

# «Architektur spielt für viele Käufer keine Rolle»

*Bei exklusiven Objekten achteten Käufer mehr auf die Preise als früher, sagt Christian Haupt von Kuoni Mueller & Partner in Zürich*

**Residence:** *Die Zuwanderung lässt nach, die Produktion neuer Wohnimmobilien dagegen nicht. Wird zu viel gebaut?*

**Christian Haupt:** Das würde ich nicht so sagen. Im Raum Zürich, wo wir überwiegend tätig sind, ist kein Überangebot feststellbar. Die Nachfrage von Familien, die sich ihren Wohnraum verwirklichen wollen, ist ungebrochen hoch. Wegen der tiefen Zinsen ist Eigentum im Vergleich zur Miete immer noch deutlich attraktiver. Allerdings stellen wir fest, dass sich der Markt in den letzten paar Jahren wegen der vielen Neubauprojekte doch geändert hat.

*Wie wirkt sich das konkret aus?*

Man spürt den Effekt beispielsweise im Segment der Eigentumswohnungen, die vor etwa zehn bis zwanzig Jahren gebaut worden sind und heute zum Verkauf stehen. Sie konkurrieren mit Neubauten, wo der Käufer häufig auch noch beim Innenausbau ein Mitspracherecht hat. Die älteren Bauten, die vielleicht auch architektonisch nicht mehr den Geschmack der Zeit treffen, können nicht dieselben Preise erzielen wie ein vergleichbarer Neubau. Deswegen müssen die Verkäufer nicht selten ihre anfänglichen Preisvorstellungen nach unten anpassen.

*Wie sieht es bei den Einfamilienhäusern aus?*

Häuser in einer Preisklasse zwischen 1,5 und 3 Millionen Franken in den Seegemeinden sind immer noch sehr stark nachgefragt. In diesem Bereich werden auch die Preise weiter steigen. Bei den Objekten, die über 3,5 Millionen Franken liegen, merken wir deutlich, dass die ausländische Käuferschaft fehlt. Vor ein paar Jahren noch haben solche Käufer fast jeden Preis bezahlt. Diese Vor-

stellung schwirrt immer noch in den Köpfen mancher Verkäufer herum, aber sie ist falsch.

*Warum bleiben ausländische Käufer aus?*

Es sind viele Faktoren zusammengetroffen. Die Euro-Krise, die Abschaffung der Pauschalbesteuerung im Kanton Zürich, die Lockerung des Bankgeheimnisses und nicht zuletzt die Annahme der Masseneinwanderungsinitiative. Gerade den negativen Effekt, den diese Initiative auf das Image der Schweiz hat, darf man nicht unterschätzen. Bei den Skandinavien hatte die Schweiz früher einen guten Ruf. Einer hat mir erzählt, dass er sich nicht mehr willkommen fühlt hier und mit seiner Familie darum in ein anderes Land zieht. Diesen Effekt hat man stark unterschätzt.

*Heisst das, dass sich exklusive Villen nicht mehr verkaufen lassen?*

Nein, aber die Preissensitivität der verbleibenden potenziellen Käufer ist höher als früher. Preise, die sehr viel höher liegen als die Bankschätzung, werden nicht mehr bezahlt. Eine Wertverminderung ist aber nicht feststellbar, die Preise bleiben stabil, nur die Vermarktungsdauer solcher Objekte wird in der Tendenz länger.

*Wechseln wir zum Segment der Eigentumswohnungen ab 0,5 Millionen Franken. Wie präsentiert sich dort die Lage?*

Bei den Überbauungen «Spinnerei» und «The Metropolitan» in Zürich-Süd, die wir vermarkten durften, haben wir festgestellt, dass gerade kleinere Einheiten unglaublich schnell verkauft wurden. Wenn ich mit Investoren oder Generalunternehmern rede, rate ich ihnen, kleinere Wohnungen zwi-

schen 70 und 120 Quadratmetern zu entwerfen, damit ein attraktiver Endpreis erreicht werden kann. Solche Objekte kann man gut finanzieren und damit auch ruhig schlafen.

*Ein Traumobjekt ist schwierig zu finden. Bei welchen Punkten sind potenzielle Käufer am ehesten bereit, Abstriche zu machen?*

Oft gehen sie bei der Lage innerhalb einer bestimmten Gemeinde Kompromisse ein, die vor zehn oder zwanzig Jahren wohl noch undenkbar gewesen wären. Ich denke etwa an Objekte an B-Lagen, die in steuergünstigen Gemeinden am Seeufer liegen, aber eben zwischen den Bahngleisen und der Seestrasse. Bei Neubauprojekten sind die Käufer häufig sehr gut informiert und haben schon alle anderen Möglichkeiten geprüft, dann geht es häufig nur noch um den Preis. Schade finde ich, dass die Architektur für viele Käufer keine grosse Rolle spielt. Ich wünsche mir, dass Investoren mehr mutige Architekten zum Zug kommen lassen.

*Interview: Eugen Stamm*

## Kuoni Mueller & Partner

Insgesamt 36 Angestellte, 16 von ihnen Partner, arbeiten beim Zürcher Immobilienmakler Kuoni Mueller & Partner (KMP), der 1989 gegründet wurde. Das Angebot von KMP umfasst den Verkauf von Wohneigentum und Geschäfts-, Gewerbe- und Industrieflächen sowie die Bewertung und Bewirtschaftung von Immobilien. [kmp.ch](http://kmp.ch)



FOTO: ANNE MORGENSTERN

Gerade bei exklusiven Immobilienobjekten stellt Christian Haupt fest, dass die Nachfrage aus dem Ausland abgenommen hat.