

«Eigentum bleibt langfristig der beste Inflationsschutz»

21.04.2026

Die Immobilienexpertin Patrizia Wachter Tanner aus Sargans erklärt, was die Entwicklung der Region fördert und hemmt. Und was es braucht, damit Kaufen oder Mieten für den Mittelstand auch in Zukunft möglich ist.

Patrizia Wachter Tanner ist Geschäftsführerin der Prefera Immobilien AG in Sargans und der Alfina Prefera Immobilien AG in Chur. Sie studierte Betriebsökonomie und absolvierte einen Master of Advanced Studies (MAS) in Real Estate Management. Ergänzend dazu erwarb sie verschiedene Certificates of Advanced Studies (CAS) in den Bereichen Immobilienbewertung, Immobilienplanung sowie Bau- und Immobilienmanagement. Sie wurde im März 2025 als Mitglied in den Vorstand der Schweizerischen Maklerkammer (SMK) gewählt. Im folgenden Gespräch wirft Wachter Tanner einen Blick auf die regionale Immobilienentwicklung.

Frau Wachter Tanner, Sie sind mit Immobilien aufgewachsen, Ihr Vater Melchior Vogler gründete die Prefera Immobilien AG in Sargans. War es für Sie schon immer klar, dass Sie ins Geschäft einsteigen?

Nein, überhaupt nicht. Ich bin in diesem Haus aufgewachsen – oben in der Wohnung, während mein Vater unten das Geschäft führte. Mein Vater wohnt immer noch im Haus. Er wird im April 80 Jahre alt und ist immer noch Unternehmer durch und durch. Meine Mutter kümmerte sich zu Hause um alles und hat ihn und die Prefera immer unterstützt; eine klassische Rollenverteilung. Beim Mittagessen wurde viel über das Geschäft gesprochen, so habe ich einiges mitbekommen und gelernt. Vorgesehen war allerdings, dass mein Bruder den Betrieb eines Tages übernimmt. Der Sohn als Nachfolger, ganz klassisch.

Hat sich Ihr Bruder anders orientiert?

Er hat einen ähnlichen Weg eingeschlagen und unterstützt uns heute noch punktuell, zum Beispiel als Steuerexperte. Aber sein Fokus liegt auf der Mathematik. Er ist Akademiker – weniger KMUler.

Waren Sie stets im Familienbetrieb tätig?

Nein. Nach dem Studium arbeitete ich in Liechtenstein bei einem Immobilienentwickler, vor allem im Bereich der Bestandsobjekte. Dort habe ich viel gelernt. Mit 30 wurde mir bewusst, dass ich im Familienbetrieb eigentlich noch mehr bewirken und eine Führungsposition einnehmen könnte. Ich entschied mich zur Rückkehr. Mein Vater, der dazumal bereits im Pensionsalter war, freute sich riesig.

War es zu jenem Zeitpunkt für ihn klar, dass Sie sein Lebenswerk übernehmen werden?

Ja, er förderte mich und stellte mir sein ganzes Wissen und seine Erfahrung zur Verfügung. Gleichzeitig hat sich die Welt aber auch verändert und ich habe der Firma frischen Wind gebracht. Er nahm mich und meine Fähigkeiten nach meiner Rückkehr 2014 ganz anders wahr. Durch meine Erfahrung und mein Studium war ich auch im Team fachlich anerkannt.

Sie sind also nicht als «Tochter», sondern als Fachfrau zurückgekommen.

Das stimmt. Ein grosser Vorteil ist zudem, dass ich mit meinem Vater sehr gut auskomme. Wir schätzen uns gegenseitig sehr; es ist eine sehr positive Beziehung. Wir tauschen uns noch heute täglich aus.

Spannend, denn oft gibt es Reibungen bei der Zusammenarbeit. Wie stark ist Ihr Vater heute noch involviert?

Er kommt jeden Tag ins Büro und wird vom Team sehr geschätzt. Wir respektieren uns und holen oft Rat bei ihm ein. Er hat andere Stärken und einen anderen Fokus als ich – er kommt ja auch aus einer anderen Generation –, und das ist ein grosser Vorteil. Er hat zum Beispiel extrem viel Wissen auswendig im Kopf. Wir sind nun dabei, daraus Systeme aufzubauen, Prozesse abzuleiten und vieles zu digitalisieren.

Seit Kurzem haben Sie zwei Standorte, neben Sargans auch Chur. Wollen Sie weiter expandieren?

Der Aufbau eines neuen Standorts ist kein Spaziergang, das braucht Zeit. In Sargans sind wir seit 50 Jahren präsent, haben eine starke Marke und ein grosses Netzwerk. Fast jeder in der Region hatte schon einmal mit uns zu tun. In Chur sind wir «die Neuen», was auch wieder Vorteile bringt, die ich geniesse. Ursprünglich hatten wir weitere Standorte in Betracht gezogen, aber schnelles Wachstum ist nicht unser Ding. Wenn sich eine Gelegenheit ergibt, insbesondere auf der Achse Rheintal/Werdenberg, würden wir es nicht ausschliessen. Wir suchen nicht aktiv, aber bei der richtigen Konstellation ist nichts ausgeschlossen.

Wachsen Sie am Standort in Sargans weiter?

Wir sind die letzten zehn Jahre stetig gewachsen, aber irgendwann ist der Markt gesättigt. Die Prefera-Gruppe beschäftigt mittlerweile 50 Leute hier in Sargans, das ist beachtlich für eine so überschaubare Region.

Man hat den Eindruck, dass das Rheintal und das Sarganserland rasant wachsen. Wie sehen Sie die aktuelle Bautätigkeit?

Es geht oft zu langsam. Wir haben eindeutig zu wenig Wohnraum und eine sehr hohe Nachfrage. Wir haben eher ein Angebotsdefizit.

In Städten wie Zürich ist die Leerstandsquote extrem niedrig. Gilt das auch für die ländliche Region?

Eindeutig. So kommt auch noch der Druck aus den Agglomerationen hinzu: Die Menschen ziehen aus den Städten aufs Land, weil es hier erschwinglicher ist. Durch Homeoffice müssen viele nicht mehr jeden Tag pendeln. Die Region ist attraktiv: Wir haben die Natur, ein intaktes Dorfleben und viele Vereine.

Steigen durch diesen Druck die Preise?

Die Preise gehen stetig nach oben. Beim Kauf haben wir in den letzten elf bis zwölf Jahren einen massiven Schub erlebt. Auch das Bauen wurde teurer: Die Grundstücke sind knapp, die Prozesse dauern länger und sind kapitalintensiver. Man kann heute eigentlich nicht mehr günstig bauen. Wir reagieren darauf, indem wir Flächen effizienter planen – also lieber kompakte, gut durchdachte Wohnungen statt luxuriöser Überdimensionierung. Sonst wird es für den Mittelstand fast unmöglich, etwas zu kaufen oder zu mieten.

Wie kann man das Angebot erhöhen, sodass die Preise wieder herunterkommen (Stichwort: Verdichtung)?

Verdichtung ist das zentrale Thema. Die neue Raumplanung fordert und ermöglicht Verdichtung nach innen. Ältere Liegenschaften sind oft unternutzt und weisen hohes Potenzial für zusätzlichen Wohnraum auf. Wir müssen uns jedoch dafür einsetzen, dass Wohnschutzinitiativen – wie diese in Basel umgesetzt wurden – nicht kommen. Sie führen dazu, dass sich die Investoren zurückziehen. Und es gilt: kein Investor, kein Angebot. Das Angebot wird knapper und alles wird teurer. Der Zustand der Liegenschaften wird zudem schlechter.

Sie sagen: Wenn ältere Wohnungen saniert wurden, kann der Mittelstand wieder gute, bezahlbare Wohnungen finden?

Genau. Eigentlich geht es darum, dass wir für den Mittelstand etwas anbieten können. Aber diese Initiative schießt genau daran vorbei.

Gibt es Widerstand in der Bevölkerung gegen das verdichtete Bauen?

Ja, und darin liegt ein Widerspruch: Man will die Verdichtung theoretisch, aber nicht vor der eigenen Haustür. Niemand will plötzlich nur noch auf Fassaden blicken, wenn er vorher ins Grüne geschaut hat. Hier ist die Raumplanung gefragt, um den Fokus richtig zu setzen.

Was sind die grössten Hürden für neue Entwicklungen?

Die Bewilligungsprozesse und die Einsprachemöglichkeiten blockieren vieles. Es gibt Bauherren, die am Ende sagen: «Wir bauen doch nicht.» Ein weiteres Problem sind kleine Parzellen mit vielen Eigentümern oder Erbgemeinschaften. Dort ist der Entscheidungsprozess oft sehr langsam. Eigentlich gibt es genug Bauland, aber es ist nicht verfügbar.

Wie lässt sich dieser Stillstand auflösen?

Oft braucht es eine Motivation innerhalb der Familien, etwa durch einen Generationenwechsel oder eine Veränderung der Lebenssituation, zum Beispiel durch Familiengründung. Viele horten Bauland für die Enkel, weil sie damit bisher kein Risiko eingegangen sind und der Wert stetig steigt. Wir versuchen hier mit unserer Bewertungsabteilung anzusetzen. Wenn die Besitzer sehen, welchen Wert das Land hat und was man daraus machen könnte, löst das oft eine Entscheidung aus. Auch der Druck der Gemeinden wächst, Baupflichten durchzusetzen, damit das Land nicht ewig gehortet wird.

Das heisst, es gibt auch politische Instrumente?

Ja, Gemeinden können Druck ausüben, wenn sie in die Erschliessung investiert haben. Es gibt Instrumente, um Eigentümer zur Überbauung oder zum Verkauf zu bewegen. Ein wichtiger Hebel ist auch die Fluktuation: Wenn wir attraktive, altersgerechte Wohnungen anbieten, sind viele bereit, ihr Einfamilienhaus zu verkaufen. Das macht diese Häuser wieder frei für junge Familien.

Das klingt nach einer klassischen Win-win-Situation.

Absolut. Ich habe Verständnis für jeden, der in seinem Haus bleiben will, solange es geht. Aber man kann den Wechsel mit attraktiven Angeboten – zum Beispiel Überbauungen mit Begegnungszonen und Läden im Haus oder in unmittelbarer Umgebung – schmackhaft machen. Man sollte diesen Schritt idealerweise nicht erst mit 80 machen, wenn man auf Hilfe angewiesen ist, sondern schon früher, wenn man die Vorzüge noch geniessen kann.

Gibt es auch Verkäufer, die nicht nur auf den maximalen Profit schauen?

Ja, das ist der Glücksfall. Es gibt immer wieder Verkäufer, die kein Bieterverfahren wollen, sondern gezielt eine junge Familie suchen, die einen fairen Preis zahlt. Da wird kein Geld verschenkt, aber der Preis wird auch nicht bis zum Letzten ausgereizt. Wer sucht, sollte zudem kompromissbereit sein und Ausdauer beweisen. Wir erleben aber auch, dass Interessenten wegen der weltpolitischen Lage oder steigender Rohstoffpreise zögern. Doch am Ende wird das Eigenheim in zwei Jahren vermutlich nur noch teurer sein als heute.

Wie sieht es mit der Finanzierung aus? Die Hürden bei der Tragbarkeit sind mittlerweile so hoch, dass Eigentum für viele nicht mehr leistbar ist.

Das ist so. Die Banken sind sehr strikt bei den Vorgaben zum Einkommen und zur Tragbarkeit. Entweder man bringt deutlich mehr Eigenmittel mit – etwa durch einen Erbvorbezug oder eine Schenkung –, oder es wird extrem schwierig. Wenn man bedenkt, dass auch die Mieten in den letzten zehn Jahren massiv gestiegen sind, wird das Budget für Familien schnell knapp.

Mieten ist also keine wirkliche Lösung.

Eigentum bleibt langfristig der beste Inflationsschutz, da der Wert der Immobilie meist steigt, während sie altert. Um Wohneigentum für den Mittelstand überhaupt noch möglich zu machen, brauchen wir Konzepte für kompaktere Flächen. Man muss auf weniger Quadratmetern genug Zimmer unterbringen, um die Kosten im Rahmen zu halten. Die Grundrisse müssen aber dennoch attraktiv sein. Das ist die Kunst des Bauens.

Was braucht die Region Ihrer Meinung nach, um langfristig attraktiv zu bleiben?

Ein ganz wichtiger Punkt sind die Ansiedlung und Pflege guter Arbeitgeber. Wir dürfen die Industrie und das Gewerbe nicht vergessen, und wir müssen dafür sorgen, dass ansässige Unternehmen, die wachsen wollen, hier auch die nötigen Industrie- und Gewerbeareale finden. Der Fokus des Kantons liegt oft sehr stark auf der Region rund um die Stadt St. Gallen. Ich wünsche mir, dass die kantonale Politik den Fokus wieder vermehrt auf unsere Region legt. Nur wenn wir starke Arbeitgeber vor Ort haben, verfügen die Menschen auch über die entsprechenden Einkommen, um Wohneigentum zu erwerben.

Es gibt Projekte, die alte Industrieareale einer neuen Nutzung zuführen.

Da haben wir ein gutes Beispiel mit dem «Uptown» in Mels. Das gibt eine tolle Durchmischung (Wohnungen, Restaurant, Kindergarten) und eine echte Community.

Es ist auch wichtig bei neuen Projekten, dass man vieles in einem bestimmten Radius vorfindet.

Ja, das Schlagwort lautet «15-Minuten-Stadt». In diese Richtung muss die Entwicklung gehen. Dazu braucht es Investoren mit Weitblick und Innovationskraft.

Sehen Sie sich und Ihr Unternehmen auch als eine Art Vordenkerin?

Ja, darum ist es für mich wichtig, herauszukommen. Denn sonst baut man immer das, was schon gebaut worden ist. Und je nach Lage braucht es andere Konzepte für unterschiedliche Zielgruppen. Neben dem Mittelstand dürfen wir aber auch nicht vergessen, ein gewisses Angebot für Personen mit hohem Einkommen respektive viel Vermögen zu schaffen. Dies führt zu mehr Steuereinnahmen und ist essenziell für unsere Region.

Was ist Ihre Wunschvorstellung für die Region?

Ich wünsche mir, dass es zahlreiche gute Projekte gibt, die eine gute Durchmischung bieten und gleichzeitig der Charakter der Ortschaften erhalten bleibt – oft gilt es auch, etwas gemeinsam mit der Denkmalpflege zu entwickeln. Dabei soll jeweils das Passende für die jeweilige Lage gebaut werden, nicht überall dasselbe – vom Angebot her, aber auch von der Stilrichtung, ebenso mit guten Mobilitätskonzepten. Auch wünsche ich mir mehr Innovationskraft von allen Seiten, auch seitens des Kantons, und dass nicht nur jeder für seine Gemeinde denkt, sodass Entwicklungen wie Wil West auch bei uns möglich werden.



«Die Bewilligungsprozesse und die Einsprachemöglichkeiten blockieren vieles»: Prefera-Chefin Patrizia Wachter Tanner zum regionalen Immobilienmarkt. □ (Bild: Nils Vollmar)