



Im Einsatz für exklusive Träume: Seit Anfang dieses Jahres leitet Claudio Walde die Familienfirma in zweiter Generation.



Anne-Barbara Luft  
**BILANZ**

Von dieser Villa in Zollikon hat Monique Hollinger lange geträumt: erbaut 1911, direkter Seeanstoss, ein Bootshaus und ein historischer Gartenpavillon. Als Georgios Dinapogias mit dem Verkauf dieser Luxusimmobilie beauftragt wird, weiss er sofort, wen er anrufen muss. In dem Adressbuch des Maklers von Sotheby's International Realty stehen wohlhabende Familien, Celebrities und Investoren, die eine exklusive Bleibe an der Zürcher Goldküste suchen. Gleich nach der ersten Besichtigung wusste Familie Hollinger, dass sie eine Zusage für die denkmalgeschützte Liegenschaft abgeben würde.

Seeanstoss, Bootshaus, Gym, Spa, Indoor- und Outdoorpool, eine Garage für zehn Autos, und das alles am liebsten an der sonnenverwöhnten Zürcher Gold Coast; so liest sich die Wunschliste der Schönen und Reichen auf der Suche nach ihrem Traumhaus. Für einen zweistelligen Millionenbetrag – nach oben gibt es kein Limit – wird dieser Traum wahr. Sechs Player dominieren den Verkauf von Villen, Penthousewohnungen und ganzen Anwesen an den Zürcher Bestlagen. Ihr Geschäft basiert auf exklusiven Netzwerken, persönlichen Kontakten, viel Fleiss und noch viel mehr Diskretion. Die Topshots der Zürcher Maklergilde geben BILANZ Einblicke in ihr glamouröses Business.

## 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.



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

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.

## **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.