

.....
**Arthur R. Breitenmoser
und Severina Breitenmoser:**

««Oben» findet eine
Übersättigung statt.»
.....



«Wir lieben unsere Objekte, daher investieren wir in sie»

Während andere Immobilienfirmen Neubauten förmlich aus dem Boden stampfen und Wohnungen im oberen Preisspektrum auf Halde produzieren, fokussiert sich die Rickenbacher Firma «Breitenmoser Immobilien» auf die Nische im mittleren Segment. Und das mit Erfolg: Konkurrenz hat Geschäftsleiterin Severina Breitenmoser aufgrund der aktuellen Entwicklungen keine zu befürchten.

Sie hat einige der Charakterzüge ihres Vaters (siehe Interview) geerbt. Den Ehrgeiz etwa. Oder die Willensstärke. Beides Eigenschaften, die im hart umkämpften Immobilienmarkt sicherlich von Vorteil sind. Ein Business, das Severina Breitenmoser (*1976) aufgrund ihrer bereits über 20-jährigen Tätigkeiten in- und auswendig kennt. Die Leidenschaft, mit der ihr Vater, Arthur Breitenmoser, ab 1982 ausschliesslich eigene Immobilien verwaltete, dürfte mitentscheidend gewesen sein, dass sie in eben diesem Sektor eine Lehre absolvierte und nach dem Abschluss 1997 ins Familienunternehmen eintrat.

Attraktivität und beste Lagen

«Reingewachsen» sei sie anschliessend und habe fortlaufend mehr Freiheiten erhalten. Dabei hat Breitenmoser aber rasch erkannt, dass das Fundament für den Erfolg darin besteht, den Kunden – also den Mietern – keine Objekte, sondern Herzensangelegenheiten anzubieten. Es sind dies Wohnungen, die sich preislich im mittleren Segment bewegen, die sich aber dennoch durch Attraktivität und beste Lagen auszeichnen.

«Wir sind eine der wenigen Immobilienfirmen, die sich quasi auf die «Mitte» spezialisiert hat und die Arme nicht nach oben ausstreckt.»

Diesem Credo hat sich schon ihr Vater verpflichtet: Soll ein neues Mehrfamilienhaus in den Bestand aufgenommen werden, wird erst vor Ort eine Beurteilung der Bausubstanz vorgenommen. Überzeugt diese ebenso wie der Standort und der Grundriss der Wohnungen, wird ein Kauf in Betracht gezogen. Was auf einen Zuschlag folgt, sind Renovationsarbeiten, um das Objekt in einen für die Mieter attraktiven Topzustand zu bringen.

Erfolg in der Nische

«Wir lieben unsere Objekte, daher investieren wir auch entsprechend in sie», erklärt Severina Breitenmoser das Vorgehen. Was

nach einer schön verpackten Werbebotschaft tönt, ist in Tat und Wahrheit aber eine Nische, die nunmehr seit über 35 Jahren Erfolg verspricht. Denn sowohl Anbieter, die Wohnungen zu absoluten Tiefstpreisen anbieten – in denen der Mieter aber auch auf teils grundsätzliche Vorzüge verzichten muss –, als auch solche, die Objekte im Hochpreissegment im Angebot haben, gibt es unzählige.

«Wir sind eine der wenigen Immobilienfirmen, die sich quasi auf die «Mitte» spezialisiert hat und die Arme nicht nach oben ausstreckt», so Breitenmoser. Denn in diesem «Oben» finde förmlich eine Übersättigung statt: Alle würden sich auf dieses Segment stützen und dabei eine grosse Klientel vernachlässigen. Diese Mietwohnungen müssen zwar den Vergleich zu Eigentumswohnungen nicht scheuen, seien dadurch aber auch oft überteuert und entsprechend schwer zu vermitteln. «Nicht selten muss der Anbieter bei solchen Wohnungen bereits bei einer Zweitvermietung nach kurzer Zeit mit enormen Einnahmehinbussen rechnen», erklärt Breitenmoser.

Kommunikation auf Augenhöhe

Dass sich im Bestand der Breitenmoser Immobilien fast keine Leerwohnungen befinden, hat wohl mit einer grundsätzlichen Philosophie zu tun. «Einfach ausgedrückt: Wenn ein Wasserhahn tropft, dann reagieren wir sofort», umschreibt es Severina Breitenmoser. «Wir bezeichnen uns nicht als 08/15-Verwaltung. Wir sind mit Herz dabei. Und das spüren unsere Mieter.»

So werde bei Wünschen auch stets nach einer für beide Seiten optimalen Lösung gesucht – oftmals ein Spagat zwischen Ausführung und attraktivem Preis. «Entsprechend wichtig ist die gesamte Kommunikation auf Augenhöhe, mit den Mietern wie auch mit den Handwerkern.» Gerade bei den ausführenden Unternehmen setzt die Breitenmoser Immobilien seit Jahren auf vertraute Anbieter. Das biete Gewähr für Qualität. Und über diese – da verfolgt Breitenmoser die gleiche Linie wie ihr Vater – könne man sich letztlich einen Namen machen.

Text: Marcel Baumgartner

Bild: Bodo Rüedi

Das Ziel war die Million

Auf 80 Seiten hat Arthur R. Breitenmoser (*1951) aus Rickenbach sein bisheriges Leben niedergeschrieben. «Ich habe mich auf das Wichtigste konzentriert», sagt er. Das Manuskript sei um einiges länger gewesen. «Ich hätte noch viel mehr schreiben können.» Entstanden ist das Buch «Er war nie zu faul, um reich zu werden», das 2017 erschienen ist. Es schildert Breitenmosers Weg vom Maler zum grossen Immobilienbesitzer.



Lehmhütten leben, ohne Wasser, Strom oder sanitäre Anlagen. Es wurde mir bewusst, was für ein privilegiertes, interessantes und spannendes Leben ich bereits hinter mir habe. Es wuchs in mir der Wunsch, meine Geschichte zu erzählen. Deshalb habe ich damit begonnen, Notizen auf mein iPhone zu schreiben, und habe so mein Manuskript erstellt.

Sie wollen damit aufzeigen, dass man mit viel Ehrgeiz, Beharrlichkeit und Verstand seine Ziele erreichen kann. Glück gehört nicht dazu?

Meine Lebenseinstellung war und ist immer positiv. Glück ist machbar. In meinem Buch habe ich beschrieben, was es braucht, um vermögend zu werden.

Und wie sieht es mit Verzicht aus?

Mit 1642 Franken gespartem Startkapital gründete ich 1972 mein eigenes Malergeschäft. Tag und Nacht, auch samstags, arbeitete ich fortan wie ein Verrückter – teilweise zusammen mit Aushilfen. Auch freie Sonntage oder Ferien waren kein Thema. Im ersten Sommer blieben mir nach den

Lohnauszahlungen noch ganze 13 Franken. Oft war ich kurz vor dem Zusammenbrechen, aber Geschäft ist wie Spitzensport: Volle Konzentration, möglichst sieben Tage die Woche – denn Zeit ist Geld. Eines muss hier aber gesagt sein: Es braucht Leidenschaft und Enthusiasmus, nur dann kommt der Erfolg und damit automatisch auch das Geld.

«Meine Lebenseinstellung war und ist immer positiv. Glück ist machbar.»

Was führte Sie denn letztlich effektiv zum Erfolg?

Ich hatte stets klare Ziele vor Augen. Ich wollte mit 40 Jahren unbedingt Millionär sein. Und daraufhin arbeitete ich unermüdlich. Ich gründete oder übernahm weitere Firmen. Im Alter von 31 Jahren konnte ich sechs Geschäfte mit total 55 Mitarbeitern und sieben Liegenschaften mein Eigen nennen. Das Ziel, Millionär zu werden, war früher erreicht als geplant.

Wie stark sind Neider mitunter der Antrieb zu Höchstleistungen?

Neider versuche ich zu missachten. Sie tun mir nur leid. Es freut mich sehr, wenn ein Zeitgenosse mehr Besitztümer ausweisen kann als ich, dann habe ich einen Neidgenossen weniger und dafür einen Freund mehr.

Arthur R. Breitenmoser, was hat Sie veranlasst, ein Buch über Ihr Leben zu schreiben? Geschichte und Kultur sind zwei meiner vielen Hobbys. Daher habe ich in den vergangenen 33 Jahren auch schon über 140 Länder bereist. Und ich habe Völker besucht, die in

Anzeige





BLITZ-BLANK

BB-Gebäudereinigung AG www.bb-blitzblank.ch

Ihr Fachgeschäft für sämtliche Reinigungen

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