Mitteilung, 29. Mai 2024

Der Immobilienmarkt wurde kurz aufgeschreckt

Am 29. Mai 2024 luden die Unternehmen Electrolux AG, Georg Fischer Rohrleitungssysteme (Schweiz) AG, Go Smart Solution AG, KWC Group AG, Schenker Storen AG, Schlagenhauf und die St. Galler Kantonalbank AG zur 21. Ausführung des beliebten Netzwerkanlasses IMMOClassic ein.

Seit 2003 laden die Organisatoren von IMMOClassic im Mai zu klassischer Musik und einem Referat mit Bezug zur Bau- und Immobilienbranche in der Region Zürichsee ein. In diesem Jahr referierte Dr. Thomas Stucki von der St.Galler Kantonalbank vor rund 170 Gästen zum Thema «Der Immobilienmarkt wurde kurz aufgeschreckt».

Die Präsentation von Dr. Stucki ist auf der IMMOClassic-Webseite aufgeschaltet. Die nachfolgende Zusammenfassung basiert auf dieser Präsentation und wurde durch eine Mitarbeiterin des OK verfasst.

Zins- und Konjunkturumfeld
Die Schweizer Zinsen entkoppeln sich zunehmend von den internationalen Trends. Die Schweizerische Nationalbank (SNB) plant weitere Zinssenkungen, da sie keine Inflationsgefahren mehr sieht und sich auf die Förderung der Konjunktur sowie die Schwächung des Frankens konzentriert. Aufgrund höherer Personalkosten steigen die Preise für Dienstleistungen, was die Inflationsrate im oberen Zielbereich hält. Trotz einer konjunkturellen Abschwächung ist keine Rezession in Sicht. Die Beschäftigungslage variiert: Während in der Industrie ein Personalüberhang vermieden wird, sucht der Bausektor weiterhin nach Arbeitskräften. Der Franken spielt eine zentrale Rolle in der Zinspolitik der SNB, die zwischen Leitzins und Wechselkurs balanciert.

Die Europäische Zentralbank (EZB) wird voraussichtlich im Juni Zinssenkungen einleiten, was die SNB unter Druck setzen könnte, ebenfalls nachzuziehen, vermutlich im September. Der BWO-Referenzzins bleibt stabil, da Hypotheken weiterhin teuer refinanziert werden müssen und eine Senkung des Leitzinses unter 1% unwahrscheinlich ist.

Übersicht Immobilienmarkt Schweiz
Immobilien-Anlagestiftungen spiegeln den Markt gut wider, aber die Zeiten überdurchschnittlich hoher Renditen durch Aufwertungsgewinne sind vorbei. Die Preisnachlässe bei Immobilien haben mit den sinkenden Zinsen geendet. Obwohl die Preisunterschiede bei Renditeimmobilien gross sind und die Vergleichbarkeit erschweren, deutet sich eine Stabilisierung an.

Im Wohnsegment steigen die Mieten aufgrund des höheren BWO-Referenzzinses und der Inflation, während die Lage bei Büroflächen schwierig bleibt. Die Bautätigkeit für Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser geht zurück, und das Angebot bleibt knapp, da Eigentümer lange in ihren Häusern bleiben. Trotz steigender Mieten bleibt die Nachfrage nach Mietwohnungen hoch, besonders in städtischen und touristischen Gebieten, befeuert durch starke Zuwanderung.

Die Insertionsdauer für Mietwohnungen hat sich aufgrund der Angebotsverknappung verkürzt, schweizweit von 30 auf 28 Tage, in St. Gallen von 37 auf 33 Tage. Insgesamt wurden 19% weniger Mietobjekte ausgeschrieben, was auf einen Rückgang der Umzüge hinweist.

Immobilienmarkt in der Region Linthgebiet
Die Mietpreise im Linthgebiet zählen zu den höchsten im Kanton St. Gallen und sind seit Ende 2021 wieder gestiegen, nachdem sie sich über die letzten zehn Jahre kaum verändert hatten. Die deutliche Zunahme der Nettozuwanderung hat die Nachfrage nach Wohnraum erhöht. Das Bevölkerungswachstum im Linthgebiet wird weiterhin überdurchschnittlich stark bleiben, und der Kanton St. Gallen wird in den nächsten 20 Jahren etwas stärker wachsen als die Schweiz insgesamt.

Der Wohnungsleerstand im Linthgebiet hat in den letzten drei Jahren deutlich abgenommen und nähert sich dem Schweizer Durchschnitt an, was zu einer Angebotsknappheit führt. Einfamilienhäuser bleiben rar und der Markt ist ein klassischer Verkäufermarkt, obwohl der Leerstand leicht über dem Schweizer Durchschnitt liegt.

Die Zahl der Baubewilligungen für Neubauwohnungen im Linthgebiet schwankt stark, aber die Entwicklung beim Wohneigentum bleibt stabil. Insgesamt ist die Neubautätigkeit stärker zurückgegangen als im Kanton St. Gallen und der Schweiz. Seit 2020 sind die Baupreise deutlich gestiegen, was sowohl Neubauten als auch Renovationen verteuert und die Renditen belastet.

Immobilien bleiben im Vergleich zu Obligationen eine attraktive Anlageklasse, und institutionelle Investoren werden weiterhin Immobilien kaufen.

Das Fazit für die Immobilien ist positiv

Was spricht für die Immobilien:
- Die Nachfrage nach Wohnraum wird weiter zunehmen.
- Das Angebot an neu erstellen Wohnungen und Einfamilienhäusern ist rückläufig.
- Die Gefahr starkt stseigender Zinsen ist gering.
- Die Konjunktur schwächelt, bricht aber nicht ein.
- Die Rendige von Immobilien ist im Vergleich zu den Obligationen attrkativ.

Was spricht gegen die Immobilien
- Die politischen Hürden werden grösser, insbesondere im Bereich der Mietwohnungen und in den Städten
- Die Kosten steigen stärker als in der Vergangenheit

➢ Die Argumente für einen attraktiven Immobilienmarkt überwiegen.

Wichtiger Hinweis:

Die vorliegenden, zusammengefassten Informationen basieren auf dem Referat von Dr. Thomas Stucki anlässlich des IMMOClassic vom 29. Mai 2024.

Diese Informationen sowie die Angaben der Präsentation und insbesondere die Beschreibung zu einzelnen Finanzinstrumenten stellen weder eine Offerte zum Kauf der Produkte noch eine Aufforderung zu einer anderen Transaktion dar. Sämtliche Informationen sind sorgfältig ausgewählt und stammen aus Quellen, die vom Investment Center der St.Galler Kantonalbank AG grundsätzlich als verlässlich betrachtet werden. Meinungsäusserungen oder Darstellungen in diesem Dokument können jederzeit und ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Es wird keine Garantie oder Verantwortung bezüglich der Genauigkeit und Vollständigkeit der Informationen übernommen. Die St.Galler Kantonalbank AG ist von der Eidgenössischen Finanzaufsicht FINMA reguliert und beaufsichtigt.

Diese Informationen dienen zu Werbezwecken.

St.Galler Kantonalbank

Kurzporträts der Organisatoren

Electrolux AG, Zürich

Electrolux wurde 1919 in Schweden gegründet und ist ein weltweit führender Hersteller von Haushaltsgeräten für die Bereiche Küche, Wäschepflege, Bodenpflege und Raumklima. Mit innovativen Technologien ermöglichen wir ein besseres und nachhaltigeres Leben und sorgen dafür, dass das persönliche Wohlbefinden der Konsumenten stets im Einklang mit unserer Umwelt steht. Unser preisgekröntes Design zeichnet sich durch intuitive Bedienung, klare Formensprache und sorgfältige Verarbeitung aus.

Georg Fischer Rohrleitungssysteme (Schweiz) AG

Das 1802 gegründete Industrieunternehmen mit den Divisionen GF Piping Systems, GF Building Flow Solutions, GF Casting Solutions und GF Machining Solutions hat seinen Hauptsitz in der Schweiz. Per Ende 2023 betrieb GF in 45 Ländern 187 Gesellschaften, davon 76 Produktionsfirmen mit 105 Standorten. Die 19’824 Mitarbeitenden von GF haben im Jahr 2023 einen Umsatz von CHF 4’026 Mio. erwirtschaftet. Die Verkaufsgesellschaft Georg Fischer Rohrleitungssysteme (Schweiz) AG gliedert sich in drei Hauptbereiche: Haustechnik, Versorgung und Industrie. Der Haustechnikbereich generiert etwa 70 Prozent des Umsatzes, während die Bereiche Versorgung und Industrie jeweils etwa bei 15 Prozent des Umsatzes ausmachen. Zu den Hauptkunden zählen Sanitärbetriebe, Wasserversorgungen, Planer, Gebäudetechniker und Architekten. Die Verkaufsgesellschaft Schweiz besteht aus 70 Mitarbeitenden.

Go Smart Solution AG
Die Go Smart Solution AG plant und baut Solaranlagen, Speicherlösungen und Ladeinfrastruktur in hoher Qualität und aus einer Hand. Das Unternehmen engagiert sich schweizweit leidenschaftlich im Bereich Engineering und technische Herausforderungen bei Einfamilienhäusern, Grossobjekten und Spezialanlagen. Auf Wunsch wird auch die Organisation umfassender energetischer Gebäudesanierungen übernommen. Im Rahmen der Ausführung werden DC-Installationen, Gerüstbau sowie AC-Installationen mit eigenen Teams angeboten. Finanzierungs-, Betriebs- und Abrechnungslösungen runden die Dienstleistungen für die erstellten Anlagen ab. Der Service der Go Smart Solution AG begleitet den gesamten Lebenszyklus der Solaranlage.

KWC Group AG, Unterkulm
Die KWC Group AG ist ein internationaler Premiumhersteller von Armaturen und umfassenden Sanitär-Lösungen. Alle Marken der Unternehmensgruppe wie KWC und Franke Water Systems Commercial firmieren seit 2022 unter dem Namen KWC Group AG. Die unter dem Namen KWC bekannten Produkte sind neu unter KWC Home und jene von der früheren Water Systems neu unter KWC Professional im Handel erhältlich. An sechs Standorten in Europa und Asien werden qualitativ hochwertige Produkte hergestellt für den Privathaushalt, (halb-)öffentliche Einrichtungen und für den medizinischen Bereich. Die KWC Group AG vereint über 150 Jahre Tradition und Innovation mit grossen Technologie- und Materialkompetenzen und hohem Designanspruch. Sicherheit, Nachhaltigkeit und Schutz der Gesundheit gehören zu ihren prägenden Werten. Der Hauptsitz der KWC Group AG ist in Unterkulm, Schweiz. Weltweit beschäftigt sie über 1000 Mitarbeitende.

Schenker Storen AG, Schönenwerd
Schenker Storen AG, gegründet 1881, ist der Branchenleader im Sonnen- und Wetterschutz in der Schweiz. Das Unternehmen verfügt über Produktionsstätten in Schönenwerd, Frankreich und Deutschland sowie über rund 38 Niederlassungen in der ganzen Schweiz. Das umfassende Sortiment von Schenker Storen im Sonnen- und Wetterschutz beinhaltet unter anderem Lamellenstoren, Rollladen, Fensterladen, Sonnenstoren, Terrassendächer, Indoorstoren und Steuerungen. Fundierte Beratungen und Serviceleistungen runden das umfangreiche Produktangebot ab. Die Schenker Storen Holding beschäftigt rund 1200 Mitarbeiter, davon 760 in der Schweiz.

Rolf Schlagenhauf AG
Schlagenhauf ist ein führendes Unternehmen für Malen, Böden, Umbauen, Gipsen und Fassadenisolationen. Das Familienunternehmen, 1934 gegründet, ist in den Kantonen Zürich, Zug, Aargau und St. Gallen präsent und lebt die Nähe zu ihren Kunden. Schlagenhauf bietet gesamtheitliche Angebote aus einer Hand und garantiert spezialisierte Beratungen und koordinierte Umsetzungen bei Renovations-, Um- und Neubauten.

St.Galler Kantonalbank AG, Rapperswil-Jona
Seit über 150 Jahren ist die St.Galler Kantonalbank eine regional verwurzelte Universalbank für Privat- und Geschäftskunden. Nach der Teilprivatisierung 2001 stützt sich die Geschäftsstrategie auf die zwei Pfeiler Kreditgeschäft und Anlagegeschäft. Die St.Galler Kantonalbank fokussiert sich auf die Kernmärkte Ostschweiz, übrige Deutschschweiz sowie Deutschland. Dahinter stehen mehr als tausend Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am Hauptsitz und in den 38 Niederlassungen. Sie sind mit den regionalen und lokalen Verhältnissen bestens vertraut und mit der Bevölkerung bzw. deren Institutionen eng verbunden.

Weitere Informationen über den Anlass erteilen

KWC Group AG Lorenzo Migani Head of Sales Schweiz KWC Professional KWC-Gasse 1 5726 Unterkulm Tel. 079 228 25 94 lorenzo.migani@kwc.com www.kwc.com	Electrolux AG Daniele Polimeno Regionalverkaufsleiter Zürich Badenerstrasse 587 8048 Zürich Tel 079 825 76 09 daniele.polimeno@electrolux.com www.electrolux.ch
Georg Fischer Rohrleitungssysteme (Schweiz) AG Mario Hegi Geschäftsführer Amsler-Laffon-Strasse 9 8201 Schaffhausen Tel 052 631 30 26 mario.hegi@georgfischer.com www.georgfischer.com	Go Smart Solution AG Thomas W. Wunderli Leiter Contracting & Cooperation Langgass 11 5244 Birrhard Tel 056 552 090 69 thomas.wunderli@gosmartsolution.ch www.gosmartsolution.ch
Schenker Storen AG Peter Roth Leiter Marktorganisation Ost Stauwehrstrasse 34 5012 Schönenwerd Tel. 062 858 55 11 peter.roth@storen.ch www.storen.ch	Rolf Schlagenhauf AG Rolf Schlagenhauf Geschäftsführer Seestrasse 1013 8706 Meilen Tel. 044 924 20 20 r.schlagenhauf@schlagenhauf.ch www.schlagenhauf.ch
St. Galler Kantonalbank AG Sandro Walther Leiter Niederlassung Untere Bahnhofstrasse 9 8640 Rapperswil-Jona Tel. 055 222 74 17 sandro.walther@sgkb.ch www.sgkb.ch	