



Beat Hürlimann, CEO von Wüst und Wüst.



Der mehrfach ausgezeichnete Sitz des Unternehmens in Küsnacht (ZH).

«Privatsphäre ist höchstes Gut»

Beat Hürlimann vermittelt Villen und hochwertiges Wohneigentum. Diskretion ist für den Geschäftsführer von Wüst und Wüst Voraussetzung für erfolgreiche Transaktionen

Residence: Welche Eigenschaften müssen Liegenschaften aufweisen, um von Ihnen als Objekt ins Vermittlungssortiment aufgenommen zu werden?

Beat Hürlimann: Der Grossteil der von uns vermarkteten Immobilien wird im einstelligen Preisbereich ab etwa 2 Millionen Franken angeboten. Meistens haben wir auch einige Liegenschaften über 10 Millionen im Portfolio. Entscheidend für das Preisniveau ist neben den harten Faktoren wie der Grundstücksgrösse oder der Wohnfläche die Lagequalität, deren Bewertung in hohem Mass von der Privatsphäre abhängt, die eine Wohnung, ein Einfamilienhaus oder eine Villa gewährt. Die Privatsphäre ist zweifellos das höchste Gut einer Immobilie.

Der Markt für Luxusimmobilien ist vergleichsweise klein und die Kundschaft anspruchsvoll. Was suchen Interessenten mit viel Geld?

Die Präferenzen von vermögenden Interessenten sind sehr unterschiedlich und werden nicht primär von deren Kaufbudget bestimmt. Ob ein Penthouse für zwei Personen in der Stadt für die nächsten fünf Jahre

gesucht wird oder eine Seeliegenschaft mit viel Umschwung für eine Familie mit Kindern und Angestellten, hängt vom persönlichen Umfeld und von der aktuellen Lebenssituation ab.

Wie schaffen Sie die nötige Diskretion?

Professionalität und Diskretion bei der Vermarktung von hochwertigen Immobilien sind unabdingbar für den Erfolg und oft der Grund dafür, dass Wüst und Wüst von Eigentümern, die Verkaufsabsichten hegen, kontaktiert wird. Die Diskretion beginnt beim Umgang mit Auftraggebern und Interessenten. Beide Gruppen mögen es nicht, wenn bekannt wird, dass sie eine Liegenschaft verkauft oder gekauft haben. Die Kunst der oft von uns geforderten stillen Vermarktung ist, eine Liegenschaft zu veräussern, ohne dass die Nachbarn oder Freunde und Bekannte der beteiligten Personen davon etwas erfahren.

Sie vertreten Christie's Real Estate in der Deutschschweiz. Was bringt die Partnerschaft mit dem Immobilienbereich des Auktionshauses?

Das Gütesiegel von Christie's International Real Estate, über welches in der Deutschschweiz nur von Wüst und Wüst vermarktete Liegenschaften verfügen, unterstützt uns sowohl bei der Akquisition von Mandaten als auch bei der lokalen und internationalen Vermarktung von Liegenschaften. Die Strahlkraft des Namens und die Bedeutung des Netzwerks von Christie's für die Vermittlung von Kunst oder hochwertigen Immobilien ist weltweit einmalig, ebenso die Tatsache, dass das Immobiliennetzwerk dem Auktionshaus gehört und mit diesem direkt verbunden ist.

Was haben Sie denn im Moment so an Schönheiten in Ihrem Portfolio?

Wir haben im Raum Zürich, aber auch in unseren Niederlassungen in Zug und Luzern einige Perlen im Angebot. Zu erwähnen sind etwa die Luxus-Suiten, die wir im «Bürgenstock Resort» vermieten, oder neu eine Seeliegenschaft am Zürichsee. Über still vermarktete Angebote können wir aus Diskretionsgründen nicht sprechen.

Die Zinsen sind tief, für gute Schuldner gibt es Fremdkapital zum Nulltarif. Verleiten billige Hypotheken zu leichtsinnigen Käufen?

Das tiefe Zinsniveau ist sicher auch für Käufer im oberen Preissegment interessant, mit Blick auf die Vermögenslage dieser Interessentengruppe meistens aber nicht entscheidend für den Kauf von selber be-

wohntem Wohneigentum. Die wenigsten vermögenden Personen sehen ihr neues Heim primär als Anlage, auch wenn das Wort «Wiederverkauf» hin und wieder bei den Kaufverhandlungen fällt. Andererseits hatten in Wohnimmobilien investierte Mittel in der Vergangenheit bekanntermassen ein gutes Ertragspotenzial.

«Üblich ist im oberen Marktsegment eine Provision von 2 bis 3%.»

Eine Faustregel besagt, dass ein Villenkäufer zehnmal so viel Vermögen besitzen sollte, wie das Haus kostet, damit er sich Amortisation, Unterhalt und entsprechenden Lebensstil leisten kann. Wie prüfen Sie die Solvenz von Interessenten?

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, die Solvenz von Interessenten zu prüfen, sofern diese nicht bereits über den Bekanntheitsgrad oder das wirtschaftliche Umfeld erkennbar ist. Bei exklusiven Angeboten wird oft ein Finanzierungsnachweis verlangt. Entscheidend für die Solvenz ist letztlich der Tatbeweis, den ein Interessent mit einem unwiderruflichen Zahlungsverprechen für die Beurkundung des Kaufvertrags erbringt.

Die Provision im Premiumbereich ist Verhandlungssache. Die gängigen 3 bis 4 Prozent sind kaum zu haben. Wer zahlt die Courtage, Verkäufer oder Käufer? Und wie viel?

In der Schweiz ist es, abgesehen von Suchmandaten, üblich, dass das Erfolgshonorar für eine vermittelte Immobilie von der Verkäuferschaft bezahlt wird. Üblich ist bei professionellen Dienstleistern im oberen Marktsegment eine Provision von 2 bis 3 Prozent. Die Höhe ist unter anderem abhängig vom Preisniveau und vom Schwierigkeitsgrad der Vermarktung.

An der Zürcher Goldküste, Ihrem Kerngebiet, gibt es stets relativ viele Einfamilienhäuser im Preisrahmen von 2 bis 5 Millionen Franken. Warum?

Die Wohnlage am unteren Zürichseebecken mit der Nähe zur Stadt ist seit jeher sehr begehrt. Eigenheime für 2 Millionen Franken zu finden, dürfte schwierig sein, der Einstiegspreis liegt eher bei 4 Millionen.

Am Haus des Unternehmens, das Sie leiten, an der Seestrasse in Küsnacht, einem schmutzigen, auffälligen Bau, kommen viele potenzielle Kunden täglich vorbei. Welche Rolle spielt Corporate Architecture für das Geschäft?

Das «Wüst und Wüst»-Haus ist architektonisch tatsächlich aussergewöhnlich und wurde mehrfach ausgezeichnet. Wir werden oft auf «unser Haus» angesprochen. Viele, die regelmässig am rechten Zürichseeufer entlangfahren, kennen das Gebäude.

Ist ein Objekt schon leergeäumt, wirkt es kahl und wenig wertig. Edel möblierte Häuser verkaufen sich besser und erzielen höhere Preise. Wie lässt sich ein Verkaufsobjekt aufhübschen? Was kostet es, was bringt es?

Möblierte Liegenschaften wirken tatsächlich freundlicher. Die Bestandsliegenschaften in unserem Portfolio bleiben nach Möglichkeit während der Vermarktungsphase möbliert, selbst wenn sie nicht mehr bewohnt sind. Die Attraktivität und der Wert einer Liegenschaft hängt allerdings nicht von der Möblierung ab. Wir setzen das aus den USA stammende und dort intensiv praktizierte Home Staging hauptsächlich bei Neubauprojekten ein, um Interessenten Wohnalternativen aufzuzeigen.

Interview: David Strohm

Grosse Familie

Die Wurzeln des von den Brüdern Herbert und Markus Wüst gegründeten Familienunternehmens gehen zurück auf die seit 1954 tätige Intercity-Gruppe mit Standorten in Zürich, Luzern, Basel, St. Gallen, Olten und Zug, zu der Wüst und Wüst als Tochtergesellschaft gehört. Als CEO leitet Beat Hürlimann die auf die Vermittlung exklusiven Wohneigentums und Immobilienentwicklung spezialisierte Firma mit Sitz in Küsnacht am Zürichsee seit Anfang 2018. Wüst und Wüst ist seit zwölf Jahren in das globale Netzwerk von Christie's International Real Estate eingebunden. In der Schweiz gehört sie dem Maklerverbund Alacasa an.

Beat Hürlimann studierte an der Universität St. Gallen und war später unter anderem als Redaktor der «Neuen Zürcher Zeitung» und in der IT-Branche tätig. Von 2007 bis 2017 leitete er die Zuger Niederlassung von Intercity. (dst.)

© wuw.ch