



Begehrt, aber rar: Luxusimmobilien in der Schweiz. – wie das Château de Gorgier, NE, eine der schönsten Schlossanlagen der Schweiz in Privatbesitz.

VON SUSANNE KAPFINGER – Der Schweizer Immobilienmarkt steht unter Preisdruck. Das gilt aber nicht pauschal für alle Immobiliennutzungen und in jedem Preissegment. Eine Ausnahme findet man im Luxussegment des Wohnmarktes. Die Auswahl an Top-Immobilien ist in der Schweiz im internationalen Vergleich eher klein, in gewissen Regionen gleich null. Das sei sich die global orientierte Klientel nicht gewohnt und führe die Suche notfalls im Ausland fort, sagt Robert Ferrecki, Leiter Verkauf Luxusobjekte Deutschschweiz, de Rham Sotheby's Immobilien, Zürich. Die Nachfrage geht dadurch zurück und die wenigen Top-Objekte bleiben länger liegen. Der Verkauf gestaltet sich dann zusehends schwieriger. Inzwischen sei man in einem Käufermarkt.

Vom erfolgreichen Immobilienmakler erfordert das nicht nur Fachwissen, sondern auch einiges juristisches Grundwissen (Stichwort Lex Koller), das er mit ins Gespräch einbringt. Dieses muss natürlich mehrsprachig auf hohem Niveau geführt werden können. Darüber hinaus muss er mit verschiedenen Intermediären (Family Offices, Steuer- und Vermögensplaner, Expat-Agents) vernetzt sein. Das Anforderungsprofil passt nicht zuletzt auf einen Bonvivant, der sich galant in verschiedenen Kulturkreisen bewegt. De Rham Sotheby's hat für die Verkaufsförderung von Luxusobjekten eine zentrale Stelle geschaffen, welche globale Vernetzungsaufgaben übernimmt. «Wir sind stolz darauf, mit nur sechs Niederlassungen in der Schweiz zirka 300 Objekte pro Jahr zu verkaufen», sagt Robert Ferrecki.

Makellos

Makler-Business – Fürs Vermittlergeschäft braucht man ein gutes Image, harte Preispolitik und ein engmaschiges Netzwerk.

Manche mischeln einfach mit

Das Luxussegment ist aber eine Kategorie für sich. Die Wohnmärkte in der Schweiz sind immer noch eher nachfragegetrie-

ben. Das geben Branchenführer öffentlich durchaus zu. Von einer Preisblase will jedoch niemand sprechen. Das wäre zwar gut fürs Geschäft, letztendlich aber schlecht fürs Image. Denn ein Immobilienboom zieht erfahrungsgemäss vermehrt auch unqualifizierte Makler an, die einfach mischeln und auf das schnelle Geld hoffen. Jan P. Eckert, CEO Jones Lang LaSalle (Schweiz), hält diese Einschätzung für schreierisch. Beim Immobilienberater IAZI oder Wüest und Partner äussert man sich bereits vorsichtiger. Preisdämpfer werden für möglich gehalten, obwohl überhitzte Märkte kein flächendeckendes Phänomen darstellen. Die Schweizerische Nationalbank (SNB) warnt jedenfalls schon seit einem Jahr vor einer Preisblase und mahnt Kreditnehmer und Hypothekarkonten zur Vorsicht.

Mittlerweile werden auch in der Maklerbranche Klagen laut. Seriöse Immobilienvermittler beschwerten sich über Konkurrenten, die potenzielle Verkäufer mit übertriebenen Preisvorstellungen ködern. Ein schärferer Wind fegt durch das Vermittlergeschäft. In diesem Umfeld werden nun Unternehmen neu formatiert.

Zuletzt gab das auf Wohnimmobilien spezialisierte Zürcher Unternehmen CSL Immobilien AG einen Stabswechsel bekannt. Ab sofort führt dort Yonas Mulugeta als CEO die operativen Geschäfte. Der bisherige CEO, Jürg Müller, fokussiert sich auf sein Amt als Verwaltungsratspräsident. Er wird das Unternehmen auf strategischer Ebene weiter entwickeln und hauptsächlich Akquisitionsprojekte begleiten. Mulugeta führt seinerseits seine bisherige Funktion als CEO beim auf kommerzielle Immobilien ausgerichteten Partnerunternehmen Colliers International Zürich AG weiter. Durch die Führung aus einer Hand sollen Synergien stärker genutzt werden, gibt das Unternehmen bekannt. Die personelle Vernetzung steht vermehrt am

Anfang einer Expansion, die immer öfter in die Makler-Fusion oder Übernahme mündet. Der Transaktionsmarkt für institutionelle Kunden steckt inmitten einer Konsolidierungsphase.

Auf Einkaufstour

Maklerunternehmen mit starken Bilanzen gehen auf Einkaufstour und breiten ihre Tentakel auf der Weltkarte aus, indem sie sich kleinere oder schwächelnde Maklerhäuser einverleiben. Das ist in der Schweiz nicht anders. Im Juni 2011 übernahm der an der New Yorker Börse kotierte Immobiliendienstleister CBRE Group (früher CB Richard Ellis, Inc.) den Schweizer Kooperationspartner «CBRE-PI Performance». Somit unterstehen die beiden Bü-

roleiter von PI Performance Jean Golinelli (Schweiz) und Florian Kuprecht (Zürich) mit ihren 35 Mitarbeitern neu Mike Strong, Chairman und CEO CBRE Europe, Middle East & Africa. Danach ging die Einkaufstour weiter mit Euro Mall Centre Management, ING Clarion Real Estate Securities und ING Real Estate Investment Management (Asien).

Die Expansion macht Sinn. Die Ansprüche der Kunden haben sich verändert. Je grösser und internationaler der Kunde aufgestellt ist, desto umfangreicher müssen die Kenntnisse in Bereichen wie Bautechnik oder das Wissen in Bau-, Steuer- und Mietrecht und in Versicherungsfragen sein. Die Gesetzgebung ist nicht nur von Land zu Land unterschiedlich, auch innerhalb der Schweiz unterscheidet sich die kantonale Gesetzgebung. Diese Detailkenntnisse ►

SIEBEN TOP-MAKLER

Transaktionsmarkt für Renditeliegenschaften und Betriebsimmobilien

IMMOBILIEN-BROKER	BÜROS WELTWEIT/SCHWEIZWEIT	VERANTWORTLICHER (SCHWEIZ)
CB Richard Ellis – PI Performance (www.cbre.ch)	Büros in Genf und Zürich mit 35 Mitarbeitern	Jean Golinelli, CEO Schweiz
Collier International Zürich AG (www.colliers.ch)	Büro in Zürich mit 18 Mitarbeitern	Yonas Mulugeta, CEO Switzerland
Ernst&Young, Transactions Real Estate (www.ey.com/CH/de/Industries/Real-Estate/Real-Estate-Advisory-Services)	Büro in Zürich mit 8 Mitarbeitern	Rolf Bach, Leiter Transactions Real Estate
Jones Lang LaSalle (Schweiz) AG (www.joneslanglasalle.ch)	Büro in Zürich mit 2 Mitarbeitern	Jan P. Eckert, CEO
Privera ** (www.privera.ch)	Schweizweit 13 Niederlassungen, über 420 Mitarbeiter	Urs Lerch, CEO
Intercity Group * ** (www.spgintercity.ch)	7 Niederlassungen mit über 150 Mitarbeitern	Herbert Wüst, CEO und Inhaber
Wincasa ** (www.wincasa.ch)	Schweizweit 16 Niederlassungen, über 600 Mitarbeiter	Beat Schwab, CEO

*] Umfasst die Maklerbrands Intercity, SPG Intercity, Wüst und Wüst, Hugo Steiner, ataCasa.ch.

**] Die Mitarbeiterzahl beinhaltet Makler und Bewirtschafter.

Ein Sextett wichtiger Immobilien-vermittler

Transaktionsmarkt für Wohneigentum

IMMOBILIEN-BROKER	BÜROS	VERANTWORTLICHER (SCHWEIZ)
De Rham Sotheby's (www.derham-sothebys.ch)	6 Niederlassungen mit 26 Mitarbeitern	Robert Ferdecki, Leiter deutsch-sprachige Schweiz
Engel&Völkers Schweiz (www.engelvoelkers.ch)	40 Shops mit über 150 Mitarbeitern	Vivien Engler, Geschäftsführerin
Etzel Immobilien (www.etzel-immo.ch)	Büro in Pfäffikon mit 10 Mitarbeitern	Adrian C. Gattiker, Geschäftsführer
Gribi Theurillat AG (www.gribitheurillat.ch)	7 Büros mit 86 Mitarbeitern	Urs Gribi, CEO
RE/MAX Switzerland (www.remax.ch)	Über 100 Shops, rund 330 Mitarbeiter	Marco Röllin, COO RE/MAX Schweiz
Walde und Partner (www.walde.ch)	4 Büros mit 47 Mitarbeitern	Urs Tschudi, Partner

lassen sich kaum in einer Person vereinen. Deshalb sind kleine Immobilienbroker auch nicht in der ganzen Schweiz aktiv. Seriöse Einzelkämpfer bleiben lokal, auch wenn sie ein grosses Beziehungsnetz vorweisen können.

Demgegenüber stehen überregionale und internationale Franchise-Nehmer wie Engel & Völkers oder Remax. Mit der Unterzeichnung der bilateralen Verträge durch die Schweiz und die EU haben sich die Grenzen weit geöffnet. Kunden, ob Privatpersonen oder globale Unternehmen, suchen an ihrem Wohn- und Hauptsitz Rat zu Angelegenheiten, die über den Landesgrenzen liegen. Die Globalisierung erfasst somit auch die Organisationsstruktur der Beraternetze.

Mehr als 6500 ausländische Unternehmen sind heute in der Schweiz tätig. In den letzten zehn Jahren haben mehr als 180 Firmen ihren weltweiten oder europäischen Hauptsitz in die Schweiz verlegt. Beispiele dazu sind IBM, General Motors, Kraft

Foods, Philip Morris, Procter&Gamble, Dow Chemicals, Amgen, Baxter, DuPont, Nissan und Google.

Bei diesen Unternehmen folgen auf Einzelobjekt-Transaktionen weitere, oder es werden Immobilien-Portfolien getauscht, gemietet, saniert oder gebaut. International aufgestellte Unternehmen haben im Ausland meist ähnliche Anforderungen an die Betriebsimmobilie. Global tätige Maklerhäuser wie Jones Lang LaSalle, CB Richard Ellis oder Collier International bieten einem solchen Kunden einen entscheidenden Zeitgewinn. Denn das in Basel für Novartis erstellte Kunden-Dossier lässt sich cyber-schnell in alle Ecken der Novartis-Welt verschicken. Es gibt bestimmte Anforderungen an die Sicherheit, die der Pharma-Gigant weltweit an seine Betriebsimmobilie stellt. «Für überregional tätige Kunden werden manchmal Rahmenverträge verhandelt, bei denen ab gewissen Auftragsvolumen Transaktionsmodalitäten wie auch Makler-Provisionen,

im Voraus fixiert werden», sagt Florian Kuprecht, Leiter CB Richard Ellis - PI Performance. Der Transaktionsaufwand wird dadurch auf beiden Seiten optimiert.

Provisionen geschrumpft

Wenn der Transaktionsaufwand minimiert wird, werden mit anderen Worten Margen gedrückt. Bei grossen Transaktionsvolumen seien die Maklerprovisionen in den letzten Jahren zusehends geschrumpft. Provisionen unter einem Prozent sind ab einem Volumen von 100 Millionen Franken gängig. «An der Preisschraube kann man nicht mehr drehen. Der Wettbewerb findet heutzutage anderswo statt. Der Kunde muss rundum bedient werden. Dazu gehören die Standortanalyse, aber auch Themen wie Holding-Struktur und Steuerdomizil», sagt Rolf Bach, Leiter Transaction Real Estate Ernst & Young in Zürich. Den Befürchtungen, dass die Übernahmewelle den grossen Maklerhäusern Preismacht verleiht, wird der Wind aus den Segeln genommen. «Der Transaktionsmarkt ist ein Wachstumsmarkt», fügt Rolf Bach hinzu. Zum einen expandieren die spezialisierten Immobilienunternehmen, zum anderen wächst aber auch der Gesamtmarkt. Die Anzahl potenzieller Kunden steigt.

Beziehungen wählen

Die Professionalisierung im Umgang mit Betriebsimmobilien, aber auch die Rentabilisierung der Immobilie sind noch lange nicht abgeschlossene Prozesse. Dadurch gestaltet sich auch das Wettbewerbsumfeld entsprechend dynamisch. Am Ende des Tages zählen aber Beziehungen. Ein Geschäft entsteht immer zwischen zwei Personen, die sich über einen Preis einigen, sagt Immobilienexperte Bach. Deshalb

Konzentrieren und verstärken

(sk) Florian Kuprecht, Managing Director (Zürich), und Jean Golinelli, Managing Director (Schweiz), über die Fusion mit der neuen Muttergesellschaft CBRE Group. «Ins grosse Bild passen» – die beiden Büroleiter freuen sich über die neue Mutter.

INTERVIEW SUSANNE KAPFINGER – PI-Performance wurde im Juni 2011 von der CBRE Group übernommen. Wie sind Sie in die Gruppen-Organisation eingegliedert?

JEAN GOLINELLI – CBRE wurde im Juni 2011 ein integraler Teil der CBRE-Gruppe. Diese Zusammenführung ist zugleich der finale Schritt einer Partnerschaft, welche 2004 begonnen hat. Seither konnte sich CBRE - PI Performance mit heute 35 Spezialisten in Zürich und Genf als ein führendes Immobilienberatungsunternehmen am Schweizer Markt etablieren.

CBRE rapportiert von der Schweiz an den EMEA Hauptsitz in London. Aus operativer Sicht wirkt sich diese Übernahme positiv auf unsere Tätigkeiten im Schweizer Markt aus, weil sie uns stärker ins Netzwerk und die internationalen Prozesse integriert. Zudem wird die gesamte Geschäftsführung von CBRE-PI Performance beibehalten und ist der langfristigen Entwicklung und dem Erfolg von CBRE in der Schweiz verpflichtet.

Was hat die Gruppe veranlasst, Sie statt wie bisher als Kooperationspartner, neu als Gruppenmitglied anzubinden?

FLORIAN KUPRECHT – Die Schweiz ist einer der bedeutendsten Firmenstandorte Europas mit bedeutenden Konzernzentralen und vielen Aktivitäten von internationaler Ausstrahlung. Die Integration erlaubt es diesen Firmen nun, unsere weltweiten Dienstleistungen wie zum Beispiel Bewertungen, Standortsuche oder Transaktionen uneingeschränkt in Anspruch zu nehmen: Begleitet von einem Schweizer Account-Manager und einer Ausführung nach in-

ternationalen Standards und mit lokalen Spezialisten.

Welche Vorteile bringt Ihnen die Eingliederung in die CBRE Group?

KUPRECHT – Dank des Ressourcenpools von CBRE können wir einerseits schneller, aber auch noch spezifischer auf die Bedürfnisse der Kunden hier in der Schweiz reagieren. So haben wir nun zum Beispiel uneingeschränkt Zugang zu Expertengruppen aus verschiedenen Branchen (beispielsweise Life Science, Healthcare, Finance, Logistik), «Best Practice»-Groups und Standards oder einem bezüglich Grösse und die Abdeckung weltweit einmaligen Netzwerk.

Werden Sie weitere Mitarbeiter in der Schweiz suchen?

GOLINELLI – Ja, wir planen auch im nächsten Jahr, unser Teams sowohl in Genf als auch in Zürich mit qualifizierten Immobilienfachleuten zu verstärken.

Was sind Ihre Wachstumspläne und -perspektiven?

GONELLI – Aufgrund der obigen Ausführungen möchten wir uns insbesondere im Bereich des Geschäftsfeldes Corporate Services weiter verstärken, wo wir unseren bisherigen und neuen Kunden, seien sie international oder national tätig, unsere Dienstleistungen von strategischer Beratung und Analyse über Mieter- & Vermieterrepräsentation, Investmentservices oder Projektmanagement als One-Stop-Shop offerieren. Dazu gehen wir auch im Bereich Building Consultancy/Development von weiterem Wachstum aus. ▲

werden wohl auch kleinere Büros bei makelloser Führung von der Landkarte nie verschwinden.

Ein guter Prüfstein für die Makellosigkeit wird hierzulande die Mitgliedschaft beim Schweizerischen Verband der Immobilienreuhänder (SVIT) genannt. In der Romandie abgekürzt USPI. Als Standesorganisation verpflichtet der SVIT seine Mitglieder zum Einhalten standesethischer Grundnormen beziehungsweise verbandlich anerkannter Berufs- und Geschäftspraktiken. Wenn Transaktionen kaum mehr «maklerlos» durchgeführt werden, so sollen sie zumindest makellos bleiben. ▲