

# Der «Hausmeister»

Die Nobilis Estate AG gehört zu den Top Immobilienfirmen der Schweiz. Der Gründer und Firmenchef David Hauptmann hat bereits früh seine Leidenschaft für Immobilien entdeckt und verkauft heute nur das, was ihm selbst auch wirklich gefällt.

**M**it sieben Jahren begann David Hauptmann, sich für das Dreidimensionale zu interessieren. Er schnitt für das Puppenhaus seiner Grossmutter Gemälde aus Auktionskatalogen, schmückte damit das Puppenhaus und elektrifizierte es mit selbst gebastelten Lampen. Sein Talent wurde von seinen Eltern gefördert. Mit 13 Jahren zog David Hauptmann mit seiner Familie aus Wiesbaden auf den Zürichberg. Er startete mit einer Lehre als Hochbauzeichner, begann dann ein Designstudium an der Kunsthochschule in Zürich und gründete daraufhin seine Werbeagentur, die sehr erfolgreich ist. Er verfolgte zugleich sein Netzwerk. Mit 26 Jahren kaufte er seine erste Immobilie und baute sein Immobilienportfolio langsam auf. Seit 2012 vermittelt er als Makler Liegenschaften über seine Firma Nobilis Estate AG, sowohl im Verkauf wie auch in der Vermietung.

## Der «Hausmeister»

David Hauptmann setzt alle Hebel in Bewegung, um die richtigen Käufer für seine Liegenschaften zu finden. Oft ist es nicht einfach, ein Schlossanwesen oder eine Villa unter Denkmalschutz zu veräussern. Neben Luxusliegenschaften finden sich auch Bauernhäuser oder schöne Terrassenwohnungen in seinem Portfolio. Nobilis Estate AG fokussiert sich besonders auf die Regionen Zug, Zürich, Luzern, Schwyz und Graubünden. Wenn David Hauptmann eine Liegenschaft einer anderen Region gefällt, nimmt er sie ebenfalls in seinem Portfolio auf. Für ihn ist es am wichtigsten, sich an die «richtigen» Käufer zu wenden. Er versucht, sich vor dem ersten Termin mit den wenigen zur Verfügung stehenden Informationen in den Interessenten einzufühlen. Anschliessend versucht er, die Liegenschaft in einem Zustand zu zeigen, wie er es sich für den möglichen Käufer vorstellt. Schon in seiner

Schulzeit ist David Hauptmann sehr akribisch vorgegangen, um an ein bestimmtes Ziel zu gelangen. Heute geht er vor jedem Besichtigungstermin durch das Objekt, lüftet, macht die Lichter an, stellt die Sonnenstoren je nach Wetter ein und wischt den Staub, wenn er solchen sieht. Er identifiziert sich mit jeder «seiner» Liegenschaften. Oft rückt er Dinge zurecht, die andere Verkäufer nicht sehen würden. David Hauptmann aber weiss, dass seine Interessenten dadurch einen besseren Eindruck gewinnen.

David Hauptmann und sein Team machen ihre Kunden glücklich. Hier nur eine kleine Auswahl der Rückmeldungen:

*«Sie sind ein wahrer Hausmeister – Sie verkaufen Häuser meisterhaft!»*

*«Hervorragende Leistung. Sie haben die hohen Auflagen vom Denkmalschutz zum unique selling point gemacht – wir empfehlen Sie gerne weiter!»*

*«Sie und Ihr Team verstehen ihr Handwerk!»*

## Die Erfolgsstrategie

Ein Jahr arbeiteten David Hauptmann und seine Agentur Hauptmann & Kompanie Werbeagentur AG an der Ausrichtung und dem Markenauftritt der Nobilis Estate AG. Der Name «Nobilis» (zu Deutsch: adlig) wurde gezielt polarisierend gewählt – so bleibt der Name gut in Erinnerung. Vielleicht ist es aber auch ein «Augenzwinkern» an seine eigene adlige Herkunft – die vornehme Familie seiner Mutter stammt aus St. Petersburg. Die intensive Vorbereitung hat sich jedenfalls bezahlt gemacht: David Hauptmann arbeitet eng mit seinem fünfköpfigen Team von Nobilis Estate und seiner Werbeagentur zusammen. Nobilis Estate AG, mit Sitz in Zug, Zürich und Fürstenuau, ist im gleichen Gebäude am Zürichberg sesshaft wie seine Werbeagentur, die sich unter anderem auf Immobilienmarketing und Buchverlage spezialisiert hat. Der Kreis hat sich wieder geschlossen. Der gleiche Geschäftssitz ermöglicht ein sehr effizientes und zielgruppenorientiertes Marketing, um auf Kundenbedürfnisse schnell zu reagieren.

Das umfassende Wissen, rund um Architektur, das Bauwesen und den Immobilienmarkt zeichnet David Hauptmann aus und kommt den Kunden zugute. Nicht zuletzt da er sich in frühen Jahren schon ein eigenes Immobilienportfolio aufgebaut hat. Des Weiteren macht er die Fotos der Liegenschaften selbst und lernt mit dem eigenen Blick durch die Kamera das Gebäude, den Garten und das Umfeld besser kennen. So kann er sich schon überlegen, wie er den Kunden die Liegenschaft präsentiert.

## Weltweites Netzwerk

Die Nobilis Estate AG hat ein weltweites Netzwerk – rund 70 Prozent aller Liegenschaften werden an internationale Kunden verkauft und vermietet. Mit ihrer Mitgliedschaft bei «Leading Real Estate Companies of the World» vermarktet die Nobilis Estate AG ihre Liegenschaften nicht nur national, sondern auch international. Darüber hinaus wirbt die Nobilis Estate AG in den Luxusliegenschaftsmagazinen des globalen Netzwerks «Luxury Portfolio», wo sie ebenfalls Mitglied ist. David Hauptmann pflegt den regen Kontakt mit Privatbanken, den relevanten Relocatern, Vermögensverwaltern und Family Offices.

## Eine Herzensangelegenheit

Zurzeit wird das Geld in der Schweiz lieber in Liegenschaften investiert als auf der Bank gelagert. Dennoch ist das Immobiliengewerbe auch in der Schweiz hart umkämpft. Bei Pitches verliert man manchmal und oft gewinnt man. Für David Hauptmann sind Immobilienverkäufe jedoch keine Wettkampftrophäen, sondern persönliche Herzensangelegenheiten. So entstand auch der Slogan von Nobilis Estate AG: «Liebenschaften – die Liebe zu Liegenschaften.»

