

**Aus der Branche**

**Frische Farbe und Risse an Fassaden**

**dst.** · Hochbetrieb herrscht in Betrieben, die an der **Swissbau** ausstellen. Nötig sind die letzten Vorbereitungen für den Auftritt an der Leitmesse von Baubranche und Zulieferern. Zu dieser werden ganze Belegschaften nach **Basel** pilgern, um sich zu informieren und zu schauen, was die Konkurrenz zu bieten hat. Auf einen (vor zwei Jahren wenig erfolgreichen) Spezialbereich für die **Immobilienwirtschaft** haben die Veranstalter dieses Mal verzichtet. Dennoch kommen ihre Vertreter um einen Messebesuch nicht herum. Rund 1300 Aussteller aus 20 Ländern zeigen, was Häuser besser macht. Erwartet werden über 100 000 Besucher. [www.swissbau.ch](http://www.swissbau.ch)

Konkurrenz für das bisher dominierende **Minergie**-Label vertritt die neue **Standard für nachhaltiges Bauen Schweiz (SNBS)**, den die Initianten an der **Swissbau** lancieren wollen. Der neue Gebäudestandard soll ökonomisch, ökologisch und sozial vorbildliche Bauten auszeichnen. 28 bereits zertifizierte **Pilotprojekte** stellt das Netzwerk Nachhaltiges Bauen in Basel vor.

Nach nur einem Jahr an der **Berner Börse BX** hat sich die **Rotim Immobilien AG**, Zürich, wieder vom öffentlichen Aktienhandel zurückgezogen. Das Portfolio der mittlerweile zu 100% einer Firma auf den britischen Jungfernseln gehörenden Immobiliengesellschaft besteht aus gerade einmal 11 Liegenschaften im Kanton St. Gallen.

In die nächste Runde geht der Übernahmepoker um die **Luxushotel-Gruppe Victoria Jungfrau Collection**. Wie bereits vor den Weihnachtstagen angekündigt, hat die **Swiss Private Hotel AG**, hinter der die Familie Manz steht, ihr Kaufangebot über 277 Fr. je Aktie und eine Hürde von 67% des Kapitals veröffentlicht. Zugleich verlängert die Privatspital-Gruppe **Aevis** ihr Kaufangebot über 250 Fr. je Aktie bis Ende Monat, für das allerdings nur 51% der Aktien angedient werden müssen.

Den «stillen Reichtum» farbiger Häuser sichtbar und sinnlich erfahrbar machen will eine Ausstellung zur **«Farbkultur im Thurgau»**, die vom 21. Januar an im **Haus der Farbe** in Zürich Oerlikon zu sehen ist. Die Ausstellungsmacher haben im Auftrag der kantonalen Denkmalpflege die offenbare besondere Thurgauer Farbpalette hervorgeholt und ihre Kultur medial beschrieben. [www.hausderfarbe.ch](http://www.hausderfarbe.ch)

«Risse in der Fassade» will die **Group of Fifteen** an ihrem **15. Symposium** sichtbar machen, das am 29. Januar im Zürcher Technopark stattfindet. «Die Insel der Schweiz wird gefordert – wohin geht die Reise?», lautet das Motto der Tagung der lautlerweile 21 Mitglieder umfassenden Vereinigung von namhaften Vertretern aus der Schweizer Immobilienwirtschaft.

**12 Fragen an Bettina C. Stach**

**«Es macht mir Freude, schöne Objekte zu verkaufen»**

**NZZ-Domizil:** Auf welchem Weg kamen Sie in die Immobilienbranche?

**Bettina C. Stach:** Nach meiner Ausbildung zur Hochbauzeichnerin und einer Weiterbildung zur Bauleiterin schaffte ich den Einstieg über die Projektierung und den Verkauf von Anlageobjekten. Vor 22 Jahren entschied ich mich dann, selbständig zu werden. Damals war ich eine der wenigen Frauen in der Branche. Es sind auch heute noch nicht so viele in leitender Position, obwohl es ja heisst, Frauen könnten besser präsentieren und verkaufen. Demnächst bildet sich ein eigener Verband für Frauen in unserer Branche, **Women in Property Switzerland** (Wipswiss). Den Termin habe ich mir vorgemerkt.

**Was hat sich verändert, seit Sie vor über 20 Jahren Ihre eigene Firma gründeten? Die Mieten waren damals im Verhältnis zu den Verkaufspreisen hoch. Obwohl die Zinsen ebenfalls sehr hoch waren, wurden viele Immobilien gehandelt, vor allem aus dem Bestand. Gute Objekte gab es schon zu Preisen ab 150 000 Fr. bis etwa 600 000 Fr. zu kaufen. Im ersten Jahr konnte ich 52 Transaktionen realisieren, im Schnitt also eine pro Woche. Heute ist das Verkaufsvolumen immer noch etwa gleich. Weil aber die Wohnungen und Häuser grösser und luxuriöser sind als damals, sind sie entsprechend auch teurer. Der Verkauf ist viel anspruchsvoller geworden. Allerdings sind auch die Kunden besser informiert. Sie wissen, um was es geht, und stellen die richtigen Fragen.**

**Es geht um Häuser: Menschen wohnen und arbeiten in Häusern – welche Eigenschaften müssen gute Gebäude unabhängig von der Lage haben?**

In erster Linie hängt das natürlich davon ab, was die Käufer suchen. Sie müssen sich wohl fühlen in den Räumen, sich angezogen fühlen von der Energie, die in einem Haus schwingt. Man spürt ja meistens schnell, ob es einem passt oder nicht. Warum das so ist, lässt sich nicht so leicht erklären. Gute Grundrisse und eine flexible Raumaufteilung spielen dabei sicher ebenso eine Rolle wie Licht und Besonnung oder genügend Rückzugsmöglichkeiten.

**Wie lassen sich Objekte verkaufen, bei denen nicht alles optimal ist?**

Das kann länger dauern und manchmal auch Konzessionen beim Verkaufspreis erfordern. Früher oder später aber findet sich immer jemand, dem das Haus oder die Wohnung passt.

**Wie dürfen wir uns Ihr persönliches Traumhaus vorstellen?**

Vor einiger Zeit habe ich es gefunden! Ein Landhaus mit viel Platz, hellen Räumen und wenigen Möbeln. Es hat

**Zur Person**



**Bettina C. Stach** (50) ist Gründerin und Inhaberin von **Stach Immobilien** in Zürich. Das Unternehmen bietet Beratung, Akquisition, Verkauf und Erstvermietung sowie Leistungen als Totalunternehmer für Bauvorhaben. Mit zwei Schwesterunternehmen.

**Stach Bau** und **Stach Investment**, tritt die Gruppe auch als Investorin für Neu- und Umbauten in eigenen Projekten sowie für bestehende Bauten auf. Bettina Stach begann ihre Laufbahn als Technische Hochbauzeichnerin. Es folgte eine Ausbildung zur Bauleiterin sowie Aus- und Weiterbildungen in höherem Management, als Marketingplanerin und als Immobilienreuhänderin. Ihr eigenes Unternehmen gründete sie 1992. (dst.)

wieder, sobald es schwieriger wird. Dann sieht man auch, wer gut arbeitet.

**Was gefällt Ihnen an der Branche, was stört Sie?**

Gute Architektur beflügelt mich. Ich schätze die Vielfalt und originelle Entwürfe. Auf der anderen Seite geht mir manches zu weit. Zum Beispiel die Fixierung auf Energiethemen bei Neubauten. Da wird meiner Meinung nach übertrieben.

**Wenn Sie nicht in der Immobilienwirtschaft gelandet wären, wo sähen Sie sich auch noch?**

Mich haben Immobilien schon immer fasziniert. Insofern kann ich mir gar kein anderes Feld vorstellen. Es macht mir Freude, schöne Objekte zu zeigen. Mein Beruf ist mein Hobby und umgekehrt. Alle Objekte, die ich vermittele, gefallen mir selbst. Qualität ist mir wichtig, gerade im Verkauf. Ich brauche eine Arbeit, bei der ich mit Menschen zu tun habe. Ich denke, ich bin richtig hier.

**Sie haben eingangs erwähnt, dass Wohnimmobilien in der Schweiz deutlich teurer geworden sind. Warum ist das Ihrer Meinung so?**

Zum einen ist die Nachfrage generell stark gestiegen. Der Traum vom Eigenheim ist für viele greifbar, man möchte sich in den eigenen vier Wänden entfalten. Geholfen hat dabei die sehr günstige Finanzierungsmöglichkeit. Eine Rolle spielte in den letzten Jahren auch die Zuwanderung. Das alles hat die Preise in die Höhe getrieben.

**Sollten wir künftig günstiger bauen und, wenn ja, wie?**

Die strengen Baugesetze machen günstiges Bauen schwierig. Dennoch ist es für Architekten und Planer eine Herausforderung. Die Frage ist: Wie baut man bei gleichbleibender Qualität und ohne optische Abstriche günstiger? Mit standardisierten Bauteilen und einfacheren Grundrissen, mit durchdachter Planung und mit Verzicht auf teure Details und Sonderwünsche! Das Thema wird in Zukunft wichtiger, weil heute nicht mehr alles zu jedem Preis gekauft wird.

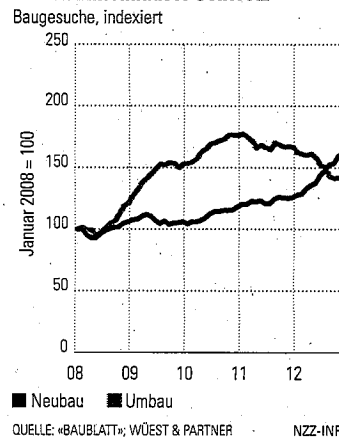
**Was kann die Verdichtung bewirken?**

Im dicht bebauten Raum ist es ein Gebot der Stunde, die vorhandenen Flächen besser auszunutzen. Leider geht es, wie derzeit das Beispiel der Stadt Zürich zeigt, in eine andere Richtung. Der Vorschlag für eine neue Bau- und Zonenordnung behindert die Verdichtung. Das finde ich schade. Bei uns ist der Neid oftmals ein begrenzender Faktor. In New York freuen sich alle über die hohen Häuser. Warum können wir nicht auch bei uns ein wenig höher bauen?

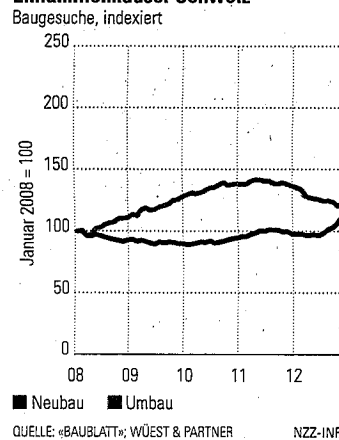
*Interview: David Strohm*

**Die Schweizer Baukonjunktur**

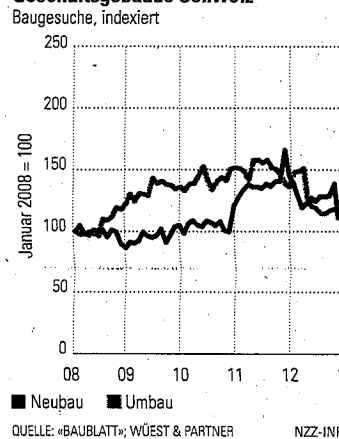
**Mehrfamilienhäuser Schweiz**



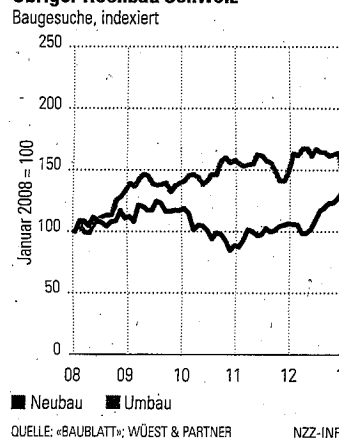
**Einfamilienhäuser Schweiz**



**Geschäftsgebäude Schweiz**



**Übriger Hochbau Schweiz**



**Sonderbeilagen zu Immobilien 2014**

Sonderbeilage	Erscheinen	Titel
Immobilien	6. April	NZZ am Sonntag
Immobilien	28. Mai	Neue Zürcher Zeitung
Immobilien	7. September	NZZ am Sonntag

Regelmässig erscheinen in der «Neuen Zürcher Zeitung» und in der «NZZ am Sonntag» Sonderbeilagen zum Thema Immobilien.

Als Anbieter von Objekten, Produkten und Dienstleistungen rund ums Bauen und Wohnen sprechen Sie mit einer Anzeige in diesen Immobilien-Sonderbeilagen ein Top-Kundenpotenzial an. Profitieren Sie von dem attraktiven und fokussierten Umfeld.