

ANDREA  
ORCEL

MARTIN  
SCHLEGEL

JILLIAN  
MANUS

JENS  
FEHLINGER

# BILANZ

Das Schweizer Wirtschaftsmagazin

08

August 2024  
CHF 14.-  
Euro 14.-



## ROBOTIK

Zürich wird zum  
Tech-Mekka

## MAKLER

Diskretes Business  
an der Goldküste

## GOLD

Wieso der Boom  
weitergeht



**RANKING**  
*Die besten  
Hotels*

# DIE BAUMEISTERIN

Wie **Daniela Spuhler** ihre Firmen  
Esslinger und Barizzi führt



# „Einige Verkäufer wünschen aus persönlichen Gründen keine Publicity.“

David Hauptmann, Nobilis Estate

becken sehr beliebt», sagt Annelies Wüst und schaut aus ihrem Küsnachter Büro auf den See und das gegenüberliegende Ufer. In Kilchberg und Rüslikon würden sich die Preise inzwischen auf dem gleichen Niveau bewegen wie in Zollikon und Küsnacht. «Wegen der internationalen Schulan und der Anbindung an den Süden ist die linke Seeseite extrem gefragt – und einige Käufer bevorzugen einfach die Morgensonne», fügt Wüst hinzu, die zusammen mit ihrem Mann Herbert an fünf Standorten in der Deutschschweiz exklusive Immobilien verkauft.

## EIN PEOPLEBUSINESS

Der Maklerberuf sei derzeit sehr im Trend, hat Annelies Wüst beobachtet. Doch neben einer guten Ausbildung brauche man für diesen Beruf ein Gespür für Menschen: «Die Kontakte zu pflegen, ist mit sehr viel Fleiss verbunden und nicht mit einer Mail erledigt», sagt sie. Immer wieder mit Kunden zu sprechen, ihnen zuzuhören und zu verstehen, was sie sich wünschen, sei eine zentrale Aufgabe eines guten Maklers. «Manche haben das Gefühl, mit Immobilienvermittlung könne man das schnelle Geld verdienen. Aber das ist nicht so», betont Wüst.

Während in den USA Verkäufer und Käufer je eine Provision von drei Prozent des Verkaufspreises an den Makler zahlen – unabhängig davon, wie viel für eine Liegenschaft bezahlt wird –, nimmt die Provision in der Schweiz mit steigendem Preis ab. Sie fängt bei etwa drei Prozent an und kann bei 20-Millionen-Villen unter zwei Prozent fallen. Wirklich lukrativ ist das Geschäft vor allem für die Eigentümer der Immobilienfirmen. Viele zahlen ihren Angestellten ein Fixgehalt und einen Bonus, abhängig vom Teamerfolg. Bei Engel & Völkers (E&V) werden Mitarbeiter hingegen für einen guten Verkauf spürbar belohnt. Immobilien-Know-how wird von Kunden ebenso erwartet wie tadellose Um-

gangsformen, Fingerspitzengefühl und viel Einsatz. Mit einem Rückruf wartet man besser nicht bis Montag, sondern steht auch am Abend und am Wochenende zur Verfügung. Wenn es die Kunden wünschen, holt man sie am Flughafen ab, denkt auch an die Bedürfnisse der vierbeinigen Familienmitglieder und empfängt beim Besichtigungstermin die gesamte Entourage – inklusive Bodyguards. Dass man über all das kein Wort verliert, versteht sich von selbst. «Diskretion ist für uns eine Selbstverständlichkeit. Die nserhalb des internen E&V-Kreises ist ein absolutes No-Go, losgelöst davon, ob es bekannte Personen sind oder nicht», sagt Lars Keller, der vor 20 Jahren als Lizenznehmer des Hamburger Immobilienkonzerns Engel & Völkers ins Maklergeschäft eingestiegen ist und heute in der obersten Liga mitspielt.

Seiner Frau und ihm gehören inzwischen acht Standorte im Kanton Zürich. Den Shop an der beliebten Gold Coast leitet Birte von Seggern. Die 34-Jährige ist zusammen mit ihrem Team verantwortlich für die Gemeinden von Zollikon bis

**BIG IM BUSINESS**  
Annelies Wüst, Andreas Kron und Claude Ginesta (v.l.) spielen bei Luxusimmobilien in der Champions League.



## INTERNATIONAL VERNE

Die Kunden von Sotheby's Realty werden in Zürich am Rfangen – in den Büros im z«Wir dürfen oft bekannte Begrüssen, die sich Diskret Da eignen sich Räume im Schaufenster nicht», sag CEO und Miteigentümer ternational Realty in der Wie E&V ist auch die US-sekonzept, gemanagt v Group, einem börsenl men mit Sitz in New 1000 Büros für Lux Ländern profitiert a derlassung vom inter welches für rund 14 mobilien pro Jahr sogenannter Refer gen innerhalb d 4,4 Milliarden Do Auch für die M ist die internat als einer Millio

## GUTE AUSSICHTEN

Immobilien mit Seeblick, wie diese moderne Villa in Zollikon, sind bei den anspruchsvollen Kunden von David Hauptmann und Daniela Doychinova besonders beliebt.

► Zu den alteingesessenen Immobilienfirmen zählt auch Ginesta. Achilles Ginesta legte bereits im Jahr 1944 den Grundstein für das heutige Unternehmen. Seit 2010 leitet sein Enkel Claude Ginesta das Küsnachter Traditionsunternehmen in dritter Generation, seit 2016 ist der 52-jährige auch Besitzer der Firma mit neun Geschäftsstellen. Zwei der 65 Mitarbeitenden kümmern sich nur um Luxusobjekte ab zehn Millionen Franken.

**ACHTUNG, ERBSCHAFTSSTEUER!**  
... traf Claude Ginesta bei einem ... Family ... gezogen.

den noch mal teurer geworden, hinzu kommen Preissteigerungen von bis zu 25 Prozent an beiden Seeküsten. Käme noch die Erbschaftssteuer on top, würden wir die Erbschaftssteuer verliern.» Erste ... gezogen.

aus dem Ausland sind alle Schweizer Gemeinden steuerlich attraktiv, ein paar Prozentpunkte schrecken da nicht ab. Viel wichtiger sind die Nähe zum Flughafen, das internationale Flair und dass man an der Goldküste auch als Promi unbehelligt der Migros einkaufen kann. Längst be- ... Interesse aber nicht ... Heute



Fotos: Dan Cerniak für BILANZ, PD (3)

# „Mit Immobilienvermittlung kann man nicht das schnelle Geld verdienen.“

Annelies Wüst, Wüst und Wüst

► ses Plus. Noch exklusiver sind die Kontakte im sogenannten Private Office - ursprünglich das private Adressbüchlein von Firmengründer Christian Völkers. Zu den Telefonnummern und E-Mail-Adressen dieser VIPs haben nur wenige Makler Zugang - in Zürich ist es einzig Lars Keller.

## ALTE UND NEUE PLAYER

Klassische Markteintrittsbarrieren gibt es im Immobiliengeschäft nicht. Der Maklerberuf ist in der Schweiz nicht geschützt. «Wenn Sie morgen aufwachen und Makler für Luxusimmobilien werden wollen, können Sie das machen», scherzt Keller. Sich in einem Markt von alteingesessenen und international vernetzten Firmen zu etablieren, ist jedoch nicht einfach. Gelungen ist dies David Hauptmann. Vor zwölf Jahren hat er in Zürich Nobilis Estate gegründet. «Von dem Namen haben mir alle abgeraten - viel zu grossspurig. Deswegen habe ich ihn gewählt. Wenn er dermassen polarisiert, bleibt er in Erinnerung», sagt er schmunzelnd. Hauptmann startete mit einem exklusiven Portfolio, darunter eine Villa am Zürichberg, ein Mehrfamilienhaus im Seefeld und eine Wohnung in St. Moritz. Bis dahin war der Markt fest in der Hand der etablierten Firmen. Obwohl jeder in der Branche betont, der Kuchen

sei gross genug und man schätze den Wettbewerb, dürften sich die alteingesessenen Player nicht gefreut haben, als Hauptmann auf den Markt kam und einige der schönsten Objekte im Portfolio hatte - hört man hinter vorgehaltener Hand. Seither haben Hauptmann und seine stellvertretende Geschäftsführerin Daniela Doychinova rund 275 Liegenschaften verkauft.

Nur ein Teil davon war im öffentlichen Verkauf. Bei den Objekten, die «off-market» verkauft werden, handelt es sich in der Regel um bekannte Liegenschaften, bei deren Verkauf zu viel öffentliches Interesse vermieden werden soll. «In einigen Fällen wünscht der Verkäufer aus persönlichen Gründen keine Publicity», fügt Hauptmann hinzu. «Im gehobenen Segment vermitteln wir bis zu 50 Prozent der Liegenschaften direkt an die Kaufinteressenten», bestätigt auch Claudio Walde.

Eine der grössten Herausforderungen im Luxussegment ist die Preisfindung, was unter anderem am Mangel an Referenzobjekten liegt. Es seien schon Makler in Konkurs gegangen, obwohl sie zahlreiche Objekte im Angebot hatten, aber keine Transaktionen zustande kamen, erzählt man sich in der Branche. Ginesta lehnt nach eigenen Angaben zehn Prozent der Mandate ab, weil die Preisvorstellungen

der Kunden überrissen sind. «Es bringt nichts, überbeuerte Liegenschaften anzubieten, die am Schluss niemand kaufen möchte», sagt Claude Ginesta. Für die Preisbestimmung beschäftigt er ein eigenes Schätzungsdesk. «Wenn man das nicht richtig macht, bringt auch der beste Verkäufer nichts», fügt er hinzu.

## UNDERSTATEMENT STATT POMP

Während andernorts Tapeten aus Nerz oder Blattgold Besucher beeindrucken sollen, wird an der Zürcher Goldküste Understatement gelebt. «Auch hier sehen wir unterschiedliche Geschmäcker und Einrichtungsstile, aber es geht selten darum, zu zeigen, was man hat», weiss Kron, der zusammen mit dem Office in der Westschweiz auch schon ein Anwesen für einen dreistelligen Millionenbetrag verkauft hat. Selbst wenn der Luxus nicht immer sichtbar ist, werden bei den Materialien keine Kosten gescheut. Kron erinnert sich an einen Kunden, der für die Sanierung seines neu erworbenen Anwesens eine ganz spezielle, 300 Jahre alte Holzart benötigte. Während der aufwendigen Renovierungsarbeiten ging das Holz aus. Experten machten sich in ganz Europa auf die Suche nach dem Rohstoff. Fündig wurden sie auf einem Bauernhof in Österreich. Der Liebhaber exquisiten Interiors kaufte die ganze Farm und nutzte sie als eine Art Ersatzteillager für sein Haus in der Schweiz.

Die Preise für exklusive Immobilien werden Hand in Hand mit der Zahl der Superreichen in der Schweiz steigen. Allein 2023 gab es über zehn Prozent mehr Milliardäre - dieser Trend wird die Nachfrage nach Luxushäusern stützen. Für die Familie Hollinger sind das gute Neuigkeiten, ihr Traumhaus in Zollikon ist mit Sicherheit auch eine gute Wertanlage. ■



## Luxusvilla mit Seltenheitswert

Sie ist der Suvretta-Hang von Zürich: die Seestrasse in Zollikon. Hier gibt es rund ein Dutzend Villen mit direktem Seeanstoss. Nur selten steht eine zum Verkauf. Vor wenigen Monaten konnte die Familie Hollinger, selbst Immobilieninvestoren und Besitzer von historischen Liegenschaften in Kilchberg und am Zürichberg sowie von Luxus-Chalets in Gstaad, eine dieser Raritäten ergattern - vermittelt von Zurich Sotheby's International Realty. Neben dem Hauptgebäude befinden sich auf dem Grundstück ein separates Bürogebäude, ein Gästehaus, ein Bootshaus, ein Gartenpavillon sowie ein Grillplatz direkt am Wasser.