

LEADER

INVEST

@TG

LEADER-Sonderausgabe
zum Immobilienstandort Thurgau

Markt

Der Thurgauer Immobilienmarkt
bleibt auf Wachstumskurs.

Einsparungen

Vom Schutzinstrument
zur Wachstumsbremse.

Finanzierung

Was eine Bank heute erwartet.

www.leaderdigital.ch | Mai 2025 | CHF 5,00

Geplant für uns.
Gebaut für Sie.

www.dd-immo.swiss

D+D
IMMOBILIEN

Hoval

Alle wollen schneller zur Energiewende. Bitteschön!



**Ihr Spezialist für
Wärmepumpen**



Inhalt

- 04 Marktanalyse**
Der Thurgauer Immobilienmarkt bleibt auf Wachstumskurs
- 08 Markthemmnis**
Einsprachen: Vom Schutzinstrument zur Wachstumsbremse
- 10 Neuer Wohnraum**
- 14 Markttrend**
Büro vs. Homeoffice: Schlägt das Pendel zurück?
- 16 Aktuelle Projekte**
- 20 Bauträgerfinanzierung**
Was eine Bank heute erwartet
- 22 Weiterbildung**
«Breites Fachwissen ist nach wie vor eine Stärke»
- 24 Immobilien-Player**

IMPRESSUM

Magazin LEADER, MetroComm AG,
Bahnhofstrasse 8, 9000 St.Gallen,
T 071 272 80 50, leader@metrocomm.ch,
www.leaderdigital.ch

Verleger: Natal Schnetzer | **Redaktion/Text:** Dr. Stephan Ziegler (Leitung), Pascal Tschamper | **Fotografie:** Marlies Beeler-Thurnheer, immokanzlei.ch, zVg | **Geschäftsleitung:** Natal Schnetzer, nschnetzer@metrocomm.ch | **Anzeigenleitung:** Oliver Iten, oiten@metrocomm.ch | **Marketing-service/ Aboverwaltung:** Fabienne Schnetzer, info@metrocomm.ch | **Abopreis:** CHF 60.- für 18 Ausgaben | **Erscheinung:** Der LEADER erscheint 9x jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni, August, September, Oktober, November/Dezember, zusätzlich 9 Special-Ausgaben | **Gestaltung:** Doris Hollenstein, dhollenstein@metrocomm.ch | **Druck:** Ostschweiz Druck AG, 9300 Wittenbach

LEADER ist ein beim Institut für geistiges Eigentum eingetragenes Markenzeichen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für unverlangt eingesandte Manuskripte übernimmt der Verlag keine Haftung.

ISSN 1660-2757

Begrenztes Angebot, hohe Hürden: Der Thurgau bleibt gefordert



Stephan Ziegler,
Chefredaktor
MetroComm AG

Der Immobilienmarkt im Kanton Thurgau zeigt sich auch im Jahr 2025 robust und dynamisch. Trotz globaler wirtschaftlicher Unsicherheiten und steigender Baukosten bleibt die Nachfrage nach Wohneigentum hoch. Insbesondere Eigentumswohnungen verzeichnen einen Preisanstieg von 1,5 Prozent innerhalb der letzten sechs Monate, während Einfamilienhäuser um 0,5 Prozent teurer wurden.

Diese Entwicklung wird durch mehrere Faktoren begünstigt: Die Schweiz erlebte 2024 eine Nettozuwanderung von nahezu 87'000 Personen, was die Bevölkerung auf über neun Millionen anwachsen liess. Der Kanton Thurgau profitiert dabei besonders von seiner grenznahen Lage und seiner Lebensqualität, was die Nachfrage nach Wohnraum weiter antreibt.

Gleichzeitig bleibt das Angebot an Neubauten begrenzt. Komplexe Bewilligungsverfahren und Einsprachen verzögern viele Projekte, was zu einem anhaltenden Nachfrageüberhang führt. Dennoch sind zahlreiche Neubauprojekte in Pla-

nung, die modernen Wohnkomfort mit nachhaltiger Bauweise verbinden. Energieeffizienz und ökologische Materialien stehen dabei im Fokus, was nicht nur den Umweltauforderungen gerecht wird, sondern auch den langfristigen Wert der Immobilien steigert.

Die Finanzierung von Wohneigentum wird durch die aktuell tiefen Zinsen erleichtert, was den Erwerb für viele Haushalte attraktiv macht. Allerdings bleibt die Bürokratie eine Herausforderung: Hohe amtliche Vorgaben und tiefe Einspruchshürden verteuern das Bauen und verzögern die Fertigstellung neuer Projekte. Eine mögliche Lösung könnte in einer effizienteren, wirtschaftsfreundlicheren Abwicklung liegen.

Insgesamt steht der Thurgauer Immobilienmarkt vor einem spannenden Jahr mit vielen Herausforderungen. Mit Innovationsgeist und Engagement wird der Kanton, so wie ich ihn kenne, diese meistern und weiterhin ein attraktiver Standort für Wohneigentum bleiben.



Wo früher die Hydrel AG in Romanshorn Metallteile bearbeitete, soll ein Wohnquartier mit über 100 Einheiten entstehen.

Der Thurgauer Immobilienmarkt bleibt auf Wachstumskurs

Der Thurgauer Immobilienmarkt wird aktuell von einer stabilen Nachfrage und steigenden Preisen geprägt. Trotz globaler Unsicherheiten und wirtschaftlicher Herausforderungen bietet er weiterhin attraktive Perspektiven. Wie beurteilen ansässige Immobilienexperten die aktuellen Entwicklungen? Wie positioniert sich der Thurgau im Vergleich mit anderen Regionen?

Der Thurgauer Immobilienmarkt bleibt trotz der weltweit spürbaren wirtschaftlichen Unsicherheiten ein stabiler Wachstumsmarkt. Besonders die Nachfrage nach Wohnimmobilien zeigt einen klaren Aufwärtstrend. Laut dem Thurgauer Eigenheim-Index der Thurgauer Kantonalbank sind die Preise für Wohneigentum im letzten Jahr um 5,5 Prozent gestiegen – ein deutliches Plus im Vergleich zum nationalen Durchschnitt von 4,2 Prozent. In den Städten Frauenfeld, Weinfelden und Kreuzlingen sind vor allem Einfamilienhäuser sowie Eigentumswohnungen gefragt. Auch im ländlichen Raum sind Immobilien gefragt, wenn sie sich in attraktiven Lagen befinden.

Private schauen mehr aufs Geld

«Die Nachfrage nach Wohnraum ist weiterhin hoch. Insbesondere gut erschlossene Zentrums- und Seelagen mit Aussicht und Naherholungsräumen sind gefragt», sagt etwa Martin Kull, CEO von HRS in Frauenfeld. Diese Trends spiegeln sich auch in den langfristigen Prognosen wider: Experten gehen davon aus, dass die Nachfrage nach Wohnimmobilien aufgrund des begrenzten Angebots auch in den kommenden Jahren steigen wird. Der Kanton profitiert von einer hohen Lebensqualität, der Nähe zu Zürich und der Lage am Bodensee.

«Die Realität ist aber oft weniger dramatisch, als sie in den Medien dargestellt wird, wo meist nur von steigenden Preisen die Rede ist – was für uns Marktteilnehmer allerdings positiv ist», ergänzt Oliver Goldinger, Mitglied der Geschäftsleitung von Goldinger Immobilien.

Doch die Kaufbereitschaft hat sich verändert: Wie Goldinger feststellt, hinterfragen Kaufinteressierte heute die Preisgestaltung und sind weniger bereit, überhöhte Preise zu akzeptieren. Während der Corona-Jahre seien Immobilien teilweise zu 10 bis 15 Prozent über dem Marktwert verkauft worden. Es habe eine gewisse Goldgräberstimmung geherrscht. Das aktuelle Umdenken bei den Konsumenten bedeutet, dass die korrekte Preisfindung noch wichtiger geworden ist. «Wenn Immobilien zu teuer ausgeschrieben werden, sinkt die Nachfrage spürbar. Eine zu lange Vermarktungsdauer kann nicht nur die Reputation eines Objekts schädigen, sondern auch dessen Wert beeinflussen», weiss Goldinger.

«Die Realität ist oft weniger dramatisch, als sie in den Medien dargestellt wird.»

Gewerbeimmobilien: Selektive Nachfrage

Bei den Gewerbeimmobilien zeigt sich eine differenzierte Entwicklung. Während in einigen Sektoren wie flexiblen Büroflächen weiterhin eine stabile Nachfrage herrscht, kämpfen speziell Bürogebäude und gewerblich genutzte Immobilien in bestimmten Nischen mit einer gedämpften Marktlage. Die weltwirtschaftliche Unsicherheit und der Anstieg der Betriebskosten setzen den Markt für Gewerbeimmobilien unter Druck. >



Lars Ullmann, Oliver Goldinger,
Martin Kull (von links).

>

«Der Markt für Gewerbeimmobilien ist schwieriger einzuschätzen», so Goldinger. Die Nachfrage nach Büroflächen ist in den letzten Monaten zurückgegangen, was in vielen Fällen mit der allgemeinen wirtschaftlichen Lage und den veränderten Arbeitsmodellen nach der Pandemie zusammenhängt. Besonders in Regionen, in denen flexible Nutzungsmöglichkeiten gefragt sind, sehen Experten jedoch auch Potenzial (siehe dazu auch den Artikel «Büro vs. Homeoffice auf Seite 14).

«Wirtschaftliche Unsicherheiten und Rezessionsängste wirken sich negativ auf die Kaufentscheidungen aus.»

Die wirtschaftlichen Herausforderungen und geopolitischen Unsicherheiten wirken sich besonders auf den Büroflächenmarkt aus, was potenzielle Investoren und Entwickler dazu zwingt, die Marktbedingungen genauer zu beobachten und flexiblere Konzepte zu entwickeln.

Baulandpreise: intensiver Wettbewerb um Zentren

Ein zentrales Thema auf dem Thurgauer Immobilienmarkt sind die Baulandpreise, die aufgrund der anhaltend hohen Nachfrage weiter steigen. Besonders in den beliebten Städten Frauenfeld, Weinfelden und Kreuzlingen ist Bauland ein knappes Gut, was zu einem intensiven Wettbewerb führt. In beliebten Gemeinden wird derzeit nicht genügend neuer Wohnraum geschaffen, um die wachsende Nachfrage zu decken. In diesen Regionen sind die Preise für freie Grundstücke signifikant gestiegen – eine Entwicklung, die sich voraussichtlich auch in den kommenden Jahren fortsetzen wird. Laut dem Thurgauer Eigenheim-Index der Thurgauer Kantonalbank sind die Baulandpreise im letzten Jahr um 4,5 % gestiegen.

«Das begrenzte Baulandangebot in beliebten Lagen sorgt für weiterhin steigende Preise», erklärt Lars Ullmann, Mitglied der Geschäftsleitung von Thoma Immobilien Treuhand. Gleichzeitig gibt es Regionen im Kanton, in denen ein Überangebot an Eigentumswohnungen entsteht. Gemäss Oliver Goldinger könnte es Jahre dauern, bis dieses vom Markt absorbiert wird.

Bewilligungsprozesse hemmen Bautätigkeit

Eine der grössten Herausforderungen für Investoren und Entwickler im Kanton Thurgau sind die langwierigen und bürokratischen Bewilligungsprozesse. Sowohl im Wohnbau als auch bei Gewerbeprojekten verzögern sich Genehmigungsverfahren oft erheblich, was den Immobilienentwicklungsprozess unnötig in die Länge zieht.

Der **Thurgauer Eigenheim-Index** der Thurgauer Kantonalbank zeigt für 2025 einen weiterhin steigenden Immobilienmarkt im Kanton Thurgau, mit regionalen Unterschieden. Besonders gefragt sind Wohnimmobilien in Städten wie Frauenfeld, Kreuzlingen und Weinfelden, wo die Preise aufgrund hoher Nachfrage und begrenztem Angebot weiter steigen. Baulandpreise verzeichnen einen deutlichen Anstieg von 4,5% im Vergleich zum Vorjahr. Der Index zeigt auch, dass Käufer zunehmend kleinere, gut erschlossene Lagen in Randgebieten bevorzugen, was auch dort zu Preissteigerungen führt. Die hohe Nachfrage wird durch Zuwanderung und eine stabile wirtschaftliche Lage im Kanton unterstützt. Allerdings bleibt die Bautätigkeit in beliebten Regionen aufgrund langer Genehmigungsprozesse hinter dem Bedarf zurück, was das Angebot weiter verknappen dürfte. Ein weiterer Trend ist das zunehmende Interesse an nachhaltigeren, energieeffizienten Immobilien. Solche Objekte erzielen auf dem Markt höhere Preise. Auch die wachsende Bedeutung von Homeoffice und flexiblen Grundrissen beeinflusst den Markt, da Käufer verstärkt auf gute Anbindung und passende Wohnkonzepte achten. Insgesamt zeigt der Index einen stabilen Preistrend mit wachsender Nachfrage und regionalen Verschiebungen.

«Die langen Bewilligungsprozesse behindern die Schaffung neuen Wohnraums», bestätigt Ullmann. Dies wirkt sich nicht nur auf den Markt aus, sondern verstärkt auch den Preisdruck, da begrenztes Angebot und steigende Nachfrage nicht im Einklang mit einer beschleunigten Projektentwicklung stehen. In der Schweiz müssten mehr Mietwohnungen gebaut werden, um der steigenden Nachfrage gerecht zu werden. Oliver Goldinger betont aber auch: «Angesichts steigender Land- und Baukosten rechnet sich der Mietwohnungsbau kaum noch – es sei denn, die Mieten würden markant ansteigen.»

«Wir gehen davon aus, dass der Markt auch in den kommenden Jahren stabil bleiben wird.»

Um dem entgegenzuwirken, fordern Experten wie Goldinger eine aktive politische Förderung von Projekten, um bürokratische Hürden zu überwinden und die Entwicklung von neuem Wohnraum zu beschleunigen. «Es braucht ein gesellschaftliches und politisches Umdenken. Statt Projekte zu blockieren, sollten diese aktiv gefördert werden, um die dringend benötigten Wohnungen zu schaffen.»

Zinsen, Unsicherheiten und ihre Auswirkungen

Das Zinsumfeld spielt eine wichtige Rolle auf dem Immobilienmarkt, da es direkten Einfluss auf die Kaufentscheidungen von Investoren und Käufern hat. Nach den Zinssteigerungen der letzten Jahre, die eine deutliche Belastung für Immobilienkäufer darstellten, beobachten Experten nun eine leichte Abkühlung der Zinsen. Diese Entwicklung könnte die Nachfrage nach Wohneigentum wieder ankurbeln, jedoch bleibt die geopolitische Unsicherheit ein dämpfender Faktor.

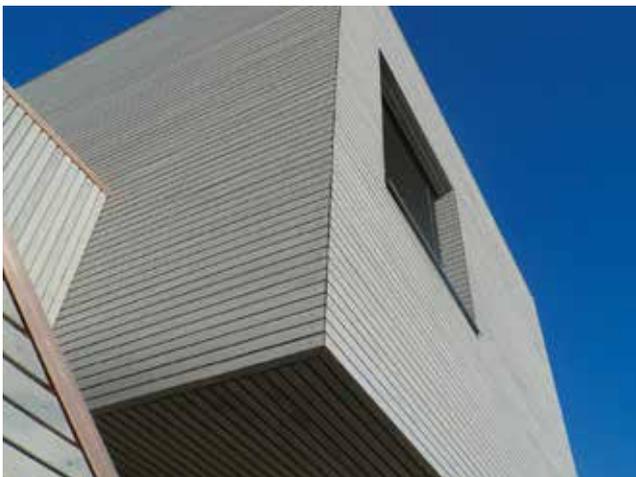
«Die Nachfrage nach Wohneigentum wird durch sinkende Zinsen weiterhin unterstützt, allerdings wirken sich wirtschaftliche Unsicherheiten und Rezessionsängste negativ auf die Kaufentscheidungen aus», erklärt Ullmann. Dies führt dazu, dass potenzielle Käufer wieder vermehrt auf den Mietmarkt ausweichen, was die Nachfrage nach Mietwohnungen weiter anheizt. Im Vergleich zum Grossraum Zürich bleibt Wohneigentum im Kanton Thurgau allerdings auch mit tieferen Budgets oder gängigen Einkommen erschwinglicher.

Der Thurgau bleibt interessant

Die mittel- und langfristigen Aussichten für den Immobilienmarkt im Kanton Thurgau bleiben trotz der Herausforderungen positiv. Der Kanton profitiert nicht nur von einer hohen Lebensqualität, sondern auch von einer stabilen demografischen Entwicklung und einer anhaltend hohen Zuwanderung, die den Bedarf an Wohnraum weiter anheizen wird. «Die Nachfrage wird weiter steigen, während das Angebot nicht im gleichen Tempo wachsen wird. Dies führt zu weiterhin steigenden Preisen sowohl für Mietobjekte als auch für Wohneigentum», prognostiziert Goldinger.

Auch Ullmann sieht den Kanton Thurgau durch die hohe Lebensqualität und das kontinuierliche Wachstum im Immobiliensektor gut aufgestellt: «Die Nachfrage für Eigentum und Mietwohnungen wird anhalten, solange sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen nicht substanziell verändern. Wir gehen davon aus, dass der Markt auch in den kommenden Jahren stabil bleiben wird.»

Anzeige



- Zimmerei
- Bauschreinerei
- Treppenbau
- Wärmedämmung
- Fensterläden
- Kundenarbeit

Ilg Holzbau
Fruthwilerstrasse 17
8272 Ermatingen
Tel. 071 664 15 62
info@holzbau-ilg.ch
www.holzbau-ilg.ch

Einsprachen: Vom Schutzinstrument zur Wachstumsbremse

Einsprachen blockieren vielerorts Bauprojekte, verteuern das Wohnen und schrecken Investoren ab. Abschaffen sollte man sie nicht – Partizipation und Rechtsschutz gehören zur direkten Demokratie. Damit Einsprachen aber nicht zunehmend zur strategischen Waffe zweifelhafter Interessen werden, sollte das Instrument reformiert werden, wie Bauunternehmer Mathias Tschanen im Gespräch erklärt.

Was einst als wichtiges Korrektiv im Bauprozess gedacht war, ist heute vielerorts zur Blockadetaktik verkommen. Eine Reform ist gefragt – nicht um Einsprachen abzuschaffen, sondern um sie wieder zu dem zu machen, was sie sein sollten: ein sinnvolles Instrument für mehr Qualität und Fairness im Planungsprozess.

Wichtiger Pfeiler der Demokratie – mit Rissen

Einsprachen gehören zum schweizerischen Bauwesen wie der Baukran zur Skyline – und das ist grundsätzlich auch gut so. Denn Partizipation und Rechtsschutz sind tragende Säulen unserer direkten Demokratie. Wer vom Bau eines neuen Gebäudes betroffen ist, soll sich wehren dürfen. «Einsprachemöglichkeiten gehören zu den Grundrechten von uns allen», sagt Bauunternehmer Mathias Tschanen, Inhaber der Tschanen Gruppe. Der Präsident des Thurgauischen Baumeisterverbands sitzt für die SVP im Grossen Rat. «So kann man sich bei Fehlern oder Versäumnissen einbringen und schützen.»

Doch was in der Theorie als Mitspracherecht gedacht war, wird in der Praxis zunehmend zum strategischen Hebel. Die Zahl der Einsprachen nimmt zu – und mit ihr die Missbrauchsfälle. Tschanen beobachtet eine klare Entwicklung: «Vielfach wird Einsprache erhoben, ohne dass ein echtes Interesse oder eine fundierte Kenntnis des Projekts besteht.»

Zwischen Ideologie und Erpressung

Die Motive für Einsprachen sind heute so vielfältig wie fragwürdig. Manche Gegner handeln aus politischer Überzeugung, andere aus persönlichem

Frust oder schlicht mit dem Ziel, sich finanziell abgelden zu lassen. Besonders problematisch: Auch Organisationen, die kaum direkt betroffen sind – wie Umweltverbände oder sogar ausländische Gemeinden – mischen sich in die Verfahren ein. «Ich erinnere mich an ein Outletprojekt, gegen das sich sogar deutsche Gemeinden zur Wehr setzten», so Tschanen. Noch problematischer seien jedoch professionelle Einsprecher, die über Rechtsschutzversicherungen agieren, um gezielt Druck auszuüben. «Sie treiben es vielfach auf die Spitze und geniessen die Verzögerungstaktiken auf allen Seiten.» Statt frühzeitig das Gespräch mit Bauherrschaften zu suchen, landet das Dossier direkt beim Anwalt. Die Folge: lange Verfahren, verhärtete Fronten – und letztlich keine Gewinner. «Einsprachen haben nicht nur ihren finanziellen Preis. Verzögerungstaktiken und Erpressungen führen vielfach auf beiden Seiten nur zu Verlierern.»

Jahre der Unsicherheit – und steigende Kosten

Die wirtschaftlichen Auswirkungen dieser Entwicklung sind gravierend. «Alle reden von steigenden Baukosten – dabei sind die Einsprachen und die masslosen Überregulierungen ein wesentlicher Teil des Problems», weiss Tschanen. Der Weg durch alle Instanzen dauert oft Jahre. In dieser Zeit fallen Anwalts- und Gerichtskosten an, teils auch Entschädigungen oder Nutzungsausfälle. Diese Kosten schlagen am Ende direkt auf die Preise durch – Mietende und Käufer*innen zahlen mit. In einem Umfeld, in dem Wohnraum knapp und Wohnneigen-



Mathias Tschanen ist Inhaber und Geschäftsführer der Tschanen Gruppe in Müllheim.

tum für viele unerschwinglich wird, ist das ein fatales Signal. Es entmutigt Investoren, lähmt die Bautätigkeit und verschärft den Wohnungsmangel.

Verfahren mit Reformbedarf

Dass die aktuelle Praxis das ursprüngliche Ziel des Instruments verfehlt, liegt für Tschanen auch an strukturellen Problemen. «Die finanzielle Hemmschwelle ist viel zu tief», sagt er. «Würde man eine moderate Verfahrensgebühr einführen, würde das sofort für mehr Ernsthaftigkeit sorgen.»

Ein weiterer Vorschlag: Eine verbindliche Vorprüfung der Einsprache durch eine neutrale Instanz. «Wichtig ist, dass man sich auf diese Vorprüfung verlassen kann – und dass sie im weiteren Verfahren Bestand hat.» Ebenfalls notwendig sei ein Verbot, Einsprachen finanziell abzugelten. «Das öffnet Tür und Tor für eine Kultur der Erpressung», warnt Tschanen.

Behörden im Dauerstress

Auch auf Seite der Verwaltung läge einiges im Argen. «Die Behörden sind oft überfordert, die Verfahren dauern viel zu lange», sagt Tschanen. Er plädiert für einfachere Prozesse, mehr Mut zu klaren Entscheiden – und eine gezielte Entlastung der Verwaltung. Besonders die frühe Phase im Bewilligungsprozess sei überfrachtet: «Vielfach verlangen Gemeinden schon in der Konzeptphase zu viele Details und mischen sich in Gestaltungsfragen ein, die gar nicht in ihren Kompetenzbereich gehören.» Die Digitalisierung könne helfen, Abläufe zu beschleunigen, aber sei kein Allheilmittel. «Ich sehe

die Digitalisierung eher als Ergänzung – nicht als Gamechanger», so Tschanen.

Wer handeln muss – und wie

Damit sich etwas ändert, brauche es politischen Willen. «Die gesetzgebenden Behörden – also Bund, Kanton und Gemeinden – müssen die Einsprachemöglichkeiten überarbeiten und den heutigen Gegebenheiten anpassen», fordert Tschanen. Die Einsprachelegitimation müsse klarer gefasst werden, auf direkt Betroffene beschränkt. Zugleich müsse man die Rolle der Einsprecher neu definieren: nicht als Gegner eines Projekts, sondern als konstruktive Stimme. «Wir sollten uns wieder auf die Entwicklung unserer Wohnräume konzentrieren – nicht auf deren Verhinderung.»

Zeit für einen neuen Konsens

Einsprachen sind unverzichtbar – aber sie müssen mit Verantwortung genutzt werden. «Es geht nicht darum, das Einsprachewesen abzuschaffen», sagt Tschanen. «Sondern darum, es wieder auf seinen ursprünglichen Zweck zurückzuführen.» Partizipation ja – aber mit Augenmass. Nur so gelingt die Balance zwischen Mitwirkung und Machbarkeit, zwischen Schutz und Fortschritt. Wenn Einsprachen wieder als ernstzunehmendes, aber nicht missbrauchbares Werkzeug wahrgenommen werden, gewinnen alle: Investoren, Gemeinden – und nicht zuletzt die Menschen, die auf neuen, bezahlbaren Wohnraum warten.

Hier entsteht Ihr neuer Wohn(t)raum



Im Thurgau werden zurzeit zahlreiche Miet- und Eigentumswohnungen gebaut und geplant. invest@TG hat sich umgeschaut und stellt eine – nicht abschliessende – Auswahl interessanter Projekte vor.



Blumenpark Aadorf

Die Siedlung bietet 128 Möglichkeiten für individuelles Wohnen. Von der praktischen 1½-Zimmer-Singlewohnung bis zur grossen Garten-Duplex-Wohnung mit 5½ Zimmern – hier finden Sie den Raum für Ihre aktuelle Lebenssituation. Die Bezugstermine laufen. vetter.ch

Amrilife Amriswil

Im Herzen von Amriswil entsteht das Neubauprojekt Amrilife mit sieben hochwertigen Eigentumswohnungen. Jede Wohnung bietet 3½ bis 4½ Zimmer, Gartenflächen bis zu 165 m², Erdsonden-Wärmepumpe und Bodenheizung. aforia.ch

Breitenaach Amriswil

Am südwestlichen Siedlungsrand von Amriswil entsteht ab Anfang 2025 eine neue Überbauung mit 56 Miet- und 51 Eigentumswohnungen. Der Erstbezug soll im Winter 2026/27 erfolgen. breitenaach-amriswil.ch

Fliedergarten Amriswil

An zentraler und doch ruhiger Lage sollen drei moderne Wohnhäuser mit insgesamt 21 Eigentumswohnungen entstehen. Die Wohnungsgrössen variieren von 3½ bis 5½ Zimmer. Der Baustart ist für Winter 2025 vorgesehen. fliedergarten-amriswil.ch

Hiltern Arbon

Am südlichen Stadtrand von Arbon sind 16 Hauseinheiten entstanden. Mit

je 190 m² Nettowohnfläche sind die 6½-Zimmer-Einfamilienhäuser bezugsbereit. fleischmann.ch

Riva Arbon

Direkt am Bodensee werden in Arbon zwei 43 Meter hohe Türme mit insgesamt 66 2½- bis 5½-Zimmer-Eigentumswohnungen und 25 Hotelzimmern realisiert. Das Projekt umfasst zudem ein gemeinsames Sockelgeschoss mit Restaurant, Bar und Saal sowie eine öffentliche Parkanlage. riva-arbon.ch

Seemoosholz Arbon

In Arbon werden bis Herbst 2025 34 hochwertige Eigentumswohnungen gebaut. Damit wohnt man direkt am Bodensee. seemoosholz.ch

Stadthof Arbon

An der St.Gallerstrasse entsteht mit dem «Stadthof» eine Geschäfts- und Wohnüberbauung mit 84 Wohneinheiten, 4500 m² Verkaufsfläche und 3000 m² Gewerbefläche. Der Wohnungsbezug soll im Mai 2027 starten. mettler-entwickler.ch

Morgensonne Bättershausen

In idyllischer Lage am Dorfrand von Bättershausen entstehen 26 moderne Einfamilienhäuser mit 5½ Zimmern und einer Wohnfläche ab 135 m². aforia.ch

Ziegelei Berg TG

Das «Ziegelei-Quartier» entsteht am nördlichen Rand der Mittelthurgauer Gemeinde. Auf einem Teil des ge-

samtsträchtigen Areal der Brauchli Ziegelei AG entstehen insgesamt über 200 Wohneinheiten sowie diverse Gewerbeflächen. ziegelei-quartier.ch

Grünblick Bussnang

An schöner Ortsrandlage, westlich vom Dorfzentrum Bussnang, entstand ein modernes Mehrfamilienhaus mit sieben Eigentumswohnungen. Das Neubauprojekt «Grünblick» verbindet ländliche Atmosphäre mit zentrumsnahe Wohnen. Die Wohnungen können jetzt gekauft werden. goldinger.ch

Trifolie Dussnang

In Dussnang entstehen drei Mehrfamilienhäuser mit spannender Architektur, die Design mit Wohnflexibilität verbinden. Trifolie besteht aus 21 3½- bis 5½-Zimmer-Eigentumswohnungen, 43 Parkplätzen in der Tiefgarage sowie acht oberirdischen Parkplätzen. trifolie-dussnang.ch

Aachweg Egnach

Eingebettet in eine liebevolle Parklandschaft, direkt am Wilerbach und in Gehdistanz zum Bodensee, entsteht am Aachweg eine Überbauung mit 28 Eigentumswohnungen. aachweg.ch



Perron Vert Egnach

Auf dem ehem. Thurella-Areal soll ein neues Dorfzentrum mit einer gemischten Nutzung für Wohnen und ruhiges Gewerbe entstehen. Geplant sind über 160 Wohnungen von 2½ bis 5½ Zimmern. In einer ersten Etappe werden im westlichen Teil bis 2025 58 Wohnungen entstehen. Weitere rund hundert Wohnungen mit Gewerbeanteil werden in einer zweiten Etappe bis 2026 gebaut. perronvert.ch

Oberwäg Ermatingen

In Ermatingen ist auf der 7700 m² grossen Parzelle das Projekt Oberwäg in Planung. Die vier Gebäudezeilen mit 18 Wohnungen und sechs Reihenhäusern mit Tiefgarage werden jeweils um ein Geschoss gestaffelt. Dadurch passen sich die Gebäude dem Hang an. 2025 erfolgt die Baueingabe. haeberlinag.ch

Lindenacker 2 Eschlikon

Im südlich gelegenen Gebiet Fallacker/ Lindenacker entsteht 2025 die zweite Etappe des «Lindenackers» mit sieben modernen Gebäuden und 84 Wohnungen. Bezug ist im Oktober 2026. vetter.ch

In den Reben Ettenhausen

Gleich neben dem Rebberg von Ettenhausen, am sonnigen Südhang entstehen bis April 2026 sechs freistehende Einfamilienhäuser und 22 Terrassenhäuser. Alle Wohneinheiten haben einen eigenen Garten und sind optimal ins Gelände eingebettet. vetter.ch

Thundorferstrasse Frauenfeld

Etwas ausserhalb der Stadt Frauenfeld entsteht ein Mehrfamilienhaus mit zehn 3½- bis 5½-Zimmer-Wohnungen.

Baubeginn war 2024, Bezugstermin ist der 1. September 2025. vetter.ch

B8 Güttingen

Das Leben in Harmonie: Damit wirbt die Immokanzlei AG für B8. Und genau das soll mit dem Neubauprojekt an der Bahnhofstrasse in Güttingen erreicht werden. 22 Wohneinheiten entstehen hier; Baustart ist 2026. Verfügbarkeit auf Anfrage. immokanzlei.ch

Otmarhof Güttingen

Die in Güttingen vorgesehene Zentrumsüberbauung Otmarhof umfasst sechs Gebäude mit 51 Wohnungen in verschiedenen Grössen und Typologien, vier kleine Verkaufs- oder Dienstleistungsflächen, Gemeinschaftsräume und eine Tiefgarage. Die Objekte werden bis Mitte 2025 gestaffelt bezugsbereit. mirlourbano.ch





Seewies Güttingen

Rund 400 m vom Bodensee entfernt, entstehen 37 hochwertige, lichtdurchflutete 2½- bis 5½-Zimmer-Eigentumswohnungen. Das Projekt will mit attraktivem Wohnraum mit durchdachten Grundrissen und hochwertigem Innenausbau mit sorgfältig ausgewählten Materialien überzeugen. see-wies.ch

Alpenblick Happerswil

Am Schulweg 7 in Happerswil entstehen 17 exklusive Eigentumswohnungen in drei Mehrfamilienhäusern. Moderne Architektur, Luft-Wasser-Wärmepumpe und Bodenheizung bieten hohen Komfort. Grundrisse von 3½ bis 5½ Zimmern. aforia.ch

Arrivée Horn

Auf dem 32'500 m² grossen Areal zwischen Bodensee und Seestrasse sollen etappenweise bis 2027 136 Wohnungen und Gewerberäume entstehen. Vorgesehen ist ein Wohnanteil von 90 Prozent. arrivee.ch

Centro Horn

Im Zentrum von Horn, nur 50 Meter vom See, entsteht ein Mehrfamilienhaus mit fünf Eigentumswohnungen. In Geh-

distanz zu Schulen, Bahnhof und Einkaufsmöglichkeiten und mit hochwertigem Ausbaustandard lassen sich Wohnräume realisieren. dd-immo.swiss

Sonnenberg-Panorama Kradolf-Schönenberg

An Hanglage entstehen auf einer 8000 m² grossen Parzelle acht Wohneinheiten. Die 4½-Zimmer-Wohnungen sind ab Frühjahr 2025 bezugsbereit. sonnenberg-panorama.ch

Bären Kreuzlingen

Im Herzen von Kreuzlingen entstehen Wohnungen für Menschen, die gerne zu Hause sind und gute Wohnqualität schätzen. Jede Wohnung verfügt über einen privaten Aussenbereich, Loggia, Garten oder Terrasse. Die 1½- bis 5½-Zimmer-Mietwohnungen sind ab Sommer 2026 bezugsbereit. zecchinell.ch

Cinis Kreuzlingen

Das Neubauvorhaben an bevorzugter Lage (Eschenstrasse 9) bietet sieben Eigentumswohnungen (3½-5½ Zi.). Einige Wohnungen mit Seesicht, andere mit Gartenanteil. Geplant ist die Fertigstellung noch 2025. goldinger.ch

Elevia Kreuzlingen

Am Bündtweg 4 entstehen acht exklusive Eigentumswohnungen mit bis zu 130 m² Wohnfläche. Hochwertiger Neubau mit Erdsonden-Wärmepumpe, Bodenheizung, zwei Badezimmern und grosszügigen Balkonen. aforia.ch

Freiegg Kreuzlingen

Das zweithöchste Thurgauer Gebäude muss nach 50 Jahren saniert werden. Die Rundumerneuerung des Freiegg mit über 80 Mietwohnungen auf 20 Stockwerken ist eingeleitet. Ein Bezugstermin steht noch nicht fest. renumbau.ch

Grundstein Kreuzlingen

Mitten in Kreuzlingen, direkt am Boulevard, ist ein Wohn- und Geschäftshaus geplant. Neben 200 m² Gewerbefläche zur Hauptstrasse entstehen elf attraktive Eigentumswohnungen mit 3½ oder 4½ Zimmern. zuhauseag.ch

Rain 9 Kreuzlingen

im Herzen von Kreuzlingen entstehen acht stilvolle Eigentumswohnungen, die keine Wünsche offen lassen. Wählen Sie zwischen modernen 3½-Zimmer- und grosszügigen 4½-Zimmer-Wohnungen, die ab dem 3. Quartal 2026 bezugsfertig sind. immoleague.ch

Fine Living Landschlacht

An bevorzugter Lage entstehen 22 hochwertige Eigentumswohnungen mit 2½ bis 4½ Zimmern. Die Gebäude sind Minergie-zertifiziert und verfügen über erhöhte Schallschutzwerte. manau-fine-living.ch

Alte Chäsi Matzingen

Sechs Mehrfamilienhäuser mit 56 Wohnungen gehören zur Alten Chäsi. Hier

findet man von der 2½- bis zur 5½-Zimmer-Wohnung ein breites Angebot. Mit dem Bezug darf im Sommer 2025 gerechnet werden. vetter.ch

Rosengarten Müllheim

Das Projekt «Villa Rosengarten» besteht aus einer denkmalgeschützten Villa, welche saniert wird. Ausserdem gibt es eine Scheune, welche durch einen Neubau mit vier Reihenhäusern ersetzt wird. Der Baubeginn erfolgte im Sommer 2024, der Erstbezug ist für November 2026 geplant.

haeberlinag.ch

Sonne 2.0 Müllheim

Das Neubauprojekt «Sonne 2.0» in Müllheim umfasst ein Mehrfamilienhaus mit fünf 4½-Zimmer-Eigentumswohnungen. Zentrale Lage, stilvoller Ausbau. Bezug ab Sommer 2025.

goldinger.ch

Ebnet Roggwil

An zentraler Lage in Roggwil entsteht ein modernes Mehrfamilienhaus mit sechs Wohnungen. Nachhaltiges Bauen, stilvolles Design und Blick ins Grüne sorgen für hohe Lebensqualität. Grosszügige Grundrisse ab 110 m², Bodenheizung und Luft-Wasser-Wärmepumpe.

aforia.ch

Hydrel-Areal Romanshorn

Wo früher die Hydrel AG Metallteile feinschnitt und bearbeitete, soll nun ein hochwertiges Wohnquartier mit über 100 Wohnungen mit unterschiedlicher Grösse entstehen. Die Überbauung wird die Silhouette des Industriekomplexes aufgreifen und neu interpretieren. Der Baubeginn ist für 2025 geplant, ein Bezug ist frühestens ab 2027 möglich.

Sonnenfeld Romanshorn

Die Häberlin Architekten AG will das Areal Sonnenfeld entwickeln – mit einer Bebauung, die sich in die Stadtlandschaft einfügt. Der Baustart ist noch offen, aber sicher nicht vor 2026. Die Verkaufsunterlagen folgen nach Erhalt der Baubewilligung. haeberlinag.ch

Im Obstgarten Schlattingen

Im ländlichen Schlattingen entsteht das Projekt «Im Obstgarten» – ein Mehrfamilienhaus mit fünf luxuriösen

Eigentumswohnungen im traditionellen Bauernhausstil. Baustart war Anfang 2024, der Erstbezug ist ab Frühjahr/Sommer 2025 möglich.

obstgarten-schlattingen.ch

Sonnenhof Sitterdorf

Elf Eigentumswohnungen mit einem Wohnungsmix von 2½- bis 4½-Zimmer-Wohnungen bieten Wohnkomfort an zentraler Lage. Das ganze Haus und alle Wohnungen sind im modernen Stil erbaut, der sich ins Dorfbild eingliedert.

neubau-sonnenhof.ch

Aurea Sulgen

An ruhiger Quartierlage, leicht erhöht und mit bester Südsicht entsteht ein spannender Mix aus kleinen und grossen Eigentumswohnungen sowie einigen Einfamilienhäusern. Von 2½- bis 5½-Zimmer-Einheiten findet sich für jeden das passende Objekt.

aurea-sulgen.ch

Gleis 130 Tägerwilen

In Tägerwilen wird Nähe Bahnhof und Einkaufsmöglichkeiten ein Mehrfamilienhaus mit 13 Mietwohnungen mit 2½ und 3½ Zimmern realisiert. Der Bezug startet im Frühjahr, die Vermietung kann bei der Immokanzlei AG angefragt werden. immokanzlei.ch

Zollhausweg Uesslingen

Diese Parzellen liegen am östlichen Siedlungsrad, nahe dem Dorfkern Uesslingen-Buch. Die Überbauung besteht aus drei Mehrfamilienhäusern

mit insgesamt 22 Wohneinheiten und acht Reiheneinfamilienhäusern.

haeberlinag.ch

Struppler Unterstammheim

Die Wohnsiedlung Struppler liegt zwischen den Dörfern Unter- und Oberstammheim. Der Dorfkern ist historisch und besitzt eine gute Infrastruktur. Der Baubeginn soll im Spätsommer 2025 erfolgen, der Bezug ist für Frühling 2028 geplant. haeberlinag.ch

Seeblick Uttwil

Im ruhigen Dorfkern an der Seestrasse 4 und 6 sind zwei Mehrfamilienhäuser mit je acht modernen, hellen Eigentumswohnungen geplant. Teilweise mit Seesicht – ausserdem kann der Innenausbau mitbestimmt werden.

uttwil-seeblick.ch

Am Ottenberg Weinfelden

In Weinfelden-Weerswilen, am Fusse des Ottenbergs, stehen neun moderne 4½- bis 6½-Zimmer-Eigentumswohnungen zur Verfügung. Sie alle haben Weitblick auf die schöne Landschaft.

am-ottenberg.ch

Winderholz Winden

In ländlicher Umgebung an der Winderholzstrasse entstehen sechs hochwertige Wohnungen. Jede Einheit bietet 4½ Zimmer, 123,7 m² Wohnfläche, Erdsonden-Wärmepumpe und einen Balkon mit 12,1 m². aforia.ch



Büro vs. Homeoffice: Schlägt das Pendel zurück?

Viele Firmen rufen zurück ins Büro. Beeinflussen «New Work» und Homeoffices die Nachfrage nach Büroflächen weniger als gedacht? Sind Leerstände und Umnutzungen bald kein Thema mehr? Im Thurgau ist die Lage nicht mit urbanen Zentren zu vergleichen – sie sieht differenziert aus. Immobilienexperte Attila Wohlrab schätzt die Lage ein und zwei wichtige Arbeitgeber geben Einblicke.

Nach den Corona-Jahren mit leer gefegten Büros und übervollen Homeoffice-Arbeitsplätzen ist in vielen Firmen ein neuer Realismus eingeleitet. Die Euphorie über das dauerhafte Arbeiten von zu Hause ist verflogen – und mit ihr die Prognosen über massenhaft leere Büroflächen. Doch ist das Pendel zurückgeschlagen? Im Kanton Thurgau zeigt sich ein differenziertes Bild.

Trendwende bei der Rückkehr ins Büro

«Die Homeoffice-Welle hat sich bereits kurz nach Beendigung der Coronamassnahmen wieder zurückentwickelt», beobachtet Attila Wohlrab, Inhaber der Immokanzlei in Kreuzlingen und Präsident des dortigen Arbeitgeberverbands. Auch wenn sich der Rückzug ins Homeoffice in urbanen Zentren etwas länger gehalten hat, sei inzwischen ein deutlicher Gegentrend erkennbar – und zwar nicht nur bei den Unternehmen: «Viele Arbeitnehmer stellen ebenfalls fest, dass das Homeoffice seine Tücken hat», so Wohlrab.

Tatsächlich sind weltweit viele Unternehmen wieder dazu übergegangen, ihre Mitarbeiter regelmässiger ins Büro zu rufen. Prominentestes Beispiel: Elon Musk erklärte Homeoffice kürzlich für «moralisch falsch» – Angestellte hätten gefälligst dort zu sein, wo die Wertschöpfung stattfindet. Auch Schweizer Unternehmen wie UBS und Swisscom formulieren wieder klarere Präsenzregeln.

Flexible Räume statt starrer Konzepte

Für Immobilieninvestoren und Projektentwickler ist diese Entwicklung mehr als eine Personal-

politikfrage. Denn: Wenn Unternehmen wieder vermehrt auf physische Präsenz setzen, steigen auch Anforderungen an die Qualität und Nutzungsvielfalt von Büroflächen. «Wir stellen eine grosse Nachfrage bei flexiblen Gewerberäumlichkeiten fest», sagt Wohlrab. Gefragt seien insbesondere Grossraumbüros mit klar abgegrenzten Rückzugsmöglichkeiten – etwa für Meetings, Telefonate oder die Mittagspause. «Flexibilität bei Ausbau und Nutzung ist heute wichtiger denn je.»

«Auch wenn sich der Rückzug ins Homeoffice in urbanen Zentren etwas länger gehalten hat, ist inzwischen ein deutlicher Gegentrend erkennbar.»

Auch ein Blick in die Zahlen zeigt: Der Büroflächenmarkt stabilisiert sich schneller als vielfach angenommen. Laut der Flexible Working Studie von Deloitte nutzen 60 Prozent der befragten Schweizer Unternehmen mittlerweile hybride Modelle. Doch nur ein kleiner Teil plant, Büroflächen signifikant abzubauen – im Gegenteil: Investitionen in die Qualität des Arbeitsplatzes nehmen zu.

Thurgau nicht mit urbanen Zentren vergleichbar

Auch Anita Schweizer, Kommunikationschefin der Thurgauer Kantonalbank, dämpft die Erwartung,

dass sich Trends aus Zürich oder Genf eins zu eins auf den Kanton übertragen lassen: «Im Thurgau haben wir eine starke KMU- und Industrielandschaft, in der Homeoffice weniger ein Thema ist als in Dienstleistungsbetrieben.»

Zwar bietet auch die TKB Homeoffice-Möglichkeiten – doch grundsätzlich wird allen Mitarbeitern ein Arbeitsplatz in der Bank zur Verfügung gestellt, auch wenn sie ein oder zwei Tage zu Hause arbeiten.

«Flexibilität, modulare Nutzungskonzepte und hybride Arbeitsplatzstrategien gewinnen an Bedeutung.»

Die Verwaltung als Vorreiter flexibler Modelle

Bei der kantonalen Verwaltung kann Homeoffice gemäss internen Regelungen – bei entsprechender Eignung – bis zu 60 Prozent des Arbeitspensums ausmachen. «Unsere Erfahrungen damit sind durchwegs positiv», sagt Markus Zahnd, Kommunikationschef des Kantons Thurgau. Wichtig sei die Einhaltung klarer Regeln: Homeoffice-Zeiten müssen dokumentiert und die Erreichbarkeit jederzeit gewährleistet sein. Anpassungen seien aktuell nicht geplant.

Die öffentliche Hand spart durch neue Konzepte auch bei der Flächennutzung. «Im neuen Verwaltungsgebäude an der Promenade in Frauenfeld

Deloitte-Studie: Flexible Arbeit bleibt – aber hybrid dominiert

Die Deloitte Flexible Working Studie zeigt: Flexible Arbeitsmodelle sind gekommen, um zu bleiben – doch das klassische Homeoffice verliert an Exklusivität. Rund 60 Prozent der Schweizer Unternehmen setzen heute auf hybride Modelle, bei denen Mitarbeiter teils vor Ort, teils remote arbeiten. Nur sechs Prozent ermöglichen vollständiges Remote-Arbeiten. Die Präsenz im Büro gewinnt wieder an Bedeutung – vorwiegend für Teamarbeit, Innovation und Unternehmenskultur. Unternehmen investieren gezielt in moderne Büroflächen, die den Austausch fördern, statt Fläche abzubauen. Führungskräfte schätzen flexible Arbeit, sehen aber Herausforderungen bei der Führung auf Distanz und Teamzusammenhalt.



Attila Wohrab führt die Immokanzlei in Kreuzlingen.

wird ab 2026 eine Desksharing-Ratio von 0,8 angestrebt», sagt Zahnd. Heisst konkret: Acht Arbeitsplätze für zehn Mitarbeiter. Ergänzt wird das durch ein Zonenkonzept mit offenen Treffpunkten wie einer Cafeteria – konzipiert, um die informelle Zusammenarbeit zu fördern.

Büroflächen bleiben gefragt – aber anders

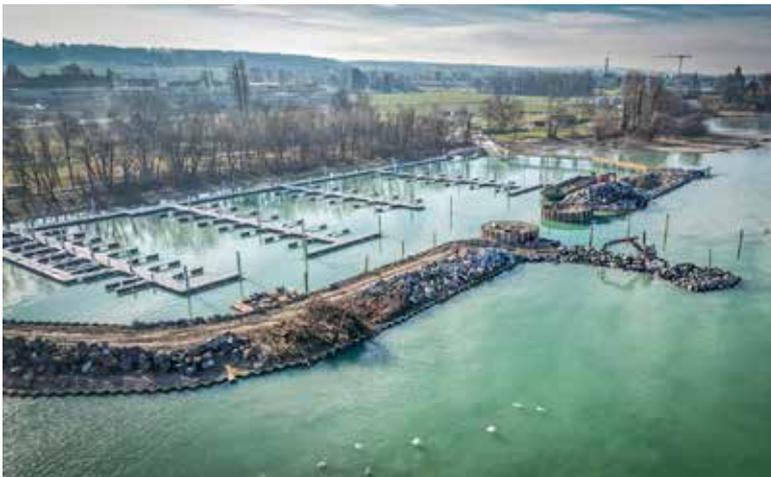
Was bedeutet das alles für den Immobilienmarkt? Klar ist: Die Nachfrage nach Büroflächen ist nicht verschwunden – sie hat sich verändert. Flexibilität, modulare Nutzungskonzepte und hybride Arbeitsplatzstrategien gewinnen an Bedeutung.

«Die Mietpreise haben sich in den vergangenen Jahren bereits der Nachfrage angepasst», sagt Attila Wohrab. Ein Thema bei Neubauten seien immer die gestiegenen Ausbaurkosten – und meistens die grösste Hürde. Die Rückkehr ins Büro ist allerdings nicht der hauptsächliche Treiber der Marktentwicklung. «Wichtiger ist derzeit die gesamtwirtschaftliche und geopolitische Lage. Viele Unternehmer warten ab, wie sie sich in dieser dynamischen Zeit positionieren wollen», so Wohrab.

Ob das Pendel zurückgeschlagen ist, bleibt Interpretationssache. Fest steht: Der Boom des Homeoffice hat sich abgeschwächt, doch eine vollständige Rückkehr zu alten Bürostrukturen ist unwahrscheinlich. Vielmehr etabliert sich eine neue Balance – mit flexiblen, hybriden Modellen, die sich an die Anforderungen der jeweiligen Branche und Belegschaft anpassen.

Meilenstein am Bodensee

Die Idee eines neuen Hafens in Münsterlingen reicht Jahrzehnte zurück. Erste Skizzen entstanden bereits in den 1980er-Jahren. Doch politische Diskussionen, Umweltbedenken und finanzielle Herausforderungen sorgten immer wieder für Verzögerungen. Erst im Oktober 2022 fiel die entscheidende Weichenstellung: Die Gemeinde stimmte dem Projekt in einer Volksabstimmung mit knapper Mehrheit zu. Im Mai 2025, rund zweieinhalb Jahre später, nahm der Hafen seinen offiziellen Betrieb auf. Im August soll ein Einweihungsfest folgen.



Technische Details und Ausstattung

Der neue Hafen bietet insgesamt 185 Liegeplätze für Boote mit bis zu 9,60 Metern Länge, ergänzt durch sechs Gästeliegeplätze. Die Erschliessung erfolgt über fünf fingerartige Stege. Zwei massive Molen schützen die Anlage vor Wellenschlag – die westliche ist begehbar, die östliche bleibt als Rückzugsraum für Vögel unzugänglich. An Land entstehen dreissig Trockenliegeplätze, sechs Plätze für Kanus und 56 SUP-Plätze.

Ein funktionales Hafengebäude mit Büro, Werkstatt, sanitären Anlagen und Hafenmeister-Infrastruktur ist ebenfalls Teil des Projekts. Eine App erleichtert die Reservierungen und Platzverwaltung für Gäste – eine digitale Premiere am Schweizer Bodenseeufer.

Nach über 30 Jahren Planung ist am Bodenseeufer von Münsterlingen ein neuer Hafen mit Signalwirkung für die ganze Region entstanden. Mit rund zehn Millionen Franken Investitionsvolumen, 185 Liegeplätzen und einem Fokus auf Nachhaltigkeit setzt das Projekt Massstäbe in der öffentlichen Infrastrukturentwicklung.

Ökologie als Leitprinzip

Besonderes Augenmerk gilt der ökologischen Verträglichkeit. Mit dem Bau des Hafens wurden rund 220 Bojenstandorte in Münsterlingen und Landschaft entfernt – eine Massnahme, die das Seeufer ökologisch entlastet. Zusätzlich wurden neue Unterwasserriffe geschaffen, um die Biodiversität zu fördern, und eine Vogelbeobachtungsplattform integriert. Der Projektperimeter verbindet funktionale Nutzung mit landschaftlicher Einbindung – ein Musterbeispiel für naturverträgliche Ufergestaltung.

Der Hafen wird als sogenanntes «sonderfinanziertes Werk» geführt. Weder Steuergelder noch Mittel aus der Gemeindekasse fliessen in Bau oder Betrieb. Die Kosten – jährlich rund 735'000 Franken – werden vollständig durch Liegeplatzgebühren gedeckt. Diese bewegen sich je nach Bootsgrösse zwischen 2500 und 7000 Franken jährlich. Der Quadratmeterpreis liegt bei 170 Franken für Auswärtige und 150 Franken für Einheimische ohne Mehrwertsteuer – eine marktgerechte Kalkulation, die auf Langfristigkeit und Kostendeckung ausgelegt ist.

Enorme Nachfrage und Impuls für die Region

Noch vor Eröffnung ist die Nachfrage überwältigend. Bereits über 360 Interessierte stehen auf der Warteliste. Bojenmieter der bisherigen Feldanlagen wurden bei der Zuteilung bevorzugt behandelt. Der Hafen schafft nicht nur Infrastruktur für Freizeitkapitäne. Er wertet das Ufer auf, belebt den örtlichen Tourismus und stärkt die Standortattraktivität. Münsterlingen liefert ein eindrückliches Beispiel, wie durchdachte öffentliche Infrastrukturprojekte Impulse für die Regionen setzen können.

Mit dem neuen Hafen gewinnt Münsterlingen nicht nur ein modernes nautisches Zentrum, sondern auch ein Leuchtturmprojekt für nachhaltige Infrastruktur am See.



Ein Zukunftsstandort für die ganze Ostschweiz

Mit «Wil West» entsteht ein innovativer Denk- und Werkplatz, der Wirtschaft, Forschung und nachhaltige Mobilität verbindet. Das Grossprojekt gilt als Leuchtturm für eine zukunftsfähige Entwicklung in der Ostschweiz.

Die Arealentwicklung Wil West steht exemplarisch für eine zukunftsorientierte und nachhaltige Wirtschaftsplanung in der Ostschweiz. In den Thurgauer Gemeinden Münchwilen und Sirnach soll ein innovativer Denk- und Werkplatz entstehen, der optimale Bedingungen für Unternehmen, Start-ups sowie Forschung und Bildung bietet. Mit bis zu 3000 geplanten Arbeitsplätzen wird das Projekt einen bedeutenden Beitrag zur regionalen Wertschöpfung leisten.

Ein zentrales Anliegen von Wil West ist die Förderung der nachhaltigen Mobilität. Neben einem neuen Autobahnanschluss an die A1 sind zusätzliche

Haltestellen für Bahn und Bus sowie separate Fuss- und Velowege vorgesehen. Diese Infrastrukturmassnahmen sollen nicht nur die Erreichbarkeit des Areals verbessern, sondern auch die umliegenden Ortszentren vom Durchgangsverkehr entlasten.

Nachhaltigkeit im Fokus

Nach der Ablehnung des Sonderkredits durch die St.Galler Stimmberechtigten im Jahr 2022 wurde das Projekt umfassend überarbeitet. Die überarbeitete Version legt besonderen Wert auf Aspekte der Nachhaltigkeit, darunter die Reduktion der Bodenversiegelung, die Schaffung von Grün- und Wasserflächen sowie die Förderung nachhaltiger Mobilität.

Wil West bietet Industrie-, Gewerbebetrieben eine klare Perspektive. Das Areal ist vielseitig: Die Gebiete Münchwilen und Sirnach-Gloten ergänzen sich perfekt – ein neuer, hochwertiger Standort und ein etabliertes Gebiet mit erfolgreichen KMUs.

Nächste Meilensteine

2025: Grundlagenentscheide in den Kantonen SG und TG

2028: Baubeginn Infrastruktur (vorbeh. Rechtsmittelverfahren)

Ab Anfang 2030er-Jahre: Ansiedlung erster Unternehmen

Vision Hasli: Zukunft gestalten

Die «Vision Hasli» ist ein langfristig ausgerichtetes Entwicklungsprojekt der Gemeinden Wigoltingen und Müllheim. Ziel ist es, das Gebiet Hasli zu einem modernen Wirtschafts-, Logistik- und Lebensraum zu transformieren. Die TIT Imhof AG ist ein Pionier für nachhaltige Lösungen in der Schweizer Transportbranche. Im Kurzinterview gibt Dominic Imhof einen Blick in seine Pläne im Hasli.



Visualisierung
des Wigoltingen
Innovation Parks.

Unter dem Dach der übergeordneten Planung für die «Vision Hasli» entsteht unter anderem der Wigoltingen Innovation Park (WIP) – ein industriegeprägtes Areal mit Fokus auf nachhaltiger Wertschöpfung, Innovation, Synergien und zukunftsfähigen Arbeitsplätzen. Ein Pfeiler dieser Entwicklung ist das Engagement von Unternehmen wie der TIT Imhof AG, die im Hasli-Areal ein eigenes Zukunftsprojekt umsetzt. Ihre Investition zeigt exemplarisch, wie lokale Unternehmen aktiv zur regionalen Standortentwicklung beitragen und gemeinsam mit öffentlichen Partnern die Vision mit Leben füllen.

Dominic Imhof, Sie planen derzeit ein grösseres Projekt in Hasli. Was dürfen wir erwarten?

An der Haslibachstrasse wollen wir ein modernes Logistikzentrum bauen – mit Hallen für Lagerfläche, Büros, Sozial- und Schulungsräume und einem

zentralen Standort für unsere Fahrzeugflotte. Das wird den Betrieb enorm erleichtern, wir können einige dezentrale Standorte endlich zusammenführen, und unsere Mitarbeiter werden von der modernen Infrastruktur profitieren.

Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit dort für Sie?

Als Beispiel: Die gesamte Anlage wird mit Photovoltaik ausgestattet – sowohl auf den Dächern als auch über den Parkflächen. Damit decken wir über das Jahr gerechnet mindestens 50 Prozent unseres Strombedarfs. Keine Sonnenstunde bleibt bei uns ungenutzt: Ein grosser Speicher stellt sicher, dass wir auch in der Nacht den tagsüber produzierten Strom nutzen können. Wir planen einen Ladepark, in dem 15 Fahrzeuge gleichzeitig geladen werden, tagsüber öffnen wir auch für Fahrzeuge von anderen Transportunternehmen.

Isabelle Keller-Imhof & Dominic
Imhof, Co-Geschäftsführung



Ihre Firma beschäftigt sich schon länger mit alternativen Antriebstechnologien. Wie hat alles begonnen?

Mein Vater, Thomas Imhof, war überzeugt davon, dass wir als Transportfirma eine direkte Verantwortung tragen. Wir stossen Emissionen aus, also müssen wir auch etwas dafür tun, dass neue Technologien eingesetzt werden, welche die Emissionen reduzieren. «Nicht reden – machen!» ist schon früh sein Credo gewesen. Und so sind wir einer der ersten gewesen, die Biotreibstoffe bei LKWs einsetzen.

«Im Hasli können wir einige dezentrale Standorte endlich zusammenführen.»



Sie arbeiten weiter an der Vision Ihres Vaters?
Ja, aber sicher, er treibt uns auch heute noch an. Wir glauben daran, dass wirtschaftlicher Erfolg

und ökologische Verantwortung zusammengehören. Unser Projekt im Hasli ist ein weiteres Bekenntnis dazu – wir stehen in den Startlöchern.

Anzeige

RAIFFEISEN

Thurgauer Raiffeisenbanken



Was **uns** ausmacht:
Geborgenheit.

Träumen Sie von der Geborgenheit in den eigenen vier Wänden?
Wir begleiten Sie – kompetent, nah und unkompliziert.

raiffeisen.ch/thurgau



Was eine Bank heute erwartet

Die Finanzierung von Bauträgerprojekten ist anspruchsvoller geworden – nicht nur wegen höherer Zinsen, sondern vor allem wegen steigender Anforderungen an Qualität, Eigenmittel und Projekttransparenz. Ein Gespräch mit Christian Schöttli von der Raiffeisenbank Mittelthurgau zeigt, worauf es für Immobilienentwickler im Kanton Thurgau heute ankommt.

Die Bereitschaft der Banken, Bauträgerprojekte zu finanzieren, ist grundsätzlich weiterhin vorhanden. Doch der Zugang zum Kredit ist selektiver geworden. «Die Banken überprüfen die Projekte vertiefter auf ihre Qualität», sagt Christian Schöttli, Vorsitzender der Bankleitung der Raiffeisenbank Mittelthurgau. «Wir schauen heute genauer hin, wie realistisch ein Projekt ist – hinsichtlich Lage, Konzept und Finanzierung.»

Lage, Lage – und dann das Konzept

Über alle Nutzungstypen hinweg sei die Lage eines Projekts das wichtigste Kriterium, betont Schöttli. «Bei Wohnobjekten ist die Nachfrage aufgrund der Wohnungsknappheit hoch. Die geringeren Risiken

erhöhen den Risikoappetit der Banken. Bei Gewerbeobjekten hingegen kommt es sehr auf die individuelle Ausgangslage und mögliche Umnutzungspotenziale an.» Besonders anspruchsvoll seien Tourismusprojekte, da diese stark von Lage und einem stimmigen Konzept abhängig seien. Zudem würden Banken heute im allgemeinen Abwicklungsrisiken stärker berücksichtigen.

Neben der Projektqualität ist auch die Regulierung ein Grund für die gestiegene Zurückhaltung. «Die Banken haben strengere Sorgfaltspflichten», erklärt Schöttli. «Das führt häufig zu einer höheren, kostendeckenden Preisgestaltung.» Besonders bei Promotionsprojekten – also der Entwicklung von Wohneigentum zur späteren Veräusserung – erwarten

Anzeige

Mit uns machen Sie Ihr Dach zum Kraftwerk! Unabhängig und zukunftssicher – seit 125 Jahren.

Mit diesem QR-Code gelangen Sie zum kostenlosen Solarrechner.

Fabian Felix
Geschäftsführer
Energie

GEBÄUDEHÜLLE | HAUSTECHNIK | ENERGIE
Eigenmann AG | Wittenbach | T 071 292 36 36 | www.eigenmann-ag.ch

Banken heute eine Mindestquote an Vorverkäufen, um die Marktgängigkeit des Vorhabens abzusichern.

Die goldene Zeit der Grosszügigkeit ist vorbei

Gute, marktgängige Projekte lassen sich weiterhin gut finanzieren, doch die Bedingungen haben sich verändert. «Die Zeiten, als Banken für jede Art von Finanzierung Schlange gestanden sind, sind vorbei», sagt Schöttli. Heute prüfen Banken nicht nur das Projekt, sondern auch die Art der Kundenbeziehung. Bei Renditeobjekten wird oft eine längerfristige Zusammenarbeit gesucht, bei Promotionsprojekten ist es attraktiv, wenn die Bank die Endkäuferfinanzierungen begleiten kann. Zu den typischen Stolpersteinen in Finanzierungsanträgen zählt Schöttli vor allem überhöhte Erwartungen in Bezug auf die Fremdfinanzierungsquote. «Banken erwarten heute einen substantiellen Anteil an echten Eigenmitteln», sagt er. «Entwickler möchten aber oft Eigenleistungen oder projektinterne Stehbeträge als Ersatz ansehen – das genügt nicht.»

«Wir schauen heute genauer hin, wie realistisch ein Projekt ist.»

Auch der Zeitpunkt der Kontaktaufnahme ist entscheidend. «Optimal ist es, wenn ein Projekt baulich und wirtschaftlich bereits so weit entwickelt ist, dass man es gut beurteilen kann – idealerweise mit ersten Vorverkäufen oder Reservationsverträgen», so Schöttli. Weniger erfolgsversprechend sei die Ausgangslage, wenn der Baustart bereits erfolgt ist und erst dann die Finanzierung gesucht wird.

Nachhaltigkeit: Relevant, aber noch nicht durchreguliert

Nachhaltigkeit gewinnt an Bedeutung – sowohl bei der Finanzierung als auch für den Markterfolg. «Nachhaltigkeitsaspekte fliessen in die Immobilienbewertung mit ein und beeinflussen zunehmend die Verkäuflichkeit», erklärt Schöttli. «Allerdings ist der Einfluss auf unsere aktuellen Finanzierungsmodelle noch begrenzt – viele Bewertungsansätze sind derzeit noch zu abstrakt.»

Ein Dauerthema für Entwickler ist der Umgang mit steigenden Baukosten. Auch hier sind Banken heute vorsichtiger. «Kostenüberschreitungen sind leider keine Ausnahme», so Schöttli. «Entscheidend ist dann die Bonität des Bauherrn – er muss in der Lage sein, die Mehrkosten zumindest teilweise aus Eigenmitteln zu decken.» Bauverzögerungen hingegen wirken sich weniger stark aus, da die Finanzierungsmodelle zunehmend auf nachhaltigen Ertragsströmen beruhen.

Für die weitere Entwicklung im Thurgauer Markt zeigt sich Schöttli verhalten optimistisch. «Immobilienprojekte werden auch künftig finanzierbar sein», ist er überzeugt. «Aber es wird auf Qualität ankommen – und auf ein tragfähiges Verhältnis zwischen Eigen- und Fremdfinanzierung.» Projekte mit minimalem Eigenkapitaleinsatz werden es deutlich schwerer haben.

Frühzeitig, realistisch, transparent

Was sollten sich Bauträger zu Herzen nehmen? «Banking ist letztlich ein People's Business», sagt Schöttli. «Vertrauen, Transparenz und ein überzeugendes Konzept sind entscheidend. Um die richtige Lösung zu finden, braucht es persönliche Gespräche.» Wer frühzeitig auf seine Bank zugeht und sein Vorhaben realistisch aufbereitet, hat auch in einem anspruchsvolleren Umfeld gute Chancen auf Finanzierung.



Fünf Tipps für die erfolgreiche Bauträgerfinanzierung

- 1. Frühzeitig einbinden**
Die Bank sollte kontaktiert werden, sobald erste Projektgrundlagen vorliegen – idealerweise noch vor Baustart, aber mit belastbaren Daten.
- 2. Eigenmittel realistisch planen**
Banken erwarten heute substantielles Eigenkapital – reine Eigenleistungen oder stille Reserven werden nur begrenzt akzeptiert.
- 3. Qualität schlägt Quantität**
Eine gute Lage, ein tragfähiges Konzept und klare Marktaussichten zählen mehr als Projektgrösse oder Renditeversprechen.
- 4. Nachhaltigkeit berücksichtigen**
Kriterien wie Energieeffizienz und Marktgängigkeit werden wichtiger – sowohl bei der Bewertung als auch beim Verkauf.
- 5. Vertrauen schaffen**
Transparente Kommunikation und eine langfristige Beziehung zur Bank sind zentrale Erfolgsfaktoren – gerade bei herausfordernden Projekten.

«Breites Fachwissen ist nach wie vor eine Stärke»

Gesellschaftlicher Wandel und wirtschaftliche Unsicherheiten beeinflussen auch die Berufsbilder in der Immobilienwirtschaft. Mit breitem Fachwissen und Kommunikationsstärke können sich Fachleute aber immer noch profilieren. Heinz Lanz weiss, mit welchen Herausforderungen sich die Immobilienlehrgänge an der OST befassen.

Heinz Lanz, welche Entwicklungen beeinflussen aktuell die Berufsbilder in der Immobilienwirtschaft?

Die wirtschaftlichen Entwicklungen sind aktuell vorwiegend von Unsicherheit geprägt. Steigende und sinkende Zinsen, Kriege und andere missliche politische Entwicklungen wie etwa in Deutschland stellen Immobilienprofis direkt oder indirekt vor neue Herausforderungen. Im technischen Bereich sind es primär die Baukostenentwicklung oder die Frage nach der Baute der Zukunft.

Heinz Lanz, Leiter MAS in Real Estate Management, Ostschweizer Fachhochschule – OST.



Mit welchen Herausforderungen und Fragen sehen sich die Berufsleute zunehmend konfrontiert? Was heisst das für ihren Rucksack an benötigtem Wissen und Fähigkeiten?

Der Begriff ist zwar bereits etwas abgegriffen: Aber sämtliche Fragen rund um Nachhaltigkeit sind die Herausforderung der Gegenwart. Wie plane und erstelle ich für welches Zielpublikum an welcher Lage zu welchen Kosten mit welchem Ertrag die richtige Baute? Wie stehen sich Wert und Kosten gegenüber? Für die eigenständige Beantwortung solcher und ähnlicher Fragen versuchen wir, den Lehrgangsteilnehmern die nötige Basis zu vermitteln. Dies erfolgt teilweise im konventionellen Rahmen mit dafür entwickeltem Lehrmaterial. Wir erlauben uns aber auch immer wieder, kritische oder unkonventionelle Schritte und Möglichkeiten anzudenken und deren Auswirkung abzuschätzen.

«Damit gilt auch in unserer Branche, dass das einzig Beständige der Wandel ist.»

Mit speziellem Blick auf Ostschweizer Berufsleute: Welche aktuellen und vielleicht lokal-spezifischen Fragen tragen dies in den Unterricht?

Die Ostschweiz ist ein spezieller Immobilienmarkt. Und trotz der beschränkten Grösse gibt es zahlreiche Teilmärkte. Darin unterscheidet sich die Ostschweiz aber nicht vom Rest des Landes. Insofern



Mauro Formoso, MAS
Real Estate Management.

sind die vermittelten Strategien wohl schweizweit gültig. Mit Ausnahme von bau- und planungsrechtlichen Gegebenheiten könnte der Lehrgang auch in Basel oder Luzern durchgeführt werden.

Mit welchen speziellen Kenntnissen oder Soft-skills verschafft man sich heute Vorteile?

In welchen Nischen kann man sich hervortun?

Ich denke, dass breites Fachwissen nach wie vor eine besondere Stärke darstellt. Natürlich braucht es Spezialisten in vielen Bereichen. In einem Kundengespräch oder in einer Projektsteuerung beeindruckt der Fachmann aber vor allem durch breites Wissen. Nischen lassen sich immer wieder finden, sei es in der Immobilienentwicklung, in der Vermarktung oder in der Bewertung. Allerdings werden gute Konzepte oft schnell von Mitbewerbern kopiert oder sogar verbessert. Damit gilt auch in unserer Branche, dass das einzig Beständige der Wandel ist. Über alles dürften aber gute Fähigkeiten in der Kommunikation und Präsentation von Resultaten Wettbewerbsvorteile bringen.

Was unterscheidet die Immobilien-Lehrgänge der OST von anderen?

Der Master-of-Advanced-Studies-Lehrgang in St.Gallen unterscheidet sich vorrangig durch die Tiefe, die praktische Umsetzung und die relativ geringe Anzahl an Dozierenden. Die Arbeit zwischen ihnen und Teilnehmern erfolgt über eine längere Zeit und bietet damit die Möglichkeit für eine vertiefte Auseinandersetzung mit einem Thema. Zwangsläufig lassen wir zahlreiche Themen von Mitbewerbern unbehandelt. Der Bezug zur Ostschweiz erfolgt vorwiegend in den Projektarbeiten, wo wir ausschliesslich an Liegenschaften aus der Region arbeiten.

Diese Köpfe prägen den Thurgauer Immobilienmarkt

Von der kleinen Immobilienagentur bis zur schweizweit tätigen Totalunternehmerin gibt es zwischen Alpstein und Bodensee unzählige Betriebe, welche die Immobilienwirtschaft der Ostschweiz am Laufen halten. Wir stellen Ihnen die wichtigsten Köpfe hinter den Unternehmen vor.

1 René Bock, RB Immobilien Treuhand AG, Weinfelden

17 Jahre, davon 14 Jahre als Präsident, hat René Bock die Geschicke der Thurgauer Kantonalbank mitgelenkt. 2022 hat er Adieu gesagt und den Präsidenten-Stab an Nachfolger Roman Brunner übergeben. Bock ist heute als Verwaltungsratspräsident seiner RB Immobilien Treuhand AG, der Tobi Seeobst AG und im Verwaltungsrat der Nova Property Fund Management AG in Zürich tätig.

2 Lynn Burkhard und Beat Müller, Stutz AG, Hefenhofen

Lynn Burkhard und Beat Müller führen gemeinsam die Stutz AG Bauunternehmung. Als regionale Gesamtanbieterin umfasst das Stutz-Leistungsangebot die Sparten Hochbau, Umbau, Brückenbau, Tief- und Rückbau, Spezialtiefbau, Strassenbau, Bautenschutz und Schadstoffsanierungen. Ferner bietet Stutz auch Dienstleistungen im Bereich Projektentwicklung und Bauleitungen an.

Colin und Dany Denk, D+D Immobilien AG, Horn

Bekannt wurden Colin und Danny Denk mit der Totalsanierung des Schlosses

Horn. Die Brüder, ursprünglich aus Amriswil, realisieren mit ihrer D+D Immobilien AG, die ihren Sitz im renovierten Schloss hat, aussergewöhnliche Projekte in der ganzen Ostschweiz, so etwa in Roggwil (Asteria), Neukirch-Egnach (Nova Ecclesia), Gossau (Trium) oder St.Gallen (Verde).

3 Matthias Fleischmann, Fleischmann Immobilien AG, Weinfelden

Matthias Fleischmann hat die Immobilienvermittlung von der Pike auf gelernt. In den letzten Jahren hat er sich spezifisch in Kernthemen weitergebildet, 2023 zusätzlich die Ausbildung zum Immobilienbewerter an der Fachhochschule abgeschlossen. Im März 2024 übernahm er die Fleischmann Immobilien AG von seinem Vater Werner Fleischmann, der das Unternehmen 35 Jahre geführt hatte.

4 Adrian Frei, Aforia Immobilien AG, Horn

Als Inhaber und Geschäftsführer der Aforia Immobilien AG mit Sitz im Schloss Horn unterstützt Adrian Frei mit seinem Team sowohl private Liegenschaftsbesitzer als auch gewerbmässige Investoren ganzheitlich in Vermarktung, Bewertung und Beratung.

Neubauprojekte sind Freis Spezialgebiet; von der Projektschätzung bis zur Übergabe sorgt er für Zufriedenheit bei Kunden und Käufern

5 Beat Frischknecht, BFW Liegenschaften AG, Frauenfeld

Seine Karriere startete der Banker mit einer KV-Lehre, später wurde er selbstständiger Vermögensverwalter. Beat Frischknechts Liegenschaften-Portfolio baute der Selfmade-Millionär («Bilanz»-Schätzung 2024: 275 Millionen Franken) nebenher auf. Dazu gehören Gewerberäume und mehrere hundert Mietwohnungen im Thurgau und in der Stadt Zürich

6 Familie Goldinger, Goldinger Immobilien AG, Frauenfeld

Seit über 35 Jahren ist die Goldinger Immobilien AG in der Vermarktung, Bewertung, Bewirtschaftung und im Investment von Immobilien tätig und gehört heute zu den grössten in der Ostschweiz. Das Familienunternehmen hat an den Standorten Frauenfeld, Kreuzlingen, Amriswil, St.Gallen und Sargans rund 60 Mitarbeiter. Oliver, Eugen, Guido und Roman Alex Goldinger sowie Florian Köfler bilden die Geschäftsleitung.



7 Yves Häberlin, Häberlin Architekten AG, Müllheim

Was 1978 mit Konrad Häberlin begann, ist zu einer soliden Grösse herangewachsen. Kompetenz, Intuition und viel Engagement haben das Unternehmen zu einem jährlichen Auftragsvolumen von 60 bis 80 Millionen Franken gebracht. 2014 bekam die Firma mit dem Einstieg von Yves Häberlin eine neue Dynamik. Mit der Übergabe der Geschäftsleitung in die zweite Generation fusionierten viel Erfahrung und frische Visionen.

8 Stephan Häuselmann, Promega Treuhand + Immobilien AG, Amriswil

Das Herz des Amriswilers schlägt zwar für den Fussball (er ist OFV-Präsident und SFV-Zentralvorstandsmitglied), aber auch seine berufliche Laufbahn ist beachtlich: Die Häuselmann-Gruppe besteht aus der Promega Treuhand + Immobilien AG, der Promega Invest AG, der Promega Treuhand AG, der Admega GmbH, der Elektro Häuselmann AG, der Citec Service AG und der Camping Luxburg Egnach.

9 Hermann Hess, Hess-Investment-Gruppe, Amriswil

Die Hess-Investment-Gruppe hat ihren Ursprung in einem Amriswiler Fabrikationsbetrieb für Arbeitskleider, der 1878 gegründet wurde. 1979 übernimmt Hermann Hess in fünfter Generation die damalige Esco, steigt aber Anfang des 1990er-Jahre aus dem Bekleidungsgeschäft aus und konzentriert sich fortan auf Immobilieninvestments, aufbauend auf dem Bestand der betrieblichen Immobilien der Esco.

10 Urs Kramer, Kramer Immobilien Management GmbH, Kreuzlingen

Urs Kramer ist Geschäftsführer der Kramer Immobilien Management GmbH in Kreuzlingen. Als eidg. diplomierter Immobilientreuhänder führt er das Familienunternehmen seit 2003 in zweiter Generation. Mit über 30 Jahren Erfahrung bietet Kramer umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Immobilienverwaltung, Verkauf, Vermietung, Schätzung und Beratung.

11 Martin und Rebecca Kull, HRS, Frauenfeld

Martin und Rebecca Kull sind seit 2010 die alleinigen Inhaber der Immobilienentwicklerin, Total- und Generalunter-

nehmerin HRS. Kull stieg 1989 als Bauleiter bei der damaligen Hauser Rutishäuser Suter in Frauenfeld ein, baute ab 1999 die HRS-Tätigkeiten in der Westschweiz und die Immobilienentwicklung auf und ist seit 2005 deren CEO, Ehefrau Rebecca Kull-Zuber seit 2010 Chief Operating Officer.

12 Patrick Manser, Methabau, Amriswil

Die Methabau-Gruppe mit Hauptsitz in Amriswil ist als Immobilienportfolio-Eigentümerin und Totalunternehmerin mit eigenem Bauunternehmen Partnerin für alle Bau-Belange von der Entwicklung über die Planung bis hin zur Realisierung, insbesondere auch für Industrie- und Gewerbebauten in BIM-Werkplanungstiefe. Patrick Manser ist CEO und Inhaber der Gruppe.

13 Ralf Scherer, ImmoLeague AG, Kreuzlingen

Erfolg ist die Summe der richtigen Entscheidungen: Das ist das Motto des Immobilienexperten Ralf Scherer. Seine ImmoLeague ist mit Standorten in Kreuzlingen, Frauenfeld, St.Gallen und Zürich bestens aufgestellt. Über 4000 Immobilien hat der Unternehmer mit seinem Team von Immobilienexper-

NEUES BUNDESFÖRDERPROGRAMM FÜR INDUSTRIE UND GEWERBE

Der Bund unterstützt den Ersatz von grossen fossilen Heizungen (> 70 kW) durch erneuerbare Systeme.

Weitere Informationen auf energie.tg.ch.



ES GIBT NUR EINS



AFORIA
IMMOBILIEN

AFORIA Immobilien AG
Im Schloss Horn | Seestrasse 27 | 9326 Horn
Telefon 071 411 22 00 | aforia.ch



BEWERTUNG



VERMARKTUNG



BERATUNG



NEUBAU

ten seit 2002 bereits verkauft. Der hohe Qualitätsanspruch ist Kern der Unternehmensidentität.

14 Jakob Simon, Simon Immobilien GmbH, Tägerwilen

Jakob Simon ist Gründer und Geschäftsführer der Simon Immobilien AG aus Tägerwilen. Das 2016 gegründete Unternehmen bietet umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Immobilienverkauf, -bewertung und -beratung an. Die Firma zeichnet sich durch innovative Vermarktungsmethoden wie 3D-Rundgänge, Drohnenaufnahmen und Verkaufsgarantie aus.

15 Reto Specht, Specht Immobilien GmbH, Schlatt

Reto Specht ist nicht nur CEO des gleichnamigen Immobilien-Dienstleistungsunternehmens in Schlatt bei Frauenfeld, sondern auch bei der Marthaler Immobilien AG in Frauenfeld und der Müller + Specht AG – Immobilienmanagement in Stein am Rhein. Und mit der Pauschalmakler AG bietet Specht als Verwaltungsrat den Immobilienverkauf zum Pauschalpreis an – ebenfalls aus Frauenfeld.

16 Lisa Schwager, Marthaler Immobilien AG, Frauenfeld

Lisa Schwager ist Geschäftsführerin der Marthaler Immobilien AG, die zur Increa-Gruppe gehört. Die eidg. dipl. Immobilienreuhänderin verfügt über breite Erfahrung in der Immobilienbranche und war zuvor in leitenden Positionen bei Wincasa und Müller + Specht tätig. Marthaler beschäftigt rund 20 Mitarbeiter und bewirtschaftet sowie vermarktet Immobilien in der ganzen Ostschweiz.

17 Patrick Thoma, Thoma-Immobilien-Gruppe, Amriswil

Seit 2001 führt Patrick Thoma die Thoma-Immobilien-Gruppe in zweiter Generation. Sein Vater Othmar legte 1978 mit dem Maklergeschäft den Grundstein. Heute ist das regional stark verankerte Unternehmen mit rund 40 Mitarbeitern und Firmensitzen in Amriswil, St.Gallen und Wil auch durchsetzungsstark in den Bereichen Vermietung und Verwaltung, Projektentwicklung und Portfoliomangement.



18 Romeo und Francisco Vetter, Ed. Vetter AG, Lommis

Seit 1935 hat sich das Familienunternehmen ständig weiterentwickelt. Über 160 qualifizierte Mitarbeiter setzen sich mit grossem persönlichem Engagement und viel Erfahrung täglich für die unterschiedlichsten Projekte ein. Hochbau, Tiefbau sowie die Entwicklung und Vermarktung von Eigenprojekten sind die Stärken des Thurgauer Familienunternehmens. Anfang 2025 übernahmen Romeo und Francisco Vetter die Hauptverantwortung der Geschäftsleitung von Urs Vetter.

19 Marc und Nadine Wegelin, Wegelin Immobilien AG, Aadorf

Marc und Nadine Wegelin führen die Wegelin Immobilien AG in Aadorf. Marc Wegelin, eidg. dipl. Immobilienbewerter und Vermarkter, gründete das Unternehmen 2019 nach mehrjähriger Tätigkeit im Immobilienverkauf und der Bewertung. Nadine Wegelin ist eidg. dipl. Immobilienbewirtschaftlerin und Personalfachfrau mit Erfahrung in Personalwesen, Buchhaltung und Bewirtschaftung. Zusammen bieten sie umfassende Dienstleistungen in Verkauf, Bewertung, Vermietung und Beratung.

20 Attila Wohlrab, Immokanzlei AG, Kreuzlingen

Attila Wohlrab berät mit seinem Team Kunden mit Immobilien aus allen Segmenten, institutionelle wie private. Junge Menschen sind ihm sehr wichtig, so bildet Wohlrab seit der Gründung seiner Immokanzlei AG aktiv Immobilienkaufleute aus. Als gelernter Handwerker, eidg. dipl. Immobilienreuhänder und mit einem Nachdiplomstudium in Mediation kennt Wohlrab das Handwerk gleich gut wie Hochschulen.

21 Michael Zecchin, Zecchin Immobilien AG, Tägerwilen

Gegründet 1927 von Josef Zecchin-Cajochen als Gemüse- und Südfrüchtegeschäft, war die Firma bis 2017 als regionales Transportunternehmen tätig. Heute ist es als Immobilienunternehmen unterwegs, das die eigene Gewerbeliegenschaft «Zecchin Zentrum» in Tägerwilen bewirtschaftet und das Bauprojekt «Bären Kreuzlingen» mit Wohnungen mitten in der Stadt realisiert.

Haben wir jemanden vergessen? Dann geschah das nicht mit Absicht, sondern aus Unwissenheit. Schicken Sie Ihren Hinweis doch an sziegler@metrocomm.ch, danke.

Seeblick, Uttwil



Wohnen direkt am Bodensee: 15 exklusive und grosszügige Eigentumswohnungen.

An traumhafter Lage entstehen zwei Mehrfamilienhäuser mit modernen 3.5- und 4.5-Zimmer Eigentumswohnungen.



Mehr Informationen zum Projekt:
www.uttwil-seeblick.ch

THOMA 
IMMOBILIEN TREUHAND

Breitenaach, Amriswil



Naturnahe Wohnüberbauung: 2.5- bis 6.5-Zimmer Eigentumswohnungen.

Für Familien, Paare und Singles: Grosse Auswahl an diversen Wohnungsgrössen.
Nahe Wege zu Einkauf, Öv und Schulen.



Mehr Informationen zum Projekt:
www.breitenaaach-amriswil.ch

THOMA 
IMMOBILIEN TREUHAND

Im Mittliszalg, Romanshorn



Attraktive 2.5- bis 5.5-Zimmer Eigentumswohnungen, teilweise Sicht auf den Säntis.

In Romanshorn entstehen zwei Mehrfamilienhäuser mit 24 modernen und attraktiven Eigentumswohnungen.



Mehr Informationen zum Projekt:
www.im-mittliszalg-romanshorn.ch

THOMA 
IMMOBILIEN TREUHAND

Bewertet. Vermarket. Verkauft.

Sie möchten Ihre Immobilie verkaufen oder vermieten?

Im Auftrag von Privatkunden und Institutionellen vermarkten und vermitteln wir als zertifizierter Immobilienmakler an den Standorten Amriswil, St. Gallen und Wil SG Einfamilienhäuser, Wohnungen, Mehrfamilienhäuser, exklusive Neubauten sowie Gewerbeliegenschaften und attraktives Bauland.

Kontaktieren Sie uns:

Wir finden auch für Ihre Liegenschaft die passende Käufer- bzw. Mieterschaft und freuen uns auf ein persönliches Kennenlernen.



Mehr Informationen zu uns
www.thoma-immo.ch

THOMA Immobilien Treuhand AG
8580 Amriswil
Telefon 071 414 50 60
Amriswil | St.Gallen | Wil

Vertrauen seit 1978.

THOMA 
IMMOBILIEN TREUHAND