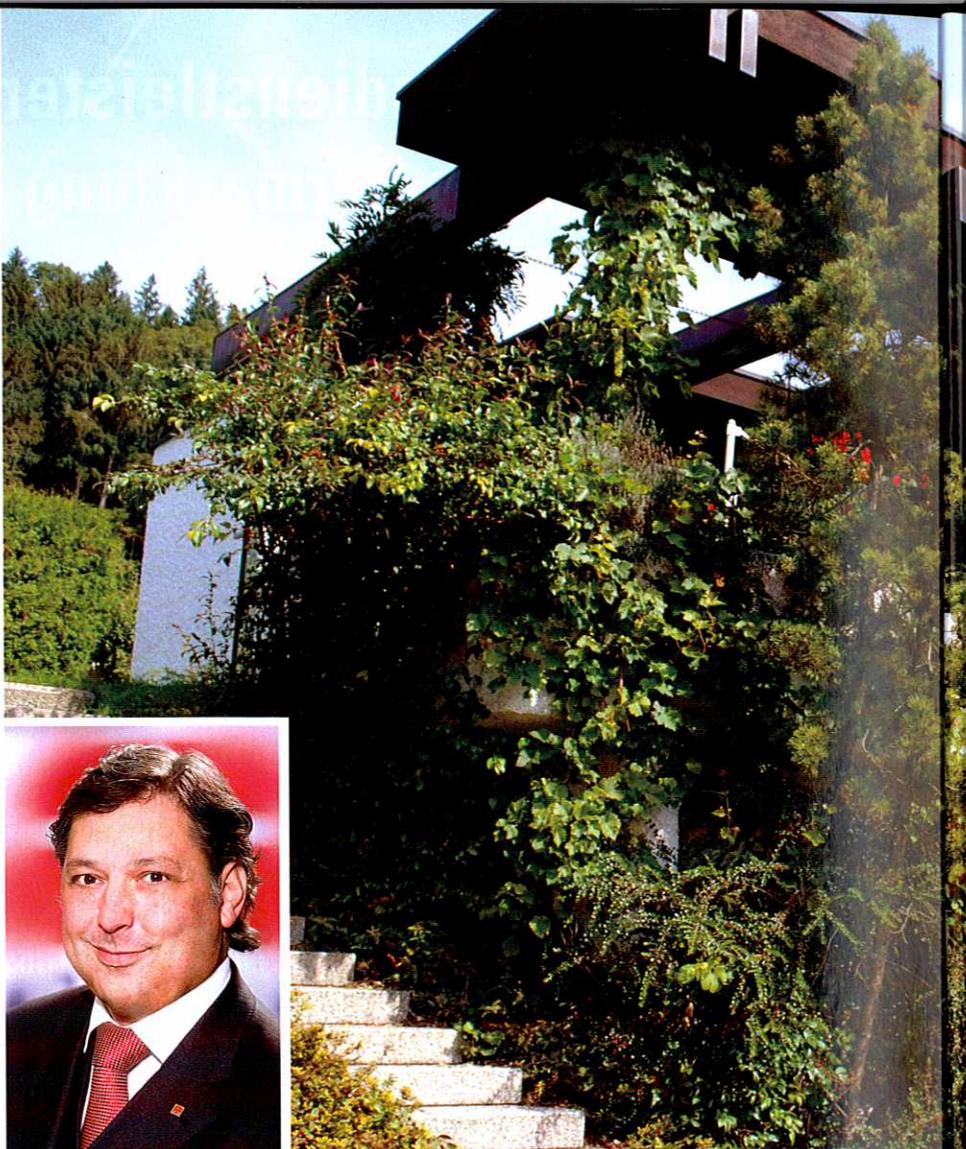


Das «Kompetenzzentrum für Immobilienverkauf» befindet sich im Besitz von Csaba von Zalan, Bruno Bächli, Robert Hauri und. Sie treten in dieser Funktion als selbständige Partner im ERA Immobiliennetzwerk auf und kümmern sich um die kompetente Schätzung, effiziente Vermarktung, Beratung und den konkreten Verkauf von Wohneigentum. Das Zentrum wird von C. Zalan geführt und deckt mit den 2 Filialen in Zürich und Winterthur die 3 Hauptgebiete Stadt Zürich, Zürcher Goldküste und die Region Winterthur ab.

Von Jean-Pierre Reinle



Immobilien-Experte Csaba von Zalan:

Der Immobilienmarkt am Zürichsee

ERA befindet sich im Verbund mit insgesamt 60 Immobilien-Partnern, welche an rund 50 wirtschaftlich unabhängigen und rechtlich eigenständigen Standorten in der ganzen Schweiz aktiv sind. Geführt von den Herren Bächli und Hauri, erstreckt sich die Kooperation des Kompetenzzentrums für Immobilienverkauf zur Vermietung von Wohnungen, Büro- und Gewerbelokalen hingegen auf die Firma H&B Real Estate AG, für welche man im kommerziellen Liegenschaftsbereich tätig ist.

Herr von Zalan herrscht in Ihrer Branche nun Katzenjammer, weil die Banken bei der Vergabe von Hypotheken zwangsläufig erneut restriktiver geworden sind?

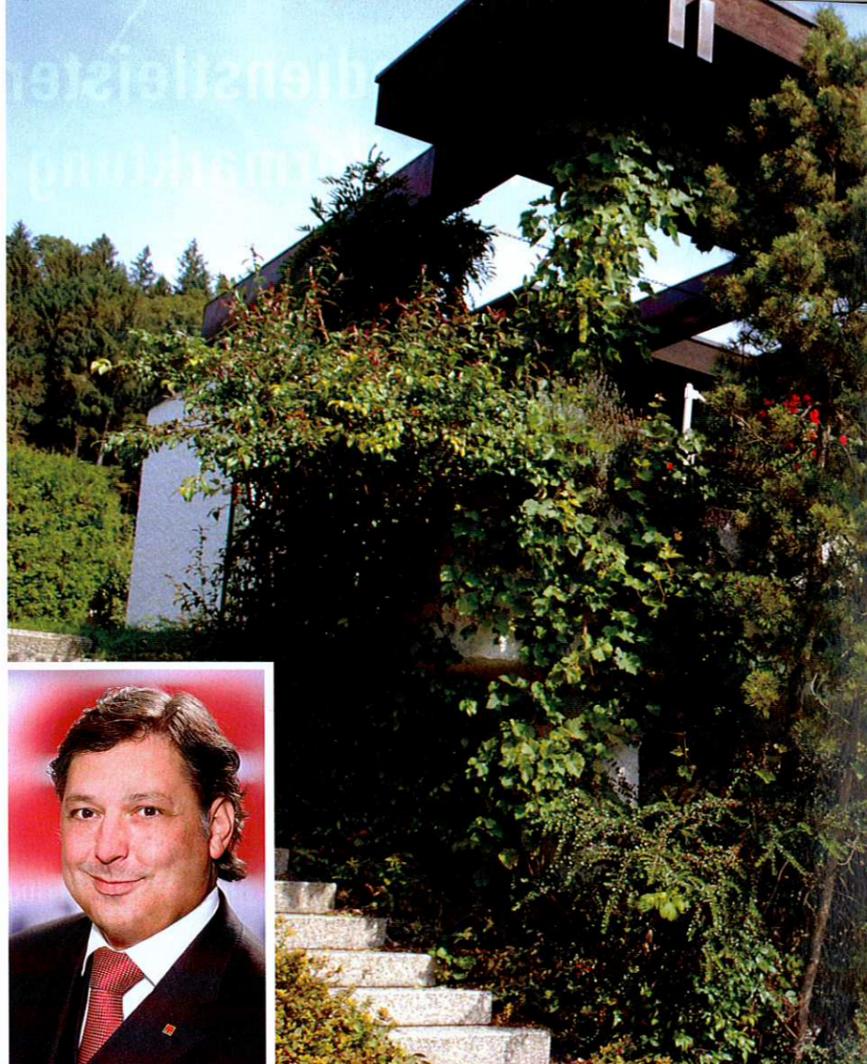
Im Wohneigentumsmarkt im Moment noch nicht, da seit November 08 wiederholt die Hypothekarzinsen gesenkt



Das «Kompetenzzentrum für Immobilienverkauf» befindet sich im Besitz von Csaba von Zalan, Bruno Bächli, Robert Hauri und. Sie treten in dieser Funktion als selbständige Partner im ERA Immobiliennetzwerk auf und kümmern sich um die kompetente Schätzung, effiziente Vermarktung, Beratung und den konkreten Verkauf von Wohneigentum. Das Zentrum wird von C. Zalan geführt und deckt mit den 2 Filialen in Zürich und Winterthur die 3 Hauptgebiete Stadt Zürich, Zürcher Goldküste und die Region Winterthur ab.



Von Jean-Pierre Reinle



Bilder: evg

Immobilien-Experte Csaba von Zalan:

Der Immobilienmarkt am Zürichsee

ERA befindet sich im Verbund mit insgesamt 60 Immobilien-Partnern, welche an rund 50 wirtschaftlich unabhängigen und rechtlich eigenständigen Standorten in der ganzen Schweiz aktiv sind. Geführt von den Herren Bächli und Hauri, erstreckt sich die Kooperation des Kompetenzzentrums für Immobilienverkauf zur Vermietung von Wohnungen, Büro- und Gewerbelokalen hingegen auf die Firma H&B Real Estate AG, für welche man im kommerziellen Liegenschaftsbereich tätig ist.

Herr von Zalan herrscht in Ihrer Branche nun Katzenjammer, weil die Banken bei der Vergabe von Hypotheken zwangsläufig erneut restriktiver geworden sind?

Im Wohneigentumsmarkt im Moment noch nicht, da seit November 08 wiederholt die Hypothekarzinsen gesenkt



worden sind. Aufgrund des vormals höheren Zinsniveaus haben viele Sparer aus einer Angstsituation heraus – man war ja überzeugt, dass die Zinsen eher noch ansteigen würden – Eigenkapital gehortet und mit dem Kauf von Häusern und Eigentumswohnungen zugewartet. Diese sehen nun endlich ihre Chance gekommen, Immobilien im unteren Segment bis maximal 1,5 Mio. Sfr. zu erstehen! Unter anderem auch wegen der aktuellen Pensionskassen-Situation und weil Wohnen im Besitztum erneut günstiger als in Miete zu hausen geworden ist. Dabei spielt es derzeit nur noch eine untergeordnete Rolle, ob die Finanzierung über eine hiesige Fest- oder variable Hypothek oder mittels Libor in London erfolgt. Diese Käuferschaft sagt sich zu Recht: «Wenn kaufen, dann jetzt!»...

Sie bieten ja vor allem Luxus-Häuser und -Wohnungen rund um den Zürichsee an. Liegen wir deshalb richtig in der Annahme, dass solche Objekte von reicheren Käufern nachgefragt werden, die selbst nach finanziellen Abschreibern im heutigen Krisenumfeld noch immer genügend Geld auf der hohen Kante haben?

Wir verkaufen Immobilien in allen Preissegmenten. Aber im Bereich des oberen Mittelstandes herrscht vorab in dem von der Finanzbranche gebeutelten Umfeld grösste Verunsicherung; denn diese wissen seit Monaten nicht mehr, was mit ihren Gehältern, den Boni und ihrem Job überhaupt geschehen wird. Diese Kaste konnte sich bis vor einem Jahr Immobilien in der Preisklasse zwischen 1,5 und 3 Mio. Sfr. leisten. Sie fällt als Käuferschaft nun zum grösseren Teil auf unbestimmte Zeit weg. Anders sieht es bei den von Ihnen angesprochenen, wirklich Reichen aus, die bekanntlich vorwiegend an der Gold- oder Platin-Küste (Zürcher Obersee mit Wollerau, Samstagern, usw.) residieren: entweder gehören diese seit langem schon zum Geldadel oder haben etwa als CEOs, CFOs und CCOs grosser Konzerne Spitzen-Gehaltspakete eingestrichen. Auch engagiert sich die Elite der Schweizer Gesellschaft in der Regel nur punktuell in spekulativen Börsengeschäften. Aus diesen Gründen kann



sie sich nach wie vor Objekte zwischen 3 und 5 Mio. Sfr. und mehr, problemlos leisten. Schliesslich fällt bei einem Vermögen von beispielsweise 30 Mio. Sfr. ein Verlust von 5 Mio. Sfr. weniger ins Gewicht, als wenn ein Repräsentant des oberen Mittelstandes von 3 Mio. Vermögen 500.000.- Sfr. abschreiben muss...

Wird der Konkurrenzkampf unter den Immobilien-Anbietern erneut härter?

In diesem Kontext spreche ich nicht von Konkurrenz, sondern von Mitbewerbern. Die Schweiz befindet sich nicht nur diesbezüglich in einer Wandlungsphase, in welcher die absolut verlässliche Professionalität des Immobilien-Maklers umso wichtiger wird. Neben der Zeit-Effizienz, ist Beratungs-Sicherheit nicht nur bei der Ausschreibung eines Objektes, sondern bei allen rechtlichen Abklärungen um den Verkauf herum bis hin zur Abrechnung der Grundstückgewinnsteuer gefragt. Letztlich geht es darum, sowohl für den Verkäufer als auch den Käufer innerhalb unseres breiten Netzwerkes raschmöglichst ein konkretes Ergebnis zu erzielen: womit letztlich alle Beteiligten vollumfänglich zufrieden gestellt sind. Und als Ex-Eishockey-Profi ist mir nur allzu gut bewusst, dass man für den Kunden nur im Team die «Meisterschaft gewinnen», sprich wirklich erfolgreich sein kann!

Häuser und Eigentumswohnungen an zweit- oder drittklassiger Lage müssen erneut erhebliche Wert-Einbussen in Kaufnehmen?

Keineswegs generell. Wenn man hierzu etwa die auf inzwischen 100.000 Einwohner angewachsene Stadt Winterthur in Betracht zieht, so werden heute Preise bezahlt von denen man vor 10 Jahren nur träumen konnte. An weniger guten Lagen muss man froh sein, den Preis zu erhalten den man investiert hat. An dieser Stelle muss ich eine Lanze für sämtliche Anbieter von Immobilien brechen. Die verbreitete Aussage: «Zu uns einwandernde Ausländer kaufen Objekte an ALLEN Lagen, ist mit Vorsicht zu geniessen. Ein Russe kauft meist nur an einer exklusiven, zentrumsnahen Triple-A-Lage mit grossem Grundstück

und grosszügiger Wohnfläche. Deutsche und Engländer wiederum erstehen nahezu alle Immobilien in jeder Preisklasse, überprüfen nachgerade jedoch – wie die Schweizer sowieso – stärker das Preis-/Leistungs-Verhältnis, als früher. Neu fällt dazu natürlich ebenso die Abschaffung der Pauschalbesteuerung von Ausländern im Kanton Zürich ins Gewicht; die Auswirkungen, die dieselbe auf das Kaufverhalten von Objekten in der Schweiz haben wird, sind derzeit noch völlig ungewiss. A propos der Steueroasen klagt denn auch der dort aufgewachsene Nachwuchs schon seit langem, dass sie sich neues Wohneigentum daselbst oftmals gar nicht mehr leisten können – eindeutig die negative Kehrseite der Medaille...

Sie unterscheiden offenbar zwischen den Begriffen «Wert» und «Preis» für eine Immobilie...

Der WERT eines Objektes ergibt sich aus einer regulär seriösen Schätzung, wobei diese für den Eigentümer gegenüber demjenigen für den Käufer abweichen kann. Die Priorität des Wertes liegt ja bereits seit Jahren im Grundsatz der «Lage, Lage und nochmals Lage». Individuell kann dem

Käufer aber ein Haus oder eine Wohnung an einer vermeintlich zweitrangigen Lage - aus welchen privaten und/oder beruflichen sowie finanziellen Gründen auch immer – gar von der Lebensqualität her wichtiger sein, als an berühmter A-Lage. Rein vom Grundstück und der Bausubstanz her, mag eine Immobilie z.B. einen Wert von 1,5 Mio. Sfr. haben; weil am Wunsch-Ort des Käufers aber gerade kein vergleichbares und vor allem auch verfügbares Objekt zu finden ist, bezahlt der wirklich interessierte Käufer dafür auch 2 Mio. Sfr.! Nur verlangt die Bank von ihm heutzutage dann auch entsprechend mehr Eigenkapital, weil sie nurmehr dazu bereit ist, eine Hypothek auf den effektiven, sog. Realwert oder bei Mehrfamilienhäusern den zu erwartenden Mietertrag einzuräumen. Wichtig ist dem Verkäufer UND uns, den Eigentümer des zu verkaufenden Objektes dabei auch ehrlich und offen zu beraten!

Der daraus entstehende PREIS wird so-



dann vom Markt bestimmt, der das Resultat von Verhandlungen zwischen Verkäufer und Käufer darstellt.

Welche Empfehlungen können Sie verkaufswilligen Immobilien-Besitzern auf den Weg geben?

NICHT SELBST zu verkaufen, was einem gehört; weil man dabei emotional fast immer allzu stark eingebunden ist und deshalb weniger objektiv handelt. Sondern sich von einem anerkannten Immobilien-Experten, der von A-Z prozessorientiert vorgeht, kompetent und allumfassend beraten lassen. Wir wollen hierzu keineswegs Eigenlob ins Feld führen. Aber es kommt uns als Partner von ERA Immobilien schon entgegen, dass uns als einzige Immobilien-Handelsfirma der Schweiz die strenge ISO-Zertifizierung zugesprochen wurde! Im übrigen kann man sich einen Zahn auch vom Bauern ziehen lassen, aber man ist dafür wohl besser beim darauf spezialisierten Zahnarzt bedient, nicht wahr?...

Herr von Zalan, wir bedanken uns für dieses aufschlussreiche, vielseitig spannende und rundum sympathische Gespräch!

www.erasuisse.ch