



Text: ZUZA SPECKERT & DAVID STROHM

Illustration: SATOSHI HASHIMOTO

Sturm auf die Paläste

Auch wegen Corona werden teure und superteure Häuser in der Schweiz nachgefragt wie nie. Unterwegs mit Immobilienmaklern an privilegierter Wohnlage.

ES WEHT EINE KÜHLE BRISE an diesem Montagmorgen im Herbst 2021. Die Sturmwarnung blinkt orange, kein Boot weit und breit auf dem Zürichsee. Die Gischt peitscht gegen den Holzsteg, auf dem drei Personen stehen und ein Haus begutachten: der Architekt, die Bauherrin und Christian Haupt, der Immobilienmakler. Die zierliche Frau – in einen olivgrünen Parka sturmsicher eingepackt – hat das Seegrundstück an der Goldküste zusammen mit ihrem Mann erworben. Die Liegenschaft aus den 1950er Jahren wird vermutlich abgerissen und einem modernen Neubau samt Gästehaus weichen. In den Händen des Architekten – schwarze Lederjacke, graues, kurz geschnittenes Haar – flattern die Pläne im Wind.

Die Käuferin – sie ist im Finanzwesen tätig, ihr Mann führt ein Industrieunternehmen – verliebte sich sofort in den wilden Garten mit alten Bäumen, zwei Bootshäusern, einem Badehäuschen und einer von Sträuchern und Schilf

E

verdeckten kleinen Bucht. Vom See aus ahnt niemand, wie gross das Grundstück ist. Für den Architekten ist es ein Traumauftrag, aber kein leichter: Die Baueingabe muss nicht nur von der Gemeinde, sondern auch von der Baudirektion des Kantons genehmigt werden, Konzessionsland, Wasserrecht und Seeuferweg, komplizierte Gesetze.

Makler Haupt, der 25 Jahre lang für grosse Firmen tätig war und seit kurzem im Zürcher Nobelvorort Zollikon selbständig arbeitet, vermittelte dem Paar das Objekt. Bevor er seine Klientin vom Zug abholt und sie zu ihrem Grundstück fährt, steht Recherchearbeit im Büro an. Ein Investor, mit dem er seit vielen Jahren zusammenarbeitet, bittet um eine Preisschätzung für Bauland am Zürichberg. Haupt telefoniert mit Ämtern, trägt Daten zusammen und prüft die baurechtlichen Vorgaben. Dann ruft der Kundentermin, er zieht seinen Cashmere-Veston mit Hahnentrittmuster über – und los geht es.

Bis zu 10 000 professionelle Makler soll es in der Schweiz geben. Die Eintrittshürde in den nicht geschützten Beruf ist vergleichsweise tief. Bei der gegenwärtig hohen Nachfrage und Vermittlungsprovisionen von bis zu 3 Prozent des Verkaufspreises lockt das schnelle Geld. Startups im Internet versuchen den etablierten Firmen – 100 von ihnen sind in der Schweizerischen Maklerkammer organisiert – Marktanteile abzugewinnen. Doch ohne ein gutes Netzwerk kommen die Neulinge gar nicht erst an die begehrten Vermittlungsobjekte heran. Besonders im Top-Segment ist die Luft dünn.

Christian Haupt, von Haus aus Jurist, sinnt über die Veränderungen in seinem Beruf. Bis vor ein paar Jahren wurden manche Deals noch mit Handschlag abgeschlossen, man vertraute einander. Er versuche auch heute Wohn- oder Anlageimmobilien persönlich zu suchen oder zu verkaufen und diskrete und ehrliche Beratung anzubieten. Manchmal rät er von einem Projekt ab. Dass die Immobilienpreise so steigen, hätten wir nicht nur den Negativzinsen der Banken zu verdanken, sondern auch Corona. Es herrsche eine zu grosse Nachfrage bei viel zu kleinem Angebot. Es gebe schlicht zu wenig Immobilien auf dem Markt. Vermögende Ausländer, die ihr Geld schon in der Schweiz angelegt haben, überlegen sich, in die Schweiz zu ziehen. Dann dürften sie Immobilien auch kaufen, nicht nur mieten. Gerade erst kam die Anfrage eines deutschen Industriellen herein, der seinen Firmensitz in die Schweiz verlagern und danach samt Familie hierherziehen will. Für den Kunden sucht Haupt jetzt eine Villa und passende Geschäftsräumlichkeiten. Man steht in engem Kontakt.

Sowohl bei der Suche wie beim Verkauf dringen Makler manchmal in den sehr privaten Bereich von Menschen ein, die dort vielleicht noch wohnen. Schauen sich das Schlafzimmer an, prüfen den Wasserhahn im Badezimmer. Und sie bringen Interessenten mit, die ebenfalls voll Neugierde ihre Nasen in fremde Gemächer stecken. In solchen Situationen müsse der Eigentümer seine Privatsphäre durch den Makler geschützt wissen, sagt Robert Ferrecki von FSP Swiss Fine Properties in Herrliberg. Am liebsten arbeite er «mit finanziell entspannten Klienten» zusammen, solchen, die «den ultimativen Service wünschen – egal, was er kostet». Das kann dann schon einmal Monate oder Jahre dauern. Ferrecki rät, als Kunde sollte man sich bei der Wahl des Maklers fragen: «Spricht er dieselbe Sprache wie ich? Hat er genug Erfahrung und Einfühlungsvermögen?»

In den Markt drängten immer neue Akteure und Quereinsteiger, sagt Ferrecki. Es gebe Anbieter, die für pauschal 10 000 Franken Honorar ein Haus verkaufen. Dafür muss der Eigen-



ROBERT FERRECKI
studierte Kommunikation und arbeitete für diverse Banken und Family-Offices ultravermögender Kunden, bevor er in die Immobilienbranche wechselte. Heute ist er, zusammen mit dem Architekten Georg Spoerli, Mitinhaber der FSP Fine Swiss Properties in Herrliberg.

Der Moment, wenn ein Interessent das Grundstück betritt, ist der wertvollste und delikateste im ganzen Prozess.

tümer dann die Hausbesichtigungen selbst organisieren. «Das ist falsch gedacht!», ereifert sich Ferrecki. «Der Moment, wenn ein Interessent mit mir das Grundstück betritt, ist der wertvollste und delikateste im ganzen Prozess.» Der erste Eindruck entscheide.

Wenn er als Makler auf Interessenten treffe, versuche er herauszulesen, woher dieser Mensch kommt, in welcher Lebensphase er sich befindet und wie seine Zukunftsperspektiven aussehen. Entsprechend müsse man für oder gegen eine Liegenschaft argumentieren. Ferrecki hat Kommunikation studiert, er verfügt über psychologisches Gespür. Dass er für Banken tätig war und Family-Offices vermöglicher Kunden betreute, hilft ihm im Umgang mit der betuchten Klientel. Immer auf Augenhöhe bleiben. Mit allen.

«Jedes Haus hat eigene Qualitäten und Vorzüge», erklärt Ferrecki. Älteren Interessenten gegenüber erwähnt er den geringen Unterhaltsbedarf. Oder dass es sich um ein Haus ohne Schwellen handelt, das auch im hohen Alter noch bewohnbar sein wird. Doch Alter ist ein heikles Thema. Solche Tatsachen müsse man schonend und elegant mitteilen. Reisefreudigen Interessenten gegenüber hebt er die Sicherheit des Objekts hervor und deutet auf die Alarmanlage. Bei einem jungen Paar – vielleicht ist die Frau schon schwanger – betont er, wie sicher es sich mit Kindern in der 30er-Zone wohnen lässt. Und das Kinderzimmer! Die Lage ist wichtig: idealerweise nahe dem Schlafzimmer, aber trotzdem mit genug Privatsphäre für die Eltern. Umfeld, Garten, Küche. Bei Paaren entscheidet oft die Frau, ob ein Haus infrage kommt oder nicht. Kommunikation sei enorm wichtig.

«Was, wenn Eigentümer einen zu hohen Preis fordern?» Dann lehnt Ferrecki das Mandat ab. Man könne in diesem Segment nur mit einem tadellosen Ruf und langfristigen Denken überleben, sagt er. Groteske Preise aber ruinieren den Ruf. Ein Objekt zu teuer auszusprechen, sei ein fundamentaler Fehler, den viele machen.

Wer schon länger mit dem Gedanken spielte, seine Luxusliegenschaft zu verkaufen, sollte jetzt die Gunst der Stunde nutzen. In dem dünnen Segment der Villen und Anwesen werden derzeit Höchstpreise bezahlt. «Der Nachfrageüberhang liess die Preise im vergangenen Jahr um 9 Prozent in die Höhe schnellen – deutlich mehr als die 4,4 Prozent im übrigen Schweizer Eigenheimmarkt», berichteten die Ökonomen der UBS in ihrer Studie «Luxury Property Focus 2021».

Preise von 36 000 Franken und mehr für einen Quadratmeter Wohnfläche sind in Cologny am Genfersee, dem teuersten Wohnort der Schweiz, keine Seltenheit. Für eine

400-Quadratmeter-Villa ist muss man dann mit einem Kaufpreis von mehr als 14 Millionen Franken rechnen. Auch in den Zürichsee-Gemeinden Rüslikon, Küsnacht und Erlenbach beginnt das Luxussegment ab 25 000 Franken pro Quadratmeter. In den steuergünstigen Gemeinden Zug oder Wollerau (SZ) liegt diese Schwelle bei 22 000 Franken. Und das sind in der Regel keine Objekte mit Seeanstoss, wie sie Makler wie Haupt oder Ferfecki hin und wieder vermarkten.

Es fliesst viel Geld von aussen in die Schweiz. So wurde kürzlich publik, dass Damir Achmetow, der Sohn eines ukrainischen Oligarchen, zwei Grundstücke in Collonge-Bellerive mit insgesamt 20 000 Quadratmetern gekauft hat. Bezahlt haben soll er dafür 104 Millionen Franken. Die starke Nachfrage aus dem Ausland ist mitverantwortlich für die enormen Preissteigerungen in den Luxusgemeinden nahe Genf. Dort kletterten die Preise innert Jahresfrist durchschnittlich um 16 Prozent. Als «Goldrausch am Genfersee» bezeichnet die UBS die Entwicklung.

Nicht überall im Land geht es so rasant. Robert Ferfecki nimmt uns mit an eine Hausbesichtigung am Stadtrand von Zürich. Wir fahren Richtung Flughafen, dann biegt er ins Quartier Schwamendingen ab. Schwamendingen? «Ja, auch hier gibt es Perlen!», sagt Ferfecki – und er hat recht. Hinter dem Irchel park landen wir in einer ruhigen Wohnstrasse. Es scheint eine andere Welt zu sein, zumindest was die eine Strassenseite betrifft. Da stehen drei alte, schöne Häuser mit Giebeldach. Unseres ist das letzte, es grenzt direkt an den Wald. Ein stattliches, weisses, etwa hundertjähriges Haus mit dunkelgrünen Fensterläden, von aussen perfekt erhalten. Drei Stockwerke. Kieszufahrt. Ein zweistöckiges Atelier im Hof, ebenfalls Giebel, ebenfalls weiss mit grünen Läden. Daneben ein verwünschter Garten mit alten Bäumen.

Der Makler zeigt es seinem Interessenten. Die beiden verschwinden im Inneren. Nach geraumer Zeit kommt bereits der nächste Interessent. Und dann nochmals einer. Eine Stunde pro Kunde rechnet Ferfecki ein. Dieses wirklich schöne Haus am Irchel kostet «nur» 3 Millionen. Es steht am Rand des Zürichbergs, jenseits einer Preis- und Quartiergrenze. Stünde es ein wenig näher an der Stadt, mit Sicht auf Berge und See, müsste man wohl das Doppelte bezahlen.

Maklern wie Ferfecki spielt der Immobilienboom in die Hände. Nicht nur wegen Corona. Auch wegen der Banken. «Eine Immobilie als Anlage hat auch einen Nutzwert, man hat immer ein Dach über dem Kopf, was auch immer passiert. Sicherheit statt grosser Gewinne», erklärt Ferfecki. Luxusimmobilien

Es fliesst viel Geld in die Schweiz. Kürzlich wurde publik, dass der Sohn eines ukrainischen Oligarchen Grundstücke am Genfersee gekauft hat. Bezahlt haben soll er 104 Millionen Franken.



CHRISTIAN HAUPT schloss an der Uni Zürich ein Notariatsstudium ab und war 25 Jahre lang für diverse grosse Immobilienmakler tätig. Seit September ist er in Zollikon selbständig (Haupt Immobilien AG).

versprechen eine hohe Werthaltigkeit, heisst es auch in der UBS-Studie. Sie dürften «ihre relative Attraktivität langfristig bewahren, und zwar auch deshalb, weil die Immobilien an diesen Standorten nur begrenzt vermehrbar sind.» Diese Eigenschaft war angesichts der unsicheren konjunkturellen Entwicklung zuletzt besonders gefragt. «Die Vergangenheit hat gezeigt, dass Luxusimmobilien den Vergleich mit anderen Kapitalanlagen nicht scheuen müssen.»

Auch Ferfecki weiss: «Wenn Eigentümer jetzt ihre Häuser nicht verkaufen wollen, gleichzeitig aber immer mehr potenzielle Käufer grössere Wohnungen oder Häuser suchen, dann werden die Preise immer weitersteigen.» Das gilt dann auch für Zürich Schwamendingen, wo es noch günstigen Wohnraum gibt. Dass er die weisse Villa am Waldrand vermitteln kann, daran besteht für Ferfecki kein Zweifel. Vorbei an lauter schönen Häusern fahren wir zurück in die Stadt. Kaum eines steht zum Verkauf.

Gemäss Schätzungen der Raiffeisen-Bank sind zuletzt deutlich weniger Häuser auf den Markt gekommen. Von Mitte 2020 bis Mitte 2021 waren landesweit nur noch rund 10 000 Einfamilienhäuser und gegen 20 000 Eigentumswohnungen zum Verkauf ausgeschrieben, die Hälfte des vor Corona üblichen Volumens. Die grösste Sorge der Maklerzunft gilt denn auch der Akquise. Die Vermittler versuchen mit allen Mitteln an Häuser heranzukommen – über ihr Netzwerk an Kontakten, mit Direktansprache oder per E-Mail an die Adressen der eigenen Kartei, mit Inseraten und Einladungen. Gelockt wird mit kostenlosen Schätzungen oder tiefen Honoraren. Haben sie erst ein Objekt gefunden, wird die Veräusserung ein Kinderspiel. Die Vermittlungsgebühr ist dann leicht verdient.

Christian Haupt hat sein Treffen mit der Klientin und dem Architekten abgeschlossen. Noch immer fegt der Sturm über den See. Nach der Besichtigung zieht man sich zum Lunch in ein gehobenes Lokal in der Nähe zurück. Bei Ravioli und Schmorbraten geht es um die nächsten anstehenden Arbeiten. Den neuen Eigentümern des Seegrundstücks eilt es nicht, sie planen in Ruhe. Sie überlegen, eine Zwischennutzung zu organisieren. Christian Haupt bringt seine Kundin an den Bahnhof und kehrt in sein Büro zurück. Stünden ihm nicht andere Villen mit Seeanstoss im Weg, so könnte er von seinem Schreibtisch aus auch auf den See blicken. ■

ZUZA SPECKERT liebt es, durch Sprossenfenster mit Fensterläden ins Grüne zu blicken. Sie hofft, nie in einem Minergie-Haus mit nicht öffnbaren «Schaufenstern» leben zu müssen.