Zeitschrift: Bauen + Wohnen = Construction + habitation = Building + home : internationale Zeitschrift

Herausgeber: Bauen + Wohnen

Band: 11 (1957)

Heft: 2

Werbung

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 16.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

GOZET-Stapel

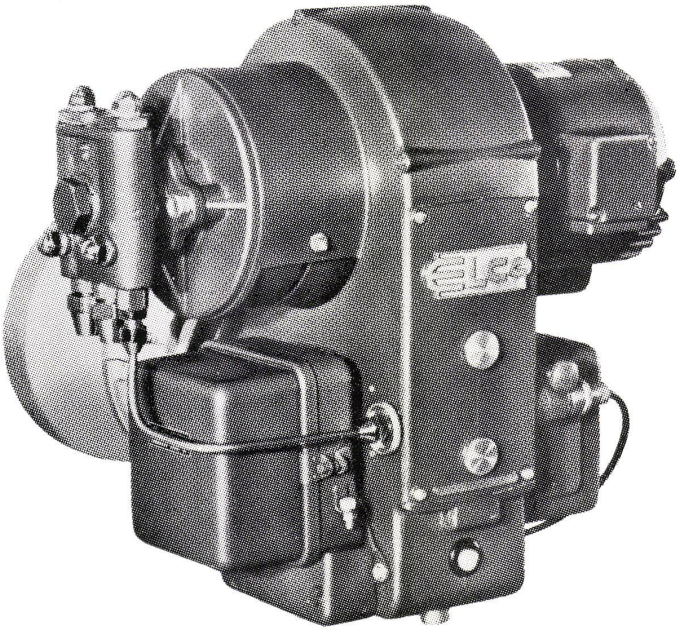
Sattelsitz und Rückenlehne orthopädisch geformt, Buchensperrholz, splitterfrei verleimt, naturlackiert, Blindnietung.
Stahlrohrgestell glanzverzinkt mit gefaßten Gummifüßen aus putzmittelbeständigem, synthetischem Gummi, neutral auf Plastoböden. Zweckmäßig stapelbar.
Die Konstruktion GOZET-Stapel ist ein behaglicher und trotzdem einfacher Besucher- und Singsaalstuhl in preiswerter Ausführung. Seine Vorzüge bestätigen sich im täglichen Gebrauch.
Die Erfahrung zeigt, daß er selbst als Bürostuhl sehr beliebt ist.
GOZET ist ein Begriff für gute Schulmöbel.

Adolf Goebl GOZET-Schulmöbel
Hirschengraben 56, **Zürich 1**, Telefon 32 90 89

goebl

Der schweizerische Qualitätsölbrenner

ELCO



30jährige Erfahrung / größte Ölbrenner-Spezialfabrik der Schweiz / Tausende von Referenzen / prompter, gut organisierter Service / Wirtschaftlichkeit, Sicherheit, Zuverlässigkeit / Beratung und Offerte unverbindlich

Looser & Co., Zürich Wilhelmstraße 2, Telefon 051 / 42 00 71

Hinweise

Wie kann man Häuser verkaufen?

Eine Schule für ein neu erstandenes Bedürfnis

Von unserem New Yorker Korrespondenten

In den letzten fünf Jahren ist das durchschnittliche Familieneinkommen in den Vereinigten Staaten um rund 900 Dollar gestiegen.
Im gleichen Zeitraum ist aber der Durchschnittspreis von VA-Häusern (deren Errichtung von der Veterans Administration unterstützt wird), von 9000 Dollar auf 12 450 Dollar in die Höhe gegangen.
Der Vergleich dieser beiden Ziffern zeigt deutlich an, warum es heute schwieriger ist, Häuser zu verkaufen als vor einigen Jahren. Um den Baumeistern und Architekten und Häusermaklern ihre Aufgabe zu erleichtern, hat die «National Association of Home Builders» jetzt in Washington die erste Schule für den Verkauf von Häusern eingerichtet, und hundert Baumeister und Häusermakler haben den ersten Studiengang besucht.

Erster Studiengang

Es handelt sich hier um eine große Organisation. 38 000 Mitglieder gehören der National Assoc. of Home Builders an, und sie haben mehr als eine Million Häuser im vergangenen Jahr neu erbaut. Aber sie haben im vergangenen Jahr etwas erfahren, was sie in den Jahren seit dem Krieg völlig verlernt hatten: es ist nicht leicht, Häuser zu verkaufen.
So opferte jeder der hundert Wißbegierigen 135 Dollar, um an dem Drei-Tage-Kurs in Washington teilzunehmen. Die Mitglieder der NAHB sind keine einheitliche Gruppe. Manche von ihnen erbauen 1000 Häuser im Jahr, andere kommen auf weniger als zehn im Jahr, und die meisten stehen zwischen diesen beiden Zahlen. Gerade für die kleineren Mitglieder der NAHB sind die neuen Lehrkurse gedacht. 17 Lehrer gaben den Unterricht, und unter diesen Sachverständigen waren fünf Baumeister mit langjähriger Erfahrung in praktischem Bauen.
Drei Punkte sind es, auf die der Häuser-Verkäufer zu achten hat: das Haus selbst, seine Lage und sein Preis. Die richtige Lage und der geeignete Bauplatz sind von entscheidender Bedeutung, ob sich das Haus später gut verkaufen läßt. Es können ja fünf oder sechs Jahre vergehen zwischen dem Erwerb des Bauplatzes durch den Baumeister und dem Verkauf des fertigen Hauses an den Bewohner.

Richtige Lage des Hauses

Der Lehrgang wies ausdrücklich auf die allentscheidende Bedeutung der Auswahl eines gut gelegenen Bauplatzes hin. Er darf ruhig teurer sein, das macht sich reichlich bezahlt.
Besteht überhaupt ein Bedarf an Häusern in einer Stadt oder einer bestimmten Gegend der Stadt? Das läßt sich durch «market analysts» oder «home marketing consultants» ausfindig machen. Aber ihr Rat ist teuer, – er mag 2500 Dollar für eine Stadt von 25 000 Einwohnern kosten, und 15 000 Dollar für eine Halbmillionenstadt. Statt dessen können die Hersteller der Häuser die Grundlagen für die Beurteilung auch selbst finden, es ist allerdings mühsam. Als Unterlagen für die Beurteilung können ihnen dienen: 1. die Anzahl der unverkauften neuen Häuser in der betreffenden Stadt oder Stadtteil, 2. die Bevölkerungsbewegung in der Stadt, viel Zuzug oder Abzug, das Arbeitseinkommen, die Beschäftigungsziffern und ihre Kurven, und 3. die Anzahl der Neubauten.
Im einzelnen lassen sich diese Angaben erhalten durch lokale Bauorganisationen, durch Handelskammern, Elektrizitätsgesellschaften, Zeitungen, Telephongesellschaften, Milchlieferanten, durch amtliche Angaben über Neubauten usw. In manchen Gegenden haben sich Geschäftsleute zusammengeschlossen, die an der Errichtung neuer Wohnungen interessiert sind, und arbeiten gemeinsam auf Gewinnung verlässiger Unterlagen hin.

Preis ist ausschlaggebend

Die richtige Lage, die Umgebung, das Vorhandensein von Gas und Elektrizität, gute Fahrverbindungen, – das alles spielt eine wichtige Rolle beim Verkauf eines Hauses. Aber für Leute mit bescheidenem Einkommen ist der Preis des Hauses das Ausschlaggebende. Häuser bis zu 12 000 Dollar lassen sich leicht verkaufen, wenn Anzahlung und fortlaufende Restzahlungen niedrig sind; ist das nicht der Fall, sind diese Zahlungsbedingungen zu hoch, dann sind sie schwer zu verkaufen, wie immer auch die Lage usw. sein mag.
Als eine günstige Preislage wird beispielsweise bezeichnet, wenn bei einem Haus, das bis zu 12 000 Dollar kostet, eine Anzahlung von 200 Dollar (das ist niedrig) gemacht werden kann, und fortlaufende monatliche Zahlungen von 60 oder 70 Dollar. Die meisten Häuser werden in der hier geschilderten Weise auf Abzahlung verkauft, sie zieht sich in der Regel über zwanzig Jahre hin.
In den Vereinigten Staaten wird immer noch nicht genügend für die Gruppen mit niedrigem Einkommen (unter 3000 Dollar im Jahr) gebaut. Das geht daraus hervor, daß diese Einkommensgruppe etwa 25 % der Bevölkerung ausmacht, daß aber nur 4 % der im Vorjahr neu errichteten Häuser an diese Einkommensgruppe verkauft wurde.

Architektur und Farbe

Viele Baumeister beschäftigen heute Architekten, um das neue Haus nach guten und modernen Grundsätzen zu planen. Diese relativ geringen Kosten geben ein wertvolles Resultat.
Was Farbe betrifft, so wird im allgemeinen der Rat gegeben, die Baumeister sollten die Entscheidung darüber im wesentlichen selbst in der Hand behalten. Dächer sollten eine neutrale Farbe haben, – Rot, Blau, Grün sind nicht für jedermann. Wenn Reihenhäuser gebaut werden, so ist es zweckmäßig, starke Farbtöne durch neutralere (beige, elfenbein) zu trennen. Oder es wird die Farbe eines Hauses als Farbakzent am nächsten wiederholt (man nennt das «linking»), oder der erwähnte Farbakzent wiederholt sich erst am übernächsten Haus (das nennt man «bridging»).
In Modellhäusern, die als Beispiel für eine neu zu errichtende Kolonie dienen, sollten Farben gewählt werden, von denen man annehmen kann, daß sie 90 % der Besucher gefallen, zum Beispiel beige oder gelb oder Türkis; letzteres wird als Mittelding zwischen Blau und Grün empfohlen, weil manche Personen diese beiden Farben nicht gern haben. Eine neue Siedelung wird nach Beendigung schöner und harmonischer aussehen, wenn der Bauherr selbst die Farbenkontrolle in der Hand behielt. Allerdings bei teureren Häusern, über 15 000 Dollar, will der Käufer häufig bei der Farbenauswahl selbst auch mitzureden haben.

Annoncieren fördert den Hausverkauf

Geeignetes und reichliches Annoncieren wird als notwendig für den Verkauf vieler Häuser betrachtet. Die in dem erwähnten Lehrkurs beschäftigten Lehrer und Schüler hielten folgende Medien für wirksam: an erster Stelle Zeitungen, dann Schilder und Zeichen auf der Straße, und schließlich Radio und Television. Viele Zeitungen haben in ihren Sonntagsnummern besondere Abteilungen für den Häusermarkt, und er dient vielen Käufern als Grundlage für ihr Suchen.
Die meisten Häuser in einer neuen Siedelung werden durch Besichtigung des dort befindlichen Modellhauses verkauft. In be-