen sich dadurch aus, dass sie dem Konjunkturzyklus verzögert folgen. Auch ist davon auszugehen, dass der beachtliche Zustrom von qualifizierten Arbeitskräften aus dem EU-Raum in wirtschaftlich schwierigeren Zeiten nachlässt. Davon betroffen wären auch die Wohnungsmärkte und Immobilienpreise. Eine teilweise Kompensation ist durch die – auch energiepolitisch bedingt – steigende Bedeutung von Erneuerung und Unterhalt der bestehenden Gebäude sowie durch fiskalpolitische Konjunkturimpulse des Bundes und allenfalls einzelner Kantone zu erwarten. Zudem gewinnen in einem schwierigeren Wirtschaftsumfeld die Sachwerte an Attraktivität, sodass Renditeobjekte im Wohnbereich nach wie vor in der Gunst der institutionellen Anleger liegen.

Zur Institution

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 SNB auch einen wichtigen Beitrag zur Finanzmarktstabilität.

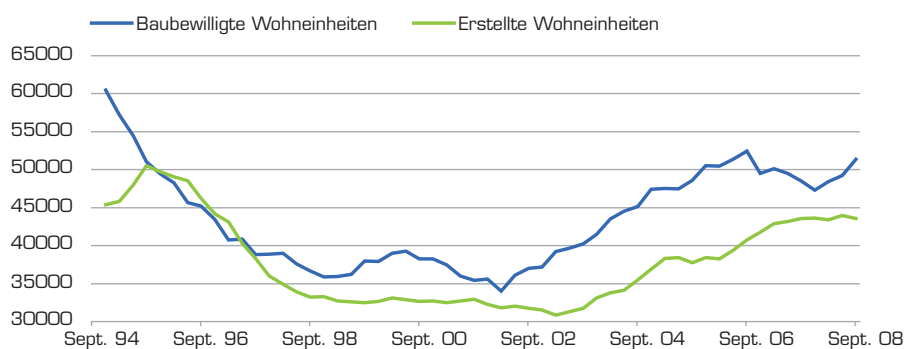
Die Nationalbank ist als spezialgesetzliche Aktiengesellschaft ausgestaltet und hat ihren Geschäftsbetrieb 1907 aufgenommen. Das Aktienkapital beträgt 25 Mio. Franken und ist zu rund 63% in öffentlicher Hand. Neben dem dreiköpfigen Direktorium sind rund 650 Mitarbeiter bei der SNB beschäftigt.

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.

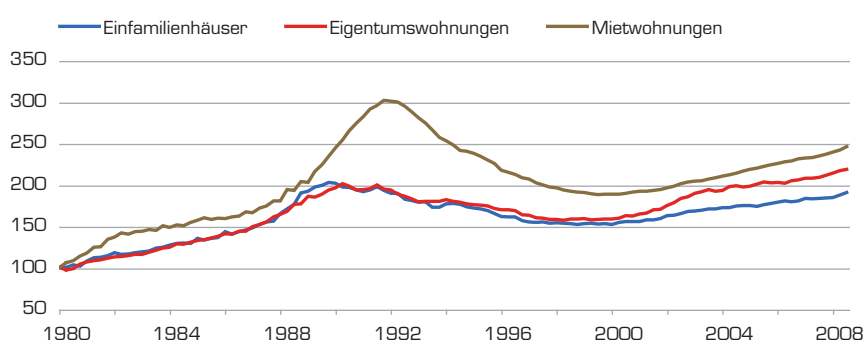
*Dr. Jean-Pierre Jetzer, Direktor

Vertretung Ostschweiz der Schweizerischen Nationalbank (SNB),
St.Gallen

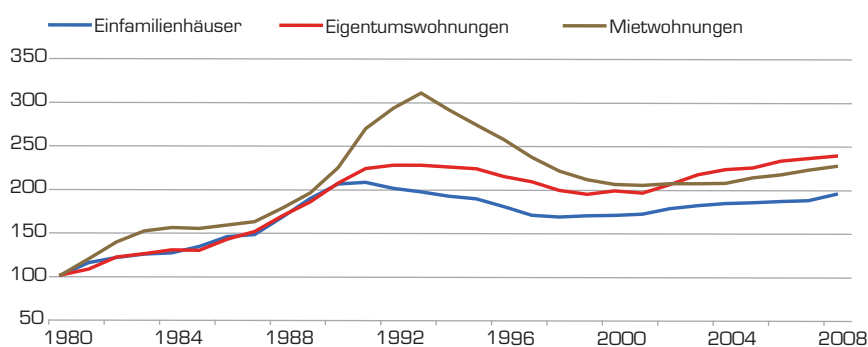
1) Schweizer Baumarkt



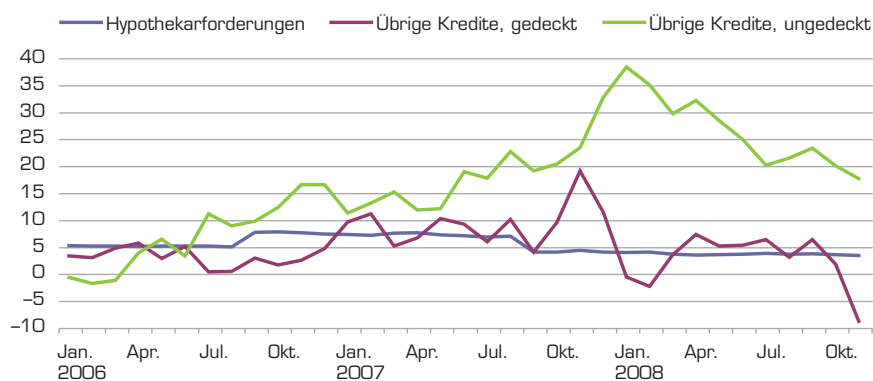
2) Entwicklung der Angebotspreise für die Schweiz



3) Entwicklung der Angebotspreise für die Ostschweiz



4) Bankkredite





«Wir trauen uns heute mehr zu.»

*Klauspeter Nüesch, Gründer der Investitions-
beratungsfirma Nüesch Development*

«Es ist nicht riskant, mutig zu sein»

Er bezeichnet sich als Generalist, Querdenker und Vermittler. Wo andere Generalunternehmer ein einzelnes Geschäftshaus planen, denkt er am liebsten über ganze Stadtteile nach. Klauspeter Nüesch, Gründer der Bau- und Investitionsberatungsfirma Nüesch Development, im Gespräch über den Blick für langfristige Trends, die Mutlosigkeit mancher Investoren und seine ganz persönliche Risikofreudigkeit.

Interview: Stefan Millius

Bilder: Bodo Rüedi

Klauspeter Nüesch, Sie haben sich selbst auch schon als professionellen Spinner bezeichnet. Wie spinnt man professionell?

Indem man in der Sache professionell arbeitet, aber dennoch kreativ ist und nicht einfach dem Mainstream folgt. Vielleicht gibt es Unternehmen, die effizienter sind als wir, aber wir machen den Unterschied mit unkonventionellen Lösungen. Nicht, weil wir einfach aus Prinzip anders sein wollen als die anderen, sondern weil ich glaube, dass es völlig normal ist, aus dem Rahmen zu fallen.

Wieso ist für Sie das nicht Alltägliche der Normalfall?

Nehmen Sie einen Handyhersteller. Es ist doch völlig klar, dass sich dieser nicht einfach das Handy entwickelt, das vor zwei oder drei Jahren gefragt war, sondern dass er an einem Modell arbeitet, das in Zukunft gefragt sein wird. Nur auf dem Immobilienmarkt verhält man sich heute noch wie in den 1960er-Jahren. Systeme, die sich dort früher bewährt haben, werden einfach weiter gezogen, weil man dafür eine Finanzierung erhält.

Zum Beispiel?

Heute will niemand mehr Vier-Zimmer-Wohnungen, weil wir immer mehr Singles haben, aber gebaut werden sie weiter. Ich bin überzeugt: Es ist gar nicht riskant, mutig zu sein. Riskant lebt, wer nicht versucht, die Zukunft vorweg zu nehmen. Das Wesen von Wachstum ist es doch, Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln, die es noch nicht gibt, die aber die kommenden Bedürfnisse befriedigen. Im Immobilienmarkt wird das anders gehandhabt, konservativer. Denn hier werden sehr viele Mittel gebunden, es ist ein kapitalintensives Geschäft. Oft haben wir es hier mit Pensionskassengeldern zu tun, die investiert werden. Man hat Angst, das Geld in den Sand zu setzen.

Das hört sich ja im Grunde auch vernünftig an.

Mein Gegenargument: Wenn ein Objekt leer steht, weil es an den Bedürfnissen vorbei gebaut wurde, dann ist das Geld ebenfalls in den Sand gesetzt. Interessant ist ja: Wer das tut, was alle tun, und damit keinen Erfolg hat, der wird weniger hart kritisiert als derjenige, der experimentiert und Pech hat – auf den wird nachher mit dem Finger gezeigt. Für den Entscheidungsträger ist es deshalb weniger riskant, konservativ zu planen.

Werden wir konkreter. Sie bezeichnen sich nicht als Generalunternehmer, sondern als Entwickler. Was ist die Aufgabe eines Entwicklers?

Für ein Immobilienprojekt braucht es einige Fixpunkte: Man braucht Land, einen Investor, einen Nutzer, Behörden, die mitziehen, und eine Öffentlichkeit, die das Projekt akzeptiert. Als Entwickler bringen wir alle diese Seiten unter ein Dach. Sehr oft ist zu dem Zeitpunkt, zu dem wir einsteigen, eine der genannten Kriterien bereits gegeben.

Ist das von Vorteil?

Wir haben ganz gerne die Landeigentümer möglichst früh an Bord. Denn der Standort ist unverrückbar und definitiv gegeben. Was den Rest angeht, beginnen wir gerne bei Null. Wir schauen uns die Situation an und fragen uns: Was tut der Markt? Wo entwickeln sich Bedürfnisse? Welches Projekt wird dem Standort ge-

«In der Immobilienbranche herrscht die Angst, Geld in den Sand zu setzen.»

recht? Ein Beispiel: Die Schweiz wird sich in den nächsten 20 bis 30 Jahren nur noch rund um S-Bahn-Stationen herum entwickeln. Wenn Sie also wissen wollen, wo sich die künftige Entwicklung abspielt, ziehen Sie einfach einen Kreis von 300 Metern Durchmesser rund um unsere Bahnhöfe. Wer Land ausserhalb dieser Zonen hat, sollte dieses verkaufen. Dort wird sich nichts mehr tun.

Wie kommen Sie auf eine solche langfristige Prognose?

Wenn Sie oft mit dem Auto durch die Schweiz fahren, erkennen Sie heute schon: Das Autobahnssystem kollabiert früher oder später, Unternehmen und Private wird es immer mehr Richtung Bahnhöfe ziehen, weil es nur noch mit dem öffentlichen Verkehr vorwärts geht. Die Folge ist klar: In diesen Kerngebieten wird es eng, weil alle dort sein wollen. Also bauen wir rund um Bahnhöfe verdichtet – keine Gebäude mit vier oder fünf Stockwerken, sondern solche mit 40 oder 50. Im Erdgeschoss findet man einen Laden, in den nächsten Stockwerken eine Schule, Anwälte, Ärzte, darüber weitere Büros, danach Wohnungen. Die gemischte Nutzung findet übereinander statt. Die heutigen Bauordnungen sind



Zur Person

Klauspeter Nüesch war nach dem Studium der Architektur und einem MBA als Berater für McKinsey tätig. 1988 gründete er Nüesch Development in St.Gallen, 1993 die Bauengineering. Er ist Mitglied und Präsident mehrerer Verwaltungsräte.

darauf natürlich noch nicht ausgerichtet. Aber so sieht die Zukunft aus – so wird die Schweiz funktionieren.

Das alles hört sich sehr visionär an. Sie brauchen jeweils Partner, die da mitziehen – also auch professionelle Spinner sind.

Je länger es uns gibt, desto leichter wird das. Wir haben heute eine Reihe von Referenzobjekten vorzuweisen, die Leute sehen, was wir tun und was daraus wird. Wir schaffen Wertschöpfung durch die bessere Idee. Nehmen Sie das Westside in Bern, eines unserer Projekte. Unser Ziel war es, die erste hochwertige Shopping Mall der Schweiz zu schaffen, die emotional angereichert ist. Kunden sollen sich heimisch fühlen, gerne dort sein, die Mall als Treffpunkt empfinden und nicht nur shoppen – der Raum in sich soll einen Wert darstellen. Ein gutes Beispiel für diesen Ansatz ist auch der rote Platz in St.Gallen. Ich bin oft auf der ganzen Welt unterwegs und kann Ihnen sagen: Dieser Platz ist einmalig, er strahlt unglaublich viele Emotionen aus. Teenager gehen dorthin, um ein bisschen zu plaudern, obwohl es dort im Grunde gar kein Angebot für sie gibt.

Wie reichert man einen Platz oder eine Immobilie emotional an?

Wie jedes andere Produkt: Indem ich mit einer bestimmten Wahrnehmung arbeite. Ein Polo-Shirt ohne bestimmtes Label kostet vielleicht 50 Franken, dasjenige einer bestimmten Marke 130 Franken. Das Material und die Verarbeitung sind nicht selten identisch. Ich bezahle also 80 Franken mehr für ein kleines Signet auf der Brust. Denn die betreffende Marke ist emotional angereichert, sie wertet mich als den Träger des Shirts auf – oder ich

«Wir fragen uns ständig: Wohin bewegen sich die Trends langfristig?»

glaube das jedenfalls. Beim Wohnen spielen dieselben Mechanismen. Lofts beispielsweise gelten als cool. Im Grunde handelt es sich einfach um eine Wohnung, bei der die Wände weggelassen wurden. Aber dank des positiven Images des Loft-Wohnens kann ich mehr Miete verlangen. Auch eine teure Glas-Stahl-Fassade bei einem Geschäftshaus trägt kaum dazu bei, dass dort besser gearbeitet wird. Aber das Äussere widerspiegelt das Selbstverständnis der betreffenden Firma und hat damit für diese einen Wert.

Dann verkaufen Sie keine echten Bedürfnisse, sondern Illusionen?

Natürlich beruht das, was ich eben skizziert habe, auf menschlichen Schwächen. Aber auch Illusionen können Bedürfnisse sein. Es geht darum, diese zu entdecken, und wir tun das im Bereich Immobilien. Und zwar möglichst weit voraus. Ich will sehen, was kommt, was heute noch nicht massentauglich ist, aber die Richtung andeutet, in die wir uns bewegen. Zuerst realisieren wir daraus vielleicht ein kleines Projekt für eine Minderheit, die vorausgeht, später geht es in grösserem Stil weiter.

Sie müssen also heute spüren, wo der Markt in fünf Jahren steht. Kann man das lernen oder muss einem das gegeben sein?

Ich habe nach meinem Architekturstudium Betriebswirtschaft studiert und war danach als Unternehmensberater tätig. Dafür bin ich viel gereist, meist alleine, habe viel Zeit auf Flughäfen verbracht und hatte die Gelegenheit, unzählige Menschen zu beobachten. Ich war immer von der Frage fasziniert, wie Menschen funktionieren, und habe durch die Beobachtung viel über sie gelernt.

Wie hilft Ihnen das konkret bei der Entwicklung neuer Ideen?

Ich spüre dadurch, wieso die Welt so ist, wie sie ist – und nicht anders. Ich kann Trends einschätzen und beurteilen, ob sie langfristig tauglich sind oder nicht. Eine Strömung, die maximal vier oder fünf Jahre anhält und dann vorbei ist, bringt mir nichts – bis das Projekt umgesetzt ist, ist auch der Trend längst wieder verschwunden. Und es geht auch nicht um kleine Trends, sondern um diejenigen, die unser Leben wirklich beeinflussen. Ein wichtiges Thema ist hier Offenheit: Gerade wenn man in einer anderen Region als der eigenen tätig ist, ist es wichtig, lokale Themen herauszuspüren. Dazu muss man mit den Menschen dort sprechen und darf nicht arrogant an die Sache herangehen.

Gelingt Ihnen das immer?

Ich bin seit einiger Zeit in grossen Projekten in Oman engagiert. Wenn ich dort bin, merke ich: Ich bin zwar vom Naturell her ein offener Mensch, aber nicht völlig gefeit vor Vorurteilen. In uns Europäern ist das Gefühl verwurzelt, wir müssten Menschen aus anderen Kulturen stets etwas beibringen. Seien wir doch ehrlich: Während hier bei uns Gallus noch im Wald gehaust hat und nie-

mand lesen oder schreiben konnte, hatten die Araber bereits eine Weltkultur. Wenn man Klischees überwindet und zuhört, kommt man als Beobachter von aussen in eine gute Situation: Man kann aus dem Staunen heraus Ideen entwickeln.

Aus dem Staunen soll ja kein böses Erwachen werden. Sind Sie sich Ihrer Sache immer sicher, wenn sie in anderen Ländern ganze Stadtteile neu erfinden?

Unsere Aufgabe ist über die Jahre im Grunde einfacher geworden – vom Markt her, aber auch vom eigenen Erfahrungsschatz her. Wir trauen uns heute mehr zu, weil wir wissen, wie wir es schaffen. Und dieses Bewusstsein verleiht uns auch Überzeugungskraft gegenüber Dritten. Als Entwickler ist es normal, dass ein gewisser Prozentsatz der Projekte, die man startet, nicht realisiert wird. In unseren Anfangszeiten wurde ein einziges von zehn wirklich verwirklicht. Die Quote der Projekte, die endgültig sterben, ist seit-

«Wir optimieren den Nutzen – der Profit kommt dann von alleine.»

her kontinuierlich gesunken. Anders ausgedrückt: Heute sterben unsere Projekte von der ersten Idee bis zum Abschluss mehrmals, werden aber immer wieder aufgenommen. Denn heute wissen unsere Kunden aus Erfahrung, dass wir sie ins Ziel bringen. Wir müssen das Projekt möglicherweise einfach immer wieder überdenken und neu erfinden.

Das macht ein Projekt unter dem Strich nicht gerade billiger.

Wir investieren immer eigenes Geld in unsere Arbeit, schiessen es also gewissermassen vor. Ein durchschnittlicher Architekt erbringt in der Regel Vorleistungen im Umfang von einem Vierteljahr, die er im schlimmsten Fall nicht in Rechnung stellen kann. Bei uns sprechen wir eher von Vorleistungen von vier Jahren. Das hat natürlich Auswirkungen: So bezahlen wir beispielsweise deutlich tiefere Löhne als unsere Mitbewerber. Wenn ein wirklich grosses

Projekt zum Abschluss kommt, können unsere Mitarbeitenden unter Umständen einen schönen Bonus erzielen – aber nur dann. Sie sehen daran, dass auch unsere Leute anders funktionieren als die Norm.

Das bringt uns zum Stichwort Geld. Ihre Ideen müssen letztlich auch Gewinn abwerfen, ansonsten funktioniert Ihr System nicht.

Ja, aber diese Überlegung steht nicht am Anfang. Wir dürfen auf keinen Fall Profitoptimierer sein, sondern Nutzenoptimierer. Wir suchen eine Lösung, von der alle Beteiligten profitieren. Wenn uns das gelingt, resultiert am Ende ohnehin ein Profit – ganz von allein. Wenn Sie uns in einer internen Sitzung zuhörten, würden Sie staunen: Wir sprechen nie von einer bestimmten Marge. Bei uns geht es immer um die Frage, wie wir eine bestimmte Stadt oder Region weiter bringen können. Unsere Konkurrenten, die Generalunternehmer, haben in der Regel einen anderen Ansatz. Die überlegen sich, wie sie ein Mehrfamilienhaus noch günstiger bauen können, damit jede einzelne Wohnung mehr Gewinn abwirft. Wir denken anders.

Wie stellen Sie sicher, dass dieser Ansatz der anderen Art langfristig gesichert ist – also ganz konkret auch in der Zeit nach Ihnen?

Ich bin mir bewusst, dass wir ein Problem mit allen Gründerfirmen teilen: Es gibt keine exakte Kopie von mir. Als Gründer und Chef muss ich in einer Person mehr Eigenschaften zusammenführen als später ein Einzelner in sich vereinen kann. Ich muss alles, was es in einer Firma braucht, einigermaßen gut können. Für die Nachfolge geht es darum, Teilfähigkeiten in einzelnen Leuten aufzubauen. Wenn drei Jüngere gemeinsam das Profil aufweisen, mich zu ersetzen, können wir auch als Unternehmen grösser werden, denn eine solche Führung hat dann natürlich die dreifache Kapazität gegenüber mir als Einzelnem. Wir haben also auch klare Vorstellungen bezüglich unseres Wachstums.

Anzeige

ZANOTTA AG

Ökologie lohnt sich.

 **Aktenvernichtung
Altpapierverwertung
Transporte**

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

www.zanotta.ch



Verblüffend echt!

Holzeffekt mit Keramik. Lassen Sie sich von uns inspirieren.

Immo-Messe 2009
Stand 49
20. - 22. März 2009
Olmahallen, St. Gallen



Baukeramik und Natursteine

Naturstein, Wohn- und Objektkeramik der bekanntesten Hersteller aus aller Welt. Unsere Ausstellungen gehören zu den Schönsten in der Schweiz

Altendorf SZ, Basel, Bern, Biel/Bienne, Chur, Crissier, Herzogenbuchsee, Interlaken, Landquart, Luzern, Schlieren, Steinhausen, St. Gallen, St. Moritz, Villars-sur-Glâne, Wil SG, Winterthur, Zerneß.

www.sponagel.ch



Verblüffend echte Effekte aus Keramik!

SPONAGEL Baukeramik. Vom 20. bis 22. März 2009 an der Immo-Messe in St. Gallen. Sie sollen Emotionen wecken und Sinne anregen. Holzig, gerippt, plüschig, ledern, steinig, geflochten. Der Vielseitigkeit von Keramikplatten sind längst keine Grenzen mehr gesetzt. Die Möglichkeiten gehen weit über Formen und Farben hinaus und täuschen das Auge mit verblüffend echten Nachbildungen.

Keramik geniesst den Ruf eines langlebigen und pflegeleichten Materials und steht seit kurzem, dank neuen Produktionsverfahren, punkto Charme, Gemütlichkeit und Wohlbehagen den hölzernen oder textilen Oberflächen in nichts mehr nach. Im Gegenteil! Da der Anspruch an Hygiene stetig steigt, sind Keramikplatten längst nicht mehr nur in Bad und Küche zu finden, sondern zieren in unzähligen Farben und Formen private und geschäftliche Lebensräume.

SPONAGEL Baukeramik präsentiert an der Immo-Messe 2009 eine Auswahl der neusten Trends. Keramik mit der warmen Ausstrahlung und Optik von Parkett. Schillernde Mosaikwände. Edle Formen aus Naturstein. Der Messebesucher findet am Stand von SPONAGEL Baukeramik Inspiration zu völlig neuen Möglichkeiten, seinen Lebensraum ganz nach seinem persönlichen Stil zu gestalten. Weitere Anregungen vermitteln zudem die zahlreichen Ausstellungen.

SPONAGEL Baukeramik

(Schuster-Gebäude)
Fürstenlandstrasse 96
9014 St. Gallen

071 272 80 10
071 272 80 11

SPONAGEL Baukeramik

St. Gallerstrasse 58e
9500 Wil

Tel.: 071 914 70 90
Fax: 071 914 70 99

SPONAGEL Baukeramik

(Geschäftshaus Banane)
Brunngasse 6
8400 Winterthur

052 269 17 22
052 269 17 20

Weitere Ausstellungen in der gesamten Schweiz unter www.sponagel.ch

**Immo-Messe 2009
Stand 49**
20. - 22. März 2009
Olmahallen, St. Gallen

Die Auftragsbücher sprechen nicht von einer Krise

«Eigentlich müsste es derzeit den Bauunternehmer noch gut gehen», ist Werner Fitze, Geschäftsführer der Stutz Bauunternehmung St.Gallen, überzeugt. Die Branche befand sich in den vergangenen zwei, drei Jahren endlich wieder in einem Hoch, muss sich nun aber auf die bevorstehende Abschwächung einstellen. Laufende Herausforderungen dürften die Bauwirtschaft aber abgehärtet haben.

Text: Marcel Baumgartner

Bild: Bodo Rüedi

Die zahlreichen Foren zur Wirtschaftsentwicklung sind noch in bester Erinnerung. Experten und solche, die es gerne wären, prophezeiten noch vor wenigen Monaten praktisch sämtlichen Branchen glorreiche Zukunftsaussichten. Das Schlusslicht bildet jeweils das Baugewerbe. Teilweise wurde der Bereich schon fast tot geschrieben, so negativ waren die Prognosen. Dass nun ein Ruck durch die ganzen Forschungsabteilungen ging und sämtliche Power-Point-Präsentationen neu erstellt werden müssen, schadet sicherlich nichts. Denn einerseits waren die «Horoskope» für die boomenden Segmente zu positiv formuliert, andererseits kam die Baubranche meistens schlechter weg, als sie in Tat und Wahrheit positioniert war. «So düster haben wir die Situation nie gesehen, wie sie jeweils heraufbeschworen wurde», beschwichtigt Werner Fitze, seit zwei Jahren Geschäftsführer der Stutz Bauunternehmung St.Gallen. «Mit schwarzen Wolken hat jede Branche hin und wieder zu kämpfen. Wir sind womöglich in einem härter umkämpften Markt tätig. Aber wer sich hier gut positioniert und qualitativ hoch stehende Arbeit verrichtet, kann sich gut behaupten.» Ausserdem könne man auch unter blauem Himmel harte Bedingungen antreffen.

Grundauslastung ist vorhanden

Sonnige Zeiten erlebte auch die Stutz AG – und überhaupt die gesamte Branche – in den vergangenen drei Jahren. Das Auftragsvolumen des Unternehmens war rund 15 Prozent höher als die Jahre zuvor. «Bei gleich bleibendem Personalbestand erreichten wir eine enorme Leistungssteigerung», erklärt Fitze. Dazu verholten haben einerseits die gute Konjunktur, andererseits die Neustrukturierung der Gesamtorganisation des Familienunternehmens, das heute in der vierten Generation durch Alfred Müller geführt wird. «Es war eine sehr erfolgreiche Phase», bilanziert Fitze – im Wissen, dass sich die Kurve in den nächsten Monaten wieder abschwächen wird. Doch auf den möglichen Einbruch ist man vorbereitet: Man startete mit einer guten Auftragslage ins 2009, konnte Akquisitionen tätigen, die lange Zeit für eine gewisse Grundauslastung sorgen. «Würde man heute vollkommen neutral unsere Bücher bewerten, so würde man sicher nicht von einer Rezession sprechen», ist Fitze überzeugt. Aber weil alle Welt von der Krise rede, werde man unweigerlich auch davon beeinflusst.

Vier Faktoren

Gerade die Baubranche ist sich aber seit jeher gewohnt, grosse Herausforderungen ohne grosse Verluste zu meistern. Sie muss sich tagtäglich mit einem hohen Termindruck, einem enormen Preiskampf, ausländischen Anbietern und starken Sozialpartnern auseinandersetzen. Und trotz all dieser Faktoren nimmt die Qualität alljährlich zu. Oder wird auch hier einmal mehr durch die Medien ein zu schwarzes Bild gemalt?

Faktor ausländische Anbieter: Für Werner Fitze ist der Einfluss geringer, als von der Presse dargestellt. «Glaubt man sämtlichen Zeitungsartikeln, dann müsste das für uns ein grösseres Problem darstellen. Bei Grossobjekten ist die Konkurrenz sicher je länger je mehr spürbar. Solange aber dieselben sozialen Standards und flankierenden Massnahmen gemäss Landesmantelvertrag von ausländischen Anbietern eingehalten werden, setzen sich unsere besseren Marktkenntnisse, unsere Leistungsfähigkeit und unsere Qualitätsvorteile durch. Wir haben bisher relativ wenig Berührungen mit solchen Mitbewerbern und Konkurrenten.»

Faktor Preiskampf: Dass Anbieter einen Preis offerieren, der gerade einmal die effektiven Kosten deckt, entspricht laut dem Geschäftsführer der Stutz AG nur der halben Wahrheit. «Wäre es flächendeckend wirklich so, gäbe es die eine oder andere Bauunternehmung wahrscheinlich nicht mehr. Aber der Preiskampf ist in der Tat enorm.» Und im Grunde genommen erbringe jeder eine austauschbare Leistung. Folglich würden jene bestehen, die mit dem geringsten notwendigen Aufwand die beste Produktionsleistung erzielen.

Faktor Termindruck: Gerade wenn Grossinvestoren Kapital für ein Projekt sprechen, drängt die Umsetzung. Je schneller die Vollenendung des Bauvorhabens, desto schneller kann Ertrag erwirtschaftet werden. «Voraussetzung, diesem Druck stand zu halten, ist fachlich gut ausgebildetes Personal. Wenn Sie Ihre Mannschaft von der Idee begeistern können, wird auch eine höhere Produktionsleistung erbracht», so Fitze. Dennoch seien die Resultate stark von einer optimalen Planung der Bauabläufe abhängig. «Es ist immer von Vorteil, hier etwas mehr Zeit zu investieren.»

Faktor Gewerkschaften: Bauarbeiter sind – vor allem in der Ostschweiz – keine unloyalen Mitarbeiter. Die Situation müsste beinahe aussichtslos sein, bis hier überhaupt das Wort «Streik» in den Mund genommen wird. Einfluss geltend gemacht haben die Sozialpartner



*«So düster haben wir
die Situation nie gesehen.»*

Werner Fitze, Stutz Bauunternehmung

Sie haben im Osten einen **JOB.**

Sie haben im Osten einen **CAR.**

Sie haben im Osten ein **HOME.**

Sie machen im Osten einen **EVENT.**

insbesondere bei den Lohnverhandlungen. «Im Bauhauptgewerbe werden heute absolut faire Löhne bezahlt», ist Fitze überzeugt. Das sei auch entscheidend, denn schliesslich bilden die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die beste Grundlage für ein erfolgreiches Unternehmen – und zudem trägt eine hohe Kaufkraft zu einer florierenden Binnenwirtschaft bei.

Nicht nur Produkt entscheidet

Mit all diesen Einflüssen müssen sich Bauunternehmer auseinandersetzen. Dabei nicht nur gut, sondern besser zu sein als die Konkurrenz, ist letztlich entscheidend für den Erfolg. Die Formel dafür tönt so einfach wie einleuchtend: «Sie müssen Ihre Kunden in den Mittelpunkt stellen und deren Bedürfnisse am besten erfüllen», bringt es Werner Fitze auf den Punkt. «Dabei spreche ich nun nicht nur vom Produkt, sondern auch von der Beratung, der Betreuung und der Begleitung.» Gelingen es einem, das Vertrauen des Kunden zu gewinnen, dann sei dieser auch gewillt, sich ins gleiche Boot zu setzen, um ein Vorhaben gemeinsam zu realisieren.

Dieses Vertrauen hat die Stutz AG schon in unzähligen Fällen geschenkt bekommen – nicht selten auch von Generalunternehmungen. Das ist auch mit ein Grund, weshalb sich die Stutz AG bei Projektentwicklungen zurückhält. Man will nicht zur Konkurrenz der eigenen Auftraggeber werden. «Wir sehen unsere Hauptstärke sowieso im Bereich der Organisation von Bauabläufen und in der Umsetzung von komplexen Bauaufgaben. In Sachen Gesamtangeboten, Architektur und Ästhetik gibt es Anbieter, die das besser beherrschen als wir.» So gehören denn auch die Industrie, das Gewerbe, Organisationen, Stiftungen und die öffentliche Hand zu den wichtigsten Kunden der Stutz AG. Das Angebot schliesst aber sehr wohl auch Private mit ein. «Sie sind letztlich Imageträger, die uns zu einem Auftrag in den vorerwähnten Sparten verhelfen können. Hinterlassen wir dort einen positiven Eindruck, kann das zu Folgeaufträgen führen.»

Der Markt setzt sich eigene Messlatte

Dadurch hat sich die Stutz AG auf dem Markt einen sehr guten Namen verschafft. Dass ein guter Ruf aber schneller zerstört als aufgebaut ist, weiss Fitze: «Dazu genügt eine Negativmeldung, ein grober Fehler. Das spricht sich sofort herum.» Und dieser harten Messlatte kann sich kein Anbieter entziehen. Insbesondere nicht im Schweizer Qualitätsmarkt, der sich damit gewissermassen selbst ein Gütesiegel aufdrückt. Hinzu kommen die zahlreichen Vorschriften und Normen, welche die Leistungen der Unternehmen definieren.

«Wir sind in einer Branche tätig, die sich ständig weiterentwickelt, in der die Konkurrenz nicht schläft und wo man mit zahlreichen äusseren Einflüssen konfrontiert wird. Da sind wir schon etwas stolz, diesen Anforderungen immer wieder aufs Neue gerecht zu werden», lautet Werner Fitzes Fazit.

Pures Energiesparen

mit dem neuen EgoKiefer
Kunststoff/Aluminium-Fenster XL®!
«Eleganz in Farbe»

Attraktiv, langlebig, ökologisch: EgoKiefer präsentiert das neue Kunststoff/Aluminium-Fenster XL®. Dieses besticht nebst den bekannten XL®-Vorteilen mehr Licht, mehr Wärme, mehr Design mit zusätzlichen Perspektiven in der kreativen farblichen Fassadengestaltung. Sämtliche EgoKiefer XL®-Fenstersysteme sind MINERGIE-zertifiziert und reduzieren den Energieverbrauch über das Fenster um bis zu 75%.

Das XL®-Fenster in Kunststoff und Kunststoff/
Aluminium gibt es jetzt auch in Wechselrahmen-
Ausführung für den Renovationsmarkt.

Besuchen Sie uns an der IMMO-MESSE St.Gallen
Halle 9.0, Stand 037

EgoKiefer AG
Fenster und Türen
9014 St.Gallen
Telefon +41 71 274 50 50

und an 13 Standorten in der Schweiz –
ganz in ihrer Nähe: www.egokiefer.ch



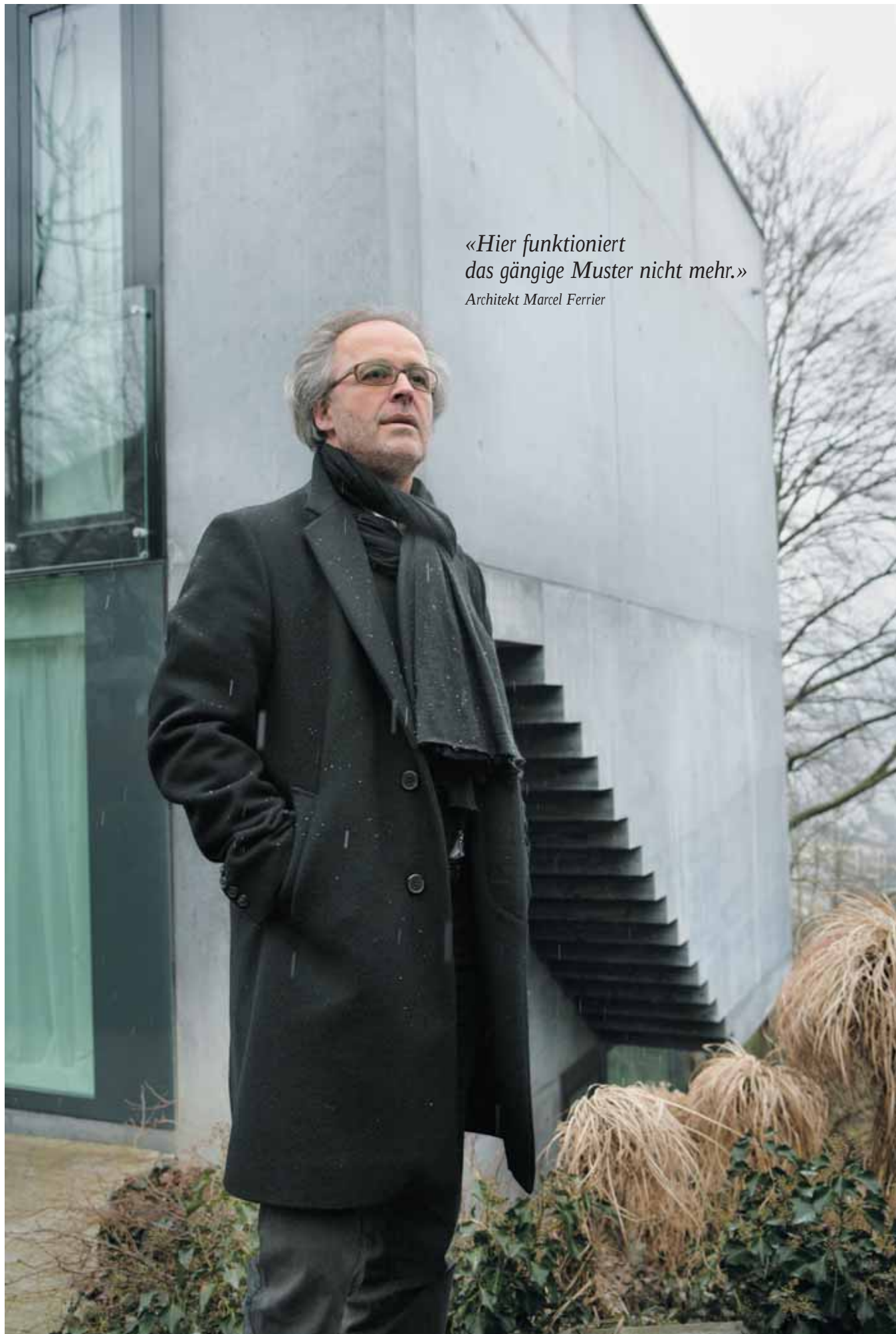
Ein Unternehmen der

AFG
Arbonia-Forster-Holding AG



Vorsprung durch Ideen.

EgoKiefer
Fenster und Türen



«Manchmal gelingt es, etwas zu entwickeln, das Kraft erzeugt»

In den vergangenen Wochen sorgte vor allem sein Projekt «Baumhaus» für Schlagzeilen. Im Interview mit dem LEADER erklärt Architekt Marcel Ferrier wie er sich trotz reglementierten Einschränkungen entfalten kann, wieso in der Ostschweiz nur selten Trends gesetzt werden und welches Projekt er dereinst noch gerne realisieren möchte.

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: Bodo Rüedi

Marcel Ferrier, welches sind die architektonisch imposantesten Bauten der Ostschweiz?

Da denkt man zuerst an den Stiftsbezirk im mittelalterlichen Stadtgefüge von St.Gallen, mit der Barockkathedrale und der Stiftsbibliothek. Dann möchte ich die HSG auf dem Rosenberg von Förderer/Otto/Zwimpfer und das Stadttheater von Paillard/Lehmann, beide in St.Gallen, hervorheben. In jüngerer Zeit zu erwähnen sind vor allem das Bad in Vals von Peter Zumthor oder etwa das Museum Liner von Gigon/Gujer in Appenzell. Wenn man den nationalen und internationalen Experten vertraut, gehört auch das Baumhaus in St.Gallen dazu.

Die Architektur hat sich in den vergangenen Jahren stark verändert. Welchen Einfluss darauf hat der gesamte Minergie-Bereich?

Energetische Anforderungen haben heute zu Recht hohe Priorität. Allerdings entspricht die dafür notwendige Bereitschaft der Investoren, dafür mehr finanzielle Mittel einzusetzen, noch nicht der Dringlichkeit des Problems. Andererseits sind diese Themen seit Vitruv (1. Jhdt. v. Chr.) immer ein wichtiger Aspekt der Architektur gewesen und also nicht so neu, wie es scheint. Neu sind unsere immer höheren Ansprüche an die Behaglichkeit und der ständig wachsende Kostendruck. Im Wohnungsbau führen Normierung und die «Markttauglichkeit» dazu, dass es zukunftsweisende Experimente mit energetischem Mehrwert schwer haben, Fuss zu fassen. Wenn ich zudem die Mehrheit der neuen Büro-Ganzglasbauten betrachte, welche das Minergie-Ettikett tragen, zweifle ich etwas an der Glaubwürdigkeit der Bestrebungen. Dass der Minergie-Standard einen wesentlichen Einfluss auf die Veränderung der Architektur hätte, wäre zu weit gegriffen.

Welcher Trend ist in der Architektur feststellbar?

Die derzeitige öffentliche Fokussierung auf wenige einzelne Stararchitekturen wie etwa das Westside Center in Bern stellt den Blick auf die hochstehende Produktion mehrerer Generationen von Schweizer Architekten. Die Sensibilität für eine

städtebauliche Situation, für die Stimmung einer bestimmten Umgebung und das Anwenden fortschrittlicher handwerklicher Fähigkeiten sind Stärken in der Schweiz, die mit der Zeit als «Trends» wahrnehmbar sind. Dazu gehören die Entwicklung neuer Räume, Raumbeziehungen und Raumfiguren, die unser tägliches Umfeld beleben und unser Bewusstsein für tägliches Handeln schärfen können. Es setzt sich glücklicherweise in Architekturwettbewerben doch oft eine Räumlichkeit durch,

«Es kommt eher auf den Umgang mit Einschränkungen an.»

die sich der plakativen und sprichwörtlichen Oberflächlichkeit widersetzt. Einen anderen, noch jungen Trend stellt die Investorenfreizügigkeit im schweizerischen Alpenraum dar. Die neuen Ressorts mit ihrer auf ein internationales Publikum getrimmten, markttauglichen Architektur bilden die neue Hoffnung gegen die um sich greifende Abwanderung, in der alle gängigen Gesetzmässigkeiten ausgehebelt werden. Über Nutzen oder Schaden dieser Vorhaben und vor allem über die zu erwartende Gesamtqualität wird noch wenig debattiert.

Kann man in der Ostschweiz eigene Trends setzen oder orientiert man sich hier in der Regel an den grossen Metropolen?

Man kann verschiedene Vorgänge beobachten: Bewusste und unbewusste Orientierung an den Vorgängen in den Zentren haben eine lange Tradition. Das kann zu provinziell abgeschwächten Lösungen, aber auch zu herausragenden Weiterentwicklungen führen. «Eigene Trends» oder richtungsweisende Lösungen entstehen meist überraschend aus besonderen Konstellationen heraus, oft auch als Beitrag von Aussenstehenden, als Autorenprojekte etwa, mit einer besonderen Kraft und Ausstrahlung, die überzeugt. Grosse Gestik genügt dafür nicht.

Der Einfluss der Schulen, der Austausch an den Ausbildungsstätten der Architektur spielt bei dieser Frage eine wichtige Rolle. Da besteht bekannterweise in der Ostschweiz ein



«13 Immobilien-Verkäufer bringen Glück!»

hinten v.l.n.r.: Alex Schönenberger / Gallus Hasler / Christof Gebert / Rolf Gygax / Manuela Bertschinger / vorne v.l.n.r.: Stefan Baumer / Hansjörg Gloor / Josy Frenda / Daniel Högger / Peter Frauenknecht / Peter Kellenberger / Esther Brunswiler
rechts: Hanspeter Wild (Verkaufsleiter)

Sind auch Sie dabei und präsentieren Sie Ihr Objekt an unserem Stand an der Immo-Messe vom 20. bis 22. März 2009!

Ihr Nutzen / wir bieten:

- 13 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
- 1 Monat aktiver Verkauf durch unsere Verkäufer (1.5% Spezial Verkaufs-Provision bei Verkaufs-Erfolg)

Investition in Ihren Erfolg:

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

Anmeldung:

Anmeldetalon einsenden bis 17. März 2009

Fragen / Informationen:

Sandro Rütsche, Leiter Marketing | Verkaufsdienst
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

Ja, wir präsentieren unser(e) Objekt(e) an der Immo-Messe 2009 am Stand des Hauseigentümerversandes St. Gallen. Talon an die rechts aufgeführte Adresse einsenden (zu Händen Sandro Rütsche).

HEV-Mitglied: ☐ Nein

☐ Ja, Mitglied-Nr. _____

ANMELDUNG

- ☐ Objekt Haus (EFH)
☐ Objekt Wohnung
☐ Neubauprojekt

Name	Vorname
Strasse	PLZ/Ort
Telefon-Nr.	E-Mail
Datum	Unterschrift

IMMO-MESSE
SCHWEIZ
EIGENTUM • UMWELT • ENERGIE
Stand-Nr. 253

grosses Vakuum, denn die Architekturschulen befinden sich in den angrenzenden Regionen, in Zürich, Winterthur, Vaduz, Konstanz. Trendsetzungen haben es in der Ostschweiz besonders schwer, weil hierzulande Politik und Wirtschaft die Impulse einer reifen Baukultur weitgehend ignorieren und deshalb auch den Nutzen aus diesen Leistungen verpassen.

Denkmalpflege, kubische Berechnungen, Gebäudehöhe. Praktisch alles ist inzwischen reglementiert. Inwiefern schränkt das die Gestaltung ein? Kann man sich architektonisch überhaupt noch entfalten?

Grundsätzlich könnte man sagen, dass Einschränkungen das Potenzial in sich bergen, intelligente, unerwartete Lösungen zu generieren. Bei der Beurteilung solcher Lösungen ist dann allerdings die Wahrscheinlichkeit zunehmend, dass diese bürokratisch zerredet werden und schlussendlich erst eine mittlere Unzufriedenheit die entscheidende Mehrheit für ein Resultat ergibt.

Die schweizerische Praxis der kubischen Berechnung, so bewährt sie ist, schränkt grosszügige oder hohe Innenräume zu sehr ein, ein wesentlicher Verlust räumlicher Qualität. Anders herum gibt es auch die Möglichkeit, etwas kleiner zu gestalten als reglementarisch möglich. Das kann durchaus ökonomischer und qualitativ besser sein als das Maximum. Allerdings erregen sich dann viele Leute, wie ich aus eigener Erfahrung weiss. Denn hier funktioniert das gängige Muster nicht mehr.

«Grosse Gestik genügt dafür nicht»

Nämlich: zuviel fordern / einsprechen / zurückstufen / streiten / Genugtuung erlangen / Verschlechterung des Resultates in Kauf nehmen. Es kommt also nach meiner Einschätzung eher auf den Umgang mit Einschränkungen an. Die professionelle Objektivierung von Gestaltungsfragen ist allemal besser als hilflose Willkür bei der Entscheidungsfindung.

Welches ist die grössere Herausforderung, ein Umbau einer bestehenden Baute oder ein Neubau?

Ich kenne keine Neubausituation – insbesondere in der dicht besiedelten Schweiz, wo weitgehend auch die Natur von Menschenhand gemacht ist –, die nicht durch eine bestehende Umgebung, durch eine spezielle Nachbarschaft, ein natürliches oder gebautes Umfeld geprägt wäre. Diese Bedingungen nehme ich in meine Entwürfe auf und mache etwas Neues daraus.

Wo ist also der Unterschied zu einem Umbau, bei dem ebenfalls Vorhandenes berücksichtigt ist? In meinem Verständnis ist das Bestehende in beiden Fällen im Neuen in einer bestimmten Art präsent. Aber es ist trotzdem so, dass etwas Neues zu erschaffen in der Regel eine höhere Herausforderung darstellt, denn die Fragen der Zeit werden nach Aussen hin konkret sichtbar.

Gibt es einen Bereich im Einfamilienhaus, dem in architektonischer Hinsicht meist zu wenig Beachtung geschenkt wird?

Die Einfamilienhäuser sind aus der Entstehung heraus zu Recht individuell geprägt, ausser vielleicht in Siedlungen oder Ensembles, die oft eine wohltuende Gesamtheit bilden. Mancherorts

«Trendsetzungen haben es in der Ostschweiz besonders schwer.»

führen die Anhäufung von so viel Individualität und das Defizit an städtebaulicher Qualität solcher Gebiete zu einer unerträglichen Monokultur, zu einer Monotonie der Vielfalt.

Diesen eher negativen Faktoren könnte begegnet werden, indem die Zufahrten, Erschliessungen und Zugänge zu den Grundstücken in einem Quartier – also der öffentliche Raum – gewissen generellen Gestaltungsregeln untergeordnet wäre. Mit andern Worten ist es die individualisierte Umgebung, welche die Landschaft so verändert, dass die Bewohner letztendlich nicht mehr die Qualitäten vorfinden, die sie sich ursprünglich vorgestellt und gesucht haben.

Welches Projekt würden Sie dereinst gerne noch realisieren?

Es gibt zunehmend bestimmte entwerferische Fragen, die mich mehr interessieren als andere. Diese Fragen werden immer grundsätzlicher. Nun kann man aber eine Aufgabe selten selbst wählen, ausser bei Wettbewerbsprojekten, die jedoch kaum realisiert werden.

Manchmal gelingt es aber, unabhängig von den äusseren Bedingungen – welche durchaus ernst zu nehmen sind –, etwas zu entwickeln, das Kraft und Präsenz erzeugt, das in den Menschen etwas bewegt. Oft gelingt dies mit Bauherren oder Partnern, die bereit sind, auf Neuland vorzustossen und eigene Grenzen zu überwinden. Dieses Projekt möchte ich gerne noch realisieren.



Stephan Wüstemann, CEO Bauengineering

«Die Region ist etwas anfälliger»

Wechsel an der Spitze der Bauengineering: Peter Mettler, Mitgründer und CEO der Bauengineering, übergab die Leitung per Anfang 2009 an Stephan Wüstemann. Der dipl. Architekt SIA und dipl. Wirtschaftsingenieur FH war Leiter der Geschäftsstelle Nord.West.Schweiz und verfügt über langjährige Erfahrung im General- und Totalunternehmer-Bereich, abgestützt durch fundiertes Wissen in unterschiedlichen Kompetenzgebieten.

Text: mba

Bilder: zVg.

Peter Mettler bleibt aktiv im Unternehmen tätig. Er will sich künftig, in seinen Funktionen als Verwaltungsratspräsident und Gruppenleiter, verstärkt auf die Akquisition und Projektentwicklung konzentrieren. In den 16 Jahren seit der Gründung hat er zusammen mit einem engagierten Team die Bauengineering zum bedeutenden Unternehmen und Arbeitgeber mit umfassendem Dienstleistungs-Angebot als Projektentwickler, General- oder Totalunternehmer und Vermarkter aufgebaut.

Dereinst zu den führenden Generalunternehmen der Schweiz zu gehören, war denn auch die klare Absicht bei der Gründung

1992. Mit zur Bauengineering-Gruppe gehören heute die Swisbuilding, als eigenständige Partnerin zuständig für strategische Aufgaben im Rahmen der Projektentwicklung, und die Domo, die im Bereich Vermarktung und Bewirtschaftung tätig ist.

Ähnlich ambitionierte Ziele setzt sich auch der neue CEO Stephan Wüstemann: «Ich möchte nicht nur die erreichten Marktanteile sichern, sondern die Margen steigern, in Zukunft in der Region Zürich noch stärker werden und unsere Präsenz in der Region Bern ausweiten.» Das ist für ihn auch eine Garantie, das Vertrauen und die Kompetenz gegenüber Bauherren, Investoren und Unternehmern weiter auszubauen.

Zur Firma

Die Bauengineering.com AG mit Hauptsitz in St.Gallen ist General- und Totalunternehmerin. Seit Jahren plant und realisiert sie mit über 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ganzheitliche Lösungen und übernimmt die umfassende Verantwortung für komplexe Bauvorhaben – vom Konzept bis zur Übergabe der betriebsbereiten Gesamtanlage. Die Bauengineering-Gruppe bilden die Bauengineering.com AG, die Swissbuilding Concept AG und die Domo AG.



Stephan Wüstemann, vergangenes Jahr berichteten wir von einer Erholung der Baubranche. Nun steht «die Krise» über allem. Wie sieht es in der Branche denn nun wirklich aus?

Momentan ist die Situation verhalten ruhig. In der Baubranche spüren wir die Auswirkungen einer Krise jeweils mit einer Verzögerung von 9 bis 12 Monaten. Natürlich sind bereits erste Anzeichen sichtbar, aber nur ansatzweise. Wir profitieren derzeit sicherlich von den moderat tiefen Zinsen.

Herrscht bei den Investoren eine gewisse Unsicherheit?

Man spürt eine gewisse Vorsicht. Auch werden Projekte, die sich in der Pipeline befinden, teilweise abgebremst, wenn sie in einer zukünftig wirtschaftlich weniger starken Region realisiert werden sollen. Anders ausgedrückt: In Wirtschaftsregionen, die stark von Luxusgütern abhängig sind, ist man derzeit etwas zurückhaltender.

Sie haben die Leitung der Bauengineering per 1. Januar übernommen. War für die wirtschaftliche Situation beim «Stellenantritt» eine zusätzliche Schwierigkeit?

Nein. Die Vorteile überwiegen bei weitem. Den Entscheid, dass man die operative Führung der beiden Unternehmen Bauengineering und Swissbuilding in zwei unterschiedliche Hände gibt, beurteile ich als äusserst vernünftig. Mit der neuen Konstellation kann man die Kräfte klarer konzentrieren. Man muss sehen: Die Bauengineering ist mittlerweile zu einem Unternehmen mit über 100 Mitarbeitenden und einem Umsatzvolumen von fast 400 Millionen Franken herangewachsen. Da ist es schwer, sich in einer Person noch auf eine weitere Firma zu konzentrieren. Im

Übrigen ist die Kommunikation mit Peter Mettler hervorragend, und als Gruppenleiter ist er stets am Puls des Geschehens.

Wie würden Sie Ihren Führungsstil bezeichnen?

Das ist eine schwere Frage. Ich versuche sicherlich, kollegial und unterstützend zu führen, aber auch mit dem notwendigen Durchsetzungsvermögen. Und ich will nahe bei den Mitarbeitern und den Projekten sein.

Was sind die wesentlichen Vorteile, welche die Zusammenarbeit mit einem Generalunternehmen mit sich bringt?

Für die Bauherrschaft und die Investoren liegen diese Vorteile bei der Termin- und Kostengarantie. Das gesamte Projekt wird von uns jeweils flankierend mit einschlägigen Garantien abgesichert. Damit sind Sie gegen negative Überraschungen, beispielsweise Kostenexplosionen, gefeit.

Welche Region sollte man im Bezug auf das Entwicklungspotenzial in den nächsten Jahren im Auge behalten?

Mit Sicherheit die Region Bern. Und allenfalls den Kanton Graubünden. Dort liegt das grösste Potenzial im Tourismus.

Und die Ostschweiz bildet das Schlusslicht?

Das nicht gerade. Aber leider hat die Vergangenheit gezeigt, dass die Ostschweizer Baubranche jeweils sehr schnell und sehr stark auf Entwicklungen reagiert – im negativen wie im positiven Sinne. Die Region ist dadurch etwas anfälliger.

Der Mensch im Mittelpunkt der Architektur

In Kürze erfolgt in Gossau der Baubeginn des Projektes «Wohnüberbauung Haldenhof». Bis zum Sommer 2010 entstehen hier 9 Mehrfamilienhäuser mit insgesamt 80 Wohnungen.

Das Grundstück, auf dem das Projekt «Haldenhof» an der Bischofzellerstrasse 10–20 realisiert werden soll, liegt westlich vom Stadtzentrum Gossau. Die geplante Überbauung, mit insgesamt 24 Miet- und 56 STWE-Wohneinheiten, stehen an idealer Lage. Sämtliche Infrastrukturen des täglichen Bedarfs wie Einkaufsmöglichkeiten, Post, Kindergarten, Schulen und Bahnhof, als auch für die medizinische Versorgung befinden sich in einem Umkreis von weniger als 900 Metern.

Die Licht- und Raumarchitektur machen deutlich, hier entwickelten Fachleute, die nicht für anonyme Dritte bauen, sondern so, als würden sie selber morgen eine der neuen Wohnungen beziehen. Vielfalt, individuelle Wohnformen, grosszügige Flächenangebote und ein attraktives Freiraumkonzept zeichnet diese

Überbauung aus. Optimale Besonnung und hochwertige Materialisierungen bilden echte Mehrwerte.

Die Wohnüberbauung «Haldenhof» besteht aus 3 Mehrfamilienhäuser (A1–A3) mit je 8 Mietwohnungen und 6 Mehrfamilienhäuser (B1–B6) mit insgesamt 56 Eigentumswohnungen und einer gemeinsamen Tiefgarage. Für die 3 Mehrfamilienhäuser A1–A3 sind zusätzlich 23 Carports geplant. ■

Verkauf und Beratung

JOY IMMOBILIEN GmbH
Kesselhaldenstr. 85a, 9016 St.Gallen
Frau Joy Bächle, Tel. 071 260 20 28
www.haldenhof-gossau.ch

Bauherrschaft

Swissbuilding Concept AG
www.swissbuilding.ch





Die ideale Lage für moderne, urbane Leute

In Rorschach steht ein weiteres grosses Bauprojekt vor der Umsetzung: Die Zentrumsüberbauung Trischliplatz. Der Baubeginn ist für Herbst 2009, das Bauende für Dezember 2011 vorgesehen.

Mit der Überbauung Trischliplatz wird eine seit bald 30 Jahren bestehende Baulücke im Zentrum von Rorschach geschlossen. Die Swissbuilding tritt als Bauherrin auf, die Bauengineering als Totalunternehmerin und das Büro Hubert Bischoff, Wolfhalden als Architekt. Geplant ist eine zeitgemässe Zentrumsüberbauung in hoher städtebaulicher Qualität.

Die Gebäude fügen sich in der Höhe und mit den auflockernden Abständen bestens in das gewachsene Stadtbild ein. Das Erdgeschoss wird an die Migros Ostschweiz vermietet, die dort auf 2800 Quadratmetern einen Migros Markt sowie ein Restaurant einrichten wird. Der Zugang zur Migros erfolgt vom östlich angrenzenden Marktplatz her. Der neue Trischliplatz direkt vor dem Geschäftseingang wird als Fussgängerzone gestaltet. Auf dem Plateau, welches das Erdgeschoss bildet, werden fünf Gebäude mit rund 50 Mietwohnungen (2½- bis 4½-Zimmer-Wohnungen) im Minergie-Standard realisiert.

In zwei Untergeschossen ist eine Tiefgarage mit rund 240 Parkplätzen, davon rund 190 öffentlichen, untergebracht. Die öffentliche Parkgarage wird von der Stadt Rorschach betrieben werden. Die Zufahrt zur Tiefgarage erfolgt von Süden über die Trischlistrasse. Ins Projekt integriert ist eine Bushaltestelle im nördlichen Teil der Trischlistrasse, womit die Anbindung an den öffentlichen Verkehr gewährleistet ist.

Das Wohnungsangebot richtet sich an moderne, urbane Leute, die die Vorzüge der absolut zentralen Lage zu schätzen wissen. Sämtliche Wohnungen verfügen über einen privaten Aussenraum, der in den Obergeschossen als Loggien ausgebildet ist und einen innerhalb der Wohnungen untergebrachten Abstellraum. Die Wohnungen der oberen Etagen haben sogar Seesicht.

Dank der Lage mitten im Stadtzentrum sind in nächster Umgebung verschiedenste Einkaufsmöglichkeiten zu Fuss erreichbar. Der Marktplatz ist durch Wochenmärkte, Konzerte und andere öffentliche Veranstaltungen zum Mittelpunkt von Rorschach geworden. Diverse für die Funktion als Regionalzentrum üblichen Einrichtungen wie Ärzte, Zahnärzte, Apotheke, Bahn- und Busstationen, Bank und Post befinden sich in unmittelbarer Nähe. Kindergarten, Schule und Sportanlagen, Schiffsquai und Seeufer sind jeweils in maximal 5 Gehminuten erreichbar.

Kontakt

Swissbuilding Concept AG
Schuppistrasse 7 071 280 80 50
9016 St.Gallen www.swissbuilding.ch



Dubai – ein Immobilienmärchen im Strudel der Finanzkrise

Dubai – dieser Name steht für ein Emirat, dass durch seine visionären Immobilienprojekte, seine gigantischen Bauten und einer Architektur der Superlative viele Anleger aus der ganzen Welt in den Bann zieht.

Nun, scheint es, als habe sich Dubai verzockt. Die Zeiten des schnellen Geldes am aufgeheizten Immobilienmarkt sind vorbei und die Finanzkrise hinterlässt auch bei der Immobilienbranche in Dubai ihre Spuren. Der auf Pump finanzierte Immobilienmarkt des reichen Emirates kommt ins Wanken. Es wird ein Rückzug der Kredite sowohl von internationalen wie auch lokalen Banken beobachtet. Diese finanzieren kaum noch Projekte in Dubai. Die Geldgeber bleiben aus, viele sich im Bau befindlichen Projekte sind vom Baustopp betroffen. Die ausländischen Anleger, vor allem Deutsche, Briten, Iraner, Chinesen und Russen bekommen nun die Krise zu spüren und versuchen zu retten, was zu retten ist.

Verlustgeschäft abwenden

In einer solchen Mission war auch Christoph Wanner, Broker/Owner von RE/MAX Bodensee im Sommer 2008 für einen Schweizer Kunden nach Dubai gereist. Er hat sich ein Bild der Lage gemacht und die Entwicklung mit Maklerkollegen vor Ort diskutiert. «Hier in Dubai spürt man alle Facetten der Globalisierung hautnah», so Christoph Wanner. Nach dessen Einschätzung weicht das Immobiliengeschäft in Dubai weit ab von dem normalen Immobilienhandel, zu dem er sich als RE/MAX-Makler

in der Schweiz verpflichtet fühlt. Die Empfehlung an seinen Klienten war, alle Appartements, die dieser als Spekulationsobjekt vor den Toren Dubais erworben hatte abzustossen, um ein Verlustgeschäft abzuwenden.

Käufer streiken

Seit Oktober 2008, so Christoph Wanner, ist das Immobiliengeschäft in Dubai reduziert. Das Vertrauen in den dortigen Immobilienmarkt hat sich abgeschwächt. Nachdem jahrelang die Immobilienpreise nur einen Weg kannten, nämlich den nach oben, werden nun Apartments und Häuser in Toplage mit Rabatten von bis zu 25% gehandelt. Trotzdem rufen immer weniger Interessenten bei den Immobilienbüros an. Das System von Angebot und Nachfrage funktioniert nicht mehr. «Es ist als würden die Käufer streiken», berichtet Christoph Wanner. Das Heer von Maklern, die noch vor einem Jahr den Traum vom Reichtum in Dubai geträumt haben, wird nun von der Realität eingeholt. Zahlreiche Agenturen, die nur das schnelle Geld im Auge hatten müssen nun schliessen. Christoph Wanner ist überzeugt, dass sich auch hier am Ende nur der erfahrene Immobilienmakler behaupten kann. Werte wie seriöse, kompetente Kundenbetreuung und ein gutes Netzwerk entscheiden dann über die Position am enger werdenden Markt.



Christoph Wanner, Broker/Owner von RE/MAX Bodensee

Anteil an einem Stück Wüstensand

Obwohl das ganz grosse Desaster bis Heute ausgeblieben ist, dreht sich die Spirale abwärts. Besonders betroffen ist das Segment der «Off Plan Properties»: Hierbei handelt es sich um den Verkauf von Immobilien, die nur auf dem Papier existieren, ohne dass mit dem Bau begonnen worden wäre. Diese Immobilien werden nach dem in Dubai sehr beliebten Prinzip des «Flippings» gehandelt, das nach einer Art Schneeballsystem funktioniert. Hierbei wird vor Baubeginn eine Anzahlung von 5 bis 10 % des Kaufpreises geleistet und dann der erworbene Anteil mit Gewinn an den nächsten Anleger weiterverkauft. Solange diese Kette nicht unterbrochen wird, funktioniert das System. Nun, da die Banken so gut wie keine Hypotheken mehr für diese Immobilien gewähren, bleiben die Anschlusskäufer aus. Viele dieser Immobilien werden nicht mehr realisiert. «Wenn man Pech hat», so Christoph Wanner, «besitzt man als Anleger jetzt nur noch einen Anteilschein an einem Stück Wüstensand».

Optimistisch für Zukunft

Den Markt wieder in die Balance zu bringen und das Vertrauen der Anleger zurückzugewinnen wird die grosse Herausforderung der Zukunft sein. Die nationale Regierung hat dies erkannt. Kurz nach Ausbruch der Krise haben die Vereinigten Arabischen Emirate als erster Golfstaat eine Staatsgarantie für alle Bankkonten übernommen und Kapitalspritzen angekündigt. Es wird erwartet, dass dieses Konzept aufgeht. Damit wächst die Zuversicht, dass die Anleger in den kommenden Monaten wieder Vertrauen fassen und eine Erholung auf dem Immobilienmarkt in Sicht kommt. Christoph Wanner ist zuversichtlich. Nach seiner Einschätzung wird es auch in Zukunft gute Anlagemöglichkeiten in Dubai geben, so dass sich Investitionen auf diesem interessanten Markt lohnen, sobald sich die überhitzte Situation abgekühlt hat.



Anzeige

Jedem sein Heim.

**homegate.ch: Hier
sehen 3,6 Mio.
Besucher pro Monat Ihr
Immobilien-Inserat.**

X homegate.ch
Das Immobilienportal





Hauptsitz
Gähwilerstrasse 7
9533 Kirchberg SG
Tel. 071 932 36 36

Geschäftsstellen
Bazenheid
Gähwil
Mosnang

info@cbt.clientis.ch
www.cbt.clientis.ch

Einfach individuell finanzieren

Als lokal verankerte Bank treffen wir Entscheidungen vor Ort.
Rasch und unkompliziert.

Sie profitieren von flexiblen Lösungen.

Sprechen Sie mit uns. Wir sind gerne für Sie da.

 **Clientis**
Bank Toggenburg



Wo ist Ihr Vermögen noch sicher?

...Richtig – bei Ihnen zu Hause!

Voraussetzung?

...Richtig – geschützt in einem sicheren Tresor von WALDIS!

www.tresore⁺ch
WALDIS

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



Thurgauer Eigenheim Messe 09

SONDERTHEMA «Wohnen am See»

Die Gemeinden Kreuzlingen, Romanshorn, Egnach und Steckborn stellen sich an der Thurgauer Eigenheimmesse vor und zeigen anhand von Modellen, Plänen, Videos und Fotos was sie zu bieten haben. Die Organisation Thurgau Tourismus präsentiert zudem die vielen Vorzüge des Thurgaus als Wohnkanton.

Erleben Sie die Vielfalt dieser Seegemeinden und erfahren in einem Vortragsforum alles Wichtige zum Thema Wohneigentum. Fachspezialisten referieren über die Themen Ehe- und Erbrecht, Steuern und informieren über rechtliche Aspekte im Zusammenhang mit dem Erwerb von Wohneigentum.

Bodenseearena

Kreuzlingen

17. – 18. April 2009

Freitag 16.00 bis 20.00 Uhr

Samstag 10.00 bis 17.00 Uhr

Gratis Eintritt, Kinderhort, Messerestaurant, Vortragsforum

Detaillierte Informationen finden Sie unter
www.tkb.ch/eigenheimmesse

 **Thurgauer
Kantonalbank**
Gemeinsam wachsen.



Joe Haas, UBS AG

Der Weg zum Eigenheim

Für den Kauf eines Hauses oder einer Eigentumswohnung ist es nützlich, einige Grundsätze sowie den Ablauf der Finanzierung zu kennen. Wer sich frühzeitig die richtigen Fragen stellt, kann damit bereits das finanzielle Fundament des Eigenheims legen.

Text: Joe Haas*

Wer von den eigenen vier Wänden träumt, will dem Traum häufig auch Taten folgen lassen. Am Anfang steht da in der Regel das Beratungsgespräch bei der Bank, um den finanziellen Rahmen abzu- stecken. Thema sind dabei etwa die verschiedenen Möglichkeiten zur Eigenmittelbeschaffung: Welche Vorsorgegelder der zweiten und dritten Säule können und sollen eingesetzt werden und welche Auswirkungen hat dies auf die Alters- und Risikoversorge? Können allenfalls die Eltern mit einer Schenkung oder einem Erbvorbezug unter die Arme greifen? Daneben erfährt der Interessent auch mehr über das steuerbegünstigte Sparen für Wohneigentum via Säule 3a, und die Bank erstellt gemeinsam mit ihm einen Sparplan.

Zwei «goldene Finanzierungsregeln»

Sobald das Wunschobjekt gefunden oder mit dem Architekten ent- worfen wurde, steht ein weiteres Beratungsgespräch mit der Bank an. Diesmal geht es um den definitiven Finanzierungsentscheid der Bank. Diese benötigt dafür vom Interessenten einige Angaben und Unterlagen zur finanziellen Situation (Lohnausweis, Steuerer- klärung, Pensionskassenausweis etc.) und zum Wunschobjekt (Grundbuchauszug, Situations- und Grundrisspläne, Verkaufsdoku- mentation etc.). Bei ihrem Entscheid prüft die Bank die Einhaltung

der zwei «goldenen Finanzierungsregeln», nämlich die finanzielle Belastung (Zinsen, Amortisation und Nebenkosten) im Verhältnis zum Gesamteinkommen und die Eigenmittel im Verhältnis zum Kaufpreis bzw. dem von der Bank geschätzten Verkehrswert des Objektes. Die Belastung sollte nicht mehr als einen Drittel des Gesamteinkommens und die Eigenmittel mindestens 20% (inkl. allfällige Vorsorgegelder) betragen. Der Kreditentscheid der Bank kann heute oft sehr schnell gefällt werden.

Die passende Finanzierungsstrategie finden

Bei Auswahl und Kombination der Hypothekarprodukte gilt es die richtige Balance zu finden zwischen den Wünschen, der finanziel- len Ausgangslage und Risikoneigung des Interessenten sowie dem aktuellen Zinsumfeld. Nach der gemeinsamen Erarbeitung eines persönlichen Hypothekarprofils unterbreitet die Bank dem Interes- senten massgeschneiderte Finanzierungsvorschläge. Im Anschluss an den definitiven Entscheid für eine der vorgeschlagenen Finan- zierungsvarianten erhält dieser innert weniger Tage die entspre- chenden Hypothekarverträge zur Unterzeichnung. Das finanzielle Fundament des Eigenheims steht damit. Und der Einzug kann vielleicht schon bald beginnen.

*Joe Haas ist Leiter Geschäftskunden Thurgau bei der UBS AG

Anzeige

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

Ob eine Hypothek tragbar bleibt, hängt nicht nur von der Zinsentwicklung ab. Deshalb gehen wir hier – ganz bewusst – ausgespro- chen kundennahe Wege. Das heisst: Wir bieten Finanzierungsformen an, die sich Ihrer individuellen Situation und objektspezifischen Gegebenheiten anpassen (lassen) – nicht zuletzt, falls diese sich im Lauf der Zeit



verändern. Wohin das führt, liegt auf der Hand: Zu Finanzierungslösungen, die lang- fristig tragbar bleiben.

Bank  St.Gallen

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



Mit Minergie-Standard bares Geld sparen

Im Interview mit Charles Lehmann, Leiter Privat- und Geschäftskunden Region St. Gallen bei der St. Galler Kantonalbank

Herr Lehmann, seit längerem sind der Klimaschutz und der verantwortungsvolle Umgang mit nicht erneuerbaren Energien Dauerthemen in den Medien. Welche Möglichkeiten bieten sich Wohneigentümern bei der St. Galler Kantonalbank in Bezug auf energiebewusstes Bauen und Sanieren?

Wir unterstützen interessierte Kunden, welche ihr Wohneigentum nach MINERGIE-Standards bauen, mit einer umfassenden Beratung und stehen auch beim Umbau von Wohneigentum mit attraktiven Zinsboni zur Seite.

Was halten Sie in diesem Zusammenhang vom Sanieren und vom Bauen nach den MINERGIE-Standards?

Ich glaube persönlich, dass es sinnvoll ist, wenn man sich beim Bauen oder beim Sanieren längerfristig Gedanken macht. Man sollte darauf achten, dass man auch in 10 oder 20 Jahren ein

Haus besitzt, dessen Energiekosten auch dann noch tragbar sind.

Die Energienachfrage steigt stetig, während das Angebot an nicht erneuerbaren Energien sinkt. Über kurz oder lang muss der Wohneigentümer mit weiteren Preisanstiegen rechnen. Insofern kann ich den Einsatz zukunftsweisender und energiesparender Technologien – dazu zählt auch die Berücksichtigung der MINERGIE-Standards – beim Wohnbau nur unterstützen.

Heisst Sparen im Normalfall nicht in erster Linie verzichten?

Ja, wobei es sich in diesem Fall wohl eher um einen Verzicht in Bezug auf den Energieverbrauch handelt, welcher für die Mehrheit verkraftbar ist. Diese Sparsamkeit hat bei der Umsetzung der MINERGIE-Standards durchaus angenehme Neben-



Charles Lehmann
Leiter Privat- und Geschäftskunden
Region St. Gallen
Mitglied der Direktion
St. Galler Kantonalbank

effekte. Nicht nur dies, sondern es steigert auch den Wohnkomfort und sorgt überdies für den langfristigen Werterhalt des Wohneigentums.

Ist der Umstieg auf die MINERGIE-Standards nicht eine kostspielige Angelegenheit?

Klar ist die MINERGIE-Modernisierung kostspieliger als eine konventionelle Sanierung. Die Mehrkosten (reine Baukosten, ohne Umgebungsarbeiten und Ähnliches) betragen allerdings maximal 10 %. Dies trifft übrigens auch auf MINERGIE-Neubauten zu. Wer jedoch langfristig rechnet, hat diese Mehrkosten in der Regel innert sieben Jahren amortisiert und kann anschliessend viel Geld sparen.

Für den Einzelnen kann das trotzdem schnell teuer werden. Existieren Finanzhilfen für MINERGIE-Interessierte?

Ja, es gibt von den Kantonen Förderprogramme, die Umweltschutzmassnahmen und/oder Investitionen in Energiesparmassnahmen finanziell unterstützen. Diese finanzielle Lücke schliessen einstweilen kommunale Initiativen mit Energiefonds. Die Stadt St. Gallen und weitere Ostschweizer Gemeinden haben derartige Fonds bereits eingerichtet. Eine Rückfrage nach Förderbeiträgen bei der örtlichen Wohngemeinde lohnt sich deshalb auf jeden Fall. Auf nationaler Ebene existiert schliesslich noch das Förderprogramm der Stiftung Klimarappen, das u.a. energetische Sanierungen finanziell unterstützt. Nicht zu vergessen ist auch die indirekte Unterstützung durch den Fiskus: Investitionen, die dem Umweltschutz und dem Energiesparen dienen, sind im Kanton St. Gallen in der Regel steuerlich absetzbar.

Man hört immer wieder von der kostendeckenden Einspeisevergütung. Was versteht man darunter?

Die kostendeckende Einspeisevergütung (KEV) ist eine der Massnahmen, die im Rahmen des revidierten Energiegesetzes (renEnG) verabschiedet wurden. Dahinter steht die Idee, erneuerbare Energien sowie die Effizienz im Elektrizitätsbereich in der Schweiz langfristig zu fördern.

Wer kommt in den Genuss dieser Vergütung?

In den Genuss der Einspeisevergütung gelangen grundsätzlich alle staatlichen und privaten Produzenten von Strom aus er-

neuerbaren Energien wie Wasserkraft, Photovoltaik, Windenergie, Geothermie, Biomasse und Abfällen aus Biomasse.

Mit welchem Vergütungsbetrag kann dabei gerechnet werden?

Die Höhe der Vergütung richtet sich in der Regel nach der Art der gewählten Technologie und der Grösse der Anlage, respektive deren Leistung. Die Dauer der Vergütungen ist langfristig (20 – 25 Jahre) ausgerichtet und damit für den Anlagebetreiber finanziell attraktiv. Da die zur Verfügung stehenden Fördermittel beschränkt sind, ist eine Anmeldung bei der nationalen Netzwerkgesellschaft swissgrid ag notwendig. Der Fördertopf für grünen Strom ist für das Jahr 2009 bereits ausgeschöpft.

Wird ein Gesuch der swissgrid ag bewilligt, so profitiert der Kunde auch hier von Sonderkonditionen im Hypothekarbereich.

Man sieht immer mehr Sonnenkollektoren auf den Dächern. Wann ist der richtige Zeitpunkt eine solche Anlage zu installieren?

Sobald das Dach oder die Heizung sanierungsbedürftig ist lohnt sich auf jeden Fall der Umstieg auf die Solarenergie. Falls sich die Gebäudehülle in einem guten Zustand befindet, kommt womöglich eine kombinierte Solaranlage für Warmwasser und Raumheizung in Frage. Diese liefert zusätzlich rund ein Viertel der Raumwärme.

Die Kosten für die Solaranlage können sogar von den Steuern abgezogen werden.

Und was raten Sie einem unschlüssigen Wohneigentümer, der sein Wohneigentum in naher Zukunft renovieren will und dabei auch etwas für die Umwelt tun möchte?

Ökologisches und kostenbewusstes Bauen oder Sanieren ist anspruchsvoll und braucht klare Zielvorgaben, ein vernetztes Wissen und eine gesamtheitliche Betrachtungsweise. Das neugegründete ImmoEnergie Kompetenzzentrum Ostschweiz an der Bionstrasse 4 in 9015 St. Gallen bietet genau diese Dienstleistungen an.

Für einen Beratungstermin können Sie sich direkt unter Tel. 071 310 12 45 anmelden oder mittels Kontaktformular auf www.immoenergie.ch.

Das eigene Zuhause – so attraktiv wie schon lange nicht mehr

Die Hypothekarzinsen sind in den letzten Monaten deutlich gesunken. Die Finanzierung von Wohneigentum ist entsprechend so günstig wie schon lange nicht mehr. Was gilt es zu beachten, wenn man sich den Traum von den eigenen vier Wänden erfüllen möchte?

Text: Bruno Brugger*

Wer Wohneigentum erwirbt, gestaltet nicht nur sein Zuhause nach seinen Wünschen, sondern geniesst weitere Vorteile: Investitionen in Immobilien sind langfristige, attraktive Vermögensanlagen mit interessanten Möglichkeiten zur Steueroptimierung. Wohneigentum eignet sich zudem dafür, um für das Alter vorzusorgen und das Budget nach der Pensionierung durch tiefe Wohnkosten zu entlasten.

Sorgfältig planen

Der Bau oder der Kauf eines Eigenheims ist für viele Menschen die grösste Investition ihres Lebens.

Dies bedingt eine umsichtige Planung sowie einen Finanzpartner, der kompetent und engagiert zur Seite steht. Bei der Planung gilt es, verschiedene Aspekte zu beachten:

- › **Wohnform:** Ob Einfamilienhaus, Reihnhaus, Eigentumswohnung oder Mehrfamilienhaus mit privat genutzten Wohneinheiten – jede Wohnform ist anders. Das frei stehende Einfamilienhaus ist verhältnismässig teuer, bietet aber ein Maximum an Individualität. Reihnhaus und Eigentumswohnung sind kostengünstigere Alternativen. Beim Kauf eines Mehrfamilienhauses können die private Nutzung einer Wohnung und die Vermietung der restlichen Wohnfläche vorteilhaft sein.
- › **Architekt:** Ihren Architekten sollten Sie sorgfältig auswählen. Er ist Ihr wichtigster Ansprechpartner, der Sie während der gesamten Bauphase gegenüber Dritten vertritt, falls Sie nicht mit einem Generalunternehmer zusammenarbeiten. Holen Sie Auskünfte und Referenzen ein und besichtigen Sie bereits realisierte Objekte.

Wie viel kostet Sie Ihr Eigenheim?

Ermitteln Sie mit dem «Eigenheimrechner» auf der Internetseite der Clientis Bank Toggenburg individuell die Finanzierung und die Kosten für Ihr eigenes Zuhause online. Mit wenigen Eingaben zeigt Ihnen der Rechner auf, wie viel mehr oder weniger Sie gegenüber Ihrer heutigen Wohnsituation bezahlen: www.cbt.clientis.ch (Rubrik «e-Tools»).

› **Wohnraumplanung:** Mit den Jahren verändern sich die Familienverhältnisse und damit die Anforderungen an den Wohnraum. Sind Kinder geplant, steigt der Raumbedarf. Verlassen diese das Elternhaus, können die Kinderzimmer anderweitig genutzt werden. Beziehen Sie die Lebens- und Familienplanung daher frühzeitig in Ihre Überlegungen mit ein.

› **Standortwahl:** Dem Standort kommt eine grosse Bedeutung zu. Stichworte sind Verkehrsanbindungen, Entfernungen zu Einkaufsmöglichkeiten, Schulen und Naherholungs- bzw. Industriegebieten oder die lokale Steuersituation und Bauordnung.

Vielfältige finanzielle Analyse

Für die Finanzierung Ihres Eigenheims wird Ihre Bank mit Ihnen zunächst den gegenwärtigen Kapitalbedarf und die künftigen finanziellen Belastungen analysieren:

- › **Anlage- und Gestehungskosten:** Dazu gehören alle Kosten bis zur Fertigstellung eines Hauses, nämlich Grundstückskosten inkl. Erschliessung, Gebäudekosten, Umgebungsarbeiten, Honorare, Gebühren, Bauversicherungen und Baukreditkosten. Um Überraschungen vorzubeugen, sollten die Kosten so exakt wie möglich berechnet werden. Eine Schätzung der Gebäudekosten kann der Architekt bereits aufgrund erster Projektskizzen und mit Hilfe des Baukostenindex vornehmen.
- › **Eigenkapital:** In der Regel bringen Sie rund 20% der Anlagekosten bzw. des Kaufpreises als Eigenkapital ein. Unter Umständen kann dieser Betrag durch zusätzliche Sicherheiten gesenkt werden. Gemäss Gesetz dürfen Sie Ihr Pensionskassenguthaben (2. Säule) und Ihre gebundene private Vorsorge (Säule 3a) zur Finanzierung von selbst genutztem Wohneigentum verwenden.
- › **Unterhaltskosten:** Die Höhe der Kosten für Renovationsarbeiten und den Ersatz von Apparaten hängt vom Alter der Liegenschaft und der Einrichtungen ab und beträgt rund 0.5% bis 1% des Kaufpreises bzw. der Anlagekosten. Hierfür sollten Sie regelmässig finanzielle Rücklagen bilden.
- › **Tragbarkeit:** Die Kosten für Ihr Wohneigentum müssen auch langfristig finanziell tragbar sein. Hypothekarzinsen, Amortisationsraten (direkte oder indirekte Amortisation) sowie Unterhalts- und Nebenkosten sollten nicht mehr als ein Drittel Ihres Bruttoeinkommens ausmachen. Dabei ist zu be-



Bruno Brugger, Clientis Bank Toggenburg

achten, dass der gegenwärtig günstige Hypothekarzins je nach Marktsituation wieder steigen (aber auch weiter sinken) kann.

- › **Einkommenssteuer:** Den Eigenmietwert Ihres Wohneigentums müssen Sie als Einkommen versteuern. Hingegen können Sie die Hypothekarzinsen sowie den Unterhalt vom steuerbaren Einkommen abziehen.
- › **Vermögenssteuer:** Sie müssen Ihr Wohneigentum als Vermögen deklarieren. Als Grundlage der Berechnung dient der Steuerwert, von dem Sie die Hypothekarschuld abziehen können.

Neben den rein immobilienbezogenen Beratungsinhalten gibt es weitere Fragen, welche beim Erwerb einer Liegenschaft geklärt werden sollten.

- › **Lebensstandard:** Wie wollen Sie leben? Was wollen Sie sich leisten können nach Abzug der Kosten für die Liegenschaft? Reicht das verbleibende Einkommen dafür aus? Welche finanziellen Massnahmen müssen Sie hierzu treffen?
- › **Familie:** Haben Sie Kinder oder wollen Sie künftig Kinder haben? Welches sind die damit verbundenen finanziellen Auswirkungen (insbesondere bei Wegfall eines Doppelverdienstes)? Wollen Sie für die Ausbildung der Kinder heute schon vorsorgen?
- › **Arbeit/Karriere:** Wie wird sich Ihre berufliche Karriere entwickeln? Welches sind die möglichen oder wahrscheinlichen Auswirkungen finanzieller Art?

Der richtige Partner

Die Finanzierung von Immobilien ist das eigentliche Kerngeschäft der Clientis Bank Toggenburg. Als regional verankerte Bank kennen wir unseren Immobilienmarkt ausgezeichnet und verfügen über bewährte Finanzierungsmodelle. Unsere Kundinnen und Kunden profitieren von kurzen Wegen, unbürokratischen Abläufen und schnellen Entscheidungen. Wir beraten Sie gerne bei der Wahl der passenden Hypothek, bei der Planung der Amortisation und bei allen weiteren Fragen rund um Ihr Wohneigentum. Kundennah, persönlich und kompetent.

- › **Projekte/Pläne:** Planen Sie zu einem späteren Zeitpunkt eine Auszeit? Wie kann diese finanziert werden? Wollen Sie in absehbarer Zukunft eine grössere Anschaffung tätigen? Wie beeinflussen diese Pläne Ihre finanzielle Zukunft?
- › **Vorsorge:** Welches sind die Auswirkungen eines Vorbezugs aus Pensionskasse? Welche Rente erwarten Sie zu einem späteren Zeitpunkt? Soll eine Beitragslücke geschlossen werden? Wie kann dies über Zeit geschehen? Welches sind weitere steueroptimierte Vorsorgelösungen, welche bezogen auf die individuelle Situation, Ihre Wünsche und Vorstellungen Sinn machen?

Damit wird ersichtlich, dass der Kauf oder Bau einer Liegenschaft für den Einzelnen weit mehr ist, als bloss die Regelung der Finanzierung. Letztlich ist es die nachhaltige Sicherung des Lebensstandards anhand der persönlichen Vorstellungen.

Individuelle Finanzierung

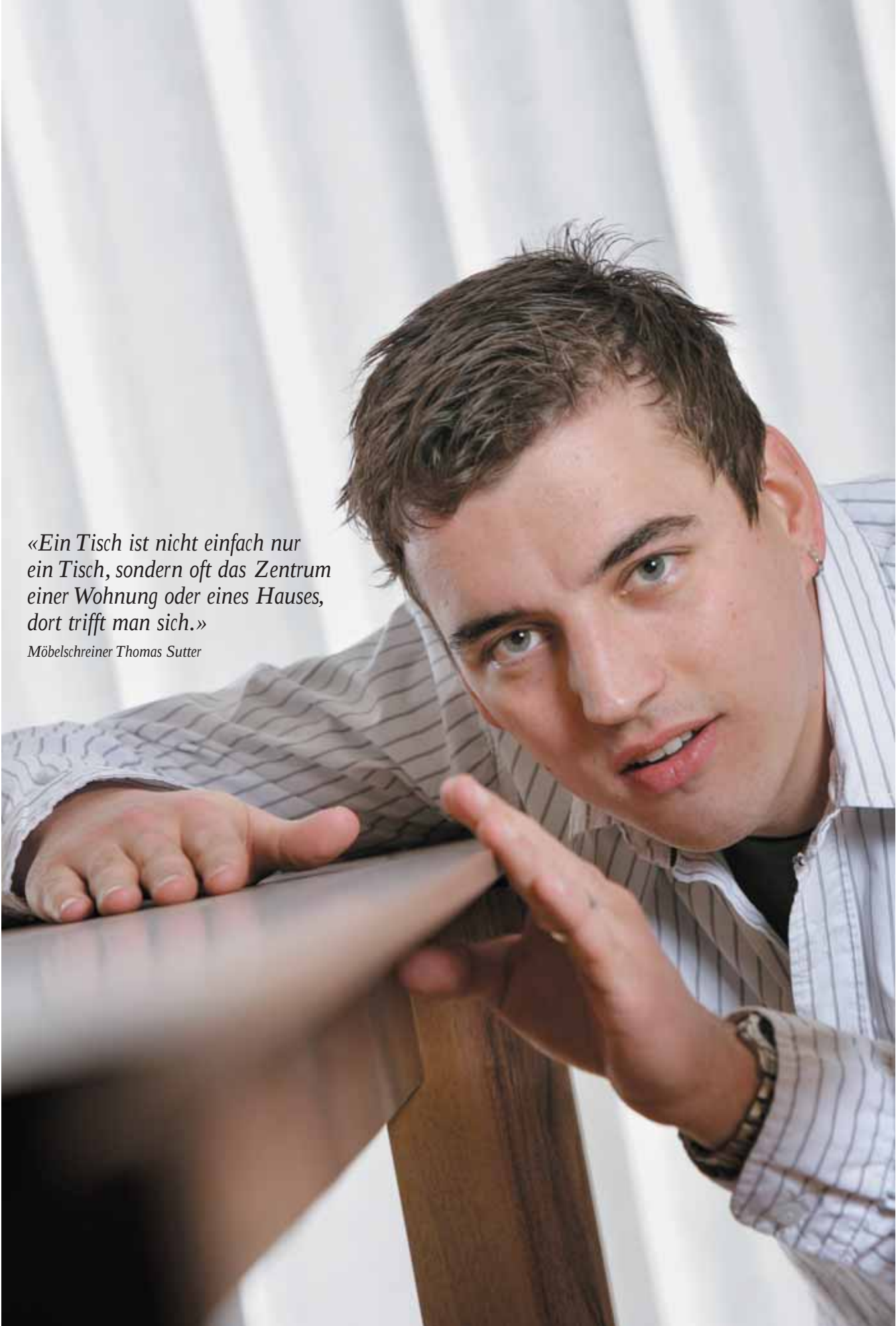
Nach der umfassenden Beratung und Planung geht es darum, die Finanzierung des Vorhabens sicherzustellen. Haben Sie sich für den Bau eines Eigenheims entschieden, benötigen Sie zunächst einen Baukredit. Dieser wird nach der Fertigstellung in einen Hypothekarkredit umgewandelt.

Erwerben Sie ein bestehendes Haus oder eine Eigentumswohnung, erfolgt die Finanzierung direkt durch die Eröffnung neuer oder die Übernahme bestehender Hypotheken. Generell gilt bei Hypotheken die Faustregel: Je kürzer die Laufzeit, desto tiefer der Zinssatz. Die tieferen kurzfristigen Zinsen sind stärkeren Schwankungen unterworfen als die mittel- und langfristigen Zinsen. Deshalb ist eine Mischung von Hypotheken mit unterschiedlichen Laufzeiten oft empfehlenswert. Dabei haben Sie die Wahl zwischen festen und variablen Hypotheken.

Nebst der Finanzierung der Liegenschaft können die weiteren finanziellen Massnahmen, die sich aus der Beratung ergeben haben, ebenfalls umgesetzt werden.

Zur Verwirklichung Ihres Wohn- und Lebenstraums besprechen und regeln wir mit Ihnen gerne alle Fragen, damit Ihre Zukunft finanziell gesichert ist.

**Bruno Brugger ist Vorsitzender der Geschäftsleitung der Clientis Bank Toggenburg*



*«Ein Tisch ist nicht einfach nur
ein Tisch, sondern oft das Zentrum
einer Wohnung oder eines Hauses,
dort trifft man sich.»*

Möbelschreiner Thomas Sutter

Ein Weltmeister startet durch

Mit individuellem Möbeldesign und exklusiver Innenraumgestaltung hat sich der 27 Jahre junge Appenzeller Möbelschreiner Thomas Sutter in wenigen Jahren einen Namen über die Region hinaus gemacht. Die Tische, Betten, Stühle oder Sideboards aus seiner Werkstatt sind nicht billig, aber einzigartig in Handwerk und Design. Die Geschichte eines Unternehmens, das rasch gewachsen ist, ohne das Wachstum ins Zentrum zu stellen.

Text: Stefan Millius

Bilder: Bodo Rüedi

Dass der Appenzeller Thomas Sutter ein aussergewöhnlicher Berufsmann ist, war spätestens klar, als er 2003 die Berufs-WM der Möbelschreiner für sich entschied. Doch die Weichen zur Selbständigkeit wurden schon früher gestellt: Sutter wuchs in einer Hotellerie-Familie an der Hauptgasse in Appenzell auf und erlebte damit früh, was es heisst, unternehmerisch tätig zu sein. «Der Wunsch, selbständig zu sein, unabhängig arbeiten zu können, begleitete mich schon lange», erinnert sich Thomas Sutter im Gespräch.

Start dank guter Zwischenlösung

Ausgangspunkt für den konkreten Entscheid, die eigene Firma zu gründen, war die Suche nach der passenden Aufgabe. Er sei immer mit Leib und Seele Schreiner gewesen und habe schöne Formen geliebt, «doch ich habe irgendwann gemerkt, dass ich meine Ideen als Angestellter nicht wie gewünscht umsetzen kann». Sutter beschloss, sich selbständig zu machen. Kein leichtes Unterfangen in seiner Branche: «Eine Firmengründung als Schreiner ist mit grossen Investitionen verbunden.» Dass er es dennoch wagte, war einem Glücksfall zu verdanken: Sutter

«Das unternehmerische Denken wurde mir in die Wiege gelegt.»

konnte sich gegen ein Fixum in der bestehenden Schreinerei von Markus Inauen in Degersheim einmieten und dessen Räume und Gerätschaften nutzen. «Wir waren im Grunde zwei unabhängige Schreinereien in einem Gebäude», erklärt Thomas Sutter.

Ein gutes Jahr arbeitete der Appenzeller, der sich mit knapp 22 Jahren selbständig gemacht hatte, auf diese Weise und nutzte die Zeit, um herauszuspüren, in welche Richtung es für ihn und seinen jungen Betrieb gehen sollte. Die Grundsatzfrage lautete: Sollte er wie so viele andere auch einfach eine Schreinerei für Kundenaufträge betreiben oder versuchen, eine eigene Möbelkollektion aufzubauen? Als Sutter beschloss, einen Laden an der Hauptgasse im Innerrhoder Hauptort zu mieten, war der

Entscheid gefallen – hier sollten künftig die Möbelkreationen des Jungunternehmers gezeigt und verkauft werden. Und wieder zeigte sich dessen Erfindungsgeist: Um den Laden permanent betreut zu wissen, während er selbst in der Schreinerei arbeiten musste, wurde eine «Shop-in-Shop»-Lösung mit der Betreiberin eines Vorhangateliers gefunden.

Schnell gewachsen

Danach ging alles sehr schnell: Nach drei Monaten hatte Sutter bereits drei Personen angestellt, um die Nachfrage nach Möbeln zu bewältigen – eine turbulente Zeit. «Ich war 23 Jahre alt und hatte im Grunde keine Führungserfahrung, aber das Unternehmerische ist mir glücklicherweise durch mein Elternhaus in die Wiege gelegt worden.» Das Tempo, in dem sich alles entwickelte, ist Sutter im Rückblick selbst fast unheimlich, doch sei ihm das damals nicht in diesem Ausmass bewusst gewesen.

Der damalige Ansatz – die Verbindung von Handwerk, Kreativität und dem Naturprodukt Holz – ist bis heute der Leitfaden für das Unternehmen geblieben, das inzwischen neun Mitarbeitende zählt. «Wir sind weder eine Schreinerei noch ein Möbelgeschäft, sondern eine Art Zwischending», sagt Thomas Sutter. Eine solche Nische benötige besondere Pflege – die Marke muss aufgebaut werden, von der Präsentation im Laden bis zur Gestaltung der Broschüre muss alles stimmen. «Fadengerade durchziehen» müsse man eine Marke, um erfolgreich zu sein, ist Sutter überzeugt. «Auch wenn wir eine kleine Firma sind: Unser Auftritt wird verglichen mit dem von grossen Unternehmen, wir müssen genau so professionell arbeiten wie diese.» Was die Qualität und Präsentation seiner Werke angeht, will sich der Appenzeller mit den Besten der Branche messen.

Individualität ermöglichen

Einfach ist das nicht. Manch ein Kunde ist erstaunt darüber, dass sich beispielsweise hochwertige Stühle in der vergleichsweise tiefen Stückzahl herstellen lassen und die Rechnung dennoch aufgeht. Gerade das aber ist laut Thomas Sutter das Erfolgsrezept – als kleiner Nischenanbieter sei man näher beim Kunden und könne flexibler auf Wünsche eingehen. «Ein Tisch ist nicht einfach nur ein Tisch, sondern oft das Zentrum einer

35 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

Natel 079 209 51 43

Diepoldsau

Telefon 071 733 13 59

www.bb-blitzblank.ch

Die Grösste.

IMMO-MESSE SCHWEIZ

EIGENTUM • UMWELT • ENERGIE

20.-22. März 2009

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-P/Passivhaus-Tagen

Do. 19.03.09 09.00–17.30 Uhr **Planungsseminar MINERGIE-P** für Fachleute an der EMPA, St. Gallen

Fr. 20.03.09 09.00–16.00 Uhr **Fachtagung «Bauen mit Holz: ökologisch, energieeffizient, nachhaltig»**

Themen: MINERGIE, PASSIVHAUS/MINERGIE-P, MINERGIE-P-ECO
für Holzbau-Unternehmen, Architekten, Ingenieure, HLK-Planer,
Studierende, Politiker, Investoren, Generalunternehmen

Sa. 21.03.09 10.00–12.00 Uhr **Bauherrenseminar «Passivhaus/MINERGIE-P: Bestes Bauen»**

Sa. 21.03.09 13.00–15.00 Uhr **Bauherrenseminar «Erneuern gem. MINERGIE-P-Standard: Tipps und Tricks»**

Sa. 21.03.09 16.00–18.00 Uhr **Bauherrenseminar «Holzbau: Design, Ästhetik und Komfort»**

Reservierung: www.immomesse.ch/passivhaustage

Patronat: IG Passivhaus Schweiz, Verein MINERGIE®

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.

Leader lesen LEADER®

LEADER.
Das Ostschweizer
Unternehmermagazin.

Thomas Müller, Stadtpräsident
Rorschach und CVP-Nationalrat



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

www.leaderonline.ch

Zur Person

2004 machte sich der damals 22 Jahre junge Thomas Sutter mit einer eigenen Schreinerei selbständig, 2006 bezog er einen Laden an der Hauptgasse in Appenzell. Seither hat sich die Qualität seiner Arbeiten weit herum gesprochen, und das Interesse an seiner Kollektion wächst ständig. Die Möbelschreinerei ist inzwischen auf neun Mitarbeitende angewachsen. Weitere Informationen im Internet unter www.thomassutter-design.ch.



Wohnung oder eines Hauses, dort trifft man sich», so der Möbelschreiner. Viele Kunden würden es daher schätzen, dass ihr neuer Tisch nicht einfach aus einer anonymen Fabrik kommt, sondern eine Geschichte und einen regionalen Bezug hat. Nicht selten suchen sich Käufer vorgängig im Holzlager den persönlichen Holzstamm aus, der später zum Esstisch werden soll. 30 Prozent seiner Produkte, schätzt Sutter, seien solche individuelle Arbeiten.

Stichwort Region: Im Unterschied zu vielen Anbietern will sich der Innerrhoder nicht einfach an der weltbekannten Marke Appenzell abstützen und von ihr profitieren. «Wir dürfen die Marke Appenzell nicht einfach benutzen, sondern wir müssen sie pflegen und weiter ausbauen», ist er überzeugt. Das sei nur möglich mit überzeugenden Produkten aus dieser Region. Einfach alles und jedes mit dem prominenten Label auszustatten, sei der falsche Weg. «Ich spiele die Marke jedenfalls nicht bewusst aus.»

Im Vordergrund steht für ihn ohnehin die Mund-zu-Mund-Werbung. Einen neuen Esstisch braucht man nicht alle Tage, der Kaufentscheid – gerade in diesen Preisklassen – will sorgfältig getroffen sein. Umso wichtiger sind Tipps aus dem eigenen Umfeld. Immer öfter finden potenzielle Kunden aufgrund einer Empfehlung in den Laden an der Appenzeller Hauptgasse.

Auf eigene Stärken setzen

Zwar werde sich erst in einigen Jahren wirklich abschätzen lassen, ob der eingeschlagene Weg der richtige sei, doch die Richtung dürfte stimmen. Sutter dazu: «Wichtig ist es, sich nicht zu verzetteln, sondern auf die stärkste Karte zu setzen.» Konsequenter fertigt er daher ausschliesslich Möbel an und verzichtet darauf, das Sortiment auszudehnen, beispielsweise auf Küchen und Türen. Rein fachlich wäre das möglich, betont Sutter, aber er wolle den gewählten Weg geradlinig gehen. «Sonst wären wir vielleicht noch schneller gewachsen, und das ist nicht zwingend von Vorteil.» Entscheidend sei ein qualitativ gutes Wachstum, was in der Praxis bedeutet, vielleicht auch

einmal zu verzichten, wenn ein schöner Auftrag lockt, um sich selbst treu zu bleiben.

Ohnehin: Auch so ist das Wachstum noch beachtlich. Vor rund einem Jahr bezog Thomas Sutter mit seinem Team eine neu erworbene Liegenschaft in Haslen bei Appenzell, in der die Schreinerei eingerichtet wurde und wo der Firmeninhaber mit seiner jungen Familie auch wohnt. Ein weiterer Ausbauschritt, der mit der Gewissheit, dass das Konzept funktioniert, in Angriff genommen werden konnte.

Konsolidierung statt Abenteuer

Ein möglicher nächster Schritt wäre der Aufbau weiterer Läden, in denen Thomas Sutter seine Kreationen präsentieren kann. Das sei durchaus ein Gedanke, mit dem er gelegentlich spiele, «aber dabei ist es bisher auch geblieben». Denn der Entscheid hätte grosse Tragweite. Mit weiteren Ladengeschäften würde sich innerbetrieblich viel verändern, und auch Sutters eigenes Aufgabengebiet sähe wohl anders aus. Deshalb steht im

«Weitere Läden? – Das ist vorläufig nur ein Gedankenspiel.»

Moment die Konsolidierung im Vordergrund. Das schnell gewachsene Unternehmen soll Zeit haben, sich zu festigen.

Die Wirtschaftskrise, auf deren Auswirkungen buchstäblich die ganze Welt wartet, sollte den Ambitionen von Thomas Sutter keinen Strich durch die Rechnung machen – im Gegenteil. «In solchen Zeiten werden qualitativ hochstehende Produkte von Familienbetrieben und anderen kleineren Firmen eher wieder mehr geschätzt», ist er überzeugt. Persönliche Beratung und die Einzigartigkeit, die in jedem Möbel steckt, seien dann erst recht gefragt. Denn, so Sutter: «In jeder Krise gibt es ja nicht nur Verlierer, sondern auch Gewinner.»



«Man orientiert sich wieder vermehrt am Komfort.»

Ruedi Bosshard, Geschäftsführer der Interio AG, Abtwil

Text: Marcel Baumgartner

Bilder: Bodo Rüedi

Am besten wir treffen uns an einem Vormittag. Dann ist hier jeweils noch nicht so viel los», sagt Ruedi Bosshard, Geschäftsführer der Interio AG Abtwil, als wir ihn für ein LEADER-Gespräch kontaktieren. Und er hat Recht: Die Anfahrt ist mühelos, unmittelbar vor dem Eingang findet sich ein Parkplatz. Nachmittags und insbesondere am Samstag wird einem ein anderes Bild präsentiert: Am Wochenende zwingen sich die Fahrzeuge förmlich in den Kreisel, um zu OBI, zu den Kinos, zum McDonald's oder zur Interio zu gelangen. Ein Verkehrskadett weist höflich darauf hin, dass die Parkplätze vor der Interio nur für deren Besucher bestimmt sind. Ein Massnahme, die sein muss. Denn im Gegensatz zu vielen der benachbarten Geschäfte kann man bei der Interio das Fahrzeug noch gratis abstellen. An dem will man

auch weiterhin festhalten – einerseits, weil die Kunden dieses «Entgegenkommen» äusserst schätzen, andererseits, weil eine Parkplatzbewirtschaftung enorm aufwändig wäre und wichtige Parkfelder eingebüsst werden müssten. Ein Verlust von Abstellplätzen wäre pures Gift für den Einrichtungsanbieter.

Die Besucher inspirieren

An diesem Morgen aber ist es verhältnismässig ruhig. Vor einer Stunde wurde die Türen für Kunden geöffnet. Zwar strömen diese schon zahlreich durch die beiden Etagen, doch auf den rund 4500 Quadratmetern verteilen sich die Besucher rasch. Ruedi Bosshard bespricht gerade mit der Dekochefin den Ausstellungsbereich unmittelbar neben dem Eingang. Dem Zuhörer fällt auf, wie viele Details es dabei zu beachten gilt. Es ist der erste Ein-

Retro wurde boykottiert

Das Gebiet im Westen von St.Gallen entwickelte sich in den vergangenen Jahren immer mehr zum eigentlichen Einkaufs-Mekka der Ostschweiz. Erst kürzlich setzten der neue Autobahnanschluss und die Eröffnung der OBI-Filiale dem ganzen Angebot die Krone auf. Ein Anbieter der ersten Stunde ist die Interio AG, die ihre Türen vor rund 23 Jahren, am 1. März 1986, eröffnete. Ein Rundgang mit Geschäftsführer Ruedi Bosshard.



druck, der zählt. Und der soll so gut wie möglich sein. «Wir wollen unsere Besucherinnen und Besucher im Einrichtungshaus inspirieren», erklärt Bosshard. Dafür benötige man Raum, Mut zur Lücke und geschultes Personal.

70 Prozent mit Stammkunden

Wer hier durch die Gänge schlendert, findet keine randvollen Regale, keine Wegweiser, die zum Ausgang führen, keine versteckten «Schleichwege». Es ist fast so, als würde man gemütlich durch mehrere Wohn-, Ess- und Schlafzimmer schlendern. Dabei findet man in den entsprechenden Bereichen jeweils ruhig und übersichtlich angeordnet die entsprechenden Boutique-Artikel. Hier soll der Besucher dort angesprochen werden, wo er sensibel ist: Bei seinem Geschmack. «Das ist ein Grund, weshalb wir auch

auf unserer Webseite keinen eigentlichen Online-Shop mit sämtlichen Produkten anbieten. Sie soll hauptsächlich einen informativen Charakter aufweisen», so Bosshard, wohl wissend, dass es die Konkurrenz teilweise ganz anders handhabt.

Die Umsatzzahlen aber zeigen, dass die Strategie für das Kundensegment der Interio AG die richtige ist: «In Abtwil erzielen wir 70 Prozent unseres Gesamtumsatzes mit Stammkunden. Damit weisen wir von allen neun Interio-Einrichtungshäusern der Schweiz den grössten Anteil an wiederkehrenden Kunden auf», sagt Bosshard nicht ganz ohne Stolz. Bei einem Gesamtumsatz von 30 Millionen Franken eine durchaus kauffreudige Stammkundschaft.

Schweizweit ist die Interio AG mit 8 Einrichtungshäusern, 5 Wohngalerien und 7 Boutiquen präsent und erwirtschaftet ein

Leader lesen LEADER®

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

www.leaderonline.ch



Umsatzvolumen von rund 300 Millionen Franken. Damit zählt sie zu den grössten Einrichtungshäusern der Schweiz. «In Abtwil erwirtschaften wir rund 55 Prozent des Umsatzes mit Möbeln», sagt Bosshard. Insbesondere der Schlafbereich finde grossen Anklang. «Die Kunden wissen, dass sie bei uns Topprodukte zu einem Preis, der rund 15 bis 20 Prozent unter dem Fachhandelspreis liegt, erhalten.»

Konventionelle Formen

Somit gehört die Interio nicht zu den Anbietern im obersten Preissegment. «Gute und hochstehende» Produkte will man anbieten – und das für alle Kaufkraftklassen und Altersgruppen. «Entscheidend ist doch letztlich immer das Budget, das man für sich selber aufstellt», weiss Bosshard. «Je nachdem wähle ich den einen oder anderen Anbieter.» Selbstverständlich findet man aber

«Hier soll der Besucher dort angesprochen werden, wo er sensibel ist: Bei seinem Geschmack.»

beim Geschäftsführer zu Hause nur Stücke aus dem eigenen Sortiment. «Ich bin seit 23 Jahren – also seit es die Interio Abtwil gibt – für das Unternehmen tätig. Das führt schon zu einer gewissen Verbundenheit.»

Dadurch hat Bosshard auch über mehr als zwei Jahrzehnte hinweg die Trends mitverfolgt. Ausgangspunkt ist jeweils die Modemesse in Mailand. Sie gibt die Farbtrends vor. Daran orientieren sich dann nicht nur die Textildesigner, sondern auch die anderen Branchen. Wer derzeit «in» sein will, sollte sich auf konventio-

nelle Formen und helle, warme Farben konzentrieren. Glänzend oder hochglänzend. Sicher fährt man auch mit Holz, das als zeitlos eingestuft wird.

Sich dem Trend widersetzen

Die Bestätigung dieser Trends findet man auf der gesamten Ladenfläche. Auch ein «Modemuffel» kann sich dem nicht entziehen. Der Gegenpol ist der Ausstellungsbereich mit asiatisch inspirierten Produkten. «Das ist ebenfalls eine Welle, die bei unserer

«Dafür benötigt man Raum, Mut zur Lücke und geschultes Personal.»

Kundschaft sehr gut ankommt», sagt Ruedi Bosshard. Lange Zeit schlug sich das auch in den Möbeln nieder. Tiefe Sofas und noch tiefere Cluhtische waren angesagt. «Davon ist man etwas weggekommen. Man orientiert sich wieder vermehrt am Komfort und an der Bequemlichkeit.» Das Wohnzimmer darf wieder mit einem Sofa ausgestattet werden, von dem man ohne fremde Hilfe aufstehen kann.

Auch wenn man Trends nicht übersehen kann, so kann man sich ihnen doch widersetzen. Welchen Anklang einzelne Produkte finden, wird genauestens erfasst. Was sich nicht verkauft, wird entfernt. «So kam beispielsweise der gesamte Retro-Trend gar nicht gut an», blickt Bosshard zurück. Verspielte Formen mit gelb-grün-orangen Farben wurden von den Kunden quasi boykottiert. Geschmack ist folglich keine Eigenschaft, mit der sich nur Mailänder Designer brüsten können.

Wie der Garten zur Oase wird

Der Showgarten «Incontro» der Egli Grün AG aus Sirnach steht im Zeichen der Gastlichkeit. Er zeigt, wie in einem Garten einladende Orte von unterschiedlicher «Temperatur» geschaffen werden können, die Begegnungen im Stehen, im Sitzen und im gemütlichen privaten Beisammensein ermöglichen.

Über zwei Blockstufentreppen aus Granit erreicht man den intimeren Teil des Showgartens «Incontro». Ein erster Begegnungsraum öffnet sich unter vier im Quadrat angeordneten Kugel-Trompetenbäumen. Unter den dichten runden Kronen dieses attraktiven Zierbaums erlebt man die Begrüssung in einem Entrée oder Garten-Vorzimmer.

Von hier aus schweift der Blick über zwei weitere Begegnungsfelder, die harmonisch in eine Bepflanzung aus japanischem Ahorn, Rhododendron, Solitäreiben, Eibenhecke, Farn und Gräser eingebettet sind. Eine geschwungene Sandsteintreppe führt zu einem grosszügigen ovalen Pavillon, der mit massgefertigten Loungemöbeln und einem eleganten Natursteinbelag stilvoll ausgestattet ist.

Der angrenzende Liegerost bildet den persönlichsten Begegnungsort der gesamten Anlage. Aus einheimischen Hölzern gefertigt, erhält er seine spezielle Ambiance von einem plätschernden Brunnen. Vor diesen Gartenelementen ist eine sanft bewegte Rasen- und Kiesfläche angelegt, die der Anlage eine grosszügige Tiefenwirkung verleiht.

Ein markanter Gartenweg aus Naturstein, dessen kontrastierenden Oberflächen naturgespalten bis fein bearbeitet sind, führt zu zwei weiteren einladenden Sitzgelegenheiten unter Bäumen. Eine erfrischende, schimmernde Wasserwand und eine geschwungene Sitzmauer aus Sandstein bilden hier die Anziehungspunkte. Ein raffiniertes Highlight, das Gartenliebhaber zu schätzen wissen, ist die Bodengestaltung aus Natursteinplatten mit Rasenfugen.





ostnews.ch – Ein neues Medium für eine starke Region

Regionale Mitteilungen aus den Bereichen Politik, Wirtschaft, Boulevard, Kultur und Sport: Das alles finden Sie ab sofort auf ostnews.ch, der Onlineplattform für die Kantone St.Gallen, Thurgau, Innerrhoden und Aargau.

Wieso morgen in der Zeitung lesen, was heute bereits in der Kaffeepause oder am Stammtisch diskutiert wird? Mit ostnews.ch sind Sie ab sofort rund um die Uhr über Ereignisse aus der Ostschweiz informiert. Eine sechsköpfige Redaktion sowie freie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sorgen dafür, dass die Online-Zeitung an 365 Tagen im Jahr tagesaktuelle Inhalte bietet.

Der Themenbogen reicht von Politik und Wirtschaft über Unfälle und Verbrechen bis zu Kultur, Sport und dem Vereinsleben. Ergänzt werden die Artikel durch Filmbeiträge, weiterführende Links sowie Umfragen zum Thema. Neben dem Newsbereich bietet ostnews.ch umfassende Serviceleistungen in den Bereichen Tourismus, Gastronomie, Freizeit, Gewerbe und Veranstaltungen. Getragen wird das Projekt von der MetroComm AG, welche bereits die regionalen Onlineplattformen appenzell24.ch und leaderonline.ch sowie das schweizweite Medium polizeinews.ch betreut. ostnews.ch ist – wie alle weiteren Internetzeitungen aus dem Hause MetroComm – inseratenfinanziert und für Leserinnen und Leser damit völlig kostenlos.

Bei Fragen zum redaktionellen Inhalt oder zu einem Werbeauftritt erreichen Sie uns per Email unter redaktion@ostnews.ch oder telefonisch unter 071 272 80 50.

Medien im Netz

Mit appenzell24.ch wurde im Herbst 2006 von den LEADER-Redaktoren Stefan Millius und Marcel Baumgartner der Grundstein zu mehreren regionalen Online-Zeitungen gelegt. Kurz darauf folgten mit leaderonline.ch und polizeinews.ch zwei weitere Plattformen, die auf hohe Beachtung stiessen. Das Angebot wurde schliesslich mit stadt24.ch, einem Medium für die Stadt und Region St.Gallen, abgerundet. stadt24.ch wurde nun in den neuen Auftritt ostnews.ch integriert. Gleichzeitig wurde für sämtliche Webseiten von der Vadian.Net AG eine neue technische Lösung entwickelt. Damit erhalten die Leserinnen und Leser noch mehr interaktive Inhalte und für Werbeauftritte werden verschiedene attraktive Möglichkeiten geboten.

Vom Preisgewinner zum Durchstarter

Die IG Holz Toggenburg wurde mit dem Projekt «Toggenburger Holz» am Wettbewerb der Holzkette St. Gallen ausgezeichnet. Innovative «Hölzige» setzen die kreativen Ideen um. Daraus ist die Holz Toggenburg AG entstanden, welche mit der Holz Börse, dem Holz Element und dem Toggenburger Modulhaus sich als Nischenplayer mit einer Gesamtdienstleistung etablieren. Das Modulhaus mit Minergie-Standard ist modern, natürlich und flexibel. Damit trifft die Holz Toggenburg AG das Bedürfnis der neuen Hausbesitzergeneration.

Die Basis für das Toggenburger Modulhaus ist auf einem Holzelement im Raster von 1.25 Meter aufgebaut. Damit lassen sich interessante und moderne Grundrisse für Einfamilien-, Zweifamilien- und Mehrfamilienhäuser entwickeln. Mit spannenden Anbauten ist ein Wintergarten, ein Atelier oder auch ein grosszügiger Eingangsbereich realisierbar.



Hinter dem innovativen Unternehmen steht die Philosophie, dass mit einer einfachen Konstruktion, mit handwerklicher Tradition und sinnlicher Präsenz ein natürliches und modernes Wohngefühl vermittelt werden kann. Damit stillen die

Toggenburger Modulhausbauer die Sehnsucht, die viele Menschen als Haustraum in sich tragen.

Das Modulhaus kann später zum «Mehrgenerationen-Haus» umgewandelt werden. Die Elemente sind einfach zu transportieren. Durch die Bauweise kann auch an schwer zugänglichen Orten, oder auf einer bereits bebauten Parzelle, preisbewusst ein Modulhaus oder ein Anbau realisiert werden. Denn nichts ist so wertvoll, wie die eigene Gesundheit, die eigene Familie und das eigene Haus. Das Holz ist in den Toggenburger Wäldern gewachsen. Das Haus wird mit wenig Energie gebaut und verbraucht wenig Energie. Das ist die Antwort auf das Bedürfnis für ein gesundes Wohn- und Lebensklima und führt zu einer ausgeglichenen Balance.

Besuchen Sie uns an der	HÄUSER	 HOLZ TOGGENBURG AG Hofstettenstrasse 11 9125 Brunnadern Fon: 071/ 633 26 88 www.holztoggenburg.ch
IMMO-MESSE SCHWEIZ vom 20. bis 22. März 2009	IN HOLZ	
Sonderausstellung der Holzkette St. Gallen Stand 20 - Olma Halle 9		

Mit dem Toggenburger Modulhaus erleben Sie ein natürliches, modernes Wohngefühl

Gutschein für ein kostenloses Architekten-Gespräch

- » Sie wollen Ihren Haustraum verwirklichen?
- » Sie suchen einen natürlichen, modernen Baustil?
- » Ihr neues Zuhause soll echt, fröhlich und flexibel nutzbar sein?

Lassen Sie sich überraschen und bringen Sie diesen Gutschein mit.

MODULHÄUSER

- » Einfache Konstruktion
- » Handwerkliche Tradition
- » Sinnliche Präsenz
- » Farbliche Akzente



Philippe Starck neuer Star Designer der AFG Arbonia-Forster-Holding AG

Markteinführung von Philippe-Starck-Küchen im Herbst 2009

Die AFG Arbonia-Forster-Holding AG, Arbon, einer der führenden europäischen Bauausrüster, hat mit dem französischen Star Designer Philippe Starck eine exklusive Zusammenarbeitsvereinbarung abgeschlossen. Philippe Starck wird für die AFG vorerst exklusive Küchen gestalten und diese werden über das bestehende internationale Vertriebsnetz einem ebenso exklusiven Kreis von Kunden angeboten. Die Philippe-Starck-Küchen werden das Sortiment der von AFG produzierten Küchen im Premium-Bereich abrunden. Die ersten Modelle sollen im September 2009 an der deutschen Küchenmöbelmesse «Küchenmeile A30» vorgestellt und ab Oktober im Markt eingeführt werden. Sie werden sich durch das unverwechselbare Design von Philippe Starck auszeichnen, der mit zahlreichen seiner von ihm gestalteten Produkte weltweit höchste Design- und Architektur-Preise gewonnen hat und von denen viele inzwischen Kult-Status erreicht haben.

Piatti, Forster und Miele Die Küche – führende Küchenproduzenten Europas

Insgesamt produziert die AFG Arbonia-Forster-Holding AG in ihren Werken in der Schweiz und in Deutschland jährlich rund 20'000 Küchen. Damit gehört die AFG mit ihren Marken Piatti, Forster Küchen und Miele Die Küche zu Europas führenden Küchenproduzenten. «Mit Philippe Starck werden wir auch unserem Führungsanspruch in Bezug auf das Design, die benut-

zerfreundliche Funktionalität und die eigene Identität unserer Produkte gerecht», sagt dazu Edgar Oehler, der Präsident und Delegierte des Verwaltungsrates der AFG. «Wir werden mit Philippe Starck und seinen charismatischen Designerqualitäten neue Standards für exklusive Küchen setzen».

Philippe Starck – ein internationaler Designer

Philippe Starck stösst mit seinen bahnbrechenden Designs die Tür zu den menschlichen Gefühlen und Gedanken weit auf. Auch ausserhalb von Frankreich mischte Starck die Traditionen und Kulturen der grössten Metropolen der Welt auf. So findet man seine Werke auch in allen grossen Museen dieser Welt: New York, London, München, Chicago, Paris usw. Momentan verfolgt Philippe Starck diverse architektonische Projekte in Europa und China, im Mittleren Osten, in Mexico und in den Vereinigten Staaten: Auch dort wird er attraktive Orte schaffen, die garantiert für Aufsehen sorgen und in denen Vergnügen und Geselligkeit im Mittelpunkt stehen werden.

Weitere Informationen:

AFG Arbonia-Forster-Holding AG
Amriswilerstrasse 50
Postfach 134
9320 Arbon

T +41 71 447 41 41
F +41 71 447 45 88
info.holding@afg.ch
www.afg.ch





So sind Sie auch 2009 im Trend

Neue Trends und innovatives Design: An der «imm cologne» in Köln werden alljährlich die Trends des kommenden Jahres gezeigt. Hier werden Visionen geboren, hier werden innovative Designideen zu internationalen Verkaufserfolgen. LEADER zeigt einen Überblick von den Neuheiten des laufenden Jahres.

Frühlingserwachen – Mit Holzböden von Belcolor

Die Tage werden länger, die Natur erwacht und mit ihr das Bedürfnis sich wieder kreativ und individuell zu verwirklichen. Oft bedeutet dies auch die eigene Wohnqualität zu verbessern. Dabei spielt der Boden eine zentrale Rolle. Innovation ist gefragt. Die Suche nach neuen zukunftsweisenden Produkten ist das Spezialgebiet von Geschäftsführer Dr. Stefan Krummenacher. Dank dieses Aufwandes verfügt Belcolor über ein grosses Spektrum an attraktiven Böden. Durch ihre Natürlichkeit verleihen sie jedem Raum ein aussergewöhnliches Ambiente.

Eine Besonderheit sind die exklusiv für Belcolor ausgewählten exotischen Hölzer. Dabei wird speziell auf Ökologie und Nachhaltigkeit geachtet. Gesunde Wälder sind lebenswichtig. Nebst dem Verhindern der unwiederbringlichen Zerstörung von Wäldern in einigen Weltregionen gilt allgemein, Wälder vor Übernutzung und schlechter Bewirtschaftung zu schützen. Dank der durchgeführten Kontrollen dürfen 'Exoten' heute mit gutem Gewissen eingesetzt werden. Sie garantieren durch ihre Einzigartigkeit individuelle Gestaltungsmöglichkeiten und verleihen jedem Raum einen unvergleichlichen Charme.

Diese Hölzer weisen viele Vorteile auf. Nebst dem sozialen und umweltbezogenen Aspekt, überzeugen sie durch ihre Strapazierfähigkeit und Beständigkeit. Exotische Hölzer erweisen sich auf Grund der Wachstumsbedingungen oder im Fall der Stauseehölzer durch ihre Lagerung im Süsswasser als besonders widerstands-

fähig. Es kann ihnen viel abverlangt werden und somit eignen sie sich hervorragend als Bodenbelag. Seine Resistenz eröffnet eine Vielfalt an Einsatzgebieten. Der Boden rückt in den Mittelpunkt. Er wird zum zentralen Gestaltungselement. Räumlichkeiten erhalten so eine eigene Prägung. Sie wirken durch sich selbst und vermitteln ein besonderes Lebensgefühl. Die natürliche Härte des Holzes schützt die Böden vor übermässiger Abnutzung. Sie profitieren von ihrer Langlebigkeit und sind dadurch eine sinnvolle Investition in die Zukunft.

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.belcolor.ch

Belcolor AG Flooring

Zürcherstrasse 493
9015 St. Gallen

Dr. Stefan Krummenacher, Belcolor AG Flooring

Dr. Stefan Krummenacher promovierte an der Universität St. Gallen und ist seit 1995 im Industriesektor tätig. Erfahrungen sammelte er in leitender Position für verschiedene Unternehmen in unterschiedlichen Teilen der Welt. 2005 übernahm er die Leitung als Geschäftsführer von Belcolor AG Flooring in St. Gallen, dem führenden Importeur für Bodenbeläge. Belcolor beschäftigt motivierte und erfahrene Bodenbelags-Fachkräfte.

Die Verkaufsleiter und Produktmanager konzentrieren sich auf die Gegenwart und arbeiten prozess- und designorientiert. „Als Unternehmer lebe ich in der Gegenwart wie in der Zukunft und pflege intensiv den Kontakt mit aussergewöhnlichen Menschen“, erklärt Dr. Stefan Krummenacher.





Bleiben wir auf dem Boden.
Wenn das jeder tut, brauchen wir starke Hölzer.
Die Alpenkollektion®.

 **Belcolor**
FLOORING

**Ihr Spezialist für
unkonventionelle
Bodenbeläge.**

Besuchen Sie unsere
Showrooms in St. Gallen,
Zürich oder Lausanne.
Alle Informationen unter
www.belcolor.ch

Die neuen rauchfreien Cheminées ohne Kamin!



Echtes Feuer ohne Kaminzug!

Kaum zu glauben, aber möglich; gemütliche Kaminatmosphäre bei flackerndem Feuer in jeder Wohnung, Wintergarten, Terrasse, Garten, jedem Restaurant oder Hotel. Für alle, die in diesen Genuss kommen möchten, gibt es jetzt einen neuartigen Kamin, der gänzlich ohne Kaminzug auskommt – weil er, trotz offenem Feuer, gar keinen Rauch oder Qualm verursacht.

Befeuert werden die Safretti Edelstahl-Kamine mit einem speziellen Brennstoff (Bioalkohol). Dieser wird in einen integrierten Metalleinsatz gefüllt, angezündet und verbrennt zu 100% rückstandsfrei mit wunderschönen Flammen. Die Flammengröße

lässt sich ebenso regulieren wie die Brenndauer, und so einfach das Feuer entzündet ist, so schnell lässt es sich wieder löschen.

Zusätzlich entfallen bei diesem Brennstoff (günstiger als Holz) die Probleme mit der Holz-Beschaffung und -Lagerung, dem Schmutz und Russ und der Sorge wegen der glühenden Asche.

Info:

A.S. Design – Safretti Schweiz, Zelglistrasse 7, 5620 Bremgarten
Tel. 056 631 43 01, Fax 056 631 43 02
info@safretti.ch, www.safretti.ch

Echtes Feuer ohne Kamin!

(wird mit Bioalkohol betrieben)

mobile Designer-Feuerstelle



A.S. Design - Safretti Schweiz
Zelglistrasse 7 - CH-5620 Bremgarten
Tel. 056 - 631 43 01
www.safretti.ch

Nachhaltig und energieeffizient bauen

Was bedeutet «ökologisch und energieeffizient bauen»? Die Fachtagung «Bauen mit Holz», die am 20. März 2009 im Rahmen der 2. nat. MINERGIE-P/Passivhaustage in der Olma-Halle 9.2 in St. Gallen stattfindet, beantwortet diese Fragen mit dem aktuellsten Wissen aus Forschung und Praxis. Besonderes Gewicht liegt dabei auf den Bauweisen Minergie, Minergie-Eco und Minergie-P/Passivhaus. Ein Schwerpunkt ist der Altbaumodernisierung, ein weiterer neuartigen Holzbausystemen gewidmet. Parallel dazu findet vom 20. – 22. März in St. Gallen die 11. Immo-Messe Schweiz für Eigentum, Umwelt, Energie statt.

Nachhaltig Bauen liegt im Trend. Damit ist nicht nur die effiziente Nutzung von Energie gemeint (Passivhaus/MINERGIE-P), sondern auch der Einsatz ökologischer Baumaterialien und einheimischer Rohstoffe.

Sowohl an der Immo-Messe wie an der Fachtagung und an drei Bauherren-Seminaren am Samstag, 21. März 09 steht das energieeffiziente, ökologische und nachhaltige Bauen im Zentrum. Bereits heute ist feststellbar, dass MINERGIE-Gebäude oder Passivhäuser einen höheren Marktwert haben und entsprechende Wohnungen besser vermietet werden können. Verstärken wird sich der Trend hin zum energieeffizienten Bauen mit der Einführung des Energiepasses, die jetzt in mehreren Kantonen vorbereitet wird. Die kantonalen Ämter für Umwelt und Energie orientieren die Besucher von Messe und nat. MINERGIE-P/Passivhaustagen. An drei Bauherren-Seminaren erhalten die Besucher am Samstag, 21. März 09 wichtige Infos zum Neubau von Passivhäusern und zum Erneuern nach MINERGIE.

Altbauten mit Holzmodulen sanieren

Die Fachtagung «Bauen mit Holz: ökologisch, energieeffizient, nachhaltig» stellt ebenfalls die Bauweisen nach MINERGIE/Passivhaus ins Zentrum. Besonderes Gewicht im Programm der Fachtagung hat die Bauerneuerung. Bis jetzt gab es kaum einen vernünftigen Standard oder ein allgemein gültiges Vorgehen für die energieeffiziente Erneuerung von Altliegenschaften. Empa und ETH haben im Rahmen eines europäischen Forschungsprojektes Abhilfe geschaffen. An der Fachtagung «Bauen mit Holz» vom 20. März zeigt Mark Zimmermann, Empa Abt. Bautechnologien, wie eine nachhaltige energieeffiziente Renovierung mit Modulen möglich ist. Beat Kämpfen, Architekt aus Zürich, setzt die im Programm CCEM-Retrofit entwickelten Module derzeit als Pionier ein. Er erläutert in einem Werkstattbericht, wie zwei typische Mehrfamilienhäuser aus den 50er, resp. 30er-Jahren in der Stadt Zürich modernisiert und gleichzeitig auf den Minergie-P Standard gebracht werden.

Praktische Beispiele für Minergie und Minergie-Eco

Zudem wird gezeigt, wie Minergie-Eco praktisch umgesetzt wird, und zwar anhand von fünfgeschossigen Holzelementbauten in Gossau. Ein Haus aus EURO-Paletten haben die Studierenden der TU Wien entwickelt. Karin Stieldorf, TU Wien, erläutert das preisgekrönte Niedrigenergiebauwerk. Bestechend ist, dass diese Bauweise flexibel, leicht auf- und abbaubar, kostengünstig und ökologisch ist. Das Palettenhaus kann einerseits als Ferienhaus in unseren Breiten, aber auch als Unterkunft in Krisengebieten eingesetzt werden, da der Baustoff als Abfallmaterial weltweit vorhanden ist.

Rückbaubares Holzbausystem

Gemäss den neuen Minergie-Richtlinien kommt dem sommerlichen Wärmeschutz bei Holzbauten besondere Bedeutung zu. Martin Ménard, erläutert die neuen Richtlinien. Zum Abschluss der Fachtagung stellt Peter Lipp, Erfinder/Entwickler des patentierten Holzbausystems Cross-House™ das Hightech Holzbausystem für Niedrigenergiehäuser, vor. Es handelt sich um einen vorgefertigten Modulbau für mehrgeschossige Gebäude. Bestechend ist, dass das System problemlos rückbau-, ausbau- und aufstockbar ist.



Im Passivhaus ist es behaglich warm, auch bei grösster Winterkälte. Bauten in dieser nachhaltigen und energieeffizienten Bauweise haben schon heute einen höheren Marktwert als konventionelle Liegenschaften. Foto: Visiobau Architekturbüro, Muolen.



LIGNA PLAN®

schöner wohnen



Einfamilienhaus, Waldstatt

Architektur

Jedem Raum
seine Form

- Wohnraumerweiterungen
- Energie- und Erneuerungskonzepte für Ein- und Mehrfamilienhäuser
- Baueingabe
- Bauleitung und GU
- Ausführung bis zur Endabnahme
- Expertisen



Wintergarten, Oberuzwil

Wohn-Wintergarten

Jedem Raum
seine Atmosphäre

- Planung individueller Wintergärten
- Bauleitung und Ausführung
- Wartung und Service
- vorwiegend in ästhetischer Holz-Metall-Konstruktion
- **NEU: Wintergarten-Kalkulator auf www.lignaplan.ch**



REKA Feriendorf, Urnäsch

Glas-Fassaden

Jedem Raum
sein Licht

- filigrane, lichtdurchflutete Energiefassaden mit viel Glas
- Holz-Metall-Konstruktion
- Fassadenlösungen für anspruchsvolle Architektur

Lignaplan Waldstatt AG

Hinterdorf 209 • CH-9104 Waldstatt AR • Telefon 071 353 09 19 • Telefax 071 353 09 11 • www.lignaplan.ch • info@lignaplan.ch



Infos aus erster Hand

Am 17. und 18. April 2009 findet in der Bodenseearena Kreuzlingen die zwölfte Thurgauer Eigenheimmesse statt. Rund 30 Aussteller aus der Region präsentieren eine Fülle von Informationen rund um das Wohneigentum und bieten interessante Kaufobjekte und Bauland in allen Preisklassen an.

Die Thurgauer Eigenheimmesse wird dieses Jahr bereits zum zwölften Mal durchgeführt. Austragungsort ist erneut die Bodenseearena Kreuzlingen. Dort können sich die Besucherinnen und Besucher am Freitag, 17. April, und am Samstag, 18. April, wieder Informationen rund um das Thema «Wohneigentum» aus erster Hand einholen.

Damit sich Eltern an der Messe in aller Ruhe mit den Fachpersonen unterhalten können, steht eine betreute Kinderecke zur Verfügung. Hier können die jüngsten Besucherinnen und Besu-

cher spielen und basteln. Der Eintritt zur Eigenheimmesse ist frei. Geöffnet ist die Halle am Freitag von 16 bis 20 Uhr und am Samstag von 10 bis 17 Uhr.

Die Messehalle ist sowohl mit dem Auto als auch mit dem öffentlichen Verkehr bequem zu erreichen. Den Besucherinnen und Besuchern stehen ausreichend Parkplätze zur Verfügung.

Noch nicht bekannt war bis Redaktionsschluss das Thema der diesjährigen Sonderschau. Alle Infos sowie der Messeführer können aber ab dem 6. April 2009 unter www.tkb.ch/eigenheimmesse heruntergeladen werden. ■

**Bei uns finden Sie
Ihr Traumhaus.**

ARCHITEKTUR
BAUMANAGEMENT

S+L



S+L Architektur AG

9443 Widnau

Tel. 071 727 00 00

9450 Altstätten

Tel. 071 757 85 00

www.s-l.ch

e-mail: info@s-l.ch

Gebäudetechnik aus einer Hand.

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

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

atel



Cyrill Zumbühl, HEV Verwaltungs AG

Fassadensanierung – wertvermehrende Investitionen

Eine Mietzinserhöhung ist in der Regel nicht missbräuchlich, wenn sie durch Kostensteigerungen oder Mehrleistungen des Vermieters begründet ist. Als Mehrleistungen gelten unter anderem wertvermehrende Verbesserungen.

Text: lic. iur. Cyrill Zumbühl*

Bild: zVg.

Bei umfassenden Überholungen gelten in der Regel 50 bis 70 % der Kosten als wertvermehrende Investitionen. Die besondere Regelung für umfassende Überholungen bezweckt einerseits, den Vermieter durch eine vereinfachte und für ihn oft auch vorteilhaftere Abrechnungsart zur Sanierung älterer Bauten zu ermuntern oder ihn wenigstens nicht davon abzuhalten. Andererseits soll die bei grösseren Umbauten oft schwierige Unterscheidung zwischen reinen Unterhalts- und wertvermehrenden Arbeiten durch einen Pauschalansatz von 50 bis 70 % erleichtert werden. Können die einzelnen Arbeiten hingegen konkret als wertvermehrend oder werterhaltend qualifiziert werden, gelangt der Pauschalansatz von 50 bis 70 % nicht zur Anwendung. Eine Mietzinserhöhung ist in diesem Fall nur nach Massgabe der effektiven Mehrleistungen zulässig.

Fassadensanierung

Renovationsarbeiten haben oft zugleich werterhaltenden und wertvermehrenden Charakter. Dies trifft beispielsweise auch für eine Fassadensanierung zu, bei der gleichzeitig Isolationsarbeiten ausgeführt werden. In einem solchen Fall ist zu bestimmen, welcher Anteil als reiner Unterhalt zu qualifizieren ist, der vom Vermieter zu tragen ist, und welcher Anteil eine Mehrleistung darstellt, die auf den Mieter überwält werden kann.

Betragen beispielsweise die Gesamtkosten einer Fassadensanierung mit Isolation Fr. 100'000.– und kann aus der Bauabrechnung ermittelt werden, dass davon Fr. 70'000.– als reiner Unterhalt und Fr. 30'000.– für die Isolationsarbeiten aufgewendet wurden, kann die Mietzinserhöhung lediglich von Fr. 30'000.– aus berechnet werden.

Berechnung der Mietzinserhöhung

Der Betrag von Fr. 30'000.– ist nun zu verzinsen und auf die Mieter zu überwälzen. Art. 14 Abs. 2 VMWG definiert den allgemeinen Grundsatz wie folgt: «Mietzinserhöhung wegen wertvermehrender Verbesserungen sind nicht missbräuchlich, wenn sie den angemessenen

nen Satz für Verzinsung, Amortisation und Unterhalt der Investition nicht überschreiten». Aus der Praxis scheint folgende Faustregel zur Berechnung des Verzinsungssatzes tauglich:

Zins auf wertvermehrende Investition =

(Satz für 1. Hypothek + ½ %) : 2 + Amortisation + 1% Unterhalt

Für die Höhe der Amortisationsquote beim Zinsaufschlag ist die durchschnittliche Lebensdauer der Investition massgebend. Die in Zusammenarbeit verschiedener Interessenverbände herausgegebene «paritätische Lebensdauertabelle» gibt eine umfassende Übersicht über die Amortisationsdauer der einzelnen, im Rahmen von Wohn- und Geschäftsräumen möglichen Investitionsgüter.

Das Bundesgericht hatte in einem konkreten Fall zu prüfen, ob ein vom Vermieter in Anschlag gebrachter Anteil von 10% der Summe von Verzinsung und Amortisation missbräuchlich sei, was jedoch verneint wurde. Bedingt durch dieses Bundesgerichtsurteil hat sich seither diese Praxis als Regel für die Berechnung des Zinssatzes der wertvermehrenden Investition etabliert:

((Satz für 1. Hypothek + ½ %) : 2 + 100/Lebensdauer) + 10%

Für den konkreten Fall der Fassadensanierung sieht die Berechnung folgendermassen aus:

((3,5 + 0,5) : 2 + 100/25) + 10% = 6,6%

Bei anrechenbaren wertvermehrenden Investitionskosten von Fr. 30'000.– beträgt die jährliche Mietzinserhöhung pro Liegenschaft somit Fr. 1'980.– oder Fr. 165.– pro Monat. Dieser Betrag muss nun noch auf die einzelnen Mieter überwält werden.

Das Bundesgericht erachtet verschiedene Berechnungsmethoden als zulässig. Als Verteilschlüssel qualifiziert es insbesondere die prozentual gleichmässige Überwälzung auf der Basis der bisherigen Mietzinse, nach der Grösse der Wohnungen (m²) oder nach einheitlichen Beträgen pro Wohnungstyp (Zimmeranzahl) als zulässig.

*Cyrill Zumbühl ist Leiter Rechtsdienst der HEV Verwaltungs AG

«Wir haben für jeden Zweig unsere Spezialisten»

Wann lohnt sich die Zusammenarbeit mit einem Generalunternehmen? Und wird die Baubranche in Zukunft durch neue Normen noch komplexer? Thomas Müller, Geschäftsführer der BAUKLA Generalunternehmung AG St.Gallen, gibt Auskunft.

Thomas Müller, die BAUKLA kann 2009 ihr 25-Jahr-Jubiläum feiern. Wenn wir zurückblicken: Was hat sich in Ihrer Branche im letzten Vierteljahrhundert am stärksten verändert?

Das sind vor allem die Anforderungen der Bauherrschaft in den Bereichen Qualität, Terminplanung und Angebot. Das kommt uns als Generalunternehmen sehr entgegen, weil wir in allen Segmenten von Beginn an klare Leistungen garantieren. Der Bauherr weiss, was er in welchem Zeitrahmen zu welchem Preis erhält. Früher, als das Angebot der Generalunternehmer noch nicht so ausgeprägt war und man eher mit Planern und Architekten zu tun hatte, musste man sich immer wieder mit unliebsamen Überraschungen auseinandersetzen.

Heisst das, dass mehr Zeit in die Planung investiert werden muss?

Unter anderem. Entscheidend ist, dass wir bereits in einer frühen Phase wissen, was der Bauherr will. So können wir seine Wünsche in die Planung integrieren, ihm ein Topangebot machen und alle Seiten wissen in der Ausführung, von was die Rede ist.

Es dürfte aber für die Bauherrschaft nicht immer einfach sein, in einem frühen Stadium schon alle Entscheide zu treffen?

Natürlich können auch während der Ausführung noch Änderungen vorgenommen werden. Man muss sich aber im Klaren darüber sein, dass dies Preisunterschiede zur Folge haben kann. Will ein Bauherr eine absolute Preissicherheit, so sollte er sich so gut wie möglich in der Planungsphase auf Ausführungsarten und Materialien festlegen.

Reden wir hier vor allem von Grossbauten?

Die BAUKLA übernimmt jegliche Arten von Hochbauten, seien es ein Einfamilienhaus, eine Industrieanlage, ein öffentlicher Bau oder Projekte für institutionelle Anleger. Für jeden dieser Bereiche benötigt es ein ganz anderes Fachwissen, welches wir mit unseren Projekt- und Bauleitern abdecken. Wir haben für jeden Zweig verschiedene Spezialisten. Und wichtig erscheint mir, dass dieser Spezialist das Projekt dann auch von A bis Z betreut. Darin liegt klar unsere Stärke.

Investieren Anleger in ein Projekt, möchten sie in der Regel so schnell wie möglich einen Return erzielen. Da ist der Zeitdruck noch höher.

Institutionellen Anlegern können wir auch fixfertige Projekte inklusive Baubewilligung vorlegen. Wir kennen die wesentlichen Kennzahlen solcher Bauvorhaben und wissen, welche Rendite eine Immobilie abwerfen sollte. Auf dieser Grundlage planen und entwickeln wir auf unser eigenes Risiko hin und bieten das Gesamtprojekt einem möglichen Investor an. Sobald er das Geld spricht, kann auch schon mit dem Baustart begonnen werden. Hierfür sind wir laufend auf der Suche nach interessanten Standorten.

Wie viele interessante Standorte gibt es in der Ostschweiz noch?

Es gibt nach wie vor in jeder Gemeinde Perlen. Diese zu finden, ist aber nicht ganz einfach. In Zukunft wird es wohl eher eine Verdichtung geben. Und Umbauprojekte werden einen höheren Stellenwert einnehmen.

Wird wieder vermehrt in die Höhe gebaut?

Das auch. Durch die Verdichtung werden die Grundstücke natürlich besser genutzt werden. Bereits sind in verschiedenen Gemeinden Bestrebungen im Gange, dass man wieder Hochhäuser erstellen darf.

Wie kann man sich gegenüber der Konkurrenz abgrenzen?

Wir sind ein dynamisches, von den Inhabern geführtes Unternehmen, in dem jeder Mitarbeiter eine hohe Kompetenz aufweist. Die Hierarchie ist flach, die Entscheidungswege sind kurz. Als Kunde haben Sie folglich immer einen direkten Ansprechpartner.

Zum Unternehmen

Im Lebenszyklus einer Immobilie schafft die BAUKLA Generalunternehmung AG mit ihren Leistungen individuelle, bedürfnis-, nutzen- und funktionsorientierte Lösungen. Die Haupt-Kompetenzen des Unternehmens sind: General- und Totalunternehmung, Architektur, Generalplanung, Immobilien-Bewirtschaftung und Bauberatung. Speziell ist die BAUKLA auch im Hotelbereich tätig. Hier wird von der Planung, Entwicklung und Ausführung bis hin zur Lieferung von Einrichtung alles angeboten. Derzeit sind an den drei Standorten in Kreuzlingen, St.Gallen und Zürich 15 Personen beschäftigt. Jährlich erwirtschaftet das Unternehmen einen Umsatz von rund 35 Millionen Franken. Weitere Infos unter www.baukla.ch



Thomas Müller

Zudem bieten wir ein grosses Netzwerk von Planern an. Wir haben gute Beziehungen zu den unterschiedlichsten Architekten. Je nach Projekt holen wir den dafür am besten geeigneten Architekten an Bord.

Sie haben es angesprochen: Verändert hat sich auch die Qualität der Bauten. Inwiefern hat das Einfluss auf die Planung?

Nehmen wir den Energiebereich als Beispiel. Das Bewusstsein hierfür ist stark in den Vordergrund gerückt. Bauten werden besser gedämmt, die Schwierigkeiten liegen oftmals in den Details. Da ist es notwendig, dass man ein konsequentes Projektqualitätsmanagement anwendet. Man muss Spezialisten wie Bauphysiker und Fachingenieure in den Prozess einbeziehen und die einzelnen Arbeitsschritte genauestens überwachen. Diese Qualitätskontrollen haben bei uns einen enorm hohen Stellenwert.

Wird die gesamte Baubranche in Zukunft noch komplexer?

Betrachtet man die Normen, die einem die Gesetzgebung vorschreibt, dann wird es tatsächlich immer komplizierter. Unter anderem ist beispielsweise der Schallschutz in den vergangenen Jahren stark aufgewertet worden. Plötzlich haben Sie es mit ganz anderen Konstruktionen zu tun. Und um hier den Überblick nicht zu verlieren, benötigen Sie Spezialisten, die sich mit der Materie in- und auswendig auskennen.

Wie sieht derzeit – inmitten der Krise – das Auftragsvolumen aus?

Bei den grösseren Projekten sind die Gelder bereits gesprochen worden. Und auch die Immobilienfonds haben sich als äusserst krisenresistent herausgestellt – in den vergangenen 52 Wochen konnte hier ein Wachstum von rund 10 Prozent verzeichnet werden. Auch der Kanton St.Gallen hat weitere Gelder für Infrastrukturprojekte freigegeben. Folglich spüren wir überhaupt keinen Rückgang – noch nicht. Wir rechnen mit einem leichten Einbruch, vertrauen aber darauf, dass wir auf dem hohen Niveau bleiben werden. Nicht zuletzt, weil Immobilien zu jeder Zeit einen sicheren Wert darstellen.



Kontakt

BAUKLA Generalunternehmung AG
Stählistrasse 45/Postfach
8280 Kreuzlingen
Telefon 071 666 87 27
Telefax 071 666 87 37

BAUKLA Generalunternehmung AG
Rosenbergweg 19/Postfach
9001 St.Gallen
Telefon 071 223 22 23
Telefax 071 223 21 23

BAUKLA Generalunternehmung AG
Luegislandstrasse 27/ Postfach
8051 Zürich
Telefon 043 299 51 46
Telefax 043 299 51 47



Menschen bauen für Menschen

Brunner Erben AG
Kreuzlingen
Maurerstrasse 3
CH-8280 Kreuzlingen
Telefon 071 686 86 86
Telefax 071 686 86 87
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

Schöne Gärten...



**Waldburger
Gärten**

Herisau Gossau Oberuzwil
Telefon 071 353 50 00
www.waldburger-gaerten.ch

30 Jahre...

Investitionen in Energieeffizienz und erneuerbare Energien boomen

Die Investitionen in erneuerbare Energien und energiesparende Heizungen sind in der Vergangenheit dank steigender Energiepreise und wachsendem Umweltbewusstsein sprunghaft angestiegen. Dies ist gut für Umwelt und die Wirtschaft, denn im Gebäudebereich kann der Hauptteil an Energie eingespart und die Abhängigkeit von fossilen Ressourcen erst noch verringert werden.

Text: Claudia Baumer

Privathaushalte benötigen über vier Fünftel ihres Energieverbrauches für die Heizung und Warmwasserbereitung. Deshalb liegen dort die wichtigsten Einsparpotenziale. Die notwendigen Energieeffizienzsteigerungen sind nicht nur wichtig, um das Klima zu schonen, sondern sie senken die Erdöl- und Erdgas-Einfuhren und damit die Abhängigkeit von Energieimporten. So erhöht Energieeffizienz auch die Versorgungssicherheit und hilft, den Geldbeutel zu entlasten. Der Trend zu mehr Klimaschutz durch Energieeffizienz und erneuerbare Energien steht allerdings erst am Anfang: Sonnen- und Bioenergie sowie Erdwärme können mittelfristig einen grossen Teil des heute anfallenden Heizenergiebedarfes decken.

Effizienz beim Heizen und der Warmwasseraufbereitung: bis 80% sind machbar

- Haushalt: bei Neubau und Sanierung: 70%
- Dienstleistung und Landwirtschaft: 70% bei Neubau, 50% bei Sanierung
- Industrie: 80% bei Neubau, 40% bei Sanierung

Quelle: Bundesamt für Energie BFE

Bundesrat engagiert sich für erneuerbare Energien

Obwohl man annehmen muss, dass der Markt allein schon wegen der Tatsache spielt, dass die Vorräte an fossilen Energieressourcen in Zukunft abnehmen und damit die Preise für solche Energiequellen in die Höhe steigen werden, setzt sich auch die Politik für erneuerbare Energien ein. So hat der Bundesrat kürzlich Massnahmen beschlossen, die die Energieversorgung nachhaltig sicherstellen, den Klimawandel bekämpfen und die Abhängigkeit vom Erdöl reduzieren sollen. Der Anteil erneuerbarer Energien soll von heute 16% auf 24% erhöht werden.

Bereit für die Zukunft

Während alle von Energiekonzepten reden und sowohl Kantone wie auch Gemeinden gefordert sind, die vom Bund verlangten Energieeinsparungen umzusetzen, hat die Häl Group längst eine

Vorreiterfunktion übernommen. So planen und installieren wir schon lange hocheffiziente und ressourcenschonende Gebäudetechnikanlagen – allein rund 100 jährlich während der letzten drei Jahre. Von Nahwärmeverbünden, bei denen ganze Dörfer mit Wärme aus Holzfeuerungen versorgt werden, über Lüftungsanlagen mit Wärmepumpen für die Gebäudeheizung bis hin zu Solaranlagen für die Warmwasseraufbereitung: Die Palette, die wir abdecken, ist riesig. Wir sind bereit für die zukünftigen Herausforderungen.



**Erneuerbare
Energien**

Hälg & Co. AG, St. Gallen

Telefon 071 243 38 38, www.haelg.ch



60% Gratis-Warmwasser? Nutzen Sie Solarenergie!

- | | |
|-------------------------------------|---|
| ■ Nutzung kostenloser Sonnenenergie | ■ Unabhängigkeit von Gas- und Ölpreisen |
| ■ Weniger Umweltbelastung | ■ Steuervorteile |
| ■ Kompatibel mit jedem Heizsystem | ■ Verschiedenste Förderbeiträge |
| ■ Unkomplizierte Realisierung | ■ Vernünftiger Luxus |

Profitieren Sie von diversen Vorteilen und lassen Sie sich unverbindlich beraten.

Hälg & Co. AG, St. Gallen – Heizung, Lüftung, Klima, Kälte
Ihr Ansprechpartner: Giorgio Mascello, Telefon 071 243 38 38, www.haelg.ch

engineering, installation, facility management, contracting **erneuerbare energien**



RE/MAX Ostschweiz – 12 x in Ihrer Nähe

Die Expansionsstrategie von RE/MAX in der Ostschweiz zeigt weitere Erfolge: In den Kantonen St. Gallen, Thurgau, Appenzell AI und AR sind bereits 10 erfolgreiche und expandierende Büros mit über 30 Maklern am Markt. Im Zentrum der Stadt St. Gallen sowie im Sarganserland werden am 6. März 2009 zwei weitere Standorte eröffnet.



Eröffnung: 6. März 09



in St. Gallen

Kontakt

RE/MAX
Region Bodensee
 Landquartstr. 3
 9320 Arbon
 071 447 88 77

RE/MAX
Region Wil – Toggenburg
 Sonnenhofstr. 1
 9500 Wil
 071 911 91 91

RE/MAX
Region St. Gallen
 Schmiedgasse 13
 9000 St. Gallen
 071 223 50 90

RE/MAX
Region Rheintal
 Bahnhofstrasse 20
 9471 Buchs
 0848 844 488

RE/MAX
Region Appenzellerland
 Weissbadstrasse 7
 9050 Appenzell
 071 353 35 05

Traumberuf ImmobilienmaklerIn? – Wir suchen Sie!

Zeichnen Sie sich durch Erfolgswillen aus und sind Sie leistungsorientiert?
 Interessieren Sie sich für eine berufliche Selbständigkeit als ImmobilienmaklerIn und verfügen Sie über Startkapital?

Dann freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

www.remax.ch

**Oberbüren
SG**

Mehrfamilienhaus mit 18 Wohnungen

Die Billwilerstrasse ist eine ruhige Quartierstrasse und ca. 5 Gehminuten vom Dorfzentrum entfernt. Die Überbauung zeichnet sich durch die ruhige, sonnige Lage im Grünen und die gute Bauqualität aus. Schulen, Infrastruktur und öffentliche Verkehrsmittel sind schnell und problemlos zu Fuss erreichbar.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf!

Christoph Wanner

Tel: 071 447 88 77

**Sennwald
SG**

Gewerbeliegenschaft mit Baulandreserve

In Sennwald verkaufen wir diese Gewerbeliegenschaft mit grosser Baulandreserve. Direkt am Autobahnzubringer A13. Der Bauzustand ist von sehr hoher Qualität. Das Gebäude ist ideal für Eigennutzung oder auch als Anlageobjekt. Der Preis ist inkl. Baulandreserve von ca. 6'800 m² (IZ).

Preisbasis CHF 4'600'000.–

Klaus Schneeberger

Tel: 079 207 70 82

**Heiden
AR**

Minergie-Einfamilienhaus mit unverbaubarer Seesicht

An ruhiger, sonniger Top-Lage. Über 75% weniger Energieverbrauch dank Passivhausausenwand. Ausbauwünsche und Grundrissanpassungen möglich. Grundstückfläche 855 m² / Wohnfläche 190 m².

Gerne zeigen wir Ihnen unser Musterhaus.

VP CHF 930'000.– (inkl. Doppelgarage)

Peter Haltiner

Tel: 079 431 89 77

**Wil
SG**

Paradiesisch Wohnen im 8½-Zi-Einfamilienhaus

Grosszügige, gepflegte Gartenanlage und eine tolle Aussicht auf Wil und in den Alpstein. Kinderfreundliche Umgebung, schnell in der freien Natur und trotzdem stadtnah sind weitere Vorteile. Grundstückfläche 1'219m², Kubatur 1'647m³, Nutzfläche ca. 416m², davon Schwimmhalle 60m²

Albin Böhi

Tel: 079 507 07 91

RE/MAX Ostschweiz an der IMMO-Messe

vom 20. – 22.03.2009 in St. Gallen



RE/MAX Ostschweiz wird in St. Gallen mit einem eigenen Stand vertreten sein und den Messebesuchern einen Auszug aus den schweizweit über 3000 Objekten präsentieren.

Der persönliche Kontakt mit den Kunden, seien es Verkäufer oder Käufer, ist für die Maklerinnen und Makler sehr wichtig. Ein Messeauftritt ist für diesen Zweck bestens geeignet. – Wir freuen uns auf Ihren Besuch an unserem Messestand Nr. 203!

GEHRIG Küchen AG



Gehrig Küchen AG Flawil – die Küchendesigner

Küchen geben dem Leben Raum

(tu) Dass die Küche nicht nur «Arbeitsraum» sein muss, dafür sorgt seit 1991 Marcus Gehrig mit seiner «Gehrig Küchen AG Flawil». In seinem Fachgeschäft an der Bahnhofstrasse bietet der Küchen- und Badprofi alles von A bis Z aus einer Hand an. Mit einem Top-Programm, modernsten technischen Hilfsmitteln und viel Raum für Kreativität bringt Gehrig Küchen AG Flawil Ihre Küche zum Leben.

Küchen, Bäder, Umbauten und Renovationen sind das Standbein der flexiblen Flawiler Firma. Im Programm sind Küchen von Alno, Impuls und Nobilia – alles hochwertige Produkte, die trotzdem in jedes Budget passen. Im Badbereich sind die Marken Novelini, Nolf und Puris die Favoriten. Aber auch Grossgeräte wie Kühlschränke, Kochherde, Backöfen, Waschmaschinen und Tumbler, Mikrowellengeräte und Steamer hat die Gehrig Küchen AG im Programm.

Umbauen und Renovieren von Bad und Küche – inklusive Planung – ist eine weitere Spezialität der Flawiler Profis. Verlangen auch Sie beim nächsten «Vorhaben» eine Offerte.

Sie erreichen die Küchenprofis telefonisch unter Telefon 071 393 80 07 und per Fax unter 071 393 80 59. Natürlich freut sich Marcus Gehrig auch über eine E-Mail von Ihnen, die Sie an diese Adresse senden können: gehrig_kuechen@bluewin.ch.

In aller Kürze sollten Sie Folgendes über Gehrig Küchen wissen: Das innovative Unternehmen steht seit 14 Jahren für herausragende Küchen und Einbaugeräte. Die vielen langjährigen Kunden schätzen an den Profis besonders die grosse Vielfalt und den makellosen Service. Die Geschäftsräume befinden sich in der Bahnhofstrasse 13 in 9230 Flawil.



Für Ihre Küche

- Beratung
- CAD-Planung
- Ausführung
- Umbau/Neubau
- Reparaturen
- Laminatböden
- Badezimmer
- Haushaltgeräte

GEHRIG Küchen AG
Bahnhofstrasse 13
9230 Flawil
Tel. 071 393 80 08
Fax 071 393 80 56
info@gehrig-kuechen.ch

GEHRIG – Küchen und Bäder



- ◆ Beratung
- ◆ CAD-Planung
- ◆ Ausführung
- ◆ Um-/Neubauten
- ◆ Reparaturen
- ◆ Laminatböden
- ◆ Badezimmer
- ◆ Haushaltgeräte



Besuchen Sie unsere
Ausstellung, denn
reinschauen kostet nichts.



GEHRIG Küchen AG

Bahnhofstrasse 13 • CH-9230 Flawil
telefon 071 393 80 07 • Fax 071 393 80 59
info@gehrig-kuechen.ch • www.gehrig-kuechen.ch

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)
 mbaumgartner@metrocomm.ch
 Stefan Millius (Stv.)
 smillius@metrocomm.ch
 Dr. Stephan Ziegler

Bildredaktion: Bodo Rüedi (Leitung)
 Mareycke Frehner

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

Art Director: Sandra Giger

Layout / Satz: Marisa Gut
 mgut@metrocomm.ch

Druck: Zollikofer AG

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.

LEADER Sonderausgabe Immopuls

ISSN 1660-2757

metro
comm



Der böse Eigenheimbesitzer

In der Schweiz mieten mehr Leute ihre Behausung als es Eigentumsbesitzer gibt. Das wäre kein Problem – wenn den Eigentümern nicht von der mietenden Mehrheit gleichzeitig das Leben schwer gemacht würde.

Text: Stefan Millius

In Irland beispielsweise, das bezüglich Verhältnis zwischen der Zahl der Mieter und Besitzer ziemlich genau entgegengesetzt der Schweiz tickt, begreift kaum jemand, wieso Herr und Frau Schweizer so sind, wie sie sind. Ihre eigenen vier Wände zu besitzen, ist für die Iren so selbstverständlich wie das Guinness im Pub, Mieter sind eher Exoten. Und eingepflegt wird das den Leuten auf der grünen Insel entsprechend von klein auf, denn was wir als Kinder als Normalfall erleben, das akzeptieren wir später auch als solchen.

Was also ist es, das einer Mehrheit von uns die Miete attraktiver scheinen lässt als den Besitz, obschon Fachleute pausenlos verkünden, dass besitzen günstiger ist als mieten? Zum einen hat es sicherlich mit der Verfügbarkeit von für den Durchschnittsverdiener zahlbaren Immobilien zu tun; die ist in einem dicht besiedelten Land wie unserem eher tief. Zum anderen ist es wohl eine Mentalitätsfrage. Der Schweizer, die Schweizerin hängt eher an einem gut gefüllten Bankkonto oder an einem prall gefüllten Aktienpaket als am Status des Hausbesitzers. Zum dritten bewe-

gen wir uns in einer Art Kreislauf: Wo vornehmlich gemietet wird, werden vornehmlich Mietobjekte gebaut, und das wiederum erhöht die Zahl der Mieter.

Ein Problem ist das im Grunde nicht. Allerdings hilft die tiefe Zahl an Besitzern in einer Demokratie logischerweise nicht, deren Situation zu verbessern. Beispiel Eigenmietwert: Es wagt sich einfach nach wie vor niemand richtig daran, diesem seltsamen Instrument zu Leibe zu rücken. Die Phalanx der Mieter(-verbände), die instinktiv nach wie vor hinter jedem Hausbesitzer den grossindustriellen, raffgierigen Kapitalisten sehen und ihn ebenso instinktiv politisch bekämpfen, ist eine zu starke Kraft in einer Abstimmung. Reflexartig wird abgelehnt, was Eigenheimbesitzern das Leben erleichtern könnte. Ironisch im Grunde, wenn man bedenkt, dass einer der eine Attika-Maisonette-Wohnung in Zürich-City mietet, vermutlich einiges betuchter ist als der Besitzer eines kleinen Häusleins in einer Ostschweizer Agglomeration. Aber solche Fakten spielen keine Rolle, wenn es darum geht, das alte Muster des Klassenkampfes zu pflegen.

10'000 m² Sonnenlage. 38 m Aussichtsturm.

Projekte mit Leib und Seele

1,85 m Überblick.

Mario Eberle ist Projektentwickler des „Gardencity Kreuzlingen“. Unter seinen Fittichen entsteht hier das zweithöchste Gebäude der Stadt mit 10'000 m² für Hotel, Wellness, Gewerbe, Büros und Wohnungen.

Geschäftshaus Gardencity

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

Erlebniswelten der AFG. Klar. Ausdrucksstark. Überzeugend.



Heiztechnik und Sanitär



Küchen und Kühlen



Fenster und Türen



Stahltechnik



Oberflächentechnologie



Logistik



AFG Arbonia-Forster-Holding AG
Amriswilerstrasse 50, CH-9320 Arbon
T +41 71 447 41 41, F +41 71 447 45 88
holding@afg.ch, www.afg.ch



AFG
Arbonia-Forster-Holding AG