

Ginesta Immobilien: der Pionier wird 65 und Partner in der Vermarktung des Andermatt-Projektes von Orascom Development

Ginesta Immobilien AG, einer der führenden und traditionsreichsten Immobiliendienstleister in der Region Zürich, feiert sein 65-jähriges Bestehen. Seit 1944 prägen Professionalität und eine persönliche, individuelle Beratung das erfolgreiche Küsnachter Familienunternehmen. Ginesta Immobilien wurde als Partner in der Region Zürich ausgewählt, um die Wohneinheiten des Andermatt-Resorts zu vermarkten.

Küsnacht, 28. September 2009 – Ginesta Immobilien gilt als Pionier im professionellen Immobilienverkauf, denn mit ganz wenigen Ausnahmen ist es sonst keinem vergleichbaren Familienunternehmen gelungen, während 65 Jahren im fortwährend anspruchsvolleren Marktumfeld rund um den Zürichsee zu bestehen.

Seit der Unternehmensgründung in den Vierzigerjahren des letzten Jahrhunderts ist Ginesta Immobilien auf den Verkauf und die Vermietung von Liegenschaften spezialisiert und hat sich als Pionier in diesem Marktsegment in der Region Zürich aber auch überregional etabliert. Neben den klassischen Maklertätigkeiten rund um den Kauf, Verkauf und die Vermietung von Privat- und Geschäftsliegenschaften bietet Ginesta Immobilien heute auch umfangreiche Verwaltungs- und Beratungsdienstleistungen an. Ginesta Immobilien ist Schweizer Partner des Immobilienmakler-Netzwerks „Leading Real Estate Companies of the World“. Dieses Netzwerk ist das grösste weltweite Netzwerk für unabhängige Maklerunternehmen.

Als Immobilienspezialist bietet Ginesta Immobilien langfristigen Kundennutzen, sind erfolgreiche Immobilientransaktionen doch eine Kombination von genauer Planung, Fachwissen und pro-aktivem Handeln. Fundierte Marktkenntnisse verbunden mit einem breiten Beziehungsnetz spielen dabei eine entscheidende Rolle und sind die Basis der seit nunmehr 65 Jahren dauernden Erfolgsgeschichte.

André J. Ginesta, der das Unternehmen seit über 30 Jahre geführt hat, kommentierte: „Wir arbeiten persönlich und professionell. Damit haben wir seit 65 Jahren ein solides Fundament, auf dem sich Ginesta Immobilien zu einem führenden Immobiliendienstleister entwickelte.“ Claude Ginesta ergänzte: „Das Marktumfeld bleibt positiv und wir erwarten weiterhin eine gute Auftragslage und denken über einen weiteren Ausbau unserer Aktivitäten nach“.

Partner im Andermatt-Projekt

Ginesta Immobilien hat mit der Andermatt Alpine Destination Company, einer Tochtergesellschaft der von Samih Sawiris geführten Orascom Development, einen Zusammenarbeitsvertrag unterzeichnet. Im Rahmen des Andermatt-Projektes wird Ginesta Immobilien für die Vermarktung der Wohneinheiten (Wohnungen, Condominiums und Villen) in der Region Zürich zuständig sein. Ein Showroom an bester Lage in der Zürcher City wird noch diesen Herbst eröffnet.

Für weitere Informationen:

Ginesta Immobilien AG,
Claude Ginesta, CEO oder André Ginesta, VR-Präsident
+41 44 910 77 33 info@ginesta.ch www.ginesta.ch – www.leadingre.com

Marktkommentar: Aktuell zeigt der Immobilienmarkt keine Schwächen

Erst vor wenigen Tagen hat eine Agenturmeldung für Aufsehen gesorgt, wurde doch fälschlicherweise behauptet, dass die Grundstückspreise in der Zürichseeregion um 35.9% eingebrochen seien. Die Aussagen basieren auf nicht nachvollziehbaren Statistiken und entsprechen nicht der Situation, die wir als aktive Marktteilnehmer spüren. Im Gegenteil, der Markt in der Region Zürich bleibt robust.

Die Auswirkungen der Finanzkrise auf den Schweizer Immobilienmarkt

In der Region Zürich wurde der Immobilienmarkt in den letzten Jahren durch erhebliche Migration, beachtliche Börsengewinne und hohe Einkommen inländischer Käufer beeinflusst. Diese Ballung an Käufern führte in allen Objektkategorien zu einem Marktungleichgewicht und Liegenschaften wurden oft mit einem grossen Liebhaberzuschlag gehandelt.

Inzwischen hat sich der Markt etwas beruhigt, die Nachfrage hat sich insbesondere bei teuren Liegenschaften leicht reduziert. Bei günstigeren Liegenschaften und Objekten im mittleren Preisbereich bis CHF 3 Mio. stützen die sehr tiefen Zinsen den Markt und damit die Preise. Diese Objektkategorien lassen oft den Einsatz von viel günstigem Fremdkapital zu, was einerseits die Wohnkosten verringert, andererseits einer Versicherung bei allfälligen Preisrückgängen gleichkommt. Wer heute Liegenschaften in diesem Preisbereich kauft, erwirbt sozusagen eine Put-Option auf einen Marktpreisrückgang von bis zu 16%! Folgende Aufstellung illustriert diese Überlegung:

Tabelle 1: „PUT-Versicherung“ für Käufer infolge günstiger Hypothekarzinsen

		Wohnkosten zu heutigen Zinskonditionen	Wohnkosten bei hohen Zinskonditionen
Ausgangssituation			
Kaufpreis		SFr. 2'500'000	SFr. 2'500'000
Eigenkapital (20 %)		SFr. 500'000	SFr. 500'000
Hypothesen		SFr. 2'000'000	SFr. 2'000'000
Wohnkosten			
Heutige Zinsbelastung, 10-jährige Festhypothek	3.40%	SFr. 68'000	
Approx. Langjähriger Durchschnittszins für 10-jährige Festhypotheken	5.40%	SFr. -	SFr. 108'000
Amortisation (nicht berücksichtigt, da Vermögensbildungseffekt)		SFr. -	SFr. -
Unterhalt (0.6% des KP), je nach Objektalter bis 1%		SFr. 15'000	SFr. 15'000
Total Belastung pro Jahr		SFr. 83'000	SFr. 123'000
Jährliche Ersparnis		SFr. 40'000	
Ersparnis über 10 Jahre		SFr. 400'000	
Ersparnis in % des Kaufpreises = Versicherung gegen Kaufpreisrückgänge		16%	

Die Put-Überlegung basiert auf der Annahme, dass die Preise im Schweizer Markt wohl nur zurückgehen, falls die Zinsen stark ansteigen würden oder falls sich die Wirtschaft in einer langanhaltenden, tiefen Rezession befinden würde. Auf deflationäre Tendenzen spekulierende Käufer wurden in den letzten Monaten eines Besseren belehrt. Denn ohne einen Werbespot für Immobilien zu lancieren gilt: später kaufen kann man immer, doch nebst den Kaufkosten sind die Haltekosten von Immobilien genauso zu beachten. Der obige Vergleich zeigt, dass bei den momentan tiefen Zinsen selbst historisch hohe Kaufpreise für den Erwerb von Wohneigentum sprechen. Falls der Markt tatsächlich einbrechen sollte, würden die Risikoeinschätzungen angepasst und damit die Zinsen steigen, was für Neukäufer mit höheren laufenden Kosten verbunden wäre. Ein Einbruch bei tief bleibenden Zinsen ist unwahrscheinlich, denn dafür ist der Schweizer Markt zu robust und er hat im Gegensatz zu ausländischen Märkten auch keinen Korrekturbedarf infolge Überbewertung.

Einzigste Ausnahme ist der Bereich der teuren Luxus-Immobilien, indem es tatsächlich zu einem Rückgang an Transaktionen gekommen ist. In diesem Segment hat die Nachfrage abgenommen. Die eingangs erwähnte Studie des Statistischen Amtes suggeriert fälschlicherweise einen Preisrückgang statt eines Rückgangs an Transaktionen. Im obersten Marktsegment sind die Zeiten von teilweise irrationalen Preisen wohl vorbei und es findet eine gesunde Konsolidierung und Preisberuhigung auf sehr hohem Niveau statt. Demzufolge konnten Verkäufer nicht mehr – wie noch vor ein paar Monaten - jeden Preis verlangen. Dabei von einem Preisrückgang zu sprechen, wäre aber falsch. Zu hohe Preisforderungen bestimmen nicht das aktuelle Preisniveau. Wichtig sind die Transaktionsdaten, d.h. die effektiven Verkäufe zu Marktkonditionen.

Der Einfluss der Börsenstimmung auf den Markt

Während die tiefen Zinsen das günstige und mittlere Preissegment bis CHF 3 Mio. bestimmen, hat die Börse einen gewichtigen Einfluss auf den Luxusimmobilienmarkt. Einbrechende Börsenkurse und deflationäre Tendenzen sorgten für eine abwartende Käuferstimmung während des ersten halben Jahres. Mit wieder aufwärts zeigenden Börsenkursen ist inzwischen auch der Luxusmarkt wieder von guter Nachfrage bestimmt. Es mangelt aber nach wie vor an guten Objekten, so dass vereinzelt bereits wieder Bieterverkäufe mit mehreren ernsthaften Interessenten beobachtet werden können.

Nachfrage nach Liegenschaften ist 2009 insgesamt höher als 2008

Vergleicht man die Käuferzuschriften der beiden ersten Semester 2008 und 2009 so ist festzustellen, dass die Wirtschaftskrise den Schweizer Immobilienmarkt nicht negativ tangiert hat. Die Anzahl der verschickten Objektunterlagen, die Anzahl der Hits im Internet wie auch die Anzahl Erstbesichtigungen zeigen alle nach oben. Erkennbar ist einzig, dass günstigere Objekte überproportional nachgefragt wurden im Vergleich zum Vorjahr. Die Nachfrage hat sich also etwas verlagert.

Für die kommenden Monate zeichnet sich eine weitere Konsolidierung mit guten Marktaussichten ab. Eine Immobilien-Krise ist nicht zu erwarten. Diese könnte nur eintreten, falls sich ein drastischer Anstieg der Hypothekarzinsen abzeichnet oder die Banken durch Kreditausfälle in eine Kreditklemme geraten würden. Beides ist momentan aber nicht wahrscheinlich.