

SONDERAUSGABE FÜR DIE GOLDINGER IMMOBILIEN TREUHAND AG

30 Jahre GOLDINGER

Ein Blick zurück und nach vorne mit Eugen und Guido Goldinger

Seite 6

Einblicke spannende Projekte

Was die Kunden sagen

Seite 28



«Die Softwarelösung ImmoTop
bietet alles, was die
Immobilienbranche braucht.»

André Häne Geschäftsführer
GOLDINGER Immobilien Treuhand – St. Gallen



**W&W Immo Informatik AG ist die Schweizer Marktführerin
für Software im Immobilienbereich. www.wwimmo.ch**

W&W Immo Informatik AG · Obfelderstrasse 39 · 8910 Affoltern am Albis · Bern · St. Gallen · Telefon +41 44 762 23 23 · info@wwimmo.ch

seitz
STROM FÜRS LEBEN

Vielen Dank für die gute Zusammenarbeit

- Neu- und Umbau
- Elektroplanung / Lichtberatung
- IT / Netzwerktechnik
- Unterhalt / Service



Elektro Seitz AG
Fon 071 677 95 95
Filialen

Löwenstrasse 3
info@seitzag.ch
Bottighofen

8280 Kreuzlingen
www.seitzag.ch
Tägerwilen



30 Jahre Immobilien für die Ostschweiz

Liebe Leserinnen und Leser

Sowohl der Immobilienbesitz als auch der Handel mit Gütern sind, auch historisch betrachtet, elementare Pfeiler des wirtschaftlichen Zusammenlebens und des Wohlstands. Daraus lässt sich folgern, dass speziell der Handel mit Immobilien, aber auch das dazu gehörende Treuhandgeschäft ein wichtiges Dienstleistungsfeld mit entsprechender volkswirtschaftlicher Bedeutung darstellen. Dies erkannte vor dreissig Jahren auch Eugen Goldinger: Er gründete 1987 in Frauenfeld die GOLDINGER Immobilien Treuhand AG. Seine Einschätzung war richtig, das Auftragsvolumen nahm rasch zu und bereits nach einem Jahr stiess Bruder Guido zum Unternehmen dazu.

Heute führen die Zwillinge gemeinsam ein Unternehmen mit über fünfzig Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Diese verteilen sich mittlerweile auf vier Standorte in Frauenfeld, Kreuzlingen, St.Gallen und Sargans. Als einer der grössten Anbieter der Region kann die GOLDINGER Immobilien Treuhand AG so ihre Leistungen auf kurzen Wegen in der ganzen Ostschweiz erbringen. Und mit der Ausbildung von Lehrlingen sorgt sie für fachlich versierten Nachwuchs.

Das Unternehmen entwickelte sich über die Jahre so dynamisch wie der Immobilienmarkt in der Ostschweiz – und man agierte dabei ideenreich und innovativ. Der Erfolg basiert auch auf einem breiten Angebotspektrum und einer optimalen Vernetzung – gepaart mit grosser Fachkompetenz und dem eigenen hohen Qualitätsanspruch.

Die Ostschweiz weist eine landesweit überdurchschnittliche Wohneigentumsquote auf. Mit ihrer Performance ist die GOLDINGER Immobilien Treuhand AG ein wertvoller Teil eines für alle Beteiligten gut funktionierenden Marktes. Wir dürfen stolz sein auf innovative, weitsichtige Unternehmer und auf leistungsfähige, erfolgreiche Unternehmen.

Der GOLDINGER Immobilien Treuhand AG danke ich herzlich für ihren Beitrag zur prosperierenden Thurgauer bzw. Ostschweizer Wirtschaft. Für die weiteren Expansionspläne wünsche ich viel Erfolg und eine glückliche Hand bei der anstehenden Nachfolgeplanung – auf die nächsten dreissig erfolgreichen Jahre!

Walter Schönholzer, Regierungsrat TG
 Chef Departement für Inneres und Volkswirtschaft



GEMEINSAM GROSSES ERREICHEN!

Zum 30-jährigen Firmenjubiläum – herzliche Gratulation!
Unsere Partnerschaft und das gemeinsam Erreichte erfüllen
uns mit Stolz. Wir freuen uns auf eine weiterhin erfolgreiche
Zusammenarbeit.



**Thurgauer
Kantonalbank**

FÜRS GANZE LEBEN

Ihre Nummer 1

ELCO ist der führende Dienstleister im
Bereich Wärmeerzeugung und Ihre klare
Nummer 1 im Schweizer Heizungsservice.



www.elco.ch

elco heating solutions



Zäune in Metall und Holz vom Fachgeschäft

Dank unserer langjährigen Erfahrung im Zaunbau
beraten wir Sie gerne kompetent und individuell



Inhaber Daniel Ess

8566 Neuwilen TG · T 071 699 16 10 · krattiger-zaeune.ch



«Das Erfolgsrezept heisst Visionen, Fleiss und Hartnäckigkeit»

Interview mit Eugen und Guido Goldinger

Seite 6

13 Geschichte

Meilensteine der GOLDINGER Immobilien Treuhand AG

14 Interview mit André Häne

«Die Problemlöser von St.Gallen»

16 Einblicke in die GOLDINGER-Bereiche

Bewirtschaftung – mit Margot Maxime
Bewirtschaften, statt verwalten

18 Invest – mit Roman Goldinger

Mit Sorgfalt, Bedacht und Diskrektion

22 Verkauf – mit Eckbert Bohner

Immobilien begehrenswert machen

24 Schätzung – mit Oliver Goldinger

Wert und Preis sind nicht dasselbe

28 Referenzen

Waldpark, Laubwiesen, Immobilienportfolios von Suva und Fundamenta sowie Rückmeldungen von Kunden

40 Wir sind GOLDINGER: Mitarbeiter-Portraits

Jeffrey Kuster, Andrina Lauchenauer, Daniel Lehmann, Katrin Brändle, Lea Trüssel, Marina Kostic, Paul Walser, Petra Niemann, Kristina Vidakovic, Sandra Petrocelli, Silvio Stieger, Tamara Egger

50 Aktuelle Projekte

Schöner Wohnen mit GOLDINGER

58 Service

Die GOLDINGER-Standorte



Sonderausgabe für die Goldinger Immobilien Treuhand AG

Impressum

Magazin LEADER, MetroComm AG, Bahnhofstrasse 8, 9001 St.Gallen, Telefon 071 272 80 50, Fax 071 272 80 51, leader@metrocomm.ch, www.leaderonline.ch | Verleger: Natal Schnetzer | Redaktion: Pascal Tschamper, ptschamper@metrocomm.ch | Fotografie: Bodo Rüedi | Geschäftsleitung: Natal Schnetzer, nschnetzer@metrocomm.ch | Anzeigenleitung: Oliver Iten, oiten@metrocomm.ch | Marketingservice/Aboverwaltung: Fabienne Schnetzer, info@metrocomm.ch | Abopreis: Fr. 60.– für 18 Ausgaben | Erscheinung: Der LEADER erscheint 9x jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni, August, September, Oktober, November/Dezember, zusätzlich 9 Special-Ausgaben | Gestaltung: Tammy Rühli, truhli@metrocomm.ch | Druck: Ostschweiz Druck AG, 9300 Wittenbach
LEADER ist ein beim Institut für geistiges Eigentum eingetragenes Markenzeichen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für unverlangt eingesandte Manuskripte übernimmt der Verlag keine Haftung. ISSN 1660-2757

metro
comm

«Das Erfolgsrezept heisst Visionen, Fleiss und Hartnäckigkeit»

Wie haben sich Goldinger und die Ostschweizer Immobilienbranche in den letzten dreissig Jahren verändert? Was kommt noch? Eugen und Guido Goldinger blicken im Interview zurück und in die Zukunft.

Dreissig Jahre GOLDINGER – was löst dies bei Ihnen aus, Eugen und Guido Goldinger?

Eugen Goldinger: Freude und Dankbarkeit gegenüber unseren Kunden und Mitarbeitern. Ohne sie wäre es nicht möglich gewesen, ständig zu wachsen und drei Jahrzehnte zu bestehen.

Guido Goldinger: Nebst den Mitarbeitern bin ich auch meiner Frau dankbar. Da waren viel Unterstützung, Verständnis und Verzicht nötig. Zu Beginn waren Freizeit und Ferien kaum möglich.

Wenn Sie zurückdenken, was ist heute anders als in den ersten Jahren Ihres Geschäfts?

Guido Goldinger: Vor 30 Jahren bestand das Marketing aus Inseraten in Tageszeitungen. Internet gab es noch nicht, Immobilien waren Diskretionssache. Geschrieben wurde die ersten zwei Jahre auf Schreibautomaten, danach folgten die ersten PCs. Handys gab es auch noch nicht, nur die ersten – klobigen – Autotelefone.

«Bei der Digitalisierung wollen wir vorne dabei sein.»

Eugen Goldinger: Das ganze Geschäft ist viel professioneller geworden: Die Ansprüche an die fachliche Kompetenz sind massiv gestiegen.

Wie charakterisieren Sie das Immobiliengeschäft heute? Muss man ein kleiner Trumpf sein, um erfolgreich zu sein?

Eugen Goldinger: Ich trage keine roten Krawatten, damit mich niemand mit ihm verwechselt (lacht). Zuverlässigkeit ist wichtig. So entsteht Vertrauen. Wir waren immer mit Immobilien verbunden. Sie sind unser Leben.

Guido Goldinger: Und dann braucht es professionelle, gut ausgebildete, kommunikative und leistungsbereite Leute mit Ideen und Visionen.

Und wenn Sie in die Zukunft denken? Welche Trends und Entwicklungen stellen Sie fest?

Eugen Goldinger: Es gibt einen Trend zu grösseren Firmen, diese werden überleben. Kleinere können das kaum mehr bewältigen.

Guido Goldinger: Die Digitalisierung wird weiter voranschreiten und das Internet noch mehr an Bedeutung gewinnen. Trotzdem stellen wir fest, dass der persönliche Kontakt, die persönliche individuelle Beratung und die persönliche Besichtigung der Liegenschaft nicht ersetzt werden können.

Ihre Branche hat seit Bestehen Ihrer Firma Boomjahre hinter sich. Sehen Sie gegenteilige Entwicklungen?

Guido Goldinger: Der Wohnungsneubau hat sich in den letzten Jahren stark auf das Segment Mietwohnungen konzentriert. Daher ist in diesem Segment in vielen Regionen eine Sättigung erreicht. So sieht sich der Markt im Rheintal, in Herisau, in St.Gallen und im Oberthurgau mit zunehmenden Leerständen konfrontiert. Die Region Kreuzlingen/Untersee vermag weiterhin, neue Wohnungen zu absorbieren. Luft sehen wir noch für Eigentumswohnungen: Diese konkurrieren Mietwohnungen im oberen Preissegment.

Eugen Goldinger: Die Schweiz ist abhängig von den Innovationen ihrer Industrien und Dienstleister. Daran hängen Arbeitsplätze. Diese wiederum sorgen für Zuwanderung. Wird sie eingeschränkt, dann spürt das die Immobilienbranche. Derzeit ist das der politische Wille des Volkes. Für uns heisst das: weniger Nachfrage. Das führt auch zu höheren Leerständen.

Und wie steht es im Luxussegment?

Guido Goldinger: Die Nachfrage hat in den letzten zwei Jahren stark nachgelassen. Die Luft ist spürbar dünner geworden.

Eugen Goldinger: Der Boom wurde ja hauptsächlich durch die gute wirtschaftliche Entwicklung und die damit verbundene Zuwanderung gestützt. Hinzu kommen die historisch tiefen Zinsen. Die künftige Nachfrage ist stark von diesen Faktoren abhängig. Kleinere und günstige Wohnungen werden wieder stärker nachgefragt.

Eugen und Guido Goldinger:

**«Es braucht auch Mitarbeiter,
die mitziehen – Leistungsträger,
die für unser Geschäft und
unsere Unternehmung
brennen.»**





Mit Immobilien lässt sich noch einigermaßen Rendite erzielen. War es jemals einfacher als heute, Investoren zu gewinnen?

Guido Goldinger: Ein Projekt braucht Hand und Fuss. Wenn alles stimmt, könnte man es heute in der Tat mehrfach verkaufen. Es gibt viel mehr Investoren, auch an peripheren Lagen wie der Ostschweiz. Vor zwanzig Jahren war es noch viel schwieriger, ein Mehrfamilienhaus in Frauenfeld an einen Investor zu bringen – geschweige denn im Oberthurgau.

«Wir sind schneller als andere und deshalb auch erfolgreicher.»

Eugen Goldinger: Wir sprechen von einem Anlage-notstand, der sich in den letzten fünf Jahren entwickelt hat. Manchmal hat man gar das Gefühl, es werde eher für die institutionellen Anleger gebaut als für die Mieter. Solange wir Negativzinsen haben, wird selbst ein nicht vollständig vermietetes Objekt bessere Renditen erzielen als andere Anlagen.

Für Sie ist das doch komfortabel...

Guido Goldinger: Aus Perspektive der Bewirtschaftung stellt uns das vor Probleme: Wir haben Mandate, die bis zu 40 Prozent Leerstände aufweisen, wenn

wir sie in die Bewirtschaftung übernehmen. Auch diese Investoren wollen das Haus früher oder später voll vermietet haben.

Eugen Goldinger: Liegenschaftseigentümer werden sich künftig je nach Region, Lage und Zustand des Objektes also auf Sockelleerstände einstellen müssen.

Vor drei Jahrzehnten kam die Schweiz aus einer Immobilienkrise. Weshalb haben Sie damals erwogen, selbst ins Immobiliengeschäft einzusteigen?

Guido Goldinger: Im Thurgau gab es wenig professionelle Verwaltungsfirmen und Liegenschaftsverkäufer. Diese Lücke haben wir gefüllt. Inzwischen gibt es mehr Anbieter.

Eugen Goldinger: Im Chinesischen heisst «Krise» auch «Chance». Wir waren gewillt, hart zu arbeiten und unsere Ideen und Visionen umzusetzen.

Aufgewachsen sind Sie auf einem Bauernhof. Sie hätten auch dort ins Unternehmertum einsteigen können.

Eugen Goldinger: Von fünf Brüdern konnte nur einer den Hof übernehmen, rückblickend eine glückliche Lösung.

Guido Goldinger: Die Verbundenheit zu Land und Eigentum ist uns aber geblieben.

Hand aufs Herz: Sie haben gebügelte Hemden den Gummistiefeln vorgezogen.

Guido Goldinger: Nicht unbedingt! Wir haben auf dem Bauernhof gelernt zu arbeiten. Das Hemd hat sich dann ergeben.

Was glauben Sie, waren die wichtigsten «Zutaten» für die Erfolgsgeschichte Ihrer Firma?

Eugen Goldinger: Visionen, Fleiss und Hartnäckigkeit! Hinzu kommt ehrliche und seriöse Arbeit. Und ja, ohne Glück geht's auch nicht.

Guido Goldinger: Es braucht auch Mitarbeiter, die mitziehen – Leistungsträger, die für unsere Geschäft und unsere Unternehmung brennen.

«Wir leben vor, was es heisst, uns voll einzusetzen.»

Und deshalb sind Sie auch für die nächsten dreissig Jahre gut aufgestellt?

Eugen Goldinger: Ja. Dank unseren Mitarbeitern – und unserem guten Namen. Wir sind zuversichtlich, auch in Zukunft gesund und organisch wachsen zu können. Es braucht eine gewisse Grösse in unserer Branche, um allen Anforderungen gerecht zu werden.

Guido Goldinger: Wir sind nun in der Nachfolgeregung. Da zeichnen sich Lösungen mit Familienmitgliedern und Kaderleuten ab. Wir haben viel Know-how und Erfahrung in unserer Unternehmung gebündelt. Das stimmt zuversichtlich, auch wenn die Zukunft in unserer Branche schwieriger wird.

Alles redet von der Digitalisierung. Wie weit betrifft dies ihre Branche? Wie mobil sind dabei die «Immobiliers»?

Guido Goldinger: Wir sind mitten in der Digitalisierung, unsere Branche hat da etwas Nachholbedarf. Wir selber investierten immer wieder viel Geld: 2017 führen wir eine neue Maklersoftware, ein CRM mit neuer Homepage, ein. Im 2018 werden wir zudem in der Bewirtschaftung aufrüsten. Wohnungsübergaben finden bei uns schon seit Längerem mit iPad statt. Geplant ist auch eine App für die Kommunikation mit unseren Mietern, Eigentümern, Lieferanten und Handwerkern. Da geht es um Schadensmeldungen, Reparaturen und so weiter.

Eugen Goldinger: Bei der Digitalisierung wollen wir vorne dabei sein. Sie ist übrigens auch ein Treiber für die Tendenz zu grösseren Firmen in unserer Branche.

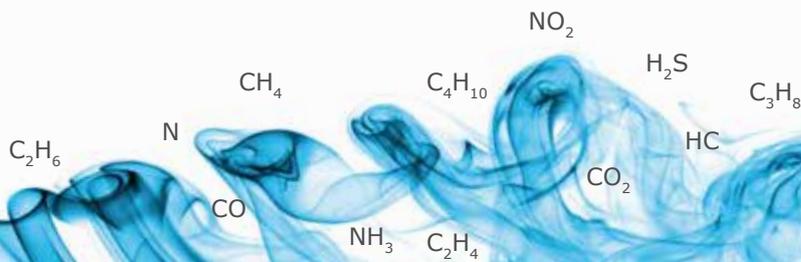
Was halten Sie von Crowd-Funding-Projekten im Immobilienbereich? Hat das Zukunft?

Eugen Goldinger: Ich denke schon. Der Beweis fehlt aber noch. Grundsätzlich ist es eine interessante Möglichkeit für kleinere Investoren...

Guido Goldinger: ...mit weniger Kapital in einer Immobilie investiert zu sein. In der Regel ist eine Beteiligung ab 100 000 Franken möglich, verbunden mit einem Eintrag als Miteigentümer im Grundbuch. Wir können uns gut vorstellen, dass diese Form von Investitionen in eine Immobilie künftig mehr anzutreffen sein wird. Voraussetzung dafür ist, die richtigen Immobilien zu finden.



- Gasüberwachungen
- Abgasüberwachungen
- Feuchteregulierungen
- Kältemittelüberwachungen
- Erdgasüberwachungen
- Giftgasüberwachungen



GfG Gesellschaft für Gerätebau AG
 Im Gassacher 6
 CH-8122 Binz
 Tel.: 044 982 12 90
 Fax: 044 982 12 91

www.gfg.ch
info@gfg.ch

smart
GasDetection
 Technologies 



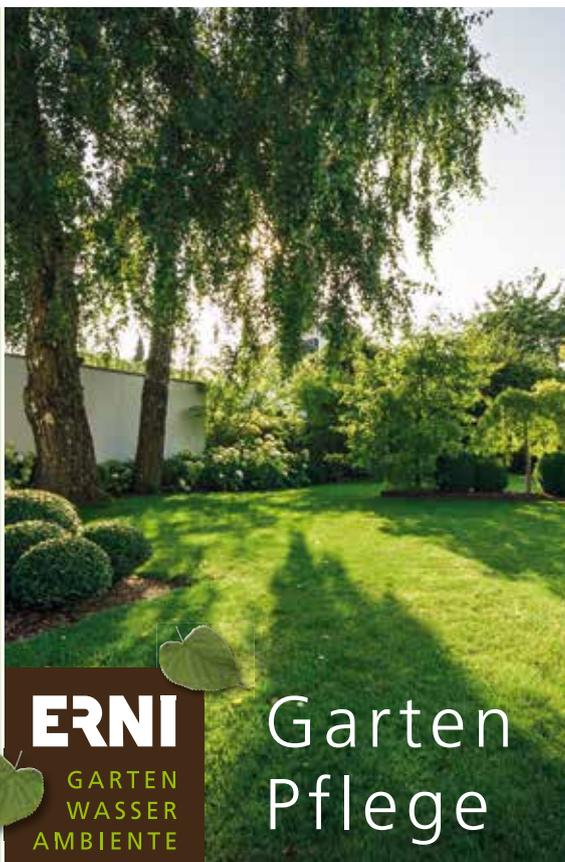
Setzen Sie auf ein gepflegtes Erscheinungsbild Ihrer Gartenanlage und suchen dafür den richtigen Partner? Dann sind Sie bei unseren spezialisierten Kundengärtnern genau richtig!

Mit hohem Fachwissen kümmern wir uns zuverlässig und effizient um alle anfallenden Arbeiten in der Umgebungspflege wie:

- Rabattenpflege und Jätarbeiten
- Schneiden von Bäumen, Gehölzen, Stauden, Rosen
- Formschnitt an Hecken
- Rasenpflege wie mähen, düngen, vertikutieren oder Unkrautbekämpfung
- Allgemeiner Pflanzenschutz

Eine regelmässige und langfristige Gartenpflege wirkt sich werterhaltend auf Ihre Investition in die Gartenanlage aus. Unser Team ist einsatzbereit, auch für Ihren Garten!

Erni Gartenbau + Planung AG
 Seestrasse 32
 CH-8598 Bottighofen
 T +41 71 677 11 66
info@erni-gartenbau.ch
www.erni-gartenbau.ch



ERNI
 GARTEN
 WASSER
 AMBIENTE

Garten
 Pflege



BadelWelten 
 DIE BADARCHITEKTEN

Bär+Sohn AG

Sanitäre Anlagen
 Heizungsanlagen
 Lüftungen

24-Stunden-Service
 Rohr-Innensanierungen
 Sauna-Anlagen

Konstanzerstrasse 51 • 8280 Kreuzlingen • www.baer-sanitaer.ch



Meine These: Auch Immobilien müssen heute Geschichten erzählen und immer stärker Emotionen ansprechen. Wie gehen Sie damit um?

Eugen Goldinger: Das sehen wir auch so: Seit über zehn Jahren setzen wir deshalb auf die emotionale Vermarktung. Emotionen sind entscheidend bei Immobilien – vor allem beim Kauf.

Sie sind Spezialisten für die Ostschweiz: Was zeichnet unseren Immobilienmarkt aus im Vergleich mit anderen Regionen?

Guido Goldinger: Immobilien in der Ostschweiz sind auch für Leute erschwinglich, die über weniger Mittel und Einkommen verfügen. Hinzu kommt, dass die Lebensqualität hervorragend ist.

«Die Nähe zu den Objekten ist entscheidend.»

Eugen Goldinger: Ja, der hiesige Immobilienmarkt hat sich im Vergleich zu anderen Märkten wie Zürich, Zug, Luzern oder Basel immer moderat entwickelt. Die Preisschwankungen fallen hier geringer aus, Preisexzesse sehen wir eher selten. Der Markt in der Ostschweiz hat sich allerdings nicht in allen Regionen und Gemeinden gleich entwickelt: Je nach Verkehrsanbindung oder Lage – zum Beispiel am See oder im Zentrum –, Infrastruktur und Steuern gibt es grössere Preisunterschiede. Diese Unterschiede ziehen sich durch Landpreise, Preise für bestehende Immobilien und Mieten.

Weshalb haben Sie sich entschieden, an vier Standorten aktiv zu sein?

Eugen Goldinger: Die Nähe zu den Objekten ist entscheidend. Das ist auch ein Vorteil für unsere Auftraggeber: Wir verwalten nicht nur vom Büro aus. Das ist eine Stärke von uns, wir sind dadurch

schneller als andere und deshalb auch erfolgreicher. **Guido Goldinger:** Ein Beispiel dafür: Die Kunden-
nähe und grössere Portfolios von institutionellen Kunden im Rheintal haben uns bewogen, den Standort Sargans zu eröffnen. Diese Lage erlaubt uns die Marktgebiete Rheintal, Glarus und Chur ortsnahe zu bearbeiten.

Wo orten Sie noch Potenzial für die Zukunft?

Eugen Goldinger: Wir sehen noch Wachstumspotenzial als umfassender Immobiliendienstleister. Es ist hochinteressant, unser Know-how aus verschiedenen Bereichen zu verbinden. Wir planen zudem einen Wachstumsschritt in den Raum Winterthur und Zürich.

Guido Goldinger: Alles wird ja komplexer. Auch da sehen wir Chancen: Für jede Liegenschaft braucht es heutzutage eine Strategie mit entsprechender Positionierung. So kann man Fehlinvestitionen vermeiden. Das gilt auch für ganze Portfolios.

Was macht eine Firma mit Zwillingen an der Spitze speziell? Gibt es gemeinsame Führungsprinzipien oder lebt jeder seinen Stil?

Guido Goldinger: Wir haben eine sehr effiziente Kommunikation und kommen rasch zu Lösungen. Unsere Führungsprinzipien sind ähnlich, der Stil etwas unterschiedlich – Eugen hatte im Gegensatz zu mir eine militärische Laufbahn (lacht). Wir leben vor, was es heisst, uns voll einzusetzen – mit dem Ziel, die Kunden zu hundert Prozent zufriedenzustellen.

Was ist Ihnen – abgesehen von der fachlichen Qualifikation – wichtig bei Ihren Angestellten?

Guido Goldinger: Die Fähigkeit mit Leuten umzugehen, gut zuzuhören, gerne zu kommunizieren. Es braucht Persönlichkeiten mit Gespür für die Bedürfnisse der Kunden. Was will der Kunde, was braucht er und wann?

Eugen Goldinger: Das ist inzwischen fast wichtiger als das Fachliche. Letzteres wird einfach vorausgesetzt.

Bilden Sie selbst denn auch Immobilienfachleute aus?

Eugen Goldinger: Ja, wir haben sieben Lehrlinge. Das ist auch ein Bekenntnis zum Berufsstand. Auch da wollen wir als gutes Beispiel vorangehen. Wir sehen das zudem als soziale Verpflichtung.

Guido Goldinger: Unsere Leute ermuntern wir zu Weiterbildungen und unterstützen sie dabei grosszügig. Und wir führen auch interne Seminare durch.

In den USA kann man als «Immobilienhai» Präsident werden. Wie steht es um ihre politischen Ambitionen? Oder träumen Sie lieber erst von einem «GOLDINGER-Tower»?

M. Berliat
eidg. dipl.
Sanitär- + Spenglermeister
Bahnhofstrasse 77
9315 Neukirch-Egnach

Berliat AG

Telefon 071 477 13 07

Fax 071 477 20 47

Spenglerei
Heizungen
Sanitär

Wir gratulieren der Goldinger AG zum 30-jährigen Jubiläum.

**GOLDINGER setzt auch
in Zukunft auf Erdgas.**

Alle Erdgas-Anbieter im Thurgau gratulieren der GOLDINGER AG
zum 30-jährigen Bestehen.

*Frühlingszeit
ist Sanierungszeit.*



www.erdgas-thurgau.ch

erdgas 
Die freundliche Energie.

RONNY WEHRLI
Kaminfegermeister/Feuerungskontrolleur
mit eidg. Fachausweis

Tel./Fax 071 672 51 32

Mail: erika_vetsch@bluewin.ch

*Kaminfeger
Vetsch*



Guido Goldinger: Ich war elf Jahre Gemeindepräsident von Schönenberg TG und im Gemeinderat. Zudem war ich Bezirkspräsident der CVP. Zehn Jahre lang war ich zudem Vizepräsident des Ostschweizer Verbands der Immobilienreuhänder. Und Aktuar im Hauseigentümergeverband Thurgau bin ich seit bald zwanzig Jahren. So gesehen haben sich meine politischen Ambitionen erfüllt.

«Ein GOLDINGER-Tower tönt verlockend.»

Eugen Goldinger: Beim Entscheid, selbstständiger Unternehmer zu werden, habe ich meine politischen Ambitionen zurückgestellt und leider nie mehr aktiviert. Beides ging nicht. Aber wer weiss, welche Ideen ich noch haben werde, wenn ich mich aus dem Geschäft zurückziehe? Auf jeden Fall hätte ich als erfahrener Unternehmer einiges zu sagen. Allerdings: Ein GOLDINGER-Tower tönt auch verlockend (lacht).

Text: Pascal Tschamper

Bilder: Bodo Rüedi

Die Meilensteine der GOLDINGER Immobilien Treuhand AG

- 1987 Gründung durch Eugen Goldinger in Frauenfeld
- 1987 Anschaffung eines NCR-Computers mit Matrixdrucker und Bewirtschaftungssoftware für etwa 35 000 Franken
- 1987 Eintritt in den Berufsverband SVIT Schweiz. Verband der Immobilienwirtschaft
- 1988 Guido Goldinger stösst zur GOLDINGER Immobilien Treuhand AG
- 1989 Mitglied der SEK Schweiz. Schätzungsexperten-Kammer
- 1990 Eröffnung des Standorts Kreuzlingen
- 1990 Anschaffung des ersten PC für 7000 Franken
- 1998 Einführung einer neuen professionellen Verwaltungs-Software
- 1998 goldinger.ch geht online
- 2000 GOLDINGER realisiert die erste Überbauung als Entwickler
- 2002 Gründung der GOLDINGER Immobilien Treuhand St.Gallen AG
- 2002 Vorreiter in der Nutzung von vier Smart-Autos als Werbeträger
- 2007 Einführung einer Maklersoftware, um Kundenbedürfnisse noch schneller zu erfüllen
- 2015 Eröffnung des Standorts Sargans
- 2015 Erstellung des ersten Minergie-P-Mehrfamilienhauses in Kreuzlingen
- 2016 Mitgliedschaft im SIV Schweizer Immobilienschätzer Verband

**BLUMER
TECHNO FENSTER**



Ein Applaus für 30-Jahre Geschäftstätigkeit!

Das 30-jährige Jubiläum ist eine Bestätigung der Leistung von Goldinger Immobilien AG, deren Mitarbeiter und deren Partnerfirmen, denn es markiert eine lange und wechselvolle Zeit mit vielen Höhepunkten.

Uns verbindet eine ebenfalls langjährige Zusammenarbeit, bei der wir Goldinger Immobilien AG im Bereich Kunststofffenster beraten und beliefern durften.

Wir freuen uns sowohl über das gemeinsam Geschaffene, als auch auf kommende neue Herausforderungen.

Gerne stellen wir uns in der Reihe der Gratulanten an und wünschen Goldinger Immobilien AG weiterhin viel Erfolg.

Blumer Techno Fenster AG



Blumer Techno Fenster AG
Schönengrundstrasse 1
9104 Waldstatt

Telefon 071 353 09 53
Telefax 071 353 09 50
www.blumer.ch

Die Problemlöser von St. Gallen

Der GOLDINGER-Standort St. Gallen ist speziell. Hier dreht sich fast alles um die Immobilienbewirtschaftung. Standortleiter André Häne erklärt im Interview, wie er den täglichen Spagat zwischen Mietern und Investoren meistert oder an Versammlungen von Stockwerkeigentümern vermittelt.

André Häne, was reizt Sie persönlich am Immobiliengeschäft?

Mir gefällt der tägliche Umgang mit Menschen, Zahlen und Technik.

Sie leiten den Standort St. Gallen. Was unterscheidet ihn von den anderen GOLDINGER-Standorten?

Unsere Kernkompetenz ist die Bewirtschaftung. Sie macht achtzig Prozent unseres Umsatzes in St.Gallen aus. Wir können aber auch verkaufen.

«Besonders stark sind wir in der Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum.»

Worauf legen Mieter und Käufer Wert in St.Gallen? Was ist gerade gefragt? Welche lokalen Trends erkennen Sie?

Unsere Kunden sind einerseits Stockwerkeigentümer und Mieter. In Mietliegenschaften stehen auf der anderen Seite zudem die Eigentümer. Da stehen wir in einem Spannungsfeld, in dem alle das Beste für sich wollen – die Einen günstige Mieten und die Anderen eine ausreichende Rendite. Bei der Miete gibt es einen Trend zu kleineren Wohnungen mit 2.5 oder 3.5 Zimmern – also Wohnungen für Singles und Paare. Grössere Wohnungen mit fünf oder mehr Zimmern sind vor allem bei Neubauten preislich sehr teuer. Bei den heutigen Finanzierungsmöglichkeiten werden solche Wohnungen darum eher gekauft. Oder man bleibt in der 3.5-Zimmerwohnung – mit einem Kind reicht das oft auch. Zum Standard gehören heute Wohnzimmer-Küchen. Das hat sich durchgesetzt. Zudem verfügen viele Mietwohnungen über hochwertige Materialien – wie beim Stockwerkeigentum. In Neubauten wird zudem auf grosse Balkone geachtet. Bei einem Altbau lassen sie sich leider kaum über die Miete refinanzieren.

Haben sich die Bedürfnisse hier in den letzten Jahren verändert? Wie?

Ja, alle wollen möglichst viel für wenig Geld. Sie kennen ihre Rechte und sind fordernder als früher. Wir

sind eine Art «Trouble Shooter». Wenn wir Probleme nicht lösen können, wird rasch mit dem Kassensturz oder dem Beobachter gedroht.

Gibt es «Hotspots» in und um die Stadt St.Gallen? Wie entwickeln sich dort Angebot, Nachfrage und Preise?

Die gefragten Lagen sind bereits überbaut. Es gibt allerdings «Problemquartiere», in denen Wohnungen für die einen zu teuer und für andere nicht attraktiv genug sind. Die Altstadt ist eher für Paare mit Doppelverdienst oder einkommensstarke Singles. Hier gilt: je zentraler, desto teurer. Hinzukommen dann noch teure Parkplätze. Aber das ist noch immer kein Vergleich mit Zürich. Allerdings hat auch dort der Trend zu exklusiven Objekten ab 8000 Franken massiv nachgelassen. In Zukunft ist mit höheren Leerstandsquoten zu rechnen – je weiter ausserhalb, desto höher. Es wurde viel gebaut und gleichzeitig nimmt die Zuwanderung ab.

Welche Kompetenzen bietet GOLDINGER in St.Gallen an?

Wir bieten Bewirtschaftung, Verkauf und Beratung. Besonders stark sind wir in der Verwaltung von Stockwerkeigentum. Wir betreuen alleine in St.Gallen 140 Gemeinschaften – kleine und grosse. Alle unsere Mandatsleiter verfügen über einen Fachausweis. Zudem ist bei uns viel Herzblut mit im Spiel. Ich oder meine Stellvertreterin nehmen an fast allen Stockwerkeigentums-Versammlungen teil und kennen unsere Kunden oft persönlich. Das ist ein fordernder Job. An diesen Versammlungen kommt mir meine Ausbildung als Mediator zugute. Man muss beispielsweise zwischen verschiedenen Interessen vermitteln können. Oftmals wird man spontan mit herausfordernden Situationen konfrontiert und muss dann auf Lösungen hinwirken.

Worauf sollte man als Neumieter achten? Können Sie einige Tipps geben?

Es gibt viele Fallstricke bei Mietverträgen. Beliebt bei Neubauwohnungen sind tiefe Nebenkosten, aber später kommt eine fette Nachrechnung. Das birgt

Konfliktpotenzial. Also: Gut informieren und Zahlen hinterfragen!

Blick zurück: GOLDINGER feiert das 30-jährige Jubiläum. Wie hat sich das Geschäft verändert, seit Sie dabei sind?

Heute ist alles unheimlich hektisch und zahlen- gesteuert. Die Luft, um vernünftige Renditen zu erzielen, ist dünner. Diese Herausforderung geben uns

Blick nach vorne: Was planen Sie noch? Wie wird der Standort St.Gallen in fünf oder zehn Jahren aufgestellt sein?

Wir sind in den letzten vier Jahren von 14 auf 24 Mitarbeiter gewachsen. Ich sehe unsere Zukunft vermehrt in der Bewirtschaftung grösserer Immobilien von institutionellen Anlegern. Mit unserer Betriebsgrösse ist das notwendig. Allerdings schätze ich unsere kleineren, privaten Kunden auch sehr – sie geben uns ein gutes Fundament. Unheimlich wichtig wird die Digitalisierung: Wie wird ein Objekt präsentiert? Welche Vertriebskanäle nutzen wir? Es geht dabei auch um Kosteneinsparungen, effizientere Besichtigungen und die direktere Kommunikation mit unseren Kunden. Derzeit entwickeln wir gerade eine App für unsere Stockwerkeigentümer.

«Alle wollen möglichst viel für wenig Geld. Die Leute kennen ihre Rechte.»

die Investoren weiter. Wir sind entscheidend für das Resultat. Gleichzeitig haben wir immer mehr Mitbewerber. Das Geschäft ist härter geworden.

Text: Pascal Tschamper

Bild: Bodo Rüedi



André Häne leitet den Standort St.Gallen.

Bewirtschaften statt verwalten

Mit Herzblut und Kundennähe begegnen Margot Maxime und das Bewirtschaftungsteam bei GOLDINGER aktuellen Herausforderungen. Immer im Blick halten sie einerseits die Rendite der Eigentümer und andererseits den respektvollen Umgang mit Bewohnerinnen und Bewohnern. Sozialkompetenz wird deshalb gross geschrieben.

Die Bewirtschaftung von Immobilien erfordert Wissen, Sorgfalt, Feingefühl und viel Leidenschaft. Das Ziel ist immer die Werterhaltung und Wertsteigerung, damit die Kunden nachhaltig eine marktgerechte Rendite erzielen. GOLDINGER versteht sich dabei als persönlicher und verlässlicher Vermögensverwalter – sei es in der Bewirtschaftung von Mietliegenschaften und Stockwerkeigentum oder in der Beratung von Kunden. Dazu braucht es viel finanzielles, rechtliches und technisches Wissen. Auch setzen die Bewirtschaftungsprofis bei GOLDINGER auf ihre hohe Sozialkompetenz im Dialog mit Mietern, Stockwerkeigentümern und weiteren Anspruchsgruppen. Die Bewirtschaftung von Immobilien ist in allen Belangen sehr anspruchsvoll.

«Verhandlungen führen wir immer verständnisvoll, wenn nötig aber auch bestimmt.»

Kommunikation ist das A und O

Der Kontakt mit den Kunden ist, was Margot Maxime täglich anspricht, die Einsatzbereitschaft ihres Teams unter Beweis zu stellen. Margot Maxime arbeitet seit 2002 bei GOLDINGER. Aktuell führt sie 15 Mitarbeitende am Standort St.Gallen. «Wichtig sind mir eine offene Kommunikationskultur, viel Eigenverantwortung, Anstand und Respekt», sagt die ausgebildete Immobilienbewirtschafterin mit eidgenössischem Fachausweis. Das kommt dem Bewirtschaftungsteam beispielweise auch bei der Betreuung von Stockwerkeigentümern zugute. «Ihren Anliegen widmen wir uns mit einem hohen Mass an Verständnis für Dienstleistungen», ergänzt Margot Maxime. Gute Kommunikation pflege ihr Team aber auch gegenüber Handwerkern und Ämtern. «Verhandlungen führen wir immer verständnisvoll, wenn nötig aber auch bestimmt.» Viel Wert legt GOLDINGER auch auf die Kommunikation mit den Liegenschaftsbesitzern. «Alles muss jederzeit transparent sein», weiss Margot Maxime.

Ein Team für die Knochenarbeit

«Immobilienbewirtschaftung ist Knochenarbeit», führt Margot Maxime weiter aus. Man könne sehr vieles falsch machen und sich dadurch kostenintensive Umtriebe einhandeln. Das spricht dafür, diese Arbeit professionellen Dienstleistern zu überlassen. «Unsere Kunden geben die Ziele vor und legen die Verantwortung für Ihre Wertanlagen in unsere Hände», erklärt Margot Maxime. Zu diesen Kunden zählen sowohl Private als auch Versicherungen, Krankenkassen oder Investmentgesellschaften. In ihrem Auftrag bewirtschaften die Spezialisten bei GOLDINGER Wohnliegenschaften, Gewerbeobjekte, Dienstleistungsobjekte, Geschäftshäuser und Einkaufszentren. «Dabei verantworten wir höchste Kundenzufriedenheit, die Einhaltung der Budgets, die Kommunikation mit allen Parteien sowie eine bestmögliche Rendite für die uns anvertrauten Immobilien», sagt Margot Maxime.

Aktuelle Herausforderungen meistern

«Infolge der andauernden Bautätigkeit kämpft der Markt zunehmend mit Leerständen», weiss Margot Maxime. Gleichzeitig müssen sich die Bewirtschafter im Zuge rasanter technischer Entwicklungen immer auf dem neusten Stand halten. Hinzu kommt beispielsweise das geforderte Spezialwissen

Dienstleistungen in der Bewirtschaftung

- Kaufmännisches und technisches Gebäudemanagement
- Rechnungswesen und Inkasso
- Heiz- und Nebenkostenabrechnung
- Bilanz- und Erfolgsrechnung
- Erst- und Wiedervermietung
- Renovationen und Sanierungen
- Bautreuhand
- Wohnungsabnahmen
- Mietvertragswesen
- Mietzinsfestlegung und -anpassungen
- Mietrechtliche Beratung

im Bereich Energiestandards. «Und die Bürokratie nimmt auch nicht ab», sagt Margot Maxime. All dies setze hohe Ansprüche an die Mitarbeitenden in

Produkten. So verbessern wir ständig unsere Effizienz.» Nicht zuletzt deshalb werden auch die Mitarbeitenden in der Bewirtschaftung in ihrer Weiterbildung gefördert, damit sie erfolgreich am Markt bestehen können.

«Wir verbessern ständig unsere Effizienz.»

der Bewirtschaftung. «Wir entgegnen dem mit innovativen Systemen und technisch hochstehenden

Text: Pascal Tschamper

Bild: Bodo Rüedi

Der tägliche Kontakt mit kleinen und grossen Kunden motiviert Margot Maxime, allen Wünschen gerecht zu werden.



*Er hält die Fäden für Investoren
und Bauherren im Griff:
Roman Alex Goldinger setzt
auf langjährige Erfahrung.*



Mit Sorgfalt, Bedacht und Diskretion

Investorenberatung, Bauprojektentwicklung, Bautreuhand sowie Erneuerung und Umnutzung von Immobilien – damit beschäftigt sich der Immobilienexperte Roman Alex Goldinger mit seinem Bereich «Invest». Er zeigt Anlegern und Bauherren Strategien auf, steuert komplexe Projekte oder entwickelt neue kreative Ideen für bestehende Immobilien.

Mit welchen Wünschen und Bedürfnissen treten Kunden eigentlich an den Investbereich von GOLDINGER? «Oftmals sind diese sehr weit gefasst», sagt Roman Alex Goldinger. Er ist seit 1991 bei der GOLDINGER Immobilien Treuhand AG tätig – allerdings mit dreijährigem Unterbruch. Während diesem kaufte er für die Credit Suisse und die Winterthur-Lebensversicherung Anlageobjekte ein.

– «Ich möchte auf meinem Grundstück Wohnungen bauen.»

– «Wie kann ich meine Liegenschaften besser nutzen?»

Das sind typische Aussagen, mit denen ein Kundenkontakt mit der Investabteilung bei GOLDINGER beginnen kann. «Mit diesen Kunden erarbeiten wir konkrete Ziele, die wir dann in ein Projekt umsetzen», erzählt Roman Alex Goldinger. Diese Ziele seien von Immobilie zu Immobilie – und von Kunde zu

Sorgfalt, Bedacht, Zuverlässigkeit und Diskretion sind bei GOLDINGER bereits bei der Investorenberatung die Zutaten, die Projekte seit Jahren zum Erfolg führen. Hinzu kommen ein breites Beziehungsnetz sowie fundierte Marktkenntnisse.

Dieselben Eigenschaften helfen Roman Alex Goldinger auch bei der Entwicklung von Bauprojekten: «So erarbeiten wir mit kleinen Projektteams rasch und effizient Entscheidungsgrundlagen für unsere Kunden.» GOLDINGER führt Entwicklungsprojekte von der Standort- und Marktanalyse über die Projektdefinition bis zur Realisierung.

Drei Phasen der Projektentwicklung

Roman Alex Goldinger nennt drei Phasen: «Erstens geht es darum, zu erkennen, was wichtig ist.» Dazu gehört die Frage: Was beeinflusst ein Projekt an einem ganz bestimmten Standort? Solche Informationen werden analysiert und geordnet. Und daraus entstehen Analysen über den Standort und seinen Markt, die Zielgruppen und die Konkurrenz. Hinzu kommen Nutzungsstudien und Finanzierungsmodelle. «In einem zweiten Schritt werden die richtigen Weichen gestellt», fährt Roman Alex Goldinger fort. Konkret: Informationen bewerten, Ziele formulieren, Projektpunkte definieren. Alles geschieht unter den Gesichtspunkten von Machbarkeit, Nachhaltigkeit, Wirtschaftlichkeit und Finanzierbarkeit. «Zum Schluss heisst es: Richtig anpacken.» Damit meint Roman Alex Goldinger beispielweise die Wahl der richtigen Projektpartner. Sie müssen sich verstehen und ergänzen. Das sei ganz entscheidend.

Als Bautreuhänder Kunden vertreten

Bauen klingt einfach: Etwas Land, Kapital, einen Architekten und eine Generalunternehmung – und schon geht es los. Dieser Eindruck täuscht – Bauen ist in der heutigen Zeit ein kompliziertes Unterfangen. Denn nirgends treffen so viele Anspruchsgruppen aufeinander. «Die grösste Herausforderung ist jeweils, die Ideen, Ansprüche und Wünsche aller Beteiligten unter einen Hut zu bringen», weiss Roman Alex Goldinger. Er vertritt deshalb auch Bauherren gegenüber ihren Anspruchsgruppen. «Heute ist es

«Die grösste Herausforderung ist jeweils, die Ideen, Ansprüche und Wünsche aller Beteiligten unter einen Hut zu bringen.»

Kunde – unterschiedlich. «Meine Aufgabe besteht erstmal darin, Möglichkeiten aufzuzeigen.» Wie bei allen GOLDINGER-Abteilungen üblich geht es auch im Bereich Invest rasch um die Strategie und die (Anlage-)Philosophie von Kunden. «Wo diese fehlen, erarbeiten wir mit ihnen nachhaltige Konzepte», sagt Roman Alex Goldinger.

Der richtige Partner ist entscheidend

Inzwischen gibt es in der Immobilienbranche zahlreiche Dienstleister verschiedenster Couleur. «Leider hat dadurch teilweise auch die Seriosität etwas gelitten», konstatiert Roman Alex Goldinger. Es sei entscheidend, ein Projekt oder eine Immobilie in fachlich ausgewiesene und bekannte Hände zu geben. «So kann man sich böse Überraschungen und Zusatzkosten ersparen», sagt der Immobilienexperte.

Gemeinsam erfolgreich.

homegate.ch zählt monatlich über 9 Millionen Besuche.

Inserieren Sie Ihre Objekte zu attraktiven Konditionen und profitieren Sie von folgenden Vorteilen:

- Reichweitenstärkstes Immobilienportal der Schweiz
- Monatlich über 3 Mio. Unique Clients
- Vielfältiges Angebot: über 85'000 Objekte
- Flexible Laufzeit: Sie bestimmen, wie lange Ihr Inserat online ist
- PDF und Video bereits inklusive

X homegate.ch
Der Immobilienmarktplatz

Dürfen wir Ihnen beim Verwalten ein Stück entgegenkommen?

Unser Online Kundenportal für effiziente Immobilienverwaltung.



Einfach, effizient und kostet nichts: Das Techem Kundenportal bietet Ihnen rund um die Uhr viele praktische Online-Services und Informationen zur Immobilienverwaltung. Ob Abrechnungen, Aufträge oder Archive, im Handumdrehen haben Sie alle aktuellen Daten parat – über PC, Tablet oder Smartphone.

www.techem.ch/online
E-Mail: portal@techem.ch
Telefon: 043 455 65 40

techem



Hauptsitz: 9524 Zuzwil Lobergstrasse 5
Telefon 071 944 16 10
Fax 071 944 26 44
E-Mail info@engelerheizungen.ch

Servicestellen: 9000 St.Gallen
Telefon 071 222 52 42

9215 Schönenberg
Telefon 071 642 18 89

- **Ölheizungen**
mit LOW-NOx-Technologie
- **Neu Gastechnik**
spart Platz und Energie
- **Holzheizung**
der einheimische Energieträger
- **Alternativenergie**
umweltfreundlich
- **Planung und Beratung**
sind wichtig
- **Prompter Service**
schafft zufriedene Kunden
- **Mobile Heizzentralen**
Kesselauswechslung zu jeder Jahreszeit

fast ein Muss, sich bei einem Bauprojekt durch einen Fachmann vertreten zu lassen – das lohnt sich.» Deshalb bietet GOLDINGER auch Bautreuhanddiensten an – von der Prüfung von Projekten über die Kostenkontrolle bis zur Abnahme des Baus.

erung und Umnutzung von Immobilien zu den Geschäftsfeldern des Bereichs Invest bei GOLDINGER. «Praktisch in jeder Liegenschaft steckt ein Potenzial», weiss Roman Alex Goldinger. Gefragt seien Ideen, die bisher unentdeckte Möglichkeiten aufzeigen – auch für brachliegende oder einfach nicht mehr markttaugliche Immobilien wie Grundstücke, Areale oder Gebäude. Hier werden die Spezialisten von GOLDINGER kreativ mit Konzepten und Ideen für neue Nutzungen.

«Meine Aufgabe zu Beginn besteht darin, Möglichkeiten aufzuzeigen.»

Erneuerung und Umnutzung

Nebst der Investorenberatung, Bautreuhanddiensten und der Projektentwicklung gehört die Erneuerung

Text: Pascal Tschamper

Bild: Bodo Rüedi

Dienstleistungen im Bereich Invest			
Bauprojektentwicklung	Umnutzung und Erneuerung	Bautreuhand	Investorenberatung
<ul style="list-style-type: none"> • Standort- und Marktanalyse • Bebauungs- und Nutzungsstudien • Projekt- und Produktdefinition • Projektentwicklung bis zur Marktreife • Schlüsselfertige Gesamtangebote • Anlagekostenvergleich 	<ul style="list-style-type: none"> • Ist-Aufnahme und Situationsbeurteilung • Nutzungs-, Vermarktungs- und Bewirtschaftungskonzepte • Pflichtenhefte, Raumprogramme, Anforderungskataloge • Optimieren von Nutzungsmöglichkeiten • Aktivieren der Potenziale • Anpassungen an Nutzerbedürfnisse • Bauliche Begleitung der Umnutzung • Markteinführung umgenutzter Immobilien 	<ul style="list-style-type: none"> • Bautreuhand von A bis Z • Beratung zu Vorschriften, Nutzungs- und Überbaumöglichkeiten • Prüfung von Vorprojekten, Vorschläge für Ausführungsprojekte • Prüfung von Projekten und Baugesuchen • Kostenüberprüfungen • Kostenoptimierungen • Beratungen und Verhandlungen in der Submission und Vergabe • Organisation und Führen der Bauadministration • Baurechnungswesen • Abnahme des Nebaus • Garantieüberwachungen 	<ul style="list-style-type: none"> • Markt-, Standort-, Objekt, Risiko- und Bedarfsanalysen • Immobilien-Strategien • Immobilien-Evaluation • Entscheidungsgrundlagen für Immobilien • Vertragswerke und Erstellung, Kauf, Verkauf, Vermietung • Bewertungen und Expertisen • Projektbeurteilungen • Projektberatungen

Anzeige



RYKART Gerüstbau AG

Alte Landstrasse 39
CH-8546 Islikon TG

Büro 052 366 58 08
Telefax 052 721 91 51

info@rykart-geruestbau.ch
www.rykart-geruestbau.ch

IHR GERÜSTBAU-PARTNER

Immobilien begehrenswert machen

«Der Immobilienverkauf ist im Laufe der Zeit aufwendiger und härter geworden», weiss der Marketing- und Verkaufsleiter bei GOLDINGER, Eckbert Bohner. Mit Strategie, Erfahrung, Know-how und modernster Informatikunterstützung sorgt das professionelle Verkaufsteam bei GOLDINGER für Erfolge bei Verkäufern und zufriedene Käufer. Dabei hilft ihnen Disziplin und Hartnäckigkeit.

«Viele Immobilienverkäufer kommen adrett und schnittig gekleidet daher, aber hüllen sich in Marketingfloskeln und übertriebene Versprechungen», sagt Eckbert Bohner. Seit 2004 arbeitet er für GOLDINGER, aktuell leitet er den Verkauf und das Marketing. «Ich bin eher nicht der typische Verkäufer, sondern zeichne mich durch Fleiss und Disziplin aus.» Zudem interessiert er sich für die Lebensgeschichten jener, die Häuser verkaufen wollen. «Oft sind das Senioren, denen das Haus zu gross geworden ist», so Eckbert Bohner. Auf diese Begegnungen mit Menschen freut er sich jeden Tag.

«Unser Geschäft besteht aus einer Vielzahl von Einzeldisziplinen.»

Strukturiertes Vorgehen

Eckbert Bohner ist der Meinung, dass der Immobilienverkauf vor allem einem strukturierten Prozess folgen soll. «Das ist wichtiger als ein sogenanntes Verkaufstalent – auch wenn kommunikative Eigenschaften ebenfalls gefragt sind in meinem Metier.» Es brauche jedoch für jede Immobilie eine Verkaufsstrategie und dann viel Hartnäckigkeit. Eckbert Bohner weiss auch: «Schlussendlich benötigt es zudem Erfahrung, um beim Immobilienverkauf erfolgreich zu sein. Unser Geschäft besteht aus einer Vielzahl von Einzeldisziplinen – von der Festlegung des Verkaufspreises über die Administration mit Ämtern bis hin zur Präsentation des Objekts für potenzielle Käufer.»

Besser in professionellen Händen

Immobilien zu veräussern, ist heute eine komplexe Aufgabe, die einiges an Wissen voraussetzt. Hinzu kommt, dass die Ansprüche von Kaufinteressenten in den letzten Jahren deutlich gestiegen sind. «Wer es selbst tun will, muss viel Zeit investieren», weiss Eckbert Bohner. Dazu gehört beispielsweise: Verkaufsunterlagen zusammenstellen, Inserate schalten, Interessentenfragen beantworten, Besucher

empfangen, Verhandlungen führen und so weiter. «Und natürlich muss man ständig erreichbar sein», erzählt Eckbert Bohner. Das Schwierigste dabei sei die Festlegung des Preises. Wie viel wird der Markt hergeben? Das stimmt nicht immer überein mit den teils emotional aufgeladenen Erwartungen der Verkaufsseite. Mit einem überhöhten Preis kann sie den Interessentenkreis zu stark einschränken. Die Folge ist dann oft, dass man sich auf langwierige Verkaufsprozesse und mehrfache Preisreduktionen einstellen muss.

Das Bauchgefühl ansprechen

Eckbert Bohner und sein Team kennen aufgrund ihrer Erfahrung den Immobilienmarkt ganz genau. «Wir sind auch Mitglied der Schweizerischen Schätzungsexperten-Kammer SEK», sagt er. Dafür verfügen die GOLDINGER-Immobilienexperten über entsprechendes technisches und bauliches Know-how. Dieses fliesst mit ein in die Wertermittlung eines Objekts. Interessenten dürfen nicht nur mit harten Fakten wie dem Preis angesprochen werden. Es braucht eine Strategie, um das Bauchgefühl potenzieller Käufer anzusprechen. «Eine Immobilie muss emotional begehrenswert sein», erklärt Eckbert Bohner.

Optimale Verkaufsprozesse

Das Verkaufsteam bei GOLDINGER stützt sich bei seinen Aufgaben auf ein professionelles Zusammenspiel der GOLDINGER-Homepage und der GOLDINGER-Makler-Software. Dadurch ergibt sich ein prozessgestützter Ablauf, dessen Erfolg messbar ist. GOLDINGER führt dafür beispielsweise eine Datenbank mit mehr als 10 000 geprüften Interessenten für Immobilien. «Die Software ist enorm wichtig für uns», sagt Eckbert Bohner. Einerseits können darin die Suchkriterien aller Interessenten erfasst werden. Andererseits sehen die Verkäufer von Liegenschaften jederzeit, wie viele Anfragen hereinkommen, welche Kommentare hinterlassen werden, oder ob Kaufangebote eingehen. «Das zwingt uns wiederum zu kurzen Reaktions-

zeiten und die Anfragen zur vollsten Zufriedenheit von Käufern und Verkäufern zu bearbeiten», erklärt Eckbert Bohner.

«Wer selbst verkaufen will, muss viel Zeit haben.»

Digitale Rundgänge

Im digitalen Zeitalter angekommen ist GOLDINGER auch mit seinen virtuellen 360-Grad-Rundgängen in Immobilien. «Dadurch verringern wir den sogenannten Besichtigungstourismus und unseren Aufwand»,

erklärt Eckbert Bohner. Dank der 360-Grad-Rundgänge findet nämlich im Internet eine Vorentscheidung statt. Wer dann einen «Verlobungstermin» wünscht – wie es bei GOLDINGER heisst – ist meist schon sehr gut informiert über die Liegenschaft. «So können wir uns mit echten Interessenten gleich übers Wesentliche unterhalten.»

Text: Pascal Tschamper

Bild: Bodo Rüedi



Der Immobilienökonom Eckbert Bohner ist seit 13 Jahren mit Leib und Seele Makler bei GOLDINGER.

«Wert und Preis sind nicht dasselbe»

Neutral sein, nachvollziehbare Berechnungen erstellen und fundierte Recherchen betreiben – auch die Schätzungsexperten pflegen den guten Ruf von GOLDINGER. Einer davon ist Oliver Goldinger. Der ausgebildete Real Estate Manager weiss, worauf es bei professionellen Schätzungen ankommt.

Die Erstellung von Bewertungen, Schätzungen und Expertisen ist ein wichtiges Standbein der Beratungsdienstleistungen von GOLDINGER. Dafür zuständig ist beispielsweise Oliver Goldinger. Er hatte bereits seine Lehre im Betrieb seines Vaters absolviert, bevor er sich auf «Wanderjahre» in der Immobilienbranche begab – dabei bewirtschaftete er beispielsweise ein Portfolio eines grösseren Konzerns. Und er verbesserte sein Englisch in Australien. «Ich war mitten im Outback, als mein Vater anrief und fragte, ob ich wieder in die Firma einsteigen würde», schmunzelt Oliver Goldinger.

«Bei uns werden keine Gefallensschätzungen erstellt. Ein neutrales Wertgutachten ist bei uns Standard. Daran ist nicht zu rütteln.»

Mit Know-how neutral bewerten

Oliver Goldinger ist ausgebildeter Immobilienbewirtschaftler mit eidgenössischem Fachausweis und seit 2016 auch Real Estate Manager mit einem exekutiven Masterabschluss der Fachhochschule St.Gallen. Mit diesem Rucksack will er auch die Reputation von GOLDINGER im Bereich Schätzung weiterpflegen: «Bei uns werden keine Gefallensschätzungen erstellt. Ein neutrales Wertgutachten ist bei uns Standard. Daran ist nicht zu rütteln.» Alle, die eine GOLDINGER-Schätzung vor sich liegen haben, könnten sicher sein, dass es sich dabei um ein neutrales Gutachten handle.

Nicht beeinflussen lassen

Die Wahrung der Neutralität ist bei Schätzungen durchaus eine Herausforderung. «Wert und Preis sind nicht dasselbe», weiss Oliver Goldinger. Jeder Eigentümer messe seiner Immobilie einen Wert zu. «Für ihn ist sie oft ein perfekter Traum, der in Erfüllung ging. Eine solche Werteinschätzung beruht aber auf subjektiven Emotionen.» GOLDINGER geht objektiv und neutral vor. Deshalb kann sich die professionelle Einschätzung von jener des Eigentü-

mers unterscheiden. «Das kann auch mal zu Enttäuschungen führen», erklärt der Real Estate Manager. Und bei Schiedsgutachten haben manche Parteien schon genaue Vorstellungen, wie viel eine Immobilie wert ist. «Auch davon lassen wir uns nicht beeinflussen.»

Nachvollziehbar sein

Als Mitglied der Schweizerischen Schätzungsexperten-Kammer verfügt GOLDINGER über anerkannte Schätzungsexperten, die gängige und innovative Schätzungsmethoden aus Lehre und Praxis beherrschen. Dafür braucht es Marktkenntnisse, technisches und bauliches Wissen sowie langjährige Erfahrungen im Bau- und Planungsrecht. «Wir lehnen Aufträge ab, wenn wir das Marktgebiet zu wenig kennen oder empfehlen einen anderen Schätzer aus dem Verband», sagt Oliver Goldinger. Die Berechnungen in einer Schätzung müssten für einen Dritten nachvollziehbar sein – auch wenn der Wert nicht seinen Vorstellungen entspreche. «Darauf lege ich Wert.»

GOLDINGER darf nicht ohne Stolz behaupten, den Preis bei Schätzungen sehr gut zu treffen. «Das kommt auch durch unsere interdisziplinäre Aufstellung zustande. Mit unseren verschiedenen Geschäftsbereichen verfügen wir über Spezialisten in jedem Gebiet», erzählt Oliver Goldinger. Das helfe bei der Bestimmung eines Immobilienwerts.

Dienstleistungen im Bereich Schätzung

- Bewertung von Grundstücken, Häusern, Wohnungen und Villen
- Bewertung von Mehrfamilienhäusern, Anlageobjekten und ganzer Portfolios
- Bewertung von Gewerbe- und Industrieliegenschaften
- Bewertung von Bauprojekten
- Bewertung von Baurechten, Wohnrechten und Servituten

Recherche und Bericht

Eine gut ausgearbeitete Schätzung bedeutet bei GOLDINGER auch für ein einfaches Einfamilienhaus oder eine Wohnung mindestens einen Tag Arbeit.

alle relevanten Unterlagen und Informationen vor. Deshalb braucht es viel Recherche. «Die eigentliche Besichtigung ist der kleinste Teil einer Schätzung», erklärt Oliver Goldinger. Nebst der Recherche setzt er auch viel Zeit für das Schreiben der Berichte ein. «Unsere Kunden bekommen so genaue Aussagen mit 15 bis 30 Seiten Umfang.»

«Die eigentliche Besichtigung ist der kleinste Teil einer Schätzung.»

«Das wird oft unterschätzt», sagt Oliver Goldinger. Nach der Auftragserteilung liegen oftmals nicht

Text: Pascal Tschamper

Bild: Bodo Rüedi



*Oliver Goldinger hat die Passion für Immobilien im Blut:
«Diese Branche ist nie langweilig.»*



ALLES UNTER DACH UND FACH.

**KREUZLINGEN · FRAUENFELD
ST. GALLEN · EGNACH · WEINFELDEN**

F&M Hauswartungen | fm-hauswartungen.ch | info@fm-hauswartungen.ch | +41 (0)71 672 42 80

IHRE LIEGENSCHAFT IN BESTEN HÄNDEN



Andreas Frank Inhaber und Geschäftsführer

Durch viele erfolgreiche Jahre in der Pflege und Bewirtschaftung von Immobilien haben wir das nötige Know-How, das es braucht. Der Blick für das Detail macht uns zu einem Unternehmen mit dem Blick für das Wesentliche.

Für Sie wird der Wert Ihrer Immobilie durch eine fachgerechte Pflege und sorgfältige Reinigung nachhaltig gestärkt und geschützt. Unsere Leidenschaft ist die Pflege und der Unterhalt von Wohn- und Geschäftsliegenschaften. Alles aus einer Hand. Von der Gartenpflege über Hauswartung, technischer Unterhalt bis zur Gebäudereinigung – wir sorgen für eine strahlend saubere und wohnliche Liegenschaft. Wir sind in Ihrer Nähe und Ihr kompetenter Ansprechpartner in allen Fragen der Gebäudedienstleistungen.

HAUSWARTUNG UND FACILITY MANAGEMENT

Ihre Immobilie in besten Händen

GARTENPFLEGE

Gartenunterhalt in all seiner Vielfalt

GEBÄUDE UND UNTERHALTSREINIGUNG

Aufgeräumt, sauber und rein

GLAS- UND FASSADENREINIGUNG

Sauberer Anblick, sauberer Durchblick

TRANSPORT UND ENTSORGUNG

Schnell, Besenrein und Fair im Preis

WINTERDIENST

Zuverlässig räumen und streuen



F&M HAUSWARTUNGEN GMBH

Standort Kreuzlingen
Hauptstrasse 16
8280 Kreuzlingen

Standort Egnach
Romanshorerstrasse 140
9322 Egnach



T +41 (0)71 672 42 80 · info@fm-hauswartungen.ch · fm-hauswartungen.ch

Bewirtschaftung des Ostschweizer Immobilienportfolios der Suva

Das Immobilienportfolio der Suva in der Ostschweiz liegt in den Händen von GOLDINGER. Die Zusammenarbeit bezeichnen beide Seiten als professionell. Gleichzeitig schätzen sie aber auch das Persönliche bei dieser langjährigen Kundenbeziehung.

Seit zwölf Jahren betreut die GOLDINGER Immobilien Treuhand AG ein komplexes Immobilienportfolio für die Suva. Es beinhaltet Wohnliegenschaften, Büro- und Gewerbeimmobilien sowie zwei Einkaufszentren.

«Jede Bewirtschaftung geht für uns mit Seriosität und Ehrlichkeit einher.»

Guter Ruf bei institutionellen Anlegern

Bei GOLDINGER ist Margot Maxime zusammen mit André Häne für die kaufmännische und technische Bewirtschaftung des gesamten Portfolios der Suva in der Ostschweiz zuständig: «Die erfolgreiche Führung dieses Mandates gab GOLDINGER die einmalige Möglichkeit, sich im Bereich von institutionellen Anlegern zu positionieren. In der Zwischenzeit konnten wir weitere dazugewinnen», erklärt die Leiterin Bewirtschaftung, Margot Maxime. Dadurch habe GOLDINGER seine Position in diesem Kundensegment festigen können. Das sieht man auch bei der Suva so. Hierzu Objektmanagerin Martina Koch: «Die GOLDINGER Immobilien Treuhand AG ist in der Region St.Gallen fest verankert, kennt den Markt und pflegt ihren guten Ruf.»

Gute Beziehungen pflegen

Die Kommunikation mit ihrer Kundin gestalten Margot Maxime und André Häne offen und direkt. «Das heisst aber nicht, dass das Persönliche zu kurz kommt», sagen sie. Beiden Parteien würden dieselben Zielsetzungen verfolgen. «Das nennen wir eine Win-win-Situation.» Das schätzt auch Martina Koch von der Suva: «GOLDINGER versteht es, persönlichen Kundenkontakt und fachliche Kompetenz zu vereinen. Sie sind stets sehr engagiert und bieten effiziente und kundenfreundliche Dienstleistungen.»

Seriös und ehrlich

«Ich bin stolz, dass wir die jährlich gemeinsam vereinbarten Ziele immer erreicht haben – sei dies in terminlicher wie auch in budgettechnischer Hinsicht», freut sich Margot Maxime. «Wir gehen die täglichen Herausforderungen und uns gestellten Aufgaben stets zeitnah und professionell an. Jede Bewirtschaftung geht für uns mit Seriosität, offener Kommunikation und Termintreue einher.»

Wird für die Suva bewirtschaftet: eine 4.5-Zimmer-Wohnung an der Altwinkelstrasse in St.Gallen

Text: Pascal Tschamper

Bilder: zVg



Laubwiesen – leben beim Storch

Im hart umkämpften Wohnungsmarkt in Frauenfeld übernahm GOLDINGER die Erstvermietung der grossen Überbauung Laubwiesen. Das Projekt schreitet erfolgreich voran – dank guter Marketingstrategie, schnellem Handeln und professioneller Beratung. Wer hätte das gedacht: Die ersten «Mieter» hatten Schnäbel, Federn und lange Beine.



Die Überbauung Laubwiesen in Frauenfeld liegt zentral und doch am Stadtrand.

Mit 142 Wohnungen ist es die grösste Überbauung, die je in Frauenfeld gebaut wurde: «Laubwiesen – leben beim Storch», nennt sie der GOLDINGER-Immobilienbewirtschafter Raffael Anderau. Weshalb Storch? «Vor dem Abbruch der vorherigen Gebäude baute eine Storchenfamilie ihr Nest auf einem Kamin», erzählt Raffael Anderau. Damit sie nach ihrem «Winterurlaub» in Afrika oder Südsanien wieder ein Zuhause habe, sei das Nest auf eine neue Holzkonstruktion gelegt worden. «Die Störche leben nun mitten in der Überbauung.»

«Vertrauen schaffen wir durch gute Arbeitsleistungen.»

Marketing und Koordination stimmen

Für Raffael Anderau, Immobilienbewirtschafter bei GOLDINGER, war es das grösste Erstvermietungsprojekt, das er betreuen durfte. Es sei auch für ihn spannend und lehrreich. «Das Projekt verläuft bisher sehr erfolgreich – auf dem hart umkämpften Markt konnten wir bereits 82 Wohnungen vermieten», freut er sich. Darauf dürfe er stolz sein, denn die quartalsweisen Vermietungsziele seien bislang erreicht worden. «Ich habe viel Wert gelegt auf eine gute Marketingstrategie und die Koordination.»

Schnelles Handeln ist entscheidend

Koordination heisst für Raffael Anderau auch, sich im Spannungsfeld zwischen zwei Kundenseiten zu bewegen: «Einerseits hat uns die Bauherrin mit einem Erstvermietungsmandat beauftragt. Andererseits sind da die Mietinteressenten.» Den Ansprüchen der Auftraggeberin konnte Raffael Anderau durch transparente Kommunikation, professionelle Beratung und schnelles Handeln gerecht werden.

Freuen aufs neue Zuhause

Besonders befriedigend ist für ihn aber auch mitzuerleben, wie sich die zukünftigen Mieter auf das neue Zuhause freuen. «Dabei war es wichtig, dass die GOLDINGER-Mitarbeitenden die Interessenten äusserst speditiv und professionell bedienten.» Gleichzeitig mussten alle Informationen jeweils sofort an die Auftraggeberin fliessen – hinzu kommt ein transparentes Monatsreporting. «Vertrauen schaffen wir durch sehr gute Arbeitsleistungen», weiss Raffael Anderau. Und das heisst: «Aufgrund des starken Konkurrenzangebots in Frauenfeld ist schnelles Handeln matchentscheidend.» Dabei helfe die Immobilienbewirtschaftungssoftware, die allen Beteiligten bei GOLDINGER jederzeit Zugriff auf alle Daten gebe.

Text: Pascal Tschamper

Bild: zVg

Die **Wohnungen Laubwiesen** sind lichtdurchflutet, Loggien vergrössern die Wohnräume in den Aussenbereich. Parkett- und Keramikböden sowie zeitgemässe Küchen und Bäder bieten komfortables Wohnen zu vernünftigen Mietpreisen. Die Wohnungen haben spannende Sichtbeziehungen und gleichzeitig Rückzugsmöglichkeiten für das ungestörte Ausspannen. Die Grundrisse lassen viel Spielraum für die individuelle Möblierung. Die schöne Umgebung mit einem grossen Spielplatz und viel Grünfläche bietet einen sehr guten Ausgleich zum Arbeitsalltag.



Service, der weitergeht...

Moosweg 9, CH – 8500 Frauenfeld
Tel. 052 722 26 16 / Fax 052 720 56 45
www.bachmann-hauswartungen.ch

Hauswartungen

- 24-h-Service, 365 Tage
- Unterhalt und Spezialreinigungen
- Winterdienst
- Kleinreparaturen und vieles mehr

Garten

- Umgebungspflege
- Umgestaltung
- Rasenunterhalt
- Baumpflege und Winterschnitt

Verkauf und Beratung von Reinigungsmaterial
und Solesprühgeräten für Winterdienst



FINDE DEINE TRAUMWOHNUNG IN DEINER STADT AUF

IMMO
SCOUT 24

30 Jahre Golderger Immobilien Treuhand AG!

Wir gratulieren ganz herzlich zum Firmenjubiläum und wünschen weiterhin viel Erfolg!

Vielen Dank für die langjährige Zusammenarbeit.

Wir freuen uns auch weiterhin für Sie tätig sein zu dürfen.

Maltech Müller AG

Weinfelden
Zihlschlacht

Tägerwilen
Wil

Frauenfeld
St. Gallen

dipl. Malermeister

maltech
MÜLLER AG
Farbe in Ihr Haus
maltech-mueller.ch

Vom Haus mit Garten in den Waldpark

Sich altershalber von einem Haus zu trennen, fällt einem nicht leicht. GOLDINGER vermittelte dem Ehepaar Greve eine neue Wohnung im Waldpark Frauenfeld und verkaufte deren Haus an einen Käufer nach Wunsch der ehemaligen Besitzer.

Karl-Jürgen und Marlyse Greve haben eine Wohnung im Waldpark Frauenfeld bezogen und verkauften gleichzeitig ihr Haus in Hettlingen. Das ältere Ehepaar wurde dabei von Eugen Goldinger betreut. «Wir wollten uns entlasten von den Aufgaben, die ein Haus mit Garten mit sich bringt», erzählt Karl-Jürgen Greve. Das sei ihnen nicht leichtgefallen. Deshalb sei er

«GOLDINGER ging sofort auf unsere Anliegen ein.»

froh gewesen, dass die Zusammenarbeit mit der Firma GOLDINGER so ausserordentlich gut verlaufen sei. «Entweder gingen sie sofort auf unsere Anliegen ein oder argumentierten sehr sachlich und kompetent dagegen, deshalb gab es niemals Differenzen.»

Durch GOLDINGER habe das Ehepaar Greve viele Kaufangebote für ihr Haus bekommen. «Wir konn-

ten die Käufer aussuchen und sind glücklich damit – hätten wir ein Käuferprofil erstellt, hätten wir uns die Käufer genauso vorgestellt.» Diese seien bereits mit den ehemaligen Nachbarn der Greves befreundet. «Es war gut, den Verkauf in professionelle Hände zu geben. GOLDINGER hat uns fast alle Arbeit abgenommen», freut sich Karl-Jürgen Greve. Bei GOLDINGER würden nur Provisionen fällig, wenn ein Verkauf zustande käme. «Dieses Argument hat uns überzeugt, mit GOLDINGER zusammenzuarbeiten», sagt der glückliche Verkäufer rückblickend. Nun geniesst er mit seiner Frau den Ausblick in der Überbauung Waldpark – die ebenfalls von GOLDINGER bewirtschaftet wird.

Text: Pascal Tschamper

Bild: zVg



*Das Ehepaar Greve
mit Eugen Goldinger.*

Wir gratulieren und bedanken uns für die gute Zusammenarbeit



Die Kammerjäger

Schädlingsbekämpfung, Spinnenabwehr Vogel- und Fassadechutz mit über 36 Jahren Erfahrung
Mitglied im Verband Schweizerischer Schädlingsbekämpfer VSS
Mit der Fachbewilligung vom BAG. (Bundesamt für Gesundheit)

****Saubere Fassaden und Schädlingsfreie Räume** 071 688 37 77**

PLANUNGSBÜRO GEBÄUDE- UND INSTALLATIONSTECHNIK

Herbert Hagen

h.hagen@hagenhls.ch
T +41 71 912 40 77
M +41 71 406 23 56

Roland Felix

roland-felix@bluewin.ch
T +41 71 912 40 81
M +41 79 468 83 68

St. Gallerstrasse 64b, Postfach 604, 9501 Wil SG

Als neutrales Ingenieurbüro befassen wir uns seit 20 Jahren mit der integralen Haustechnikplanung im Bereich HLS. Im Jahr 1999 ist Roland Felix in die Bürogemeinschaft eingetreten und ergänzt mit seinen fundierten Kenntnissen im Heizungs- und Lüftungsbereich unseren Philosophie:

Komplettlösungen Heizung/Lüftung/Sanitär aus einer Hand.

Wir sind in der ganzen Deutschschweiz tätig und beraten sowie unterstützen Sie bei Neu- und Umbauten, Industriegebäuden, Einfamilienhäusern und anspruchsvollen Wohnbauten oder gesamten Wohnungsüberbauungen.



Besuchen Sie unsere informative Homepage www.rohrmax.ch

**Abwassersysteme sind komplex
Ein teurer Haus-Bestandteil**

RohrMax kontrolliert und dokumentiert kostenlos Ihre Rohre. Prävention gegen teure Schadensfälle, unkompliziert anfordern:

0848 852 856 info@rohrmax.ch

**Kostenlose
Kontrolle
Abwasserrohre
+ Lüftungen**

GARTENBAU FELSBERG GmbH

Ihr grüner Fachbetrieb im Kemmental und Kreuzlingen

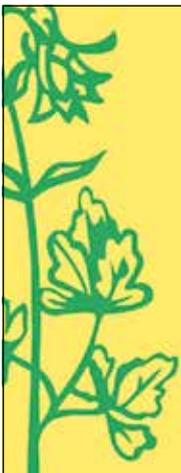
Greestr. 26
8566 Neuwilen-Schwaderloh

8280 Kreuzlingen

Tel. 071 699 21 10
Fax 071 699 21 11

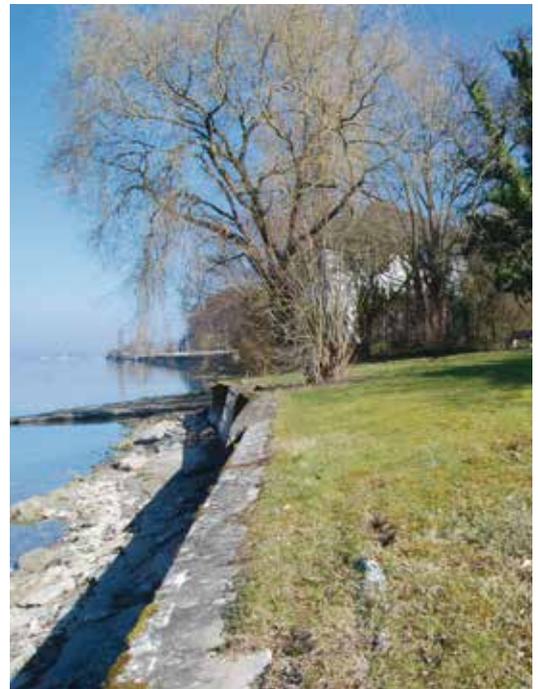
Tel. 071 688 60 82

www.felsberg-gartenbau.ch



Verkauf eines exklusiven Seegrundstücks in Steckborn

Zufriedene Verkäufer und Käufer empfehlen GOLDINGER weiter, das wissen dort die Immobilienspezialisten nur zu gut. Deshalb geben sie auch bei Traumimmobilien, die sich fast von alleine verkaufen lassen würden, vollen Einsatz – wie im Beispiel bei diesem herrlichen Grundstück mit direktem Seeanstoss in Steckborn.



Seeluft gefällig? Dieses Grundstück sollte an Private verkauft werden.

Wer hätte nicht gerne ein solches Traumgrundstück? Über 1300 Quadratmeter mit direktem Anstoss ans Südufer des Bodensees und herrlichster Aussicht – sowas spricht für sich. «Perlen an solcher Lage sind sehr rar, daher war das Interesse seitens Privatkäufern und Bauträgern gross», sagt die GOLDINGER-Immobilienvermarkterin Sandra Petrocelli. «Doch die Verkäufer hatten ganz klare Vorstellungen, wer

«Wir lernen bei jedem Projekt dazu.»

das Grundstück bekommen sollte.» Sie wollten Private, die sich hier ein Wohnhaus oder ein Feriendomizil errichten würden. «Schlussendlich durfte ich einem ganz entzückenden Paar den Zuschlag erteilen», erzählt Sandra Petrocelli weiter.

Ihre Herausforderung bestand vor allem darin, beiden Parteien – Verkäufer und Käufer – gerecht zu

werden und stets auf dem Laufenden zu halten. «Aufgrund des einzigartigen Grundstücks und der zahlreichen unterschiedlichen Interessenten war dieses Projekt auch für mich etwas Spezielles», so Sandra Petrocelli. Da sei es besonders wichtig gewesen, transparent und ehrlich zu kommunizieren sowie alle Termine und zeitlichen Abläufe einzuhalten. «Man lernt bei jedem Projekt etwas dazu. Manchmal tragen fachliche Fragen dazu bei, manchmal neue Menschen und Charaktere», weiss die erfahrende Immobilienvermarkterin. Da überrascht auch das Feedback der Verkäuferin, Cornelia Süess Perrin, nicht: «Frau Petrocelli war extrem sympathisch – freundlich, kompetent und mit überzeugendem Auftreten. Wir würden sie jederzeit weiterempfehlen.»

Text: Pascal Tschamper

Bilder: zVg

Bewirtschaftung des Fundamenta-Immobilienportfolios

Im Auftrag der Fundamenta Group (Schweiz) AG betreut die GOLDINGER Immobilien Treuhand AG ein grösseres Portfolio von Wohnliegenschaften. Sowohl Kunde als auch Auftraggeber verzeichneten in den letzten Jahren ein Portfoliowachstum. Es entstand eine vertrauensvolle, partnerschaftliche und erfolgreiche Zusammenarbeit, die weitergeführt werden will.



GOLDINGER bewirtschaftet unter anderem die Fundamenta-Liegenschaft an der Konstanzerstrasse in Rossrüti SG.

«Wir schätzen das professionelle Auftreten und Handeln von GOLDINGER im Sinne des Eigentümers. Sie bearbeiten unsere Anliegen, wie wenn es ihre eigenen Liegenschaften betreffen würde – das heisst, mit Engagement und mit hoher Qualität», lobt der Verantwortliche bei der Fundamenta Group (Schweiz) AG. Bei GOLDINGER kümmert sich der Immobilienbewirtschafter Sascha Goldinger in seiner Funktion als Key-Account-Manager um die Fundamenta Group. Das Portfolio umfasst 550 Objekte in der Ostschweiz.

verteilt, dass sie die Liegenschaften innerhalb kurzer Fahrzeit erreichen. «Auch das Preis-Leistungs-Verhältnis ist ausgezeichnet.»

Ansetzen, wo andere aufhören

«Für die Fundamenta Group konnten wir nebst unseren Kompetenzen in der Bewirtschaftung auch weitere Dienstleistungen einbringen», so Sascha Goldinger weiter. Die Fundamenta Group hat auch Marktanalysen in die Hände von GOLDINGER gelegt und unterstützend im Transaktionswesen mitgewirkt.

«Unsere hochgesteckten Anforderungen wurden stets erfüllt.»

Rasch vor Ort

«Wir sind stolz auf dieses Mandat», sagt Sascha Goldinger. Die Fundamenta Group hat sich erfolgreich entwickelt. «Mit viel Engagement und guter Zusammenarbeit konnten wir alle Liegenschaften erfolgreich bewirtschaften.» So sieht es auch Sascha Goldingers Kunde: «Unsere hohen Anforderungen wurden stets erfüllt – GOLDINGERS Dienstleistungen richten sich nicht nur an Private, sondern auch an Institutionelle». Die Geschäftsstellen sind zudem so

Voneinander profitieren

Beide Seiten würden so von der Zusammenarbeit profitieren – beide Firmen sind in den letzten Jahren gemeinsam gewachsen. Sascha Goldinger schätzt den respektvollen, partnerschaftlichen und gleichermassen persönlichen wie professionellen Kontakt zu Fundamenta Group. Dem pflichtet auch sein Kunde bei: «Wir freuen uns auf die weitere professionelle Zusammenarbeit mit GOLDINGER.»

Text: Pascal Tschamper

Bilder: zVg

Erbengemeinschaft übergibt junger Familie

Wenn Liegenschaften veräussert werden, liegt die Aufmerksamkeit bei GOLDINGER darauf, dass schlussendlich Verkäufer und Käufer glücklich sind. Das beginnt beim ersten Kontakt, geht über die Suche der richtigen Käufer bis zur Objektübergabe.

«Bereits der telefonische Erstkontakt mit der GOLDINGER Immobilien Treuhand AG vermittelte und einen freundlichen und seriösen Eindruck», sagt Niklaus Bollinger. «Wir fühlten uns stets kompetent beraten.» Im Auftrag einer Erbgemeinschaft wollte er ein Haus in Romanshorn veräussern. Bei

Interessenten gemeldet hätte, hätte er nicht gerechnet. «Zudem hat gleich die erste Begehung die Spreu vom Weizen getrennt. Das freute mich sehr.»

Monika Gertsch ging es ähnlich mit dem Projekt: «Die Erbgemeinschaft hat sich sehr gefreut, dass das Haus von einer jungen Familie belebt wird. Und die Begeisterung sowie die leuchtenden Augen der Käuferfamilie mitzuerleben, war sehr berührend.» Sie seien sich gleich sicher gewesen, dass das «ihr» Haus sei – eine charmante Liegenschaft mit Baujahr 1915, guter Bausubstanz, an idyllischer Lage im damaligen «Stickerquartier». «Die grösste Herausforderung ist immer, dass am Ende beide Parteien glücklich sind», weiss Monika Gertsch. Das ist einmal mehr gelungen.

«Die Begeisterung der Käuferfamilie mitzuerleben, war berührend.»

GOLDINGER übernahm die Immobilienverkäuferin Monika Gertsch: «Mir ist es ein Anliegen, beide Seiten – Käufer und Verkäufer – gewissenhaft, speditiv und persönlich zu betreuen.» Offenbar ist dies auch so angekommen. Niklaus Bollinger dazu: «Wir sind beinahe vom Hocker gefallen, als wir unsere eigene Liegenschaft so schön präsentiert sahen für potenzielle Käufer.» Damit, dass sich eine solche Menge an

Text: Pascal Tschamper

Bild: zVg



Das charmante Haus in Romanshorn erlebte eine glückliche Übernahme.

GST

GIPS - STUCK - TROCKENBAU GMBH

BACHSTRASSE 10 | CH-8280 KREUZLINGEN
FON 071 672 34 50 | FAX 071 672 34 52
MOBIL 079 240 66 88 | INFO@GST-TG.CH

Gipserarbeiten
Spezielle Gipserarbeiten
Trockenbau
Stuckaturen
Akustikdecken
Trockenestriche
Fassaden-Vollwärmeschutz
Naturofloor fugenlose Wand und Bodenbeläge

dipl. Malermeister

maltech
MÜLLER AG
Farbe in der Hand
maltech-mueller.ch

Austausch Badewanne/Dusche in einem Tag

Verfärbte und beschädigte Badewannen oder
Duschtassen wechseln wir dank unserem System
innert Stunden aus.

Preis für **Acryl-Austauschwanne**:
ab Fr. 1'390.00 inkl. 8% MWST

Preis für **Acryl-Austausch-Duschtassen**:
ab Fr. 1'220.00 inkl. 8% MWST

Unsere Gratisnummer 0800 666 888

HAFFA

Rückbau-Tiefbau AG



Sulgerstrasse 27
8575 Bürglen TG
Tel. 071 648 13 87
Fax 071 648 33 35

Wir
gratulieren
GOLDINGER
Immobilien
Treuhand AG
zum 30-jährigen
Jubiläum

A **Iseli + Albrecht AG**
Weinfelden

Frauenfelderstr. 2, 8570 Weinfelden, 071 622 85 88

Ihr Spezialist für Haushaltgeräte.
Beratung. Montage. Verkauf.

Bauherrenvertretung für den Waldpark Frauenfeld

Waldpark – dieser Name verspricht nicht zu viel: GOLDINGER hat als Bauherrenvertreterin am Pfaffenholz in Frauenfeld Wohnraum mit ungewöhnlich hohe Lebensqualität erstellt. Die gute Zusammenarbeit mit der Bauherrin sowie gemeinsame Ziele sorgten bereits während des Baus für Begeisterung. Bei der Fertigstellung waren alle 56 Wohnungen vermietet.



Roman Alex Goldinger

«Mit der Überbauung Waldpark haben wir in Frauenfeld neue Massstäbe für Mietwohnungen gesetzt», sagt Roman Alex Goldinger. Er leitet den Bereich «Invest und Entwicklung» der GOLDINGER Immobilien Treuhand AG und zeichnete sich bei dem Projekt als Bauherrenvertreter verantwortlich. «Entstanden sind 56 Mietwohnungen, deren Ausbaustandart sogar jenen von Eigentumswohnungen übertrifft.» Bestechend sei zudem die hervorragende Lage, erhöht am Pfaffenholz – in unmittelbarer Nähe des Kantonsospitals.

Aussicht geniessen

«Auch betreffend Lage würde man eher Eigentumswohnungen erwarten», ergänzt Roman Alex Goldinger. Sie erlaubt einen wunderbaren Blick über Frauenfeld und gegen Westen über das Thurttal. Die Überbauung Waldpark besteht aus vier versetzt angeordneten Mehrfamilienhäusern. Diese beinhalten 2.5- bis 4.5-Zimmer-Wohnungen – darunter sind acht Attikawohnungen mit überdurchschnittlicher Grösse.

«Der Kunde muss erleben, dass seine Anliegen ernstgenommen werden.»

Alles aus einer Hand

Das Besondere am Projekt Waldpark war, dass GOLDINGER von Anfang bis Schluss am Projekt beteiligt war. «Von der grünen Wiese bis hin zur Bewirtschaftung der fertigen Wohnüberbauung konnten wir in jeder Phase unser ganzes Fachwissen aus einer Hand und mit einer Stimme einbringen», erzählt Roman Alex Goldinger. Dies sei einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren in diesem Projekt gewesen. «Meine Herausforderung bestand zunächst darin alle Beteiligten auf ein gemeinsames Ziel einzuschwören», sagt der Bauherrenvertreter. Dieses hiess: Einmaligen Wohnraum an hervorragender Wohnlage zu schaffen. Dank des gegenseitigen Ver-

ständnisses für Auftrag und Ziel entstand bei allen Involvierten, auch bei den vielen ausgezeichneten Handwerkern, eine Begeisterung, die bis zur Fertigstellung der Immobilie aufrechterhalten werden konnte. «Das war eine schöne Erfahrung», konstatiert Roman Alex Goldinger.

Transparenz schafft Vertrauen

«Je interessierter ein Auftraggeber am Projekt ist, desto interessanter wird meine Aufgabe», weiss der Bauherrenvertreter von GOLDINGER. Gleichzeitig wachse aber auch das gegenseitige Verständnis – und damit das Vertrauen. Der Auftraggeber hat GOLDINGER von Beginn weg grosses Vertrauen entgegengebracht. «Das ist wichtig. Wir haben dies mit völlig transparenten Vorgängen in der Projektierung, der Auftragsvergabe, der Ausführung auf der Baustelle laufend gerechtfertigt und gesteigert», so Roman Alex Goldinger. Dies – und die fachlichen Kompetenzen – führte dazu, dass bei anstehenden Entscheidungen mit unterschiedlichen Ansichten immer die richtigen Lösungen gefunden werden konnten. «Nebst Transparenz braucht es hierzu auch die nötigen sozialen Kompetenzen.» Der Kunde müsse erleben, dass seine Anliegen ernstgenommen würden und die Umsetzungen in seinem Sinne erfolgten.

Voll vermietet übergeben

Das Projekt Waldpark hat gemäss Roman Alex Goldinger die Erwartungen der Auftraggeberin weit übertroffen. Es sei entscheidend, dass sich diese in ihrem Projekt wiederfindet. «Ein solches Projekt mit so vielen Beteiligten zur höchsten Zufriedenheit der Auftraggeberin bereits am Tage der Fertigstellung voll vermietet zu übergeben, erfüllt mich mit Stolz.» Während des Projekts habe er stets darauf geachtet, dass alle wissen, warum sie etwas tun, und was das Ziel ist.

Text: Pascal Tschamper

Bild: Bodo Rüedi

KRATTIGER HOLZBAU

NACH MASS • MIT SYSTEM



www.brauchli-ag.ch

U. Brauchli AG

↳ Kanalreinigungen

↳ Kanalfernsehen

↳ Entstopfungen

U. Brauchli AG | Egnacherweg 3 | 8590 Romanshorn | 071 463 11 10 | brauchli@brauchli-ag.ch

ZINGG GARTENBAU AG

beraten • planen • bauen • pflegen



KOMPETENT IM GARTEN

WIR GRATULIEREN ZUM 30 JÄHRIGEN JUBILÄUM.

Zingg Gartenbau AG
Hauptstrasse 8
8572 Berg TG

Tel. 071 636 11 33
Fax 071 636 26 34
Email info@zingg-ag

www.zingg-ag.ch

Professionelle Begleitung der Kunden

Die GOLDINGER Immobilien Treuhand AG begleitet Hauskäufer mit all ihrer Erfahrung rasch und unbürokratisch durch den Kaufprozess – wie etwa im Fall der Familie Schoch. Sie fühlen sich heute wohl in ihrem Quartier am Frauenfelder Stadtrand.

«Wir waren schon länger auf der Suche nach einem Eigenheim, sind im Internet auf ein passendes Objekt gestossen und haben dann sofort Kontakt mit der Firma GOLDINGER aufgenommen. Eugen Goldinger hat uns rasch und unbürokratisch unterstützt beim Hauskauf», erzählt Philip Schoch. Mit seiner

Haus liegt ländlich, aber gleichzeitig zentral. Wir fühlen uns wohl hier.» Als junge Familie habe man in der Regel wenig Kenntnisse vom Immobilienkauf. «Da waren wir natürlich froh um die Erfahrung von Eugen Goldinger. Alles wurde sehr professionell abgewickelt und die GOLDINGER Immobilien Treuhand AG hatte uns gut durch den Kaufprozess geführt», so Philip Schoch. «Eugen Goldinger ist sogar mit uns aufs Grundbuchamt gekommen.» Ihm habe auch gefallen, wie menschlich alles abgelaufen sei. Umso mehr können Philip und Pascale Schoch mit ihrer Familie das 1957 erbaute Haus auf dem 480 Quadratmeter grossen Grundstück geniessen. Es bietet ihnen die Lebensqualität, die sie sich gewünscht haben.

«GOLDINGER hat uns gut durch den Kaufprozess geführt.»

Frau Pascale hat er eine Doppelhaushälfte in Frauenfeld erworben. Die 6.5 Zimmer, der ausgebaute Dachstock, das Atelier, das Cheminée, der gepflegte Garten mit altem Baumbestand und Sitzplatz sowie das kinderfreundliche ruhige Wohnquartier im Westen der Stadt hatten es seiner Familie angetan. «Für mich ist der nahe Autobahnanschluss zudem ideal – ich fliege beruflich oft», erzählt Philip Schoch. «Das

Text: Pascal Tschamper

Bild: zVg



Philip und Pascale Schoch mit ihren beiden Kindern geniessen ihr neues Haus.

Mit Engagement und Teamgeist unterwegs

Bei GOLDINGER herrscht eine Macher-Kultur mit offenen Türen – das schätzen die Mitarbeitenden. Gleichzeitig wird einerseits eine hohe Eigenverantwortung gefördert, andererseits gibt es keine Einzelkämpfer, sondern ein Team, das immer im Sinne der Kunden zusammenspannt. Dies verlangt nach Respekt und ehrlicher Kommunikation. Professionalität und ständige Weiterbildung stehen ebenfalls hoch im Kurs, wie die folgenden Mitarbeiter-Portraits zeigen.

Grosses Netzwerk und erfahrende Mitarbeitende

Daniel Lehmann leitet den Bereich Bewirtschaftung sowie Liegenschaftsbuchhaltung und ist Mitglied der Geschäftsleitung. Seit August 2013 ist er Teil des GOLDINGER-Teams in Kreuzlingen. Nach der Lehre zum Hochbauzeichner hat Daniel Lehmann ein betriebswirtschaftliches Diplomstudium absolviert – zuletzt hat er zudem einen Masterstudiengang in

Immobilienökonomie abgeschlossen. Zu seinen Aufgaben gehören die Führung von Miet- und Stockwerkeigentumsmandaten sowie die Personalrekrutierung in der Bewirtschaftung, das Offertwesen und das Pflegen von Kundenkontakten. «Die Leitung von Stockwerkeigentümersammlungen und das Treffen von operativen Entscheidungen in der Geschäftsleitung bereiten mir grosse Freude», sagt Daniel Lehmann. Nie vergessen wird er eine seiner ersten Versammlungen: «Sie hatte 24 Traktanden, dauerte fünf Stunden und endete erst nach Mitternacht», so Daniel Lehmann.

An der GOLDINGER Immobilien Treuhand AG schätzt er das grosse Netzwerk der Firma und die erfahrenen und selbstständigen Mitarbeitenden. Auf die Frage, worauf er bei seiner Arbeit besonders Wert legt, antwortet Daniel Lehmann zuallererst: «Zufriedene Kunden!» Zudem lägen ihm zielführende interne und externe Kommunikation sowie effiziente Arbeitsprozesse am Herzen. Künftig will sich Daniel Lehmann aktiv bei anstehenden organisatorischen Themen einbringen und weiterhin eine erfolgreiche Zukunft der GOLDINGER Immobilien Treuhand AG mitgestalten. Privat interessiert sich Daniel Lehmann für Fotografie und Badminton. Und natürlich verbringt gerne möglichst viel Freizeit mit seiner Familie und seinen Kindern.



Daniel Lehmann, Leiter
Bewirtschaftung und
Liegenschaftsbuchhaltung:
«Zufriedene Kunden,
zielführende Kommunikation und effiziente
Arbeitsprozesse sind
mir wichtig.»

Fachwissen, Genauigkeit, Pünktlichkeit

«Es ist immer wieder aufs Neue ein Erlebnis, welche Freude ein neues Eigenheim den Käufern bereitet», sagt Sandra Petrocelli. Seit sieben Jahren ist sie als



*Sandra Petrocelli,
Immobilienvermarkterin
mit eidg. Fachausweis:
«Verkäufer wollen ihr
Schmuckstück in guten
Händen wissen.»*

Immobilienmaklerin bei der GOLDINGER Immobilien Treuhand AG tätig. «Auch für die Verkäufer ist es wichtig, ihr ehemaliges Schmuckstück in guten Händen zu wissen.» Diese Dankbarkeit von beiden Seiten zu spüren, sei für sie ein besonderer Ansporn, einen guten Job zu machen. Dieser beinhaltet bei Sandra Petrocelli die gesamte Verkaufsabwicklung – vom Einkauf über die Aufbereitung und Beratung beider Parteien bis zum Grundbucheintrag. «Es ist das Gesamtpaket, das diese Arbeit spannend macht.»

Alle Tätigkeiten greifen ineinander, sagt die Immobilienmaklerin. Was macht für Sandra Petrocelli GOLDINGER schlussendlich aus? «Wir zeichnen uns durch Know-how, gut ausgebildete Mitarbeiter, Ehrlichkeit und Seriosität aus.» Dazu gehörten nebst Fachwissen auch Genauigkeit und Pünktlichkeit. An ihrem Arbeitgeber schätzt sie, dass die Mitarbeiter gefördert werden sowie immer wieder neue Aufgaben übernehmen können – und den Teamgeist: «Dieser wird sehr gepflegt.» Wenn Sandra Petrocelli nicht arbeitet, treibt sie gerne Sport – sie hat selbst jahrelang Aerobicstunden geleitet. Und eine weitere grosse Leidenschaft ist das Tanzen.

Abwechslungsreich und familiär

Ihre Arbeit ist ziemlich abwechslungsreich – und genau das gefällt Katrin Brändle: Liegenschaften fotografieren, Verkaufsunterlagen zusammenstellen, Internetauftritte betreuen, Termine koordinieren, Zeitungsinserate buchen, Facebook-Posts erstellen, Kaufvertragsanmeldungen machen und Steuererklär-



*Katrin Brändle,
Assistentin Verkauf:
«Ich identifiziere mich
auch im privaten Umfeld
mit GOLDINGER.»*

rungen für Grundstücksgewinne vorbereiten. Dabei wird es ihr nie langweilig. Kein Wunder: Um Liegenschaften zu fotografieren, greift Katrin Brändle auch mal zur Flugdrohne. «Am liebsten erstelle ich allerdings Verkaufsdokumentationen von neuen Mandaten», erzählt sie. Auch den Kundenkontakt schätze sie sehr.

Seit 2013 unterstützt Katrin Brändle im Team Kreuzlingen die Makler. Davor hatte sie bereits ihre Lehre als Kauffrau bei der GOLDINGER Immobilien Treuhand AG absolviert. Danach hat sie sich in Verkauf und Marketing weitergebildet. «Mir ist eine kollegiale, wenn nicht sogar familiäre, Atmosphäre wichtig bei der Arbeit – und das stimmt bei GOLDINGER», sagt Katrin Brändle. «Nebst der Arbeit bleibt immer mal Zeit für ein kurzes Gespräch oder einen Spass unter Kollegen.» Deshalb identifiziert sie sich auch privat mit ihrem Arbeitgeber. «Wenn in meinem Umfeld über Wohnungen gesprochen wird, die GOLDINGER verwaltet, dann rede ich automatisch in der Wir-Form.» Zu dieser Haltung tragen gemäss Katrin Brändle auch die zahlreichen Mitarbeiteranlässe bei: Jubiläumsreisen, Weihnachtsessen oder auch gemeinsame Mittagessen. «Das ist nicht selbstverständlich», findet die Verkaufsassistentin. Privat beschäftigt sie sich mit Lesen, Zeichnen, Zumba und bereist gerne Städte.

Casa

Renovationen GmbH

071 891 41 50 · casa@living-stone.ch · Goldach

Wir gratulieren
Goldinger Immobilien Treuhand AG
ganz herzlich zum 30-Jahr-Jubiläum.

Ihr Partner auf dem Bau

Innen-/Aussenputze · Aussenwärmedämmungen · Trockenbau



A.M. HAUSWARTUNG
REINIGUNG & UMZUG GmbH



A.M. UMBAU & RENOVATIONEN
ALT- & NEUBAUTEN



Hauswartungsarbeiten

„Wir bringen alles sauber und zum glänzen.“
Ob Treppenhaus, Wohnung, Vorplatz, Garage oder Keller.



Umgebungsarbeiten

„Wir jäten und giessen - Sie können geniessen!“ Wir pflanzen Blumen und Bäume, mähen den Rasen oder kehren Laub, ganz nach Ihren Wünschen und Bedürfnissen.



Instandhaltung und Renovation

„Schnell, zuverlässig und alles aus einer Hand“
von gipsen über „Plättlilege“, malen bis hin zu Möbel- und Küchenmontage



Umzug und Endreinigung

„Wir packen es an!“
Wir verpacken, sichern, transportieren und bauen ihre Möbel ab und auch wieder auf.

Phon: 071 670 17 00
Mobil: 079 677 24 73
Mail: info@unser-hauswart.ch
Web: www.unser-hauswart.ch

Alles aus einer Hand
„Welches Anliegen Sie auch immer haben,
rufen Sie uns an“

A.M. Hauswartung GmbH
KMU Service-Center
Konstanzerstrasse 5
8280 Kreuzlingen



A. Kuster AG
Zihlstrasse 11
8575 Bürglen
Fon 071 633 36 36
Fax 071 633 36 37
info@a-kuster.ch
www.a-kuster.ch

bedachtes Handwerk

METALLKOMPETENZ



Kreativer Metallbau:

Präzision und Ästhetik vom eleganten Geländer bis zur tragfähigen Konstruktion.

Wir schweissen nach:
EN 15085-CL1
EN 1090-2 EXC 3
EN 3834-2



- Metallbau
- Brandschutz
- Stahlbau
- Schlosserei

AMMANN AG

Schmiede- und Bearbeitungstechnik

Oberstrasse 20 | Postfach 41
8274 Tägerwilten | Schweiz

Tel. +41 (0) 71 666 87 97
Fax +41 (0) 71 666 87 98

www.ammann-schlosserei.ch

Dank Qualität sehr gut etabliert

Paul Walser arbeitet als Immobilienbewirtschafter bei der GOLDINGER Immobilien Treuhand AG im Team St.Gallen. Seit Oktober 2012 engagiert er sich für die Kunden von GOLDINGER. Dabei schätzt er



*Paul Walser, Immobilienbewirtschafter:
«Ein gutes Arbeitsklima und umgängliche Vorgesetzte sind für mich entscheidend.»*

die Vielfältigkeit und den persönlichen Umgang mit diesen. «Auch ein gutes Arbeitsklima und umgängliche Vorgesetzte sind für mich entscheidend bei der Arbeit», sagt Paul Walser. Des Weiteren schätzt er den Umgang mit seinen kompetenten Kolleginnen und Kollegen. Auch er selbst hat sich stets beruflich weitergebildet: Paul Walser hat nach seiner kaufmännischen Berufslehre den Lehrgang zum Marketingplaner mit eidgenössischem Fachausweis absolviert. Anschliessend liess er sich zum Immobilienbewirtschafter mit eidgenössischem Fachausweis weiterbilden.

Zu Paul Walsers Aufgaben bei GOLDINGER zählen die Bewirtschaftung von Mietliegenschaften und Stockwerkeigentum. Seinen Arbeitgeber sieht er als sehr gut etabliertes Unternehmen mit gutem Ansehen auf dem Immobilienmarkt. «Wir stehen ganz klar für Qualität», sagt Paul Walser. Unvergessen bleibt auch für ihn, wenn Mieter ausgewiesen werden müssen. Dies sind jeweils sehr einschneidende Erlebnisse. In seiner Freizeit betreibt Paul Walser Fitness, Laufsport – und man staune: Zauberei.

Genauigkeit und Präzision

«Ich werde nie vergessen, wie herzlich ich bei GOLDINGER aufgenommen wurde», erzählt Petra Niemann. Das war im November 2016. Als Leiterin Immobilienbuchhaltung hat sie täglich abwechslungsreiche Aufgaben zu bewältigen. Diese Vielfalt und der Umgang unter den Kolleginnen und Kollegen gefallen ihr. «Jeder Tag kann etwas Neues auf uns zukommen. Dadurch wird es nie langweilig»,



*Petra Niemann, Leiterin Immobilienbuchhaltung:
«Ich versuche, meine Arbeitsgebiete ständig weiterzuentwickeln.»*

weiss Petra Niemann als Ansprechpartnerin in buchhalterischen Fragen für interne und externe Kunden. Sie sorgt für den reibungslosen Ablauf der gesamten Immobilienbuchhaltung. Zudem erstellt sie Jahresabschlüsse für Mietliegenschaften und Stockwerkeigentum sowie Heiz- und Nebenkostenabrechnungen. Zu ihren weiteren Aufgaben gehören das Einrichten neuer Mandate aus buchhalterischer Sicht und die Organisation des Teams Buchhaltung.

Petra Niemann hat in Deutschland eine Ausbildung zur Steuerfachangestellten absolviert. In der Schweiz hat sie sich weitergebildet und die Lehrgänge zur Sachbearbeiterin Rechnungswesen sowie zur Fachfrau Finanz- und Rechnungswesen mit eidgenössischem Fachausweis abgeschlossen. Bei ihrer Arbeit setzt Petra Niemann auf Genauigkeit und Präzision. «Zudem versuche ich, meine Arbeitsgebiete ständig weiterzuentwickeln: Wie können wir Abläufe noch besser, einfacher oder effizienter machen?» Auch persönlich würde sich Petra Niemann gerne weiterentwickeln bei GOLDINGER. «Als Mensch und Kollegin», sagt sie. Sie könne noch vieles lernen und hofft, dass sie in den nächsten Jahren die Möglichkeiten dazu haben wird. Wenn Petra Niemann nicht arbeitet, reist sie sehr gerne. Zudem ist sie Bogenschützin.

Stolz, dabei zu sein

«Man verbringt sehr viel Zeit bei der Arbeit, deshalb muss einfach alles stimmen», sagt Kristina Vidakovic. Bei GOLDINGER sei das so. Seit 2010 arbeitet die ausgebildete Detailhandelskauffrau im Team Kreuzlingen. Zudem hat sie ein Bürofach- und ein Handelsdiplom sowie den Lehrgang zur Assistentin



*Kristina Vidakovic,
Assistentin Immobilien-
bewirtschaftung:
«Bei GOLDINGER
kann ich selbständig
arbeiten und meine
Kreativität ausleben.»*

tin Bewirtschaftung Mietliegenschaften und einen Kurs für Berufsbildnerinnen absolviert. «Nebst der Betreuung der Lernenden bereiten mir der rege Kundenkontakt bei Erstvermietungen, die Wohnungsbesichtigungen oder das Fotografieren von Liegenschaften viel Freude. Ich bin darum stolz, eine von GOLDINGER zu sein», resümiert die Assistentin Immobilienwirtschaft.

Sie könne selbständig arbeiten und ihre Kreativität ausleben. «Dabei gibt es immer wieder lustige Momente mit unseren Kunden – zum Beispiel bei Geschäftsanlässen. Ich versuche zudem, unsere Kunden stets rasch und mit möglichst perfektem Service zu bedienen.» Mit diesem Service entlastet und unterstützt sie die GOLDINGER-Bewirtschafter bei administrativen und organisatorischen Aufgaben. Dafür bereitet sie etwa Objekte fürs Internet oder Printmedien auf, vereinbart Termine oder fakturiert. «So leiste ich meinen Beitrag für die Erreichung der Bewirtschaftungsziele», erzählt Kristina Vidakovic weiter. Sie freue sich darauf, künftig immer wieder neue Aufgaben bei GOLDINGER in Angriff zu nehmen. Privat hat sie eine ganze Reihe von Hobbys: Dazu gehören Lesen, Joggen, Tanzen, Malen, Wandern, Klettern und Inlineskaten.

Qualität und Professionalität

Bei der GOLDINGER Immobilien Treuhand AG ist Kompetenz Trumpf. «Die Firma unterstützt mich und die anderen Mitarbeiter stets, wenn es um Weiterbildungen geht», freut sich deshalb Tamara Egger. Die Assistentin Immobilienbewirtschaftung arbeitet seit



*Tamara Egger,
Assistentin Immobilien-
bewirtschaftung:
«GOLDINGER unterstützt
die Mitarbeitenden stets
bei Weiterbildungen.»*

September 2013 im Team St.Gallen. Sie hat die beiden Ausbildungen zur Sachbearbeiterin Immobilienbewirtschaftung und zur Immobilienbewirtschafterin mit eidgenössischem Fachausweis absolviert. Bei GOLDINGER steht sie in Kontakt mit Mietern, Eigentümern, Hauswarten, Handwerkern, Banken und Versicherungen. Tamara Egger eröffnet neue Liegenschaftsmandate, führt Besichtigungen durch, macht Wohnungsübergaben und -abnahmen, bestellt Schlüssel und erstellt Internetinserate. Zudem ist sie zuständig für die Erstellung von Mietverträgen und eröffnet Kautionskonten. Auch die Arbeitsverträge von Hauswarten und die Mitausbildung von Lernenden gehören zu ihrem Aufgabengebiet.

«Bei uns werden Mieter fachkompetent beraten, und wir pflegen eine offene und ehrliche Kommunikation mit ihnen», erzählt Tamara Egger. «Ich lege auch grossen Wert auf Genauigkeit und Pünktlichkeit.» Damit trägt sie zum guten Qualitätsimage von GOLDINGER bei. «Wir stehen für Qualität und Professionalität in der Immobilienbranche», sagt Tamara Egger. Privat hält sie sich mit Kickboxen und Fitness auf Trab. Zudem singt sie gerne.

Sich ständig verbessern

«Das Strahlen in den Augen von Käufern, wenn wir beim Grundbuchamt den Kaufvertrag beurkunden, ist immer wieder ein schönes Erlebnis», erzählt Silvio Stieger. Er leitet den Immobilienverkauf bei der GOLDINGER Immobilien Treuhand AG – seit genau zehn Jahren ist er dabei. Nebst dem Immobilien-

verkauf verantwortet er heute die Vermarktung von Erstvermietungsprojekten. Wie viele GOLDINGER-Mitarbeiter hat auch Silvio Stieger eine ganze Reihe von Aus- und Weiterbildungen absolviert: Dazu zählen die Handelsschule und der kaufmännische Sachbearbeiter. Eidgenössische Fachausweise hat er sogar drei – jene für den Kaufmann, den Immobilienbewirtschafter und den Immobilienvermarkter.

Bei GOLDINGER gefällt Silvio Stieger, dass die Mitarbeiter Erneuerungs- und Verbesserungsvorschläge schnell und unkompliziert umsetzen können, wenn sie dazu beitragen, das Unternehmen auf seinem erfolgreichen Weg zum bedeutendsten Immobiliendienstleister der Ostschweiz zu fördern. «Dazu tragen auch die flachen Hierarchien bei», sagt Silvio Stieger. Mit einem Schmunzeln meint er: «Ich wünsche mir, bis zu meiner Pensionierung im Jahr 2035 weiterhin erfolgreich mit meinem Verkaufsteam für GOLDINGER arbeiten zu dürfen.» Und das heisst für ihn: Den Fokus bei der täglichen Arbeit voll auf die Kundenzufriedenheit legen. In seiner Freizeit ist Silvio Stieger vom Selbstverteidigungssport angetan: Er betreibt die chinesische Kampfkunst Wing Chun.



*Silvio Stieger, Leiter Immobilienverkauf:
«Dank der flachen Hierarchien werden Verbesserungsvorschläge rasch umgesetzt.»*

Sauberes und transparentes Arbeiten

Im Dezember 2015 stiess Marina Kostic damals zur GOLDINGER Immobilien Treuhand AG. Sie arbeitet

als Assistentin Immobilienverkauf und Erstvermietung. Sie ist ausgebildete kaufmännische Angestellte und besitzt einen eidgenössischen Fachausweis als Immobilienbewirtschafterin. «Ich bin hauptsächlich für Erstvermietungsprojekte zuständig, die in unsere Verkaufsabteilung integriert sind», erzählt Marina Kostic. Zusätzlich führe sie diverse Arbeiten im Immobilienverkauf aus.

Am meisten Spass bereitet ihr der Kontakt mit verschiedenen Menschen. Zudem gefällt es ihr, dass sie vielen Personen mit der Übergabe einer Neubauwohnung Freude schenken darf. Dabei achtet sie auf sauberes und transparentes Arbeiten. «Das ist für mich unumgänglich», so Marina Kostic. Die Firma GOLDINGER ist für sie nämlich eine Vorbildfirma. «Sie behandelt die Mitarbeitenden sehr gut und schenkt ihnen viel Vertrauen und Sicherheit. Deshalb fühle ich mich sehr wohl hier.» Marina Kostic will in Zukunft ihre Arbeit bei GOLDINGER weiterhin so ausführen wie heute. Als Hobbies bezeichnet sie ihre eigene Familie, lange Spaziergänge und Lesen.



*Marina Kostic, Assistentin Immobilienverkauf:
«Mit der Übergabe von Neubauwohnungen darf ich vielen Personen Freude schenken.»*



conrad

Briefkastenanlagen
Container
Sicherheitstechnik

Weinfelden | conradag.ch | 071 622 55 33

Herzliche Gratulation
zum Jubiläum!

BRAUCHLI TANKREVISIONEN

**SEIT ÜBER 17 JAHREN
FÜR SIE DA!**

- LECKWARNGERÄTESERVICE
- AUSSERBETRIEBNAHMEN
- BOILERENTKALKUNGEN
- NEU-TANKANLAGEN
- TANKDEMONTAGEN
- BAUSTELLENTANKS

8264 Eschenz
Telefon 052 741 35 91
www.brauchli-tankrevisionen.ch

**Verlangen Sie
eine kostenlose
Offerte.**



A1415576

staub 
heizungen ag

Gehrenstrasse 4
8266 Steckborn
Telefon 052 762 01 80
Telefax 052 762 01 81
E-Mail: info@staub-heizungen.ch
www.staub-heizungen.ch

**HOLZ- / GAS- UND OEL
HEIZUNGEN**

WÄRMEPUMPEN-SYSTEME

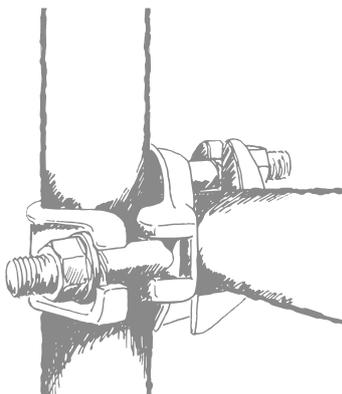
ALTERNATIVE ENERGIE

**KONTROLLIERTE
WOHNUNGSLÜFTUNG**

**SERVICE ALLER
HEIZUNGSANLAGEN**



www.r-engeli.ch



ENGELI

GERÜSTBAU

8580 Amriswil

071 422 45 37

Der gute Ruf motiviert

Sie ist für die Buchhaltung bei GOLDINGER in Frauenfeld zuständig: Andrina Lauchenauer. Die ausgebildete Kauffrau im Bereich Treuhand arbeitet seit Dezember 2014 in der Firma. Zu ihren Aufgaben zählen



*Andrina Lauchenauer,
Immobilienbuchhalterin:
«Bei GOLDINGER
lerne ich ständig dazu.»*

Abschlüsse und Nebenkostenabrechnungen. Zudem erfasst sie die Rechnungen und löst Zahlungen aus. «Mir bereitet diese Arbeit viel Freude. Ich geniesse es, dass ich in einem so tollen Team arbeiten darf», sagt Andrina Lauchenauer auf ihre Kollegen angesprochen. Es mache sie stolz, ein Teil davon zu sein. Nicht zuletzt, weil GOLDINGER eine bekannte Firma mit einem ausgezeichneten Ruf in der Branche sei.

«Ich habe mich schon immer für Immobilien interessiert», erzählt Andrina Lauchenauer. Nebst dem angenehmen Arbeitsklima legt sie viel Wert darauf, selbstständig arbeiten zu können. Gleichzeitig freut es sie, dass sie nebst der Buchhaltung auch in andere Bereiche mit einbezogen wird. «So lerne ich ständig dazu», freut sich Andrina Lauchenauer. Wenn sie nicht arbeitet, verbringt sie im Winter möglichst viele Tage mit dem Snowboard auf der Piste. Im Sommer wandert sie gerne. Zudem liest sie viel oder unternimmt gerne etwas mit ihrer Familie. Und wie sieht für Andrina Lauchenauer die Zukunft bei GOLDINGER aus? «Ich wünsche mir weiterhin ein Team, das so gut zusammenarbeitet und einfach viel Erfolg für die Firma.»

Freude am Kundenkontakt

«Nach meinem zweiten Schnuppertag bei der GOLDINGER Immobilien Treuhand AG wurde mir gleich eine Lehrstelle als Kauffrau EFZ angeboten. Meine Freude war riesig», erinnert sich Lea Trüssel. Heute ist sie Auszubildende im dritten Lehrjahr und darf schon verantwortungsvolle Aufgaben überneh-



*Lea Trüssel, Auszubildende Kauffrau EFZ mit Berufsmaturität im Bereich Treuhand/ Immobilien:
«Wir sind eine mittelgrosse Unternehmung, alle kennen sich. Das trägt wesentlich zum persönlichen Arbeitsklima bei.»*

men. Sie ist sich sicher, dass sie bei GOLDINGER hervorragend auf ihren Lehrabschluss vorbereitet wird und möchte die Berufsmatura abschliessen. «Ich gehöre aktuell dem Verkaufs- und Erstvermietungsteam an und darf sehr selbstständig arbeiten. Das gefällt mir.» Dabei achte sie sehr darauf, dass die Anliegen der Kundschaft kompetent und ohne lange Wartezeiten bearbeitet werden.

Zu den Aufgaben von Lea Trüssel gehören beispielsweise das Aufbereiten von neuen Objekten, Marktanalysen sowie Besichtigungstermine. «So habe ich viel Kontakt mit ganz verschiedenen Anspruchsgruppen», freut sich Lea Trüssel. Gerade die Aussentermine bringen viel Abwechslung in ihren Berufsalltag. Dabei hat sie mit Eigentümern, Kaufinteressenten, Mietern, Handwerkern und den Behörden zu tun. Nach der Lehre kann Lea Trüssel weiterhin bei GOLDINGER arbeiten – als Assistentin Immobilienbewirtschaftung. Ihr gefällt es hier nämlich sehr: «Wir sind eine mittelgrosse Unternehmung, alle kennen sich. Das trägt wesentlich zum persönlichen Arbeitsklima bei.» In ihrer Freizeit treibt Lea Trüssel viel Sport, zum Beispiel Biken, Wandern oder Yoga. Mit neuen und spannenden Rezepten verwöhnt sie zudem Familie und Freunde gerne kulinarisch.



**KAUF
MANN**
OBERHOLZER

Ihr Spezialist für Umbau, Aufstockung sowie An- und Ersatzbauten. **Mit dem PLUS:** Wohnberatung und Innenarchitektur.

Wir machen es möglich. Aus Holz.

Kaufmann Oberholzer AG

Feldstrasse 6

9215 Schönenberg an der Thur /TG

www.kaufmann-oberholzer.ch

Standorte in Roggwil TG, Buhwil TG und St.Gallen



KÜCHEN | INNENAUSBAU | BÄDER | KOCHSTUDIO |

Wir schaffen Räume zum Wohnen und Leben.

Herzlichen Glückwunsch an die Goldinger Immobilien Treuhand AG zu ihrem 30-jährigen Jubiläum.

kocherhans
KÜCHEN UND INNENAUSBAU

Sonnenwiesenstrasse 22 CH-8280 Kreuzlingen
Tel. +41 (0)71 686 70 50 info@kocherhans.ch



www.kocherhans.ch

Solides Handwerk & Nachhaltige Technologie

perfekt kombiniert

zahn+co AG

Heizung, Lüftung, Klima, Kälte, Sanitär, Spenglerei
Zelgstrasse 5, 8280 Kreuzlingen,
Tel. +41 71 686 80 60, www.zahn.ch

Ein Unternehmen der Hälg Group

Unterwegs,
damit Sie stets in
Bewegung bleiben.

thyssenkrupp hält jeden Tag weltweit Menschen und Unternehmen zuverlässig in Bewegung. In der Region Ostschweiz sind wir Ihr herstellerunabhängiger Partner für Aufzüge, Fahrtreppen und Verladetechnik. Unser Service-Team wartet, entstört und repariert sämtliche Aufzugstypen und legt dabei im Jahr rund 1 Million km zurück. Erfahren Sie mehr auf www.thyssenkrupp-aufzuege.ch



thyssenkrupp

Vollservice im Dienste der Kunden

«Zufriedene Käufer und Verkäufer» – das ist das Anliegen bei der täglichen Arbeit von Jeffrey Kuster. Bei der GOLDINGER Immobilien Treuhand AG ist er zuständig für die Auftragsakquisition und den Verkauf von Bestandesimmobilien im Privat- und Geschäfts-

bereich in der Region Wil und im Hinterthurgau. Seit 2014 setzt sich der leidenschaftliche Golfer für das Unternehmen ein. «Es bereitet mir Freude, unseren Kunden einen Vollservice zu bieten – von der Wertermittlung bis zur Verkaufsabwicklung mit allen notwendigen Nebenarbeiten wie beispielsweise einer Steuererklärung für Grundstücksgewinne», sagt Jeffrey Kuster. Dabei zählt er auf gute Teamarbeit und gegenseitige Unterstützung bei GOLDINGER. Das erlaube ihm, seinen Job flexibel auszuüben – im Dienste der Kunden.

Was schätzt er noch? «Wir arbeiten in einem traditionsreichen Familienunternehmen, das für Seriosität steht. Wir konnten unsere Stärken kontinuierlich ausbauen und sind heute die Nummer eins in der Region.» Dafür mitverantwortlich sind gemäss Jeffrey Kuster die grosse Erfahrung und das Fachwissen der Kolleginnen und Kollegen bei GOLDINGER. Er selbst hat diverse Aus- und Weiterbildungen im Ein- und Verkauf von Konsumgütern und als Immobilienvermarkter absolviert. «Ich freue mich darauf, unsere Stärken in unseren Marktgebieten weiter auszubauen.»



Jeffrey Kuster, Auftragsakquisition und Verkauf:
«GOLDINGER ist ein traditionsreiches Familienunternehmen, das für Seriosität steht.»

Anzeige

Heizsysteme, die das Wetter von morgen kennen.

Verantwortung für Energie und Umwelt

Wir gratulieren zum
30-jährigen Firmenjubiläum
der Goldinger Immobilien Treuhand AG

- Berücksichtigung der Wetterprognose drei Tage im Voraus, exakt für Ihr Postleitzahl-Gebiet
- Optimierung der Heizzeiten und der Solarnutzung senkt den Verbrauch

Hoval macht die Wetterprognose zum Massstab
Heizungen, die mit der Regelung TopTronic®E ausgerüstet sind, nutzen die Wetterprognose. Das spart Energie und bringt Komfort.

Die Berücksichtigung der Wetterprognose ist nur in Kombination mit TopTronic® online möglich.

Mehr Informationen unter: www.hoval.ch/wetterprognose

Schöner wohnen mit GOLDINGER

Ob schmucke Altstadtwohnung, grosszügige Attika, Landhaus oder herrschaftliche Villa – GOLDINGER hat stets wahre Trouvaillen im Angebot. Einige davon stellen wir auf den nächsten Seiten vor. Zahlreiche weitere Traumhäuser und -wohnungen zum Mieten oder Kaufen finden sich auf www.goldinger.ch

Wohnpark Breite, Bischofszell

In Bischofszell an der Rietwiesstrasse entstehen drei Mehrfamilienhäuser mit je acht Wohneinheiten. Die Häuser fügen sich elegant in die Landschaft ein und integrieren sich wie selbstverständlich in das Einfamilienhausquartier. Zur Verfügung stehen 2.5-, 3.5- oder 4.5-Zimmer-Wohnungen. Angebotspreise beginnen bei 370 000 Franken. Die Wohnungen sind im Rohbau bereit für den Ausbau – Küche, Böden und die Bad-Ausstattung können nach Wunsch ausgewählt werden.



Mietwohnung Konstanzerstrasse, Wil

Wohnen auf der Sonnenseite des Lebens – treffender könnte der Name dieser Wohnsiedlung mit hohem Ausbaustandard kaum sein. Auf www.goldinger.ch kann die Wohnung mit einem virtuellen Immobilienrundgang besichtigt werden.



Mietwohnungen Laubgasse, Frauenfeld

In dieser lichtdurchfluteten Wohnung fühlt sich jeder wohl. Hier wohnt man modern und urban sowie im Einklang mit der Natur. Die Überbauung ist sehr zentral gelegen, jedoch mitten in einem ruhigen Einfamilienhaus-Quartier. Parkett- und Keramikböden sowie zeitgemässe Küchen und Bäder bieten komfor-

tablen Wohnen zu vernünftigen Mietpreisen. In diesem attraktiven Umfeld vermietet GOLDINGER 2.5-, 3.5- und 4.5-Zimmer-Wohnungen für Singles, Paare und Familien, für Junge und Alte. Der Aussenbereich zwischen den Wohneinheiten punktet mit viel Grün- und Spielfläche und ist generationenübergreifender Treffpunkt und Erholungszone.



Mietwohnung Konstanzerstrasse, Kreuzlingen

Die traumhafte 3.5-Zimmer-Wohnung an bevorzugter, sonniger Wohnlage im Westen von Kreuzlingen begeistert mit einer hochwertigen Ausstattung. Ein geschützter Balkon mit zehn Quadratmetern an Ostlage und eine Terrasse mit über 21 Quadratmetern an Westlage lassen die Sonne morgens und abends geniessen. Noch grosszügiger als der Aussenbereich ist der Wohnbereich mit knapp 70 Quadratmetern. Ein wahrer Luxus! Im Untergeschoss steht den Bewohnern ein Veloraum zur Verfügung. Der Keller bietet viel Stauraum. Zur Wohnung kann ein Tiefgaragenplatz gemietet werden.



Ihr Spezialist für Sicherheitsprüfungen

Sicherheitskontrollen an
elektrischen Installationen
und Gebäude-Blitzschutz.



ORVATI & KOLLER

Ruedi Orvati &
Pius Koller



- Bauabdichtungen
- Fassadenisolationen
- Maurerarbeiten

Löwengasse 2
8586 Kümmerthausen

Tel. 071 648 21 67
Natel 079 601 00 10

orvati@bluewin.ch



SEIT 1982

GROLIMUND GARTENBAU AG

UNTERHALT UND PFLEGE • UMÄNDERUNGEN
Im Dreispitz 1

8586 Erlen TG

8570 Weinfeld
9320 Arbon

Telefon 071 649 20 60

Fax 071 649 20 66

www.grolimund.ch
info@grolimund.ch

Haushaltgeräte + Service Alarmanlagen

Marc Lang
Bahnhofstrasse 19
8280 Kreuzlingen
Tel. 071 671 11 66



Rufen Sie vorher an!



Mietwohnung Veltur, Sevelen

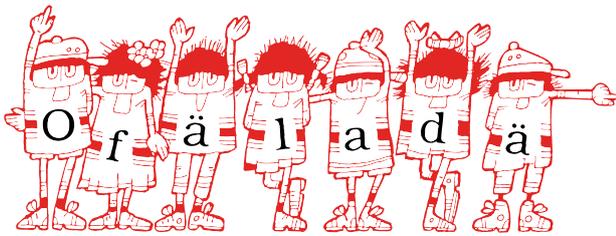
Die attraktive und moderne 2.5-Zimmer-Wohnung ist an einer ruhigen Lage. Hier kann man endlich entspannen und sich vom stressigen Alltag erholen.



Mietwohnungen Ullmenstrasse, St.Gallen

Die Überbauung Engelwies hat Baujahr 2014 und wurde in einem neu wachsenden Quartier erstellt. Die zentrumsnahe und ruhige Lage wird von den Bewohnern geschätzt. Der Bahnhof Bruggen ist in etwa 15, die Bushaltestelle in fünf Gehminuten erreichbar. Bis ins Zentrum benötigt man ebenfalls nur fünf Minuten. Auch der Autobahnanschluss sowie die Shopping Arena sind mit dem Auto ungefähr fünf Minuten entfernt.





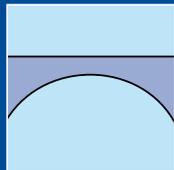
Rudolf Eberle AG

Wasenstrasse 6 · 8280 Kreuzlingen

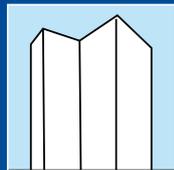
r.eberle.ag@bluewin.ch · Tel. 071 688 66 37 · Nat. 079 675 85 83

**Plattenbeläge • Mosaikarbeiten • Specksteinöfen • Maurerarbeiten
Umbauten • Renovationen • Cheminéebau**

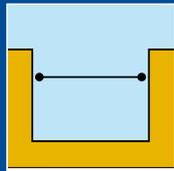
**Planen
und
bauen
Sie mit
uns!**



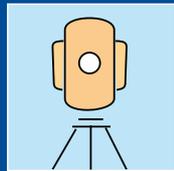
Ingenieurbau



Hochbau



Tiefbau



Vermessung

Sangenstrasse 12 · CH-8570 Weinfelden

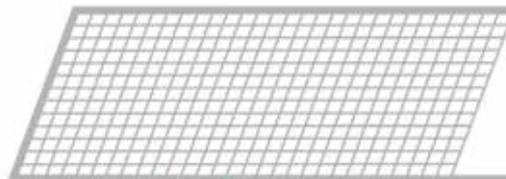
T 071 626 27 77 · F 071 626 27 78

www.akellerag.ch · info@akellerag.ch

INGENIEURBÜRO A. KELLER AG



Wir gratulieren der Firma Goldinger zum Firmenjubiläum



Rolf Soller AG

Dipl. Bauingenieur FH/SIA

INGENIEURBÜRO FÜR HOCH- UND TIEFBAU

8280 Kreuzlingen Bernrainstrasse 2

e-mail: soller-ag@soller-ag.ch
internet: <http://www.soller-ag.ch>

Tel 071 677 27 27
Fax 071 677 27 28

Ihr Partner für sämtliche Bauingenieurarbeiten

WIR FEIERN

30 JAHRE **ORIEWAG**

Sicherheitstechnik

UND GRATULIEREN ZUM 30-JÄHRIGEN

ALARM EINBRUCH ZUTRITT

riewag.ch

Für Ihre Sicherheit.



Eigentum Rietbergstrasse, Goldach

Ein altherwürdiges Schössli, umgeben von einem Park-Anwesen – die beiden Neubauten wurden mit Rücksicht auf den alten Baumbestand und den Denkmalschutz eingefügt. Die raffinierte Architektur ist bemerkenswert: Haus B nimmt mit seinen markanten Ecken behutsam die Struktur der Villa mit ihren Ecktürmen auf. Dieser Kontrast würdigt die Schönheiten und Besonderheiten des Einzelnen und bringt sie zur Geltung. Durch die zurückhaltende Farbwahl fügen sich die Neubauten dezent in die Natur ein.



Eigentum Lehweg, Abtwil

Die stattliche Villa wurde 1976 erbaut und befindet sich an bester und privilegierter Lage am Sonnenberg, dem beliebten Südhang von Abtwil. Das Grundstück bietet eine einmalige, unverbaubare Aussicht auf das Alpsteinpanorama mit traumhaftem Sämtisblick. Der gepflegte Garten mit optimaler Besonnung ist gegen Süd-Westen ausgerichtet. Das Gebäude hat einen durchdachten Grundriss. Alle fünf Schlafzimmer verfügen über ein eigenes Badezimmer.



Grim AG

Ihr Maler



Maler- & Tapezierarbeiten
Neu- & Umbauen | Farbgestaltungen

**Neuheit: Algen- & Schimmelsanierung
ohne Giftstoffe**

Grim AG – Ihr Maler

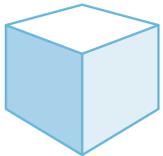
Egelseestrasse 59
8280 Kreuzlingen
www.grimag.ch

Tel. 071 688 89 89
Fax 071 688 89 88
info@grimag.ch

GROSJEAN

GROSJEAN ARCHITEKTEN AG

Dipl. Architekten ETH/SIA.REG A. Sandbreitestr.12, 8280 Kreuzlingen
www.mmarc.ch



BRACK

Bauleistungen

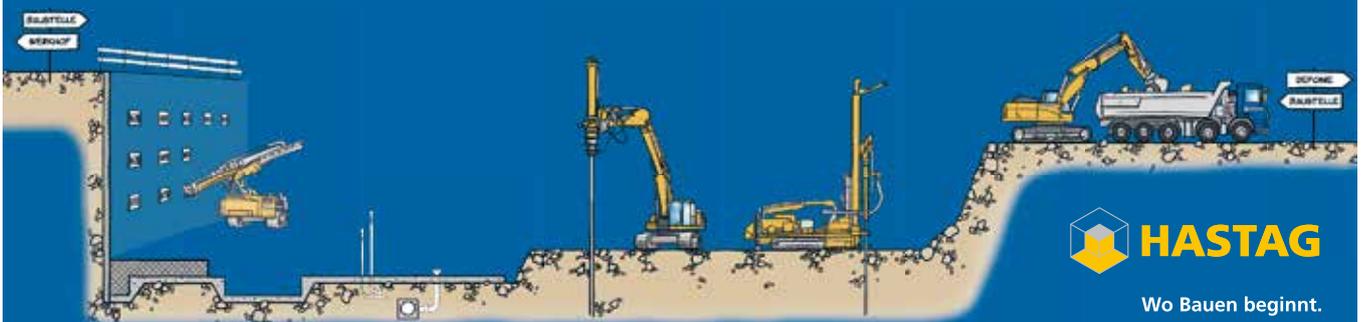
Brack Bauleistungen AG

Bahnweg 4b, 8598 Bottighofen
www.bauleistungen.ch

GGB Architektur & Baudienstleistungen GmbH
Gemeinsame Firma von:

Graf Architekten, Amriswil
Grosjean Architekten AG, Kreuzlingen
Brack Bauleistungen AG, Bottighofen
www.ggb-arch.ch

Das «HASTAG-Prinzip» Alles aus einer Hand.



 **HASTAG**

Wo Bauen beginnt.

• Tiefbau • Spezialtiefbau • Erdwärme • Kies • Beton • Entsorgung



Eigentum Sunneberg, Turbenthal

Im Zentrum des Ortsteil Hutzikon in Turbenthal entsteht die Überbauung Sunneberg mit 17 Wohnungen in den Häusern A und B. Das Projekt besticht durch seine klare architektonische Formsprache. Bei den Wohnungsgrundrissen wurde auf die optimale Ausrichtung zur Sonne geachtet. Alle Wohnungen von Haus A sind barrierefrei konzipiert und direkt per Lift erreichbar. Dank der zentralen Lage und den nahen Einkaufsmöglichkeiten sind die Wohnungen für jede Altersgruppe bestens geeignet. Erhältlich sind 2.5-, 3.5- oder 4.5-Zimmer-Wohnung. Der Angebotspreis für eine 4.5-Zimmer-Wohnung beginnt bei 680 000 Franken.



Haus in Romanshorn zum Kauf

Das Haus besticht durch seine Nähe und den Blick zum See – ganz nach dem Motto «Wohnen, wo andere Ferien machen». Aktuell wird die Liegenschaft als «Bed and Breakfast» betrieben. Das Haus verfügt über vier Etagen. Im Erdgeschoss befinden sich die Gastküche, der Frühstücksraum und zwei Gästezimmer. Im ersten Obergeschoss sind fünf Gästezimmer situiert. Auch die 3.5-Zimmer-Wohnung im Dachgeschoss würde sich zur Vermietung eignen. Der teils überdachte Sitzplatz lädt zum Verweilen ein. Ein Anbau, sieben Garagenboxen und der grosse Parkplatz lassen viele Nutzungsmöglichkeiten offen.



Die GOLDINGER-Standorte

GOLDINGER ist aktuell an den vier Standorten Frauenfeld, Kreuzlingen, St.Gallen und Sargans präsent.



Frauenfeld

Langfeldstrasse 90
8500 Frauenfeld

Tel. 052 725 04 04
Fax 052 725 04 00



Kreuzlingen

Hauptstrasse 35
8280 Kreuzlingen

Tel. 071 677 50 00
Fax 071 677 50 05



St.Gallen

Gaiserwaldstrasse 6
9015 St.Gallen

Tel. 071 313 44 25
Fax 071 313 44 26



Sargans

Bahnhofpark 3
7320 Sargans

Tel. 081 286 44 25
Fax 081 286 44 26

Anzeige

VULKAN
Feuerschutz AG



vulkan-feuerschutz.ch
☎ **044 737 17 87**
Stallikonerstrasse 52 **8903 Birmensdorf**

oliva
gerüstebau ag



Waldstrasse 6 | 8583 Sulgen | T. 076 573 15 87 | info@geruestebau.ch
www.oliva-geruestebau.ch

- Aushub
- Spezialtiefbau
- Abbruch
- Steinmauern

Unkompliziert und fachmännisch
Wir bauen die Basis.
 Für gute Projekte!

*TIT Imhof AG – ein Unternehmen der TIT-Gruppe
 Imhof Transport-Logistik, Imhof Entsorgung, Labhardt Entsorgungslogistik*



Imhof Bau AG | Kaltenbacherstrasse 40 | 8260 Stein am Rhein | T +41 52 742 09 10 | F +41 52 742 09 08 | www.tit-imhof.ch | tiefbau@tit-imhof.ch

Wir gratulieren zum 30-Jahre-Jubiläum und wünschen weiterhin viel Erfolg!

POLE-POSITION FÜR DIE EFFIZIENZ IHRER WÄRMEPUMPE.

Tom Lüthi
 Tom Lüthi



NEOVAC-WÄRMEPUMPENZÄHLER

Läuft ihre Wärmepumpe nicht effizient, verbraucht sie schnell das Doppelte an Strom. Und das kann hunderte von Franken im Jahr kosten. Mit dem NeoVac Wärmepumpenzähler und dem Onlineservice NeoData behalten Sie jederzeit die Kontrolle – auch bequem auf Ihrem Smartphone. Fragen Sie Ihren Heizungsinstallateur.



IHR PARTNER
 FÜR GEBÄUDE- UND
 UMWELTECHNIK **NeoVac**

Weitere Informationen: www.neovac.ch • Tel. 058 715 50 50 • wpz@neovac.ch



Profitieren Sie von 30 Jahren Erfahrung

Alle Immobiliendienstleistungen aus einer Hand

Immobilienbewirtschaftung

Mehrwert für Ihre Immobilie durch eine professionelle Bewirtschaftung. Dabei zählen Private, Versicherungen, Pensionskassen und Immobilienfonds zu unseren Kunden.



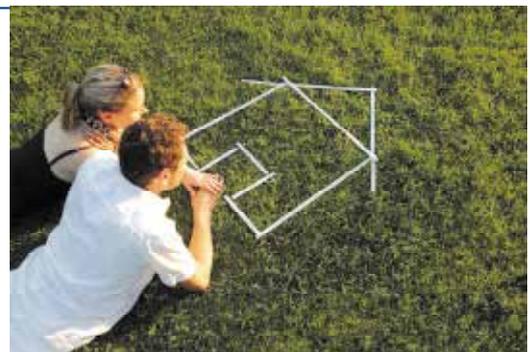
Vermarktung

Den besten Verkaufspreis erzielen Sie mit GOLDINGER Immobilien. Provision nur im Erfolgsfall. Eigentümer lehnen sich dabei zurück - und die IMMO-EXPERTEN übernehmen die Arbeit.



Invest, Entwicklung und Beratung

Heutzutage werden bei Bauprojekten immer mehr Steine in den Weg gelegt. GOLDINGER Immobilien zeigt Ihnen wie man trotz dieser Steine ein nachhaltiges Projekt entwickelt und dabei Kosten spart.



Bewertung

Sie möchten den Wert Ihrer Immobilie wissen. GOLDINGER Immobilien schätzt treffsicher. Akkreditiert bei Banken, Berufsverbänden und Ämtern.

