



Adliswil, Zürich

DIE IMMOBILIEN-PROFILER

Fine Swiss Properties – feine Schweizer Immobilien. Dieser Firmenname ist ein Versprechen, welches von den beiden Gründern hoch gehalten wird. Die vor sieben Jahren gegründete Firma war vom ersten Tag an profitabel und hat sich innert kürzester Zeit in die Top-Liga der Schweizer Immobilienvermarkter hochgearbeitet. Keine Selbstverständlichkeit in einer Branche, die seit längerem unter Druck und um ihr Image besorgt ist. Robert Ferrecki, einer der Gründer von FSP, gewährte uns einen Einblick in den gehobenen Immobilienmarkt.

In der Schweiz gibt es Immobilienmakler wie Sand am Meer. Was hat euch motiviert, in diesem übersättigten Markt eine Firma zu gründen? In meiner Tätigkeit im Private Banking und als Family Office Manager hatte ich selbst erlebt, wie einseitig und zum Teil dilettantisch viele Makler-Büros arbeiteten. Ich war überzeugt, dass man das mit dem Know-how aus der Finanzwelt und meinem Background aus Marketing und strategischem Verkauf besser machen könnte.

Eure Idee und Philosophie? Wir leben in Zeiten rasanter Veränderungen. Mit unserer Neugründung konnten wir, im Unterschied zu Maklern, welche schon seit Jahrzehnten im Markt tätig sind, von Beginn weg voll auf Digitalisierung setzen. Der Markt war damals wie heute im Umbruch und die digitale „Fitness“, das war mir klar, ist matchentscheidend für den Erfolg.

Der andere Bereich ist unsere interdisziplinäre, breit abgestützte Arbeitsweise. Im Gegensatz zu unseren Mitbewerbern agieren wir lösungs- und nicht objektbezogen! Wir sind im wahrsten Sinne des Wortes Sparring-Partner für unsere Klienten. Gerade

bei High End-Objekten geht es um viel Geld und längerfristige Investitionen, wo es sich lohnt, alles kritisch zu hinterfragen. Um auf diesem Niveau kompetent zu agieren, braucht es sehr viel interdisziplinäres Know-How. Mein Partner Georg Spoerli ist ein renommierter Architekt und er deckt mit seiner jahrzehntelangen Bau- und Immobilienerfahrung all jene Bereiche ab, die nicht meine Fachgebiete sind. Somit bieten wir alle erfolgsrelevanten Disziplinen aus einer Hand an.

Wieso braucht es in Zeiten, wo jeder seine Immobilie über Plattformen anbieten kann, einen Immobilienmakler? Nur weil sie mit Leim umgehen können, reparieren Sie Ihre wertvollen Zähne ja auch nicht selbst, oder? Spass beiseite: Für die meisten Menschen ist ihre Immobilie etwas vom Wertvollsten, was sie haben. Dieser Asset sollte mit grösstmöglicher Kompetenz, Vorsicht und akademischer Weitsicht auf den Markt gebracht werden, damit nichts schief läuft! Wir müssen einen konkreten Mehrwert anbieten, typischerweise einen Mehrerlös. So finanziert ein guter Makler sich selbst und beschert dem Verkäufer einen höheren Gewinn.



oben: Villa in Zürich



Schloss Rümligen (Kt. Bern)



St.Moritz, Wohnung



THE PROPERTY PROFILER

Fine Swiss Properties is a company name whose promise is upheld to a T by its two founders. Established seven years ago, it was profitable from day one and in no time entered the ranks of Switzerland's top real estate agents. Not a given in a sector that has been under pressure for a long time. Art of Summer publisher and Editor-in-Chief Daniel Chardon got an insiders' view from one of the founders, Robert Ferfecki.

In Switzerland real estate agents are a dime a dozen. What prompted you to enter such a saturated market? My career in the private banking sector gave me an insight into the one-sided at times amateurish approach of many broker agencies. I was convinced that with a background in and expertise from the world of finance, marketing and strategic sales, it was possible to do a better job.

Your concept? First of all, unlike brokers who entered the market ages ago, our digital 'fitness' from the get-go was a decisive success advantage! Secondly, we recognised the importance of an interdisciplinary modus operandi. We are literally sparring partners for our clients with high-end longer-term property investments, scrutinising everything to the finest detail. My partner George Spoerli for example, is a renowned architect and he covers all the areas outside my own expertise with his construction and property expertise.

Why in the age of the internet and a host of platforms to sell on, does one still need a real estate broker? For most people their property is the most valuable asset they own, so it ought to be put on the market with the greatest possible competence, caution and academic

wisdom, so that nothing can go wrong. A good broker will procure additional proceeds to finance himself and ensure the seller a higher profit. For properties worth over two million I would dispense with the online "self-service" option and involve a proficient expert to deal with the legal, tax etc. factors that become exponentially more complex.

What must foreigners take into account when attempting to buy real estate in Switzerland?

The Swiss Federal Act on Acquisition of Real Estate by Persons Abroad (the so-called Lex Koller) restricts the acquisition of Swiss residential real estate by foreign (non-Swiss) persons. As a foreign prospective buyer, not only do I have to have a valid residence permit, but I also need to have the centre of my life in Switzerland, otherwise I cannot acquire a residential property (with the exception of small holiday homes in touristic areas).

How has the property market in Switzerland evolved in the last two decades?

Until 2008 the sky was the limit! Then came the property crisis and with it the abolishment of lump-sum taxation in the canton of Zurich in 2009, which toppled us from the sellers' to the buyers' market.

FSP stands for quality properties and not luxury properties?

That's correct: Quality is a feeling that we derive from assessing a property in synergy with substance, location and value. ✕

WWW.FINESWISSPROPERTIES.CH
FINE SWISS PROPERTIES
8704 HERRLIBERG ZH | SWITZERLAND

Ganz grundsätzlich können wir heute in vielen Dienstleistungsbranchen zwei gegensätzliche Entwicklungen beobachten: Einfache Dienstleistungen werden von Kunden mehr und mehr selber getätigt, komplexe Dienstleistungen an profilierte Berater vergeben. Konkret: Objekte unter 1 Million Wert verkaufen sich also immer mehr online mittels „Selbstbedienung“, bei Immobilien über 2 Millionen würde ich dringend einen kompetenten Experten beiziehen. Die Komplexität nimmt drastisch zu (juristisch, steuerrechtlich usw.), so dass hier guter Rat eben wichtig ist.

Was müssen Ausländer beachten, die in der Schweiz eine Immobilie kaufen möchten? In der Schweiz gilt es die gesetzlichen Rahmenbedingungen zu respektieren, die Lex Koller. Als ausländischer Kaufinteressent benötige ich nicht nur eine gültige Schweizer Niederlassungsbewilligung, sondern muss meinen Lebensmittelpunkt in der Schweiz haben, sonst kann ich keine Wohnimmobilie erwerben (ausgenommen kleine Ferienwohnungen in touristischen Gebieten).

Fine Swiss Properties steht also für Qualitätsobjekte und nicht für Luxusobjekte? Richtig, wobei Qualität ein Begriff ist, der sich nicht nur an Substanz, Lage oder Wert orientiert. In der Qualität eines Objektes schwingt immer auch ein Gefühl mit, das wir bei der Beurteilung herbeiziehen. Ein stimmiges Ge-

samt-konzept ist bei jeder Immobilie wichtig.

Wie hat sich der Immobilienmarkt in der Schweiz in den letzten 10, 15 Jahren entwickelt? Only the sky was the limit bis 2008! Das war eine schier grenzenlose Entwicklung, getrieben von mehreren Faktoren: der Wirtschaft, des Schweizer Bankgeheimnisses und der Möglichkeit der Pauschalbesteuerung wohlhabender Ausländer. 2008 bzw. 2009 kollabierten diese Treiber fast gleichzeitig. Mit der Immobilienkrise und der Abschaffung der Pauschalbesteuerung per Volksentscheid im Kanton Zürich sind wir vom Verkäufer- zum Käufermarkt gekippt. Dazu kommen die strengeren Tragbarkeits-Richtlinien der Banken sowie der automatische Informationsaustausch von Steuerdaten nach der Abschaffung des Bankgeheimnisses.

Und das Image der Makler? (rollt mit den Augen..) Uff, da wird meist viel versprochen und wenig gehalten. Wir hören immer wieder haarsträubende Geschichten, z.B. von Besitzern, die nach mehr als 6 Monaten keine einzige Besichtigung hatten oder wo der Preis vom Makler viel zu hoch angesetzt wurde, nur damit er das Mandat bekommt. Und das trifft nicht nur auf die vielen Quereinsteiger zu, die meinen, mit Immobilien verdiene man schnelles Geld. Mit der Immobilienvermittlung wird man heute nicht mehr unanständig reich, sondern bleibt bestenfalls komfortabel arm! (lächelt augenzwinkernd..)