



ULRICH ROTH:

«Wir machen das Wohnen in Biel attraktiv»

Erfolgsgeschichte:

Ulrich Roth gründete seine Immobilienfirma 1975 im Alter von 22 Jahren im Alleingang. Heute zählt sie 42 Mitarbeiter.

Réussite: Ulrich Roth a fondé son entreprise immobilière en 1975 à l'âge de 22 ans, en solitaire. Elle compte aujourd'hui 42 collaborateurs.

Ein recht persönliches Gespräch mit dem Bieler Immobilien-Treuhänder Ulrich Roth.

Immobilien – Ihr Jugendtraum? Mein Grossvater war Bauer in Magglingen, baute im Winter Chalets und verkitschte sie. Das hat mich fasziniert. Als Bub handelte ich mit Schnecken oder Kaninchen, um mein Sackgeld aufzubessern. Mein Lehrer sagte, ich hätte Verhandlungsgeschick!

Wann fingen Sie mit dem Immobilienhandel an? Ich hatte eine kaufmännische Ausbildung und machte mich mit 22 selbstständig. Meine Verwandten sagten: Der spinnt! Niemand nahm mich ernst. So liess ich mir einen Bart wachsen und trat immer mit Krawatte auf. Das half. Es war natürlich hart am Anfang. Ich begann mit primitivsten Mitteln in einer Dreizimmerwohnung. Die Bürotüre strich ich orange an, das ist bis heute meine Firmenfarbe. Die Pulte baute ich selbst. Von der Sportschule Magglingen erhielt ich Wegwerfordner. Es war wichtig, dass ich mich so durchbiss. Als erste Vollangestellte kam meine Frau Lys hinzu. Heute sind wir in der Roth Group 42.

Ihr bislang grösstes Objekt? Der Florapark, ein 30-Millionen-Bau.

Ihre Spezialitäten? Wir bieten alle Dienstleistungen im Immobilienbereich an, von der Grundstücksanalyse über Projektierung und Bau bis zu Verkauf und Verwaltung der Gebäude, im privaten und besonders im gewerblichen Bereich.

Sind Sie auch national oder international tätig?

Drei Leitideen

■ Wir sind eine regional führende, unabhängige, kompetente und innovative Immobilien-Treuhandunternehmung und Mitglied des Schweizerischen Verbandes der Immobilien-Treuhänder (SVIT).

■ In den Bereichen Immobilien-Treuhand, Vermittlung, Finanzierungsfragen, Marketingstudien, Führung von Baugesellschaften, Bauherren-Treuhandschaft und Baumanagement bieten wir unseren Kunden umfassende Dienstleistungen und Lösungen nach Mass von hoher Qualität.

■ Wir stellen den Menschen ins Zentrum unseres Handelns. Mit Geschäftspartnern und Mitarbeitern streben wir dauerhafte Beziehungen auf der Basis gegenseitigen Vertrauens an.

Nein. Wir sind und bleiben regional und decken das Seeland, den Berner Jura und den Jurasüdfuss ab. Da haben wir unser Beziehungsnetz zu den Behörden. Und wir wollen Biel attraktiv machen!

Sie beschäftigen in Ihrer Tochterfirma Udoro seit 1989 auch Architekten. Weshalb?

Das entspricht unserer Geschäftsphilosophie. So können wir Projekte nach unseren eigenen Vorstellungen abwickeln. Wenn ich alles im Griff habe, kann ich meinen

Grundsätzen «Korrekt, exakt, fair» besser nachleben.

Wie halten Sie Ihre Liegenschaften topfit?

Bei Kleinreparaturen beansprucht der administrative Aufwand oft mehr Zeit als die Reparatur selbst. Man findet kaum noch passionierte Hauswarte, die das sofort erledigen. Deshalb haben wir den Allround service gegründet. Das sind sieben Handwerker, Schreiner, Elektriker usw. Wenn die sagen: Morgen um acht Uhr sind wir da, dann sind sie um acht Uhr auch da!

Ihre bislang grössten Erfolge? Die Veräusserung des Sabag-

Areals. Das war äusserst schwierig. Oder der Verkauf des Schlössli in Ipsach. Da musste man einen potenten Investor finden. Die Banken wollten nichts finanzieren.

Sie äussern sich auch gerne zur lokalen Politik. Haben Sie je ein Amt bekleidet?

Nein. Ich stehe den Freisinnigen nahe und habe auch Chargen übernommen. Das hat mir geholfen beim Aufbau meines Beziehungsnetzes.

Was läuft schief in Biel?

Nicht viel, aber mir fehlt das Konzept. Der Gemeinderat hat bloss eine Pendenzenliste. Aber ich anerkenne

durchaus, was erreicht wurde. Die Stadt ist für Investoren interessant geworden.

Mit der Kammer der Bieler Immobilien-Treuhänder (Kabit) haben Sie ein Organ gegründet, dessen Stimme heute zählt ...

Wir wollten bei Mitwirkungsverfahren angesprochen werden. Jetzt können wir als wichtige Gruppe auftreten. Das Besondere: Wir kommen sehr gut miteinander aus. In Bern wäre das undenkbar. Neben einer besser strukturierten Information über unsere Angebote bieten wir in Zusammenarbeit mit der kaufmännischen Berufsschule auch einen einzigartigen, zweisprachigen Grundkurs für Immobilienverwalter an.

Sie haben immer auch Interesse für die Medien bezeugt. Sowohl für Canal 3 wie für TeleBielingue haben Sie Unterstützungsclubs gegründet.

Medien haben mich immer interessiert. Ich schreibe auch gerne. Als Dreizehnjähriger habe ich sogar einmal beim Büro Cortesi geschnuppert!

Avec la Chambre immobilière biennoise (CIB), vous avez fondé un organe dont la voix compte aujourd'hui...

Nous voulions être intégrés aux procédures de consultation. Maintenant, nous pouvons participer en notre qualité de groupe important. Particularité: nous nous entendons fort bien. A Berne, ce serait impensable. A part une information mieux structurée sur nos services, nous offrons aussi un cours de base unique, bilingue, destiné aux gestionnaires immobiliers en collaboration avec l'Ecole professionnelle commerciale.

Vous avez toujours fait preuve d'intérêt pour les médias. Tant pour CANAL 3 que pour TELE-BILINGUE, vous avez fondé des clubs de soutien.

Les médias m'ont toujours intéressés. J'écris aussi volontiers. A treize ans, j'ai même effectué un stage au Bureau Cortesi!

Trois idées-forces

■ Nous sommes une gérance et fiduciaire immobilière régionale dirigeante, indépendante, compétente et innovatrice ainsi que membres de l'union suisse des fiduciaires immobilières (USFI).

■ Nous proposons à nos clients des prestations et solutions sur mesure de très haute qualité dans les domaines de la fiduciaire immobilière, négociations, questions de financement, études de marché, administration de sociétés de construction, promotion et gestion de construction.

■ L'homme est au centre de nos négociations et nous veillons à entretenir un rapport durable avec nos associés et nos collaborateurs sur la base d'une confiance réciproque.

ULRICH ROTH:

«Nous voulons rendre Bienne attrayante!»

Entretien avec Ulrich Roth, gérant immobilier biennois.

L'immobilier, un rêve de jeunesse?

Mon grand-père était paysan à Macolin. En hiver, il fabriquait et vendait des chalets. J'étais fasciné. Gamin, je négociais des escargots ou des lapins – à l'école, mon maître disait que j'avais la fibre du commerce.

Quand avez-vous entamé votre carrière dans l'immobilier?

J'ai suivi une formation commerciale et je me suis lancé à 22 ans. Mes proches disaient: il est fou! Evidemment, personne ne me prenait au sérieux. Je me suis donc laissé pousser la barbe et j'ai décidé de porter une cravate. Ce style m'a aidé.

Etait-ce dur au début?

Naturellement. J'ai commencé avec des moyens extrêmement primitifs dans un trois pièces. J'ai peint la porte du bureau en orange, couleur de mon entreprise jusqu'à ce jour. J'ai construit les pupitres moi-même. J'ai reçu des classeurs bons pour la poubelle de mon père! Mais c'était très important que je me sois imposé de cette manière. Ma première employée à plein temps fut mon épouse Lys. Maintenant, nous sommes 42 au sein du groupe Roth.

Quel était votre plus gros projet?

Le «Florapark», un bâtiment de 30 millions de francs.

Vos spécialités?

Nous offrons tous les services du secteur immobilier, de l'analyse des biens fonciers à la projection, de la construction à la vente et à la gestion des immeubles, dans les secteurs privé et particulièrement commercial.

Etes-vous actifs sur les plans national et international?

Non. Nous sommes et restons régionaux. Nous couvrons le Seeland, le Jura bernois et le pied sud du Jura. Nous avons notre réseau de relations avec les autorités dans cette zone. Et nous voulons rendre Bienne attrayante!

Udoro, votre filiale, occupe aussi des architectes depuis 1989. Pourquoi?

Cela correspond à notre philosophie d'entreprise. Ainsi, nous pouvons développer des

souvent plus de temps que la bricole en soit. On ne trouve plus beaucoup de concierges dévoués qui s'en chargent immédiatement. C'est pourquoi nous avons mis en place un service allround, soit sept artisans, menuisiers, électriciens et autres. Quand ils disent: demain à huit heures je serai là, ils sont là!

Votre plus grand succès jusqu'ici?

La cession de l'aire Sabag. C'était extrêmement difficile. Ou la vente du Schlössli à Ipsach. Il fallait trouver un investisseur qui a de gros moyens parce que les banques ne voulaient rien financer.

Vous vous exprimez aussi volontiers au sujet de la politique locale. Avez-vous occupé un poste?

Non. Je suis proche des radicaux et j'ai assumé certaines charges. Ca m'a aidé à tisser mon réseau de relations.

«La ville et devenue intéressante pour les investisseurs»

projets selon nos propres idées. Si je maîtrise le tout, je peux mieux appliquer mes principes de base: «correct, exact et fair».

Vos immeubles doivent toujours être dans un état impeccable.

Comment y parvenez-vous? Pour de petites réparations, le travail administratif prend

Qu'est-ce qui fonctionne mal à Bienne?

Pas grand-chose, mais un concept fait défaut, à mon sens. Le Conseil municipal a simplement établi une liste des affaires courantes. Mais je reconnais tout à fait ce qui a été réalisé. Indubitablement, la ville est devenue intéressante pour les investisseurs.

AUS UNSEREM ANGEBOT QUELQUES OFFRES

Rosinen aus dem Angebot. Die «Schnydermatte» hat einen optimalen Standort. Sobald Sie das Gebäude verlassen, befinden Sie sich im Grünen! Das Stadtzentrum ist jedoch nur wenige Gehminuten entfernt. In der letzten Etappe der Erfolgsüberbauung sind 5½-Zimmer-Wohnungen mit grosser Terrasse und Wintergarten ab CHF 495 000.– zu erwerben. Der Ausbau ist zur Zeit noch frei wählbar. Jede Wohnung verfügt über eine eigene Waschküche im Untergeschoss.



Le nec plus ultra. L'«aire Schnyder» forme un lotissement idéal. Dès que vous quittez l'immeuble, vous vous trouvez dans la verdure! Le centre-ville se trouve à cinq minutes à pied. La dernière étape de construction comprend des appartements de 5 pièces et demie avec grande terrasse et jardin d'hiver à partir de 495 000 francs. L'aménagement est encore modulable. Chaque appartement dispose de sa propre buanderie au sous-sol.

Der Traum vom Eigenheim. Sie wünschen sich für Ihre Familie ein idyllisches Zuhause in ländlicher Gegend unweit der Stadt? In diesem Fall eignen sich die vier im Bau befindlichen 5½-Zimmer-Häuser im Dorfkern von Studen ausgezeichnet. Grosszügiger Grundriss, moderner Ausbau, helle und lichtdurchflutete Räume, Garten mit Sitzplatz und Aussenréduit, Terrasse, Garage und Autoabstellplatz sind nur einige der vielen interessanten Vorteile, die Ihnen diese Einfamilienhäuser am Kirchweg in Studen bieten. Zu erwerben sind diese Wohnträume ab CHF 638 000.–.



Le foyer de rêve. Vous rêvez d'un foyer idyllique pour votre famille dans un environnement campagnard, à proximité de la ville? Dans ce cas, les quatre maisons familiales de 5 pièces et demie en construction au centre de Studen vous conviendront. Espace généreux pièces claires et ensoleillées, jardin avec place assise et réduit extérieur, terrasse, garage et deux places de parc couvertes sont quelques éléments des avantages de ces maisons du Kirchweg de Studen. Prix de vente dès 638 000 francs.

Wohn- und Geschäftsliegenschaft in Biel. Wir veräussern im Bieler Stadtzentrum eine grosse Wohn- und Geschäftsliegenschaft in Topzustand. Das an der Winkelstrasse 17/14 gelegene Verkaufsobjekt besteht aus modernen Wohnungen in unterschiedlichen Grössen, Ladenlokalen, Geschäftsräumen sowie Einstellhalle im Untergeschoss. Verkaufspreis CHF 3 800 000.– Bruttorendite 6.37%.



Immeuble locatif et commercial à Bienne. Au centre-ville, nous vendons un grand immeuble locatif et commercial en parfait état. Cet objet, situé à la rue de l'Equerre 17/14, se compose de seize appartements modernes de différentes tailles, de locaux, d'ateliers et d'une halle souterraine au sous-sol. Prix de vente: 3 800 000 francs. Taux de rendement brut environ 6,37 %

Die Roth Immobilien Management an der Florastrasse 30, 2500 Biel/Bienne 3, ist Mitglied der Kammer der Bieler Immobilien-Treuhänder (Kabit) und des Schweizerischen Verbandes der Immobilien-Treuhänder (SVIT). Tel. 032 329 80 40, Fax 032 329 80 60, www.rothimmo.ch, E-Mail: news@rothimmo.ch

Roth Management immobilier, rue de Flore 30, 2500 Biel/Bienne 3, est membre de la Chambre immobilière biennoise (CIB) et de l'Union suisse des fiduciaires immobilières (USFI). Tél. 032 329 80 40, fax 032 329 80 60, www.rothimmo.ch, e-mail: news@rothimmo.ch.

kabit cib