

David Hauptmann

Der Gründer von Nobilis Estate ist ein kultivierter Lebemann. Diese Haltung zelebriert er auch im Immobiliengeschäft.

Kunstliebhaber, professioneller Werber und Immobilienentwickler, Weinkenner, Daheim-Vegetarier, Sportler, «Kronenhalle»-Stammgast, Schlossbewohner, Nachbar von Andreas Caminada in Fürstenu (Domleschg) – ein Zmittag mit David Hauptmann verspricht vielfältige Inspiration.

Beim Treffen mit der *Weltwoche* in der «Kronenhalle» verstrahlt der Unternehmer die Aura eines kultivierten Lebemanns, der im Zürcher Traditionsrestaurant durchaus zum Inventar gehören könnte. Ein bisschen tut er das auch, denn David Hauptmann ist seit seiner Kindheit – seine Mutter illustrierte Kinderbücher für den Diogenes-Verlag – oft hier an seinem Lieblingsplatz unter einem Gemälde, das die legendäre «Kronenhalle»-Wirtin Hulda Zumsteg zeigt.

«Altmodisch in der Lebensweise, aber modern im Denken» – so formuliert Hauptmann seine Philosophie. Vor fast zehn Jahren hat er Nobilis Estate gegründet, einen Immobilienmakler der Extraklasse mit Schwerpunkt in der Schweiz. Ob stilvolle Landhäuser und Stadtwohnungen oder eine Wohnung auf Schloss Zizers: Etliche der begehrtesten Immobilien des Landes werden von seiner Firma vermarktet.

Oberstes Geschäftsprinzip

Zwar bewirtschaftete er bereits als Kind ein Spielzeug-Puppenhaus, ins Erwachsenen-Immobiliengeschäft kam David Hauptmann aber über Umwege. Mit 27 Jahren gründete er eine immer noch bestehende Werbeagentur, die sich unter anderem auf das Design von Buchumschlägen spezialisiert hat. Im selben Alter erwarb er auch sein erstes Haus. Es sollten noch mehrere werden, wodurch er viel über das Immobiliengeschäft lernte. Durch Zufall erhielt er dann einmal die Gelegenheit, Immobilienmarketing zu entwickeln. Dass er einst einen anderen beruflichen Hintergrund hat, sieht er nicht als Nachteil. «Ich beobachte häufig, dass Quereinsteiger viel akribischer arbeiten als Leute, die meinen, sie wüssten ohnehin alles.»

Es wäre aber ein Trugschluss zu glauben, dass Nobilis Estate nur im zweistelligen Millionenbereich handeln würde. «Wir wollen nicht nur



«Den passenden Menschen für die passende Behausung»: Immobilienhändler Hauptmann.

Teures, sondern Schönes. Das wichtigste Kriterium für die Aufnahme einer neuen Immobilie ist, dass sie uns selbst gefällt», sagt David Hauptmann und bestellt einen Loup de mer. Zu Hause ernähren sich Hauptmann und sein Lebenspartner vegetarisch. «Wenn wir auswärts Fleisch essen, dann achten wir sehr auf Herkunft und Qualität.»

Qualität ist auch das oberste Geschäftsprinzip des Immobilienhändlers. Er befasst sich jeweils mit den Details der Liegenschaften, vertieft sich in Bausubstanz, Geschichte und Eigenheiten. Die Bilder für die Prospekte fotografiert er aus Prinzip selbst. Weder vom Marktpreis her noch von der Bauepoche hat Nobilis Estate Ausschlusskriterien. «Sofern es sich nicht um ein Abriss-

objekt handelt, ist es uns aber wichtig, dass eine Immobilie stilecht ist.» Beim Verkauf liegt ihm viel an einer Symmetrie der Interessen von Käufer und Verkäufer. «Wir beraten häufig auch die Käuferseite nach dem Kauf noch weiter.» Letztlich gehe es darum, «den passenden Menschen für eine passende Behausung» zu finden.

In eigener Sache ist dies dem Unternehmer gelungen. Er hat das Nachbarschloss von Schloss Schauenstein im Bündnerland erworben. Immer am Donnerstag fährt er vom Unterland nach Hause. «Jedes Mal freue ich mich wie ein kleines Kind.» Er sei so gerne zu Hause, dass er kaum noch reise.

Florian Schwab