

AUF DEN SPUREN DER EXZELLENZ: WAS MACHT WOHN-EIGENTUM WIRKLICH HOCHWERTIG?

MODERATION: NICOLE RENGGLI | FOTOS: OLIVER MALICDEM



Round Table im XANIA Showroom in Zürich

Was zeichnet wirklich hochwertiges Wohneigentum aus – ist es die Lage, die Architektur oder die Wahl der Materialien? In einer exklusiven Expertenrunde wurden die entscheidenden Faktoren für Exzellenz und die Kriterien für Wohneigentum im Luxus-Segment diskutiert und Antworten auf viele Fragen gefunden.

NICOLE RENGGLI *Herzlich willkommen und lieben Dank, dass Sie sich die Zeit genommen haben für den Round Table zum Thema „Hochwertiges Wohneigentum“. Ich würde gerne mit einer Frage an alle starten: Was ist denn überhaupt hochwertig? Ist es die Lage, die Qualität? Wer urteilt über Hochwertigkeit?*

MICHAEL TRÜBESTEIN Ich glaube, es gibt eine ganze Reihe von Eigenschaften, die Qualität und Hochwertigkeit auszeichnen.

Wichtig ist aber auch eine individuelle Einschätzung, wie ich gewisse Parameter bewerte. Wann wird beispielsweise die Bauqualität so gut, dass man wirklich von einem einmaligen Objekt spricht? Natürlich hat jeder eine andere Vorstellung, was Qualität bedeutet, aber einen gewissen Grundkonsens darf man wahrscheinlich voraussetzen.

DAVID HAUPTMANN Schlussendlich entscheidet eigentlich der Kunde, was hochwertig ist. Zudem muss man differenzieren, was hochwertig ist und wo der Luxus anfängt. Der

allgemeine Wohnraum in der Schweiz bietet vergleichsweise hohe Qualität. Wenn man sich da abheben will, muss man schon einiges leisten.

DAVID HELFENSTEIN Im ersten Augenblick denkt man oft nur an die Materialisierung. Dabei erhalten wir viel Feedback, dass auch die Infrastruktur Hochwertigkeit anzeigt. Ein Standort, von dem man in 20 Minuten am Flughafen ist, seine Kinder aber zu Fuss in die Schule schicken kann, findet man in keiner anderen Stadt. Es sind oft die kleinen Sachen, die wir gar

nicht mehr sehen, die anderswo als ganz anders hochwertig eingeschätzt werden.

LOTTE GNÄGI Zudem ist es aus Architektensicht relevant, wie der baugesetzliche Rahmen aussieht. Was kann man machen? Wie verhält es sich mit Nachbarn? Was sind die äusseren Strukturen, die zum guten Bau führen? Das Zusammenspiel ist wichtig.

Welche aktuellen Trends prägen momentan den Markt für hochwertiges Eigentum? Wie beein-

flussen diese auch den Kaufentscheid von potenziellen Käufern?

LOTTE GNÄGI Unsere Klienten sagen, dass ihnen schönes Wohnen wichtig ist. Mittlerweile legt man wieder mehr Wert darauf, Zuhause zu sein. Dementsprechend sind grosszügige Wohnflächen, die Aussenbezüge und der Einbezug der Natur relevant. Natürlich wird auch auf Langlebigkeit mit Fokus auf Energie- und Ressourcenschonung geachtet. Das sind sicher Trendfaktoren.

ANDRÉ MATHIS Es wird sicherlich auch immer wichtiger, dass man unabhängig wird, was Energiebezüge angeht.

DAVID HAUPTMANN Wir merken, dass eines absolut im Fokus steht: Individualität. Wir haben Projekte, in denen keine einzige Einheit so bleibt, wie sie geplant war. Das zeigt, dass der Wohnraum immer mehr die Fortführung der Persönlichkeit bedeutet.

André, wie wirken sich hohe Zinsen und eine konjunkturelle Abkühlung auf den Kauf von gehobenem Wohneigentum aus?

ANDRÉ MATHIS Die zentrale Frage bildet der Zeitraum der Zinsveränderungen respektive der konjunkturellen Abkühlung. Wenn das sehr schnell geht, führt dies zu Verunsicherung. Vor einem Jahr verzeichneten die Makler einen starken Einbruch bei den Verkäufen. Kaufinteressenten reagierten auf Grund des starken Zinsanstiegs abwartend. Mittlerweile kaufen die Abschlüsse wieder besser, trotz des höheren Zinsniveaus.

Du meinst also, dass eine Stabilität des Zinsniveaus die nötige Sicherheit gibt, um zu investieren?

ANDRÉ MATHIS Bei vermögenden Leuten ist das Zinsniveau beim Kauf und der Finanzierung von Wohneigentum von untergeordneter Bedeutung, während beim grossen Rest der Kaufinteressenten das Zinsniveau eine zentrale Rolle bildet. Also fragen sich viele: Will ich mir das leisten oder nicht? Daraus resultiert die Frage, wie viel einem Wohneigentum wert ist.



MICHAEL TRÜBESTEIN Dazu muss man sagen, dass wir in der Schweiz immer noch auf der Insel der Glückseligen sind, wenn man die Situation im Vergleich zum europäischen Ausland betrachtet. Wir haben eine sehr moderate Zinspolitik der SNB.

DAVID HELFENSTEIN Ich glaube, für eine potenzielle Käuferschaft ist Planbarkeit ganz zentral. Als im Jahr 2022 der Zinszyklus angefangen hat, hat sich jeder die Frage gestellt, wo es endet. Bei vier Prozent? Oder etwa bei sechs Prozent? Zu dieser Zeit haben wir gemerkt, dass die Leute die Entscheidungsfreudigkeit verloren haben.

DAVID HAUPTMANN Wenn ich kurz noch etwas zur gehobenen Zielgruppe anfügen darf: Diese ist in dem Sinn natürlich nicht zinsabhängig, lässt sich aber auch ganz genau beraten. Man sagt nicht umsonst, dass man von den Reichen das Sparen lernt. Also wird mit dieser Zielgruppe durchaus auch verhandelt. Die gehobene Zielgruppe versucht ebenso davon zu profitieren, dass momentan ein Käufermarkt herrscht.

Was sind denn die Werte für gehobenes Wohneigentum? Werden die Preise einfach weiter steigen und wie sieht die Zukunft aus?

DAVID HELFENSTEIN Die Frage ist nicht ganz leicht zu beantworten. Grundsätzlich rechnen wir in unserem Business-Case nicht mit steigenden Preisen. Auf steigende Preise zu setzen ist eine Spekulation und keine Kompetenz. Nichtsdestotrotz sage ich immer, dass schlussendlich der Preis das Angebot und die Nachfrage steuern wird. Ich glaube, die Leute schätzen die Lebensqualität, die Infrastruktur, aber auch die politische Stabilität in der Schweiz. Demnach

vermute ich, dass die Nachfrage gleich bleiben oder steigen wird. Das Angebot bleibt weiterhin knapp und das ist für mich eigentlich schon eher ein Preistreiber in der Zukunft.

ANDRÉ MATHIS Ich sehe das ähnlich. Noch dazu wird die Lage immer entscheidender. Eine gut ausgebildete und einkommensstarke, zum Teil auch vermögende Käuferschaft möchte nicht irgendwo, sondern an einem attraktiven Ort wohnen. An diesen Lagen werden die Preise weiter steigen, weil die Zahlungsbereitschaft gegeben ist.

Michael, in der Immobilienbranche ist das Investment noch ein hartes Asset. Sollte man in der heutigen Zeit nicht in Richtung tokenisieren gehen?

MICHAEL TRÜBESTEIN Die Digitalisierung als Megatrend wird sicher ein Thema sein, das die Immobilienbranche immer stärker betrifft. Eine Möglichkeit, die ja insbesondere in der Schweiz sehr stark gefördert wird, ist Krypto Valley. Die Tokenisierung steht erst am Anfang, wird aber möglicherweise die Branche sehr stark verändern. Warum? Weil ich natürlich verschiedene Themen sehr, sehr effizient miteinander verbinden kann. Man muss aber fairerweise sagen, dass es Branchen gibt, die viel digitaler unterwegs sind und mehr Erfahrung haben, als wir in unserem Bereich. Aber trotzdem ist es ein Thema, das uns zunehmend betrifft.

Wie wird sich der Quadratmeterpreis in Zürich entwickeln? Wie kann man ihn im Vergleich zu einer anderen europäischen Grossstadt betrachten?

MICHAEL TRÜBESTEIN Zürich unterscheidet sich von den Quadratmeterpreisen her nicht unwesentlich von München, Hamburg oder London. Die Frage ist, wie man dies einordnet. Zürich ist natürlich aufgrund der Kaufkraft



ein besonderer Fall. Wir haben ein solides, gutes Fundament aus vielen KMUs und vielen innovativen Unternehmen. Dadurch können wir davon ausgehen, dass auch zukünftig positive Migrationszahlen vorliegen werden und somit gut Ausgebildete mit einer gewissen Kaufkraft in die Schweiz kommen. Was sich in den letzten Jahrzehnten aber massiv geändert hat, sind die Anforderungen der Nutzer. Viel mehr Personen wohnen alleine, haben einen grösseren Platzbedarf und höhere Anforderungen an das Lifestyle-Segment. Ich halte den Zürcher Markt nach wie vor für einen sehr, sehr attraktiven Markt und ich gehe auch von weiteren Steigerungen der Kaufpreise aus, insbesondere im Luxussegment.

DAVID HELFENSTEIN Ich glaube, dass die Nachfrage hoch und das Angebot nach wie vor begrenzt bleibt. Allein aufgrund des Baugesetzes können wir nicht in die Höhe bauen. Im Jahr 2022 sind am ganzen Zürichsee zwölf Attikawohnungen auf den Markt gekommen. Man hatte im Prinzip nur zwölf Mal die Chance, eine Attikawohnung um den Zürichsee zu kaufen.

Lotte, welchen Spannungsfeldern in der Architektur begegnest du in deiner täglichen Arbeit?

LOTTE GNÄGI Eine zentrale Herausforderung ist es, sich ein Stück weit vom Mainstream abzuheben, denn momentan sieht sehr viel gleich aus. Man sieht das Baugesetz den Häusern an und da sind wir natürlich gefragt, etwas zu erschaffen, das neue Ideen präsentiert und trotzdem über die Jahre klassisch bleibt. Also diese Balance zwischen extravagant und zeitlos.

DAVID HAUPTMANN Genau das ist eben werthaltig. Eine Wertsteigerung, weil es unique ist.

LOTTE GNÄGI Richtig. Eine weitere Herausforderung sind eventuelle Spannungsfelder zwischen unterschiedlichen Akteuren. Um Unstimmigkeiten zum frühen Zeitpunkt zu klären oder gar nicht erst entstehen zu lassen, muss man Investoren, zukünftige Käufer und Architekten rechtzeitig miteinbeziehen.



SPEAKER

DAVID HAUPTMANN
CEO & Gründer, Nobilis-Estate

ANDRÉ MATHIS
Immobilienexperte für Bewertungen,
mathis Immobilien Consulting

LOTTE GNÄGI
Architektin, Team- und Projektleitung
bei Daluz Gonzalez Architekten AG

NICOLE RENGGLI
Inhaberin und Geschäftsführerin,
younique hr consulting (Moderation)

PROF. DR. MICHAEL TRÜBESTEIN
Head MScRE / President
RICS, Hochschule Luzern Wirtschaft

DAVID HELFENSTEIN
Partner bei XANIA Equity Solutions AG

Am Bild von links nach rechts