

Häuser für 100 Millionen

Uferweg-Debatte hin oder her: In Zeiten hoher Zuwanderung und Verdichtung sind Immobilien an Schweizer Seen begehrtter denn je. Davon profitiert die diskrete Makler-Branche

Gina Bachmann

Die Küste der Gemeinde Stäfa am Zürichsee ist über fünf Kilometer lang. Doch die meisten der 14 000 Stäfner haben wenig Zugang dazu. Von Männedorf her führt der Seeweg durch ein kleines Naturschutzgebiet, an einer Fischzucht, dem Segelklub und der Badi vorbei. Nach zehn Minuten zu Fuss ist Schluss. Hier liegen die ersten privaten Grundstücke. Gegen Ende des Dorfs reiht sich dann Villa an Villa.

Eine dieser Villen steht zum Verkauf. Achteinhalb Zimmer, fünf Garagenplätze, 200 Quadratmeter Wellnessbereich. Und: 24 Meter privater Seeanstoss. Wohnen mit einem «zarten Hauch von nostalgischer Noblesse» nennt das die Immobilienfirma Ginesta im Inserat. Der Preis: zwischen 20 und 25 Millionen Franken.

Das Geschäft mit Immobilien direkt am Zürichsee ist klein und exklusiv. Es gibt nur eine Handvoll Makler, die darin tätig sind. Claude Ginesta ist einer von ihnen. Er schätzt, dass auf dem Zürcher Kantonsgebiet des Sees pro Jahr 10 bis 15 Einfamilienhäuser auf den Markt kommen. Ein kleineres gibt es laut Ginesta für 5 bis 8 Millionen Franken. Liegenschaften mit sehr viel Land und mehreren Gebäuden, nahe Zürich, könnten bis zu 100 Millionen kosten, sagt Ginesta. «Gegen oben gibt es fast keine Grenzen.»

Während der Corona-Pandemie erlebten Luxusimmobilien einen beispiellosen Boom. Laut einer Studie der UBS stiegen die

Preise in der Schweiz 2020 doppelt so stark wie jene von gewöhnlichen Eigenheimen. Die Nachfrage aus dem Ausland nahm zu, weil das Corona-Regime der Schweiz vergleichsweise mild war. Und dank Gewinnen an der Börse wuchsen die Vermögen der Reichsten.

Inzwischen haben sich die Preissteigerungen etwas verlangsamt. Aber nicht um den Zürichsee. «Grundstücke mit Seeanstoss sind selbst im Luxussegment eine Seltenheit», sagt Katharina Hofer, Immobilienexpertin der UBS. «Gerade am Zürichsee ist die Nachfrage noch immer stark.»

Die Preise bewegen sich auch deshalb rasch im zweistelligen Millionenbereich, weil Käufer eine enorme Zahlungsbereitschaft haben. Ökonomisch gesehen ist der Seeanstoss ein knappes Gut und nicht vermehrbar. Das Haus am See wird so zum begehrten Statussymbol.

Garantiert unverbaut

Doch in Zeiten von Zuwanderung, Verdichtung und hoher Bautätigkeit sind Grundstücke am See nicht nur ein Statussymbol: Sie bieten Ruhe, Privatsphäre und eine Aussicht, die garantiert unverbaut bleibt. Wäre da nicht die

Die Anzahl möglicher Käufer ist klein, deren Ansprüche sind aber umso grösser.



«Gegen oben gibt es fast keine Grenzen»: Privilegierte Wohnlage am Zürichsee bei Zollikon.

Initiative für einen öffentlichen Uferweg.

Der Kanton Zürich stimmt am 3. März darüber ab, ob am Zürichsee ein durchgehender Uferweg gebaut werden soll. Würde der Weg über private Grundstücke und Gärten führen, könnten Eigentümer Entschädigungen fordern. Es ist deshalb unklar, wie viel der Weg kosten würde. Grundstückbesitzer wehren sich vehement gegen die Initiative. Auch in Stäfa hängen an Hauswänden und entlang der Seestrasse zahlreiche Plakate des Nein-Komitees.

Vermisst der drohende Uferweg das Geschäft der Makler? Claude Ginesta hat einem Kunden vorletzte Woche ein Grundstück am Zürichsee gezeigt. «Es kann schon sein, dass er nun noch wartet», sagt Ginesta. Eine generelle Zurückhaltung stellt er jedoch nicht fest. «Seeuferanwohner sind seit Jahren mit solchen Vorstössen konfrontiert.»

Wenn ein Seeuferweg jedoch mehr als nur ein Szenario ist, tönt es anders. Zum Beispiel am Bodensee. Der Makler Robert Ferrecki vermittelt dort ein Grundstück in einer Gemeinde, in der ein Uferweg geplant ist. Die Käuferschaft zögert, weil sie nicht weiss, was das für sie bedeutet, wie Ferrecki sagt. «Spazieren da plötzlich Heerscharen von Leuten durch den Garten?»

Seeuferweg hin oder her: Die Vermittlung von Immobilien direkt am See ist für Makler aufwendig. Oft haben die Gebäude historischen Wert und unterstehen dem Denkmalschutz. Die

neuen Eigentümer können den Bestand nicht so schnell in ihr persönliches Traumhaus umbauen. Auch für den Bau von Tiefgaragen oder Kellern gibt es bei Grundstücken direkt am See viele Auflagen. Zugleich ist die Anzahl möglicher Käufer klein, deren Ansprüche sind aber umso grösser. Wie also finden Makler die Käufer für solche Grundstücke?

Die Sünden eines Maklers

Robert Ferrecki ist auf Immobilien im Luxussegment spezialisiert. Am Zürichsee hat er zuletzt vor zwei Jahren ein Objekt vermittelt. Ein Schweizer kaufte es für einen zweistelligen Millionenbetrag. Auch für Ferrecki sind solche Deals selten. «Wenn ein solches Objekt auf den Markt kommt, rangeln sich immer ein Haufen Makler darum.»

Im Unterschied zu Ginesta arbeitet Ferrecki nicht mit einer Kundendatenbank. Er hat sich mit einem Partner selbständig gemacht und sucht potenzielle Kunden in seinem Netzwerk, geht an Vernissagen, Konzerte, Podien. «Man muss gesehen werden, angesprochen werden», sagt Ferrecki. Und selbst Leute ansprechen. «Makler sein ist nichts für introvertierte Menschen.»

Auch durch Medienartikel bietet sich Maklern die Chance, im Gespräch zu bleiben. Doch es gibt einen Zielkonflikt. Die Makler sind auf Sichtbarkeit angewiesen, dürfen aber nicht zu viel erzählen. Denn ihre Kunden sind gerne diskret unterwegs. Wer als Makler ge-



Claude Ginesta



Robert Ferrecki

schwätzig daherkommt, verspielt das Vertrauen. Zu den Sünden als Makler zählt für Ferrecki auch die Anbiederung. «Der Verkäufer darf nie besser dastehen mit seinem Outfit als das Gegenüber», sagt Ferrecki. «Ich darf nie mit einem teureren Auto kommen, nie mit einer teureren Uhr.»

Wenn Ferrecki mit potenziellen Kunden in Kontakt tritt, versucht er sich in sie hineinzuversetzen. «Mein Ziel ist, herauszufinden, an welchem Punkt im Leben der Kunde steht, was ihm wichtig ist, was ihn motiviert.» Je exklusiver das Objekt, desto wichtiger sei die Verkaufspsychologie. Denn da gehe es nicht mehr um Wohnen als Grundbedürfnis, sondern um Selbstverwirklichung. Ferrecki recherchiert die persönlichen und beruflichen Hintergründe der Kunden, hört ihnen gut zu. Und lässt die Informationen ins Verkaufsgespräch einfließen.

Kürzlich gelang ihm ein «Lehrbuchbeispiel», wie er sagt. Ein Mann rief ihn an, weil er sich für das Schloss Salenstein im Kanton Thurgau interessierte. «Er sagte mir, er habe schon immer von einer solchen Liegenschaft geträumt.» Im Gespräch habe der Kunde erwähnt, dass das dritte Kind unterwegs sei. Da ist Ferrecki hellhörig geworden. Mit drei Kindern in einem Schloss wohnen? Das stellte sich Ferrecki eher unpraktisch vor. Zudem war das Schloss bereits reserviert. Er bot dem Kunden ein Anwesen am See an. Das biete viel Platz für die Kinder zum Spielen, Baden. «Und siehe da, er hat es gekauft.»

Classe politique

Albert Rösti, Solarexpresschauffeur, zieht es plötzlich in die Finsternis. Im Kampf gegen den Klimawandel wollen seine Beamten an einer Uno-Versammlung darüber diskutieren, ob der Mensch die Sonne künstlich verdunkeln könnte, indem er Schwefeldioxid in die Atmosphäre pumpt. Für den SVP-Magistraten aus dem Schattenloch Kandersteg mag das eine verlockende Lösung sein. Weniger Freude hätte wohl sein Parteichef in spe Marcel Dettling. Schliesslich sagte der eben in diesen Spalten, etwas mehr Wärme sei doch gut. Aber vielleicht lässt sich Dettling ja für die Idee erwärmen, wenn er und andere Bauern mit Traktoren für den Schwefel sorgen dürfen.

Manuela Weichelt, flammende Politikerin, schaffte es im vergangenen Oktober, ihren Zuger



Albert Rösti

Manuela Weichelt

Nationalratssitz gegen den Angriff der bürgerlichen Konkurrenz zu verteidigen. Dabei warb die grüne Parlamentarierin im Wahlkampf auch mit Zündhölzern um Stimmen. Und die haben es in sich. Wie Zentralplus berichtet, besteht die Gefahr, dass die Zündhölzer sich selber entzünden können. Die Partei rät daher, sie zügig zu entsorgen. Was oft behauptet wird, trifft nun für einmal tatsächlich zu: Grüne Politik kann brandgefährlich sein.

Die Räder des Zorns

Mit über tausend Traktoren haben die Bauernproteste eine neue Dimension erreicht. Es sind vor allem junge Bauern, die sich digital organisieren und den Protest auf die Strasse tragen.

Georg Humbel

Jetzt gehen auch die Schweizer Bauern auf die Strasse: Mit 1200 abgestellten Traktoren haben am Freitag in den Kantonen Bern und Freiburg die bisher grössten Proteste stattgefunden. Allein in der Gemüsehochburg Kerzers sind über 400 Traktoren aufgefahren. «Wir haben wohl einen Nerv getroffen», sagt der Organisator Urs Haslebacher. Der Landwirt spürt bei der bäuerlichen Basis einen wachsenden Unmut. «Jede Woche sterben zehn Bauernhöfe. Es kann so nicht weitergehen.» Viele Betriebe würden ausbluten.



Auch in der Schweiz wächst der Protest. (Schüpbach, 23. 2. 2024)

Im Gegensatz zum Ausland verlaufen die Proteste hierzulande bis jetzt äusserst gesittet. «Wir wollen Sympathie für die Anliegen der Bauern wecken», so Haslebacher. Er hatte mit deutlich weniger Teilnehmerinnen gerechnet. Auch der Präsident des Schweizerischen

Bauernverbandes ist erstaunt: «Ich bin überrascht über die Dimension der Protestaktion», sagt Präsident Markus Ritter. Für Ritter zeigt das, dass viele Bauern grosse Sorgen haben. «Es kommt einiges zusammen. Wir spüren das im täglichen Kontakt.»

Laut Ritter brodelte es vor allem beim Nachwuchs. «Es sind mehrheitlich jüngere Bäuerinnen und Bauern, die hinter dieser neuen Bewegung stehen.» Sie würden sich vor allem über Social Media organisieren und seien sehr agil und schnell. Der digital organisierte Protest ist eine Graswurzel-Bewegung der bäuerlichen Basis. Der Bauernverband unterstützt die Aktionen, solange sie bewilligt sind und die Bevölkerung und den Verkehr nicht beeinträchtigen: «Wir wollen keine Bilder wie im Ausland», betont Ritter.

Die Frage ist, wie stark die Bewegung auch in der Schweiz noch wachsen wird. Zentren des Protests sind bisher die Westschweiz und der Kanton Bern. Im Gegensatz zum Ausland ist der finanzielle Druck auf die Landwirte hierzulande kleiner. Trotzdem scheint an der bäuerlichen Basis die Unzufriedenheit gross.