

stalder stalder – das eingespielte Doppel für erfolgreiche Immobilienprojekte

Seit 12 Jahren führt das Zuger Familienunternehmen Immobilienprojekte zum Erfolg. Ab Januar 2016 beginnt für Ulrich und John Philip Stalder ein neues Kapitel ihrer Firmengeschichte – mit neuem Auftritt und unter neuem Namen. Aus ImmoFine wird stalder stalder, doch das Know-how und die Leidenschaft bleiben gleich: Auch in Zukunft wollen sie «Schönes und Bleibendes schaffen.»

Die Region Zug ist ein vielschichtiger und dynamischer Immobilienmarkt. Wer sich in diesem Umfeld erfolgreich bewegen will, lässt sich am besten durch ein erfahrenes Team vor Ort unterstützen – zum Beispiel durch stalder stalder. Wir haben uns mit Ulrich und John Philip Stalder über die gegenwärtige Marktsituation unterhalten.



Das Team von stalder stalder – unter dem wachsamem Blick von Islandhund Lukki .



Die richtige Planung bildet den roten Faden zum Erfolg.

Wie schätzen Sie die aktuelle Lage auf dem Zuger Immobilienmarkt ein?

Zusammen mit Zürich, Genf und Basel gehört Zug zu den gefragtesten Orten zum Leben und Arbeiten. Diese konstant hohe Nachfrage nach Wohnraum liess die Preise für Miet- und Eigentumswohnungen entsprechend ansteigen. Nicht ganz so positiv haben sich die Gewerbeflächen entwickelt. Dort besteht seit längerer Zeit eine gewisse Preisstabilität aufgrund der Leerstände.

Welche Tendenzen beobachten Sie in der Marktentwicklung?

In den letzten Monaten war auch in der Wohnungsnachfrage eine leichte Zurückhaltung spürbar. Zusammen mit dem Bauboom der letzten drei Jahre könnte dies bedeuten, dass bald auch da – trotz tiefer Hypothekenzinsen – der Markt zu spielen beginnt und die Preise minim zurückgehen oder mindestens auf dem aktuellen Niveau verbleiben. Besonders betroffen vom schwächeren Absatz sind Objekte im hohen Preissegment.

Was für Konsequenzen hat das für Interessenten oder Investoren?

Wer heute im Kanton Zug eine Immobilie kaufen oder verkaufen möchte, sollte sich mit seinen eigenen Bedürfnissen und dem komplex gewordenen Markt intensiv auseinandersetzen. Das heisst, seine Ziele festlegen und eine Strategie definieren, wie diese erreicht werden können. Und es lohnt sich, einen geeigneten Partner für dieses Vorhaben zu wählen.

Und warum bin ich bei stalder stalder an der richtigen Adresse?

Gute Planung ist im Bau- und Immobiliengeschäft das A und O. Gleichzeitig sind dynamische Prozesse nicht immer exakt planbar, sondern benötigen Wissen, Erfahrung und pragmatische Entscheide. Der Kunde muss deshalb darauf vertrauen können, dass seine Bedürfnisse ernst genommen und seine Ziele bis zum Schluss verfolgt werden. Er soll jederzeit transparent über den Stand seines Vorhabens informiert werden. Was er nicht



Empfangsbereich der Büros von stalder stalder in Zug.

verstehen, muss ihm so erklärt werden, dass er sich ein Bild machen kann, um bei Bedarf zu reagieren. Denn für viele Menschen ist ein Immobiliengeschäft – ob Bauen, Kauf oder Verkauf – ein Spiessrutenlauf. Wir tun alles, um daraus ein Erfolgserlebnis zu machen. Schliesslich ist der Erfolg unserer Kunden unser Kapital.

Was unterscheidet stalder stalder vom klassischen Makler?

Der Mensch und seine Bedürfnisse stehen bei stalder stalder immer im Vordergrund. Wir sind überzeugt, dass die wirtschaftlichen Aspekte eine sehr wichtige Rolle



Firmengründer Ulrich Stalder, verantwortlich für den Bereich Projektentwicklung.



John Philip Stalder leitet die Vermarktung der Immobilienprojekte.

stalder stalder

stalder stalder Real Estate AG

Baarerstrasse 94, 6300 Zug

Telefon +41 41 743 22 22
E-Mail mail@stalderstalder.ch

www.stalderstalder.ch

spielen, aber sie sind nicht die einzige Komponente der Kundenzufriedenheit. Da wir gerne arbeiten, legen wir viel Wert auf einen partnerschaftlichen und rücksichtsvollen Umgang. Begründetes, gegenseitiges Vertrauen ist unsere Basis für den Erfolg unserer Kunden.



«Für viele Menschen ist ein Immobiliengeschäft ein Spiessrutenlauf. Wir tun alles, um daraus ein Erfolgserlebnis zu machen.»



Blick über die Bannäbni Süd – ein Projekt mit viel Potenzial.

Beispiel Projektentwicklung: Bannäbni Süd, Baar | www.da-wohnen.ch

- Projekt:** Hochkomplexer Prozess (12 Jahre) von der Projektentwicklung bis zur Vermarktung.
- Ausgangslage:** 75 000 m² Landwirtschaftsland mit Siedlungspotenzial sollen auf Wunsch der Eigentümerschaften eingezont und einer baulichen Nutzung zugeführt werden.
- Meilensteine:** Erste Studien und Einbezug der Behörden, Quartiergestaltungsplan, Einzonung der ersten Etappe (Bannäbni Süd, ca. 35 000 m²), Bebauungsplan über diese erste Etappe, Haupt- und Detailerschliessung, Erreichen der Baureife und Marktreife.
- Stand heute:** Vermarktung von 16 Baulandparzellen und 18 freistehenden Einfamilienhäusern.



Die Villa Urbana in Wädenswil mit 18 Eigentumswohnungen.

Beispiel Vermarktung: Villa Urbana, Wädenswil | www.villa-urbana.ch

- Projekt:** Verkauf von 18 Eigentumswohnungen, Gesamtdauer ca. drei Jahre.
- Ausgangslage:** Bereits geplantes und bewilligtes Wohnbauprojekt stand zum Verkauf. Eigentümerschaft des Grundstücks (alte Fabrik) wollte das Projekt nicht selber realisieren.
- Meilensteine:** Projekt-, Standort- und Marktanalyse, Beratung und Begleitung der Käuferschaft im Projekt, Vermarktung der 18 Eigentumswohnungen, Koordination und Ausführung der Kundenwünsche.
- Stand heute:** Sämtliche 18 Wohnungen wurden mit Bauvollendung ihren glücklichen Käufern übergeben.