



FOTO: AMANDA NIKOLIC

«Häuser kauft man oft für eine Phase im Leben»

Die Vermittlung von Liegenschaften im gehobenen Segment ist ein anspruchsvolles Metier. Annelies Wüst weiss, wie es geht

Residence: *Mehr Platz zum Leben, mehr Komfort, mehr Grün ums Haus: Corona hat unsere Wohnbedürfnisse verändert. Was suchen interessierte Hauskäufer heute?*

Annelies Wüst: Im Moment spüren wir alle, wie wichtig das Wohnumfeld ist. Wir reisen weniger, gehen weniger aus, das heisst: Wir verbringen mehr Zeit zu Hause, die Kinder sind da, gearbeitet wird im Home-Office. Vielen Käufern ist bewusst geworden, welchen Wert Privatsphäre und persönliche Rückzugsorte haben. Der Garten oder ein Aussenraum, auf dem man gerne verweilt. Kurz: Wer ein neues Haus oder eine schöne Wohnung sucht, möchte mehr Platz und auch ein wenig mehr Komfort haben als zuvor. Die Ansprüche steigen.

Wer artikuliert die Bedürfnisse, wenn Sie mit Kunden sprechen oder eine Führung machen?

Zu einer seriösen Vermittlung gehört, dass man sich vor einer ersten Besichtigung zusammensetzt und die Bedürfnisse möglichst aller Familienmitglieder definiert. Auch jene der Kinder. Paare haben andere Präferenzen als die traditionelle Kernfamilie. Grundsätzlich raten wir Interessenten dazu, offen und unvoreingenommen an eine Besichtigung zu gehen. Die Qualitäten von manch einem Objekt erschliessen sich erst bei genauerem Hinsehen.

Zu den gängigen Klischees gehört, dass in Paaren letztlich die Frau über den Hauskauf entscheidet. Männer interessieren sich für Technik und Garage, Frauen dagegen für Küche und Bad. Stimmt das wirklich?

Sie sagen es, es ist ein Klischee und nicht mehr zeitgemäss. Es gilt je länger je weniger. Es gibt Männer, die leidenschaftlich gerne kochen und für die Fitness wichtig ist. Und Frauen, deren erster Blick in die Garage geht. «Passt mein Cabrio dort hinein?» Meist spielt sich die Entscheidung im engen Familienverbund ab.

Bleiben wir noch bei den Präferenzen. Männern scheint die Lage weniger wichtig zu sein als Frauen, die statt auf die Verkehrsanbindung auch auf Umfeld, Einkaufsmöglichkeiten und Schulen in der Nähe achten. Deckt sich das mit Ihren Beobachtungen?

Auch das gehört zum Klischee. Die Lage ist und bleibt eines der wichtigsten Kriterien. Worauf Männer vielleicht eher achten sind steuerliche Aspekte oder Finanzierungsoptionen. Aber wer das zu hoch gewichtet, kann Enttäuschungen erleben. Etwa, dass zu wenig los ist in der Schlafgemeinde, die Wege zu lang, alles mit dem Auto erledigt werden muss. Dann geht es manchmal schnell wieder zurück in die Stadt. Anderen ist tatsächlich wichtig, wo sich die internationale Schule befindet.

Was sollte das Traumhaus unbedingt bieten?

Die Definition, was ein Traumhaus ist, trifft jede und jeder für sich selbst. Lage, Wohnfläche, Aussicht, Privacy und Ruhe, in Einzelfällen auch Sicherheit, das sind die Eckpunkte bei der Bewertung eines Objekts. Unsere Aufgabe ist es, die Vor-, aber auch Nachteile, die ein Objekt hat, zu benennen, die Möglichkeiten zu zeigen, die darin stecken. Das kann heissen, dass wir Vorschläge machen für Renovation oder Umbau, für Grundrissveränderungen oder – zusammen mit einem Interior-Designer – für die Inneneinrichtung. Dann gilt es, Emotionen zu wecken – bis die Interessenten sich in eine Liegenschaft verlieben.

Und was sind «No-gos»?

Auf Lärmemissionen wird oft geachtet, zunehmend aber auch auf Dinge wie Hochspannungsleitungen in der Nähe oder Handyantennen. Letztlich hängt das von den persönlichen Einstellungen ab.

In der Krise, so heisst es, bleiben die Leute lieber, wo sie sind. Wie hat sich zuletzt das Angebot an gehobenem Wohnraum entwickelt?

In der Tat ist der Markt im Moment ziemlich ausgetrocknet. Das Angebot ist deutlich kleiner als die Nachfrage. Die günstigen Zinsen machen den Erwerb attraktiv. Umgekehrt fehlen Verkäufern alternative

Anlagemöglichkeiten, um den Erlös wieder anzulegen. Sie schätzen zudem ihr bestehendes Umfeld und bleiben.

Von wem stammen Ihre Verkaufsobjekte?

In erster Linie durch unser persönliches Netzwerk. Private Eigentümer, die uns kennen oder denen wir empfohlen wurden. Dazu kommen private Bauherrschaften, Family-Offices, Anwälte. Wir sind gut vernetzt. Von den Banken kommt kaum noch etwas, die machen das heute lieber selbst.

Die wohlhabende internationale Klientel fehlt im Moment. Welchen Einfluss haben die Ultra High Net Worth Individuals, wie die Wohlhabenden dieser Welt in der Sprache der Bankberater heissen, auf den Schweizer Markt für Luxusliegenschaften?

Wohlhabende ausländische Käufer bevorzugen Kantone mit Pauschalbesteuerung. Viele mieten lieber, statt gleich etwas zu kaufen. Für Nicht-EU-Bürger ist es wegen der Residenzpflicht schwerer geworden, sich bei uns niederzulassen.

Welche Erwartungen an das Marktgeschehen haben Sie für die nächsten Monate und Jahre?

Die Korrelation des kleinen gehobenen Segments des Immobilienmarkts, in dem wir tätig sind, zur allgemeinen Wirtschaftsent-

Zur Person

Annelies Wüst ist seit gut 30 Jahren in der Vermittlung von Villen und gehobenen Wohnliegenschaften tätig. Zusammen mit ihrem Mann Herbert und CEO Beat Hürlimann führt sie die Immobilien-Boutique Wüst und Wüst mit Sitz in Küsnacht und Niederlassungen in Zug und Luzern. Das Familienunternehmen gehört zur 1954 gegründeten Intercity-Gruppe und ist Teil des Netzwerks von «Christie's International Real Estate». Annelies Wüst lebt in Zürich und hat zwei erwachsene Söhne. (dst.)

wicklung ist gering. Wobei auch dieses Segment wegen der steigenden Preise wächst. Für die Banken gelten Liegenschaften schon als Luxusobjekte, wenn sie mehr als 2 Mio. Fr. kosten. Für Interessenten ist es dann wichtig, genügend Eigenkapital mitzubringen. Was wir vermehrt sehen: Häuser werden oft für eine gewisse Phase im Leben erworben. Von 30 bis 60 ist es eher das Haus mit Platz für die Familie. Ab 60 eine Wohnung, bei der möglichst alles auf einer Ebene ist und die wenig Arbeit macht.

Sie sind nun in einem Alter, in dem andere an den Ruhestand denken. Haben Sie und Ihr Mann sich schon Gedanken gemacht über eine Nachfolgeregelung? Wie lange werden Sie noch Villen vermitteln?

Ruhestand bedeutet für mich nicht, nur noch auf den Golfplatz zu gehen. Ich werde dem Metier sicher noch eine Weile treu bleiben, auch wenn ich heute vieles gelassener sehe. Ich habe das Glück, mit einem guten Team und meinem Mann zusammenarbeiten zu können. Wir teilen viele Interessen. Ich engagiere mich im Verwaltungsrat der Intercity Group Holding. Und unsere unternehmerisch tätigen Söhne bringen sich bereits beratend im Unternehmen ein.

Interview: David Strohm

ANZEIGE



Swiss Production

Kopfstück Plain/Untergestell Espace

superba®
ATELIER SUISSE

**Schweizer
Handwerkskunst**

– edel und einzigartig –



Besuchen Sie unseren Showroom in Büren/LU oder einen Fachhändler in Ihrer Nähe.

Mehr dazu unter:

www.superba-ateliersuisse.ch