

Die perfekte Beleuchtung:

Von Trends, Todsünden und Technologien

Ab Seite 16

Finanzierungen:

Wie Experten den Hypothekenmarkt beurteilen

Ab Seite 60

Olma Messen St.Gallen
22.–24. März 2013
www.immomesse.ch

**IMMO
MESSE
SCHWEIZ**

**Sonderthema
«Licht heute»**

Das offizielle Messemagazin
mit Ausstellerverzeichnis



Ihr Fachgeschäft für sämtliche Reinigungen

BLITZ-BLANK

BB-Gebäudereinigung AG www.bb-blitzblank.ch

24 Std. Service • Gebäudereinigung • Abonnemente • Umzugsreinigung • Räumungen • Hauswartungen • Gartenpflege

St.Gallen - 071 245 50 55

Rorschach - 071 855 80 90

Diepoldsau - 071 733 13 59

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



Besuchen Sie unsere Ausstellung an der Simonstrasse 5 in 9016 St. Gallen,
Telefon 071 282 55 55. Für einen ersten Augenschein: www.sanitastroesch.ch

**SANITAS
TROESCH**



Die schönste Art, Geld anzulegen

Droht uns die nächste Immobilienblase? Das ist derzeit die beliebteste These, wenn Medien das Thema Immobilien in den Fokus rücken. Die rekordverdächtig tiefen Hypozinsen waren in der Zeit davor vieldiskutiert. Die Wohnungsnot in den Zentren kommt immer mal wieder in die Schlagzeilen, und als Kontrastprogramm wird andernorts gleichzeitig die ländliche Zersiedelung beklagt. Wann immer von Immobilien die Rede ist, so will es scheinen, werden zunächst einmal tatsächliche oder mögliche künftige Probleme in den Vordergrund gestellt.

Woran das liegen mag, darüber kann man nur rätseln. Sicher ist: Man wird auf diese Weise dem Thema nicht gerecht. Denn Immobilien sollten in erster Linie assoziiert werden mit ihren angenehmen Attributen. Zum einen brauchen wir alle ein Dach über dem Kopf, zum anderen suchen wir mehr als das, wir wünschen uns Lebensqualität und ein schönes Zuhause. Und geht es um die Frage nach der richtigen Anlage, so werden Immobilien trotz aller aktuellen Debatten wohl stets zu den beliebtesten Investitionen gehören, mit denen man auch nur selten falsch liegt.

Gut daher, dass es die Immomesse gibt. Sie ruft uns wieder ins Bewusstsein, dass die Suche nach der richtigen Immobilie, das Einrichten einer Wohnung oder eines Hauses, renovieren und erweitern, dass all das zu den schönen Seiten des Lebens gehört. Rund um Immobilien kann man Kreativität walten lassen, sich Inspirationen holen und Träume Wirklichkeit werden lassen. Natürlich ist der Weg zum Wunschobjekt nicht immer ganz ohne Stolpersteine. Fragen wie die optimale Finanzierung gehören zum Pflichtenheft, wenn es um Immobilien geht. Aber es wäre schade, wenn die administrativen Belange ins Zentrum rücken würden anstelle der puren Freude über die eigenen vier Wände, die man nach den eigenen Bedürfnissen gestalten kann.

Die Spezialausgabe ImmoPuls des Unternehmermagazins LEADER hat bereits einige Jahrgänge hinter sich. Wir freuen uns, dass unsere Aufbauarbeit nicht unbemerkt geblieben ist und wir mit dieser Ausgabe in eine Partnerschaft mit der Immomesse St.Gallen treten können. Neben allgemeinen informativen und unterhaltenden Beiträgen rund um Immobilien dient der ImmoPuls neu auch als offizielles Messemagazin und hält alle Informationen rund um die Immomesse bereit. Wir wünschen eine spannende Lektüre und einen schönen Messeaufenthalt.

Natal Schnetzer
Verleger



agenturamflughafen.com

Starke Ideen fürs Büro.

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



Neu: automatisch
verschiebbar

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


Compactus & bruynzeel

Rebecca Zuber, COO, HRS Holding AG

«Alle Bereiche sind intensiv, wenn man hart am Wind segelt»

Seite 50

- | | |
|--|---|
| <p>10 Immo Messe Schweiz
Die 15. Durchführung findet vom 22. bis 24. März 2013 statt.</p> <p>16 Carlos Martinez
Im Gespräch mit dem Ostschweizer Architekten.</p> <p>24 Fluora Leuchten AG
Welchen Stellenwert die Beleuchtung in der Planung hat.</p> <p>30 Goldinger Immobilien Treuhand AG
Ein Appell an die Politik.</p> <p>36 Thoma-Gruppe
Wie sich die Preise im Immobilienmarkt entwickeln.</p> <p>42 HEV Verwaltungs AG
Welche Regionen in der Ostschweiz besonders attraktiv sind.</p> <p>46 SVIT Ostschweiz
Wie präsentiert sich der Markt heute? Eine Analyse.</p> <p>56 i+R Schertler-Alge AG
Interview mit Geschäftsführer Alexander Stuchly.</p> | <p>60 Hypothekarzinsen
Ein Jahr der Rekorde.</p> <p>64 St.Galler Kantonalbank
«Wir gehen von einer Seitwärtsbewegung aus».</p> <p>68 acrevis Bank AG
Achtung vor der Zukunft.</p> <p>74 einfall7
Jungunternehmer in einem anspruchsvollen Segment.</p> <p>77 dade-design.com
Warum 2013 das Jahr des Betons wird.</p> <p>86 Raumplanung
Neue Sichtweisen zu einem altbekannten Thema.</p> <p>89 Objekte
Ausgewählte Bauprojekte der Ostschweiz.</p> <p>97 Energieagentur St.Gallen GmbH
«Riesiger Nachholbedarf in Sachen Energie».</p> <p>106 Immo Messe Schweiz
Hallenpläne und Ausstellerverzeichnis.</p> |
|--|---|



SPECIAL zum Immobilienstandort Ostschweiz

Impressum

Magazin LEADER, MetroComm AG, Zürcherstrasse 170, 9014 St.Gallen, Telefon 071 272 80 50, Fax 071 272 80 51, leader@metrocomm.ch, www.leaderonline.ch | Verleger: Natal Schnetzer | Redaktion: Marcel Baumgartner (Leitung), baumgartner@leaderonline.ch, Stefan Millius, millius@leaderonline.ch | Autoren in dieser Ausgabe: Mathias Benz, Benedikt Rusch, Andy Keel, Werner Müller | Fotografie: Bodo Rüedi, Philipp Baer, Regina Kühne | Geschäftsleitung: Natal Schnetzer, nschnetzer@metrocomm.ch | Anzeigenleitung: Martin Schwizer, mschwizer@metrocomm.ch | Marketingservice/Aboverwaltung: Daniela Ritz, 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/Satz: Tanja Kleemair | Produktion: Sonderegger Druck AG, Weinfelden | 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

AUSSICHT



Wohnpark am Rosenberg, Heiden AR.

Attraktive Eigentumswohnungen an Toplage mit traumhafter Sicht auf den Bodensee. Zentral aber ruhig gelegen neben Waldpark mit Bach.

Haus B

4½-Zimmer-Wohnung 113 m²

5½-Zimmer-Wohnung 136 m²

Haus C

4½-Zimmer-Wohnung 125 m²

5½-Zimmer-Wohnung 149 m²



ORCHISIMMOBILIEN

Wir schaffen Wohnräume an Toplagen.

Orchis Immobilien AG, 9100 Herisau, T 071 352 20 40, info@orchis-immobilien.ch, www.orchis-immobilien.ch

Ein Programm für alle Fälle:

- Modernste Wärmepumpentechnik
- Thermische Solarkollektoren
- Photovoltaik Komplett-Anlagen

**Investieren Sie
in Ihre Zukunft!**



ait Schweiz AG

CH-6246 Altishofen · Tel.: 062 748 20 00

www.alpha-innotec.ch

 **alpha innoTec**
EINE MARKE DER SCHULTHESS GROUP

Lassen Sie sich inspirieren

«Immobilienpreise steigen nur noch bis 2013», verkündete eine der grössten Schweizer Tageszeitungen Ende Oktober 2012 und begründete dies mit der restriktiveren Vergabepolitik bei Hypotheken und einem abflauenden Bevölkerungswachstum.



Gleichzeitig rechnen renommierte Immobilienberater mit einer Zunahme der Schweizer Wohnbevölkerung bis ins Jahr 2030 auf 9.4 Millionen Menschen. Nun, wir werden sehen, was aus den Prophezeiungen des letzten Herbsts im Verlaufe dieses Jahres wird. Fest steht, dass die Schaffung von genügendem, qualitativ hochwertigem und ressourcenschonendem Wohnraum auch in der Zukunft eine grosse Herausforderung bleiben wird. Es gibt also keinen Grund, pauschale Abgesänge auf die Immobilienbranche anzustimmen. Im Gegenteil.

An der 15. Immo Messe Schweiz 2013 zeigt sich die Branche in ihrer ganzen Breite in ausgezeichnetener

Verfassung. Rund 230 Aussteller präsentieren sich an der Immobilienmesse für Eigentum, Umwelt, Energie, Bau und Renovation mit ihren Dienstleistungen und Produkten den erwarteten rund 15 000 Besucherinnen und Besuchern. Damit ist die Messe gleichzeitig auch ein bedeutender Treffpunkt der Branche.

Zu einem «Highlight» in jedem Sinne des Wortes dürfte die Sonderschau «Licht heute» werden. Der grosse Umbruch in der Beleuchtungstechnologie führt bei privaten und öffentlichen Bauherren zu einem grossen Informationsbedarf. In der Sonderschau ist zu erfahren, ob die Energiesparlampen schon bald gänzlich durch die LED-Technologie abgelöst werden und wie letztere zur Erzeugung von stimmungsvollem Licht in Architektur und Innenraumgestaltung integriert werden kann. Die Sonderausstellung zum «Prix Lignum», ein vielfältiges Vortragsprogramm und verschiedene Veranstaltungen für Fachbesucher runden das Rahmenprogramm der Messe ab.

Wir heissen Sie vom 22. bis 24. März 2013 an der bedeutendsten nationalen Fachmesse für die Planung und den Erwerb von Wohneigentum in St.Gallen herzlich willkommen. Lassen Sie sich bei uns zur Umsetzung ihrer Wohnträume inspirieren!

Nicolò Paganini
Direktor Olma Messen St.Gallen

Wohnung mit Hobbyraum zu vermieten.

Er pflegt zwei Oldtimer.

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

Sie zieht aus.

Sie gründet eine IT-Firma.

Sie möchten sich vor dem Cheminée räkeln.

Räume in Geschäftshaus zu vermieten.

Er liebt Gartenarbeit.

Diese Wohnung mit Cheminée wird demnächst frei.



Einfach finden.

homegate.ch: Einfach an der Immo-Messe vorbeikommen und die Traumimmobilie finden! www.homegate.ch

X homegate.ch
Das Immobilienportal



Wer bauen will, muss informiert sein

Die Schweiz hat nach wie vor eine der tiefsten Eigentumsquoten in Europa. Gemäss einer aktuellen Studie des GFS Bern wünschen sich rund 76 Prozent der Stimmberechtigten eigene vier Wände. Das Eigentum hat also nach wie vor eine ungebremsste Attraktivität.



Die Anzahl von Personen, die eine Wohnung oder ein Haus zur Miete oder zum Kauf suchen, ist in den letzten Jahren grösser geworden. Die Bevölkerung der Schweiz wächst so stark wie seit Ende der 1980er Jahre nicht mehr.

Der Wohnimmobilienmarkt war 2012 durch tiefe Zinsen, eine hohe Nachfrage und ein knappes Angebot geprägt. Für das Jahr 2013 wird in der Immobilienbranche zwar immer noch mit steigenden Preisen gerechnet. Es wird jedoch von einer Abschwächung der Preisentwicklung ausgegangen.

Heutige Wohnungssuchende verstehen unter einer «passenden» Wohnung etwas anderes als Wohnungs-

suchende früherer Generationen. Heutige Wohnungen umfassen bei gleicher Zimmerzahl 30 – 40 Prozent mehr Wohnfläche als Wohnungen aus den 1970er Jahren. Zudem nimmt die Anzahl Personen pro Haushalt ab und das Durchschnittsalter der Bevölkerung steigt – und damit auch der Wohnungs- und Wohnflächenkonsum.

Eine passende Wohnung muss heute wesentlich komfortabler sein als früher. Die Ansprüche an den Innenausbau sind stark gestiegen. Zu einer Sanierung gehören zudem häufig Erneuerungen der Gebäudehülle und Anpassungen der Gebäudetechnik. Das alles trägt zur Preissteigerung bei.

Kauf, Bau oder Sanierung eines Hauses stellen eine grosse Herausforderung dar. Viele Leute stehen nur einmal im Leben vor einer solchen Aufgabe. Fachwissen ist gefragt.

Die Immo Messe Schweiz ist eine hervorragende Plattform, um sich als Bauwilliger in kürzester Zeit eine sehr gute Übersicht über vorhandene Immobilienangebote, Unternehmungen zu Bau – und Sanierung und die vorhandenen Beratungs-Dienstleistungen zu verschaffen.

Ich wünsche Ihnen auf dem Messerundgang viel Erfolg und eine Menge an nützlichen Informationen für Ihre Pläne rund ums Bauen und Investieren.

Walter Locher, Kantonsrat
Präsident des Hauseigentümergebietes
des Kantons St.Gallen

Immo Messe Schweiz mit Schwerpunkt «Licht heute»

Vom 22. bis 24. März 2013 öffnet die Immo Messe Schweiz zum 15. Mal ihre Türen. 230 Aussteller präsentieren Ihnen in den Hallen der Olma Messen St.Gallen ein breites Angebot an Produkten, Dienstleistungen und Innovationen rund um den Immobilien- und Bausektor.

Bilder: Regina Kühne/Immo Messe Schweiz

Die Immo Messe Schweiz ist die grösste nationale Themenveranstaltung für die Planung und den Erwerb von Wohneigentum. Sie widmet sich speziell den Themen Bau, Renovation, Finanzierung, Umwelt und Energie. Die Ausstellung ist eine langjährige Plattform für den persönlichen Informations-

austausch mit Immobilienmachern, Finanz- und Baudienstleistern und dient Ihnen als Inspirationsquelle für bevorstehende Bau- oder Renovationsprojekte. Informationen aus erster Hand erfahren Sie auch beim Besuch der Kurzreferate im Vortragsforum. Fachleute aus den Bereichen Architektur,





Haustechnik und Energie treffen sich am Basiskurs und der Fachtagung der «MINERGIE-P/Passivhaustage 2013» oder an der 13. Immobilien-Vision Ostschweiz.

Der Eintritt ist für alle Besucherinnen und Besucher kostenlos.

Sonderschau «Licht heute»

Seit 2012 ist der Verkauf von Glühlampen wegen verschärfter Energieeffizienz-Vorschriften fast vollständig eingestellt. Die Auswahl an neuen Lichtquellen wird immer grösser und besser. Insbesondere die neuste LED Generation erfüllt immer besser die höchsten Ansprüche an Design, Funktionalität, Qualität und Wirtschaftlichkeit. Auf dem vielfältigen Lichtmarkt findet sich jedoch der Laie ohne professionelle Unterstützung nur mühsam zurecht.

Eine gute und optimale Beleuchtung ist kein Zufall und sollte von einem Fachspezialisten geplant sein. Licht kann – sofern richtig eingesetzt – Behaglichkeit schaffen und Emotionen auslösen; im umgekehrten Fall aber auch das Gemüt trüben. Oftmals wird diesem Umstand nicht genügend Rechnung getragen. Lichtplaner und Berater zeigen Ihnen an der Sonderschau «Licht heute» in der Halle 9.0 optimale Lichtlösungen für Wohn-, Industrie- und Büroräume, Tageslichtsysteme sowie Strassenbeleuchtungen.

Die Sonderschau-Aussteller:

- Domus Leuchten und Möbel AG, St.Gallen
- Elevite AG, Spreitenbach
- Heizplan AG, Gams
- Heliobus AG, St.Gallen
- Lichtstark Leuchten & Lichtkonzepte, St.Gallen
- Visione Licht GmbH, Tübach

Sonderausstellung «Prix Lignum»

Der «Prix Lignum 2012» zeichnet den besonders hochwertigen und zukunftsweisenden Einsatz von Holz in Bauwerken, im Innenausbau, bei Möbeln und künstlerischen Arbeiten aus. Von der Brücke



bis zum Stuhl waren für diesen Wettbewerb alle Arten von Objekten, die sich mit Holz auseinandersetzen, zugelassen. 342 Projekte wurden Schweiz weit eingereicht. Lignum Holzkette St.Gallen zeigt in einer Sonderausstellung während der Immo Messe Schweiz (Halle 9.1) die nationalen und regionalen Preisträger.

Messethemen

Immobilien:

- Architektur, Planung, Neubau und Erwerb von Eigenheimen, Stockwerkeigentum und Anlageobjekte
- Finanzierung und Versicherung
- Bauland, Standortwahl (Gemeinden und Regionen)
- Energieeffizientes und ökologisch nachhaltiges Bauen (Passivhaus, MINERGIE-Standards)
- Renovationsberatung, energieeffiziente Sanierung
- Energie: Erdöl, Erdgas, Elektrizität
- Erneuerbare Energie: Photovoltaik, Erdwärme, Solare Wassererwärmung, Holz, Biogas
- Umwelttechnik, Regenwassernutzung, Abwärmennutzung
- Interessengemeinschaften und Verbände

Bauen und Renovieren:

- Bauberatung, Renovationsberatung
- Baubiologie, Bauökologie
- Hausbau/Systembau, Holzbau
- Rohbau, Gebäudehülle, Baumaterialien
- Wärme- und Schalldämmung
- Fassade, Bedachungen
- Fenster, Türen, Treppen
- Balkon und Wintergarten
- Innenausbau, Bodenbeläge, Wände und Decken
- Küchenbau, Badezimmer, Sanitäranlagen
- Lichttechnik
- Haustechnik: Heizung, Lüftung, Klima
- Elektroanlagen, Sicherheit

MINERGIE-P/Passivhaustage

Für beide Fachveranstaltungen der MINERGIE-P/Passivhaustage ist eine Anmeldung bis 14. März 2013 erforderlich:

MINERGIE-P/-A Basiskurs

Der MINERGIE-P/-A Basiskurs «Gebäudestandard für das beste Bauen» findet am Donnerstag, 21. März, von 9 bis 17.30 Uhr statt. Er richtet sich an Planer/innen aus den Bereichen Architektur, Haustechnik und Energie. Der Kurs wird vom Verein MINERGIE als Bestätigung der Fachpartnerschaft akzeptiert. Kursleitung: IG Passivhaus Schweiz. Kosten: CHF 550 (CHF 350 für Teilnehmer aus GR, SH, SG und TG).

Programm:

- Die Gebäudehülle
- Die Haustechnik
- Der Energienachweis und MINERGIE-P/-A Antrag
- Bauteilkatalog und Graue Energie
- Die Wärmebrücken
- MINERGIE-ECO

Fachtagung «Lichtkonzepte und Passivhaus»

Am Freitag, 22. März, findet von 9 bis 16 Uhr die Fachtagung «Lichtkonzepte und Passivhaus - Ansätze für eine energieeffiziente Zukunft» statt. Sie richtet sich an Architekten, Haustechnikplaner, Elektroplaner, HLK-Ingenieure und -Planer, Techniker Fachrichtung Hochbau, Energiefachleute, Generalunternehmer, Baufachleute, institutionelle Bauherren, Investoren, Studierende. Tagungsleitung: Helmut Krapmei-

er, dipl. Ing. Architekt, Energieinstitut Vorarlberg/A. Kosten: CHF 250 (vergünstigter Tarif für Studierende und verschiedene Verbandsmitglieder).

Programm:

- Erkenntnisse des modernen Lichts – eine Geschichte zur Optimierung (Daniel Tschudy, Amstein + Walthert AG)
- LED die Lichtrevolution (Albert Studerus, Schweizer Licht Gesellschaft)
- Gesundheitliche Aspekte der Tageslichtnutzung in hoch effizienten Gebäuden (Arch. Dr. DI Renate Hammer, Donau-Universität Krems/A)
- Die Energieagentur St.Gallen unterstützt vorbildliches Bauen und Planen (Silvia Gemperle, Energieagentur St.Gallen GmbH)
- Graue Energie im Gebäudebereich – Einfluss von Entwurf und Konstruktion (Ruedi Rüegg, aardeplan AG Architekten ETH SIA)
- Ganzheitliche Energieoptimierung von Gebäuden – Wenn Heizen zur Nebensache wird (Stefan Truog, Visiobau Architekturbüro STV)
- Vorzeigeobjekte in der Praxis – MINERGIE-P Mehrfamilienhäuser in Hybridbauweise (Pierre Honegger, Honegger Architekt AG und Stefan Mischler, E. Fuchs AG)

13. Immobilien-Vision Ostschweiz

Die Rahmenveranstaltung des HEV Kanton St.Gallen und der SVIT Ostschweiz behandelt das Thema «Kampf ums Erdöl: Welche Alternativen hat der Hausbesitzer?» Geschlossene Veranstaltung.





Öffnungszeiten

Freitag, 22. März 2013:	14 bis 19.30 Uhr
Samstag, 23. März 2013:	10 bis 18.00 Uhr
Sonntag, 24. März 2013:	10 bis 17.00 Uhr

Der Eintritt ist frei.

Olma Messen St.Gallen (Hallen 9.0 und 9.1)

Öffentliches Vortragsforum

Samstag, 23. März 2013

- 10.30 Licht heute
Philipp Wachter, Fachberatung/Verkauf im Aussendienst, Elevite AG
- 11.00 MINERGIE©-A: Was es dazu braucht?
Silvia Gemperle, Projektleiterin Energie und Gebäude, Energieagentur St.Gallen GmbH
- 11.30 Wohnen in MINERGIE©-A: Haus am Sonnenberg in Abtwil
Stefan Truog, dipl. Architekt FH STV, Visiobau
- 12.00 Energieberatung und -förderung mit der Energieagentur St.Gallen GmbH
Philipp Egger, Geschäftsleiter, Energieagentur St.Gallen GmbH
- 12.30 Wertvolle Tipps zur Eigenheimfinanzierung
Michael Schafhäutle, Teamleiter Privatkunden, St.Galler Kantonalbank AG
- 13.00 Holzsystembau oder Massivbau – ein Überblick
Peter Wolff, Architekt, Bijouhaus AG
- 13.30 Zum Pauschalpreis umbauen oder renovieren
Fredy Willi, Architekt und Projektleiter, Zili AG
- 14.00 Natürliches Tageslicht im Untergeschoss!
Einfach und genial.
Rudolf O. Signer, Geschäftsführer, Heliobus AG
- 14.30 Photovoltaik auf dem Eigenheim
Marcel Okle, Geschäftsführer, intelli solar GmbH
- 15.00 Luft-Wärmepumpen im Alt- und Neubau – eine sinnvolle Alternative?
Michael Grabherr, Geschäftsführender Gesellschafter, Mons Gruppe
- 15.30 Altbauten stimmungsvoll und substanzengerecht renovieren
Philip Hostettler, Architekt, IG Altbau
- 16.00 Das Passivhaus als Baustein der 2000-Watt-Gesellschaft
Pierre Honegger, Inhaber, Honegger Architekt AG und Stefan Mischler, Bereichsleiter, E. Fuchs AG

Sonntag, 24. März 2013

- 11.00 Luft-Wärmepumpen im Alt- und Neubau – eine sinnvolle Alternative?
Michael Grabherr, Geschäftsführender Gesellschafter, Mons Gruppe
- 11.30 Licht heute
Philipp Wachter, Fachberatung/Verkauf im Aussendienst, Elevite AG
- 12.00 Altbauten stimmungsvoll und substanzengerecht renovieren
Philip Hostettler, Architekt, IG Altbau
- 12.30 Wertvolle Tipps zur Eigenheimfinanzierung
Michael Schafhäutle, Teamleiter Privatkunden, St.Galler Kantonalbank AG
- 13.00 Holzsystembau oder Massivbau – ein Überblick
Peter Wolff, Architekt, Bijouhaus AG
- 13.30 Zum Pauschalpreis umbauen oder renovieren
Fredy Willi, Architekt und Projektleiter, Zili AG
- 14.00 Strategien zur Steigerung des Wohnkomfort und der Energieeffizienz.
Stefan Truog, dipl. Architekt FH STV, Visiobau
- 14.30 Photovoltaik auf dem Eigenheim
Marcel Okle, Geschäftsführer, intelli solar GmbH
- 15.00 Natürliches Tageslicht im Untergeschoss!
Einfach und genial.
Rudolf O. Signer, Geschäftsführer, Heliobus AG

Weitere Informationen:

www.immomesse.ch

Neu! Ab März ist unter m.immomesse.ch der mobile Messeguide für Smartphones online.

Genossenschaft
Olma Messen St.Gallen
Immo Messe Schweiz
Splügenstrasse 12
9008 St.Gallen
Tel. 071 242 04 44
immomesse@olma-messen.ch

aussicht²altstätten



Ein Meilenstein am Rathausplatz_„Das neue „Freihof Areal“

Am Fusse der Hügel des Appenzellerlandes, inmitten des St. Galler Rheintales, liegt das malerische Altstätten. Seine historische Altstadt ist eine der schönsten in der Ostschweiz. Hier tut sich was. Denn wo sich Tradition und Stil mit Komfort und Moderne vereinen, wird es nun noch schöner. Für alle, die dort leben, arbeiten, einkaufen oder Geschäfte machen. Ein Ausblick:

In der historischen Marktstadt am Rathausplatz auf dem „Freihof Areal“ entsteht durch Mettler2Invest ein Neubau, der den markanten Auftakt zur Marktgasse und zur Altstadt bilden wird. Und was so eine exponierte Lage verspricht, das spornt einen engagierten Projektentwickler wie Stefan Schreiber von m2i erst richtig an: „Das Projekt ist eine sehr anspruchsvolle Entwicklung. Rein technisch aufgrund der engen Verhältnisse im Stadtkern. Und kulturell, da die gesamte Neugestaltung des Zentrums um das Rathaus nur Vorteile bringt und die Attraktivität von Altstätten steigert. Mit unserem motivierten, erfahrenen Planerteam werden wir diese Aufgabe bewältigen.“ Mit Sicherheit. Denn Mettler2Invest ist für seine Zuverlässigkeit weit über die Schweizer Grenzen bekannt. Nicht zuletzt durch grosses Verantwortungsbewusstsein für Stadt und Land, die Lebensqualität der Gesellschaft und die Sorgfalt für ihre Zukunft. Eins baut aufs andere auf.

„Das Projekt dient nicht einer Sache sondern Menschen.“

Mit dieser Denkweise ist Stefan Schreibers Einsatz für Altstätten perfekt beschrieben. Sein reicher Erfahrungs-

schatz bestärkt alle, die mit ihm zu tun haben. Doch darüber will er gar nicht sprechen, lobt lieber seine Leute, die Firma, die Mitarbeiter – die Bauprofis. Wie wichtig ihm Professionalität und das Resultat der Arbeit ist, wird bei der detaillierten Schilderung des neuen Bauvorhabens deutlich. „Das Freihof Areal ist ein attraktiver Platz für Gewerbe, Büros und Wohnungen. Das geplante Gebäude verfügt im Erdgeschoss und den Obergeschossen über einen Innenhof, der direkt vom Rathausplatz und der Marktgasse erschlossen ist und zur Churerstrasse einen zweiten Ausgang besitzt. Im offenen Innenhof sind die Flächen für Detailhandels- und Dienstleistungsnutzungen mit total 1'280 m² sowie die drei Vertikalerschliessungen mit Treppenhaus und Lift. Diese ermöglichen den Zugang in die Untergeschosse, die Tiefgarage, zu den Mietflächen für Büros, Dienstleistung und Praxen im 1. und 2. Obergeschoss mit gesamt 2'650 m², weiter hin zu den 2- und 3-Zimmer-Wohnungen im 2., 3. und 4. Obergeschoss. Alle Wohnungen werden modern und grosszügig ausgebaut, besitzen eine geschützte Loggia, zum Teil ist der Zugang auf die Dachterrasse möglich. Dass



Die beeindruckende Fassade ist vorgehängt und hinterlüftet. Auf optimalen Schallschutz wird grössten Wert gelegt.

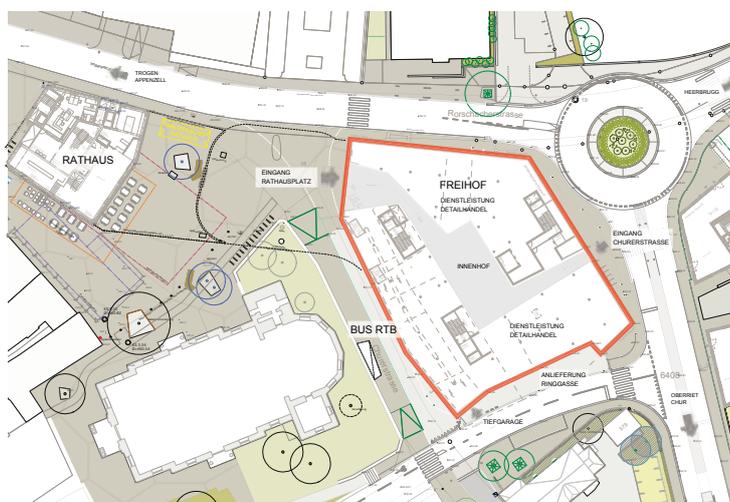


Die Ästhetik der modernen Architektur mit grosszügig verglasten Räumen offenbart den Blick für innovative Bauweise. Das Projekt in Massiv-Bauart wird im Minergie-Standard ausgeführt.

sie altersgerecht und rollstuhlgängig erstellt werden, ist ein wichtiger Aspekt und beruhigend zu wissen. Schliesslich will man einen Ort, an dem man sich gut eingerichtet hat und wohl fühlt, niemals mehr verlassen müssen.“

Noch ein paar Worte zur Logistik. Im 1. Untergeschoss, Niveau Ringgasse, liegen weitere 650 m² Nutzungsfläche für Dienstleistung, Detailhandel oder Gewerbe. Hier können Lager- und Infrastrukturräume sowie die Anlieferung mit LKWs bis 18 Meter(!) angeordnet werden.

Die Erreichbarkeit ist auch für die Bewohner exzellent. Direkt von der Ringgasse aus wird eine Tiefgarage mit ca. 115 öffentlichen und privaten Plätzen erschlossen. Und zwischen der Freihof-Überbauung und der Kirchenmauer liegen die Bushaltestellen von Rheintalbus. Die ausgezeichnete Lage des Neubaus in der Stadt mit allen Infrastrukturen wie Einkaufen, öffentlicher Verkehr, Kultur, Gastronomie, Schulen, Spital und Kirchen sollte eine gute Vermietung an alle Altersgruppen ermöglichen.



Der Rathausplatz und die Trottoirflächen werden mit einer Pavé-Pflasterung, unterbrochen mit Natursteinfriesen gefertigt.

mettler2invest

Wir erden Ideen.

Mettler2Invest AG
Nachhaltige
Projektentwicklung

Schönbüelpark 10
CH-9016 St. Gallen
Telefon +41 (0)71 791 91 91
www.mettler2invest.ch

Das Licht bestimmt den Tonfall

**Licht ist in der Architektur weit mehr als ein gestaltendes Element.
Licht ist elementar und kann Räumen eine neue Bestimmung geben.
Im Gespräch mit dem Bernecker Architekten Carlos Martinez.**

Interview: Marcel Baumgartner Bilder: zVg



Architekt
Carlos Martinez.

Carlos Martinez, was bedeutet für Sie das Zitat des Tessiner Architekten Luigi Snozzi «Alles über allem: das Licht!»?

Ohne Licht kein Schatten, keine Farbe, keine Wahrnehmung der Räume, also keine Architektur. Erst das Licht macht den Raum wirklich erlebbar. Wunderbar ist, dass uns das Tageslicht je nach Jahreszeit und Tageszeit den Raum verschieden wahrnehmen und spüren lässt. Der Umgang damit ist sehr anspruchsvoll und spannend.

In den Baukörper eingeschobener Glaskubus: Umbau der St. Galler Kantonalbank in Diepoldsau.



Schliesst diese Aussage das künstliche Licht mit ein?

Auf jeden Fall. Mit künstlichem Licht kann man einen Raum speziell in Szene setzen, kann ihn aber in der Wirkung auch zerstören, ihm entgegenwirken. Wir Menschen sind viel empfindlicher, als wir selber denken. Wir spüren schnell, wenn etwas nicht stimmt, können aber oft nicht sagen, was genau es ist. Das Licht ist generell enorm wichtig, der Umgang damit nicht ganz einfach. Besonders interessiert mich, dass man einen Raum am Abend – je nachdem, wie die Leuchtmittel eingesetzt werden – ganz anders wirken lassen kann.

Was meinen Sie damit?

Ein Raum kann verschiedene Funktionen bravourös meistern, wenn wir im Laufe des Abends das Licht verändern. Dies nutzt man oft bei Wohnräumen und speziell im Verkauf- und Hotelbereich. Wie stark das Licht auf unsere Psyche wirkt, kann man mit dem einfachen Beispiel erklären, dass sich auch der Tonfall unsere Stimme ändert, je nachdem, wie hell es in einem Raum ist.

Wie wichtig ist die Aussenbeleuchtung von Bauten? In den USA hat man dieses Thema früh zelebriert, bei uns wurde es lange Zeit vernachlässigt.

Ein Gebäude, vor allem ein öffentliches, soll auch im Dunkeln repräsentieren und sich in Szene setzen. Allgemein ist bei uns die Beleuchtung auch wegen des langen Winters wichtig. Der Strassenraum und die Plätze sollten speziell beleuchtet sein und das gewünschte Ambiente dadurch unterstreichen. Ein Beispiel: Beim Projekt der Stadtlounge in St. Gallen merkt man sehr schnell, welche Bedeutung Licht und Leuchten zukommt. Man muss jedoch auch dem sogenannten «Dark-Sky-Effekt» Sorge tragen und das Licht nicht unnötig in den Himmel strahlen lassen. Dies hätte zur Folge, dass Zugvögel orientierungslos werden und sich verfliegen. Sie sehen also: Licht und Beleuchtung sind ein komplexes und sehr interessantes Thema.

Wie kann man den Umgang mit Licht lernen? Es dürfte kaum mit der Lektüre einiger Bücher oder einem Architekturstudium getan sein.



Das stimmt. Für den Architekten ist die eigene Erfahrung sehr wichtig. Darum ist es auch entscheidend, viel zu reisen und verschiedene Räume und Kulturen zu besuchen. Man muss die erbaute Architektur erwandern, immer und überall beobachten und auf seine innere Stimme hören.

Ein Architekt kann also erst mit zunehmendem Alter so richtig glänzen?

Architekt ist mehr als ein Beruf. Für mich ist es eine Leidenschaft. Es gibt natürlich sehr gute junge Architekten, die intuitiv hervorragend mit Licht und Architektur umgehen. Ich denke aber – oder hoffe es zumindest –, dass der Architekt mit zunehmender Erfahrung besser wird. Wenn man die Biographien von namhaften Architekten studiert, merkt man, dass sie oft im Alter die wirklich wichtigen Bauten erstellt haben. Le Corbusier baut die Kirche in Ronchamp mit 68 Jahren, Mies van der Rohe hat die Nationalgalerie in Berlin mit 82 Jahren fertiggestellt, und Frank Lloyd Wright stand mit 90 auf der Baustelle seines Guggenheim-Museums in New York. Das gibt mir ein gutes Gefühl für das Älterwerden.

Sie entwickeln Ihre Bauten immer neu. Es ist zwar eine Handschrift erkennbar, aber kein Architekturstil, wie ihn beispielsweise Santiago Calatrava geprägt hat.

Ein stark wiedererkennbarer Stil wäre besser für die Bekanntheit, schränkt aber auch stark ein. Für mich kommt dies gar nicht infrage, weil ich jedes Projekt für den Ort und den Nutzer massgeschneidert entwickle. Dies ist mir sehr wichtig. Da jeder Platz und jeder Kunde speziell ist, entstehen auch immer eigenständige Bauten.

Ihr Architekturbüro kann diesen Sommer bereits das 20-Jahre-Jubiläum feiern. Hat sich in dieser Zeit viel verändert?

Ich habe das Atelier im Sommer 1993 in Diepoldsau mit einem Partner eröffnet – eigentlich aus einer Not heraus, um für Freunde erschwinglichen Wohnraum zu planen und zu bauen. Die Akzeptanz für moderne Architektur war im Rheintal damals praktisch nicht vorhanden. Das hat sich inzwischen geändert. Heute ist die Region – ja überhaupt die gesamte Ostschweiz – empfänglich für zeitgemässe Bauten und Projekte. Architektur ist wichtig geworden und interessiert die Öffentlichkeit viel stärker als früher. Ebenso haben sich natürlich unsere Projekte verändert. Zu Beginn waren wir sehr stark im Wohnungsbau tätig. Heute reicht das Projektspektrum vom extravaganteren Anbau an ein Einfamilienhaus über den Bankfilialen-Umbau bis zum Hotel. Seit vier Jahren werde ich durch Rafaele Falivena bei der Geschäftsführung und den grossen Projektleitungen unterstützt. Ohne seine Hilfe und die meiner Mitarbeiter könnte ich bei der Unternehmensgrösse gar nicht mehr selber entwerfen.

Sie beschäftigen heute 22 Mitarbeiter, wovon vier Bauzeichnerlehrlinge. Haben Sie vor, noch stärker zu wachsen?

Vor zehn Jahren waren wir fünf Personen. Vor fünf Jahren hatte ich bereits zehn Mitarbeiter. Dann bauten wir das grosse Bürogebäude in Berneck, um Platz für bis zu 20 Personen zu schaffen. In Rorschach haben wir ein weiteres Büro mit insgesamt vier Leuten. Dieses wird von Ronnie Ambauen selbstständig geführt. Grösse ist nicht alles. Aber um gewisse Bauten planen zu können, braucht man eine bestimmte Anzahl Mitarbeiter, sonst ist man nicht flexibel und schlagkräftig genug.

Das Kurhaus Oberwaid wurde vergangenes Jahr fertiggestellt.

DAMIT ES IHNEN BEI DER LICHTPLANUNG NICHT ABLÖSCHT

elevite^o
Licht und Beratung

Projektierung und Planung von Beleuchtungsanlagen werden immer komplexer. Als führender Schweizer Anbieter von Lichtlösungen unterstützen wir Sie hier umfassend, partnerschaftlich und verlässlich. Wir begleiten Beleuchtungsprojekte von der Planung über die Realisation bis zum Service. Sprechen Sie mit unseren Beleuchtungsprofis, bevor Sie schwarz sehen. Rufen Sie uns an: 056 419 70 70. www.elevite.ch

Mit Solamagic dem Frühling auf die Sprünge helfen

Wer kennt das nicht: Eigentlich ist es tagsüber noch angenehm warm, man plant mit Freunden oder Kollegen eine Gartenparty für den Freitagabend und bereitet einen schönen Abend vor. Weil man ja bereits Erfahrung besitzt und weiss, dass es zu vorgerückter Stunde kühl werden kann, nimmt man entsprechende Kleidung mit und denkt auch an ein offenes Feuer zum Wärmen. Leider zeigt aber die Erfahrung auch, dass selbst die beste Vorbereitung meist nicht ausreicht. Wenn die Sonne weg ist, wird es bald einmal zu kalt und ungemütlich, um draussen zu bleiben. Zuerst frieren die Frauen, dann frösteln irgendwann auch die starken Männer.

Strahlungswärme von herkömmlichen Heizquellen ist nicht nur subjektiv, sie erreicht auch meist keine optimale Ausbreitung. Und genau hier kommen die SOLAMAGIC – Infrarotheizstrahler zum Einsatz. Auf Basis kurzer Wellen, die unmittelbar den Körper erreichen, sorgen sie für eine kostengünstige und energiesparende Wärme. Herzstück des Strahlers ist Infrarot-Technologie, die nicht die Luft aufheizt sondern direkt den Körper bestrahlt. So entsteht angenehme geruch- und geräuschlose Wärme ähnlich der des Sonnenlichts.

Einfache Installation – komfortabel und sparsam in der Benutzung

Die Installation der Solamagic Wärmestrahler ist denkbar einfach an der Wand, der Decke oder über Stativ möglich. Der Wärmeradius umfasst bis zu 16m² (2000W) und bietet ohne zu erhitzen eine sanfte, mediterrane Körpererwärmung. Infrarot-Technik bietet zusätzlich zur angenehmen Wärmeempfindung auch einen heilsamen gesundheitlichen Wert, da es in der Medizintechnik bereits erfolgreich eingesetzt wird. Seit 1986 wurde zudem die Raumstation MIR bereits mit Infrarot-Technik beheizt. So sind Solamagic Wärmestrahler-Besitzer in guter Gesellschaft, wenn sie unbeheizte Räume oder Gartensitzplätze auf diese Weise erwärmen und so komfortabler nutzbar machen.

Gegenüber vergleichbaren Gasheizsystemen sparen Nutzer bis zu 60% Kosten, denn die Betriebskosten eines 1400W Strahlers liegen je nach Stromtarif bei nur 25-30 Rappen pro Stunde. Gegenüber herkömmlichen Elektroheizungen beträgt die Kostenersparnis um 30%. Dabei ist die Umwandlung von bis zu 92% der eingesetzten Energie in Wärme äusserst effektiv. Ständige Innovationen ermöglichen den Nutzern zudem unzählige individuelle Variationen.



Verfügbarkeit des Sortimentes

Bei der Elevite AG in Spreitenbach sind die wichtigsten Gerätetypen von 500 bis 2800 Watt für Ihren Haus- bzw. Elektroinstallateur immer sofort ab Lager verfügbar. Alle Standard-Strahler bis 2800W sind mit einem Anschlusskabel mit Schweizer Stecker ausgerüstet. Der Gesamtkatalog unter www.elevite.ch informiert umfassend über das SOLAMAGIC Sortiment inklusive dem komplettem Zubehör Angebot.

elevite^o
Licht und Beratung

Elevite AG, Fegistrasse 9, 8957 Spreitenbach,
Telefon 056 419 70 70, Fax 056 419 70 80,
E-Mail info@elevite.ch, www.elevite.ch



E.T&H BSW

Elektrotechnik aus einer Hand

Huber+Monsch
Starkstrom | Automation | Telematik | Informatik

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



KRONENBERGER
KUNSTSTOFF-FENSTER

RENZEN

KRONENBERGER
Die Schweizer Fensterbauer

Besuchen Sie den Renovations-
Champion an der Immo-Messe
St.Gallen



Halle 9.0, Stand 22



Hauptsitz und Produktion

KRONENBERGER AG, Ronstrasse 7, 6030 Ebikon, Tel. 041 445 14 14
Fax 041 445 14 50, info@kronenberger.ch, www.kronenberger.ch

Jetzt neu auch in St. Gallen

Breitfeldstrasse 13, 9015 St. Gallen, Tel. 071 314 08 80

«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

Neue Formen und Konzepte

LED-Leuchten im Wohnbereich sind keine Seltenheit mehr. Nur haben viele renommierte Leuchtenhersteller den Sprung zur LED-Technologie bisher nicht erfolgreich umgesetzt. In ihrem Sortiment fehlen entsprechend Produkte.

Text: Mathias Benz* **Bild:** zVg

Seit einigen Jahren wird die LED-Technologie auch für Beleuchtung eingesetzt, vor allem seit weisse LEDs erhältlich sind. Anfänglich wurden LEDs wegen der damals geringen Leistung vorwiegend für dekorative Anwendungen und dezente Aussenbeleuchtungen verwendet. Nachdem es gelungen ist, bei den weissen LEDs nach dem ursprünglich sehr kalten, fast bläulichen Licht auch angenehmes warmweisses Licht mit leistungsstarken LEDs zu erzeugen, eröffnen sich nach und nach neue Anwendungsgebiete. Zwischenzeitlich ist die Technologie so weit fortgeschritten, dass LED-Leuchten auch im Wohnbereich eingesetzt werden können. Es kommen laufend neue, innovative Produkte auf den Markt.

Einsatz macht sich bezahlt

LED-Leuchten bieten gegenüber herkömmlichen Glüh- und Halogenlampen eine ganze Reihe von Vorteilen: Sie sind äusserst energiesparend und langlebig, bei einer Lebensdauer von bis zu 100.000 Stunden muss kein Leuchtmittel mehr ausgewechselt werden. Diese Einsparungen kompensieren den leicht höheren Kaufpreis bei Weitem. Die kleine Bauform und die geringe Wärmeentwicklung von LEDs erlaubt die Herstellung von Leuchten in ganz neuen, auch sehr filigranen Bauformen. Das erzeugte Licht ist angenehm, flackerfrei und es entsteht weder UV- noch Infrarotstrahlung.

Umrüstung nicht sinnvoll

Leider haben viele renommierte Leuchtenhersteller den Sprung zur LED-Technologie bisher nicht erfolgreich umsetzen können und deshalb kaum innovative neue Produkte im Sortiment. Die Umrüstung bestehender Modelle auf LED-Leuchtmittel ist keine sinnvolle Lösung; die Stärken der neuen Technologie wie z. B. geringe Wärmeentwicklung oder minimaler Platzbedarf rufen nach neuen Formen und Konzepten von Leuchten.

Erfreulicherweise füllen neue innovative Leuchtenhersteller diese Lücke, die mit neuartigen Bauformen von LED-Leuchten in hervorragender Qualität auffallen. So bietet z. B. der Hersteller «Millelumen» mit dem Modell «Sculpture» eine handgefertigte Pendelleuchte an, welche ihresgleichen sucht.

Auch unser Unternehmen setzt seit Jahren LED zu Beleuchtungszwecken ein. Wir haben uns in dieser Zeit sehr viel Erfahrung aneignen können. Lassen Sie sich die Leuchten der neuesten Generation anlässlich der Sonderschau «Licht heute» an der Immomesse Schweiz oder in unserem Showroom am Oberen Graben 46 in St.Gallen vorführen – und steigen Sie um auf LED-Beleuchtung.

* Mathias Benz ist Inhaber und Geschäftsführer von «lichtstark» in St.Gallen. www.lichtstark.ch

«Sculpture» von «Millelumen». Handgefertigte Pendelleuchte.



Im gemeinsamen Prozess zur perfekten Lösung

Die Beleuchtung als Geschäftsfeld stand am Anfang der Geschichte der Domus Leuchten und Möbel AG. Inzwischen ist das Unternehmen gleichermaßen für Designermöbel, Leuchten von Topmarken und vor allem die professionelle Fachberatung bekannt. An der Immo-Messe steht die Sonderausstellung «Licht heute» im Zentrum. Drei Domus-Experten im Gespräch.

Dass das Licht bei Domus Leuchten und Möbel AG eine zentrale Rolle spielt, lässt sich schon am Firmennamen erkennen. Wie verhält es sich aber konkret, wie wichtig ist der Bereich Beleuchtung im Verhältnis in Ihrem Unternehmen?

Bruno Manser: In der Tat waren es anfangs der 70er-Jahre die Leuchten, die zur Gründung der Firma Domus führten. Damals revolutionierten die Halogenlampen die Lichttechnologie, und es waren völlig neue, filigranere Leuchtkörper möglich. Der Handel mit diesen modernen Designleuchten war der Startschuss für eine erfolgreiche Tätigkeit. Erst nach und nach kamen auch Möbel wie beispielsweise die von Le Corbusier, hergestellt von der Firma Cassina oder ab

1984 auch das bekannte USM-Möbelbausystem, entworfen vom Architekten Haller vor 49 Jahren, dazu. Bis 2006 betrieb Domus zwei Ladengeschäfte. Das bekannte Lichtstudio befand sich am Oberen Graben 26, das Möbelgeschäft war zuerst an der Sonnengartenstrasse und seit 1996 an der Davidstrasse. Ab 2006 fassten wir das Lichtstudio und die Möbel-Ausstellung am ausgebauten Standort Davidstrasse 24 zusammen.

Und wie sieht es in der Gegenwart mit der Bedeutung des Beleuchtungsbereichs aus?

Bruno Manser: Das Thema Leuchten ist für Domus als Firma und vor allem bei unserer Kundenberatung und Planung ein ganz entscheidender Punkt. Ohne

*Von links: Marc Künzle,
Bruno Manser und
Ivan Hirsch.*



eine gut funktionierende und eine stimmungsvolle Beleuchtung können sie die schönsten Möbel nicht in Szene setzen. Und genau diese grosse Bedeutung des Zusammenspiels von Beleuchtung und Möbeln veranlasste uns 2006, alles unter einem Dach zu präsentieren. Wir gaben am Oberen Graben einen besser frequentierten Standort auf, um damit den Kunden umfassend mit Leuchten und Möbeln in einem Showroom beraten zu können. In Zahlen ausgedrückt heisst dies, dass die Leuchten rund einen Fünftel der ca. 1000 Quadratmeter Ausstellungsfläche beanspruchen und rund 15% des Umsatzes ausmachen.

Im Fachbereich Beleuchtung ist Domus sowohl für Private wie für Unternehmen tätig. Wo liegen die grössten Unterschiede bezüglich Ansprüchen und Produktwünschen?

Iwan Hirsch: Die beiden Bereiche Private oder Unternehmen haben völlig unterschiedliche Ansprüche beziehungsweise Bedürfnisse ans Licht. Im privaten Bereich spielt die Lichtstimmung, die Optik der Leuchte, aber auch des Lichtbildes im Raum eine wesentliche Rolle. Eine optimale Arbeitsplatzbeleuchtung steht bei den Unternehmen klar im Vordergrund. Daneben spielen Faktoren wie Energie und Flexibilität eine wichtige Rolle. Bei den meisten Objektleuchten, wobei hauptsächlich bei den Stehleuchten, gibt es integrierte Bewegungsmelder. Damit kann viel Energie gespart werden, weil nur dann das Licht brennt, wenn auch jemand anwesend ist. Aber auch die Anforderung an einen flexiblen Arbeitsplatz hat einen Einfluss auf die Beleuchtung. So sprechen wir im privaten Bereich von Stimmungs- und dekorativem Licht beziehungsweise im Objektbereich vom technischen Licht.

Wo liegen konkrete Vorteile, wenn sich Kunden zum Gesamtpaket entschliessen, also Möbel und das Beleuchtungskonzept aus einer Hand bei Domus beziehen?

Marc Künzle: Jedes Material, jede Farbe oder Form hat einen eigenen Charakter. Dabei spielt es keine Rolle, ob es ein Möbelstück, Textil oder eine Leuchte ist. Aber nicht nur die Beleuchtung und Inneneinrichtung hat eine bestimmte Aussage. Bereits die Architektur des Raumes oder Gebäudes, der Bezug zur Aussenwelt und der allfällig geschichtliche Hintergrund des Gebäudes haben eine Ausstrahlung. In einem Gesamtpaket berücksichtigen und kombinieren wir sämtliche Charakteren und stimmen diese optimal auf die Bedürfnisse unserer Kunden ab. Es ist ein gemeinsamer Prozess, der schlussendlich zu einer optimalen, individuellen Lösung führt.

Gibt es aktuelle Trends im Bereich Beleuchtung, die sich aus Ihrer Sicht durchsetzen werden und diesen Bereich auch verändern werden?

Iwan Hirsch: Nach wie vor in aller Munde ist das Thema LED. Dieses Thema ist jedoch noch längst nicht

Zum Unternehmen

Die Domus Leuchten und Möbel AG an der Davidstrasse 24 in St.Gallen hat sich in ihren Fachgebieten längst weit über die Region hinaus einen Namen gemacht. Im Angebot stehen Designermöbel und Leuchten internationaler Topmarken für den Wohnbereich und das Büro. Eine zentrale Kompetenz des 17 köpfigen Teams liegt in der Fachberatung für kreatives Einrichten. Bei Neumöblierungen oder auch in Verbindung mit einem Umzug oder in Neu- und Umbauten kommen Erfahrung und Wissen der Domus-Experten zum Tragen. Die Beratung reicht von der Gesamtkonzeption über Farbkonzepte und Materialisierungen bis zu innenarchitektonischen Lösungen. Das Ergebnis ist eine anspruchsvolle Möbel- und Lichtplanung aus einer Hand für Privat- und Businesskunden. Gesprächspartner im Interview waren Geschäftsleiter Bruno Manser, Marc Künzle (stv. Geschäftsleiter) und Iwan Hirsch (Leiter Licht). Weitere Informationen unter www.domusag.ch.

ausgeschöpft. Entsprechend sprechen wir dabei auch nicht von Trend, sondern von einer völlig neuen Technologie, womit die Leuchten beinahe wie neu erfunden werden können. Einen weiteren Schwerpunkt bilden die Retrofitprodukte. Dies sind Leuchtmittel, mit denen beispielsweise eine alte Glühbirne ersetzt werden kann, jedoch die neuste LED-Technik integriert ist. Damit können auch bestehende Leuchten energietechnisch optimiert werden. Zuletzt möchte ich noch die OLED erwähnen. Diese organischen Leuchtdioden ermöglichen es, nochmals völlig neuartige Leuchten zu entwickeln.

Domus an der Immo-Messe

Domus Leuchten und Möbel AG ist im Rahmen der Immo-Messe an der Sonderschau «Licht heute» präsent. Im Fokus steht dabei die LED-Technologie. LED ist eine neue Lichtquelle, die viele Möglichkeiten bietet. Kleinste Bauformen, wählbare Lichtfarben und weitere technische Raffinessen an der Leuchte sind dadurch möglich. Bereits sind viele ausgereifte Produkte auf dem Markt erhältlich. Wie üblich, wenn eine neue Technologie den Markt erobert, gibt es viele Hersteller, die ebenfalls einen Anteil der wachsenden Absatzzahlen wollen. Sie bieten LED-Produkte zu einem unglaublich tiefen Preis an. Dabei muss man sich in Acht nehmen. Ein Grossteil der Produkte ist nicht EMV-geprüft. Im Extremfall können solche Produkte durch ihre Strahlung den Radio, TV oder andere elektronische Geräte stören. Natürlich unterscheiden sich die billigen Produkte auch in der Lichtfarbe, Langlebigkeit und Herkunft. Die Domus-Fachleute zeigen den Besuchern aktuelle Produkte und informieren sie über die Möglichkeiten und Entwicklungen der neusten Licht-Technologien.

«Natürlich darf auch hier gestritten werden»

Die Fluora Leuchten AG mit Sitz in Herisau hat sich individuellen Lichtlösungen für eine kreative Architektur verschrieben. Eine ökologische und wirtschaftliche Grundhaltung bestärkt das Unternehmen, seine Produkte nach wie vor in der Schweiz zu entwickeln und zu produzieren. Vertriebsleiter Armin Unternährer über Trends, Todsünden und neue Technologien.

Interview: Marcel Baumgartner **Bilder:** Bodo Rüedi, zVg.

Armin Unternährer, wenn Sie ein Gebäude betreten, achten Sie dann zuerst auf die Installationen?

Als erstes nehme ich den Gesamteindruck und die Atmosphäre eines Gebäudes wahr. Natürlich schwenke ich dann sehr schnell auf die Beleuchtung sowie auf die verwendeten Materialien, ihre Wirkung und wie diese miteinander harmonieren.

«Von der farbwechselnden «Blinkbeleuchtung» bis zu einer dezenten farbigen Hintergrundbeleuchtung ist alles zu finden.»

Wieso lohnt es sich, bezüglich Beleuchtung frühzeitig Kontakt mit einem Spezialisten aufzunehmen?

Durch eine gezielte Fragestellung des Spezialisten können Wünsche und Bedürfnisse des Nutzers erkannt werden. So entsteht ein Beleuchtungskonzept, welches mit der nötigen Lichttechnik, in der Formsprache und budgetgerecht umgesetzt werden kann.

Was sind typische Fehler, die passieren, wenn man eine Planung in die eigenen Hände nimmt?

Der Beleuchtung wird in der Planung oft eine untergeordnete Rolle zugestanden. «Hell» muss es sein... Über

die Nutzung der einzelnen Räume sowie die Wirkung des Lichtes auf die Gebäudeteile, Materialien und Farbgestaltung wird vielfach zu wenig nachgedacht.

Eine ansprechende Beleuchtung – sei es für Private oder Unternehmen – ist immer auch mit relativ hohen Kosten verbunden. Wie überzeugen Sie Ihre Kundschaft, bei diesem Bereich keine allzu grossen Abstriche zu machen?

Oft herrscht diese Meinung vor, welche jedoch so nicht stimmt. Eine tolle Beleuchtung kann auch mit günstigen Beleuchtungskörpern realisiert werden – darum auch der offene Umgang mit der Budgetfrage. Zudem können durch den sinnvollen Einsatz von Schaltungs- und Steuerungsmöglichkeiten sowie der richtigen Auswahl von Lichtquellen auch der Energieverbrauch und somit die Betriebskosten optimiert werden.

Nimmt die Beleuchtung bei einer privaten Bauherrschaft denselben Stellenwert ein, wie etwa die Küche oder das Bad?

Leider nein. Für die Auswahl der Küche oder des Bades wird in der Regel immer noch viel mehr Zeit und Geld investiert. Wie diese «Schmuckstücke» ins richtige Licht gerückt werden können, wird oft zu wenig beachtet.





*Armin Unternährer, Vertriebsleiter
der Fluora Leuchten AG:*

*«Der Beleuchtung wird in der
Planung oft eine untergeordnete
Rolle zugestanden.»*

Gibt es neue Lichttechnologien, die schon bald den Markt verändern werden?

Die LED-Technologie ist bereits gut nutzbar und wird immer weiter entwickelt. Auch OLED (organische LED) werden den Markt weiter verändern. Generell wird die Elektronik immer mehr Einzug halten.

Was sind punkto Erfindungen und Entwicklungen die schlimmsten Produkte, die der Markt in der Vergangenheit hervorgebracht hat, also quasi die Todsünden der Branche?

Schwierig über Todsünden zu sprechen. Sicher gab beispielsweise Lichtquellen, die nicht den erwünschten Nutzen brachten. Man sollte jedoch immer auch die technischen Möglichkeiten in den jeweiligen Zeitperioden in Betracht ziehen. Im Umgang mit Licht ist man oft in der Vergangenheit und auch heute noch unbedacht vorgegangen. Der ganzen Wirkung von Lichtemissionen auf das biologische Um-

feld sowie dem Umgang mit der Energie muss mehr Beachtung geschenkt werden.

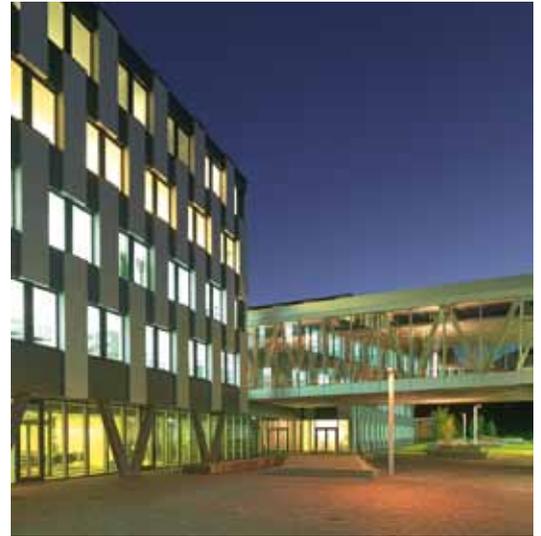
Bei einer Leuchte lässt sich über Geschmack bekanntlich streiten. Gilt das auch für die Art und Weise der Beleuchtung?

Natürlich darf auch hier gestritten werden. Jedoch grenzen Grundsätze, Normen und Richtlinien den Spielraum der Diskussion über richtig und falsch ein.

Dürfen beim Licht Farben eingesetzt werden?

Grundsätzlich sicher. Farben haben einen erheblichen Einfluss auf unser Wohlbefinden. Im Umgang mit farbigem Licht gilt es zu beachten, was mit der Farbgestaltung bezweckt wird.

Über die Art und Weise einer farbigem Akzentbeleuchtung zum Beispiel gehen die Meinungen sehr weit auseinander. Von der farbwechselnden «Blinkbeleuchtung» bis zu einer dezenten farbigem Hintergrundbe-



leuchtung ist alles zu finden. Wie bereits gesagt, lässt sich über Geschmack bekanntlich streiten...

Inwiefern nimmt Ihr Unternehmen bei der Entwicklung von Beleuchtungssystem selbst Einfluss?

Wir haben ein eigenes Produkteportfolio, welches wir in Herisau entwickeln und mit unseren Partnern in der Ostschweiz fertigen. Wir verfolgen und begleiten die Entwicklungsschritte der Elektronikhersteller und setzen die neuen Technologien in unseren Produkten ein.

Gibt es klare Trends? Was wird von den Kunden verlangt?

Mittlerweile ist die Energieeffizienz ein zentraler Punkt in einem Beleuchtungskonzept. Auch erwartet der Kunde gerade in grösseren Projekten nicht nur schöne, fertig entwickelte Produkte und eine termingerechte Lieferung, sondern auch eine fachliche Beratung sowie eine Begleitung während der Projek-



tumsetzung. Die Fluora Leuchten AG ist bekannt dafür, nebst einem breiten Gesamtsortiment von Standardprodukten auch objektspezifische Sonderlösungen herzustellen. Als aktuelle Beispiele können die soeben fertiggestellten Bauten der Fachhochschule und das Verwaltungsgebäude, Oberer Graben, erwähnt werden. In beiden Projekten war die Fluora Leuchten AG für die Umsetzung von Sonderlösungen verantwortlich.



Heizen mit Wärmepumpen und Solartechnik

Moderne Wärmepumpen und raffinierte Solartechnik nutzen die erneuerbaren Energien optimal und geben kein umweltbelastendes CO₂ frei



Energie der Sonne. Sie unterstützen das Heizsystem und sorgen für ausreichend heisses Wasser in Küche und Bad.

Mit einer Photovoltaik Anlage in Kombination mit einer Wärmepumpe, können Sie aus Ihrem Gebäude ein Null-Energie-Haus machen. Das heisst, Ihr Haus produziert über das Jahr alle elektrische Energie selber. Bei Alpha-InnoTec Schweiz finden Sie Photovoltaik-Anlagen als komplette Sets im Produkte-Sortiment. Als Marktführer konzentriert sich die ait Schweiz seit Jahren ausschliesslich auf die Beratung und den Verkauf von Wärmepumpen- und Solarsystemen von Alpha-InnoTec. Heizungsplaner und -installateure profitieren bei anspruchsvollen Projekten von der Erfahrung der Spezialisten im Verkauf, Technik und Kundendienst.

Die Wärmepumpen von Alpha-InnoTec, lieferbar als Luft/Wasser-, Sole/Wasser- und Wasser/Wasser-Systeme, begeistern durch hohe Effizienz und extreme Laufruhe. Ob als Haus-Wärmepumpen für Neubauten und Modernisierungen oder als «Professionell»-Wärmepumpen speziell für Mehrfamilienhäuser, gewerbliche Immobilien und industrielle Zwecke – Alpha-InnoTec bietet für jede Anwendung das ideale Wärmepumpen-System.

Hochwertige thermische Solarkollektoren in verschiedensten Ausführungen nutzen die kostenlose

Weitere Informationen:

ait Schweiz AG
Industriepark, CH-6246 Altishofen
Tel. 062 748 20 00, Fax 062 748 20 01
www.alpha-innotec.ch

Immo-Messe St.Gallen: Halle 9.0 · Stand 069

Anzeige



2012. Stadtpark. St.Gallen.

Die Stadt St.Gallen an der Immo Messe Schweiz, Halle 9.1, 22.–24.3.2013

LIEBLINGSPLATZ.CH
ST. GALLEN



«Im Stadtpark Schnecken zu beobachten und auf dem Spielplatz umher zu springen macht mir immer viel Spass. Spannend finde ich auch immer wieder, neue Sachen im Naturmuseum zu entdecken.»

Gaia Wanner, Erstklässlerin

eine Initiative Ihrer Wohnstadt



Standortförderung Stadt St.Gallen, www.standort.stadt.sg.ch

Drei Firmen. Zwei Generationen. Eine Philosophie.

Vertrauen und Nähe zum Kunden sind in der Bau- und Immobilienbranche entscheidender denn je. Die Unternehmen «Gehrig Liegenschaften», «Gehrig Bauunternehmung» und «Gehrig Generalunternehmung» haben sich schon seit jeher dieser Philosophie verpflichtet. Das ist aber nicht die einzige Gemeinsamkeit der drei eigenständigen Firmen.

Erfolgreiche Firmen werden mit Herzblut betrieben. Keiner kann das besser beurteilen als Otto Gehrig, der mit seinen 76 Jahren noch eben dieses tagtäglich in seine Firma steckt. Mit der «Gehrig Generalunter-

nehmung» realisiert er Projekte diverser Grössenordnungen in der Region Wil und Umgebung. Kompetenz ist der entscheidende Faktor für diesen Erfolg. Seine Söhne stehen ihm in unternehmerischer Hinsicht in nichts nach: Im selben Marktgebiet betreibt Christoph Gehrig seit 1999 die «Gehrig Liegenschaften», eine dynamische und auf individuelle Bedürfnisse ausgerichtete Immobilienfirma. In der hart umkämpften Branche verschaffte er sich durch Flexibilität und den engen Kontakt zur Kundschaft einen Namen. Persönlich ist der Begriff, der diese Philosophie am besten umschreibt.

Zuverlässigkeit steht für die von Reto Gehrig geführte «Gehrig Bauunternehmung». Und das seit nunmehr 14 Jahren. Während sich der Markt laufend wandelt, will er für seine Kunden in der ganzen Ostschweiz eine Konstante bilden, auf die sie sich verlassen können. Und das mit Leidenschaft.

Dass drei Unternehmen unabhängig voneinander unter demselben Familiennamen agieren, hat ihren Ursprung in einer erfolgreichen Nachfolgeplanung durch Otto Gehrig, die Ende des vergangenen Jahrtausends umgesetzt wurde. Trotz der Eigenständigkeit bilden die erwähnten Werte ein gemeinsames Fundament, auf welches sich die Kunden verlassen können. Ebenso profitieren sie von den betriebsübergreifenden Ressourcen und Kompetenzen. Sie sichern die wichtigste Basis für einen nachhaltigen Bestand: Die Qualität.

Im Mittelpunkt stehen sowohl intern wie auch extern die Menschen. Denn letztlich hat Bauen mit nichts anderem zu tun als mit partnerschaftlichen Projekten. Und nur wer an vorderster Front die Bedürfnisse abholt, kann für eine kundenorientierte Lösung garantieren.



Stehen in ihren Unternehmen für die gleichen Werte ein: Otto Gehrig, Reto Gehrig und Christoph Gehrig.



Neue Eigentums- wohnungen in Wilen

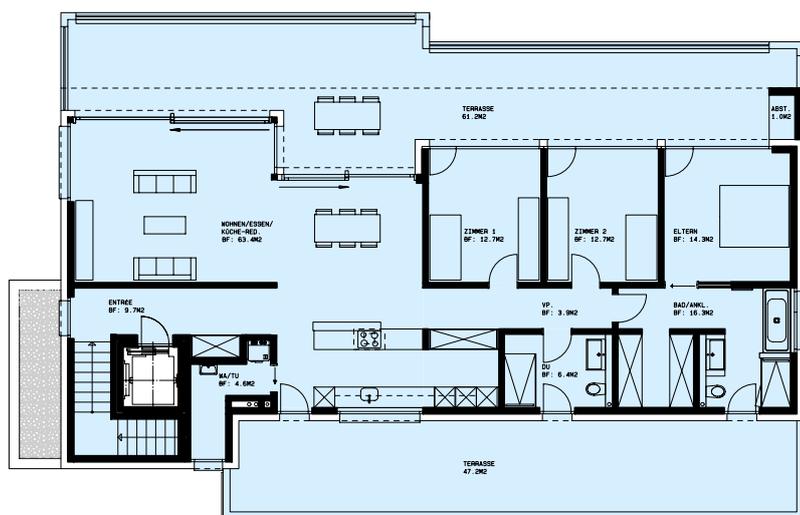
Stadtnahes Wohnen im Grünen

Im Wohngebiet «Gröttli» in Wilen realisiert die Gehrig AG Generalunternehmung zwei Mehrfamilienhäuser, die durch Attribute wie modern, grossräumig, lichtdurchflutet und attraktiv bestehen. Bezugsbereit sind die Wohnungen im Sommer 2014.

Der gegen Westen abfallende Hang bietet durch die perfekte Lage eine optimale Abendbesonnung. Grosse Wohnflächen und durchdachte Grundrisse laden durch behagliche, helle Räume zum Verweilen ein. Dazu gehören auch das Elternzimmer mit Anklei-

de und einem angegliederten Badezimmer. Geprägt werden die Objekte weiter durch die grossen Fenster- und Terrassenflächen. Preise ab CHF 780 000.

Weitere Infos unter www.gehrig-liegenschaften.ch



4 1/2-Zimmer-Wohnung Attikageschoss
WHG 5.21

4.5 ZI-WHG
NMF 149M² (OHNE INNENWÄNDE)
BMF 156M² (OHNE AUSSENWÄNDE)



Kompetent. Persönlich. Zuverlässig.



GEHRIG AG
GENERALUNTERNEHMUNG

Gehrig AG Generalunternehmung

Otto Gehrig, Geschäftsführer
Neugrubenstr. 28, 9500 Wil
Sonnmattstr. 15, 9532 Rickenbach
T 071 929 49 29
gehrig-generalunternehmung@tbwil.ch



GEHRIG AG
BAUUNTERNEHMUNG WIL

Gehrig AG Bauunternehmung

Reto Gehrig, Geschäftsführer
Im Obstgarten 1, 9500 Wil
Sonnmattstr. 15, 9532 Rickenbach
Im Brüel 3, 8370 Sirnach
T 071 929 49 29
gehrig-bau@tbwil.ch



GEHRIG
LIEGENSCHAFTEN

Gehrig Liegenschaften

Christoph Gehrig, Geschäftsführer
Neugrubenstr. 28, 9500 Wil
Im Lerchenfeld 2, 9535 Wilen b. Wil
T 071 913 80 50
www.gehrig-liegenschaften.ch
info@gehrig-liegenschaften.ch

«Abbau der Infrastruktur vorprogrammiert»

Die Begrenzung von Bauzonen geht für Eugen Goldinger, Geschäftsführer Goldinger Immobilien Treuhand AG in Frauenfeld, eindeutig in die falsche Richtung. In ländlichen Gebieten würde eine Weiterentwicklung verunmöglicht. Ein Appell an die Politik.

Interview: Marcel Baumgartner Bild: Bodo Rüedi

Eugen Goldinger, Sie bewerben Ihre Objekte auch auf Facebook. Ist das der heutige Schlüssel zum Erfolg, auf allen Kanälen präsent zu sein? Oder zählt letztlich der persönliche Kontakt doch noch mehr?

Die Summe vieler Marketingmassnahmen führt zum Erfolg, da gehört heute Social Media unverzichtbar dazu. Selbstverständlich sind die persönlichen Kontakte ebenso wichtig. Eine erfolgreiche Maklerfirma muss dauernd und überall präsent sein. Da müssen alle möglichen Werbemittel genutzt und bedient werden. Nur wer präsent ist, wird wahrgenommen.

Kommen wir zu Ihrem Kerngeschäft. Welche Regionen der Ostschweiz verfügen Ihrer Meinung nach über die interessantesten Objekte, weisen am meisten Entwicklungspotenzial auf?

Das sind Zentren wie zum Beispiel St.Gallen, Kreuzlingen, Frauenfeld und weitere Gemeinden, die regional eine Zentrumsfunktion haben. Dann natürlich die Lagen mit See- oder Bergsicht. Die steuergünstigen Gemeinden werden sich auf jeden Fall auch stark ent-

wickeln. Kurz: Am meisten Potenzial sehen wir bei Gemeinden mit guter Infrastruktur, sehr guter Verkehrsanbindung, niedrigem Steuerfuss und guter Sicht.

Ebenso erfolgt eine Beurteilung durch die Banken. Nehmen die ihre Verantwortung genügend wahr?

Die heutigen Käufer sind auch da sehr gut informiert und die Finanzierung ist bereits abgeklärt, wenn sie zu uns kommen. Wenn unsere Mitwirkung gewünscht wird, ebnen wir gerne den Weg. Aus diesen Erfahrungen kann ich den Banken ein gutes Zeugnis ausstellen und stelle immer wieder fest, dass die Richtlinien tatsächlich eingehalten werden.

Hat die Zinsentwicklung Ihrer Branche einen markanten Aufschwung beschert oder wurde dadurch vielmehr der Markt verwässert?

Die Zinsentwicklung mit den schon jahrelangen tiefen Zinsen hat der Bau- und Immobilienbranche auch in der Ostschweiz einen regelrechten Boom beschert. Der Markt ist sehr dynamisch geworden, und die Preise sind durch die sehr hohe Nachfrage markant gestiegen. Eine Verwässerung des Marktes fand nicht statt. Trotz hoher Nachfrage sind in den vergangenen Jahren die Ansprüche an eine Immobilie in Bezug auf Standard und Grösse und insbesondere an Wärmedämmung und Energiequelle enorm gestiegen. Dabei dürfen wir nicht vergessen, dass wir in Bezug auf die Fläche, die wir in der Schweiz im Durchschnitt bewohnen, beinahe Europameister sind.

Aber der Normalbürger findet heute kaum mehr Grundstücke zu einem moderaten Preis. Liegt die Zukunft für diese Art von Klientel im Kauf von Altbauten?

Das Bauland wird immer knapper, ist kaum erhältlich und wenn, dann zu sehr hohen Preisen. Da liegt

«Die Tendenzen, die Städte zulasten des Landes zu stärken, werden die Immobilienpreise in die Höhe treiben.»

wickeln. Kurz: Am meisten Potenzial sehen wir bei Gemeinden mit guter Infrastruktur, sehr guter Verkehrsanbindung, niedrigem Steuerfuss und guter Sicht.

Die tiefen Zinsen führen dazu, dass immer mehr Menschen ihr Geld in Immobilien investieren wollen. Gibt es typische Anfängerfehler, die diese Personen machen?

Im Gegenteil: Die Kaufinteressenten sind heute so gut informiert wie noch nie. Dem Internet sei es gedankt, dass mit fleissigen Recherchen sehr gut Vergleiche angestellt werden können. In den elektronischen Medien, in den Printmedien und in den ver-



Eugen Goldinger, Geschäftsführer Goldinger Immobilien Treuhand AG in Frauenfeld: Will keine künstliche Steuerung.

es nahe, dass bauwillige Kaufinteressenten auf sogenannte Bestandesimmobilien ausweichen müssen. Da ist ein häuslicher Umgang mit dem Boden, zusammen mit der Verdichtung nach innen, ein wichtiges Postulat für Bauherren und insbesondere auch für Städte und Gemeinden. Schade, dass Zonenpläne und Baureglemente der Kommunen nicht schon vor 20 oder 30 Jahren bessere Nutzungen vorsahen. Da ist auch die geplante Revision des Raumplanungsgesetzes, die eine künstliche Verknappung des Baulandes zur Folge hat, wenig hilfreich.

Stichwort Raumplanung: Ist die Ostschweiz hier auf einem guten Stand?

Leider gehen die Raumplanungen meines Erachtens zu weit und schränken zu stark ein. Ein gutes Beispiel ist wie erwähnt die geplante Raumplanungsgesetz-Revision, die Bauzonen begrenzen will. Damit würde das Bauland noch knapper und noch teurer – zum Teil gar unerschwinglich. Es ist meines Erachtens falsch, nur noch die Zentren zu fördern, in ländlichen Gemeinden das Wachstum zu stoppen und eine natürliche Weiterentwicklung zu verunmöglichli-

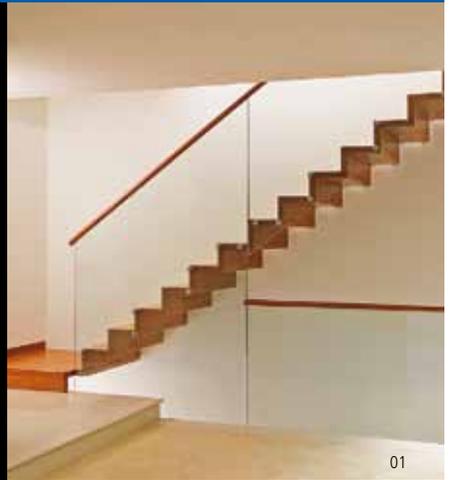
www.columbus.ch

C O L U M B U S T R E P P E N

Immo Messe Schweiz
in St. Gallen
Halle 9.1 Stand 081



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



01

Entdecken Sie Ihre Traum-Treppe unter columbus.ch – Besuchen Sie unsere neuen Treppen-Ausstellungen in Oberbüren SG und Niederbipp BE

Wohlfühl-Häuser für Individualisten!

- + Zeitgemässe Architektur
- + Traditionelle Handwerkskunst
- + Gesunde Holz-Systembauweise
- + **MINERGIE** -Standard
- + Garantierter Offertpreis



marbacher
Zimmermeister
haus

Immo Messe Schweiz
in St. Gallen
Halle 9.1 Stand 038

KOBELT AG, Staatsstrasse 11, 9437 Marbach SG
Tel.: +41 (0)71 775 85 85, Fax: +41 (0)71 775 85 76
www.marbacher-zimmermeister-haus.ch



Kobelthaus

Massiv. Individuell. Ehrlich.

KOBELT AG
Staatsstr. 11 · 9437 Marbach
Pilgerstr. 1 · 5405 Baden-Dättwil
Info & Beratung: 071 775 85 75
www.kobelthaus.ch

Das pffiffige Architektenhaus

für *Lebensgestalter!*



Immo Messe Schweiz
in St. Gallen
Halle 9.1 Stand-Nr. 033

MINERGIE

chen. Das hat beispielsweise enorme Auswirkungen auf die Bildungsmöglichkeiten, den öffentlichen Verkehr und die Infrastrukturen. Bei solchen Gemeinden wäre der Abbau vorprogrammiert, und es würde ein regelrechtes Aussterben stattfinden.

Mit welchen politischen Begebenheiten werden Sie sich in den nächsten Jahren zudem noch herumschlagen müssen?

Die Tendenzen, die Städte zulasten des Landes zu stärken und wenn möglich Bauland zurückzuzonen, werden die Immobilienpreise in exorbitante Höhen treiben. Eine Verknappung des Angebotes treibt automatisch die Preise in die Höhe. Es wäre fatal, wenn dann die Politik und der Staat die Meinung verträten, sie müssten mit weiteren Massnahmen nochmals eingreifen und das Ganze künstlich steuern. Das würde Probleme verlagern und andernorts vergrössern.

Mit Veränderungen in diesem Bereich werden Sie sich immer arrangieren müssen. Muss sich ein Immobiliendienstleister immer wieder neu erfinden?

Die Veränderungen der vergangenen Jahre in Wirtschaft und Gesellschaft haben sich auch auf die Immobilienbranche ausgewirkt. Wir standen laufend vor grossen Änderungen und Herausforderungen und mussten auf diese vorausschauend und rechtzeitig reagieren. Sämtliche Dienstleistungen wie Bewirtschaftung, Vermittlung und Schätzung sind viel professioneller geworden. Es können da nur noch sehr gut ausgebildete Spezialisten die Anforderungen der Kundschaft befriedigen. In Zukunft wird auch nur der Dienstleister bestehen, der sich stetig weiterbildet, verändert und anpasst. In den nächsten zehn bis 20 Jahren werden nochmals grosse Veränderungen bevorstehen. Kleine Betriebe werden verschwinden oder sich zusammenschliessen.

Ihr Unternehmen ist auch in Zürich tätig. Worin bestehen zwischen den Märkten Zürich und Ostschweiz die grössten Unterschiede?

Für vergleichbare Immobilien stellen wir dort markant höhere Preise fest – und trotz der hohen Preise eine vielfach höhere Nachfrage. Da sind die Preise in der Ostschweiz, abgesehen von wenigen Ausnahmen, geradezu moderat.

Was macht Ihren Beruf im Alltag besonders spannend?

Das Neue, das jeden Tag auf mich zukommt. Dann heisst es, Lösungen für Probleme zu finden und diese in Verhandlungen zur Zufriedenheit aller Beteiligten umzusetzen. Es ist mir ein grosses Anliegen, zufriedene Kunden zu haben. Diese Herausforderung gilt es anzunehmen, zu leben und jeden Tag mit Freude daran zu arbeiten.

Gibt es auch frustrierende Momente?

Wenn unsere Erfahrung, unser Know-how und Einsatz nicht geschätzt werden, wenn wir als Dienstleister beispielsweise bei Entwicklungen von Bauprojekten zu spät beigezogen werden. Leider werden in Projekten immer wieder die Bedürfnisse der Mieter oder Käufer zu wenig berücksichtigt. Wir kennen diese – und es könnte ohne Mehraufwand bzw. Mehrkosten schneller verkauft oder nachhaltiger und rascher vermietet werden.

Zum Unternehmen

Goldinger Immobilien ist ein umfassender Dienstleister in der Immobilienbranche in der Ostschweiz, mit Standorten in Frauenfeld, Kreuzlingen und St.Gallen. Bewirtschaftung, Vermittlung, Schätzung und Entwicklung werden von Spezialisten ausgeführt. Goldinger Immobilien ist eine inhabergeführte Firma, feierte 2012 ihr 25-jähriges Bestehen und beschäftigt 41 Mitarbeiter und sieben Lehrlinge.

Anzeige

ImmoScout24-Stand
Halle 9.1
22. – 24. März 2013
Immo Messe Schweiz
St. Gallen

Über 59 000 Angebote entdecken!

Die erste Adresse
immoscout24.ch

IMMO
SCOUT 24

Einfach reinschauen!
Die erste Adresse auch an der Immo Messe Schweiz

Die 4-fach Kompetenz im Ostschweizer Immobilienmarkt

Persönlich, individuell und engagiert. So lautet die Devise der 2010 gegründeten Immo¹⁰ AG mit Sitz in St.Gallen. Die vier Inhaber, Daniel Enz, Urs Mattle, Michael Kaufmann und Gérard Bélat, verfügen zusammen in der Immobilienbranche über eine Berufserfahrung von über 70 Jahren. Diese soll das Unternehmen in den nächsten Jahren zu einem Hauptansprechpartner im Markt machen.

Die Entstehungsgeschichte der Immo¹⁰ AG ist eine bewegende. Gleichzeitig aber auch eine, die ein gesundes Fundament als Basis schuf. Den Verkauf der gesamten Immobilienabteilung durch ihren früheren Arbeitgeber nahmen die heutigen Immo¹⁰-Geschäftsführer als Chance für eine «Neuorientierung» wahr. Ihre langjährige Zusammenarbeit sowie die Bündelung verschiedener Kompetenzen bewog sie, 2010 ein eigenes Unternehmen zu gründen. Auch dank eines ausgezeichneten Netzwerks an Partnern ist der Start vom Erfolg gekrönt gewesen. Kunden aus der

Vergangenheit setzten ihr Vertrauen in die neue Firma und neue konnten durch den Leistungsausweis der vier Geschäftsleiter hinzugewonnen werden. «Mit einem schnörkellosen Marketingauftritt und der klaren Botschaft, die wir repräsentieren, wurden wir sehr schnell auf dem Immobilienmarkt wahrgenommen», so Michael Kaufmann. Und Daniel Enz ergänzt: «Unsere Versprechen an die Kunden halten wir, was uns innert kürzester Zeit einen guten Namen verschafft hat. Das blieb auch in der Branche nicht unbemerkt.»

*Ireen Enz, Gérard Bélat,
Urs Mattle, Daniel Enz,
Manuela Mattle und
Michael Kaufmann*



Unsere Dienstleistungen

Bewirtschaftung

- Bewirtschaftung von Wohn- und Gewerbeobjekten
- Mit- und Stockwerkeigentümergeinschaften
- Immobilienbuchhaltung
- Heiz- und Nebenkostenabrechnungen
- Reporting
- Zustandsberichte mit Kostenentwicklung
- Vorteilhaftes Liegenschaftsversicherungsmanagement

Vermarktung

- Erstvermietung sowie Wiedervermietung von Wohn- und Gewerbeobjekten
- An- und Verkauf sowie Vermittlung von Liegenschaften
- Ermittlung Marktmiete
- Vermarktungskonzept
- Standortanalyse

Bewertung

- Ermittlung von Verkehrswert, Marktwert und Liquidationswert

Beratung

- Begründung Mit- und Stockwerkeigentum
- Wertquoten-Berechnung
- Bauleitung bei Sanierungen
- Beratung Mietrecht
- Beratung mehrwertsteuer-optierten Liegenschaften
- Zustandsberichte mit Kostenentwicklung
- Finanzbuchhaltung



Klare Wettbewerbsvorteile

Die Immo¹⁰ AG, welche den gesamten Raum Ostschweiz abdeckt, zeichnet sich insbesondere durch ihre hohen Branchenkenntnisse, die Pflege der persönlichen Mandatsverhältnisse sowie individuellen Lösungen und einfachen Prozessen aus. Die kurzen internen Arbeitswege verschaffen einen weiteren Vorteil, um die Kunden optimal betreuen zu können. «Zum Kundenkreis gehören neben Privatper-



Immo¹⁰ AG

Bionstrasse 5, 9015 St.Gallen

T +41 71 313 20 20

info@immo10.ch, www.immo10.ch

Die LocalPartner der Immo¹⁰

Immo¹⁰ kann auf eine umfassendes und professionelles Partnernetzwerk zurückgreifen. Die Partner verstehen sich nicht als Maklernetzwerk im herkömmlichen Sinn, vielmehr pflegen sie einen regelmässigen Austausch über Fachthemen und Markttrends, um voneinander zu lernen und sich stetig weiter zu entwickeln. Die Auswahl der lokalen Partnerfirmen erfolgt mit Fokus Fachkompetenz und Marktpräsenz. Quantitative Ziele bleiben untergeordnet. Die LocalPartner sind alle eigenständig. Das interdisziplinäre Zusammenwirken aus einer Hand ist für den Kunden von grösstem Nutzen. Mit der vielseitigen und qualifizierten Zusammenarbeit kann eine herausragende Servicequalität in den verschiedenen Regionen erreicht werden. Komplexe Immobilientransaktionen, unternehmerische Komponenten wie das Erstellen von Immobilienstrategien für mittelgrosse und grosse Unternehmen sind zwei wichtige Standbeine der LocalPartner.

LocalPartner der Immo¹⁰ sind:

smeyers, Region Zürich, Basel, Luzern
www.smeyers.ch

Wirz Tanner, Region Bern | www.wirztanner.ch

Studer Treuhand, Region Olten-Zofingen
www.studer-immobilien.ch

Vacchini Immobiliare, Region Tessin | www.vacchini.ch

sonen und Pensionskassen auch institutionelle Anleger und Immobiliengesellschaften sowie Mit- und Stockwerkeigentümer-Gemeinschaften», erklärt Urs Mattle. Die Leistungen durch die Immo¹⁰ AG würden dabei nicht durch das Volumen definiert. Jeder Kunde geniesst den gleichgrossen Stellenwert und einen ebensolchen Service. Dieser beinhaltet nicht nur das rechtliche sondern auch das bauliche und buchhalterische Wissen.

Kundenvertrauen aufbauen

Da Eigentümer der Immo¹⁰ AG eine grosse Verantwortung übertragen, ist den Inhabern ein gegenseitiges Vertrauen wichtig. Dieses entsteht durch persönliche und kontinuierliche Beziehungen. Nur so kann man für jeden Kunden die richtige Betreuung gewährleisten. Gérard Bélat: «Bei uns wird jeder Kunde immer vom gleichen Team betreut. Dies setzt sich aus der Bewirtschaftung und der Buchhaltung zusammen.» Ebenfalls finde jährlich ein Event statt, um den Austausch im gemütlichen Rahmen noch zu vertiefen.

Für die Zukunft strebt die Immo¹⁰ AG mit ihren derzeit sechs Mitarbeitern ein stetiges Wachstum an. Neben der Bewirtschaftung von Wohn- und Gewerbeobjekten sowie Mit- und Stockwerkeigentum möchte das Team auch die Vermarktung von Eigentumswohnungen, Ein- und Mehrfamilienhäuser sowie der Erstvermietung weiter ausbauen.

«Inflationsängste kommen vermehrt zum Tragen»

Die Preise auf dem Immobilienmarkt werden auch 2013 weiter steigen. Wer günstig Eigentum erwerben möchte, sollte sich auf Altbauten fokussieren. Im Gespräch mit Patrick Thoma, Geschäftsführer und Verwaltungsratspräsident der Thoma-Gruppe.

Interview: Marcel Baumgartner **Bilder:** Bodo Rüedi, zVg.

Patrick Thoma, wie hat sich der Immobilienmarkt in den vergangenen Jahren entwickelt?

Der Wohnimmobilienmarkt war die letzten Jahre durch eine hohe Nachfrage und ein knappes Angebot geprägt. Wir rechnen für 2013 weiterhin mit steigenden Preisen. Die Preissteigerungen für Wohneigentum werden moderat ausfallen. Bei den Mehrfamilienhäusern erwarten wir ein moderates bis starkes Preiswachstum. Für Büro- und Geschäftsflächen prognostizieren wir ein leicht rückläufiges Preisniveau.

Fällt die Analyse mit Blick auf den Kanton Thurgau anders aus bzw. gibt es markante Abweichungen?

Auch im Kanton Thurgau gibt es regionale Unterschiede: Lagen in Zentrums- und Seenähe erfreuen sich nach wie vor grosser Beliebtheit. Aufgrund der

Sie sind seit über 35 Jahren am Markt. Wie können Sie sich gegenüber Ihrer Konkurrenz behaupten?

Bei uns wissen die Kunden, mit wem sie es zu tun haben. Dazu kommen unsere langjährigen und guten örtlichen Marktkenntnisse, ein gut funktionierendes Beziehungsnetz, hohe fachliche Kompetenz in der Entwicklung, Betreuung, Vermarktung sowie im Bereich Finanzierung und Grundbuchwesen.

Haben sich in diesen Jahren die Kundenansprüche verändert?

Im Eigentumsbereich ist der Raumanspruch nach wie vor gross. Im Mietbereich geht die Tendenz zu kleineren Wohneinheiten. Im Eigentums- und im Mietbereich gehören gut ausgestattete Küchen und ab einer Wohnungsgrösse von 3,5 Zimmern Dusche/WC und Bad/WC sowie grosszügige Balkone oder Terrassen zum Standard.

Experten warnen: Da in der Schweiz Kredite fast zum Nulltarif zu haben sind, investieren die Menschen risikoreich. Können Sie das bestätigen?

Die Zinsen sind tatsächlich so tief wie noch nie. Wir erleben den Markt ja wirklich in allen Segmenten. Dabei stellen wir immer wieder fest, dass die Banken eine solide Eigenkapitalquote und eine Tragbarkeitsberechnung auf einer Basis von rund fünf Prozent berechnen. Schuldner können zudem heute von sehr langfristigen und günstigen Festhypotheken profitieren. Aus unserer Sicht ist eine vertretbare Anlage im Immobilienbereich nach wie vor wertvoll.

Also beurteilen Sie die Entwicklung des Immobilienmarktes positiv?

Die beobachteten Preissteigerungen bei Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen lassen sich erklären: Das starke Bevölkerungswachstum, die tiefen Zinsen, die steigenden Komfortansprüche und die hohe Nachfrage nach Anlageobjekten führen zu steigenden Preisen. Eine Zinserhöhung wie auch die bereits in Kraft gesetzten strengeren Richtlinien bei

«Das starke Bevölkerungswachstum, die tiefen Zinsen, die steigenden Komfortansprüche und die hohe Nachfrage nach Anlageobjekten führen zu steigenden Preisen.»

aktuellen Wirtschaftsentwicklung dürfte die Nachfrage eher abflauen und der Immobilienmarkt sich seitwärts entwickeln.

Nach welchen Immobilien halten Sie Ausschau?

Unser Fokus ist auf sämtliche Objekte gerichtet, im Speziellen auf Bauland, Anlageobjekte sowie Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser.

Und wo besteht die grösste Nachfrage?

Wohnimmobilien bleiben als Anlageklasse dank intakter Nachfrage und liquider Märkte auch in diesem Jahr begehrt. Inflationsängste kommen vermehrt zum Tragen; die Immobilienpreise werden dadurch gestützt.

*Patrick Thoma, Geschäftsführer
und Verwaltungsratspräsident
der Thoma-Gruppe:*

*«Das Platzen einer Blase
ist kein Thema.»*





architektur
generalplanung
projektentwicklung
www.rlc.ch



Seit über 100 Jahren im Baugeschäft.

- > Neubauten > Umbauten > Renovationen
- > Fassaden > Isolationen > Kundenarbeiten

Baugeschäft Bärlocher AG

Schuppisstrasse 3 | 9016 St.Gallen | T 071 282 49 49 | F 071 282 49 40 | www.baerlocher-bau.ch



UM DIE ECKE GEDACHT

Das kommt dabei heraus, wenn die Techniker der Max Hauri AG um die Ecke denken: Das clevere Abzweigstecker- und Netzkabelsystem mit dem «clip-clap». Lernen Sie unsere Innovationen und unser Sortiment kennen: www.maxhauri.ch



MAX HAURI AG swisselectro Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von elektrotechnischen Bauteilen
Weidstrasse 16 | CH-9220 Bischofszell | T +41 71 424 25 25 | F +41 71 424 25 90 | info@maxhauri.ch | www.maxhauri.ch

In Zuzwil ist derzeit eine herrschaftliche 8,5-Zimmer-Landhaus-Villa auf dem Markt. Wer das Aussergewöhnliche schätzt, kann sich auf eine Saunaanlage, ein Hallenbad sowie eine grosse Gartenanlage mit Biotop freuen.



Hypothekarvergaben werden die Lage zweifellos beruhigen. In vielen Segmenten und Regionen dürfte ein Höchststand bei den Immobilienpreisen erreicht sein. Eine «sanfte Landung» der Preise scheint realistisch; das Platzen einer Blase ist kein Thema, die Voraussetzungen dazu sind hierzulande nicht gegeben.

Abschliessend noch ein Blick auf den hohen Bestand an Altbauten in der Ostschweiz: Lassen sich solche heute noch vermarkten oder laufen wir Gefahr, dereinst zahlreiche «Ruinen» anzutreffen?

Altbauten profitieren in der Regel von zentralen Lagen. Viele Objekte genügen jedoch dem heutigen Komfort und energetischen Ansprüchen nur knapp, dazu kommen die gesetzlichen Auflagen. Zurzeit erfreuen sich Alt- oder Bestandesliegenschaften nach

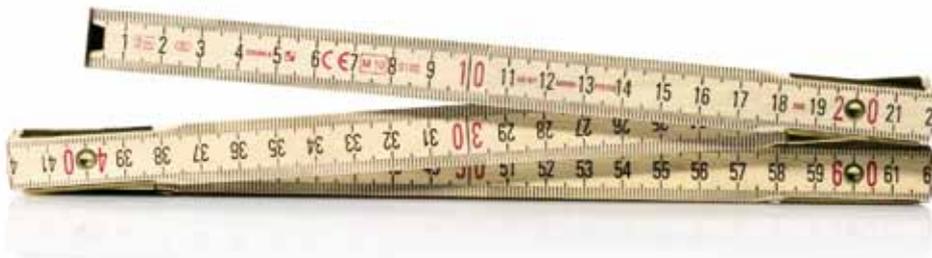
wie vor hoher Beliebtheit. Durch gezielten Unterhalt oder allfälligen Rückbau mit Neuentwicklung werden «Ruinen» verhindern. Weiter zu beachten ist, dass sanierte Altliegenschaften mit einem tieferen Mietzinsniveau für ein breites und gesundes Marktangebot sehr wichtig sind.

Die Thoma Immobilien Treuhand AG mit Standorten in Amriswil, St.Gallen und Wil bietet Dienstleistungen im Kauf und Verkauf, in der Vermietung und Verwaltung sowie in der Projektentwicklung und im Portfoliomanagement an. Mit 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ist das Unternehmen seit über 35 Jahren eine der ersten Immobilienadressen in der Ostschweiz.

Der Minergiestandard mit kontrollierter Wohnraumlüftung gehören heutzutage schon fast zur Grundausstattung einer Neubaute. Ebenso wichtig für Käufer sind lichtdurchflutete Räume und grossen Balkone oder Terrassen. Die neuen Eigentumswohnungen in Amriswil erfüllen alle diese Ansprüche vollumfänglich. Sie können Anfang 2014 bezogen werden.

Auch von Mietwohnungen wird immer mehr verlangt: sonnige Lage, modernster Ausbaustandard und viel Licht. Entsprechende Wohnungen sind in Romanshorn ab Sommer dieses Jahres bezugsbereit.





Endlich das *eigene Zuhause*: mit einer Hypothek von UBS.

Der Weg zum Eigenheim beginnt mit einer fundierten Beratung. Wir freuen uns darauf, Sie persönlich beraten zu dürfen.

Erfahren Sie mehr in jeder UBS-Geschäftsstelle, unter 0848 848 052 oder auf www.ubs.com/hypo

UBS in der Region Ostschweiz,
mit 37 Geschäftsstellen
in Ihrer Nähe.

Wir werden nicht ruhen



Preisentwicklung ist nicht zu stoppen

Der Schweizer Immobilienmarkt scheint sich wiederum dem Höhepunkt eines Preiszyklus anzunähern. Seit dem Tiefstand 1998 stiegen die Preise für Eigenheime im Durchschnitt um rund 60 Prozent. Beschäftigung, Bevölkerung und Einkommen haben stark zugenommen – doch rechtfertigt dies die Preissteigerungen der letzten Jahre?



UBS-Regionaldirektor
Ostschweiz,
Anton Simonet

Wir halten einen Teil der Regionen aus zwei Gründen für überbewertet. Erstens reagiert der Immobilienbestand nur mit Verzögerung auf Preissteigerungen. So übertraf der Nachfrageboom in den Städten das auf den Markt kommende Angebot bei weitem und trieb die Preise in die Höhe. Doch dank zunehmender Verdichtung wird künftig die Zahl der Wohnungen in den betroffenen Städten Zürich, Lausanne und Genf überdurchschnittlich zunehmen. Dies dürfte Immobilien in der Tendenz wieder verbilligen. Zweitens liess eine gefährliche Mischung aus optimistischen Erwartungen hinsichtlich Preisentwicklung und -stabilität, extrem günstigen Finanzierungsbedingungen sowie mangelnden Investitionsalternativen die Zahlungsbereitschaft für Liegenschaften an sehr guten Lagen explodieren. Für die einheimische Bevölkerung stiegen dadurch die Wohnkosten, was üblicherweise einen Wegzug in die Agglomerationen attraktiv macht. In der Regel funktioniert dieses Ausweichen auf benachbarte Gebiete als Sicherheitsventil und dämpft die Preise. Doch die starke Zuwanderung der letzten Jahre setzte diesen Mechanismus ausser Kraft.

Kein Einbruch im Jahr 2013

Im laufenden Jahr dürfte sich an den fundamentalen wirtschaftlichen Faktoren nur wenig ändern. Wir rechnen deshalb weiterhin mit einer hohen Bevölke-

rungszunahme um rund 1,1 Prozent. Auch an den tiefen Finanzierungskosten dürfte sich nur wenig ändern. Wir rechnen im Jahr 2013 nicht mit einem merklichen Anstieg der Zinsen. Ebenso wird die Suche nach sicheren Anlagen ein wichtiges Thema bleiben. Auf dem Immobilienmarkt erwarten wir deshalb keinen Marschhalt, sondern schweizweit nur eine Abflachung der Preissteigerungen. Bei Eigentumswohnungen erwarten wir 2013 einen Preisanstieg von 3,0 Prozent, bei Einfamilienhäusern von 2,5 Prozent.

Ostschweiz holt auf

Die Eigenheimpreise in der Ostschweiz stiegen 2012 deutlich stärker als im gesamtschweizerischen Durchschnitt. So verteuerten sich Einfamilienhäuser um 5 Prozent und Eigentumswohnungen sogar um 8,4 Prozent. Am stärksten ausgeprägt war der Preisboom in guten Wohnlagen rund um die Stadt St. Gallen oder in verkehrstechnisch gut an die Wirtschaftszentren Zürich und Winterthur angeschlossenen Gemeinden wie Frauenfeld oder Aadorf. Grundsätzlich liegen die Immobilienpreise in der Ostschweiz (und entlang dem Bodensee) jedoch weiterhin klar unter dem Landesdurchschnitt. So schafft es auch die teuerste Gemeinde der Ostschweiz – Mörschwil – nicht in die Liste der 10 Prozent der teuersten Gemeinden der Schweiz. Auch bei weiteren Preissteigerungen dürfte sich in der Ostschweiz noch zu verhältnismässig moderaten Preisen Wohneigentum erwerben lassen. Die Chancen, relativ günstig zu wohnen, bleiben also intakt.

Autoren

Anton Simonet
Regionaldirektor Ostschweiz
UBS AG

Matthias Holzhey, Ökonom
CIO Wealth Management Research
UBS AG

Die Blase aus der Ferne platzen hören

In der Ostschweiz hätten sich die Immobilienpreise realistisch entwickelt, ist Gallus Hasler, Immobilienvermarkter bei der HEV Verwaltungs AG, St. Gallen, überzeugt. Die tiefen Zinsen führten zu mehr Wohneigentum. «Verlierer» gibt es unter den Regionen praktisch keine.

Text: Marcel Baumgartner **Bild:** Bodo Rüedi

Als Immobilienvermarkter bei der HEV Verwaltungs AG in St. Gallen kennt Gallus Hasler den Markt in- und auswendig. Und ebenso kennt er durch seine langjährige Erfahrung die Vorteile der Ostschweiz in dieser hart umkämpften Branche. Müsste er sie mit einer Schulnote bewerten, käme sie aufgrund der Stabilität auf eine gute «5». Ein etwas gar nettes Urteil? «Nein», wehrt sich Hasler. «Mit unserem Markt hier in der Ostschweiz darf man gnädig sein. Auch das akzeptable Preis-/Leistungsverhältnis trägt seinen Teil zu dieser guten Note bei.» Dennoch bleibe gegen oben Platz für Optimierung. Das Potenzial zur Steigerung dieser Benotung auf eine 5,5 sei durchaus vorhanden.

Hotspot ist nicht erstrebenswert

Nur: Wie kann die Ostschweiz diesen Sprung nach vorne schaffen? Sind dafür nicht auch Bereiche verantwortlich, die wir nicht beeinflussen können? Gallus Hasler: «Die Frage ist, nach welchen Kriterien sich dieses ‚nach vorne‘ kategorisieren lässt. Vielleicht ist es gar nicht unser Erstreben, ‚vorne‘ zu stehen. Zu einem Hotspot wie St. Moritz oder Zürich

«Es ist kein Geheimnis, dass wir Immobilienmakler von der entstandenen Zinssituation profitieren.»

möchten wir in der Ostschweiz schliesslich nicht werden. Entscheidend sind für uns, wie fest sich Faktoren wie Verkehrsanbindung, Arbeitsplätze oder Steuern entwickeln. Diese Kriterien lassen sich aber durch die Käufer- und Verkäufer schwierig oder gar nicht beeinflussen.»

Angebot ist knapp

Die Analyse des Marktes erfolgt letztlich wie überall nach klaren Faktoren. Angebot und Nachfrage bestimmen einen Markt, so ist das auch bei Immobilien. «Setzen wir die Käuferbrille auf, um das Angebot

zu prüfen, so gelingt uns das am einfachsten, wenn wir Onlineportale wie Immoscout24, Homegate oder Newhome nach Miet- und Kaufobjekten durchstöbern», erklärt der Fachmann. Im Mietbereich liege die Leerwohnungsziffer zurzeit bei 0,94 Prozent, was das knappe Angebot verdeutliche. «Auf der Gegenseite stellen ich und meine Berufskollegen täglich fest, dass die Nachfrage nach Wohneigentum erfreulich hoch ausfällt.»

Zum Wendepunkt des Verhältnisses zwischen Angebot und Nachfrage hat die Finanzkrise beigetragen. «Das Angebot war auch früher schon vorhanden», stellt Hasler klar. Aber: «Nachdem sich die Zinssituation änderte, hatten plötzlich mehr Mieter die Möglichkeit, Eigentümer zu werden. Entsprechend ist die Nachfrage gestiegen. Parallel dazu befinden wir uns auch in einem Bauboom, was gleichzeitig auch das Angebot wachsen liess.» Es liegt auf der Hand, dass diese Situation eine Auswirkung auf die Immobilienpreise hatte – und noch immer hat.

Regionen, die klar zulegen

Besonders gefragt sind derzeit Einfamilienhäuser neueren Datums bzw. Bauland, um den Traum vom Einfamilienhaus Realität werden zu lassen. Wohnungen in städtischen Zentrumsanlagen sind laut dem Immobilienvermarkter ebenfalls sehr attraktiv, wer nicht fündig wird, gibt sich jedoch auch mit Wohnraum in Agglomerationen zufrieden. Ein Umdenken sei vor allem in ländlichen Gegenden zu erkennen. «Wo früher fast ausnahmslos Einfamilienhäuser gebaut wurden, realisieren Investoren heute attraktive Wohnanlagen.»

Und natürlich gibt es Regionen, die punkto Attraktivität klar oben aus schwingen. «Meiner Erfahrung nach sind Wohnregionen um die Stadt St. Gallen gefragt, beispielsweise registrieren wir eine hohe Nachfrage in den Regionen Mörschwil oder Teufen», so Gallus Hasler. Die Seeregion Romanshorn bis Altenrhein sei ebenfalls beliebt. Was neu ist. Diese Region glänzte in der Vergangenheit nicht immer, hat nun



*Gallus Hasler, Immobilienvermarkter
bei der HEV Verwaltungs AG:*

*«Schön, dass man in der
Ostschweiz noch etwas für
sein Geld bekommt.»*

laut Hasler aber eine positive Entwicklung vor sich. Ebenso auch die ganze Region um die Stadt Wil in Richtung Zürich. «Diese Gegend legt ebenfalls zu.» Etwas schwieriger ist es, klare «Verlierer» zu definieren. «Unser Immoshop im Toggenburg zeigt, dass sich auch ländliche Gegenden punkto Immobiliengeschäfte nicht verstecken müssen. Weniger beliebte Wohngegenden gibt es letztlich überall.» Garant für einen nachhaltigen Erfolg bilde die Weiterentwicklung und Innovation. Dafür verantwortlich sind politische Bemühungen, eine aktive Standortförderung, die Anbindung an den öffentlichen Verkehr, Arbeitsplätze oder auch ein attraktiver Bevölkerungsmix. Tiefe Steuern alleine sind noch lange nicht das allheilende Wundermittel. Entsprechend gestalten sich auch die Bodenpreise in der Ostschweiz von Region zu Region sehr unterschiedlich. Während am Rosenberg in St.Gallen der Quadratmeterpreis bei 1000 bis 1500 Franken liegt, kann man beispielsweise in Sulgen Land für 200 bis 300 Franken erstehen.

Das Schlagwort der letzten Monate

Selbstverständlich haben die aktuellen Zinsentwicklungen einen starken Einfluss auf Branche. Gallus

Hasler dazu: «Es ist kein Geheimnis, dass wir Immobilienmakler von der entstandenen Zinssituation profitieren. Die Nachfrage nach Wohneigentum ist stark gestiegen.» Inzwischen lasse sich aber feststellen, dass die Banken bereits zurückhaltender werden, was die Vergabe von Krediten betreffe. «Nachhaltig betrachtet kann man aber sagen, dass mehr Wohneigentum geschaffen wurde.» Eine Beruhigung der Situation hat demnach bereits stattgefunden. «Finanzierungen werden weniger locker erteilt, ein Projekt wird geprüft, muss durchdacht und realistisch sein. Die Auswirkung einer möglichen Besteuerungsänderung ist abzuwarten», so Hasler weiter.

Das Schlagwort «Blase» ist auch für Gallus Hasler der Begriff der letzten Monate schlechthin. Er gibt aber sogleich Entwarnung: «Bei uns in der Ostschweiz müssen wir mit keiner Immobilienblase rechnen. Wenn, dann hören wir höchstens eine Blase von weiter her platzen. Ich persönlich schätze es, dass sich unsere Immobilienpreise realistisch entwickelt haben. So kann ich meinen Kunden auch in Zukunft mit gutem Gewissen und viel Freude betreuen. Schön, dass man in der Ostschweiz noch etwas für sein Geld bekommt.»

ge
ag

● göldi+eggenberger ag architektur

residenz frauenhof · altstätten sg



**schwierigste aufgabe
hervorragend gemeistert**

die bedürfnisse der zukünftigen bewohner, die anforderungen der öffentlichkeit, der behörden, der nachbarn und des bauherren nach 25 jahren planung zum guten ende zu bringen, war eine herkulesaufgabe, die geag mit bravour gelöst hat.

dr. karl stadler, präsident, verwaltungsrat

amk collectra ag · buchs sg



zuverlässiger partner

dank der geag konnten wir uns während der gesamten projektrealisierung voll und ganz auf unsere kernkompetenz konzentrieren.

kurt amrein, geschäftsleiter



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

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

info@geag.ch, www.geag.ch



schollglas ag · steg vs



wir sind zufrieden
 die geag hat bewiesen, dass sie das termin- und kosten-management beherrscht. erfreulich zudem, dass sie ökologie und ökonomie vereinen konnte. der angenehme zusatznutzen für uns: der erhaltene solar-preis schweiz 2012

michael göldi, geschäftsleiter



hsb-weibel ag · heerbrugg sg

moderne architektur mit hochwertigem ausbau
 diesen kombinationswunsch hat geag durchdacht und ausgezeichnet erfüllt. mit einem neuen erscheinungsbild und optimierten arbeitsabläufen können wir nun doppelt profitieren.

marc weibel, geschäftsleiter



Preissteigerungen erwartet

Der Schweizer Immobilienmarkt schrieb vor 20 Jahren Geschichte, als eine Preisblase platzte. Wie steht der Markt heute da? Eine Analyse vom SVIT Ostschweiz.

Text: Benedikt Rusch* **Bild:** Bodo Rüedi

Steigen die Immobilienpreise noch immer, sinken sie oder bleibt alles unverändert? Was gilt nun wirklich? Grundsätzlich verhält sich die Entwicklung nach Angebot und Nachfrage. Weil sich das Angebot an Wohneigentum eher langsam verändert (knappes Bauland, langwierige Umzonungen, Prozess von Idee, Projektierung bis zur Fertigstellung und Verkauf) sind wesentliche Gründe für die gestiegenen Immobilienpreise in der höheren Nachfrage zu finden. Preissteigerungen erwarten wir auch in diesem Jahr.

Nachfrage

Die wichtigsten Gründe für die Nachfrage nach Immobilien – und damit die Gründe für die gestiegenen Preise – sind die historisch tiefen Zinsen sowie die demografische Entwicklung und die Zuwanderung. Seit etwa elf Jahren – mit einer Ausnahme 2007/8 – sind die Hypothekenzinsen gesunken. Ist die Talsohle erreicht? Es scheint so. Weitere Treiber, allerdings weniger stark, sind der Wohlstand, die Haushaltstruktur sowie die Preisentwicklung für andere Güter.

Geschäftsimmobilien

Der starke Franken bereitet nebst der Exportindustrie auch dem Detailhandel Sorge. Die Konsumentenstimmung zeigt eher zurückhaltend positive Aussichten. Somit werden wohl auch die Mieten bei Verkaufsflächen unter Druck geraten. Die Nachfrage im Büromarkt stagniert, der Dienstleistungssektor zeigt sich noch robust. In diesem Bereich dürfte wohl eine Stagnation oder ein leichter Rückgang der Angebotsmieten bzw. eine leichte Zunahme der Leerstände erwartet werden.

Wohnimmobilien

Preissteigerungen werden auch hier für 2013 erwartet – allerdings aufgrund der Angebotserweiterung eher etwas moderater als in der Vergangenheit. Mehr bei den Eigentumswohnungen, die eine starke Konkurrenz für den Mietwohnungsbereich darstellen. Der Traum vieler – ein Einfamilienhaus – kann mindestens in ländlichen Regionen immer noch realisiert werden.

An der historisch tiefen Zinssituation dürfte sich zumindest in diesem Jahre kaum etwas ändern. Dies

dürfte dann in der Folge immer wieder zu Spekulationen über zu starke Preissteigerungen für Eigenheime führen. Die Leerstandsentwicklung in unserer Region mit ca. 1 bis 1,5 % zeigt, dass der Markt grundsätzlich im Lot ist, obwohl in einzelnen Regionen sehr viel gebaut wurde und immer noch gebaut wird. Neubauwohnungen werden stärker nachgefragt als Altbauwohnungen, ein Zeichen unseres Wohlstandes. Die Preise der Altbauwohnungen werden wohl etwas stärker unter Druck geraten.

Wohnbautätigkeit

Es wird viel gebaut – werden wir zubetoniert? Die Nachfrage ist immer noch hoch. Die Bevölkerung in unserem Land wächst um ca. 1 % (mit Zuwanderung), also um rund 80 000 Einwohner. Im Durchschnitt bewohnen 2,2 Personen einen Haushalt. Das ergibt einen Bedarf von etwa 36 000 Wohnungen. Auf den Markt sind in den letzten zwei, drei Jahren 40 – 45 000 Einheiten gekommen. Aufgrund dieser Betrachtungsweise wird eigentlich zu viel gebaut. Der Markt kann dies wohl aus einem Nachholbedarf noch absorbieren.

Als weiterer Nachfragetreiber gilt unser Wohlstand: Wir leisten uns mehr Wohnraum, der Flächenbedarf pro Einwohner steigt immer noch. Eine solche hohe Wohnungsproduktion über einige Jahre in der Zukunft erscheint wenig gesund; diese Entwicklung bedarf es im Auge zu behalten. Die Bauinvestitionen bilden aber einen wichtigen, ja tragenden Teil zum Wachstum der gesamten Wirtschaft.

Zusammenfassung

Die Immobilienblase ist in den Medien in periodischen Abständen präsent. Es sind tatsächlich Gründe vorhanden, die darauf hindeuten. Das sind insbesondere die teilweise extremen Preiserhöhungen sowie die historisch tiefen Zinssätze. Konkrete Hinweise für ein Platzen sind aber insbesondere in der Ostschweiz nicht auszumachen. Es wird dort gefährlich, wo mit dem letzten Franken Immobilien gekauft werden. Die neuen Finanzierungsvorschriften dürften hier regulierender wirken.

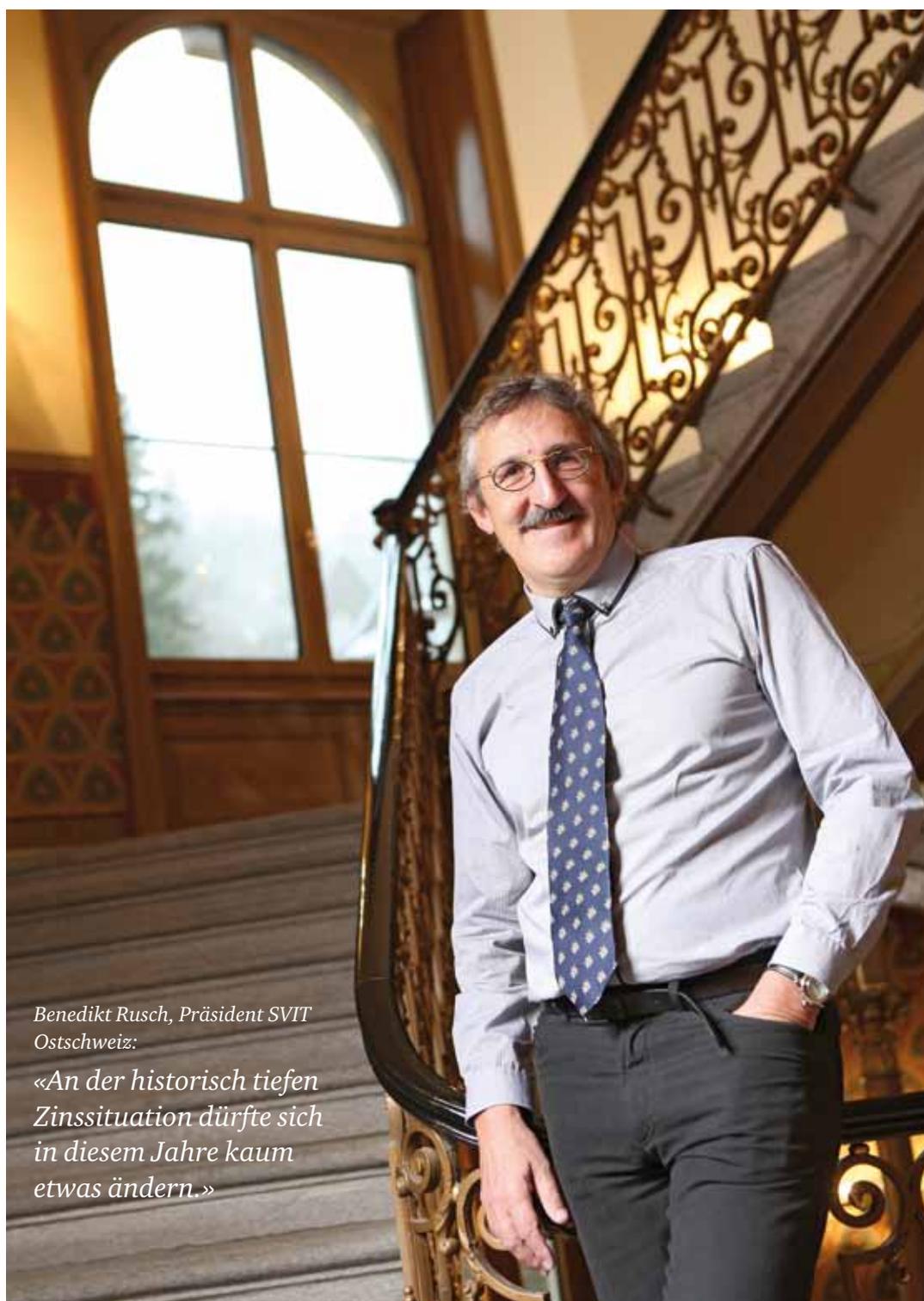
Der Immobilienmarkt in der Ostschweiz zeigt sich robust. Extreme Preissteigerungen sind hingegen in

den Gebieten Lac Léman, Zürich, Zug und in einzelnen touristischen Regionen auszumachen. Wohnhäuser, Wohnraum und Immobilien sind nach wie vor gefragt. Die Gründe liegen nebst den historisch tiefen Hypothekarzinsen sicher auch am Mangel an attraktiven Alternativen für andere Anlagemöglichkeiten. Mehrfamilienhäuser sind als Anlageobjekte begehrt. Der Markt in diesem Segment ist ausgetrocknet, die Preise entwickeln sich nach oben, die Renditeerwartungen fallen entsprechend tiefer aus. Immobilien an guten Lagen behalten langfristig ihren Wert.

**Benedikt Rusch ist Präsident SVIT Ostschweiz*

Der SVIT Ostschweiz und seine Mitglieder sind die erste Adresse für Immobilien-Know-how:

- Das Interesse des Bauherren ständig im Fokus
 - Kauf oder Verkauf – die Fachleute wissen, auf was es ankommt
 - Bewertungsspezialisten für alle Fälle
 - Immobilien betreuen, als wären es die eigenen
- Weitere Informationen und Kontakte erhalten Sie unter: SVIT Ostschweiz, Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft
Postfach 174, 9501 Wil
Tel +41 (0)71 929 50 50
svit-ostschweiz@svit.ch, www.svit.ch



Benedikt Rusch, Präsident SVIT Ostschweiz:

«An der historisch tiefen Zinssituation dürfte sich in diesem Jahre kaum etwas ändern.»

Zuzwil Im Lenter: Neue Terrassenwohnungen

Nach dem erfolgreichen Projekt «Sunnätterrassä» Lenter, realisiert die Relesta AG zwei weitere Etappen mit Terrassenwohnungen. Die 14 Wohnungen an der Leubergstrasse 9 und 11 sind ab Herbst 2013 und die 23 Wohnungen an der Leubergstrasse 5 und 7 ab Februar 2015 bezugsbereit.



An der Leubergstrasse 9 und 11 sind alle bis auf eine 3.5-Zimmer-Terrassenwohnung verkauft. Der Rohbau konnte vor Weihnachten fertiggestellt werden. Mit den Innenausbauarbeiten wurde bereits gestartet.

Für die letzte Etappe, Leubergstrasse 5 und 7, konnten 11 Kaufverträge abgeschlossen werden. Das Interesse an den attraktiven Terrassenwohnungen ist weiterhin sehr gross. Anfangs Oktober 2012 wurde mit den Aushubarbeiten begonnen.

Die moderne und zeitgemässe Architektur, die grosszügigen Wohnungen sowie Terrassen und der hohe Ausbaustandard werden die künftigen Bewohner begeistern. Aus sämtlichen Wohnungen ist eine traumhafte Aussicht auf das Alpsteinmassiv und das Fürstentland zu geniessen. Die Überbauung wird im Minergiestandard erstellt. Geheizt wird mit Erdwärme und Wärmepumpe. Für die kontrollierte Lüftung wird in jeder Wohnung ein Lüftungsggerät installiert. Zur Unterstützung der Warmwasseraufbereitung werden auf den Flachdächern Sonnenkollektoren montiert.

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

Besuchen Sie uns an der Immo Messe Schweiz 2013 vom 22. – 24. März 2013 in der Olma-Halle 9.1, Stand Nr.030. Wir freuen uns auf Sie.

Metrohmpark Herisau: Neuer Wohn- und Arbeitsraum

Das zentral gelegene Metrohmareal an der Oberdorfstrasse wird einer neuen Nutzung zugeführt. Ein Teil der bestehenden Gebäude wird saniert. Darin entstehen Büro- und Gewerbeflächen und Loftwohnungen. Auf dem ehemaligen Aussenparkplatz der Metrohm AG werden drei Mehrfamilienhäuser im Minergiestandard mit Mietwohnungen erstellt.

Die Gewerbeflächen bestehen dadurch, dass sie in der Aufteilung die grösstmögliche Flexibilität bieten. Der Wohnungsmix spricht ein breites Zielpublikum an. In den bestehenden Gebäuden entstehen verschieden grosse Loftwohnungen. In den Neubauten werden 2.5- bis 5.5-Zimmer-Wohnungen realisiert. Die Tiefgarage verfügt über genügend Parkplätze an dieser Zentrums Lage sowohl für die Bewohner als auch für die Büro- und Gewerbenutzer.

Die Bauarbeiten sind schon weit fortgeschritten. Ab März 2013 stehen die ersten Loftwohnungen und Gewerbeflächen zur freien Besichtigung zur Verfügung. Die ersten Gebäude des Metrohmparks sind ab Juni 2013 bezugsbereit.



Weitere Informationen finden Sie auf der Projekt-homepage, www.metrohmpark.ch, oder auf www.relesta.ch.

Überbauung Thursitz Rietwis Wattwil

Die Relesta AG realisiert in Wattwil an zentraler Lage 24 Mietwohnungen und 715 m² Gewerbeflächen. Die Überbauung Thursitz Rietwis, Rietwisstrasse 8 und 10, wird im Minergiestandard erstellt.



Das Gebäude ist ab Mai 2013 bezugsbereit. Per Ende Januar 2013 konnten bereits 9 Wohnungen und die Hälfte der Gewerbefläche vermietet werden. Der Rohbau ist fast abgeschlossen. Zurzeit erfolgt der Innenausbau der Wohnungen.

Die Grundrisse der 2.5- und 3.5-Zimmer-Geschosswohnungen sowie der 3.5-Zimmer-Attikawohnun-

gen sind offen, modern und grosszügig konzipiert. Die 715 m² Gewerbeflächen im Erdgeschoss bieten flexible Raumlösungen für viele Bedürfnisse. Die Flächen sind individuell unterteilbar. Richtung Rietwisstrasse sind die Gewerberäume mit grossen Schaufenstern ausgestattet.

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

Besuchen Sie uns an der Immo Messe Schweiz 2013 vom 22. – 24. März 2013 in der Olma-Halle 9.1, Stand Nr. 030. Wir freuen uns auf Sie.

«Alle Bereiche sind intensiv, wenn man hart am Wind segelt»

Der Neubau für das Messezentrum Basel 2012 mit rund 430 Millionen Franken ist bis dato das grösste von HRS Real Estate AG realisierte Projekt. Aktuell beschäftigt das Unternehmen unter anderem das Saurer Werk 2 in Arbon. Im Gespräch mit Rebecca Zuber, COO, Mitinhaberin und Mitglied des Verwaltungsrates der HRS Holding AG.

Interview: Marcel Baumgartner **Bilder:** HRS

Rebecca Zuber, COO, Mitinhaberin und Mitglied des Verwaltungsrates, HRS Holding AG: «Punkto Bauqualität bewegen wir uns in der Schweiz sicherlich auf einem hohen Niveau.»

Rebecca Zuber, wenn Neues entsteht, muss Altes weichen. Gilt dieser Grundsatz für die Baubranche?

Nur bedingt. Vermehrt werden Altbauten renoviert und sogar mit Neubauten ergänzt. Oft kann so eine maximale Ausnutzung gewährleistet werden. Brachliegende Industrieareale können umgenutzt werden, und es entstehen oft neue Quartiere mit gemischten Nutzungen und wertvollem Wohnraum, meist an bester Lage.

Also richtet die HRS Gruppe AG ihre Tätigkeit künftig intensiver auf Renovationen aus?

In der Tat hat sich die HRS Holding AG vor drei Jahren im Bereich der Renovationen mit einer eigenen Tochterfirma, der HRS Renovationen AG, verstärkt. Wir sind überzeugt, dass sich in den kommenden Jahren die Bautätigkeit vermehrt in Richtung Renovationen verlagern wird, nur schon weil die Baulandreserven knapp sind.

Und ab welcher Grössenordnung sind Objekte für Ihr Unternehmen von Interesse?

Jedes Projekt ist in seiner Individualität von Interesse für uns, die Vielfalt der Projekte, die wir ausführen dürfen, ist hinsichtlich Komplexität und Grösse ganz unterschiedlich: Im Bereich der Neubauten setzen wir mit der HRS Real Estate AG Volumina von etwa 5 bis über 400 Millionen Franken, im Bereich der Renovationen mit der HRS Renovationen AG von rund 0.5 bis 30 Millionen Franken um. Der Neubau für das Messezentrum Basel 2012 ist mit rund 430 Millionen Franken bis dato das grösste von HRS Real Estate AG realisiert Neubauprojekt.

Entwickeln, Finanzieren und Realisieren sind die Schwerpunkte der HRS. Welcher dieser Bereiche ist der intensivste?

Alle drei Bereiche sind intensiv, wenn man hart am Wind segeln will. Die Kompetenzen sind bei uns klar auf die beiden Inhaber verteilt: Die Leitung der Akquisition, der Projektentwicklung und der Finanzierung obliegt unserem CEO Martin Kull. Ich selber leite als COO die Ausführung und das HR. Beide können wir uns voll und ganz auf unsere Stärken konzentrieren und uns gegenseitig in den Kompetenzen ergänzen. Zusammen mit einem starken Team von gegen 250 bestausgebildeten Mitarbeitern versuchen wir täglich, das Maximum zu leisten.





Als Totalunternehmerin realisiert HRS Real Estate AG den Neubau des Messezentrums Basel 2012, einen modernen Stahlbetonbau mit augenfälliger Lamellenfassade von Herzog & de Meuron Architekten. Die Eröffnung findet mit der Baselworld am 25. April 2013 statt.

Hat die Zinsentwicklung den Markt beflügelt?

Die Zinsentwicklung hat den Markt gewiss beflügelt, vor allem im Bereich des Stockwerkeigentums. In den letzten paar Monaten wurde aber eine leichte Abkühlung bei einzelnen Preissegmenten infolge der Eigenkapitalregulierung spürbar.

Wo sehen Sie in Ihrem Business das grösste Wachstumspotenzial?

Solange die Zuwanderung anhält: Sicherlich nach wie vor im Bereich der Wohnungsbauten.

Gibt es Segmente, die in der Vergangenheit immer wichtiger geworden sind?

Energie und Nachhaltigkeit. Mitunter ist es ‚State of

en Herausforderungen stellen. Immer wieder gibt es Produkte, die den Markt revolutionieren.

Wo kann die Schweiz eine Vorreiterrolle übernehmen?

Punkto Bauqualität bewegen wir uns in der Schweiz sicherlich auf einem hohen Niveau. Die rechtfertigt oft auch die damit verbundenen Kosten. Zudem dient in der Schweiz gegenüber dem Ausland meist ein Vertragswerk, das von allen Parteien zwingend einzuhalten ist, damit es für die am Bau Beteiligten eine faire Arbeitsbasis gibt.

Gibt es auch Bereiche, wo wir vom Ausland lernen können?

Vom Ausland können wir bezüglich des Tempos hinsichtlich der verschiedenen Bewilligungsprozedere und der Ausführungsdauer lernen.

Wird sich die Form des Wohnens, aber auch des Arbeitens in Zukunft stark verändern?

Ich glaube, dass wir verdichtet oder höher bauen werden. Hinsichtlich Quadratmeter pro Kopf werden wir uns wohl etwas einschränken müssen. Beim Wohnen zeigt es sich, dass auf bewährte Layouts zurückgegriffen wird, beim Arbeiten hat eine starke Wandlung der Arbeitsplatzkonzepte stattgefunden, da die Mitarbeiter heute viel mobiler sind.

«Hinsichtlich Quadratmeter pro Kopf werden wir uns wohl etwas einschränken müssen.»

the Art’, sogenannt grüne Gebäude zu erstellen.

Gibt es neue Technologien, die die Branche verändert haben?

Hinsichtlich Technologien wird unermüdlich weiter geforscht und es ist für uns selbstverständlich, dass wir ständig neue Wege beschreiten und uns den neu-



Einfamilienhäuser / Mehrfamilienhäuser / Totalanierungen



ATRU-Massivhaus® AG

Architekturbüro
Generalunternehmer

Arbonerstrasse 66a
8580 Amriswil
Tel. 071 411 30 30

info@atru.ch
www.atru.ch

Wir suchen:
Bauland für
Ein- und Mehr-
Familienhäuser.

Seit über **30 Jahren**
Qualität und **Preis** in Einklang gebracht

Ökologie lohnt sich.

ZANOTTA AG


 Aktenvernichtung Lettenstrasse 3
 Altpapierverwertung CH-9008 St.Gallen
 Transporte Tel : 071 244 55 03 www.zanotta.ch

Die Ostschweizer
Wirtschaft hat viele
Gesichter. Wir geben
ihnen eine Stimme.

Seit zehn Jahren.

MetroComm AG | Zürcherstrasse 170 | 9014 St.Gallen
Telefon 071 272 80 50 | leader@metrocomm.ch

www.leaderonline.ch

Seit März 2012 befindet sich das gesamte Areal vom «Saurer Werk Zwei» in Arbon im Eigentum der HRS Investment AG. Aktuell laufen die ersten Architekturwettbewerbe auf den einzelnen Bau-feldern. Für die Realisierung wird mit einem Horizont über die nächsten zehn bis 15 Jahre gerechnet. Zukünftig bietet das Areal Wohnraum für rund 1000 Personen und Arbeitsplätze für etwa 800 Personen.



Im modernen Alpenrefugium Laax an bester Lage realisiert HRS Real Estate AG als Totalunternehmerin 102 Erst- und Zweitwohnungen. Der Wohnungsmix wird abgerundet durch zwei Restaurants und einen ansprechenden Wellnessbereich.

Welche Projekte werden die HRS in den nächsten zwölf Monaten intensiv beschäftigen?

Beispielsweise die Ausführung der Stadien in Biel, einer Duplexarena mit Mantelnutzung, oder aber diverse Projekte im Gesundheitswesen. Im Bereich der Eigenpromotionen gilt es, die grossen Projekte nun baureif zu machen und in die Realisierung zu bringen, allen voran das Saurer Werk zwei in Arbon; dort sind auf mehreren Bau-feldern Architekturwettbewerbe am Laufen. Sind die jeweiligen Siegerprojekte erkoren, kann schon bald mit der Ausführung gestar-

tet werden. In der Ostschweiz einen architektonisch gelungenen Beitrag zu leisten, spornt uns an.

Was ist es, was Sie persönlich an Ihrer Funktion reizt?

Jeden Tag immer neu zur Realisierung einer Vielzahl von ganz unterschiedlichen und tollen Projekten beitragen zu können und in Zusammenarbeit mit ganz individuellen Menschen einen Beitrag zur Gestaltung unseres Umfeldes und für unsere Zukunft leisten zu dürfen. Dabei ist oft der Weg das Ziel.



Energie ist unser Thema: Die Energieagentur St.Gallen

Anfangs November 2012 hat die Energieagentur St.Gallen GmbH ihren Betrieb aufgenommen. Gegründet wurde sie von den Trägern Kanton St.Gallen, St.Galler Gemeinden, St.Gallisch-Appenzellische Kraftwerke AG und SN Energie AG. Die Agentur informiert die St.Galler Bevölkerung produkteneutral aus einer Hand. Hauseigentümer, Mietende und Baufachleute profitieren von attraktiven Angeboten.

Energieberatung Gebäude

Erstberatung am Telefon

Soll Ihre Heizung in den nächsten Jahren erneuert werden? Möchten Sie den Energieverbrauch Ihres Gebäudes senken? Haben Sie einen zehn Jahre alten Kühlschrank und wissen nicht, ob es sinnvoll ist diesen zu ersetzen? Antworten zu diesen Fragen erhalten Sie von den Mitarbeitenden der Energieagentur.

Erstberatung in Ihrer Gemeinde oder Region

Im Auftrag von Gemeinden oder Regionen beraten Fachleute der Energieagentur Hauseigentümer und interessierte Personen in konkreten Vorhaben zu Neubauten, Gebäudemodernisierungen, Haushaltstrom und weiteren Themen. Das Beratungsgespräch findet in Ihrer Region oder Gemeinde statt.

Diese Dienstleistung ist eine Ergänzung zu bestehenden Angeboten in Regionen oder Gemeinden.

Energieförderung

Die Energieagentur wickelt Ihre Fördergesuche ab und informiert über die kantonale Energieförderung und das nationale Gebäudeprogramm.

Attraktive Angebote sind:

Tag der offenen Tür von MINERGIE-P und Passivhausbauten im November.

Möchten Sie ein MINERGIE-P Haus besichtigen? Möchten Sie der Bevölkerung Ihr Gebäude zeigen? Jeweils anfangs November werden in der ganzen Schweiz die Türen von MINERGIE-P und Passivhausbauten für interessierte Personen geöffnet. Zukünftige Hauseigentümer können sich vor Ort über die vorbildlichen Gebäudestandards informieren. Eigentümer, welche ihr Haus für die St.Galler Bevölkerung öffnen, werden finanziell unterstützt.

Unterstützung bei Veranstaltungen

Planen Sie im Namen eines Vereins, für eine Gemeinde oder Region oder als Privatperson eine Veranstaltung zum Thema Energie? Folgende Anlässe werden finanziell unterstützt: Informationsveranstaltungen zu «Gebäude richtig modernisieren», Teilnahmen an Messen, öffentliche Ausstellungen, Stromsparen im Haushalt und weitere.

Vorgehensberatung für Wohnbauten

Möchten Sie für Ihr bestehendes Wohnhaus einen Beratungsbericht durch einen Energieberater erarbeiten lassen? Im Beratungsbericht gewinnen Sie Informationen über den energetischen Zustand ihres Gebäudes. Zusätzlich werden Ihnen Massnahmen für eine energetische Modernisierung empfohlen. Der Kanton unterstützt Vorgehensberatungen finanziell. Ausgearbeitet werden diese von Fachpersonen der Wirtschaft oder der Region.



Angebote für Baufachleute

Fachkurse

Zu aktuellen Themen werden Baufachleuten Fachkurse angeboten:

- Anwendung der Norm SIA 380/1: Wärmeschutz im Hochbau
- Innenwärmedämmung, selten empfohlen – oft eingebaut
- Anwendung der Norm SIA 380/4: Elektrische Energie im Hochbau, Beleuchtung
- Sommerlicher Wärmeschutz, Massnahmen für ein gutes Raumklima
- Clevere Raumbelichtung, Beleuchtungstechnik und Tageslichtnutzung gekonnt kombiniert.

Inhouse-Schulung

Planen, erstellen oder modernisieren Sie Bauten? Möchten Sie Ihre Kundschaft kompetent beraten, wenn es um Energiefragen geht? Dann vereinbaren Sie mit uns einen Termin für einen halbtägigen Workshop am Ort Ihrer Wahl. Wir bieten Ihnen einen Über-

Energieförderung Kanton St.Gallen im Überblick

Der Kanton St.Gallen hat ein attraktives Angebot an Energieförderprogrammen:

Erneuerbare Energien

- Wärmezeugung mit Sonnenkollektoren
- Automatische Holzfeuerungen
- Biogasanlagen
- Wärmenetze

Stromeffizienz

- Ersatz von Elektroboilern
- Ersatz der Beleuchtung in Nichtwohnbauten

Weiterbildung im Energiebereich

- Organisation von Veranstaltungen
- Besuch von Kursen und Workshops

Planung

- Vorgehensberatung
- Sanierungskonzepte
- Machbarkeitsstudien

Qualitätssicherung

- Zertifizierung nach MINERGIE-P®, -Eco®, -A®
- Zertifizierung Label Energiestadt

Ergänzt wird dieses Angebot durch das nationale Gebäudeprogramm:

Verbesserte Wärmedämmung von Einzelbauteilen in bestehenden, beheizten Gebäuden

- Fensterersatz
- Wärmedämmung von Aussenbauteilen wie Wand, Dach und Boden
- Wärmedämmung von Bauteilen gegen unbeheizt wie Wand, Decke und Boden

Weitere Förderprogramme bieten diverse Gemeinden, Regionen und Energieversorger an.

Kontakt

Informieren Sie sich während der gesamten Dauer der Immo-Messe an unserem Stand im Kompetenzzentrum MINERGIE (Halle 9.0, Standnummer 9.0.108).

Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

Möchten Sie mehr erfahren? Auf unserer Homepage finden Sie die gewünschten Informationen.



Energieagentur St.Gallen GmbH

Vadianstrasse 6

9000 St.Gallen

Telefon 058 228 71 61

E-Mail: info@energieagentur-sg.ch

www.energieagentur-sg.ch

Öffnungszeiten:

Montag - Donnerstag:

08.00 – 12.00 Uhr / 13.30 - 17.00 Uhr

Freitag: 08.00 – 12.00 Uhr / 13.30 – 16.30 Uhr

Erstberatung am Telefon: 058 228 71 71

blick über energieeffizientes und nachhaltiges Bauen und Erneuern. Sie wählen aus diesen Themen:

- Grundlagenwissen: Energiebilanz, Vorschriften, Labels
- Wärme: Effizienz, erneuerbare Energie
- Graue Energie: Entwurf und Konstruktion
- SIA Effizienzpfad Energie: Grundlagen und Anwendung
- Lüftungskonzepte: Komfortlüftung für Wohnbauten
- MINERGIE®, MINERGIE-A®, MINERGIE-P®
- Energieeffiziente Beleuchtung und Tageslichtnutzung

Semesterkurs energieeffizientes Bauen

Der Kurs vermittelt Ihnen die wesentlichen Zusammenhänge zwischen Bautätigkeit und dem daraus resultierenden Energiebedarf für Bauten. Anhand praktischer Fallbeispiele lernen Sie die konkreten Anforderungen der verschiedenen Energiestandards kennen (Energiegesetzgebung, SIA, MINERGIE, etc.). Kursinhalt:

- Bauphysik: Bauphysikalische Zusammenhänge und einfache Kennwerte
- Baukonstruktionen: Die wesentlichen Konstruktionen und deren Eigenschaften
- Gebäude- und Energietechnik: Übersicht über den aktuellen Stand der Technik
- Erneuerbare Energien: Potentiale und Anwendungsbereiche für Wärmepumpen, Holz, Solar, etc.
- Normen und Vorschriften: Anwendung der relevanten Normen und Vorschriften anhand

«Schauen Sie sich Referenzobjekte an»

Projektentwicklung, Investitionen und Investorensuche sowie Baudienstleistungen sind die Kernbereiche der i+R Schertler-Alge AG. Seit 2005 ist das Unternehmen vom Firmensitz in St. Margrethen aus vor allem in der Ostschweiz tätig und realisiert Wohn-, Geschäfts- und Bürobauprojekte. Im Gespräch mit Geschäftsführer Alexander Stuchly.

Interview: Stefan Millius Bild: zVg.

Alexander Stuchly, Ihr Unternehmen wirbt mit dem Ansatz «Jedes Orchester braucht einen Dirigenten». Wann wird für Sie ein Projekt zur perfekten Komposition?

Unter einer perfekten Komposition verstehen wir vor allem einen für den Bauherrn «unspektakulären», reibungslosen Projektablauf. Der angesprochene Dirigent – die i+R – hat die Aufgabe, genau dies zu gewährleisten.

Bei Bauprojekten zählt neben hoher Planungs- und Ausführungsqualität auch der reibungslose Ablauf zu den Erfolgsfaktoren. Was ist die grösste Knacknuss?

Für einen reibungslosen Ablauf benötigen wir entsprechend erfahrene, gut ausgebildete und besonnene «Dirigenten». Unsere Mitarbeiter sind nicht nur fachlich bestens geschult, wir legen auch sehr grossen Wert auf die sogenannten «Soft Facts» wie den zwischenmenschlichen Umgang. Auch sind unsere

Handwerker für uns wirkliche Partner. Wir arbeiten mit etlichen von ihnen bereits seit Jahrzehnten zusammen. Ein weiteres Thema ist natürlich der Preis: Gute Qualität hat ihren Preis. Bei unseren Projekten, die ja über Jahrzehnte Bestand haben sollen, zahlt sich die Investition in die Qualität aber immer aus.

Gehen wir näher auf den Geschäftsbau ein. Hat sich die Form, wie wir heute unsere Arbeitsplätze einrichten, gegenüber früher markant verändert?

Durchaus. Früher war das Motto «Einzelkämpfer und eigenes Kämmerlein». Das hat sich grundlegend gewandelt. Kommunikation und offene, flexible Arbeitsräume sind heute unverzichtbar. Schneller Informationsaustausch und flexible Mitarbeiter halten ein Unternehmen in dieser schnelllebigen Zeit am Leben. Sozialisierung des Arbeitsplatzes, Wohlfühlen und auch Flexibilität hinsichtlich Arbeitsweise, aber auch hinsichtlich des Arbeitsplatzes werden zu unverzichtbaren Angebotsbestandteilen für neue, qualifizierte Mitarbeiter.

Ab welcher Grössenordnung – in finanzieller Hinsicht – lohnt sich der Einsatz einer Generalunternehmung, wie es die Schertler-Alge AG ist?

Die Grössenordnung kann nicht in Franken quantifiziert werden. Hier gibt es eigentlich keine kritische Grösse, vielmehr ist es das «Sorglospaket», das offensichtlich immer mehr geschätzt wird. Ein einziger Ansprechpartner, ein fixer Fertigstellungstermin, aber vor allem auch ein garantierter Fixpreis. Das sind die wesentlichen Vorteile, die ein General- oder



Alexander Stuchly, Geschäftsführer der i+R Schertler-Alge AG:

«Der Kunde ist heutzutage dem Markt mehr oder minder ausgeliefert.»

Totalunternehmer mit sich bringt. Dies gilt vom Einfamilienhaus bis zum Einkaufszentrum.

Nach welchen Kriterien sollte ich als Bauherr meinen Realisierungspartner aussuchen?

Die Kriterien sind meiner Meinung nach mannigfaltig. Ich denke, dass aber zwei Faktoren ganz besonders herausstechen. Erstens: Qualität. Schauen Sie sich Referenzobjekte an. Lassen Sie sich fertige Projekte zeigen. Reden Sie mit den Eigentümern. Zufriedene Kunden sind der beste Garant, dass auch Sie zufriedengestellt werden. Zweitens: Sicherheit. Der Kunde ist heutzutage dem Markt mehr oder minder ausgeliefert. Welche Firma in drei oder fünf Jahren noch existiert, ist nicht mit Sicherheit absehbar. Sehen Sie sich die Firmen hinsichtlich ihrer Eigentümerstruktur und ihrer Geschichte, aber auch der bereits angesprochenen Referenzen genau an. In unserem Fall ist es oft so, dass wir nicht zuletzt Aufträge deshalb erhalten, weil der Kunde sehen kann, dass es unser Unternehmen seit über 100 Jahren gibt und dass sich das Unternehmen zu 100 Prozent in Familienbesitz befindet – und zwar im Besitz der Gründerfamilie seit 1904.

Insbesondere beim Bau eines Gewerbeobjektes ist Zeit Geld. Hat der Termindruck zugenommen?

Zeit ist Geld, keine Frage. Aufträge werden oft sehr kurzfristig erteilt, die Liefertermine des produzierenden Unternehmens ebenso kurzfristig angesetzt. Das bedeutet oftmals, dass Produktionsstätten «blitzartig» errichtet werden müssen. Durch unsere Vielschichtigkeit im Unternehmen sind wir beispielsweise in der Lage bis zu 70 Prozent der Wertschöpfung eines Projekts aus eigener Hand zu liefern. Dadurch sind wir auch in der Lage, auf Termindruck sehr gut reagieren zu können. Als besonderes Beispiel darf ich ein Hotelprojekt erwähnen, das als 6-Sterne-Hotel vom Abbruch des Altbaus bis zum Einzug in das neue Hotel von uns in nur sieben Monaten und zehn Tagen komplett schlüsselfertig errichtet wurde.

Wie sind Ihre Erfahrungen: Bei welchen Ausbaubereichen wird vermehrt in die Qualität investiert?

Im Wohnbau klassischerweise überall dort, wo man die Oberfläche, das Produkt sehen beziehungsweise greifen kann. Sanitärgegenstände, Plättli und Parkettbeläge, aber auch die Küche und ihre Einrichtung sind typische Beispiele dafür. Das ist menschlich, man will ja schliesslich zeigen, was man hat. Eine immer grössere Bedeutung bekommt das Energiekonzept eines Gebäudes. Wir setzen hier auf alternative Energieträger wie Geothermie und Sonnenenergie. Das macht langfristig unabhängig von den Preisentwicklungen im Energiebereich Sinn und garantiert niedrige Betriebskosten, da im laufenden Betrieb keine Heizkosten anfallen.

Anzeige



SEHEN SIE ALUMINIUM MIT ANDEREN AUGEN.



Aluminium ist ein phantastisches Material für Fenster und Türen. SwissStar ist es gelungen, die Vorteile von Aluminium zur vollen Entfaltung zu bringen. Und mit einem U_w -Wert von $0,698 \text{ W/m}^2\text{K}$ überzeugt AL3 auch in puncto Wärmeschutz auf der ganzen Linie. Aber sehen und erfahren Sie selbst die Vorzüge von AL3.

SwissStar AL³
DAS ALUMINIUMFENSTER

Sornpark 1 • 9246 Niederbüren • Schweiz
T +41 71 644 98 60 • F +41 71 644 98 61
www.al3.ch • fenster@al3.ch

WIR VERKAUFEN IHR HAUS AN DER IMMO-MESSE VOM 22.-24. MÄRZ 2013!

MESE-AKTION

- ✓ GRATIS MESSE-PRÄSENTATION
- ✓ GRATIS MARKTWERTEINSCHÄTZUNG
- ✓ GRATIS BERATUNGSGESPRÄCH
- ✓ INFOS: [HTTP://IMMOMESSE.HEVSG.CH](http://immomesse.hevsg.ch)



GUTSCHEIN

Ich profitiere von der Messe-Aktion und lasse meine Liegenschaft GRATIS am Stand der HEV Verwaltungs AG während der Immo-Messe vom 22.-24. März 2013 präsentieren. Zudem möchte ich weitere KOSTENLOSE Dienste (Marktwerteinschätzung, Beratungsgespräch, Messesupport) in Anspruch nehmen. Bitte nehmen Sie mit mir Kontakt auf. Talon einsenden: HEV Verwaltungs AG, Postfach, 9001 St. Gallen oder kontaktieren Sie uns per E-Mail oder Anruf.

Name		Vorname	
Strasse			Nr.
PLZ	Ort		
Telefon-Nummer			
Bemerkung			



HEV St.Gallen
Verwaltungs AG

HEV Verwaltungs AG
9001 St. Gallen

Tel. +41 (0)71 227 42 60
Fax +41 (0)71 227 42 29

www.hevsg.ch
info@hevsg.ch

Einen Standbesuch vom neuen Eigenheim entfernt!

Das frische Jahr 2013 bietet beste Voraussetzungen, um den Traum vom Eigenheim Realität werden zu lassen. Auch wer eine Immobilie veräussern möchte, profitiert von der günstigen Ausgangslage des aktuellen Marktes. Die HEV Verwaltungs AG als kompetente Immobiliendienstleisterin ist dafür die optimale Anlaufstelle. Wer sich davon überzeugen möchte, sollte den Besuch am HEV-Stand an der Immo-Messe vom 22. – 24. März 2013 einplanen.

Text: Sandro Rüttsche, Leiter Marketing



Als kundenorientierte Immobiliendienstleisterin weiss die HEV Verwaltungs AG, worauf es bei der Immobilienvermittlung ankommt. Mit den drei Standorten St. Gallen, Toggenburg und Linthgebiet profitieren die Kunden von einem starken Netzwerk und der regionalen Verankerung. Der vor rund einem Jahr eröffnete Immobilienshop in Wattwil zeigt, dass Interessenten die persönliche und individuelle Beratung schätzen und auch suchen. Eine nächste Shopperöffnung in Buchs steht kurz bevor. Die Vorteile des HEV-Netzwerks möchte man auch an der Immo-Messe an die zahlreichen Interessenten weitergeben. Rund 15 000 Besucher werden erwartet, welche sich Ende März über das Thema Immobilien kaufen / verkaufen informieren möchten.

Obschon die Unternehmung des Hauseigentümerverbandes St.Gallen von der Schätzung über die Vermietung bis zur Rechtsberatung alle Arten von Immobiliendienstleistungen anbietet, konzentriert man sich während der Messe vorwiegend auf den Bereich Wohneigentum. Gerade in der heutigen, sogenannte «schweren» Zeit scheinen Immobilien als An-

lageobjekte weiterhin beliebt zu sein. Die HEV Verwaltungs AG präsentiert Immobiliensuchenden ein vielseitiges Angebot an Eigentumswohnungen, Bauländern sowie Ein- und Mehrfamilienhäusern. Aktuelle Neubauprojekte wie die Überbauung Schönbrunn und Gäbrisstrasse in Rorschach, Goethe59 in St.Gallen oder Doppel Einfamilienhäuser im Rosengarten, Wittenbach bieten ein attraktives Angebot in verschiedenen Wohnregionen. Bei der Suche nach einem geeigneten Eigenheim stehen Interessenten die kompetenten Immobilienprofis beratend zur Seite und beantworten sämtliche Fragen rund um das Thema Immobilien. Die Immo-Messe ist somit die perfekte Gelegenheit, sich unverbindlich und dennoch individuell informieren zu lassen. Wo sonst kann man sich unentgeltlich vor Ort zu diesem Thema beraten lassen, wenn nicht an einer Eigenheim-Messe? Auch künftige Auftraggeber der HEV Verwaltungs AG profitieren vom Messe-Auftritt. Sie beabsichtigen, Ihre Liegenschaft zu verkaufen? Nutzen Sie das Angebot und die Messeplattform der HEV Verwaltungs AG, um die Vermittlung Ihrer Immobilie erfolgreich zu beeinflussen. Ihre Liegenschaft wird zu unschlagbaren Konditionen präsentiert und vermarktet durch das HEV-Verkaufsteam – bereits vor der Messe. Der Service am Kunden steht dabei stets im Vordergrund. Informationen und Kontaktdaten finden Sie auf der Webseite: <http://immomesse.hevsg.ch>.

HEV Verwaltungs AG

Hauptsitz St.Gallen
Poststrasse 10
9001 St.Gallen

www.hevsg.ch
Tel. 071 227 42 60

Hypothekarzinsen: Ein Jahr der Rekorde

Das vergangene Jahr war für den Hypothekarmarkt ein Jahr der Rekorde. Die Zinsen waren so tief wie noch nie und zudem äusserst geringen Schwankungen unterworfen. Aufgrund der Stabilität der Zinsen hat sich die Nachfrage nach langfristigen Festhypotheken auf so hohem Niveau wie noch nie eingependelt. Dies geht aus dem Hypotheken-Barometer hervor, das der Internet-Vergleichsdienst comparis.ch quartalsweise veröffentlicht.

Text: Comparis Bild: Archiv

Der Traum von den eigenen vier Wänden ist für viele Realität geworden.

Im Jahr 2012 hat es bei den Hypothekarzinsen kaum Schwankungen gegeben. Die Zinsen blieben praktisch über das ganze Jahr äusserst stabil – und dies auf einem historisch tiefen Niveau. Das vierte Quartal des Jahres hat diesen Status gefestigt, wie das alle drei Monate publizierte Hypotheken-Barometer des Internet-Vergleichsdienstes comparis.ch zeigt.

Zehnjährige Festhypotheken bei 2,0 Prozent Zins
Im letzten Quartal des Jahres 2012 kosteten Festhypotheken mit zehnjähriger Laufzeit im Quartalsdurchschnitt noch 2,0 Prozent; im Vorquartal waren sie mit 2,1 Prozent nur minim teurer. Die Richtzinsen für fünfjährige Laufzeiten betrugen unverändert 1,4 Prozent. Damit haben sich die fünfjährigen inzwi-



schen völlig den einjährigen Laufzeiten angeglichen, denn diese kosteten gleich viel. Insgesamt ist bei der Zinskurve der Festhypotheken fast keinerlei Bewegung im Vergleich zum Vorquartal festzustellen. Weiterhin vergleichsweise teuer sind variable Hypotheken, deren Zins unverändert 2,7 Prozent betrug.

Die Zahlen bestätigen damit einen Trend der drei vorherigen Quartale: «Die Zinsen haben sich auf historisch tiefem Niveau klar stabilisiert. Eine Zinswende ist im Moment nicht in Sicht», sagt Stefan Rüesch, Banken-Experte von comparis.ch. Ab Mitte 2008 bis Ende 2011 waren die Zinsen erheblichen Schwan-

ben bis zehn Jahren Laufzeit. «2012 war das Jahr der langfristigen Festhypotheken», sagt Stefan Rüesch. Weil aufgrund der Zinsstabilität viele Eigenheimbesitzer nicht mehr mit weiteren Zinssenkungen rechnen, möchten sie die heutige Situation möglichst lange einfrieren.

Libor-Hypotheken haben sich im Markt etabliert

Gleichzeitig gewannen aber auch Libor-Hypotheken im vierten Quartal 2012 wieder an Beliebtheit. Nach einer vergleichsweise hohen Nachfrage im Jahr 2011 ist ihr Anteil an sämtlichen Hypotheken bis auf 6 Prozent im zweiten Quartal 2012 gesunken. Im vierten Quartal betrafen erneut 10 Prozent der Nachfragen ein Libor-Modell. Im gesamten Jahr beläuft sich ihr Anteil auf stattliche 8 Prozent. Diese Nachfrage zeigt: «Die Libor-Modelle haben einen festen Platz im Markt gefunden», sagt Stefan Rüesch von comparis.ch. Diese Art von Hypothek ist für eine gewisse Zielgruppe sehr interessant, nämlich die Hypothekarschuldner, die das Risiko einer Zinsänderung bewerten und damit umgehen können. Die variablen Modelle dagegen sind de facto vom Markt verschwunden; ihr Anteil betrug im vierten Quartal noch 4 Prozent, über das ganze Jahr gesehen 2 Prozent.

Datengrundlage von comparis.ch

Die Angaben zu den Zinssätzen sowie zu den Zinskurven basieren auf den Richtzinssätzen von rund 65 Kreditinstituten, welche täglich aktualisiert und im Zinsüberblick von comparis.ch publiziert werden. Für die nachgefragten Laufzeiten werden die Finanzierungsgesuche ausgewertet, welche Kredit-suchende in der Hypotheken-Börse von comparis.ch platzieren. Die Interessenten erhalten von den Anbietern individuell für sie erarbeitete Angebote. Die Erfahrung zeigt, dass in den meisten Fällen die Zinsen der Hypothekerofferten unter den offiziellen Richtsätzen liegen.

Die Festhypotheken sind das mit grossem Abstand beliebteste Hypothekarmodell in der Hypotheken-Börse.

kungen unterworfen, wobei sie sich langfristig steil nach unten bewegten. Mitte 2012 erreichten sie eine Talsohle, die sie auch im letzten Quartal nicht verlassen haben.

Zinsen bewegen sich praktisch nicht

Seit comparis.ch im Jahr 2001 die Richtzinsen zu erheben begonnen hat, fielen die Schwankungen nie so gering aus wie im Jahr 2012. Zudem waren auch die absoluten Differenzen zwischen den Höchst- und den Tiefstzinsen im Jahr 2012 am kleinsten. Die Richtzinsen für Hypotheken mit zehnjähriger Laufzeit bewegten sich zwischen 2,3 und 1,9 Prozent, was eine Differenz von nur 0,4 Prozentpunkten ergibt. Zum Vergleich: Als im Jahr 2008 die Zinsen zu ihrem Sinkflug ansetzten, wurden Schwankungen zwischen 4,7 und 3,4 Prozent verzeichnet; die Differenz belief sich auf 1,3 Prozentpunkte.

Es ist klar, dass diese in der jüngeren Geschichte des Hypothekarmarktes einmalige Situation auch die Nachfrage geprägt hat. Die Festhypotheken sind das mit grossem Abstand beliebteste Hypothekarmodell in der Hypotheken-Börse von comparis.ch. Sie machten im vierten Quartal 81 Prozent der Nachfragen aus. Dieser Anteil ist beinahe gleich hoch wie im Vorquartal (82 Prozent).

Ein Jahr der Festhypotheken

Gewisse Verschiebungen zeigen sich innerhalb der Festhypotheken. Im Vorquartal hatten noch 85 Prozent der Nachfragen eine langfristige Laufzeit (sieben bis zehn Jahre) betroffen; nun belief sich dieser Anteil nur noch auf 78 Prozent. Dafür stieg die Beliebtheit der mittelfristigen Laufzeiten (vier bis sechs Jahre) von 14 auf 16 Prozent und jene der kurzfristigen Laufzeiten (ein bis drei Jahre) von 2 auf 5 Prozent.

Auf das ganze Jahr gesehen, betrafen rund zwei von drei Anfragen eine langfristige Festhypothek mit sie-

comparis.ch – eine Idee mit Erfolg

comparis.ch ist der führende Internet-Vergleichsdienst der Schweiz. Konsumenten können auf www.comparis.ch einfach und schnell Tarife und Leistungen von Krankenkassen, Versicherungen, Banken, Telecom-Anbietern, Immobilien, Autos und Motorrädern vergleichen. comparis.ch wurde 1996 vom Ökonomen Richard Eisler gegründet. Seine Idee, Konsumenten im Internet einen raschen Prämienvergleich im unübersichtlichen Krankenkassenmarkt zu ermöglichen, hatte Erfolg: Seither haben über 500 000 Personen ihre Krankenkasse über comparis.ch gewechselt. Jedes Jahr sparen die Wechsler dadurch mehr als 300 Millionen Franken.

«newhome.ch» – das kostenlose Immobilienportal

Mit «newhome.ch» präsentieren 15 Kantonalbanken eine neue Immobilienplattform, welche vollumfänglich auf die aktuellen Marktbedürfnisse zugeschnitten ist. Paul Eggenschwiler, Projektleiter von «newhome.ch» und Leiter Multichannel bei der St.Galler Kantonalbank, erklärt im Interview, womit die neue Plattform glänzt und worin der Mehrwert für den Nutzer besteht.

Paul Eggenschwiler, Projektleiter «newhome.ch» und Leiter Multichannel bei der St. Galler Kantonalbank

Paul Eggenschwiler, «newhome.ch» ersetzt die vor rund zwölf Jahren durch Sie mitentwickelte Plattform «immodream.ch». Wie wurde dieses Portal damals vom Markt aufgenommen?

«immodream.ch» der St.Galler Kantonalbank ging zusammen mit dem Portal «immopage.ch» der Thurgauer Kantonalbank im August 2001 online. Die Platt-

formen entwickelten sich sehr rasch zu den führenden Online-Immobilienplattformen in ihren jeweiligen Marktgebieten. Zu den zwei Banken gesellten sich im Laufe der Zeit weitere Kantonalbanken. So wird die Plattform mittlerweile von 15 Kantonalbanken in 17 Kantonen eingesetzt. Der Erfolg lässt sich am Besten anhand der folgenden Zahlen verdeutlichen: Aktuell finden Sie über 34 000 Objekte auf dem Portal. Zum Partnernetzwerk von «newhome.ch» gehören bereits über 650 Gemeinden sowie über 600 professionelle Immobilienanbieter. Und bei den Suchabonnements haben wir die 16 000-er-Marke ebenfalls geknackt.

Wieso entschied man sich für eine vollkommene Neulancierung?

Wir verfügten wohl über sehr starke, regionale Marken – beispielsweise die erwähnten Online-Plattformen «immodream.ch» und «immopage.ch» – jedoch nicht über einen einheitlichen Brand. Das gesamte Konstrukt ist gewissermassen stufenweise gewachsen. Das Fehlen einer Einheitsmarke führte zu einer ungenügenden nationalen Präsenz, einer unterschätzten Marktrelevanz von Kunden und Medien sowie zu einem unbefriedigenden Ranking in Suchmaschinen.

Was ändert sich nun konkret?

Per 1. März 2013 verschwinden alle regionalen Marken und werden durch «newhome.ch» abgelöst. Hierfür haben die 15 Kantonalbanken die neue Gesellschaft «newhome.ch AG» gegründet.

Und was heisst das für mich als Nutzer?

Die Kantonalbanken garantieren Ihnen Zuverlässigkeit, Kompetenz, jahrelange Erfahrung mit Immobilien und die Nähe zum regionalen Markt. «newhome.ch» soll dereinst die grösste Gratis Immobilien-Plattform der Schweiz werden. Sie als Nutzer profitieren ab 1. März 2013 von einer starken Marke. Und wenn Sie auf einem nationalen Online-Immobilienportal attraktive Objekte nach regionalen Kriterien suchen



oder kostenlos inserieren wollen, müssen Sie sich den Namen «newhome.ch» unbedingt merken.

Gibt es Bereiche, die in Bezug auf den Vorgänger vollkommen neu sind?

Dass die neue Plattform «newhome.ch» in einem neuen Gewand daher kommt, ist nichts Aussergewöhnliches. Vor allem Business-Kunden (Immobilienhändler / Makler / Promotoren) können von spannenden Zusatzleistungen profitieren, indem es ihnen ermöglicht wird, sich selbst und ihre Objekte noch besser zu platzieren. Sie können sich im Anbieterverzeichnis präsentieren. Eine Innovation ist auch das neue Typenhäuserverzeichnis.

So können Eigenheim-Suchende verschiedene Hausmodelle vergleichen, passende Anbieter aus der Region auswählen und direkt kontaktieren. Mehrere Suchkriterien wie etwa Stil, Bauweise, Wohnfläche oder Preis stehen den Interessenten zur Auswahl. Heute schon können «Immoscout24»-Kunden ihre Objekte in die «newhome.ch»-Plattform exportieren. Diese Möglichkeit wird sehr stark genutzt. Neu steht diese Funktion auch allen «Homegate»-Kunden zur Verfügung. Zu guter Letzt noch eine weitere interessante Funktion für professionelle Immobilienanbieter, welche ihre Objekte in einer Makler-Software verwalten: Mit dem Service «Business Connect» bieten wir den vollautomatisierten Datenimport aller gewünschten Objekte in unser Portal «newhome.ch» an. Dabei unterstützen wir die gängigsten Makler-Software-Produkte.

Was musste alles getan werden, damit die Seite per 1. März 2013 live gehen kann?

Ein Projektteam, bestehend aus 10 Personen aus verschiedenen Kantonalbanken, arbeitet seit April 2012 an der Neugestaltung von «newhome.ch». Die Tätigkeiten sind sehr vielfältig und ich hatte das Glück, ein Team von motivierten und kreativen Persönlichkeiten führen zu dürfen.

Haben Sie schon erste Kundenreaktionen erhalten?

Erstmals wurde am Immobilienforum der St.Galler Kantonalbank vom 16. Januar 2013 kurz über die

«newhome.ch» an der Immo Messe in St.Gallen

Die St.Galler Kantonalbank ist an der diesjährigen Immo Messe Schweiz in St.Gallen gleich zwei Mal vertreten. In der «newhome.ch» Lounge haben die Messebesucher an zwei Terminals freien Zugang auf die neue Plattform und können zudem in entspannter Atmosphäre einen Gratis-Kaffee von «Dallmayr» geniessen. Am Messestand freuen sich erfahrene Fachleute Ihre Eigenheimideen kennenzulernen und mit Ihnen passende Lösungsansätze für die Finanzierung zu finden. www.newhome.ch / www.sgkb.ch

se Neuerung informiert. Die Teilnehmer äusserten in den Gesprächen eine hohe Erwartungshaltung an die neue Plattform. Den Tatbeweis werden wir ab 1. März 2013 liefern.

«newhome.ch» ist das kostenlose Immobilienportal folgender Kantonalbanken:

- Appenzeller Kantonalbank
- Banque Cantonale Vaudoise
- Basellandschaftliche Kantonalbank
- BEKB | BCBE
- Glarner Kantonalbank
- Graubündner Kantonalbank
- Luzerner Kantonalbank AG
- Nidwaldner Kantonalbank
- Obwaldner Kantonalbank
- Schaffhauser Kantonalbank
- Schwyzer Kantonalbank
- St.Galler Kantonalbank
- Thurgauer Kantonalbank
- Urner Kantonalbank
- Zuger Kantonalbank

Kostenloses «Webinar» für Wohneigentum

Die St.Galler Kantonalbank führt am 13. März und am 10. April ein Webinar zu den Themen «Die wichtigsten Voraussetzungen für Wohneigentum» und «Sicher und durchdacht Wohneigentum finanzieren» durch. Teilnehmer können live im Web, kostenlos und bequem von zu Hause aus mehr über das Zusammenspiel von solider Eigenheimfinanzierung, Steuern sparen und Risikoabsicherung erfahren. Die Teilnahme ist ganz einfach: Zu diesen Kursen loggt man sich zu einer festgelegten Startzeit in einem «virtuellen» Seminarraum ein. Der Austausch ist interaktiv, das heisst, brennende Fragen können direkt per Chat gestellt werden. Weitere Infos unter: www.sgkb.ch/webinar



*Albert Koller von der St.Galler Kantonalbank:
«Die Lage ist nicht dramatisch.»*

«Wir gehen von einer Seitwärtsbewegung aus»

Der Hypothekenmarkt ist in Bewegung. Die Gefahr einer abrupten Zinswende beurteilt Albert Koller, Leiter Privat- und Geschäftskunden der St.Galler Kantonalbank, als gering. Ein moderater Anstieg ist jedoch ein mögliches Szenario 2013.

Interview: Marcel Baumgartner **Bild:** Bodo Rüedi

Albert Koller, Sie erwähnten es am Immobilienforum der St.Galler Kantonalbank: Dem Eigentum und seiner Förderung weht ein rauer Wind entgegen. Woher kommt dieses Unwetter in erster Linie?
Zunächst ist festzustellen, dass die Nachfrage nach Wohneigentum, bedingt durch die stete Zuwanderung, stabile Einkommen und tiefe Zinsen, unverändert hoch ist. Ebenso Tatsache ist, dass über die regulatorischen Eingriffe die Hürde für den Erwerb von Wohneigentum höher angesetzt wurde. Exemplarisch dazu können die Mindeststandards (harte Eigenmittel von mind. 10 % und die Amortisationspflicht) erwähnt werden.

«Erst wenn der Druck auf den Schweizer Franken nachhaltig abnimmt, vergrössert sich für die Schweizer Nationalbank der Spielraum für Zinsanpassungen.»

Geht es denn darum, die Eigentumsförderung um jeden Preis voranzutreiben?

Die Förderung von Wohneigentum ist im Grundsatz im Interesse des Schweizlers. Allerdings ist es aber auch so, dass wir Kreditgesuche, sofern sie nicht unseren Grundsätzen entsprechen, ablehnen. Die St.Galler Kantonalbank sieht sich in der Rolle als Finanzierungspartner und ist an langjährigen, nachhaltigen Geschäftsbeziehungen interessiert. Wir pflegen deshalb seit Jahren eine berechenbare und risikoorientierte Kreditpolitik mit klaren Grundsätzen.

Mit welchen Gefahren müssen sich die Banken im Hypothekar- und Immobilienmarkt herumschlagen?

Als Bank, die das Kreditgeschäft als ihr Kerngeschäft versteht, gehören Herausforderungen zu unserem Alltag. Die Lage sehen wir derzeit nicht dramatisch: Vieles spricht dafür, dass die derzeitige Tiefzinsphase länger anhält und die Preise in der Tendenz weiter steigen werden. Als weniger wahrscheinlich sehe

ich die Gefahr einer abrupten Zinswende. Zudem gilt, dass die meisten Kredite als Festhypotheken an eine längere Laufzeit auf tiefem Niveau gebunden sind und die Banken bei der Vergabe punkto Tragbarkeit mit kalkulatorischen, sprich höheren Zinsen rechnen, um den Kunden die Sicherheit zu geben, dass sie auch bei steigenden Zinssätzen die Finanzierungskosten tragen können.

Demnach sind wir von einer eigentlichen Immobilienkrise weit entfernt?

In der Ostschweiz sicher. Hier herrschen stabile Verhältnisse mit Preisanstiegen unter dem Schweizer Durchschnitt. Wie aber in jedem konjunkturellen Zyklus wird es über kurz oder lang eine Korrektur geben, die sehr unterschiedlich ausfallen kann und stark von den eingangs angesprochenen möglichen Entwicklungen abhängt.

Die tiefen Zinsen sind für viele sehr verlockend. Könnte hier dereinst auf die Champagnerlaune der Kater folgen?

Aktuell ist der Erwerb von Wohneigentum aufgrund der tiefen Zinsen respektive Kapitalkosten sicher interessant und birgt gewisse Gefahren bei steigenden Trends. Aber nochmals: Die Banken kalkulieren die Tragbarkeit mit höheren Zinssätzen und berücksichtigen somit einen möglichen Zinsanstieg bereits bei Abschluss des Geschäfts.

Welche Zinsentwicklung schätzen Sie für die nächsten Monate als realistisch ein?

Wir gehen von einer Seitwärtsbewegung aus und erwarten einen Zinsanstieg nicht vor Ende 2013. Dieser wird jedoch moderat ausfallen. Vieles hängt von der Lösung der Probleme im Euroraum ab. Erst wenn der Druck auf den Schweizer Franken nachhaltig abnimmt, vergrössert sich für die Schweizer Nationalbank auch wieder der Spielraum für Zinsanpassungen.

Kann die Ostschweiz mit ihren Baulandreserven die derzeitige Entwicklung überhaupt mittragen?

Oder regelt einfach der steigende Preis die gestiegene Nachfrage?

Sofern in den Zentren eine Verdichtung nach innen gelingt und wenn ländliche Lagen mit gezielten Massnahmen attraktiver werden, kann die hohe Nachfrage befriedigt werden. Im Linthgebiet beispielsweise war das Wachstum stets auf Rapperswil-Jona konzentriert. Mit der u. a. besseren Verkehrerschliessung hat sich dieses nun auch auf Uznach und Kaltbrunn ausgeweitet.

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

Wettbewerb gehört zum Geschäft und ist per se nichts Schlechtes, sofern er fair geführt wird. Der Druck ist nicht massiv stärker geworden, sondern hat aufgrund der tiefen Zinsen eher etwas nachgelassen. Zudem haben die wettbewerbshemmenden Massnahmen des Regulators – Stichwort höhere Eigenmittelvorschriften, Selbstregulierung bei Finanzierung von Wohnliegenschaften – zu einer gewissen Gleichschaltung im Markt geführt. Die St.Galler Kantonalbank ist in der Region Marktführerin. Ihre Position will sie aber nicht über den Preis oder das Risiko behaupten, sondern mit langfristigen Geschäftsbeziehungen und einer nachhaltigen Kreditpolitik.

Welches Hypothekarmodell ist heute besonders beliebt?

Aufgrund der Tiefzinssituation sind dies Festhypotheken mit möglichst langfristiger Zinsanbindung.

Was würde passieren, würden die Zinsen – wider Erwarten – stark ansteigen?

Je nach Ausmass und Geschwindigkeit des Zinsanstiegs würde dies zweifellos Auswirkungen auf die Immobilienpreise und die Kapitalkosten und somit auch auf die Tragbarkeit haben.

Inwiefern kann eine solche Entwicklung von den Banken beeinflusst werden?

Eine auf Nachhaltigkeit ausgelegte Kreditpolitik mit unabhängiger Immobilienbewertung, vorsichtiger Vergabekriterien punkto Belehnung und Tragbarkeit hat eine stabilisierende Wirkung. Zudem ist die Mehrheit der Schuldner in langfristigen Festhypotheken angebonden, womit die Auswirkungen nicht sofort zu spüren sind.

Haben die Banken in der neueren Vergangenheit ihre Kreditpolitik eigentlich verändert?

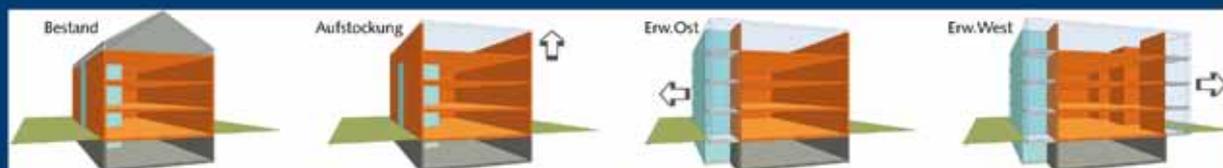
Ich kann nur für die St.Galler Kantonalbank sprechen: Nein. Und sie wird auch in Zukunft an ihrer risikoorientierten Kreditpolitik festhalten.

Anzeige

Die seriöse Generalunternehmung in der Ostschweiz seit über 37 Jahren

zili.ch
... baut mein Haus

Immo-Messe SG Stand Halle 9.1, Nr. 24



Bronschhofen • 071 911 68 22 • info@zili.ch

Kein Bauland – was tun?

Rolf und Martina Müller möchten bauen. Ein Kind ist schon da, das zweite unterwegs. Als EDV-Fachmann wünscht sich Rolf Müller zudem ein Büro zu Hause. Seit über einem Jahr sind Rolf und Martina auf der Suche nach Bauland, aber es lässt sich nichts Geeignetes mehr finden. Der Markt ist ausgetrocknet. Schliesslich macht Martinas Vater den Vorschlag: «Kauft doch etwas Altes. Umbauen kann man immer.»

Text: Fredy Willi, Zili AG

Immer mehr Bauwillige finden sich in einer ähnlichen Situation. Das Land ist knapp, gute Lagen unerschwinglich. Andererseits gibt es zahlreiche Grundstücke, oft an guter Lage und grosszügig bemessen, auf denen ältere Liegenschaften stehen. Soll man also dem Rat von Martinas Vater folgen, eine Altliegenschaft kaufen, ein Handwerkerteam zusammenstellen und einfach umbauen?

Was ist möglich – was ist sinnvoll?

Wer dies tut, könnte Geld verlieren. Bei jeder bestehenden Liegenschaft sollte eine Vorabklärung gemacht werden:

1. Wie ist das Potenzial von Liegenschaft und Grundstück?
Wie hoch ist die gemäss Baugesetz maximale Ausnützung? Könnte man vielleicht viel grösser bauen?
2. Wie ist der Zustand der Liegenschaft? Ist es mit einer Renovation von Küchen, Bädern, Böden und Wänden getan? Oder ist der Grundriss veraltet – müssen Wände verschoben oder gar Treppen verlegt werden?
3. Wie ist das Heizsystem – wie die Wärmedämmung?
Macht es Sinn, das Heizsystem zu erneuern und die Liegenschaft zu dämmen, oder ist der Aufwand so hoch, dass man besser energieeffizient neu bauen würde?

Verdichtet bauen

Für die Bauherrschaft lohnt es sich, eine Fachperson beizuziehen. Am besten wählt man dafür den Partner, mit dem man später auch bauen möchte. Dieser wird zunächst eine Potenzialanalyse von Liegenschaft und Grundstück vornehmen. Lassen die Baugesetze eine Erweiterung des Wohnraums zu? Einen Anbau? Eine Aufstockung? Kann das Grundstück ev. sogar geteilt werden, so dass zwei Bauten darauf Platz haben? Oft ist die Ausnutzung beim Altbestand so niedrig, das bis zum Doppelten des bestehenden Gebäudevolumens erstellt werden dürften.

Zustandsanalyse

Danach wird man eine Analyse des Zustands der Liegenschaft machen. Gerade Altbauten sind wah-

re «Wunderkisten». Vielleicht sind noch Baupläne vorhanden, vielleicht sind diese aber nicht vollständig, oder es wurde eben doch anders gebaut als es auf dem Plan steht. Daher muss der Aufbau von Boden und Wänden, die Statik, der Verlauf von Leitungen und Kanalisation festgestellt werden. Diese Analyse ist aufwändig, aber unabdingbar für einen Entscheid und für einen reibungslosen Umbau. Bei der Zustandsanalyse wird auch die Wärmedämmung, die Dämmbarkeit, der Zustand von Dach, Zwischendecken, Fenstern und Fassade sowie das Heizsystem berücksichtigt.

Vorprojekt und Kostenschätzung

Erst dann ist abschätzbar, ob sich ein Umbau lohnt, ob ein Ersatzbau im aktuellen Energiestandard und in ähnlicher Form erstellt werden soll, ob man anbauen kann oder ob man mehr gewinnt, wenn man die bestehende Liegenschaft abbricht und ganz neu baut. Idealerweise sollte eine erste Abschätzung schon erfolgen, bevor die Liegenschaft gekauft wird, denn je nach Variante ist der Kaufpreis zu verhandeln. Nach der Potenzialanalyse und der Bestandesaufnahme wird vom Fachplaner ein Vorprojekt mit Kostenschätzung erstellt. Auf dieser Basis kann die Bauherrschaft sich dann für die optimale Variante entscheiden.

Die Zili AG, Bronschhofen, bietet der Bauherrschaft die Potenzialanalyse und das Vorprojekt inkl. Kostenschätzung unverbindlich und kostenlos an. Lediglich für die Bestandesaufnahmen, die unterschiedlich aufwändig sind, wird ein Kostendach mit der Bauherrschaft vereinbart. Sie erhält dafür in jedem Fall eine Zustandsbeschreibung und die genauen Pläne der von ihr erworbenen Liegenschaft, auch wenn sie nicht oder nicht mit Zili bauen möchte. Die Zili AG ist seit über 37 Jahren in der Region tätig und hat sich einen Namen als seriöse Generalunternehmung gemacht. Wenn der Bauherr mit Zili baut oder umbaut, kann er sich auf einen garantierten Pauschalpreis verlassen.

Halle 9.1 Stand 24

René Lichtensteiger, acervis Bank AG:

*«Eine klare Prognose
ist kaum möglich.»*



Achtung vor der Zukunft

Gerade bezüglich Baufinanzierungen werben Regionalbanken mit ihrer Nähe zum Kunden. Auch bei der acrevis Bank AG basiert ein Finanzierungsentscheid immer auf gegenseitigem Vertrauen. Über die langfristige Tragbarkeit machen sich Kunden jedoch oft zu wenig Gedanken. Nachgefragt bei René Lichtensteiger, Mitglied der Geschäftsleitung.

Interview: Marcel Baumgartner **Bild:** Bodo Rüedi

René Lichtensteiger, der Hypothekarmarkt in der Ostschweiz ist relativ stabil. Die acrevis ist vom Bodensee bis zum Zürichsee tätig. Gibt es innerhalb der Region in Bezug auf die Bautätigkeit Unterschiede?

Bei der Bautätigkeit können wir feststellen, dass insbesondere in gut erschlossenen Gebieten, also vor allem in Agglomerationen und ländlichen Gebieten mit guter Anbindung an die Städte, die Bautätigkeit überdurchschnittlich hoch ist. Aber auch in diesen Gebieten ist das Wachstum in Bezug auf die Nachfrage aufgrund der beschränkten Baulandreserven nicht übertrieben.

Gibt es Regionen, in welchen die Entwicklung kritisch verfolgt werden muss?

In unserem Marktgebiet stellen wir bis jetzt, mit Ausnahme von Gebieten am Zürichsee, keine Region fest, welche in Bezug auf die Immobilienpreise überhitzt wäre. Vielmehr gibt es über das ganze Marktgebiet verteilt verschiedene einzelne Immobilientransaktionen, bei denen das Preisniveau sehr kritisch hinterfragt werden muss. Da sich ein Vergleich nicht nur auf den Preis und die Rendite beschränkt, ist eine differenziertere Betrachtungsweise unabdingbar. Auch die Motivation der Immobilienkäufer kann die Preisbildung stark beeinflussen. Insbesondere institutionelle Investoren legen weiterhin Wert auf eine Rendite, die über den derzeitigen tiefen Werten am Geld- und Kapitalmarkt liegt. Die privaten Investoren haben derweil zum Teil den Fokus auf eine langfristige Anlage zur Werterhaltung.

Die Finanzierung von Eigentum ist ein stark emotionales Geschäft. Wie stark kann die Nähe zum Kunden einen Bankentscheid beeinflussen?

Ein Finanzierungsentscheid basiert immer auf gegenseitigem Vertrauen. Nebst marktfähigen Konditionen ist die Einschätzung und Beurteilung des persönlich bekannten Beraters für unsere Kunden ein wichtiger Aspekt. Hinzu kommt, dass die Finanzierung von Eigentum in der Regel ein längerfristiger Entscheid ist, und zwar auf Seite des Kunden wie auch seitens der

Bank. Die Beratung und der enge gegenseitige Kontakt enden deshalb eigentlich nie mit dem Finanzierungsentscheid – im Gegenteil. Vertrauen und die Nähe zum persönlichen Berater sind gemäss unserer Erfahrung für die Kunden also ein wichtiger Faktor.

Kann bzw. muss eine Regionalbank in gewissen Aspekten nach anderen Kriterien vorgehen?

Die Kriterien für die Beurteilung einer Finanzierung sind zu einem grossen Teil identisch und werden zu einem immer grösser werdenden Teil durch verschiedene Regulierungen vorgegeben. In der Detailanalyse haben wir aufgrund der Kundennähe den Vorteil, dass wir nebst den vorhandenen Unterlagen auch Softfaktoren besser einfließen lassen können. Für den Kunden hat dies den Vorteil, dass unser Finanzierungsvorschlag noch individueller auf ihn abgestimmt werden kann. Am Schluss ist es vielfach die Summe verschiedener Elemente, die den Kunden zum Entscheid für eine Regionalbank bewegen.

Was sind derzeit die Fragen, welche die Kunden in Bezug auf die Hypothekensituation am meisten beschäftigen?

Im Vordergrund stehen die Fragen zur Entwicklung der Immobilienpreise und natürlich auch zur Zinsentwicklung. Obwohl wir bei unserer Beratung sehr viel Wert auf die langfristige Tragbarkeit setzen, wird diesem Punkt aufgrund der bereits länger anhaltenden Tiefzinsphase seitens der Kunden zum Teil zu wenig Beachtung geschenkt.

Kann man hinsichtlich der Zinsentwicklungen eine klare Prognose abgeben?

Die Zinsentwicklung ist von sehr vielen Faktoren abhängig, was eine klare Prognose kaum möglich macht. Wir gehen davon aus, dass sich die kurzfristigen Zinsen in den nächsten ein bis zwei Jahren kaum markant erhöhen werden. Im mittel- bis langfristigen Bereich konnten wir in den letzten Wochen bereits eine leichte Erhöhung feststellen, die sich in nächster Zeit – wenn auch eher moderat – noch weiterentwickeln könnte.

Küchen und Bäder: Neu eröffnete Ausstellung von Sanitas Troesch

Die Bad- und Küchen-Ausstellung von Sanitas Troesch in St.Gallen wurde Anfang November 2012 nach einem Komplett-Umbau neu eröffnet.

Der Showroom begeistert mit geschmackvollen Einrichtungsbeispielen, spannenden Ideen, modernen Designkollektionen und trendigen Neuheiten rund um Bad und Küche. Dabei überzeugt die kreative Produktpäsentation ebenso wie der offene Ausstellungsstil und die sehr sympathische, angenehme Wohn-Atmosphäre. Das engagierte Ausstellungsteam freut sich darauf, private Bauherren und Profis kompetent zu beraten und die neuen Highlights vorzustellen. Die bestbesuchte Bad- und Küchen-Ausstellung der Ostschweiz stellt mit dieser Neugestaltung weiterhin die Referenz in der Region dar. Am besten, man nimmt selbst einen Augenschein: Die Ausstellung ist auch am Samstag geöffnet, neu von 9 bis 15 Uhr.

Haus der Küche – Haus der Vielfalt

Küche und Kochen sind heute Ausdruck von Lifestyle – entsprechend hoch sind die Ansprüche an Design und Funktionalität. Die Anforderungen gehen weit über einen schlichten Arbeitsplatz hinaus und rufen nach Wohnlichkeit, Atmosphäre, Ambiente. Sanitas Troesch geht deshalb neue Wege und setzt auf die Zusammenarbeit mit starken Marken aus der Schweiz und aus Deutschland. Jeder Produzent ist in seinem Segment führend und bietet ein breit gefächertes Sortiment an Modellen, Materialien, Farben und Formen an. Somit bietet Sanitas Troesch eine differenzierte Vielfalt, wie sie gewünscht wird – auch was Preis / Leistung anbelangt. Küchenprogramme von Veriset (CH) und Nobilia (D) eignen sich als at-





traktive, hochwertige Küchenlinien für den Eigentums- und Objektbereich. Designküchen der Manufaktur-Linie von Röthlisberger (CH) sowie die internationale Design-Kollektion «next line» von Schüller (D) empfehlen sich für individuelle Innenarchitektur gehobener Wohnkultur.

Veriset und Nobilia: zwei starke Marken im Bereich Mietwohnungen

Für den günstigen Objektbereich und Wohnungsbau, in dem neben Preisargumenten auch Kriterien wie Qualität, Langlebigkeit und Zeitlosigkeit zählen, bietet Sanitas Troesch mit den beiden Produzenten Veriset und Nobilia ein breites Spektrum neuer Möglichkeiten.

Veriset stellt als einer der grössten Schweizer Küchenmöbelhersteller innovative Produkte her, die sich dank modernster Produktionsverfahren durch ihre Wirtschaftlichkeit und Hochwertigkeit auszeichnen. Veriset setzt auf den Produktionsstandort Schweiz und überzeugt mit einem umfassenden Sortiment.

Auch **Nobilia** verbindet Kompetenz und hohe Qualitätsansprüche mit einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis. Nobilia ist der grösste Hersteller von Einbauküchen in Deutschland mit einem umfassenden Sortiment: Von modern und trendig, über klassisch und zeitlos bis zum mediterranen Landhausstil. Genau richtig für preis- und designbewusste Bauherren und Investoren.

Röthlisberger und Schüller: der Individualität sind keine Grenzen gesetzt

Wer in ein Eigenheim oder eine Eigentumswohnung investiert, sucht nach aussergewöhnlichen Lösungen – auch für die Küche. Mit Röthlisberger und Schüller stehen Sanitas Troesch zwei kreative Partner zur Seite, denen Individualität und Variation sehr wichtig sind.

Röthlisberger plant, gestaltet und fertigt Küchen in Schweizer Manufaktur. Röthlisberger steht für hand-

werkliche Kompetenz und Tradition, handverlesene Furniere und Materialien, Sorgfalt im Detail: Individualität kennt hier keine Grenzen und lässt Küchen entstehen, die ihrer neuen Rolle als Teil des Wohnens umfassend gerecht werden und den persönlichen Lebensstil zum Ausdruck bringen. Es zählen Qualität, Persönlichkeit und Individualität.

Geschmack und Stil beweist Sanitas Troesch mit der internationalen Designlinie **von Schüller**. Ausgezeichnetes Design, ein hochwertiger Materialmix, Einzelanfertigungen und individuelle Ausstattungen geben den Ton an. Schüller ist eine international renommierte Küchenmarke Made in Germany, bei der im Premiumbereich jede Küche individuell auf den Kunden zugeschnitten wird. Ein hohes Mass an Individualität und eine qualitäts- und umweltorientierte Unternehmensphilosophie zeichnen die Produktlinien aus.

Mit diesen vier Marken empfiehlt sich Sanitas Troesch als führendes Haus der Küchen. Vielfalt von der Standardküche bis zur Designküche. Qualität von solider Langlebigkeit bis zu sorgfältigem Handfinish. Und ein umfassender Service von A bis Z. Kreative Planungsbeispiele in hochwertigem Materialmix geben einen Einblick in die Möglichkeiten dieser starken Programme. Dies alles in der Ausstellung an der Simonstrasse 5 in St.Gallen.

Sanitas Troesch an der Immo Messe

Die einzigartigen Küchen von Schüller, speziell die Designlinie «next125» präsentiert Sanitas Troesch dieses Jahr 1:1 an der Immo Messe in St.Gallen. Vom 22. – 24. März 2013 wird das Olma-Gelände zum optimalen Ort, um sich über Dienstleistungen, Produkte und Innovationen auf dem Bausektor zu informieren.

Das Sanitas Troesch Team freut sich auf Ihren Besuch in der Halle 9.1 am Stand Nr. 9.1.098.



Sanitas Troesch AG

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

Öffnungszeiten:

Montag bis Freitag 8 – 12 und 13 – 18 Uhr
NEU: Samstag 9 – 15 Uhr (durchgehend)
sowie nach Vereinbarung
Dienstag und Donnerstag bis 20 Uhr

www.stapfenwispark.ch



WIM AG – Immobilien mit Klasse

Immobilien sind unsere Leidenschaft. Seit Jahren dürfen wir spannende Projekte entwickeln, anspruchsvolle Verkäufe tätigen und verschiedene Bau-mandate ausführen. Zwei aktuelle Projekte stellen wir Ihnen hier vor.

Rheineck «Stapfenwispark»

51 Mietwohnungen und 14 Eigentumswohnungen entstehen in einer modernen Wohnsiedlung mit vier kompakten Wohnhäusern nördlich des Ortszentrums an optimal besonnener Lage. Ob moderne 3.5-Zimmer- oder grosszügige Attikawohnungen mit sonniger Terrasse – der Stapfenwispark bietet zeitgemässes Wohnen nach individuellen Bedürfnissen und ökologischen Standards. Die moderne Architektur setzt mit ihrer klaren Formensprache raffinierte Akzente, ohne dabei die umliegende Natur in den Schatten zu stellen. Mit betonter Gradlinigkeit und natürlicher Leichtigkeit stimmen Wohnflächen und Freiräume formvollendet überein und erfüllen mit funktionaler Ästhetik zeitgemässe Wohnräume. Zudem bieten die umliegenden Spiel – sowie Sitzplätze für Anwohner gemütliche Treffpunkte und Orte der Begegnung draussen im Grünen.

**Baubeginn Frühling 2013
Bezug ab Herbst 2014**

Dienstleistungen WIM AG

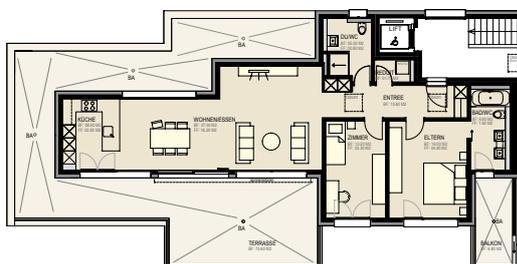
- Projektentwicklung
- Projektvermarktung
- Sanierung/Umbau
- Baumanagement
- Bauherrenvertretung
- Projektüberwachung
- Immobilienvermittlung
- Beratung
- Verkauf



WIM AG

Baträgerschaft und Investorin
Industriestrasse 26
9300 Wittenbach
T 071 292 39 00
info@wim.ch
www.wim.ch

3.5-Zimmer-Attika-
Mietwohnung





Aussichtslage «Spelterinipark»



14 Eigentums- und 14 Mietwohnungen
an vorzüglicher Lage

Bazenheid «Spelterinipark»

An ausgewählter Aussichtslage mit Panoramansicht auf Säntis, Churfürsten und Glarner Alpen werden 28 Miet- und Eigentumswohnungen gebaut. Erhöht am grünen Rande von Bazenheid bieten die zwei Mehrfamilienhäuser bei weitem mehr als Wohnraum. Grosszügige Gartenflächen vernetzen sich mit der schlichten Baustruktur zu einer neuen, eigenständigen Wohnkultur. Die lichtdurchfluteten und gross angelegten Wohnräume in Kombination mit sonnigen Terrassenflächen lassen keine Wünsche offen. Die 3.5- und 4.5-Zimmerwohnungen mit funktionalen Grundrissen und moderner, aktueller Innenausstattung machen das Wohnen zum täglichen Er-

lebnis. «Wohnbereiche zum Wohlfühlen» lautet das Credo im Spelterinipark.

**Baubeginn Frühsommer 2013
Bezug ab Herbst 2014**

3.5 und 4.5-Zimmer-
wohnung



Architektur
DS Architektur AG
Widenweg 2
9240 Uzwil
www.dsarchitektur.ch

Beratung und Verkauf/Vermietung
WIM AG
Immobilienpartner
Industriestrasse 26, 9300 Wittenbach
T 071 292 39 00
info@wim.ch
www.wim.ch

*Drei Köpfe, drei Stile:
Ralf Huber, Samuel Huber und
Silvan Derungs*



Realisierbare Einfälle

Es ist die Kombination von Gestaltung und Handwerk, welche sich das Jungunternehmen «einfall7» auf die Fahne geschrieben hat. Die Firma mit Sitz in Oberuzwil hat sich auf Innenarchitektur und Möbeldesign spezialisiert. Kein einfacher Markt. Aber die Strategie könnte aufgehen.

Text: Marcel Baumgartner **Bilder:** Bodo Rüedi, zVg.

Mit dem Kauf einer Eigentumswohnung hat sich der leitende Angestellte eines international tätigen Konzerns einen Herzenswunsch erfüllt. Modernster Ausbaustandard und ein Blick auf den Bodensee sind nur zwei Komponenten, die ausschlaggebend für das Objekt in der Ostschweiz waren. Aber mit dem neuen Besitz wachsen auch neue Visionen heran. Eine davon ist, die Terrasse in einen «Biergarten» zu verwandeln. Die Idee steht. Fragt sich nur, in welcher Form sie umgesetzt werden könnte. Eine typische Aufgabenstellung, mit welcher sich das Jungunternehmen «einfall7» beschäftigt. Hinter der 2011 gegründeten

Ausführungskompetenz

Die Infrastruktur der Werkhalle mit integriertem Planungsbüro in Oberuzwil lässt beinahe jede Materialbearbeitung zu. Damit ist es den drei Teilhabern möglich, von sämtlichen Visualisierungen über Werkpläne bis hin zu Ausführungsplänen und Möbelproduktionen alles selbst anzufertigen.

Nach diesem Model nimmt auch die «Biergarten»-Idee langsam Formen an. Erste Skizzen zeigen, welche Überlegungen sich die «einfall7»-Planer auf der Grundlage eines ersten Kundengesprächs gemacht haben. Zugleich wird aber auch die Verbindung zwischen Theorie und Praxis ersichtlich: Ausführungskompetenz heisst das Schlagwort. Was auf dem Papier gut aussieht, kann letztlich auch in der Realität entsprechend umgesetzt werden. Schon während der Ideen-Entwicklung beschäftigt man sich mit den Umsetzungsmöglichkeiten.

«Der innere Antrieb, das Handwerk wirklich zu leben und eigene Ideen umsetzen zu können führte schon vor Jahren zu ersten Gesprächen.»

Firma stehen drei Querdenker, die ihre unterschiedlichen Fachgebiete und dem Dach einer gemeinsamen GmbH vereint haben. «Mit unserem Wissen, das wir in der Ausbildung als Schreiner und Metallbauer erarbeiten konnten, im Zusammenhang mit den Weiterbildungen als Produktdesigner und Innenarchitekt, sind wir in unserem Gebiet nahezu unschlagbar», bringt es Ralf Huber auf den Punkt. Während der 30-Jährige neben dem handwerklichen Teil auch für die Administration sowie die direkten Kundenkontakte zuständig ist, setzt sein fünf Jahr jüngerer Bruder Samuel sein Können in der Produktegestaltung und im Marketing ein. Dritter Mann im Bunde ist der 27-jährige Silvan Derungs, der als Planungs- und Raumgestalter die kreativen Akzente setzt. Und solche kann «einfall7» trotz einer noch relativ kurzen Wirkungszeit schon einige vorweisen. Ob im Produktdesign oder in der Innenarchitektur: Jede Ausführung beruht auf einem eigenen Entwurf. Hier wird weder kopiert noch via Fließband produziert. «Was unmöglich erscheint, wird von «einfall7» ermöglicht», wird das Handwerk auf der Website www.einfall7.ch angepriesen.

Komplette Gestaltung des neuen, loftartigen Büro, im Showroom der Firma Dynamics Automobile AG.



Die andere Art von Ordnung: Spiegel mit «integrierten» Ablagefächern.

suchte nach Ideen, die über den normalen Standard hinausgehen. «Schliesslich gelangte dann jeder von uns an jenen Punkt, an dem er sich nicht mehr mit 08/15-Lösungen beschäftigen wollte», erklärt Ralf Huber. Der innere Antrieb, das Handwerk wirklich zu leben und eigene Ideen umsetzen zu können führte schon vor Jahren zu ersten Gesprächen. Ab 2010 bereiteten sie sich dann intensiv mit dem Aufbau einer eigenen Firma vor, diskutierten Chancen und Gefahren, führten Gespräch mit erfahrenen Unternehmern und erarbeiteten erste Businesspläne. Der offizielle Startschuss fiel dann am 16. Juni 2011.

Typische Probleme eines Jungunternehmens

«Wir sind uns bewusst, dass wir noch einen harten Weg vor uns haben», so Silvan Derungs. Anerkennung im Markt zu erhalten sei ebenso schwer wie der Aufbau eines soliden Kundenstammes. «Ganz zu schweigen vom Thema ‚Liquidität‘», wirft Huber ein. «In der heutigen Zeit ein eigenes Unternehmen aufzubauen ist enorm schwierig. Und wir haben uns auch nicht den einfachsten Markt ausgesucht. Dessen sind wir uns bewusst.» Ein stetiger Aufwärtstrend macht sie aber optimistisch. «Wir spüren, dass wir mit unserem Angebot eine Nachfrage abdecken.



In der Kombination von Gestaltung und Handwerk liegt auch in Zukunft ein enormes Potenzial», ist Samuel Huber überzeugt. Er wie auch seine Geschäftspartner sind sich zudem sicher, dass die Nachfrage nach qualitativ hochstehenden und durchdachten Produkten wieder ansteigen und der Run auf herkömmliche und austauschbare Billigprodukte nachlassen wird.

Raum für neue Ideen schaffen

«In kleinen, kontrollierbaren Schritten», so soll die «einfall7» weiterentwickeln. Planungs-, Gestaltungs- und Produktionsarbeiten sollen gemeinsam ausgeglichen wachsen. Auch hier herrscht unter den Dreien Einigkeit. Dass drei Köpfe aber mitunter auch zu drei verschiedenen Meinungen führen können, haben sie schon mehrmals erlebt. Zu Diskussionen führten etwa die Wahl des Firmenstandortes,



365 Tage im Jahr
Oktoberfest: Biergarten
auf der eigenen Terrasse.



Kultig, stilgerecht
wie ein Bergwerk und
wintersporttauglich:
Bar in Arosa.

die Infrastruktur oder die Höhe der Lohnsumme. «Die Zusammenstellung von drei unterschiedlichen Charakteren macht uns einzigartig. Auch bei Meinungsverschiedenheiten haben wir noch immer einen gemeinsamen Nenner gefunden», sagt Ralf Huber. «Aber die Liste der Bereiche, in welchen wir uns intensiv austauschen, kann eigentlich jeden Tag neu geschrieben werden.»

Letztlich können drei Köpfe mit einer fachlichen Kompetenz, die bei einem Kundenproblem drei Meinungen einfließen lassen, zu innovativen Lösungen führen. Hier liegt das grösste Potenzial von «einfall7». Das hat auch der anfangs erwähnte Wohnungs-Besitzer gespürt. Die auf ihn zugeschnittene Lösung überzeugte ihn vollends. Sein Biergarten ist Realität geworden. Und sein Kopf ist wieder frei für neue Visionen. Insofern schafft «einfall7» letztlich nebst einzigartigen Produkten immer auch wieder Raum für neue Ideen. Mehr kann man als Kunde eigentlich nicht verlangen.

Warum 2013 das Jahr des Betons wird

Beton als Material erlebt in diesem Jahr seine Wiederauferstehung – und zwar auch in Anwendungen, die früher kaum für möglich gehalten wurden. Die Frage ist: Wann springen auch die Architekten auf? Ein Ausblick von einem Pionier aus der Ostschweiz.

Text: Andy Keel **Bild:** Bodo Rüedi

Beton hat seit Jahrzehnten bereits im Wohnraum Einzug gehalten. Wer kennt sie nicht, die Betonbauten aus den 70er Jahren mit Sichtbeton Wänden. Ich selber habe eine kaufmännische Lehre in so einem Bau gemacht. Die freischwebenden Fensterblenden so dick wie Bunkertüren und kahle kalte Wände mit den typischen runden Löchern in regelmässigen Abständen auf der Horizontalen und Vertikalen. Beton ist in unserem Leben omnipräsent. In ungeschriebenen Gesetzmässigkeiten geht man davon aus, was man mit Beton machen kann und was eben nicht.

Wir giessen uns mal selber eine Küchenplatte

Unzählige Baumeister, Architekten und Freaks haben die letzten 30 Jahre schon probiert, eine Arbeitsplatte für eine Küche selber zu giessen. So schwierig kann das ja nicht sein – schliesslich kann man jede

weil ich für ein Renovationsobjekt die Idee hatte, mitten in einen alten Raum – mit Klötzliparkett und Stuckdecken – eine Betonwanne zu stellen. Es gab damals schlicht und einfach kein Produkt dazu. Mit einer Analyse auf Google habe ich dann herausgefunden, dass täglich rund 100 Leute auf Deutsch nach «Betonbadewanne» suchen. Also wusste ich: die Idee und den Wunsch haben noch andere.

Kaum war die freitragende und fast schwebende Betonbadewanne WAVE vom Designer Philipp Bruni im Mailand gezeichnet, stand ich auch schon in den ersten Betonwerken mit der simplen Frage, ob sie mir so eine Wanne giessen könnten. Unmöglich, das einhellige Fazit. Schlussendlich haben Ralph Siebenthal – der gerade das elterliche Baugeschäft übernommen hatte – und ich das Heft in die Hand genommen und mit einem absolut neuartigen Hochleistungsbeton von einem deutschen Chemiehersteller die ersten Versuche gestartet. Heute haben wir sowohl den Beton selber, wie auch den Formenbau und Produktionstechnik soweit perfektioniert, dass wir selber manchmal noch fast ungläubig vor einer fünf Meter langen, flächenbündigen und fugenlosen Küchenplatte – oder vor unserer Betonbadewanne WAVE – stehen und lächeln wie zwei kleine Burschen.

In drei Jahren haben wir uns durch alle Mühen und Widerstände, Rückschläge und bittere und teure Erfahrungen gekämpft, um am Schluss mit einem Produkt dazustehen, das sämtliche bisherigen Normen und Realitäten von Beton sprengt. Die herkömmlichen Eigenschaften von Beton übertreffen wir fast mit Faktor 4 bezüglich Druck- und Zugkraft. In nur drei Wochen produzieren wir heute täglich herausragende Unikate für Küche und Bad. Unser Beton weist keinerlei Poren auf und ist zu 100 Prozent wasserdicht. Und das Faszinierendste ist immer noch, dass auch wir die gleichen Grund-Zutaten für Beton benötigen: Rheintaler Kies, Sand und Wasser.

«Es wird wohl noch eine Weile dauern, bis in der Architekturszene erkannt wird, dass Beton längst schon die alten Normen und Eigenschaften verlassen hat.»

Garage und Haus aus Beton giessen. Im Laufe der Jahre habe ich viele Schandtaten gesehen. Die banalsten Platten wurden nicht einmal auf dem Kopf, sondern direkt an Ort und Stelle in eine Schalung gegossen. Eine raue Oberfläche und murmelgrosse Luftlöcher sind das Resultat. Fazit: unbrauchbar. Nun gut, man hat dann angefangen, die Luftlöcher mit Mörtel zu füllen, den Beton bis auf das Korn herunter zu schleifen und am Schluss noch zu lackieren. Die von vielen so geliebte Betonpatina ging dabei gänzlich verloren, und die Platten glichen viel mehr billigsten Gartensitzplatzabdeckungen.

Technologie & Innovation

Die Firma Dade-Design.com ist entstanden, weil ich mir selber in den Kopf gesetzt habe, eine Betonbadewanne zu produzieren. Dies aus dem simplen Grund,

Wann kommt die Entdeckung?

Aktuelle architektonische Trends spielen uns in die Hände. Geliebt werden derzeit fugenlose Flächen



*Andy Keel, Inhaber von dade-design.com:
«Beton wird vor allem indoor
sowie für die Kunst und
architektonischen Kunstformen
ein grosses Revival feiern.»*

mit einer natürlichen und regelmässigen Oberfläche. In der Küche und Bad zum Beispiel hatte CORIAN die letzten Jahre seinen grossen Siegeszug angetreten. Mit dem Beton von Dade-Design.com erreichen wir genau die gleichen Effekte. Wir produzieren ab zwei Zentimeter Plattenstärke bis zu einer Länge von unglaublichen fünf Metern.

Es wird wohl noch eine Weile dauern, bis in der Architekturszene erkannt wird, dass Beton längst schon die alten Normen und Eigenschaften verlassen hat. Dass heute mit Beton ganz andere Formen und Flächen realisierbar sind und dass daraus ganz neue Horizonte für die Anwendung und Design von Beton entstehen.

Beton ist salonfähig

Beton wird heute mit «billig» assoziiert. Gerechnet wird in Kubikmetern und LKW-Ladungen. Doch dieser neue – herausragende - Beton ist einerseits überhaupt nicht billig, sondern kostet um etwa Faktor 10 mehr als herkömmlicher Beton. Zudem ist das Zusam-

«Auf Google lassen sich über 10 000 Einträge finden für Produkte zum Schutz der Oberfläche von Beton.»

menspiel von Formenbau, Guss- und Produktionstechnik entscheidend. Eine Betonküche oder eine Betonbadewanne ist ein absoluter Hingucker und taugt für ein «Aha»-Effekt im höchsten Establishment. Denn genau die Kombination aus Purismus und Einfachheit sowie der präzisen und millimetergenauen Verarbeitung macht es aus. Zur Verblüffung vieler wirkt Beton in Kombination mit Holz warm und geschmeidig.

Handarbeit

In Zeiten, wo jeder Produktionsprozess auf Rappen und Sekunden optimiert und rationalisiert wird, ist Handarbeit unsexy. Und dies ganz besonders in einem Hochpreisland wie der Schweiz. Doch genau dieser Handarbeit haben wir uns verschrieben. Der Zwangsmischer wird von uns händisch mit Muskelkraft befüllt und jede Mischung wie ein Kuchenteig mit Intuition und Können perfekt zubereitet. Je nach Temperatur, Luftfeuchtigkeit und Gussart wird «becherliweise» Wasser hinzugemischt, bis die Mischung perfekt ist.

Auch im Formenbau haben wir der maschinellen Fertigung auf CNC-Fräsen wieder entsagt und haben einen Formenbauer gefunden, der sein Handwerk noch von der Pieke auf von Hand gelernt hat. Kaum zu glauben, welche Kunstwerke von Formen von Hand entstehen können, die auf bis zu einen Zehntelmillimeter genau sind.

Und obwohl wir «Hand- und Swissmade» sind, können unsere Händler im Rahmen von Preisklasse 2 bei Stein bei uns einkaufen. Dies erfreut sowohl die Händler als auch Endkunden, denn trotz hübschen Margen bleibt das Endprodukt bleibt erschwinglich.

Oberflächen

Als wir die Betonbadewanne geboren und die ersten Küchenplatten gegossen hatten, habe ich geglaubt, nun den Durchbruch geschafft zu haben. Doch der Bad- und Küchenalltag erfordert, dass der Beton – den man wegen seiner Eigenschaft und Einmaligkeit liebt – nun für immer so bleiben soll. Zur Eigenschaft von Beton gehört nun einmal, dass Beton nicht säureresistent ist und auch Wasser in den unsichtbaren Poren aufnehmen kann. Der Beton muss also geschützt werden. Auf Google lassen sich über 10'000 Einträge finden für Produkte zum Schutz der Oberfläche von Beton. Dutzendweise kamen die Vertreter in unser Werk – jeder hatte das ultimative Zauberprodukt. Doch es stellte sich immer einer von zwei Effekten ein: Entweder die Oberfläche war nach der Behandlung dermassen versiegelt, verglast, voll mit Kunststoffen oder sonst einem Werkstoff, so dass die Haptik und Optik vom Beton verloren ging. Oder aber es bildeten sich innert Minuten Flecken auf dem Beton – und dies nicht nur von Parfum, Zitronen und Rotwein sondern auch von Zahnpasta, Waschmittel oder ganz banal von Wasser.

Also mussten wir auch noch diese Hürde nehmen und haben uns nach über 50 Produktetests entschieden, zusammen mit einer spezialisierten Firma selber eine Beschichtung zu entwickeln. Neben dem Schutz der Oberfläche war auch eine Kobalt-freie Lösung für uns Bedingung. Heute haben wir ein Produkt, welches in der Optik und Haptik perfekt ist und den Beton bis zu 12 Stunden schützt. Bei aller Prübelelei schafft es Mutter Natur auf Platz Nummer 2. Denn Bienenwachs ist mit Abstand am Effektivsten.

Let's wait

Beton wird vor allem Indoor sowie für die Kunst und architektonischen Kunstformen ein grosses Revival feiern. Einige Designer, Architekten und Raumgestalter verstehen es bereits heute, mit den neuen Möglichkeiten gänzlich neue Räume, Anwendungen und Küchen zu erschaffen. Die Mehrheit der Architekten und Hausbauer jedoch hängt immer noch in den alt bekannten Mythen, dass Beton unglaublich schwer (unser Beton ist im spezifischen Gewicht leichter als Marmor oder Granit) und nicht küchenalltagstauglich sei. Diese Mythen sind den vielen fehlgeschlagenen Versuchen der Marke «Wir giessen uns eine Küche aus Beton» zu verdanken. Vielleicht gelingt 2013 dem Beton der Durchbruch und findet zu neuen Höhenflügen. Und wenn nicht 2013, dann 2014 oder 2020. Ganz egal – wir bleiben dran. Gut Guss!

Zum Autor

Unser Autor Andy Keel ist Inhaber von dade-design.com in Altstätten, dem führenden Schweizer Hersteller für Betondesign in Küche und Bad. Weitere Informationen unter www.dade-design.com.

Persönlicher Kontakt und individuelle Lösungen

Hypo Landesbank Vorarlberg – seit über 15 Jahren in St.Gallen erfolgreich. Sie ist die grösste Bank in Vorarlberg und eine der erfolgreichsten Regionalbanken in Österreich. Längst hat sich die Vorarlberger Landesbank auch in der Ostschweizer Bankenlandschaft – insbesondere in St.Gallen – etabliert. Trotz des herausfordernden wirtschaftlichen Umfelds ist das vergangene Jahr erfolgreich verlaufen. Wie in den letzten Jahren wird die Hypo Vorarlberg auch für 2012 wieder ein sehr gutes Ergebnis ausweisen können.

Vorarlberger Handschlagqualität

Kundennähe wird in der Hypo Vorarlberg grossgeschrieben. «Wir bieten unseren Kunden eine Beratung mit Herz und Verstand. Zudem legen wir grossen Wert auf direkten Kundenkontakt und auch die persönliche, individuelle Note hat bei uns Tradition», beschreibt Dieter Wildauer, Regionaldirektor Schweiz, die Philosophie der Bank. Bei der Hypo Vorarlberg-Niederlassung in St.Gallen, die 1997 eröffnet

wurde, erhalten Kunden mehr als Standardlösungen. «Unser Ziel ist es, dass wir unsere Kunden begeistern können, nicht nur zufriedenstellen», erklärt Wildauer. «Sie sollen die Vorarlberger Handschlagqualität bei jedem Besuch, bei jedem Telefonat spüren.» Neben individuellen Finanzplänen, vielfältigen Dienstleistungen und solidem Know-how der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter rundet der sehr persönliche Umgang mit den Kunden das Gesamtpa-



Leidenschaftlich. Gut. Beraten.



Die richtige Entscheidung: Flexible Finanzierungsformen.

Damit Sie der Dynamik Ihres Unternehmens gerecht werden können, braucht es ebenso flexible Finanzierungsformen. Die Hypo Landesbank Vorarlberg in St. Gallen unterstützt Sie bei Ihren Investitionen mit massgeschneiderten Finanzierungslösungen.

www.hypobank.ch

Im Herzen von St. Gallen, an der Bankgasse 1, gründete die Hypo Vorarlberg vor über 15 Jahren eine Niederlassung.



ket ab. Zufriedene, langfristige Kundenbeziehungen sind für Dieter Wildauer das Ziel. «Die vergangenen, wirtschaftlich turbulenten Jahre haben gezeigt, dass Kundenvertrauen das höchste Gut ist, das eine Bank haben kann», ist er überzeugt.

Erfahrene Finanzierungsspezialisten

Das Anlagegeschäft und die Vorsorgeplanung sind ein wesentlicher Bestandteil der Beraterleistung in der Hypo-Filiale St.Gallen. Zudem hat sich die Bank erfolgreich im Finanzierungsbereich etabliert. Finanzierungen für Unternehmen oder Immobiliengesellschaften sowie Hypothekendarfinanzierungen zählen zum Kerngeschäft. Kunden können auf jahrelange Erfahrungen bei Immobilienfinanzierungen für Geschäfts-, Industrie- und Wohnliegenschaften zählen. Daneben finanziert die Hypo Vorarlberg in St.Gallen auch grössere Tranchen für KMUs und Industrieunternehmen. Besonders das grenzüberschreitende Know-how der Finanzierungsspezialisten wird von Kunden aus der Deutschschweiz, Süddeutschland und Österreich geschätzt.

Gerade bei der Finanzierung von Wohnraum – sei es der Neubau, Umbau oder Kauf eines Hauses bzw. einer Eigentumswohnung – ist eine rechtzeitige, umfassende und langfristig ausgerichtete Beratung notwendig. «Unsere Finanzierungsexperten kennen die lokalen Besonderheiten und beraten umfassend und kompetent zu allen Fragen rund um die eigenen vier Wände» erklärt Dieter Wildauer.

Hypo Vorarlberg in St.Gallen

Seit 1997 ist die Hypo Vorarlberg mit einer Niederlassung in St.Gallen, Bankgasse 1, vertreten. Mittlerweile betreut die Niederlassung der grössten Vorarlberger Bank mehr als 4800 Kunden aus der Region. In St.Gallen kümmern sich 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vor allem um umfassende KMU- und Firmenkundenbetreuung, professionelle Anlageberatung, Private Banking, Vermögensberatung sowie Privatkunden.

Hypo Landesbank Vorarlberg auf einen Blick

Kerngeschäft:

Immobilienfinanzierung
Unternehmensfinanzierung
Anlageberatung

Eigentümer/Aktionäre:

76,0308 % Land Vorarlberg über die Vorarlberger Landesbank-Holding
23,9692 % Austria Beteiligungsgesellschaft mbH (Landesbank Baden-Württemberg, Landeskreditbank Baden-Württemberg Förderbank)

Bilanzsumme zum 30.09.2012: 14,5 Mrd. Euro

Mitarbeiter: über 700, davon 20 Mitarbeiter in St.Gallen

Filialen und Niederlassungen: 21 Filialen in Vorarlberg, je eine Filiale in Wien, Graz und Wels, eine Niederlassung in St.Gallen

Hypo Landesbank Vorarlberg

Niederlassung St.Gallen
Bankgasse 1, CH-9004 St.Gallen

Ihr Ansprechpartner in St.Gallen:

Dieter Wildauer, Regionaldirektor Schweiz
Tel +41 (0) 71 228 85 - 05
dieter.wildauer@hypobank.ch
www.hypobank.ch



Holz ist weiter auf dem Vormarsch

Bauherren setzen immer häufiger auf Holz. Dies zeigen die Zahlen, welche die Berner Fachhochschule (BFH) und das BAFU Ende 2012 an einer Tagung in Biel präsentierten. Auch wird Holz öfter mit anderen Materialien kombiniert, etwa als Holz-Metall-Fenster oder als Holz-Beton-Verbunddecken. Sogenannte Hybride erobern den Markt.

Text: BAFU Bild: Archiv

An der vom Bundesamt für Umwelt BAFU und der Berner Fachhochschule (BFH) durchgeführten Tagung «Wood Monitoring 2012» in Biel beleuchteten Referenten und Expertinnen Entwicklungen und aktuelle Trends zum Holzeinsatz und -verbrauch in der Schweiz. Das Themenspektrum reichte von den Einflüssen der europäischen Bauwirtschaft bis zu aktuellen Projekten von Holzbausiedlungen und Hotel- sowie Ladenumbauten in der Schweiz.

Birgit Neubauer-Letsch, Projektleiterin «Holz-Endverbrauch Schweiz» an der Berner Fachhochschule, präsentierte die aktuellen Zahlen zum Gebäudepark

Renovationen von Mehrfamilienhäusern mit Tragwerk aus Holz von 85 Gebäuden auf 315 Gebäude zu. Zudem wurden 2011 mit rund 500 Gebäuden über 70 Prozent mehr Neubauten von Mehrfamilienhäusern mit Holz als Tragwerk bewilligt als 2008.

Auch im Aussenbereich wird mehr Holz verwendet: Hier gewinnen thermisch behandelte, einheimische Hölzer wie Fichte und Esche zunehmend Marktanteile. Die Studie zeigt ausserdem, dass der Innenausbau und der Möbelmarkt wechselnden Modetrends und grösseren Importeinflüssen unterliegen. Zurzeit ist beispielsweise Eiche für Parkett und für Massivholztische im Trend.

Die Tagung «Wood Monitoring 2012» markierte den Schlusspunkt der ersten Phase des Aktionsplans Holz des BAFU. BAFU-Vertreter Thomas Stadler, Chef der Abteilung Ökonomie und Umweltbeobachtung, zog eine Bilanz zum Aktionsplan und präsentierte einen Ausblick auf die zweite Programmphase ab 2013. Angesichts der schwierigen Situation der einheimischen Holzbranche, die mit dem starken Franken kämpft, wolle das BAFU weiterhin gezielt Mittel einsetzen, um die Innovationskraft der Branche zu stärken, sagte Stadler.

Projekt Hybridbauten

Mehrgeschossige Bauten im Wohnungs- und Gewerbebau sowie bei öffentlichen Gebäuden werden in den letzten Jahren zunehmend mit Tragwerken aus Holz in Kombination mit anderen Materialien (Hybridbauten) geplant und ausgeführt. Die ersten Zwischenergebnisse des Projekts Hybridbauten zeigen, dass 2010 und 2011 500 Baugesuche für mehrgeschossige Bauten mit Holzkonstruktionen eingereicht wurden. Die Baugesuche umfassten dabei im Durchschnitt 1,6 Gebäude. Zur Zeit werden Planer und Bauherren zu 60 Projekten befragt.

Im Auftrag des Bundesamts für Umwelt BAFU im Rahmen des Aktionsplans Holz wird von der Berner Fachhochschule Architektur, Holz und Bau der Markt für mehrgeschossige Hybridbauten in der Schweiz untersucht. Ein wichtiger Bestandteil der

«Auch im Aussenbereich wird mehr Holz verwendet: Hier gewinnen thermisch behandelte einheimische Hölzer wie Fichte und Esche zunehmend Marktanteile.»

Schweiz. Danach sind es besonders neue Wohnbauten in gemischter Holz-Verbundbauweise, so genannte Hybridbauten, die den Marktanteil von Holz-Tragwerken wachsen lassen: «In den Jahren 2010 und 2011 wurden 500 Baugesuche für mehrgeschossige Bauten mit Holzkonstruktionen eingereicht», erklärte die BFH-Dozentin, «wobei jedes Baugesuch durchschnittlich 1,6 Gebäude umfasste».

Holztragwerke gewinnen weiter an Marktanteilen

In der im Juni 2012 erschienenen Publikation zum Holz-Endverbrauch in der Schweiz wurde der Einsatz von Holz im Jahr 2009 in sechs Bereichen nach einer neuen Methodik untersucht. Die Ergebnisse zeigen, dass mehr Holzprodukte und damit auch eine grössere Holzmenge verwendet werden. Während 2001 erst 2,53 Millionen Kubikmeter verwendet wurden, waren es 2009 2,77 Millionen Kubikmeter. Dazu trug insbesondere das Bauwesen bei. Dieser Trend setzt sich weiter fort: Von 2009 bis 2011 nahm die Anzahl der bewilligten Umbauten und



Von 2009 bis 2011 nahm die Anzahl der bewilligten Umbauten und Renovationen von Mehrfamilienhäusern mit Tragwerk aus Holz von 85 Gebäuden auf 315 Gebäude zu.

Studie ist die detaillierte Auswertung von mehrgeschossigen Bauprojekten (Bauten mit drei oder mehr Geschossen) unter Berücksichtigung der unterschiedlichen Nutzungszwecken im Wohnbau, Gewerbebau und öffentlichen Bau. Die Analysen zeigen für den Zeitraum 2008 bis 2011, dass der mehrgeschossige Wohnungsbau eine sehr grosse Bedeutung hat. Im Bereich der mehrgeschossigen Gewerbebauten und öffentlichen Bauten ist die Anzahl der Projekte insgesamt kleiner, der Gesamtumfang der einzelnen Projekte aber überdurchschnittlich hoch. Ein nächstes Ziel ist die Auswertung der mehrgeschossigen Projekte nach gängigen Ausführungen in Gebäudegeometrie und Materialwahl.

Expertenbefragungen zu den Entscheidungsprozessen

Zusätzlich zu den Daten über die Bauprojekte und die eingesetzten Holzmengen werden in der Studie auch Informationen über die Entscheidungswege ermittelt. Auf Basis von Expertenbefragungen bei Planern und weiteren Projektpartnern wird erhoben, welche Kriterien den Entwicklungsprozess (vom Vorprojekt bis zum Bauprojekt) von mehrgeschossigen Hybridbauten beeinflussen. Unter anderem wird erfasst, wer an den Entscheidungen für die Wahl der Materialien im Tragwerk beteiligt war und zu welchem Planungstand die Entscheidungen für das Material fallen.

Weitere Projektetappen und erwartete Projektergebnisse

Das Projektteam aus den Bereichen Holz- und Verbundbau sowie Management und Bauprozesse der Berner Fachhochschule Architektur, Holz und Bau wird den Projektbericht im Januar 2013 vorlegen. Ziel

ist die Schaffung einer Datengrundlage und Entscheidungsbasis für das BAFU und das Bereitstellen von Informationen für Verbände, Unternehmen, Bildungs- und Forschungsinstitutionen. Der Bericht wird die wichtigsten Ergebnisse zu Marktdaten und Baubewilligungen für Hybridbauten, zur Expertenbefragung sowie zu ausgewählten Projekten abbilden.

Projekt Holz-Endverbrauch Schweiz 2009

Das Projekt Holz-Endverbrauch wurde im Auftrag des Bundesamtes für Umwelt im Rahmen des Aktionsplans Holz durchgeführt, mit dem Ziel, eine neue Datengrundlage für Holzprodukte in der Schweiz zu ermitteln. Die Projektergebnisse bilden insgesamt einen gestiegenen Holz-Endverbrauch für Holzprodukte in der Schweiz ab. Die Steigerungen auf rund 2.77 Mio. Kubikmeter im Jahr 2009 gegenüber einer Menge von 2.52 Mio. Kubikmeter im Jahr 2001 sind deutlich und zeigen einen positiven Trend zur stofflichen Nutzung von Holz. Mit insgesamt 1.25 Mio. Kubikmeter Holz und rund 45 Prozent der ermittelten Holzmenge wurde im Bereich Bauwesen der grösste Anteil des Holzes eingesetzt. Zum Bereich Bauwesen gehören die Gebäude selbst mit ihrer Ausstattung an Türen, Fenstern, Treppen sowie weitere Infrastrukturbauten (Brücken, Türme, Sicht-/Lärmschutzwände u.ä.) und Bauhilfsstoffe. Die grösste Holzmenge wurde 2009 für den Neubau, An- und Umbau von Einfamilienhäusern verwendet, gefolgt von Gewerbebauten und Mehrfamilienhäusern. Nach den neuesten Berechnungen für 2011 und das 1. Halbjahr 2012 haben die Holzmengen für Mehrfamilienhäuser weiter deutlich zugenommen und liegen inzwischen an der Spitze der Einsatzgebiete im Baubereich.

«Tage mit schwachen Kursen sind Kauftage!»

Die Cosmopolitan Vermögensverwaltungs AG wurde 1988 gegründet und hat Ihren Hauptsitz in Appenzell. Seit 25 Jahren betreibt das Unternehmen aktive Vermögensverwaltung für private und institutionelle Anleger. Im Gespräch mit Verwaltungsrat Dr. iur. HSG Daniel Candrian und Stefan Bischofberger, Mitglied der Geschäftsleitung.

Der SMI hat in den ersten Wochen des neuen Jahres stark zulegen können. Alles nur ein Strohfeuer?

Bischofberger: Gerade beim SMI gibt es sehr gute Gründe für die Rallye. Die exportorientierte Schweizer Wirtschaft steht wegen des starken Frankens seit längerem unter Druck. Aufgrund ihrer im internationalen Vergleich hohen Flexibilität hat sie sich jedoch an diese schwierige Ausgangslage angepasst. So sind beispielsweise vielerorts Umstrukturierungen vorgenommen worden, welche auch massive Kosteneinsparungen zur Folge hatten. Die Schweizer Wirtschaft hat sich also für eines der negativsten Szenarien überzeugend aufgestellt.

Candrian: Zuletzt gab es ebenfalls in vielen wichtigen Märkten klare Anzeichen für eine Besserung der wirtschaftlichen Lage. Der Arbeitsmarkt in den USA präsentiert sich beispielsweise wieder deutlich

robuster. Sobald sich die politischen Streitparteien über eine Anpassung der Schuldenobergrenze einigen, werden die Anleger wieder verstärkt auf diese positive Entwicklung achten. Zudem gibt es endlich auch aus China wieder Erfreuliches zu berichten. Die jüngsten Exportzahlen sind besser ausgefallen als von manchen erwartet.

Über der Eurozone schwebt aber weiterhin ein Damoklesschwert?

Bischofberger: Nein, ein Blick auf die Renditen der Staatsanleihen beruhigt uns diesbezüglich. Die Ankündigung der Europäischen Zentralbank, notfalls unbeschränkt Staatsanleihen von Italien und Spanien aufzukaufen, hat ihre Wirkung nicht verfehlt. Die Renditen sind mittlerweile stark gefallen und von den Krisenlevels deutlich entfernt. Zudem hat sich



auch Griechenland still und heimlich etwas aus der Schusslinie der Märkte bewegen können.

Candrian: Nicht zuletzt deshalb konnte der Euro seit Jahresbeginn vor allem zum Schweizer Franken deutlich zulegen. Dies wiederum hat auch den SMI nach oben getrieben.

Die Rallye ist also kein Strohfeuer?

Candrian: Nein. Natürlich wird es nach steilen Aufwärtsbewegungen immer wieder zu Verschnaufpausen oder Kursrückschlägen kommen. Für die weitere Entwicklung im Jahr 2013 erwarten wir aus heutiger Sicht jedoch sogar noch deutlich höhere Aktienkurse. Tage mit schwachen Kursen sind Kauftage.

Welche konkreten Auswirkungen hat dies auf Ihre Anlagestrategie?

Bischofberger: In Bezug auf den Devisenmarkt ist mittelfristig mit einem nachhaltigen Ende der Euroschwäche zu rechnen. Wir haben bereits früh im Jahr 2012 unsere Absicherungspositionen aufgelöst und werden solche nur im Extremfall wieder aufbauen. Die Lage beim US-Dollar sowie beim Japanischen Yen bleibt hingegen schwierig. Obwohl der japanische Aktienmarkt in den kommenden Wochen und Monaten stark performen dürfte, können Anleger mit der Referenzwährung Schweizer Franken wohl kaum davon profitieren, weil der Yen voraussichtlich deutlich fallen wird. Eher stabil sollte sich der US-Dollar entwickeln. Für eine deutliche Übergewichtung von Anlagen in den USA gibt es aber keinen Grund mehr.

Candrian: Zusammengefasst setzen wir also auf den breiten Schweizer Aktienmarkt. In Europa und den USA ist hingegen konsequentes Stock-Picking angesagt. Zudem mischen wir den von uns verwalteten Depots über verschiedene Anlageprodukte auch aussichtsreiche Engagements in Emerging Markets und Rohstoffe bei.

Welche Anlageprodukte setzen Sie dabei konkret ein?

Bischofberger: Bei der aktuellen Marktlage eignen sich neben Direktanlagen in Aktien vor allem strukturierte Produkte, mit welchen von steigenden Kursen profitiert werden kann.

Welche Voraussetzungen ermöglichen es Ihnen so flexibel reagieren zu können?

Candrian: Die Grundlage für unsere strategischen Entscheidungen bildet unser 3D-Anlagekonzept. Dieses bildet den Inhalt der jeweiligen Vereinbarungen mit unseren Kunden. Dieses Konzept ermöglicht es uns, die Aktienquote sehr variabel auf die sich ständig ändernden Marktphasen anzupassen.

Bischofberger: In steigenden Märkten verschiebt sich unser Fokus tendenziell auf Direktanlagen. In seitwärts gerichteten Phasen erzielen wir durch den Einsatz von defensiven Prämienstrategien Erträge.



Dr. iur. HSG
Daniel Candrian,
Verwaltungsrat



Stefan
Bischofberger,
Mitglied der
Geschäftsleitung

Cosmopolitan Vermögensverwaltungs AG

House of Finance

Rütistrasse 20, CH-9050 Appenzell

Tel. +41 (0)71 353 35 15, Fax. +41 (0)71 353 35 18

welcome@cosmopolitan.ch, www.cosmopolitan.ch

Bei fallenden Märkten kommen Gewinnsicherungen und Verlustbegrenzungen zum Zuge. Zusätzlich werden dann zu einem beschränkten Anteil Long/Short-Strategien sowie Alternativenanlagen eingesetzt, die nicht oder nur wenig mit den Aktienmärkten korrelieren. Dadurch kann den Depots eine gewisse Stabilität verliehen werden.

Sind Sie im Jahr 2012 damit erfolgreich gewesen?

Bischofberger: Ja, wir haben unsere Anlagestrategie bereits im Laufe des Jahres 2012 sukzessive angepasst. Wir sind frühzeitig long gegangen und haben einen Switch von eher defensiven zu offensiveren Anlagen vorgenommen. Dies hat sich auf die Performance unserer Kunden im Jahr 2012 positiv ausgewirkt.

Und wie hat sich die aktuelle Debatte bezüglich Retrozessionen auf Ihre Kundenbeziehungen ausgewirkt?

Candrian: Wir haben uns diesbezüglich schon vor vielen Jahren mit unseren Kunden geeinigt. Wir haben dieses Problem durch klare, verständliche und für beide Seiten faire Verträge vermeiden können. Zudem setzen wir keine Funds ein, was unseren Kunden und uns viele Schwierigkeiten erspart hat.

Wie schaut es bei Ihnen mit der Umsetzung der Weissgeldstrategie aus?

Bischofberger: Diesbezüglich sind wir in der glücklichen Lage, keine Probleme zu haben. Seit mittlerweile 25 Jahren betreuen wir aus strategischen Gründen ausschliesslich Kunden mit Wohnsitz in der Schweiz.

Raumplanung geht alle etwas an

Warum braucht ein Land wie die Schweiz eigentlich eine Raumplanung? Die Frage mag absurd klingen. Doch wer ihr seriös auf den Grund geht, gewinnt eine ganz neue Perspektive zum Thema. Die Ausstellung «DARUM Raumplanung» hat 2012 schweizweit vor Augen geführt, was die Raumplanung leisten kann – und warum es sich lohnt, diese Aufgabe gut und seriös zu lösen.

Text: Stefan Millius **Bilder:** Martina Schretzenmayer

100 000 Menschen: Um diese Zahl wächst die Schweiz derzeit jährlich in etwa. Die neuen Einwohner brauchen Platz. Jahr für Jahr wird die Fläche des Zugersees überbaut. Das sind eindruckliche Dimensionen für ein kleines Land. Das Wachstum hat positive Aspekte, weckt aber auch Ängste in der Bevölkerung, konkret die Befürchtung, der Platz reiche irgendwann nicht mehr für alle. Je mehr Raum beansprucht wird, desto wichtiger ist es, diesen Raum wirkungsvoll zu planen. Das ist das beste Steuerungsinstrument für eine nachhaltige räumliche Entwicklung. War das Thema früher vor allem der Fachwelt vorbehalten, interessiert sich heute auch die breite Öffentlichkeit dafür, wie beispielsweise die Zweitwohnungsinitiative gezeigt hat.

Vielschichte Zusammenhänge

Die ETH Zürich und der Schweizerische Ingenieur- und Architektenverein (SIA) haben im zweiten Halb-

jahr 2012 mit einer Wanderausstellung gezeigt, was die Raumplanung Schweiz alles leistet. «DARUM Raumplanung» hiess die Ausstellung, die das Bewusstsein dafür weckte, dass wir alle die Raumentwicklung beeinflussen, wenn auch oft unbewusst. Und dass wir durchaus auch versuchen sollen, sie aktiv mitzugestalten. Die Zusammenhänge zwischen Siedlungsgestaltung, Verkehrsverhalten, Infrastruktur und Schutz des Lebensraums sind vielfältig und nicht selten komplex. ETH und SIA setzten sich deshalb zum Ziel, diese Zusammenhänge anschaulich zu vermitteln.

Das ist der dreisprachig angelegten Wanderausstellung auch gelungen, wie viele positive Stimmen belegen. An sieben audiovisuellen Stationen konnten sich die Besucherinnen und Besucher über die Wirkungsfelder der Raumplanung informieren. Dazu gehören unter anderem der Schutz vor Naturgefahren, die Koordination von Siedlungsgestaltung oder

*Die Trennung von Bau-
gebiet und Nichtbau-
gebiet ist einer der funda-
mentalsten Grundsätze
der Raumplanung.*





Mit der Verdichtung der Siedlungen rund um die Haltestellen des öffentlichen Verkehrs - reduziert Raumplanung den Autoverkehr.

auch die Verkehrsentwicklung. Viel Aufmerksamkeit erhielt auch die achte Station, welche die Entwicklungsgeschichte unseres Lebensraums und der Raumplanung Schweiz aufzeigte.

Regionale Vertiefung

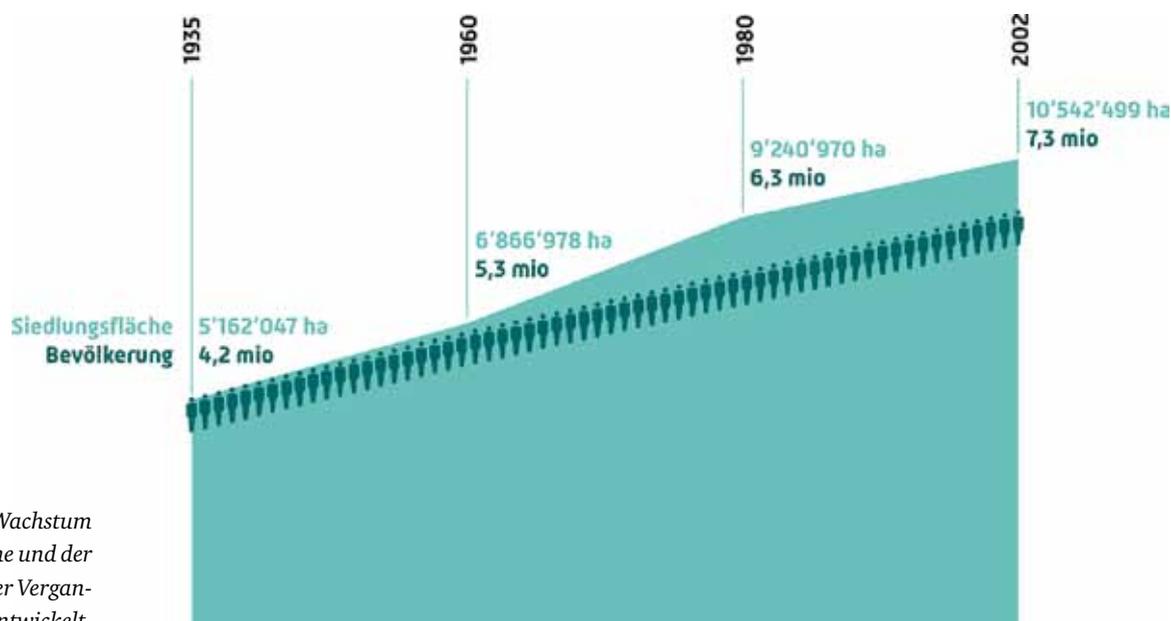
Besonders interessant und ein gutes Vorbild für andere national ausgerichtete Ausstellungen dieser Art: Die Macher der Wanderausstellung arbeiteten

lativ abstrakten Begriff Raumplanung ein fassbarer, denn die genannten Beispiele waren solche aus dem eigenen Lebensraum und damit nachvollziehbar. Vor allem für Schulklassen wurde die Ausstellung damit wertvoll, liessen sich doch mit eigens entwickeltem Schulungsmaterial die Prinzipien der Raumplanung spielerisch entdecken.

Für den Kanton St.Gallen kam die Ausstellung «DARUM Raumplanung» zu einem sehr günstigen Zeitpunkt. Denn im letzten Sommer, zeitgleich mit dem Ausstellungsstart, wurde die Vorlage für ein neues Planungs- und Baugesetz (PBG) in die Vernehmlassung geschickt. Dieses trägt neben allen anderen Neuerungen auch den Entwicklungsschritten in der Raumplanung Rechnung. «Dies ist wichtiger und notwendiger denn je», hielt Regierungsrat Willi Haag in seinem Grusswort zum «Regio-Flash» des Kantons innerhalb der Ausstellung fest. Das neue Planungs- und Baugesetz schaffe «stark verbesserte

«Der Klimawandel wird sich ebenfalls auf die Siedlungsstruktur auswirken.»

mit den kantonalen Raumplanungsämtern zusammen und boten damit je nach Standort der Ausstellung auch noch einen auf diese Region angepassten «Regio-Flash» an. Auf diese Weise wurde aus dem re-



So hat sich das Wachstum der Siedlungsfläche und der Bevölkerung in der Vergangenheit entwickelt.



Blick in den Container mit den Ausstellungsstationen.

Instrumente zur Begrenzung der Zersiedelung des Landes sowie zur Förderung der inneren Verdichtung», hielt Haag fest. In Zeiten von Bevölkerungswachstum, steigender Mobilität und begrenzter Flächen sei eine entsprechende Auseinandersetzung und eine zeitgemässe gesetzliche Grundlage von zentraler Bedeutung.

Zersiedelung entgegenwirken

Konkret geht das Szenario des Bundesamts für Statistik davon aus, dass im Jahr 2044 im Kanton St. Gallen 513 000 Menschen leben werden, rund 34 000 Einwohnerinnen und Einwohner mehr als heute. Damit bliebe der Siedlungsdruck hoch. Das Bauen «auf der grünen Wiese» wäre da ein verlockender, einfacher und günstiger Weg – scheinbar. Die Herausforderung liegt laut den Raumplanern darin, das Siedlungswachstum qualitativ und weitgehend innerhalb der bestehenden Siedlungsgrenzen zu gestalten. Damit wird die unerwünschte Zersiedelung vermieden.

Eine weitere Aufgabe liegt darin, sich auf demografische Entwicklungen vorzubereiten. Die Bevölkerung wird im Schnitt immer älter, und daran müssen sich

auch die Wohnformen anpassen. Viele Einfamilienhausbesitzer erreichen in den nächsten Jahrzehnten das Pensionsalter, hält der «Regio-Flash» fest. Nicht alle werden Käufer für ihre Häuser finden, und somit besteht die Gefahr, dass einzelne Einfamilienhausquartiere brach liegen. An dem, was es eigentlich bräuchte, altersgerechten Wohnmöglichkeiten und Siedlungsformen, wird es gleichzeitig aber mangeln.

Klimawandel und Energiewende

Selbst Themen, die auf den ersten Blick mit der Raumplanung nichts zu tun haben, spielen eine Rolle in den langfristigen Überlegungen. Der Klimawandel beispielsweise wird sich ebenfalls auf die Siedlungsstruktur auswirken. Eine mögliche Gegenmassnahme zu den Auswirkungen des Klimawandels seien mehr Freiräume in den Siedlungen, die gewissermassen als «Kühlflächen» dienen könnten, hiess es im Regio-Flash des Kantons St. Gallen zur Wanderausstellung. Ähnlich verhält es sich mit der derzeit angestrebten Energiewende. Erwiesenermassen wird es zumindest mittelfristig nicht möglich sein, mit erneuerbaren Energiequellen so viel Energie zu produzieren wie mit den heutigen konventionellen Methoden. Daher sind zur Bewältigung der Energiewende auch Massnahmen in der Raumplanung nötig, mit denen der Energieverbrauch gesenkt werden kann. Dazu gehört unter anderem die Förderung kompakter Siedlungen.

Diese und viele weitere Zusammenhänge wurden im Rahmen von «DARUM Raumplanung» aufgezeigt. Mit dem Abschluss der Wanderausstellung dürfen die Bemühungen um Aufklärung in der breiten Bevölkerung aber natürlich nicht abgeschlossen sein. Raumplanung wird in den nächsten Jahren und Jahrzehnten an Bedeutung gewinnen, weil die Herausforderungen steigen.

Der Vergleich des Raumbedarfs in den Jahren 1929 und 2010 zeigt die Herausforderung, vor der die Raumplanung heute steht.

Wohnung von zwei Personen 2010

102 m²



Wohnung einer vierköpfigen Familie 1929

63 m²



Wohnen und Arbeiten über dem See

Hoch über den Dächern von Rorschach residieren und/oder arbeiten und gleichzeitig die unverbaubare, einzigartige Rundschau über den Bodensee geniessen: Das ist in einer der hochwertigen Miet-/Eigentumswohnung oder einem der repräsentativen Büroräume der zwei Hochhäuser «skylounge-towers» möglich.

Text und Bilder: Fortimo

Mitten in Rorschach lässt Fortimo das Grossprojekt «skylounge-towers» mit einem Investitionsvolumen von insgesamt 100 Mio. Franken entstehen. Während einer 27-monatigen Bauzeit wurde das Hochhaus erbaut. Auf dem ehemaligen Alcan-Areal steht heute ein repräsentativer Bau für exklusive Eigentumswohnungen und gediegene Geschäftsräume – das zweite von drei Hochhäusern.

Das prestigeträchtige Bauprojekt für hochwertige Mietwohnungen und Geschäftsräume im dritten Hochhaus geht nun ebenfalls in die Realisierungsphase. Sobald die Fachhochschule ihren Neubau am Bahnhof St.Gallen bezogen hat, werden die bisherigen Schulungsräume auf dem alten Gewerbeareal geräumt und die Abbrucharbeiten vorbereitet. Die Vorbereitungsarbeiten für den westlichen Turm schreiten planmässig voran, sodass die Priora AG im Frühsommer 2013 mit den Bauarbeiten beginnen kann.

In parkähnlicher Umgebung

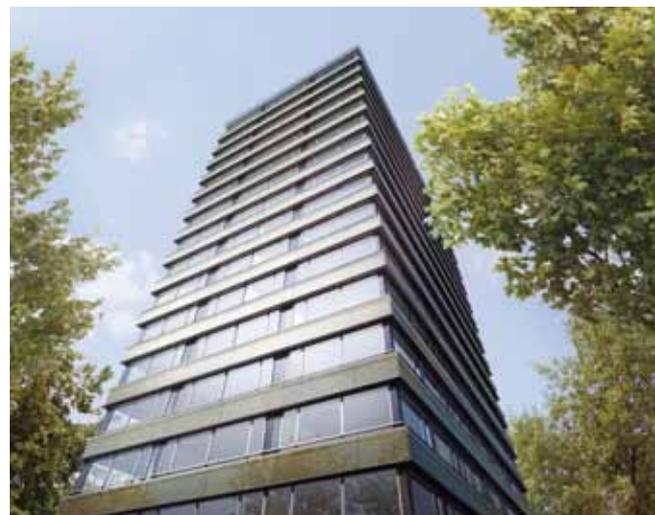
Mit den beiden Hochhäusern «skylounge-towers» werden ganz neue Akzente in der Ostschweizer Bauwirtschaft gesetzt. Die geschmackvoll konzipierte Lobby im Erdgeschoss mit ihren grossen Fensterfronten und einer beeindruckenden Raumhöhe ver-

mittelt Souveränität und eine gewisse Noblesse. Die hohe Wertigkeit wird durch die Lage der Hochhäuser inmitten einer parkähnlichen, aufgelockerten Umgebung unterstrichen. Hier entsteht ein lichter Wald mit Laubbäumen, idyllischen Gehwegen und gemütlichen Sitzecken, welcher allen Bewohnern zur Verfügung steht und zum Verweilen einlädt. Die exklusiven Miet- und Eigentumswohnungen, die im zertifizierten Minergiestandard erstellt werden, beziehen ihre Energie aus eigenen Erdsonden.

Die Übersicht gewinnen

Obwohl die «skylounge-towers» im Zentrum der Stadt liegen, sind sie ein Ort, an den man sich jederzeit gerne zurückzieht. Von den Wohnungen aus geniesst man eine atemberaubende Rundschau über das Wasser, tankt neue Energie und gewinnt an Übersicht. Die «skylounge-towers» bieten ein ebenso hochwertiges wie neuartiges Wohnerlebnis. Nach aussen prägen die Hochhäuser die neue Skyline der Bodenseestadt, unterstrichen durch die markante Architektursprache der Glasfassade. Nach innen hingegen offerieren sie eine besondere Form von Privatsphäre.

www.skylounge-towers.ch



Fortimo Group AG

Immobilienentwicklung mit Weitsicht!

Die Fortimo Group AG mit ihren Tochtergesellschaften ist eine systematische und integrale Entwicklerin von Wohnimmobilien und wurde in den vergangenen zehn Jahren von den Ostschweizer Unternehmern Philipp Bienz und Remo Bienz aufgebaut. An über 30 Standorten in zwölf Kantonen engagiert sich die Fortimo Gruppe in der Entwicklung von Wohnimmobilien.



3 MFH «in-maerstetten.ch» in 8560 Märstetten TG.



11 MFH «engelwiese.ch» in 9014 St.Gallen.

Entwicklung von Wohnimmobilien

Aus dem anfänglichen Kleinunternehmen mit einer Hand voll Mitarbeitenden entwickelte sich die Gesellschaft vom klassischen Architekturbüro zu einem in der Entwicklung von Wohnimmobilien spezialisierten Dienstleistungsunternehmen, welches seit April 2010 an der Berner Börse (BX) kotiert ist. Heute präsentiert sich die Fortimo Group AG als ganzheitliche Immobiliendienstleisterin mit 35 Mitarbeitenden und einem Jahresumsatz von über CHF 150 Mio. In der gesamten Deutschschweiz identifiziert das Unternehmen attraktive Entwicklungsstandorte. Dabei tritt die Fortimo konsequent als Investorin auf und erwirbt Baulandparzellen, entwicklungsfähige Liegenschaften oder fertige Bauprojekte auf eigene Rechnung, um diese mit dem geeigneten Wohnungsangebot (weiter) zu entwickeln und nach deren Erstellung an private Endnutzer oder institutionelle Anleger zu veräussern. Die Fortimo fokussiert sich auf die Produktion von marktgerechten, hochwertigen und schlüsselfertigen Wohnimmobilien, welche bezüglich energetischen Anforderungen, Raumaufteilung und Komfort einen hohen Standard aufweisen. Ressourcen schonendes und ökologisches Bauen nach Minergie-Standard, geringe Betriebs- und Unterhaltskosten sowie eine hohe Wertbeständigkeit gewährleisten die Nachhaltigkeit der Fortimo-Immobilie. Dank konsequentem Kostenmanagement in der Akquisition, Entwicklung und Umsetzung der Projekte erhält der Kunde ein Produkt mit einem vorteilhaften Preis-/Leistungsverhältnis. Das Wohnangebot umfasst erschlossenes Bauland für Einfamilienhäuser und Villen ebenso wie attraktive Eigentums- und grosszügige Mietwohnungen sowie ganze Wohnüberbauungen.

Immobilienkompetenz als Schlüssel zum Erfolg

Wohnen ist ein Grundbedürfnis. Dank umfassendem Immobilien-Knowhow und grosser Erfahrung sowie der intensiven Marktbeobachtung kann die Fortimo agil auf Marktveränderungen reagieren. Im Hauptfokus der operativen Tätigkeit der Fortimo als inte-



4 MFH «seesicht-sand-buechel.ch» in 9404 Rorschacherberg SG.

grale Immobilienentwicklerin steht die Umsetzung der verschiedenen angebotenen Projekte. In allen Phasen des Produktionszyklus engagieren sich ausgewiesene Spezialisten mit grossem Einsatz für die erfolgreiche Entwicklung und Erstellung der Wohnbauten: angefangen mit der Akquisition von neuen,

und schlüsselfertigen Erstellung sowie der Übergabe an die Endnutzer. Parallel dazu wird die Immobilie jeweils durch die Fortimo zielgerichtet vermarktet. Zu den Abnehmern gehören institutionelle Anleger wie Pensionskassen, Anlagestiftungen und Immobilienfonds sowie private Anleger und Käufer von Stockwerkeigentumswohnungen.

«Die Fortimo fokussiert sich auf die Produktion von marktgerechten, hochwertigen und schlüsselfertigen Wohnimmobilien.»

Erfolg versprechenden Grundstücken oder Projekten innerhalb der vorgegebenen Anlagekriterien, über die Entwicklung und Projektierung inhouse oder die Begleitung durch externe Architekturbüros, Durchführung von Studienaufträgen, bis zur Realisation

4 MFH «haldenbuel.ch» in 9200 Gossau SG.

Gut gefüllte Pipeline

Die Fortimo verfügt über einen beachtlichen Vorrat an Bauprojekten an verschiedenen zukunftssträchtigen Standorten. Aktuell bearbeitet sie Projekte mit insgesamt rund 1750 Wohneinheiten, welche sich in Planung oder Bau befinden und vertraglich gesichert sind. Das Unternehmen sieht sich somit in der Lage, mittelfristig jährlich ca. 400 – 500 Wohnungen zu erstellen und an neue, zufriedene Bewohner übergeben zu können.



Immo-Messe Schweiz

Bereits zum 15. Mal findet in St.Gallen die Immo-Messe Schweiz statt. Selbstverständlich ist auch die Fortimo wieder mit dabei, um Interessenten zu begrüßen und diese in Immobilienangelegenheiten zu beraten. Gerne informiert das Spezialisten-Team aus erster Hand über das aktuelle Wohnangebot in den verschiedenen Regionen. Zu finden ist die Fortimo am Messestand 9.1.032 in der Halle 9.1.

fortimo 
Immobilien.Kompetenz

Fortimo Group AG
Rorschacherstrasse 302
9016 St.Gallen
www.fortimo.ch

Die ersten Türen in Europa mit dem Label natureplus

Die natureplus®-Produktlinie stellt einen Quantensprung in der Herstellung von ökologischen Türen dar. Die erreichten Kennwerte setzen einen neuen Masstab in Bezug auf Umwelt und Gesundheit.



natureplus
for better living



www.rwdschlatter.ch

RWD Schlatter
TÜREN

A leading brand of  **AFG**

Flexible Nutzung durch offene Strukturen

Im September 2012 konnte die FISBA OPTIK in St.Gallen den Neubau Süd beziehen. Entstanden sind auf 4400 m² neue Hightech-Produktionsräume. Mit dem erfolgreichen Abschluss des Umzugs der Arbeitsplätze von 200 Mitarbeitenden und über 400 Maschinen eröffnet sich für das Unternehmen eine ganz neue Ära der industriellen Optik-Produktion.

Text und Bild: architekten : rlc ag



FISBA OPTIK: Neue und bestehende Bauten wurden durch eine Passerelle und einen unterirdischen Verbindungsgang erschlossen.

Die Optikherstellung ist einerseits gekennzeichnet durch sehr arbeitsteilige, vielstufige Fertigungsabläufe, andererseits ist der mehrfache Wechsel von höchster Sauberkeit zu schmutzbeinhaltenden Schleif- und Polierverfahren eine der anspruchsvollen Herausforderungen für die Organisation einer effizienten und stabilen Produktion. Dies bedingt beste Voraussetzungen seitens der Räumlichkeiten, der Haustechnik und der Arbeitsabläufe. «Das neue Produktionsgebäude Süd bietet uns dafür exzellente Voraussetzungen», so Werner Krüsi, Geschäftsführer der FISBA OPTIK AG.

Erschütterungsfreie Räume

Nach Abschluss der ersten Vorarbeiten an den bestehenden Gebäuden konnte im Mai 2011 mit der Ausführung des Neubaus begonnen werden. Neue und bestehende Bauten wurden durch eine Passerelle und einen unterirdischen Verbindungsgang erschlossen. Auf vier Geschossen entstanden mo-

dernste Produktionsflächen. Neben Räumen mit Reinraumtechnik und zahlreichen, verschiedenen Medien für die Produktion von optischen Komponenten, wurden auch erschütterungsfreie Messräume eingebaut. Die Lüftungsanlage bewältigt einen fünffachen Luftwechsel. Mittels Wärmerückgewinnung kann der Betrieb Energie sparen.

Die offene Struktur der Räume lässt eine grösstmögliche flexible Nutzung zu. Mit diesem Raumkonzept kann das Unternehmen künftig jederzeit auf die Veränderungen ihrer Produktionsprozesse reagieren. Die architekten : rlc ag entwickelte den Masterplan und zeichnete sich bei diesem Projekt für die Architektur, Ausführung und Realisation verantwortlich. Nach 17 Monaten Bauzeit konnte der Neubau bezogen und in Betrieb genommen werden.

Nüchterne Sachlichkeit

Nicht nur der betrieblichen Organisation und dem Einsatz neuester Technik wurde hier Rechnung getragen, sondern auch der architektonischen Gestaltung. Die Industriearchitektur der bestehenden Gebäude überlagert sich im Entwurf und der Gestaltung des Neubaus. Die Fassadengestaltung des Hauptgebäudes bildete die Grundlage für die Neuinterpretation und Umformulierung der Fassade des modernen Betriebsgebäudes.

Die Produktionsgeschosse stehen auf einem zurückversetzten, dunklen Sockel. Durch Verbreiterung der Lisenen und deren Verschiebung zueinander wird der Baukörper nicht nur in seiner Länge gegliedert, sondern auch in der Höhe. Mittels Sockel- und Kopfgesims werden die Geschosse zusammengebunden und mit einem Rahmen umfasst. Der Rahmen ist weiss verputzt, die ineinander verschobenen und verbreiterten Lisenen sind golden eloxiert und lassen das Gebäude im Kontext weicher erscheinen. Trotz nüchterner Sachlichkeit gelang es rlc mit der Gestaltung des Neubaus, eine Massstäblichkeit zu erreichen, die zwischen Industrie-, Grün- und Wohnzone vermittelt.

Der gestalterische Ansatz steht im Vordergrund

75 Jahre Schweizer Haustechnik AG, Gossau, sind auch 75 Jahre Geschichte des Bades. Inhaber und Geschäftsleiter Markus Beeli über das moderne Bad, neue Trends und die damit verbundene Entwicklung vom Sanitär zum Generalunternehmer und Badarchitekten.

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

Markus Beeli, welche Entwicklung hat das Bad während der letzten Jahrzehnte durchgemacht?

Der Wandel war sehr gross. Das Bad hat sich vom rein funktionalen Raum zur Wohlfühloase entwickelt und an Stellenwert stark gewonnen. Mit Recht, denn es ist der wichtigste Ort, an dem man dem Tag begegnet und auch verabschiedet.

Das Badezimmer hat in den letzten Jahren sehr an Bedeutung gewonnen und ist kurz davor, die Küche in Bezug auf Aufenthaltsdauer und Beliebtheit zu überholen.

Damit sind auch die Anforderungen an den Sanitär gestiegen?

Ja, besonders dann, wenn der Kunde mehr als nur reine Installationstechnik und Sanitärapparate wünscht. Gefragt ist heute individuelle Beratung für gesamte

Badkonzepte bei denen es weit mehr als nur um reines Sanitär-Know-how geht.

Was hat Sie zur strategischen Ausrichtung als Generalunternehmer und Badarchitekt bewogen? Was unterscheidet Sie als Badarchitekt von einem Sanitär?

Wir möchten unseren Kunden auf ihr Wohnumfeld passende Badarchitektur anbieten. Bei uns steht die gestalterische Kompetenz im Vordergrund. Dass wir uns in Sanitärtechnik, unserem Kerngeschäft auskennen, darf der Kunde voraussetzen. Mit diesem Ansatz kreieren wir für unsere Kunden immer wieder raffinierte und unkonventionelle Badkonzepte. Standardlösungen wie sie oft von reinen Sanitärfirmen angeboten werden, sind bei uns auf Kundenwunsch natürlich auch erhältlich.

*Die Badarchitekten:
Markus Beeli, Marcel
Schnelli, Andreas
Schmid, Bernhard Wyss
und Georg Kunz
(von links).*





Inhaber und Geschäftsleiter Markus Beeli.

Was heisst das konkret für den Kunden?

Unsere Beratung beginnt oft mit einem Besuch beim Kunden oder bei uns in der BadeWelten-Ausstellung. Beim Kunden vor Ort können sich unsere Badarchitekten die Situation ansehen, sich in den Kunden eindenken und den Stil und das Umfeld des Kunden kennen lernen. Wir haben uns über die Jahre, die wir als Generalunternehmer arbeiten, eine breite Beratungs-, Gestaltungs- und Bauleitungskompetenz angeeignet. Alles aus einer Hand heisst für den Kunden auch, dass er die sanitären Apparate und anderen Materialien wie Boden- und Wandbeläge, Beleuchtung etc. in unseren eigenen BadeWelten-Ausstellungen in Gossau und St. Gallen 1 : 1 ansehen und erklären lassen kann. Er findet bei uns nebst einem Standardsortiment auch Eigenmarken, individuell gefertigte Badeinrichtungen und passende Accessoires. Nach den letzten Handgriffen der Handwerker folgen unsere Putzfrauen und auf Wunsch auch noch unsere Einrichter, welche die passenden Accessoires und Frottee zum neuen Bad einrichten.

Wie sieht das moderne Bad heute aus?

Das moderne Bad hat klar an Schlichtheit und Grosszügigkeit gewonnen gegenüber früher. Die totale Schlichtheit mit voll eckigen Kanten ist vorbei. Das zeitlos moderne Bad ist wieder etwas organischer geworden. Gefragt sind heute pflegeleichte Lösungen wie fugenlose Wandbeläge. Im modernen Bad wird auch gerne mit Licht gespielt, so können individuelle Beleuchtungsszenarien unterschiedliche Stimmungen hervorrufen. Dies kann mit verschiedenen Farbeffekten oder gezielter Dimmung geschehen. Auch die Materialisierung hat sich dem Wohlfühlraum angepasst. Waren früher Keramik-Plättli an den Wänden Standard, wird heute mit wärmeren und heimeligern Materialien gearbeitet. So haben Wände heute gestalterische Funktion und werden mit neuen Verputztechniken oder gar Tapete verkleidet, im Nassbereich sind auch Colartec, Naturfloor, Glas und Naturstein gefragt.

Was macht ein Bad zu einer Wohlfühloase?

Nebst den architektonischen Elementen ist dies sicherlich die Dusche. Sie hat heute innerhalb des Bades eine grosse Bedeutung. Im Trend steht die Dampfdusche. Das ist eine multifunktionale Dusche, die sowohl als normale Tagesdusche wie auch als Dampfbad Verwendung findet und durchaus massgeblich zum Wohlfühlen beitragen kann. Meist ist sie mit Optionen wie Aroma, -Farblicht- und Klangtherapie oder Solevernebelung ausgestattet. Die Dampfdusche hat den grossen Vorteil gegenüber einer Finnischen Sauna, dass sie sehr schnell betriebsbereit ist und keinen zusätzlichen Platz beansprucht. Die von uns völlig individuell geplant und in den Raum integrierte Dusche erinnert in keiner Weise mehr an die fertigen Kunststoffkabinen ohne ästhetische Ansprüche von früher. Eine Wohlfühloase entsteht generell auch dann, wenn Gestaltung und Materialisierung harmonisieren und in Einklang mit Funktionalität stehen.

Wie sehen Sie die weitere Entwicklung im Bad?

Der Trend zum Wohn- und Wellnessbad wird sich weiter durchsetzen. Viele kommen in den Ferien im Hotel zum ersten Mal bewusst mit Wellness in Berührung, werden sensibilisiert und bekommen Freude daran. Beim nächsten Umbau oder Neubau möchten Sie einiges von diesem Erlebnis in ihr Bad mit einbringen. Einen weiteren Trend sehe ich darin, dass Schlafen, Ankleiden und das Bad zu einem Wohntrakt ineinanderfliessen werden.

75 Jahre Schwizer Haustechnik AG

Schwizer Haustechnik AG beschäftigt 40 Mitarbeiter. Sie ist gegliedert in die Bereiche Sanitär/Heizungen, energetische Gesamtlösungen und BadeWelten. Seit 1. Januar 2012 hat Markus Beeli, technischer Leiter des Gesamtbetriebes und Mitglied der Geschäftsleitung, Schwizer Haustechnik AG übernommen.

Schwizer Haustechnik AG

Andwilerstrasse 32
BadeWelten-Ausstellung
9200 Gossau
Tel. 071 388 87 88
info@schwizer-haustechnik.ch
www.schwizer-haustechnik.ch

Filialen

BadeWelten-Manufaktur
St. Jakobstrasse 64,
9000 St. Gallen

Obere Sonnenbergstrasse 13
9100 Herisau

Bewusste Zurückhaltung an herausragender Lage

Mit zwei Mehrfamilienhäusern der besonderen Art ist der St.Galler Orchis Immobilien AG im ausserrhodischen Gais ein vielbeachteter Wurf gelungen. Die Lage ist exklusiv, und die Architektur hat sich den so entstandenen Ansprüchen angepasst – mit einer erstaunlich effektvollen Reduktion auf das Wesentliche.

Text: Stefan Millius Bilder: zVg.

Der Innenausbau ist auf das Wesentliche reduziert.



Das malerische Gais, verkehrstechnisch gut zwischen Teufen und Appenzell gelegen und mit Strasse und Bahn optimal erschlossen, ist ein gefragter Wohnort. Nicht zuletzt, weil man in 20 Minuten im Regionalzentrum St.Gallen ist. Hochwertige Immobilien brauchen dort deshalb meist nicht lange auf einen Käufer zu warten. Vor allem, wenn sie ruhig am Ende eines kleinen Hügelzugs gelegen sind und einen Panoramablick auf den Säntis, das Dorf, Richtung Appenzell und das Rheintal bieten. Entspre-

chend ist in den beiden Mehrfamilienhäusern, welche die Orchis Immobilien AG realisiert hat, aktuell gerade noch eine von zwölf Wohnungen verfügbar. Von der «Hohegg» aus, dem Standort der beiden auffälligen Objekte, die sich gleichzeitig gut in die Landschaft integrieren, sind es wenige Gehminuten ins Zentrum von Gais und zum Bahnhof. Die Umgebung besteht aus unverbaubarer Landwirtschaftszone, trotz der zentralen Lage gibt es keine Hauptstrassen in der Nähe. Der Anspruch der Realisatoren bei Orchis, wonach die Lage zentral ist, wurde hier in Perfektion realisiert.

Bei der Architektur stand sichtlich der Wunsch im Zentrum, zeitgemässes Wohnen, modernes Bauen und die Nähe zur Natur miteinander zu verbinden. Während die Mehrfamilienhäuser von aussen einen sichtbaren, für Einzelne vielleicht sogar leicht provokanten Blickfang darstellen, herrscht im Innern bewusste Zurückhaltung. Funktion und auf das Wesentliche reduziert präsentiert sich der Innenausbau. Gesetzt wird auf die Qualitäten, welche die Lage mit sich bringen: Helligkeit, Grosszügigkeit, angenehme Dimensionen.

Zwei Bauten, am Ende eines kleinen Hügelzugs gelegen.



«Riesiger Nachholbedarf in Sachen Energie»

Seit November 2012 ist die Energieagentur St.Gallen GmbH operativ tätig. Elf Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sind in der zentralen Anlaufstelle rund um das Thema Energie tätig. Sie soll helfen, angesichts des rasanten technologischen Wandels die Übersicht zu behalten. Das Angebot richtet sich an öffentliche Stellen, Unternehmen und Private. Andere Kantone beobachten die Energieagentur mit Interesse. Gut möglich, dass St.Gallen damit einen Stein ins Rollen gebracht hat.

Text: Stefan Millius Bild: Bodo Rüedi

Solarzellen, Erdsonden, Atomstrom, Heizöl, Energiesparen, Energieeffizienz, erneuerbare Energien, Minergie Plus: Wer sich aktuelle Debatten rund um Energiefragen zu Gemüte führt, dem kann ganz schön schwindlig werden. Das gilt vor allem für Laien. Klar ist, dass das Thema Energie global gesehen eines der zentralen ist – heute und erst recht in Zukunft. Doch angesichts immer neuer Technologien und Forschungsergebnisse ist es ganz schön hart, immer auf dem neuesten Stand zu bleiben. Zumal es oft nicht einfach richtig oder falsch gibt, sondern Energiefragen immer anhand der konkreten Situation beurteilt werden müssen.

Sockelbeitrag der Träger

Das alles ist bekannt. Reagiert hat der Kanton St.Gallen aber schweizweit als erster, zumindest in dieser Form, nämlich der Gründung einer GmbH, die sich zum Ziel gesetzt hat, durch diesen Dschungel zu führen. Die Mitarbeiter der Energieagentur informieren darüber, wie man Energie sparen, ge-

ke und die SN Energie AG. Sie alle finanzieren die Energieagentur durch einen Sockelbeitrag und mittels Leistungsaufträgen.

Was vor wenigen Monaten Realität wurde, hat eine jahrelange Vorgeschichte. Die Erarbeitung des Energiekonzepts des Kantons im Jahr 2007 war Auslöser für die Idee zur Schaffung der Energieagentur. Die Kantone waren von der Absicht überzeugt und somit bereit, das Projekt mitzufinanzieren.

Immer bedeutsamer

Erster Leiter der Energieagentur ist Philipp Egger. Für ihn kam die Gelegenheit zum richtigen Zeitpunkt, erklärt er auf die Frage nach der Motivation, diese Aufgabe zu übernehmen. «Einerseits suchte ich eine neue berufliche Herausforderung mit mehr Handlungs- und Gestaltungsspielraum, wo ich meine unternehmerische Erfahrung einbringen kann», sagt Egger. Zudem habe er sich bereits bei seinen früheren beruflichen Stationen mit dem Thema Energie befasst, beispielsweise der Energieeffizienz bei Futter-Produktionsanlagen. Es sei klar ein Zukunftsbereich, meint er weiter: «Aus meiner Sicht wird das Thema Energie noch mehr an Bedeutung gewinnen. Nachhaltige Lösungen sind sowohl in der Bevölkerung wie auch in der Wirtschaft gefragt.» Das Potenzial schätze er als riesig ein.

Umso besser, dass der Start der Energieagentur glücklich ist. Nach dem Bezug der Büros an der Vadianstrasse in St.Gallen und dem Aufbau der Energieinfrastruktur habe man das operative Geschäft umgehend in Angriff genommen. «Bereits in den ersten drei Monaten konnten wir erste Aufträge in Gemeinden und einer Region im Kanton St.Gallen gewinnen», so der Agenturleiter. Dabei handle es sich um die Erarbeitung von Energiekonzepten sowie eine Erstberatung.

«Gemeinden und Regionen wünschen sich oft ein nachhaltiges, massgeschneidertes Energiekonzept.»

winnen oder effizienter einsetzen kann und welche Förderbeiträge von Bund, Kanton oder Gemeinde in einem bestimmten Fall bezogen werden können. Kunden werden bei der Gesuchseingabe unterstützt bis hin zur Abwicklung der Gesuche und der Auszahlung der Förderbeiträge. Ein zweiter Pfeiler ist die Erfüllung kantonaler Leistungsaufträge sowie von Aufträgen der weiteren Träger. Neben dem Kanton St.Gallen gehören dazu auch die st.gallischen Gemeinden, die St.Gallisch-Appenzellischen Kraftwer-

*Philipp Egger, Energieagentur
St. Gallen GmbH:*

*«Das Thema Energie
wird noch bedeutender.»*



Informationsdrehscheibe

Die Ziele der Energieagentur sind so vielfältig wie herausfordernd. Eine kleine Auswahl: Unterstützung von Kanton und Gemeinden bei der Umsetzung einer aktiven Energiepolitik, Sensibilisierung auf Energiethemata und Erhöhung der Energieeffizienz, Technologietransfer von Hochschulen, Universitäten und Technologiefirmen oder den Einsatz von erneuerbaren Energien erhöhen. Man verstehe sich als Informationsdrehscheibe rund um die Energie im Kanton St.Gallen, und zentral sei es dabei, dass alle Dienstleistungen aus einer Hand erfolgen und Interessen nicht von Stelle zu Stelle weitergereicht werden. Je nach Kunde unterscheiden sich die Bedürfnisse. Gemeinden und Regionen wünschen sich oft ein nachhaltiges, massgeschneidertes Energiekonzept. In diesen Fällen wird der Energieverbrauch ermittelt, Energiepotenziale werden aufgezeigt und ein Konzept entwickelt. «Die Umsetzung der definierten Massnahmen begleiten wir mit einem Monitoring», führt Philipp Egger aus. Die Gemeinden werden also nicht etwa mit einem Stück Papier allein gelassen, sondern durch die Veränderungen hindurchgeführt.

Wichtige Öffentlichkeitsarbeit

Bei Privatpersonen, ob Hauseigentümer oder Mieter, ist der Startschuss der Zusammenarbeit meist eine Erstberatung am Telefon oder vor Ort. In vielen Fällen geht es dabei um Themen wie den Energieverbrauch in Gebäuden, die Haustechnik wie Heizung und Boiler, Tipps für die Beschaffung und den Einsatz von Haushaltsgeräten oder auch neue Technologien rund um die Beleuchtung. Der Fokus liege hier meist darauf, zuhause Strom zu sparen, so Egger. Ist mit der öffentlichen Energieagentur ein Mitbewerber zu privaten Anbietern solcher Beratungsdienstleistungen entstanden? Philipp Egger verneint das entschieden. Man grenze sich im Angebot klar ab zur Vorgehensberatung solcher Firmen und wolle diese den interessierten Kunden nach der Erstberatung empfehlen.

Weitere Berater gesucht

Nach den ersten Erfahrungen stellt der erste Leiter der Energieagentur fest, dass ein grosses Interesse und ein «riesiger Nachholbedarf in Energiethemata» besteht. Auch bei den Energieversorgern wie beispielsweise der SAK AG sei man froh um die Zusammenarbeit, beispielsweise, wenn es darum geht, den Endkunden für das Thema Energieeinsparung zu sensibilisieren. Eine Herausforderung liegt laut Egger in der grossen Erwartungshaltung, die gegenüber der Energieagentur besteht. «Vor allem in der Beratung brauchen wir weitere Fachpersonen als Projektleiter, damit wir mit Blick in die Zukunft neue Energiethemata angehen können.» Gleichzeitig sei man gefordert, thematisch nicht zu breit zu werden, sondern die beschränkten Ressourcen auf Ener-

Zur Person

Philipp Egger ist in St.Gallen-Rotmonten aufgewachsen. 1984 absolvierte er an der ETH Zürich das Diplom als Elektroingenieur. Bereits damals kam er mit dem Thema Erneuerbare Energie in Berührung, als er eine Semesterarbeit zum Thema „Dreiphasiger Solarzellenumrichter“ für die Einspeisung von Solarstrom ins Netz ausführte. Zwischen 1984 und 1990 entwickelte Egger Steuerungen für Web- und Stickmaschinen, bevor er sich zum Betriebsingenieur STV ausbilden liess. Mehrere Jahre war er als Abteilungsleiter rund um CAD-Systeme für die Stickereiindustrie tätig. Zwischen 1997 und 2000 amtierte er als Geschäftsführer einer Tochterfirma der Saurer AG, bevor er schliesslich neun Jahre lang die Automationsfirma ASE-Bühler AG in Uzwil leitete, in der 20 Ingenieure industrielle Automationslösungen erarbeiteten. Vor dem Wechsel an die Spitze der neuen Energieagentur St.Gallen war Philipp Egger als Automationsleiter im Geschäftsbereich Futter-, Öl- und Biomasse-Anlagen weltweit tätig, wobei der Fokus seiner Tätigkeit auf der Energieeffizienz lag.

giekonzepte, Erstberatung und erneuerbare Energien zu fokussieren.

Derzeit besonders zentral ist es für die Energieagentur, sich einer breiten Öffentlichkeit vorzustellen und bekannter zu werden. Erstmals im Rahmen einer Messe präsentiert sie sich an der Immo-Messe am Stand des Kompetenzzentrums Minergie. Sie ist zudem auch Veranstalterin des ersten nationalen Energiekonzept-Kongresses, der am Mittwoch, 22. Mai 2013 in den Olma-Hallen stattfinden wird.

Über die Energieagentur St.Gallen

Mit der Energieagentur St.Gallen GmbH werden die energiepolitischen Aktivitäten des Kantons St.Gallen, den Gemeinden und der Wirtschaft aufeinander abgestimmt und gebündelt. Ziel der Energieagentur ist, die energiepolitische Dynamik im Kanton, in den Regionen und den Gemeinden zu verstärken und zur Erhöhung der Energieeffizienz beizutragen. Die Energieagentur erfüllt Aufgaben in den Bereichen der rationellen Energieverwendung und der Förderung von erneuerbaren Energien und bietet im Technologietransfer und in der angewandten Energieforschung Unterstützung. Erstmals können sich Hauseigentümerinnen und Hauseigentümer auf einer Plattform über die nationalen, kantonalen und kommunalen Energieförderungsmaßnahmen informieren und ihre Förderbeitragsgesuche einreichen. Eine Dienstleistung, die derzeit nur der Bevölkerung des Kantons St.Gallen zur Verfügung steht. Weitere Informationen zur Energieagentur unter www.energieagentur-sg.ch.

Wärmeverbände weiterhin im Trend

Die Nutzung von Holz als Energieträger zum Heizen ist eine interessante Option. Denn die Verbrennung von Holz setzt gleichviel Kohlendioxid frei, wie die Bäume wenige Jahre vorher für ihr Wachstum aufgenommen haben. Die gleiche Menge CO₂ gelangt in die Umwelt, wenn das Holz ungenutzt vermodert. Man spricht deshalb von einem CO₂-neutralen Energieträger. Besonders attraktiv beim Heizen mit Holz ist die Wärmeversorgung über Fernwärmenetze. Sie ermöglicht einen optimierten Brennstoffeinsatz mit modernsten und überwachten Technologien und bietet für die Nutzer höchsten Komfort.

Grosse Erfahrung mit Wärmeverbänden

Die Hälgl Group konnte sich in den letzten Jahren ein eindrückliches Know-how mit Wärmeverbänden aufbauen. Bei vier Wärmeverbänden zeichnete die Hälgl Group als Generalunternehmer verantwortlich und bei zwei weiteren für die Ausführung.

Feuerraum-Kessel



Referenzprojekte im Überblick

Das erste Referenzprojekt im Jahr 2007 wurde mit dem Wärmeverbund Urnäsch AG umgesetzt. Es wurde von privaten Initianten und der Gemeinde Urnäsch zum Zweck gegründet, eine Holzschnitzelheizung mit Wärmeverbund für Urnäsch zu erstellen und zu betreiben. Nachdem bereits ein Grobkonzept bestand, offerierte die ARGE Hälgl St.Gallen / Schällibaum AG Wattwil als Totalunternehmer für die schlüsselfertige Anlage und gewann den Auftrag dank konzeptionellen und wirtschaftlichen Projektoptimierungen. Die Hälgl Group plante die technischen Installationen für die Heizzentrale und das rund 5 km lange Fernwärmenetz. Die Heizzentrale besteht aus zwei Holzschnitzelkesseln und einem Ölkessel als Redundanz und gibt rund 3 MW Heizleistung beziehungsweise rund 6000 MWh Wärmeenergie pro Jahr an insgesamt 70 Wärmebezügler ab. Weitere Projekte folgten in Saanen-Gstaad und bei der Fernwärme Nesslau, bei beiden übernahm die Hälgl Group die Ausführung.

Im 2010 trat die Hälgl St.Gallen als Generalunternehmer für den Wärmeverbund in der Gemeinde Speicher im Kanton Appenzell Ausserrhoden für die Energieversorgungszentrale Wies, einer Fernwärmezentrale mit einer Holzschnitzelheizung auf. Die durch einen Öl- und Holzschnitzelheizkessel mit je 2 MW Leistung erzeugte Wärme wird über 25 Jahre an die Elektro Speicher-Trogen AG (neu SAK) verkauft mit der strategischen Zielsetzung, die Stromproduktion aus erneuerbarer Energie bis ins Jahr 2015 zu verdoppeln. Das lokale Energieversorgungsunternehmen bleibt damit als Wärmelieferant verantwortlich für das Verbundnetz in Speicher-Trogen und ist gleichzeitig Ansprechpartner für die vielen Endkunden. Beim Wärmeverbund Bühler feierte man nach fünf Jahren Realisierungszeit die Einweihung der Holzschnitzelzentrale. Die Hälgl Group plante und installierte das ganze Projekt schlüsselfertig. Die Heizzentrale wurde direkt neben einem Industriebetrieb ge-



Fernwärmepumpen-
station

baut. Von dort führt das Fernleitungsnetz auf einer Länge von gut 3.6 Kilometer ins Dorf. Die ersten Kunden, darunter viele Private, aber auch umliegende Industriebetriebe und einige Gebäude der öffentlichen Hand, beziehen seit dem 20. Oktober 2011 Wärme aus dem Wärmeverbund. Der Baustart für die neue Heizzentrale in Wittenbach fand im November 2012 statt. Die ersten Liegenschaften sollen bereits im Herbst 2013 mit Wärme versorgt werden. Die neue Holzschnitzel-Heizzentrale der St.Gallisch-Appenzelische Kraftwerke AG (SAK) wird im Gebiet Hofen in Wittenbach gebaut und beinhaltet zwei Holzheizkes-

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

«Wer mit Holz heizt, heizt im Kreislauf der Natur.»

sel und einen Ölkessel als Reserve. Die voraussichtliche Bauzeit der ersten Etappe beträgt ein Jahr und soll im Herbst 2013 abgeschlossen werden. Mit der in einer zweiten Etappe geplanten Montage einer Stromerzeugungseinheit unterstreicht die SAK ihre strategische Zielsetzung, die Stromproduktion aus erneuerbarer Energie bis ins Jahr 2015 zu verdoppeln. An der Grüntal- und Dottenwilerstrasse sowie östlich der Arbonerstrasse sind die ersten Rohrleitungen für das Fernwärmenetz bereits verlegt. Parallel zum Bau der neuen Heizzentrale erfolgt der etappenweise Ausbau des Fernwärmenetzes, welcher weitgehend durch die Zahl abschlussbereiter Liegenschaftsbesitzer bestimmt wird. Das Fernwärmenetz Wittenbach wird in enger Zusammenarbeit mit der Gemeinde realisiert und wird im geplanten Endausbau rund sechs Kilometer lang sein und mehr als 130 Liegenschaften im dichtbesiedelten Gebiet mit Wärme versorgen.

Viele Vorteile für Hausbesitzer

Der Anschluss an einen Wärmeverbund ist eine sichere, saubere und bequeme Art, sein Haus zu be-

Hälg als kompetenter Partner bei vielen weiteren Bauten der Region aktiv

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



Hälg & Co. AG

Lukasstrasse 30, 9009 St. Gallen

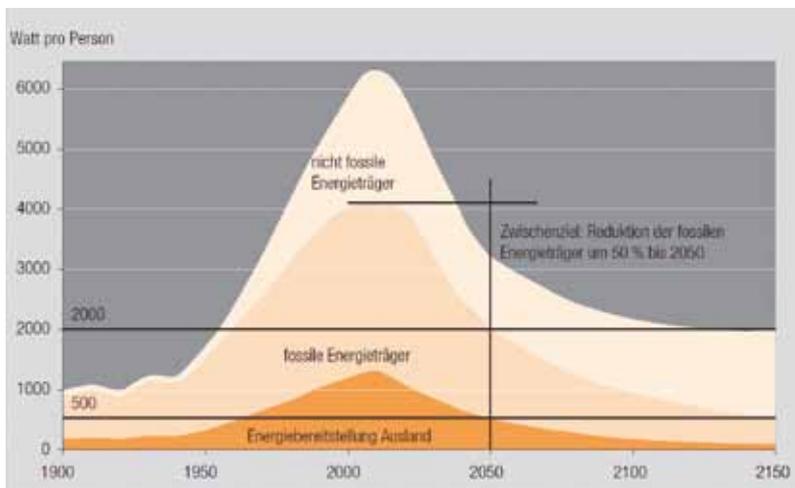
www.haelg.ch

Donato Mascello, Tel. +41 71 243 38 35

Thurgauer Pilotgemeinden der 2000-Watt-Gesellschaft

Aus dem Bewusstsein um unsere nicht zukunftsfähige Energieversorgung wurde an der ETH in den 1990er Jahren unter dem Namen «2000-Watt-Gesellschaft» die Vision einer weltweit nachhaltigen Energieversorgung und -nutzung entwickelt. In drei Thurgauer Gemeinden wird die Vision nun Realität.

Text: Werner Müller *



Seit der Reaktorkatastrophe in Fukushima sind Energiefragen schweizweit topaktuell. Der Atomausstieg ist vom Bundesrat beschlossen und vom National- und Ständerat bestätigt. Nach dem Beschluss zum schrittweisen Atomausstieg ist eine neue Energiestrategie erforderlich, die hauptsächlich auf Energieeffizienz und erneuerbaren Energien aufbaut. Der Kanton Thurgau ist mit seinem Förderprogramm neben Basel-Stadt an der Spitze der Schweizer Kantone hinsichtlich der Förderung von Gebäudesanierungen und erneuerbaren Energien.

Vision 2000-Watt-Gesellschaft

Für die Schweiz sieht das Modell «2000-Watt-Gesellschaft» eine Reduktion des Energieverbrauchs um den Faktor 3 und eine Reduktion der fossilen Energieträger mit dem entsprechenden CO₂-Ausstoss um den Faktor 9 vor. Das Ziel «2000 Watt Dauerleistung pro Person» mit einem Anteil von höchstens 500 Watt fossiler Energie ermöglicht die Vermeidung der Klimaerwärmung von über 2° Celsius. Der Reduktion des Energieverbrauchs in den Industrieländern steht ein Zuwachs in den Drittweltländern gegenüber, als

Voraussetzung für eine nachhaltige Entwicklung. Das Ziel kann mit Effizienzsteigerungen in allen Lebensbereichen und mit der vorwiegenden Nutzung von erneuerbaren Energien erreicht werden.

Auf das Ziel 2000 Watt und 1 t CO₂ pro Person ist die Energiepolitik des Bundes, der Kantone und verschiedener Städte ausgerichtet. Die 2000-Watt-Gesellschaft dient als Grundlage einer zukunfts-fähigen, nachhaltigen und umweltgerechten Energiepolitik.

Drei Thurgauer Pilotgemeinden

Auf Einladung des Vereins Energiefachleute Thurgau (EFT) haben sich 2010 drei unterschiedliche Thurgauer Gemeinden von verschiedenen Ausgangssituationen auf den Weg zur 2000-Watt-Gesellschaft gemacht.

Die Stadt Amriswil mit rund 12 000 Einwohnern ist bereits Energiestadt und hat Projekte wie den Holzschnitzel-Wärmeverbund für öffentliche Bauten realisiert.

Die Landgemeinde Hohentannen mit rund 600 Einwohnern hat sich seit 2007 in ihrem Projekt «GemeindePOWER.ch, der Hohentanner-Heldswiler Weg» engagiert, das bei der Bevölkerung auf viel positive Resonanz stösst. Die Absichten des Gemeinderates sind ganzheitlich vernetzt, und umfassen alle drei Ebenen einer nachhaltigen Entwicklung (sozial-ökologisch-wirtschaftlich). Konkret umgesetzt sind bereits ein Holzschnitzel-Wärmeverbund und zahlreiche Photovoltaikanlagen. 75 Prozent der Bauten werden mit Holz beheizt. Im Dorf Hohentannen ist jedes 3. Haus am Holzschnitzel-Wärmeverbund angeschlossen. Strom stammt zu 100% aus Wasserkraft. Ab 2013 beträgt die lokale Solarstromproduktion bereits 33 Prozent des gesamten Strombedarfs der Gemeinde.

Die Gemeinde Tobel-Tägerchen mit rund 1400 Einwohnern steht noch am Anfang, will aber ihre lokale Energiepolitik auf die 2000-Watt-Gesellschaft ausrichten.

Projektentwicklung und -ablauf

Der Verein Energiefachleute Thurgau (EFT) hat das Projekt «Thurgauer Pilotgemeinden der 2000-Watt-Gesellschaft» mit Unterstützung der kantonalen Abteilung Energie im Jahre 2010 gestartet. Mit der Einladung zu einem Startevent sind alle Thurgauer Gemeinden über das Projekt informiert und zur Bewerbung als Pilotgemeinde aufgerufen worden. Aus den eingegangenen Bewerbungen sind von der Strategieguppe die drei bestgeeigneten als Pilotgemeinden der 2000-Watt-Gesellschaft ausgewählt worden: Amriswil, Hohentannen und Tobel-Tägerschen. EFT-Energieberater sind als 2000-Watt-Coaches geschult und je einer Pilotgemeinden als Begleiter zugeteilt worden.

Projekttablauf

Für die Datenerhebung und Erstellung der Energiebilanz waren die Coaches auf Informationen und Unterstützung aus der Gemeinde angewiesen, da nicht alle Daten aus Statistiken abrufbar sind. In Einzelfällen sind auch Befragungen durchgeführt worden, um das individuelle Verhalten und allfällige Abweichungen vom Schweizer Durchschnitt belegen und begründen zu können. Nach der Erstellung der kommunalen Energiebilanz, gegliedert nach Wärme, Strom und Treibstoff, haben die Kommissionen in einem umfassenden Massnahmenkatalog konkrete Projekte und Aktionen beschrieben, mit welchen der Energieverbrauch gesenkt werden soll.

Ergebnisse des Pilotprojektes

Die drei Pilotgemeinden haben sich ihre eigene Energiepolitik formuliert und wissen heute, welche Effizienzmassnahmen sie ab 2013 konkret umsetzen und welche erneuerbaren Energien sie vorrangig fördern werden. Sie setzen die Massnahmen aus der selbst formulierten und auf ihre Verhältnisse und Bedürfnisse abgestimmten Energiestrategie konkret um und streben die gesetzten Zwischenziele an.

Der Verein Energiefachleute Thurgau (EFT) hat bereits die 2. Staffel «Thurgauer 2000-Watt-Gemeinden» ausgeschrieben. Interessierte Gemeinden melden sich bei info@energie-thurgau.ch.

Am Energieapéro vom 19. März 2013, 17.15 Uhr im Thurgauerhof Weinfelden wird ausführlich über die 2000-Watt-Gesellschaft und die Arbeiten und Ergebnisse in den Pilotgemeinden informiert. Der Anlass ist öffentlich.

Weitere Infos unter www.energieagenda.ch

Projektinformationen unter www.2000-watt-gemeinden.ch

* *Werner Müller, Projektleiter,
Verein Energiefachleute Thurgau*

XL® 2020

Das Klimaschutzfenster der Zukunft mit ausgezeichnetem Design.



Light Art by Gerry Helstetter

Klimaschutz inbegriffen.

XL® 2020 – So heisst der Klimaschutz-Star der Fensterbranche. Bereits heute erfüllt die EgoKiefer Fensterlinie XL® die erwarteten europäischen Wärmedämmvorschriften 2020. Als erstes Fenster der Schweiz wurde die EgoKiefer Fensterlinie XL® mit dem strengen MINERGIE-P® Modul zertifiziert und gleichzeitig für sein attraktives Design international ausgezeichnet. Mit XL® erhalten Sie bis zu 15% mehr Licht in Ihre Räume und reduzieren den Energieverbrauch über das Fenster um bis zu 75%. Rechnen Sie nach unter www.energy-and-more.ch.

EgoKiefer AG
Fenster und Türen
CH-9450 Altstätten
Telefon +41 71 757 33 07

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

MINERGIE®
LEADING PARTNER

Vorsprung durch Ideen.

EgoKiefer

Fenster und Türen

A leading brand of  AFG

Das neue Kobelthaus ZWIRLO

Stein für Stein in der traditionell hochwertigen Massivbauweise errichtet, ist ein Kobelthaus von vornherein ein Qualitätsversprechen. Ein Anspruch, den die Ostschweizer Haushersteller mit der neuen Hausidee ZWIRLO wieder einmal nachdrücklich bestätigen. Denn das stattliche zweigeschossige Wohnhaus überzeugt nicht allein durch eine frische, dabei zeitlose Architektursprache, sondern auch mit einem flexiblen Hausgrundriss, der dem Bauherrn eine Vielzahl an Gestaltungsmöglichkeiten offen lässt.

*Kobelthaus ZWIRLO:
Zeitlose Architektur mit
Charakter*



Parallel zum attraktiven Äusseren glänzt das überdurchschnittlich bemessene, voll unterkellerte 6-1/2-Zimmer-Einfamilienhaus mit inneren Werten: Im Obergeschoss bieten vier grosszügige Schlafzimmer und ein Balkon, im Erdgeschoss ein Büro oder Gästezimmer und der offen kombinierte Wohn-, Ess- und Küchenbereich echtes Wohlfühlwohnen. Gut durchdacht ist das platzsparend integrierte Entrée mit Garderobe sowie die innenliegende Treppe, die neue Perspektiven eröffnet und ungewöhnliche Raum-Anordnungen ermöglicht. Schön auch, dass sich der Meeting-Point im Erdgeschoss bei schönem Wetter schnell ins Freie

verlagert, sind doch gedeckter Sitzplatz, Terrasse und Garten direkt vom Wohnraum aus begehbar. Schliesslich bietet das Haus im ausgebauten Untergeschoss auch noch genügend Platz für Haustechnik, Hobby, Aufbewahrung und eine grosse Garage.

Zudem werden die Hausentwürfe bei Kobelt ohne Zusatzkosten individuell den Kundenwünschen und den örtlichen Gegebenheiten angepasst. Besondere Beachtung verdient auch, dass im Festpreis – vom ersten Spatenstich bis hin zur Schlüsselabgabe – bereits alle Kosten inbegriffen sind.

Für die Verwirklichung von individuellen Wünschen hat die Kobelt AG immer ein offenes Ohr. Der renommierte Haushersteller steht der Bauherrschaft mit Rat und Tat zur Seite und für alle Fragen zur Verfügung: 071 775 85 75.

Kobelthaus Kobelt AG

Marbach und Baden Dättwil, Halle 9.1, Stand-Nr. 033

Information: www.kobelthaus.ch

Marbacher-Zimmermeister-Haus

Häuser von Kobelt stehen immer für höchste Bauqualität. Das gilt selbstverständlich auch für das im firmeneigenen Holzbaubetrieb hergestellte Marbacher-Zimmermeister-Haus, welches Zimmermannskunst und funktionale, spannende Architektur eindrücklich verbindet.

Wohlfühl-Häuser für Persönlichkeiten

Persönlichkeit wird dort sichtbar, wo man unterscheiden kann. Am Anfang eines jeden Marbacher-Zimmermeister-Haus steht deshalb auch das Erkennen von Bedürfnissen und Wünschen, gleichzeitig der Grundstein für den Entwurf des Eigenheims.

Die Auseinandersetzung sowie der richtige Umgang mit dem natürlichen und nachwachsenden Baustoff Holz, ist letztlich bei jedem Haus aus Marbach bis ins Detail durchdacht.

Die Zimmermeister-Häuser aus dem Rheintal präsentieren sich einfach als tolle Häuser zum Wohlfühl-

len, zum Er-Leben. Dazu trägt die klimaschonende, moderne Holzbauweise mit der hochgedämmten Gebäudehülle einen wesentlichen Teil bei.

Für Daniel Näf, Verantwortlicher bei Marbacher-Zimmermeister-Haus, ist Holz ein Werkstoff der auf sehr vielfältige Weise eingesetzt werden kann, wie kaum ein Anderer, entscheidend dabei ist das wie.

Wer zeitsparend, wert- und nachhaltig bauen, wer seinen Lebensraum mit einem im Holzbau spezialisierten Architekten verwirklichen, wer ein individuell gestaltbares Haus wünscht, das lebt und atmet – der kommt mit einem Marbacher-Zimmermeister-Haus diesen Vorstellungen sehr nahe.

Zum näheren Kennenlernen der Zimmermeister-Häuser empfiehlt sich der Besuch der Immo-Messe St.Gallen (22.–24. März 2013): Die Marbacher Haus-spezialisten informieren in Halle 9.1, Stand-Nr.038 über das vielseitige Hausprogramm – und demonstrieren anhand bereits umgesetzter Hauskonzept



Moderne durchdachte Holzkonstruktionen, energiesparend und klimaschonend.

te auch die individuelle Gestaltungsfreiheit. Parallel findet sich alles Wichtige auf der Unternehmens-Website www.marbacherzimmermeisterhaus.ch.

Mit Columbus Treppen rauf und runter

Columbus Treppen AG in Oberbüren, zählt heute zu den grössten und leistungsfähigsten Treppenherstellern der Schweiz. Jahrzehntelange Erfahrung im Treppenbau, technisches Know-how, perfekter Service und qualifiziertes Fachpersonal beweisen höchste Schweizer Qualität. Das breite Columbus-Sortiment umfasst Estrich-, Wangen-, Spindel-, Faltwerktreppen und Dachausstiege.

Für den Innenbereich wie auch für den Aussenbereich hat Columbus Treppen die passenden Lösungen, z.B. kostengünstige Normtreppen oder individuelle Kreationen nach Kundenwünschen.

Dabei legen die Treppenbauer besonderen Wert auf ausgesuchte, hochwertige Materialien und eine an-

sprechende Gestaltung – zum Beispiel mit elegant geschnittenen Aussenspindeltreppen aus geschliffenem Chromstahl; oder mit korrosionsgeschützten, feuerverzinkten Wangentreppen für den Aussenbereich und passend gefertigten Geländern aus Stahl, Chromstahl oder einem Materialmix aus Glas und Metall.

Für solche massgeschneiderte Treppenlösungen empfiehlt sich eine kompetente Beratung. Die Columbus-Treppenexperten informieren ausführlich und gerne am Messestand.

*Columbus-Spindel-treppe
im Innenbereich*

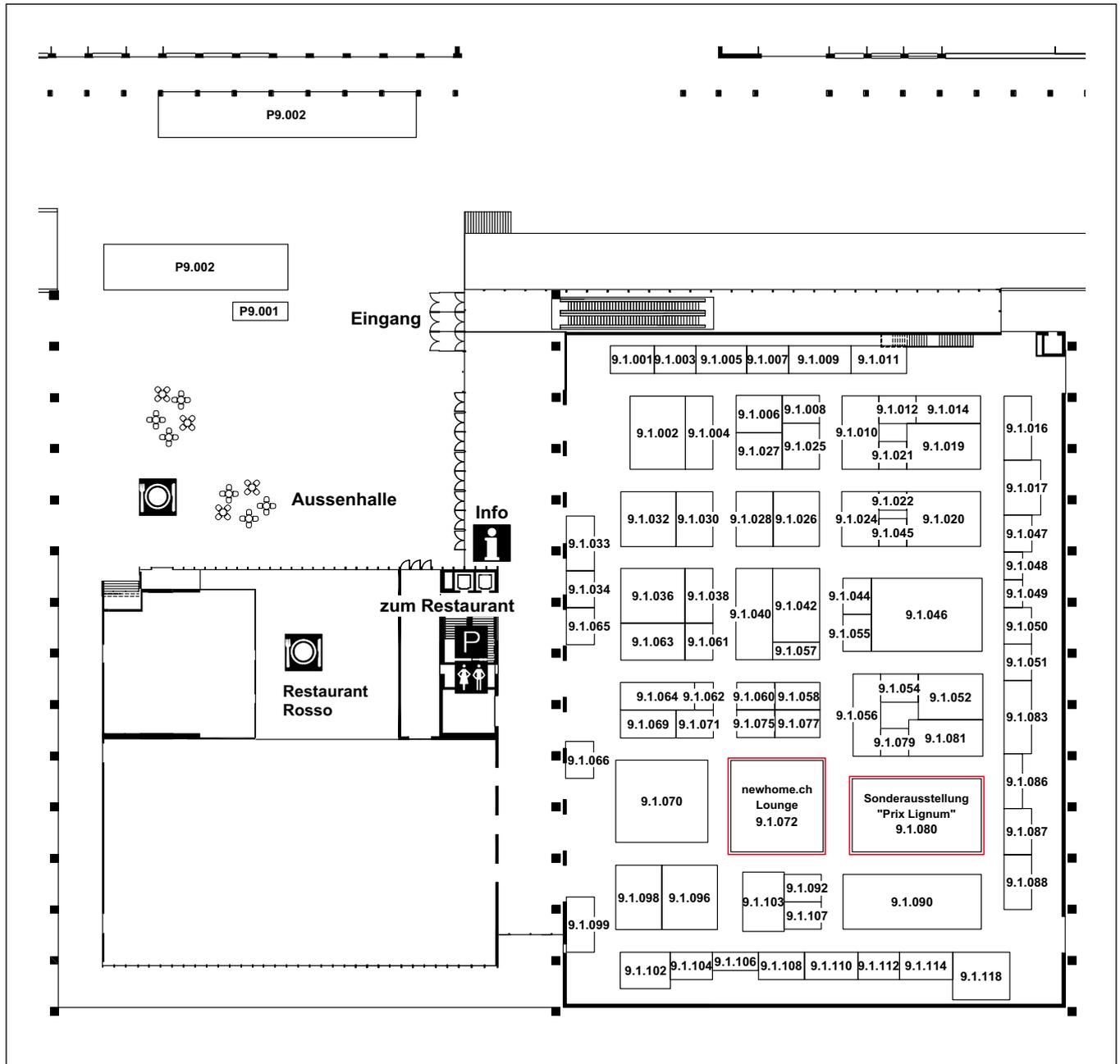


Details und Informationen:

Columbus Treppen AG
Industrie Haslen 12, 9245 Oberbüren (SG),
Tel. 071 955 96 00, www.columbus.ch
info@columbus.ch, Halle 9.1, Stand 081

Ausstellerverzeichnis nach Hallen

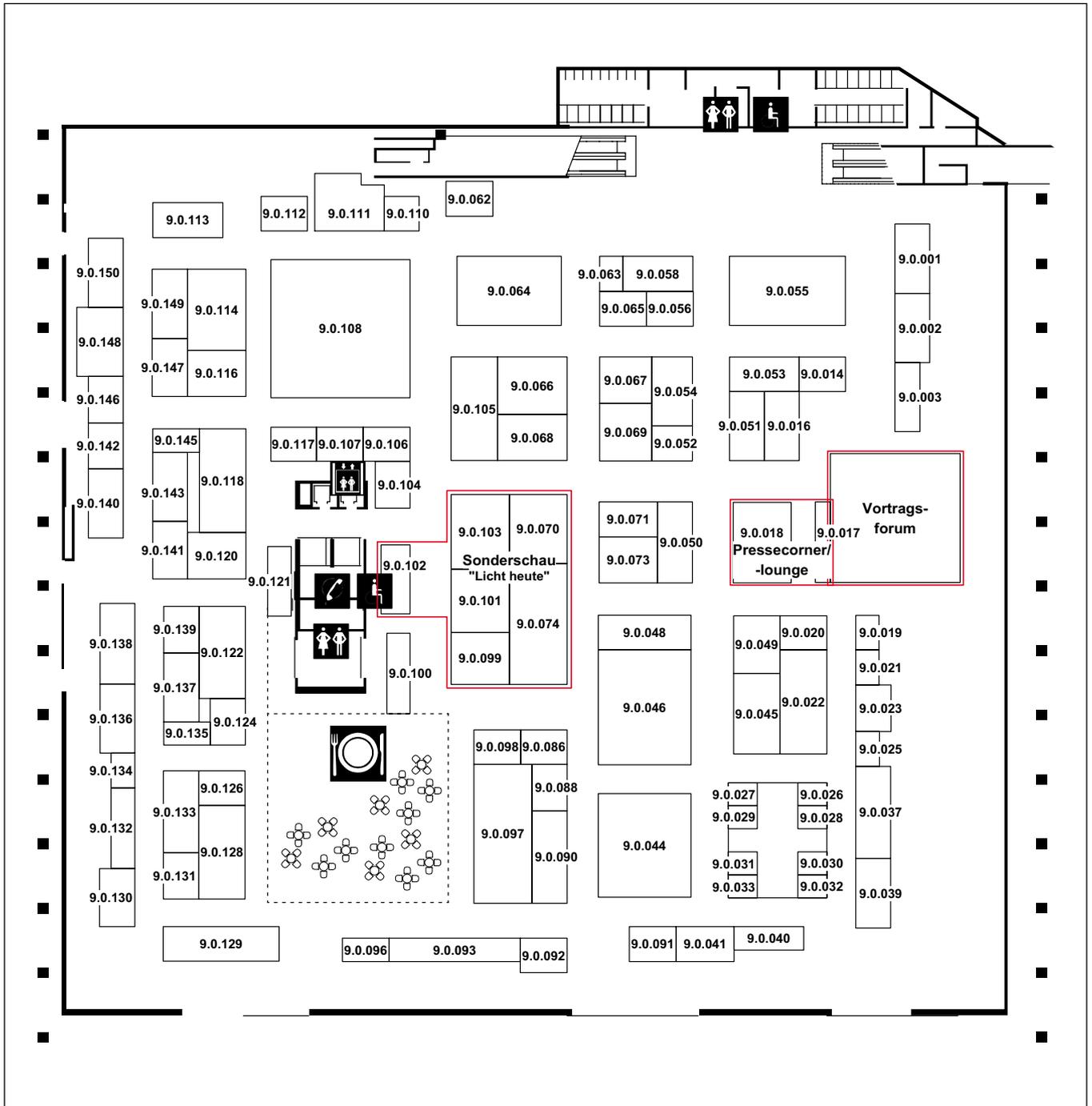
Die aktualisierte Version finden Sie unter www.immomesse.ch oder ab März 2013 mit dem Smartphone unter m.immomesse.ch.



Halle 9.1 / Aussengelände P9

Acki-Bau GmbH	Au	9.1.050	ARO-Knechtle AG	Herisau	9.1.011
Akademie St.Gallen	St.Gallen	9.1.110	Atru-Massivhaus AG	Amriswil	9.1.061
Alder Malermeister AG	Herisau	9.1.118	AWAG Natur- und Kunststein GmbH	Thal	9.1.118
Amt für Umwelt und Energie, Stadt St.Gallen	St.Gallen	P9.002	BAB Architekten AG	St.Gallen	9.1.008
Apfelberg ImmoService AG	St.Gallen	9.1.075	Bach Solar GmbH	St.Gallen	9.1.108
Appenzell Ausserrhoden	Herisau	9.1.046	Barta Massivholzhaus	Rebstein	9.1.051
Armin Bundi Platten- und Bodenbeläge	Speicher	9.1.118	Bauatelier Metzler Architekten	Frauenfeld	9.1.092

Baufritz AG	Amsoldingen-Thun	9.1.006	Lenggenhager Tobias AG	St.Gallen	9.1.118
Baumann AG Der Küchenmacher	St.Gallen	9.1.077	Lignum Holzkette St.Gallen	St.Gallen	9.1.080
Bijouhaus AG	Felben-Wellhausen	9.1.060	Marbacher-Zimmermeister-Haus Kobelt AG	Marbach	9.1.038
Blumer Schreinerei AG	Waldstatt	9.1.118	Marianne Huber Architektur	Steckborn	9.1.118
Blumer-Lehmann AG	Gossau	9.1.103	Martin Confiserie Manufaktur AG	Leimbach	P9.001
Bosch Hausgeräte	Geroldswil	9.1.096	Martin Fatzer Haustechnik GmbH	St.Gallen	9.1.048
Bruno Köppel AG	St.Gallen	9.1.118	Marty Häuser AG	Wil	9.1.056
BSH Hausgeräte AG	Geroldswil	9.1.096	Naturhuus Herisau GmbH	Herisau	9.1.016
Büchler AG	Niederuzwil	9.1.055	New Copy Store AG	St.Gallen	9.1.021
Christian Müller GmbH	St.Gallen	9.1.118	newhome.ch Lounge	St.Gallen	9.1.072
Cofely AG	Zürich	9.1.102	Orchis Immobilien AG	Herisau	9.1.042
Columbus Treppen AG	Oberbüren	9.1.081	Raiffeisen	St.Gallen	9.1.026
concretbau.ch gmbh	Arbon	9.1.045	redwell schweiz AG	Kreuzlingen	9.1.001
Credit Suisse AG	St.Gallen	9.1.063	Relesta AG	Zuzwil	9.1.030
Cristuzzi Immobilien-Treuhand AG	Heerbrugg	9.1.070	Royalking AG	Wil	9.1.086
delucaimmo GmbH	St.Gallen	9.1.022	rt Immobilien Treuhand AG	Altstätten	9.1.070
Die elektrische Werkstatt	St.Gallen	9.1.118	S+L Architektur AG	Widnau	9.1.070
Dominic Jud Ofen- und Cheminéebau	Waldstatt	9.1.016	Sanitas Troesch AG	St.Gallen	9.1.098
EgoKiefer AG	St.Gallen	9.1.020	Sankt Galler Stadtwerke	St.Gallen	P9.002
ELK Musterhaus Wil	Rickenbach b. Wil	9.1.047	Schällebaum Parkett AG	St.Gallen	9.1.057
Emil Ehrbar Parkett + Oberfläche	Teufen	9.1.118	Schöb AG	Gams	9.1.017
Energenta GmbH	St.Gallen	9.1.008	SchwörerHaus KG	Hohenstein/D	9.1.014
ERA Immobilien Ostschweiz	St.Gallen	9.1.007	Scout24 Schweiz AG	Flamatt	9.1.107
Fässler Bedachungen AG	St.Gallen	9.1.118	Siemens Hausgeräte	Geroldswil	9.1.096
Fehr Braunwalder AG	St.Gallen	9.1.064	Sky-Vision	Amriswil	9.1.049
Felix Hausbau Stübi Immo GmbH	St.Gallen	9.1.003	Sonnenbau Gruppe	Diepoldsau	9.1.070
Forma Team AG	Bütschwil	9.1.012	St.Galler Kantonalbank AG	St.Gallen	9.1.036
Fortimo AG	St.Gallen	9.1.032	Stadt St.Gallen Standortförderung	St.Gallen	9.1.002
freshhaus	Wil	9.1.056	SVIT Ostschweiz	Wil	9.1.110
Freuler Farbgestaltung	St.Gallen	9.1.118	Swiss Life AG	Zürich	9.1.071
Fust Schreinerei Wil	Wil	9.1.010	Swisscaution SA	Bussigny-près-Lausanne	9.1.112
Gaggenau Hausgeräte	Geroldswil	9.1.096	Swisshaus AG	St.Gallen	9.1.004
Gebäudeversicherungsanstalt des Kantons St.Gallen	St.Gallen	9.1.104	Thoma Immobilien Treuhand AG	Amriswil	9.1.028
Gerevini Ingenieurbüro AG	St.Gallen	9.1.118	Tobler Immobilien Treuhand AG	Frauenfeld	9.1.054
Goldinger Immobilien Treuhand St.Gallen AG	St.Gallen	9.1.025	toggenburg.ch	Wattwil	9.1.090
Golob Immobilien GmbH	Au	9.1.106	UBS AG	St.Gallen	9.1.027
Grafitec AG	St.Gallen	9.1.058	Verein St.Galler Rheintal	Rebstein	9.1.070
Hautle + Partner AG	Widnau	9.1.065	W&W Immo Informatik AG	St.Gallen	9.1.044
Heim AG	Aadorf	9.1.009	W. Gablers Söhne AG	St.Gallen	9.1.118
Hellraum GmbH	St.Gallen	9.1.118	Wäspе + Partner AG	St.Gallen	9.1.005
Helvetissimmo	Carouge	9.1.062	WeberHaus GmbH & Co. KG	Bottighofen	9.1.034
HEV Verwaltungs AG	St.Gallen	9.1.040	Wohlgensinger AG	Mosnang	9.1.087
Holzöfe Paul Rutz	Dietfurt	9.1.118	Zili AG	Bronschhofen	9.1.024
homegate AG	Adliswil	9.1.052	Zotti Gebrüder GmbH	St.Gallen	9.1.118
Hostettler Architekturbüro	St.Gallen	9.1.118	Zulian + Co. AG	St.Gallen	9.1.118
Hugo Steiner AG	St.Gallen	9.1.066			
i+R Schertler-Alge AG	St.Margrethen	9.1.070			
Interessengemeinschaft Altbau St.Gallen-Appenzell	St.Gallen	9.1.118			
Iso-Pur AG	Schönenberg	9.1.088			
Kaufmann Oberholzer Schönenberg AG	Schönenberg	9.1.019			
Keitel-Haus, Arthur Marty ImmoVision AG	Wil	9.1.099			
Kessler Gips AG	Herisau	9.1.118			
Kobelt AG	Marbach	9.1.033			
Kuratli Immobilien	St.Peterzell	9.1.011			



Halle 9.0

ABS Kobler Alarm AG	St.Gallen	9.0.130	Baugeschäft Bärlocher AG	St.Gallen	9.0.111
ait Schweiz AG	Altishofen	9.0.069	Baumann Electro AG	St.Gallen	9.0.001
Alpiger Holzbau AG	Sennwald	9.0.040	BavariaTech AG	St.Gallen	9.0.001
Amt für Umwelt und Energie, Kanton St.Gallen	St.Gallen	9.0.108	Beat Brönnimann GmbH	St.Gallen	9.0.139
Amt für Umwelt und Energie, Stadt St.Gallen	St.Gallen	9.0.055	Borer Heizkörper AG	Büsserach	9.0.037
AS Aufzüge AG	St.Gallen	9.0.048	Buschor wärme & feuer ag	Widnau	9.0.003
ASA-Service AG	St.Gallen	9.0.039	Christiani-Wassertechnik	Würenlingen	9.0.021
Asuntec GmbH	Amriswil	9.0.027	Dachfenster Keller GmbH	Thalheim an der Thur	9.0.140
Atlas AG	Solothurn	9.0.141	Dachfenster Plattner AG	Herisau	9.0.065
baufördergelder.ch	Rüschlikon	9.0.108	Domus Leuchten & Möbel AG	St.Gallen	9.0.074

Dörig Metallbau AG	Waldkirch	9.0.116	Naef AG	Speicher	9.0.092
E. Biasi GmbH	Au	9.0.122	Nägeli AG	Gais	9.0.104
E. Fuchs AG	Aadorf	9.0.029	Nero Küchen Bäder Wellness	St.Gallen	9.0.041
Edelweiss Fenster AG	Wil	9.0.090	Panotron AG	Rapperswil	9.0.056
Eigenmann AG	Wittenbach	9.0.107	Pavatex SA	Fribourg	9.0.110
Elevite AG	Spreitenbach	9.0.101	Podhradsky AG	Degersheim	9.0.051
Energie Genossenschaft.ch	Mittelhäusern	9.0.025	Poolman GmbH	St.Gallen	9.0.062
Energieagentur St.Gallen GmbH	St.Gallen	9.0.108	St.Gallisch-Appenzellische Kraftwerke AG (SAK)	St.Gallen	9.0.058
Eternit (Schweiz) AG	Niederurnen	9.0.044	Sankt Galler Stadtwerke	St.Gallen	9.0.055
Faserplast AG	Rickenbach	9.0.121	Schewiller AG	Niederbüren	9.0.145
Federer Reto GmbH	Oberegg	9.0.108	Schmitt Natursteinwerk AG	Herisau	9.0.067
Fels Küchen & Bäder AG	Weinfelden	9.0.117	Senero AG	Winterthur	9.0.002
Fenster Dörig AG	Appenzell	9.0.052	Schweiz. IG Baubiologie/-ökologie	Herisau	9.0.045
Fitness-Partner AG	Heiden	9.0.114	Schweiz. Sonnenenergievereinigung	Salmsach	9.0.126
Flumroc AG	Flums	9.0.108	solarexperte.ch	Degersheim	9.0.051
Furrer Vorhänge AG	Rüthi	9.0.146	Solargenossenschaft St.Gallen	St.Gallen	9.0.108
Gächter & Co.	Rüthi	9.0.096	SOLTOP Schuppisser AG	Elgg	9.0.073
Geberit Vertriebs AG	Jona	9.0.050	STEICO SE	Feldkirchen/D	9.0.131
Gebr. Eisenring AG	Gossau	9.0.113	Steiner Sonnen- + Wetterschutz AG	Gossau	9.0.129
Gebr. Giezendanner Holzbau	Ebnat-Kappel	9.0.132	Swiss Bewell GmbH	St.Gallen	9.0.138
Glas Trösch AG	St.Gallen	9.0.064	swisspor AG	Steinhausen	9.0.044
H. Lenz AG	Niederuzwil	9.0.023	swisswindows AG	St.Gallen	9.0.046
H+S Fenster und Türen AG	Unterwasser	9.0.032	Tecsun AG	Neuenhof	9.0.124
HAGA AG Naturbaustoffe	Rupperswil	9.0.097	Tecton Dach Service	Neuenhof	9.0.124
Hasler Solar AG	Oberriet	9.0.030	Tobena GmbH	Herisau	9.0.071
Hastag St.Gallen Bau AG	St.Gallen	9.0.068	Tobler Haustechnik AG	Urdorf	9.0.128
Heizplan AG	Gams	9.0.100 / 9.0.102	Tonwerk Lausen AG	Lausen	9.0.026
Heliobus AG	St.Gallen	9.0.070	Türmlihuus Lombriser AG	Flawil	9.0.053
Helion Solar Ost AG	St.Gallen	9.0.150	Verband Ostschweizer Bau + Energiefachleute	Balgach	9.0.108
HG Commerciale Baumaterialien	St.Gallen	9.0.039	Verein fiwo	Bischofszell	9.0.147
Holzöfe Paul Rutz	Dietfurt	9.0.132	Vettiger AG	Oberbüren	9.0.054
Honegger Architekt AG	Herdern	9.0.031	Virtuell Bau (St.Gallen) GmbH	St.Gallen	9.0.111
Hoval AG	Feldmeilen	9.0.108 / 9.0.118	Visiobau Architekturbüro STV	Muolen	9.0.108
Hurni Heizungen GmbH	Goldach	9.0.134	Visione Licht GmbH	Tübach	9.0.098 / 9.0.099
HWS Holzdesign	Berneck	9.0.033	Wolf Storen AG	Sennwald	9.0.133
Ibatec AG	Oberriet	9.0.114	Xella Porenbeton Schweiz AG	Zürich	9.0.105
IG Passivhaus Geschäftsstelle	Hüttwilen	9.0.031	YUSTMA AG	Abtwil	9.0.093
intelli solar GmbH	Amriswil	9.0.091	Zehnder Comfosystems Cesavent AG	Wädenswil	9.0.049
Internorm Fenster AG	Au	9.0.066	Zehnder Group Schweiz AG	Gränichen	9.0.049
Jenni Energietechnik AG	Oberburg	9.0.014			
K Glas AG	Wängi	9.0.120			
Klarer Fenster AG	St.Gallen	9.0.106			
Kronenberger AG	St.Gallen	9.0.022			
Kuratli Metallbau	Untereggen	9.0.086			
Leber Sonnenschutz und Insektenschutzgitter	Oberegg	9.0.088			
Lehmann Arnegg AG	Arnegg	9.0.111			
Lichtstark Leuchten & Lichtkonzepte	St.Gallen	9.0.103			
Lumon Vettiger AG	Oberbüren	9.0.054			
M.Schönenberger AG	Schwarzenbach	9.0.020			
Maltech-Müller AG	St.Gallen	9.0.136			
max aeschbacher AG	Weiningen	9.0.028			
Merz + Egger AG	St.Gallen	9.0.111 / 9.0.148			
MINERGIE Geschäftsstelle	Bern	9.0.108			
Mons Solar & Mons Energy	Diepoldsau	9.0.016			
Moser AG	Oberuzwil	9.0.002			

Ausstellerverzeichnis nach Branchen

Die aktualisierte Version finden Sie unter www.immomesse.ch oder ab März 2013 mit dem Smartphone unter m.immomesse.ch.

Architekten

Acki-Bau GmbH	Au	9.1.050
BAB Architekten AG	St.Gallen	9.1.008
Bauatelier Metzler Architekten	Frauenfeld	9.1.092
Bijouhaus AG	Felben-Wellhausen	9.1.060
Christian Müller GmbH	St.Gallen	9.1.118
concretbau.ch gmbh	Arbon	9.1.045
Forma Team AG	Bütschwil	9.1.012
Hautle + Partner AG	Widnau	9.1.065
Honegger Architekt AG	Herdern	9.0.031
Hostettler Architekturbüro	St.Gallen	9.1.118
Lignum Holzkette St.Gallen	St.Gallen	9.1.080
Marianne Huber Architektur	Steckborn	9.1.118
Visiobau Architekturbüro STV	Muolen	9.0.108
Wäspe + Partner AG	St.Gallen	9.1.005

Aufzüge,Transportanlagen

AS Aufzüge AG	St.Gallen	9.0.048
---------------	-----------	---------

Bäder, Sauna, Pool

Fitness-Partner AG	Heiden	9.0.114
Geberit Vertriebs AG	Jona	9.0.050
Ibatic AG	Oberriet	9.0.114
Poolman GmbH	St.Gallen	9.0.062
Royalking AG	Wil	9.1.086
Swiss Bewell GmbH	St.Gallen	9.0.138
YUSTMA AG	Abtwil	9.0.093

Banken, Versicherungen

Credit Suisse AG	St.Gallen	9.1.063
Raiffeisen	St.Gallen	9.1.026
St.Galler Kantonalbank AG	St.Gallen	9.1.036
Swisscaution SA	Bussigny-près-Lausanne	9.1.112
UBS AG	St.Gallen	9.1.027

Bauberatung, Bauplanung, Energieberatung

Amt für Umwelt und Energie, Kanton St.Gallen	St.Gallen	9.0.108
Amt für Umwelt und Energie, Stadt St.Gallen	St.Gallen	9.0.055 / P9.002
Energenta GmbH	St.Gallen	9.1.008
Energieagentur St.Gallen GmbH	St.Gallen	9.0.108
Honegger Architekt AG	Herdern	9.0.031
IG Passivhaus Geschäftsstelle	Hüttwilen	9.0.031
Marty Häuser AG	Wil	9.1.056
Verband Ostschweizer Bau + Energiefachleute	Balgach	9.0.108

Baubiologie/Bauökologie

Naturhuus Herisau GmbH	Herisau	9.1.016
Schweiz. IG Baubiologie/-ökologie	Herisau	9.0.045

Baumaterialien, Bauzulieferer

AWAG Natur- und Kunststein GmbH	Thal	9.1.118
Fehr Braunwalder AG	St.Gallen	9.1.064
HAGA AG Naturbaustoffe	Rapperswil	9.0.097
HG Commerciale Baumaterialien	St.Gallen	9.0.039
Schmitt Natursteinwerk AG	Herisau	9.0.067
Xella Porenbeton Schweiz AG	Zürich	9.0.105

Bausanierungen, Renovationen, Bautenschutz

Internorm Fenster AG	Au	9.0.066
Iso-Pur AG	Schönenberg	9.1.088

Bauunternehmungen, Baumeister, Gartenbau

Baugeschäft Bärlocher AG	St.Gallen	9.0.111
Zulian + Co. AG	St.Gallen	9.1.118

Bedachungen, Steildach, Flachdach, Spengler

Beat Brönnimann GmbH	St.Gallen	9.0.139
Dachfenster Plattner AG	Herisau	9.0.065
Eigenmann AG	Wittenbach	9.0.107
Fässler Bedachungen AG	St.Gallen	9.1.118
Merz + Egger AG	St.Gallen	9.0.111
M.Schönenberger AG	Schwarzenbach	9.0.020
Tecton Dach Service	Neuenhof	9.0.124

Bodenbeläge, Holz, Parkett, Laminat, Textil, Linoleum

Armin Bundi Platten- und Bodenbeläge	Speicher	9.1.118
Emil Ehrbar Parkett + Oberflächen	Teufen	9.1.118
Schällebaum Parkett AG	St.Gallen	9.1.057

Cheminéebau, Ofenbau, Kaminbau

Buschor wärme & feuer ag	Widnau	9.0.003
Dominic Jud Ofen- und Cheminée-bau	Waldstatt	9.1.016
Holzöfe Paul Rutz	Dietfurt	9.0.132 / 9.1.118
Tonwerk Lausen AG	Lausen	9.0.026

Elektroinstallation, Starkstrom, Schwachstrom, Telefon

Baumann Electro AG	St.Gallen	9.0.001
Die elektrische Werkstatt	St.Gallen	9.1.118

Energieunternehmen, Elektro, Fernwärme, Brennstoffe

St.Gallisch-Appenzellische Kraftwerke AG (SAK)	St.Gallen	9.0.058
Sankt Galler Stadtwerke	St.Gallen	9.0.055 / P9.002

Fachzeitschriften, Verlage, Online-Medien

baufördergelder.ch	Rüschlikon	9.0.108
Helvetissimmo	Carouge	9.1.062
homegate.ch	Adliswil	9.1.052
newhome.ch Lounge	St.Gallen	9.1.072
Scout24 Schweiz AG	Flamatt	9.1.107

Fassadenbau, Massivbauweise, Eternit

Eternit (Schweiz) AG	Niederurnen	9.0.044
----------------------	-------------	---------

Fensterbau, Glas und Rahmen, Isolierglas

Dachfenster Keller GmbH	Thalheim an der Thur	9.0.140
Edelweiss Fenster AG	Wil	9.0.090
EgoKiefer AG	St.Gallen	9.1.020
Fenster Dörig AG	Appenzell	9.0.052
Glas Trösch AG	St.Gallen	9.0.064
H+S Fenster und Türen AG	Unterwasser	9.0.032
Internorm Fenster AG	Au	9.0.066
K Glas AG	Wängi	9.0.120
Klarer Fenster AG	St.Gallen	9.0.106
Kronenberger AG	St.Gallen	9.0.022
Lehmann Arnegg AG	Arnegg	9.0.111
swisswindows AG	St.Gallen	9.0.046

Fertighaus, Systembau

Barta Massivholzhaus	Rebstein	9.1.051
Baufritz AG	Amsoldingen-Thun	9.1.006
ELK Musterhaus Wil	Rickenbach b. Wil	9.1.047
freshhaus	Wil	9.1.056
Gächter & Co.	Rüthi	9.0.096
Keitel-Haus, Arthur Marty ImmoVision AG	Wil	9.1.099
SchwörerHaus KG	Hohenstein/D	9.1.014
Swisshaus AG	St.Gallen	9.1.004
WeberHaus GmbH & Co. KG	Bottighofen	9.1.034

Gemeinden, Regionen, Städte, Tourismus, Standortförderung

Appenzell Ausserrhoden	Herisau	9.1.046
Stadt St.Gallen Standortförderung	St.Gallen	9.1.002
toggenburg.ch	Wattwil	9.1.090
Verein St.Galler Rheintal	Rebstein	9.1.070

Generalunternehmen

Atru-Massivhaus AG	Amriswil	9.1.061
Bijouhaus AG	Felben-Wellhausen	9.1.060
Felix Hausbau Stübi Immo GmbH	St.Gallen	9.1.003
Interessengemeinschaft Altbau St.Gallen-Appenzell	St.Gallen	9.1.118
Kobelt AG	Marbach	9.1.033
Swisshaus AG	St.Gallen	9.1.004
Virtuell Bau (St.Gallen) GmbH	St.Gallen	9.0.111
Zili AG	Bronschhofen	9.1.024

Haus- und Energietechnik, Heizung, Sanitär

Jenni Energietechnik AG	Oberburg	9.0.014
Martin Fatzer Haustechnik GmbH	St.Gallen	9.1.048
Mons Solar & Mons Energy	Diepoldsau	9.0.016
W. Gablers Söhne AG	St.Gallen	9.1.118
Zehnder Comfosystems Cesovent AG	Wädenswil	9.0.049
Zehnder Group Schweiz AG	Gränichen	9.0.049
Zotti Gebrüder GmbH	St.Gallen	9.1.118

Heizsysteme, konventionelle und alternative Wärmeerzeugung

Borer Heizkörper AG	Büsserach	9.0.037
E. Fuchs AG	Aadorf	9.0.029
Heim AG	Aadorf	9.1.009
Hoval AG	Feldmeilen	9.0.118 / 9.0.108
Hurni Heizungen GmbH	Goldach	9.0.134
redwell schweiz ag	Kreuzlingen	9.1.001
Tobler Haustechnik AG	Urdorf	9.0.128

Holzbau, Holzhandel, Zimmerei

Alpiger Holzbau AG	Sennwald	9.0.040
Blumer-Lehmann AG	Gossau	9.1.103
Gebr. Eisenring AG	Gossau	9.0.113
Gebr. Giezendanner Holzbau	Ebnat-Kappel	9.0.132
HWS Holzdesign	Berneck	9.0.033
Kaufmann Oberholzer Schönenberg AG	Schönenberg	9.1.019
Lignum Holzkette St.Gallen	St.Gallen	9.1.080
Marbacher-Zimmermeister-Haus Kobelt AG	Marbach	9.1.038



Moser AG	Oberuzwil	9.0.002
Naef AG	Speicher	9.0.092
Nägeli AG	Gais	9.0.104
Schöb AG	Gams	9.1.017
Wohlgensinger AG	Mosnang	9.1.087

Immobilien (Vewaltung, Vermittlung, Handel, Investoren)

Apfelberg ImmoService AG	St.Gallen	9.1.075
ARO-Knechtle AG	Herisau	9.1.011
Büchler AG	Niederuzwil	9.1.055
Cristuzzi Immobilien-Treuhand AG	Heerbrugg	9.1.070
delucaimmo GmbH	St.Gallen	9.1.022
ERA Immobilien Ostschweiz	St.Gallen	9.1.007
Fortimo AG	St.Gallen	9.1.032
Goldinger Immobilien Treuhand St.Gallen AG	St.Gallen	9.1.025
Golob Immobilien GmbH	Au	9.1.106
HEV Verwaltungs AG	St.Gallen	9.1.040
Hugo Steiner AG	St.Gallen	9.1.066
i+R Schertler-Alge AG	St.Margrethen	9.1.070
Kuratli Immobilien	St.Peterzell	9.1.011
Orchis Immobilien AG	Herisau	9.1.042
Relesta AG	Zuzwil	9.1.030
rt Immobilien Treuhand AG	Altstätten	9.1.070
S+L Architektur AG	Widnau	9.1.070
Sonnenbau Gruppe	Diepoldsau	9.1.070
SVIT Ostschweiz	Wil	9.1.110
Swiss Life AG	Zürich	9.1.071
theinvestor.ch (Schweiz) AG / RE/MAX Immobilien Appenzell		9.1.069
Thoma Immobilien Treuhand AG	Amriswil	9.1.028
Tobler Immobilien Treuhand AG	Frauenfeld	9.1.054

Immobilienleistungen, IT-Dienstleistungen

W&W Immo Informatik AG	St.Gallen	9.1.044
------------------------	-----------	---------

Ingenieurbüro, Baustatik

Gerevini Ingenieurbüro AG	St.Gallen	9.1.118
---------------------------	-----------	---------

Institutionen, Hochschulen, Forschungsanstalten

Akademie St.Gallen	St.Gallen	9.1.110
--------------------	-----------	---------

Isolation, Wärmedämmung, Schalldämmung

Flumroc AG	Flums	9.0.108
Pavatex SA	Fribourg	9.0.110
STEICO SE	Feldkirchen/D	9.0.131

swisspor AG	Steinhausen	9.0.044
Verein fiwo	Bischofszell	9.0.147
Xella Porenbeton Schweiz AG	Zürich	9.0.105

Küchenbau, Einbaugeräte

Baumann AG Der Küchenmacher	St.Gallen	9.1.077
Bosch Hausgeräte	Geroldswil	9.1.096
BSH Hausgeräte AG	Geroldswil	9.1.096
Fels Küchen & Bäder AG	Weinfelden	9.0.117
Gaggenau Hausgeräte	Geroldswil	9.1.096
Nero Küchen Bäder Wellness	St.Gallen	9.0.041
Sanitas Troesch AG	St.Gallen	9.1.098
Siemens Hausgeräte	Geroldswil	9.1.096
Türmlihuus Lombriser AG	Flawil	9.0.053

Leuchten, Lichttechnik

Asuntec GmbH	Amriswil	9.0.027
Bach Solar GmbH	St.Gallen	9.1.108
Domus Leuchten & Möbel AG	St.Gallen	9.0.007
Elevite AG	Spreitenbach	9.0.101
Grafitec AG	St.Gallen	9.1.058
Heliobus AG	St.Gallen	9.0.070
Hellraum GmbH	St.Gallen	9.1.118
Heizplan AG	Gams	9.0.102
Lichtstark Leuchten & Lichtkonzepte	St.Gallen	9.0.103
Vision Licht GmbH	Tübach	9.0.098 / 9.0.099

Luft- und Klimatechnik, Kälte, Umwelttechnik

Cofely AG	Zürich	9.1.102
Zehnder Comfosystems Cesovent AG	Wädenswil	9.0.049

Malergeschäft, Wände, Decken, Tapeten, Gips

Alder Malermeister AG	Herisau	9.1.118
Freuler Farbgestaltung	St.Gallen	9.1.118
Kessler Gips AG	Herisau	9.1.118
Maltech-Müller AG	St.Gallen	9.0.136

Metallbau, Stahlbau, Balkone, Metallfassaden

Dörig Metallbau AG	Waldkirch	9.0.116
Kuratli Metallbau	Untereggen	9.0.086
Lenggenhager Tobias AG	St.Gallen	9.1.118
Vettiger AG	Oberbüren	9.0.054

Öffentliche Verwaltung, Kanton, Bund, Behörden

Gebäudeversicherungsanstalt des Kantons St.Gallen	St.Gallen	9.1.104
---	-----------	---------

Reklametechnik, Beschriftungssysteme, Fotografie, Druck

Grafitec AG	St.Gallen	9.1.058
New Copy Store AG	St.Gallen	9.1.021
Sky-Vision	Amriswil	9.1.049

Schreinerei, Innenausbau

Blumer Schreinerei AG	Waldstatt	9.1.118
Bruno Köppel AG	St.Gallen	9.1.118
Federer Reto GmbH	Obereggen	9.0.108
Fust Schreinerei Wil	Wil	9.1.010
Kaufmann Oberholzer Schönenberg AG	Schönenberg	9.1.019
max aeschbacher AG	Weiningen	9.0.028
Türmlihuus Lombriser AG	Flawil	9.0.053

Sicherheitstechnik, Alarm, Einbruchschutz

ABS Kobler Alarm AG	St.Gallen	9.0.130
---------------------	-----------	---------

Solartechnik, Solaranlagen, Photovoltaik

ait Schweiz AG	Altishofen	9.0.069
Bach Solar GmbH	St.Gallen	9.1.108
H. Lenz AG	Niederuzwil	9.0.023
Hasler Solar AG	Oberriet	9.0.030
Heizplan AG	Gams	9.0.100
Helion Solar Ost AG	St.Gallen	9.0.150
intelli solar GmbH	Amriswil	9.0.091
Mons Solar & Mons Energy	Diepoldsau	9.0.016
Panotron AG	Rapperswil	9.0.056
Podhradsky AG	Degersheim	9.0.051
Scheiwiller AG	Niederbüren	9.0.145
Senero AG	Winterthur	9.0.002
solarexperte.ch	Degersheim	9.0.051
SOLTOP Schuppisser AG	Elgg	9.0.073
Tecsun AG	Neuenhof	9.0.124

Storen, Rolläden, Insektenschutz, Vorhänge

Furrer Vorhänge AG	Rüthi	9.0.146
Leber Sonnenschutz und Insektenschutzgitter	Obereggen	9.0.088
Steiner Sonnen- + Wetterschutz AG	Gossau	9.0.129
Tobena GmbH	Herisau	9.0.071
Wolf Storen AG	Sennwald	9.0.133

Türen, Tore, Zargen

Internorm Fenster AG	Au	9.0.066
----------------------	----	---------

Unterhaltungselektronik

BavariaTech AG	St.Gallen	9.0.001
----------------	-----------	---------

Verbände, Vereine, Interessengemeinschaften

Energie Genossenschaft.ch	Mittelhäusern	9.0.025
MINERGIE Geschäftsstelle	Bern	9.0.108
Schweiz. Sonnenenergievereinigung	Salmsach	9.0.126
Solargenossenschaft St.Gallen	St.Gallen	9.0.108

Verpflegung

Martin Coniserie Manufaktur AG	Leimbach	P9.001
--------------------------------	----------	--------

Wärmepumpen, Bohrtechnik

Hastag St.Gallen Bau AG	St.Gallen	9.0.068
-------------------------	-----------	---------

Wasser- und Abwassertechnik, Wasseraufbereitung

ASA-Service AG	St.Gallen	9.0.039
Atlis AG	Solothurn	9.0.141
Christiani-Wassertechnik	Würenlingen	9.0.021
Faserplast AG	Rickenbach	9.0.121

Wintergarten, Treppenaufbau, Geländer

E. Biasi GmbH	Au	9.0.122
Columbus Treppen AG	Oberbüren	9.1.081
Lumon Vettiger AG	Oberbüren	9.0.054
Merz + Egger AG	St.Gallen	9.0.148



Für Ruhe und Harmonie in Ihrem Garten

Der flüsterleise Betrieb und das ästhetische, ansprechende Edelstahl-Design der AEROTOP G fügen sich perfekt in jeden Garten ein. Ausserdem garantieren ein optimierter Wärmeaustausch und ein geringer Stromverbrauch höchste Effizienz. Eine ökologisch sinnvolle Luft-Wasser-Wärmepumpe - so leise, dass Vogelgezwitscher das Einzige bleibt, das Sie frühmorgens weckt.

www.aerotop-g.com



Mein erstes Haus.

Meine erste Bank.

Der Drang nach mehr Gestaltungsspielraum. Die Zukunft ausmalen. Ein eigenes Zuhause. Wer so denkt, ist bei der St.Galler Kantonalbank an der richtigen Adresse. Sie kennt den Immobilienmarkt und weiss aus langer Erfahrung, was sich wo mit welchem Modell sicher und preiswert finanzieren lässt. Das hat sie für viele zur ersten Bank gemacht. sgkb.ch

Wir freuen uns
auf Ihren Besuch an
unserem **Stand**
und in der
newhome.ch Lounge.

Gemeinsam wachsen.



St.Galler
Kantonalbank