

NZZ

RESIDENCE

März 2024 residence.nzz.ch



EINRICHTUNG Mit Liebe zum Besonderen eine ausgefallene Atmosphäre schaffen. Seite 26

VERWANDLUNG Wie aus Büroflächen attraktiver Wohnraum wird. Seite 14



«Wir rücken Häuser ins richtige Licht»

David Hauptmann hat sich einen Namen im Vermitteln von exklusiven Liegenschaften gemacht. Im Interview sagt er, was Kunden suchen und wie er die Objekte präsentiert

Residence: *Wie kommt man als Makler an gute Objekte? Was für Häuser werden für den Verkauf an Sie herangetragen?*

David Hauptmann: Ich bin in der glücklichen Lage, die Früchte langjähriger Arbeit ernten zu können. Nobilis Estate hat sich seit der Gründung vor vierzehn Jahren einen Ruf als Vermittlerin von aussergewöhnlichen Neubauliegenschaften und historischen Anwesen erworben. Potenzielle Kundinnen und Kunden wissen das und wenden sich an uns. Unsere aussagekräftige Website trägt sicher auch dazu bei. Und die angebotenen Objekte passen in unser Profil – von alten Bauernhäusern über moderne Wohnungen bis hin zu klassischen Villen oder prachtvollen Schlössern. Gerade erst haben wir ein wunderschönes Schlossanwesen an traumhafter Lage in Graubünden neu für den Verkauf gewinnen können.

Warum werden solche Liegenschaften überhaupt verkauft? Gibt es Gründe vonseiten der Anbieter, die Sie immer wieder hören?

Ein Generationswechsel bei der Eigentümerschaft ist der häufigste Grund für den Verkauf von Liegenschaften. Familien vergrössern oder verkleinern sich – das ist bei Luxusimmobilien nicht anders als in den anderen Marktsegmenten. Berufs- und Ortswechsel können ebenso Anlässe für

einen Verkauf einer Liegenschaft sein. Es gibt aber auch immer mal wieder spontane Verkäufe von Eigentümern, die sich «einfach nur verändern» wollen.

Bei Preisen, die im mittleren siebenstelligen Bereich beginnen: Wer kann und will sich heute noch eine stattliche Villa leisten?

Wenn es um die «Glücksfaktoren» im Leben geht, ist eine den individuellen Bedürfnissen angepasste Gestaltung des Lebensumfeldes ein wichtiger Punkt. Hier gibt man gerne auch mal mehr Geld aus, um es sich schön einzurichten, um sich eine «eigene Welt» zu schaffen. Und eine «Liebenschaft», wie ich sie nenne, gibt auch etwas zurück, nämlich grossen Genuss und Prestige. Da eine aussergewöhnliche Liegenschaft in einer schönen Umgebung eine abwechslungsreiche Freizeitgestaltung erlaubt, muss auch weniger für Reisen ausgegeben werden. Die landschaftlich und kulturell reichhaltige Schweiz bietet für eine erfüllte Lebensweise die besten Voraussetzungen.

Manche dieser Angebote werden nicht öffentlich sichtbar, der Handel geschieht «off-market». Wer sucht Diskretion und warum?

Es gibt viele Gründe, Diskretion zu wahren. So haben zum Beispiel Künstler, Sportler, Politiker, Firmenchefs und andere Pro-

minente ein berechtigtes Interesse daran, ihr Privatleben zu schützen. Auch die Nachbarn sollen nicht immer gleich wissen, dass eine Liegenschaft verkauft und zu welchem Preis sie gehandelt wird.

Wie funktioniert heute die Preisfindung? Wird bei den Verhandlungen um die Höhe des Preises manchmal gefeilscht wie auf einem orientalischen Basar?

Ja, es wird gehandelt, aber nicht wie auf einem Basar. Wohlhabende Kunden bringen nicht selten ihre eigenen Finanzberater mit zu den Verhandlungen. Wenn die Nachfrage weniger gross ist, als im Vorhinein angenommen wurde, kann es sein, dass der Preis nach unten korrigiert wird. Manchmal ist eine Liegenschaft aber auch so begehrt, dass der Preis nach oben angepasst werden kann. Für die Abstimmung zwischen dem möglichen Käufer und dem Verkäufer braucht es etwas Fingerspitzengefühl.

Besonders dünn ist das Angebot in den bekanntesten, exklusiven Feriendestinationen. Warum?

Nehmen wir das Beispiel St. Moritz: Dort sind die Liegenschaften oft seit Generationen im Besitz wohlhabender Familien, die ihr Ferienhaus langfristig behalten und es weitervererben an die Nachkommen.

Hinzu kommt, dass sich diese Familien untereinander kennen, und so wechseln die Liegenschaften meist «off-market» mit unserer Hilfe. Das knappe Angebot trifft auf eine hohe Nachfrage, so dass die wenigen Objekte, die auf den Markt kommen, sehr schnell weggehen.

Welchen Einfluss hat die Konjunktur, die Höhe der Zinsen oder die Weltlage auf das Transaktionsgeschehen?

Der Luxusmarkt ist weniger von den Zinssteigerungen betroffen als andere Segmente des Immobilienmarkts. Hier wird in der Regel mit einem hohen Eigenkapitalanteil bezahlt, und es stehen besondere Finanzierungsmöglichkeiten zur Verfügung. Manchmal wird etwas härter verhandelt, seit die Zinsen gestiegen sind. Natürlich wird auch das Luxussegment von der sich verändernden Konjunktur und Weltlage beeinflusst. Nach kurzen Anpassungsphasen, in denen Käufer und Verkäufer ihre Strategie überdenken, erholt es sich meist wieder. Da die Schweiz als «sicherer Hafen» gilt, profitiert der heimische Immobilienmarkt sogar von einer instabilen Weltlage. Das grössere Problem sind meiner Ansicht nach die Berater, die sich einmischen. Sie verunsichern manchmal die möglichen Käufer, oder sie haben eine eigene Agenda in der Hinterhand.

Wie präsentieren Sie Ihre Objekte: leer oder möbliert, wie sie sind oder Pinsel-renoviert?

Unsere eigenen Fotografen können alle Häuser gut «ins rechte Licht rücken» und dabei ihre Qualitäten hervorheben. Da es sich fast immer um aussergewöhnliche Liegenschaften mit besonderer Atmosphäre handelt, ist es egal, ob sie leer oder möbliert sind. Räume und Architektur sprechen für sich. Leere Räume können die Fantasie besonders gut anregen.

Lohnt sich das sogenannte Staging, das Aufhübschen durch Profis?

Aus den genannten Gründen machen wir grundsätzlich kein Staging. Manchmal räumen wir vor dem Fotografieren etwas um und setzen die vorhandenen Ausstattungselemente besser in Szene.

Mehrere Vermittler erhöhen die Chancen auf einen Verkaufserfolg. Warum setzen Sie ausschliesslich auf exklusive Vermarktung?

Ich glaube nicht, dass mehrere Vermittler wirklich zu einem rascheren Erfolg führen, denn – wie heisst es so schön: Viele Köche verderben den Brei. Für Käufer und Verkäu-

Zur Person

David B. Hauptmann ist Geschäftsführer der Nobilis Estate AG, die Liegenschaften im Premiumsegment vermittelt. Das von ihm 2012 gegründete Unternehmen leitet er gemeinsam mit Daniela Doychinova. Hauptmann erwarb im Alter von 27 Jahren seine erste Liegenschaft. Danach renovierte, bewohnte und verkaufte er die Häuser – oder behielt sie. Heute pendelt der Immobilienfachmann zwischen seinen beiden Wohnsitzen in Zürich und in Graubünden. (dst.)
nobilis-estate.com

fer ist es aus meiner Sicht besser, einen erfahrenen Ansprechpartner zu haben. Durch die zahlreichen Kontakte aus unserer Kundenkartei wie auch durch unsere Möglichkeit der internationalen Vermarktung – über unsere Mitgliedschaft bei «Leading Real Estate Companies of the World» – erreichen wir viele potenzielle Käufer, sowohl auf Papier als auch online.

Ist der Vertrag erst unterschrieben, welche Formalien sind dann noch nötig?

Zu den erforderlichen Formalien gehört neben der eigentlichen Kaufvertragserstellung mit allen nötigen Details, wie etwa der Berechnung der vorläufigen Grundsteuergewinnsteuer, die Kommunikation zwischen Kunden, Banken und Ämtern – wir organisieren das von A bis Z. Uns ist es wichtig, im Rahmen der Vertragsabwicklung sowohl Käufer wie auch Verkäufer zufriedenzustellen.

Sie haben sich einen Namen gemacht im Vermitteln von Schlössern und anderen historischen Anwesen. Bei diesen kommt zum Kaufpreis oft ein erheblicher Sanierungsaufwand hinzu. Wie schätzen Sie die Verkaufswerte solcher Objekte?

Da ich selbst Besitzer einer grossen, historischen Liegenschaft bin, kann ich den

Sanierungsaufwand bei historischen und denkmalgeschützten Objekten gut einschätzen. Dieser Aufwand wird bei der Preisfestsetzung berücksichtigt. Gerade bei grossen Liegenschaften wie Schlossanwesen muss man differenzieren: In der Regel sind die Kernbereiche in gutem Zustand – aber es gibt oft auch Gebäudeteile, die mittelfristig saniert werden müssen.

Goldene Wasserhähne lassen sich nie wieder vergolden. Weshalb geben Immobilienkäufer so viel Geld aus für die Liebhaberei?

Es geht um das Verwirklichen eigener Wünsche und Vorstellungen, des persönlichen Geschmacks und Lebensstils. Die individuelle Gestaltung des Lebensumfeldes ist ein wichtiger Faktor. Man lebt eben nur einmal! Gerade im Luxussegment hat unsere Arbeit viel mit dem «Anregen zum Träumen» zu tun. Wir bieten vielfältige, inspirierende Lebenswelten an. Am Schluss wählen die Kunden aus, was ihnen am besten gefällt und zu ihrer Lebensweise passt. Und wenn es nicht gerade goldene Wasserhähne sind, geht es in vielen Fällen um mehr Platz für Sammlungen, Kunstobjekte und andere exklusive Leidenschaften. Zudem durften wir schon öfters dieselbe Liegenschaft zweimal verkaufen, weil zum Beispiel der Erstkäufer nach einigen Jahren geschäftlich in ein anderes Land ziehen musste. Wenn die Sanierung gut gemacht wurde, hat sich das sehr positiv auf den Preis ausgewirkt. Und damit sind aber nicht goldene Wasserhähne gemeint.

In welche Richtung wird sich das Segment des Immobilienmarkts in den kommenden Jahren bewegen, in dem Sie tätig sind?

Natürlich lässt sich die Zukunft wie auch die weitere Entwicklung des Immobilienmarkts nur schwer vorhersagen, genauso wenig wie der Verlauf der Konjunktur und die Entwicklung der Weltlage. Für das laufende Jahr kann ich aber Folgendes festhalten: In der ersten Hälfte des Jahres erwarten wir keine weiteren Zinssteigerungen und stabile bis leicht sinkende Preise – aber keine grosse Preiskorrektur. Wir gehen von einem volatilen Börsenjahr aus, das heisst, Immobilien bleiben als stabile und sichere Anlage weiterhin interessant. Obwohl ein leichter Anstieg auf der Angebotsseite zu beobachten ist, übersteigt die Nachfrage in den beliebten Lagen der Schweiz das Angebot bei weitem – daran wird sich grundsätzlich nichts ändern.

Interview: David Strohm