



DAS SAGEN DIE PROFIS

Tempo ist gefragt

Die von HOMES befragten Immobilienmakler sind sich einig: Käufer und Banken sind vorsichtiger geworden und prüfen länger. Aber gute Objekte sind immer noch stark gefragt. Wer zu langsam ist, geht öfter leer aus.

UMFRAGE ULLRUBNER

Welches waren Ihre Highlights in den letzten paar Monaten?

Daniela Doychinova: Ich glaube, unser reichhaltiges Programm ist die perfekte Mischung aus aussergewöhnlichen Neubau- und Villenprojekten sowie faszinierenden historischen Liegenschaften. Wir konnten auch wieder ein Schloss für unser Portfolio gewinnen – das traumhaft gelegene Schloss Tagstein bei Thusis. Aus unserem hochwertigen Angebot konnten wir unter anderem mehrere projektierte Luxusvillen mit spektakulärer Bergsicht in Engelberg OW verkaufen, und wir freuen uns über jeden einzelnen Vermittlungserfolg unserer «Liebenschaften».

Marco Uehlinger: Wir haben erfolgreich grössere Neubauprojekte zur Vermarktung unter Vertrag genommen. Die Nachfrage nach Wohneigentum hat in nahezu allen Segmenten deutlich zugenommen. Zudem haben wir Philipp Ricklin in die Geschäftsleitung aufgenommen und freuen uns auf ein weiteres Mitglied im April.

Daniela Vetsch: Der Alltag als Immobilienmaklerin ist sehr inspirierend, vielseitig und mit Highlights erfüllt. So beeindruckte mich neulich eine Villa, deren Eingangsbereich ein Wasserlauf mit Fischen und einer kleinen Brücke zierte – innerhalb des Gebäudes! Wir arbeiten auch regelmässig mit politischer und wirtschaftlicher Prominenz, als Auftraggeber sowie Interessenten. Ein weiteres frisches Highlight ist unser neues Büro an der Mainaustrasse 21 in Zürich.

Claudio F. Walde: Wir blicken auf ein sehr erfolgreiches 2024 zurück und sind schwungvoll ins neue Jahr gestartet. Ein Highlight war kürzlich die erfolgreiche Vermittlung eines Mehrfamilienhauses im Stockwerkeigentum mit Ausnutzungspotenzial (18 Einheiten). Die Herausforderung: zwölf involvierte Personen mit unterschiedlichen Interessen auf einen gemeinsamen Verkauf auszurichten. Dank klarer Strategie, transparenter Kommunikation und juristischer Expertise gelang eine optimale Lösung.

Auf welche Rahmenbedingungen müssen Sie sich in diesem Jahr einstellen?

Daniela Doychinova: Sinkende Zinsen und zunehmend volatile Börsen führen dazu, dass Immobilien als Investitionsobjekt und Wertanlage wieder attraktiver werden. Gleichzeitig suchen immer mehr Kunden aus dem Ausland angesichts der unsicheren politischen Weltlage die Stabilität und Sicherheit der Schweiz. All diese Faktoren treffen auf ein sehr begrenztes Angebot.

Marco Uehlinger: Die Perspektiven sind insgesamt vielversprechend. Eine besondere Herausforderung besteht jedoch in der Refinanzierung für Käufer, denn die

Banken sind weiterhin zurückhaltend und anspruchsvoll bei der Kreditvergabe. Dies beobachten wir sowohl auf dem Eigenheim- als auch auf dem Anlagemarkt.

Daniela Vetsch: Immer häufiger erleben wir im Luxussegment eine Konkurrenzsituation, in der sich Angebot und Nachfrage hart gegenüberstehen. Eine weitere Herausforderung ist, dass wir oft gebeten werden, ein Objekt äusserst diskret zu verkaufen. Wenn jedoch niemand von dem Verkauf wissen darf, ist auch kein Käufer zu finden. In diesen Fällen sind ein enormes Fingerspitzengefühl und viel Erfahrung gefragt, um den diskreten und erfolgreichen goldenen Verkaufsweg zu finden. Das gelingt uns regelmässig – was uns, unsere Auftraggeber und die neuen Besitzer gleichermaßen freut. Unser Familienunternehmen ist hervorragend aufgestellt. Wir haben ein starkes, langjähriges Team, das seit 2013 kontinuierlich expandiert.

Claudio F. Walde: Wir erwarten 2025 ein dynamisches Marktumfeld. Die günstigeren Finanzierungsbedingungen sowie die anhaltend hohe Nettozuwanderung stützen die Nachfrage nach Wohneigentum. Gleichzeitig erwarten und hoffen wir auf eine gesteigerte Neubautätigkeit, damit das Angebot mit der hohen Nachfrage mithalten kann.

Welche Veränderungen beobachten Sie auf Käuferseite aktuell, und wie gehen Sie damit um?

Daniela Doychinova: Auf der Käuferseite stelle ich ein immer höheres Sicherheitsbedürfnis fest – sowohl bei der Finanzierung als auch hinsichtlich der Ausstattung der Liegenschaften. Die Angebote werden länger geprüft, und die Finanzierung wird an die veränderten Rahmenbedingungen angepasst. Dennoch hat das keine dämpfende Auswirkung auf die anhaltend hohe Nachfrage.

Marco Uehlinger: Die Käufer stehen vor neuen Herausforderungen bei der Finanzierung, da sich die Dauer bis zur endgültigen Zusage einer Bank deutlich verlängert hat. In diesem Prozess begleiten und unterstützen wir sie aktiv, um einen reibungslosen Ablauf zu gewährleisten.

Daniela Vetsch: Besondere Objekte, sei dies eine luxuriöse Villa, eine Liegenschaft an exklusiver Lage oder ein zentrales Altbauobjekt, sind gefragt und wer-

Das Sicherheitsbedürfnis der
Kauferkunden ist gestiegen.
Die Banken prüfen gründlicher
und länger.

den entsprechend zügig verkauft. Interessenten sollten sich entsprechend schnell entscheiden. Unsere transparente Beratung und die direkte Kommunikation helfen ihnen optimal dabei. Der unbedingte Wille, für unsere Kunden das Beste herauszuholen, ist der Grund für unseren Erfolg. Uns ist es ausserordentlich wichtig, dass sich alle Parteien während des gesamten Prozesses gut aufgehoben fühlen und mit der Immobilien-transaktion glücklich sind.

Claudio F. Walde: Aktuell beobachten wir einen deutlichen Anstieg bei den Suchprofilen. Da Liegenschaften an attraktiven Lagen schnell vom Markt sind, müssen Kaufinteressenten wieder zügiger entscheiden. Zudem treten viele Käufer proaktiv an uns heran, um sich optimal zu positionieren und keine Gelegenheit zu verpassen. Wie gewohnt setzen wir auf eine enge Betreuung und individuelle Beratung, um unsere Kundinnen und Kunden bestmöglich zu unterstützen.

Und welche Veränderungen beobachten Sie auf der Verkäuferseite, und wie gehen Sie damit um?

Daniela Doychinova: Verkäufer im Luxusimmobilienmarkt müssen heute flexibler und anpassungsfähiger sein. Es ist wichtig, Immobilien marktgerecht zu präsentieren und aktuelle Trends sowie Käuferverhalten zu berücksichtigen. Durch die Zusammenarbeit mit Nobilis Estate als erfahrenem Makler, der mit den Marktentwicklungen in der Schweiz bestens vertraut ist, und den Einsatz innovativer Marketingstrategien kann die Immobilie optimal positioniert werden.

Marco Uehlinger: Der Bewilligungsprozess für Neubauten stellt für Entwickler eine der grössten Herausforderungen dar. Oft ziehen sich die Verfahren über einen langen Zeitraum hin und verursachen neben

erheblichen Kosten auch einen nicht unerheblichen Aufwand. Dies führt regelmässig zu Verzögerungen im Projektverlauf. Wir begegnen diesen Herausforderungen, indem wir in engem Dialog mit allen beteiligten Parteien stehen und potenzielle Käufer aktiv und transparent über den Fortschritt des Prozesses informieren.

Daniela Vetsch: Die diskrete Vermarktung ohne öffentliche Internetpräsenz ist immer gefragter. Immobilienbesitzer schätzen, wenn ihre Privatsphäre gewahrt und ihr Objekt dennoch zeitnah verkauft wird. Gerade im Luxussegment ist die diskrete Vermarktung besonders begehrt. Das braucht ein feines Gespür. Als Profis wittern wir Besichtigungstourismus und wissen, ihn zu verhindern. Dieses Bedürfnis nach Diskretion stillen wir dank unserer umfangreichen Erfahrung in der diskreten Vermarktung und unseres weitreichenden Netzwerks mit bald 15000 Suchkunden. Unser Erfolg bestätigt unser Engagement und bewirkt, dass wir gerne und oft weiterempfohlen werden.

Claudio F. Walde: Das Know-how der Verkäufer hat weiter zugenommen. Wir begegnen diesem Trend mit fundierten Analysen, tiefen Markteinblicken und gezielten Vermarktungsstrategien, um Mehrwert zu schaffen, den bestmöglichen Preis zu erzielen und eine effiziente Abwicklung sicherzustellen.

Bei den Maklern steigt die Zahl der Suchprofile. Suchkunden haben Angst, dass sie ein gutes Objekt verpassen könnten.

Die Profis



Daniela Doychinova
Stv. der Geschäftsführung / Partnerin
Nobilis Estate AG



Marco Uehlinger
CEO
Markstein AG



Daniela Vetsch
Inhaberin
Exklusiv Immobilien



Claudio F. Walde
CEO
Walde Immobilien AG