

«Lage, Qualität, Potenzial»

Robert Ferrecki, Partner von Fine Swiss Properties, über denkmalgeschützte und andere Liebhaberobjekte

Residence: Sie vermitteln exklusive Immobilien, darunter luxuriöse Villen und Schlösser. Wie kommt man zu solchen Objekten?

Robert Ferrecki: Unser Name ist Programm: Wir vermitteln feine Schweizer Immobilien in allen Preissegmenten, von der Eigentumswohnung über Einfamilienhäuser bis hin zu Anwesen. «Fein» signalisiert eine besondere Qualität. Begriffe wie «exklusiv» oder «luxuriös» versuchen wir zu vermeiden, denn sie bergen zweierlei Risiken: Einerseits werden sie meist nur dazu verwendet, einen Preis künstlich hoch zu halten, und andererseits spielen sie den Finanzinstituten in die Hände, die dann weniger vorteilhafte Finanzierungsbedingungen anbieten, weil sie Luxus nicht mehr finanzieren wollen.

Wie hält sich dieses Marktsegment?
Wen sprechen Sie für solche Objekte an?

Herrschaftliche Bauten können ganz verschiedenen Zwecken dienen: als Boutique-Hotels, Tageskliniken, Museen, Fa-

mily Offices und natürlich als Wohnresidenzen. Entsprechend breit ist der potenzielle Käuferkreis. Historische Gebäude sind eine Liebhaberei für Gutbetuchte, wie Oldtimer oder Kunstobjekte. Mal sind sie mehr en vogue, mal weniger. Momentan sind sie vielleicht etwas unterbewertet, dabei befinden sie sich meist seit Jahrhunderten an den allerbesten Lagen und bieten eine unvergleichliche Wohn- und Lebensqualität. Aber sie fordern Pflege und Verantwortung, und wir leben in einer «verantwortungslosen» Epoche, wo oft nur der schnelle Gewinn zählt.

Was braucht es für eine erfolgreiche Transaktion in diesem Segment?

Solche Objekte finden den Weg zu uns, weil es nicht viele Makler gibt, die genügend Erfahrung im Umgang mit denkmalgeschützten Objekten vorweisen können. Es braucht moderne Vermarktungsinstrumente, Beharrlichkeit, Verhandlungsgeschick in mehreren Sprachen mit den sehr anspruchsvollen Interessenten. Dazu sehr viel Disziplin, Geduld und eine gute Portion Glück.

Eine so exklusive Kundschaft hat mitunter spezielle Wünsche. Welche Extravaganz müssen Sie Interessenten schon einmal zugestehen?

Extravaganzen sind ein Zeichen des Übermut. Vor ein paar Jahren, als die Märkte und gewisse Käuferschichten noch sehr übermütig waren, gab es praktisch jede Extravaganz, die Sie sich vorstellen können. Dieses Phänomen hat sich gewandelt zugunsten eines Qualitätsbewusstseins. Heute ist im Zweifelsfall das Beste gut genug und nicht das, was nur mit oberflächlichem Luxus blendet.

Wie ermittelt man den Marktwert von Luxusliegenschaften?

Alle Preissegmente sind heute sehr sensibel geworden, das Luxussegment ganz besonders. Sogenannte Liebhaberschläge gehören der Vergangenheit an, heute sind wir wieder beim Realwert, und dieser lässt sich meist ziemlich genau errechnen. Doch der Beratungsaufwand ist massiv gestiegen.

Welche Qualitäten und Eigenschaften zeichnen aussergewöhnliche Gebäude aus?

Statt nur «Lage, Lage, Lage» würde ich sagen «Lage, Qualität, Potenzial». Die Lage muss stimmen, aber ebenso die bauliche Qualität und vor allem das Ausbau- und Veränderungs-Potenzial, damit die Liegenschaft auch in Zukunft bei veränderten Marktbedingungen ihren Wert halten kann.

«Begriffe wie luxuriös oder exklusiv versuchen wir zu vermeiden.»

Sie experimentieren mit einer 360-Grad-Visualisierung von Verkaufsobjekten. Weshalb?

Wir fühlen uns verpflichtet, unseren Mandanten stets die fortschrittlichsten Vermarktungsinstrumente anzubieten, und sphärische Aufnahmen sind eines, welches sich sehr bewährt. Aber das ist nur der Anfang einer fundamentalen Entwicklung: In Zukunft wird die Schlacht der Immobilienvermarktung im Internet entschieden. Denn das Internet bietet schon heute phantastische Möglichkeiten, und es überrascht mich, wie wenig diese von vielen Maklern genutzt werden beziehungsweise wie sehr in unserer Branchen noch heute auf Konzepte und Technologien gesetzt wird, die offensichtlich veraltet sind.

Was macht Immobilien in der Schweiz so begehrenswert und teuer?

Der Schweiz sind in den letzten Jahren Standort-Argumente abhandengekommen, welche insbesondere das Top-Segment stark befeuert hatten: das Bankgeheimnis, die Pauschalbesteuerung in einigen Kantonen. Heute besteht Rechtsunsicherheit betreffend Erst- und Zweitwohnsitz und damit zusammenhängend eine abnehmende Zuwanderung oder sogar Abwanderung von sehr vermögenden Ausländern. Deshalb haben sich auch die Preise im Top-Segment vielerorts markant verändert. *Interview: David Strohm*

Paradigmenwechsel

Robert Ferrecki absolvierte seine Ausbildungen in Zürich und Los Angeles. Seine Laufbahn führte ihn unter anderem in das Private Banking und die Vermögensverwaltung sowie in Family Offices und die Beratung. Während seiner Tätigkeit für Sotheby's als Bereichsleiter für exklusive Immobilien erkannte er den sich anbahnenden Paradigmenwechsel im Immobiliensektor und gründete das



Unternehmen FSP Fine Swiss Properties. Die Firma mit Sitz in Herrliberg bei Zürich leitet Ferrecki mit seinem Partner, dem Architekten Georg R. Spoerli. (dst.)



Der Weg zum Luxus ist steil

Die Finanzierung von Immobilien im oberen Segment wird schwieriger. Deshalb lohnt es sich, für die Finanzierung mehrere Offerten einzuholen und den Darlehensgeber sehr sorgfältig auszuwählen

Oft Seesicht und eine steuergünstige Lage – das sind zwei wesentliche Treiber für hohe Preise auf dem Immobilienmarkt. Was ist aber ein Topobjekt an einer guten Lage heute wirklich wert? Schon die Bewertung von Top-Immobilien stellt heute eine grosse Herausforderung dar, für Käufer genauso wie für finanzierende Banken.

Ob und in welchem Umfang eine Immobilie über Hypotheken überhaupt finanziert werden kann, hängt

vor allem davon ab, für wie plausibel die Bank den verlangten Kaufpreis hält. «In diesem Punkt ergeben sich immer wieder Überraschungen», erklärt Claude Gines-ta vom gleichnamigen Immobilienunternehmen in Küsnacht ZH. Der Makler berichtet von einem aktuellen Fall an der Zürcher Goldküste: Auf das Angebot einer Wohnung mit einem geschätzten Substanzwert von rund 4 Mio Fr. meldeten sich vier Interessenten, die bereit waren, zum genannten Preis zu kaufen. Alle →

← vier holten Offerten von vier verschiedenen Banken ein, die eklatante Unterschiede bei der Bewertung ans Licht brachten: Die Schätzwerte schwankten von 2,75 bis 4 Mio Fr. Dies zeigt: Eine seriöse Kaufabwicklung und Finanzierung ist infrage gestellt, wenn sich der Kunde in einem solchen Fall einfach auf den tiefsten aller Werte verlässt.

Mehr Eigenkapital als üblich

Der Markt für Luxusimmobilien hat seine eigenen Spielregeln. Je nach Bank und je nach konkreten Umständen werden Liegenschaften im gehobenen Segment oft nur noch zu 50% über Hypotheken einer Bank finanziert. Hinzu kommt, dass die Einschätzungen der Banken nicht nur extreme Unterschiede aufweisen, sondern meist auch ausgesprochen zurückhaltend ausfallen. Seit der Einführung des Niederstwertprinzips bei der Bewertung hat sich dies akzentuiert (siehe Kasten). Eine Untersuchung des Finanzdienstleisters Moneypark belegt, dass der Abschlag der Bankschätzung mit steigendem Wert immer deutlicher ausfällt. Eine tiefe Schätzung in Kombination mit einer

Die meisten grossen Geschäftsbanken agieren bei teureren Immobilien heute ausgesprochen vorsichtig.

tiefen Belehnung hat natürlich zur Konsequenz, dass die Käufer oft die Hälfte des Kaufpreises selbst finanzieren müssen.

Eine exakte Grenze zwischen Standardobjekten und Luxusimmobilien ist nicht zu ziehen. An der Zürcher Goldküste liegt die Schwelle wohl höher als in einer beliebigen Landgemeinde. Als grobe Orientierung gelten ein Kaufpreis ab etwa 2 bis 2,5 Mio Fr. und Wohnflächen von deutlich mehr als 200 Quadratmetern als Indiz für eine Luxusimmobilie. Die meisten Banken beziehen weitere Aspekte in die Betrachtung ein: einen verhältnismässig hohen Landanteil aufgrund eines grosszügigen, parkähnlichen Umschwungs, erstklassige Archi-

tektur oder einen ungewöhnlich hochklassigen und edlen Innenausbau zum Beispiel.

Für alle Objekte dieser Kategorie sind zum einen die Schätzwerte tief angesetzt, zum anderen legen die Banken auch bei den Kreditamortisationen andere Massstäbe an. Während bei gängigen Objekten die 2. Hypothek innerhalb von 15 Jahren oder bis zur Pensionierung zu amortisieren ist, muss bei teureren Liegenschaften innerhalb der gleichen Zeitspanne die Ausgangsbelehnung von zum Beispiel 70% auf 50% reduziert werden.

Den Finanzierungspartner prüfen

Angesichts der enormen Unterschiede von Bank zu Bank ist es gerade im Luxussegment zwingend, den künftigen Finanzierungspartner sehr gründlich zu prüfen und mehrere Offerten einzuholen. Dabei ist daran zu denken, dass nebst der Objektbeurteilung auch die Einstufung der individuellen Bonität eines Darlehensnehmers einiges an Erfahrung und Know-how voraussetzt. Das gilt etwa für einen Unternehmer, der den grössten Teil seines Vermögens in die eigene Firma investiert hat, oder

UNTERSCHIEDLICHE IMMOBILIENWERTE

Verkehrswert

Der Verkehrswert einer Liegenschaft entspricht dem mittleren Wert, zu dem ein Objekt gleicher oder ähnlicher Grösse, Lage und Beschaffenheit in der betreffenden Gegend verkauft werden kann. Mit Verkehrs- und Marktwert ist in der Regel dasselbe gemeint.

Hedonische Methode

Die hedonische Methode stützt sich auf tatsächlich bezahlte Marktpreise vergleichbarer Wohnungen oder Häuser ab. Mit statistischen Methoden wird eine Liegenschaft quasi in ihre einzelnen Komponenten «zerlegt» (Lage, Grösse, Anzahl Zimmer usw.) und entsprechend geschätzt. Bei Standardobjekten verwenden die meisten Banken diese Modelle.

Realwert

Entspricht etwas vereinfacht gesagt dem Neuwert des gleichen Hauses (abzüglich Altersentwertung) und dem Landwert.

Steuerwert

Wert, den die Behörden aufgrund einer schematischen Formel oder einer Schätzung für die Liegenschafts- und Vermögenssteuern festlegen.

Belehnungswert

Derjenige Anteil des Marktwertes, bis zu dem ein Kreditgeber die Immobilie hypothekarisch belehnt. Gemäss den Mindeststandards der Bankiervereinigung kommt heute das Niederstwertprinzip zur Anwendung: Wenn bei einer Finanzierung Kaufpreis und Bankschätzung auseinander liegen, ist der tiefere Wert massgeblich für die Finanzierung. *Jürg Zulliger*



Der Parktower Zug mit Luxuswohnungen.

für einen selbständig erwerbenden Wirtschaftsanwalt. In beiden Fällen sind die Vermögens- und Einkommensverhältnisse nicht ganz so einfach korrekt zu erfassen wie in Standardfällen. Hinzu kommen die Beurteilung der steuerlichen Aspekte und der Vorsorgelösungen sowie familiäre Konstellationen und Erbfragen.

Von selbst versteht sich, dass bei überdurchschnittlich guten finanziellen Verhältnissen des Kreditnehmers ein grosser Verhandlungsspielraum gegeben ist. «Doch auch dies setzt gewisse Kenntnisse des Hypothekemarktes voraus, weil das Preisgefüge und die Verhandelbarkeit der Zinskonditionen von Bank zu Bank unterschiedlich sind», erläutert Stefan Heitmann, CEO des Finanzdienstleisters Moneypark.

Die meisten grösseren Geschäftsbanken agieren bei etwas teureren Immobilien heute ausgesprochen vorsichtig. Sie betrachten die Vergabe von Hypotheken als standardisiertes Massengeschäft und wenden normierte Regeln und Abläufe an. Diese sind für teure Objekte oft ungeeignet, etwa wenn der Kundenberater beim «Renovationsbedarf» eine Limite von maximal 150 000 Fr. einhalten muss. Für den Umbau von Pool und Sauna reicht das kaum.

Verteuerung für Privatbanken

Über viele Jahre kamen Privatbanken als Partner für die Finanzierung infrage. Doch seit der generellen Verschärfung im Kreditgeschäft gingen auch diese Institute über die Bücher. «Hypotheken müssen heute ganz allgemein mit einem höheren Anteil an Eigenmitteln der Bank unterlegt werden. Das verteuert dieses Geschäft insbe-

sondere für die Privatbanken», erklärt Stefan Heitmann.

Die Bank Vontobel führt seit der Kooperation mit Raiffeisen keine Hypotheken mehr, auch andere Institute wie Pictet, Sal. Oppenheim oder Safra Sarasin haben sich aus der Eigenvergabe von Hypotheken weitgehend zurückgezogen. Liegenschaftsfinanzierungen tätigen sie nur noch in absoluten Ausnahmefällen, oder sie verweisen auf allfällige Kooperationspartner, die im Hypothekengeschäft tätig sind.

Eine Ausnahme stellt die Bank Julius Bär dar, die eine eigene Hypothekenabteilung mit einem üblichen Sortiment an kurz- und langfristigen Finanzierungen führt. «Uns ist daran gelegen, Dienstleistungen und Beratungen auf hohem Niveau anbieten zu können», sagt Alessandro Carroccia, Leiter Hypotheken bei Julius Bär. Aus diesem Grund beschäftigt die Bank eigene Finanzierungsspezialisten, darunter auch Architekten, sowie eigene Schätzungsexperten.

Grundsätzlich finanziert sie Erst- und Zweitwohnsitze, häufig auch Anlageobjekte sowie Immobilien im Ausland an ausgewählten Standorten. Das Hypothekengeschäft wird in der Regel nicht als Einzelgeschäft, sondern nur in Verbindung mit der Vermögensverwaltung getätigt. Laut Geschäftsbericht führt die Bärenbank derzeit einen Bestand an Hypotheken im Umfang von über 8 Mrd. Fr. Zu einem überwiegenden Teil handelt es sich dabei um Libor-Hypotheken. «Das Vermögen unserer Kunden ist oft bis zu 40% in Liegenschaften investiert», erklärt Alessandro Carroccia. *Jürg Zulliger*

«Residence – Das Magazin für Wohnen und Immobilien»

erscheint viermal jährlich als Beilage der «NZZ am Sonntag»
Ausgabe 2 / 2015, 3. Mai 2015

Chefredaktion:
Felix E. Müller (fem.), Nicole Althaus (na.)

Redaktionelle Leitung:
David Strohm (dst.)

Redaktion:
Maja Fueter (mfu.), Heini Lüthy

Redaktionelle Mitarbeit:
Lianne Burton, Jenny Keller (jke.),
Jürg Zulliger

Korrektur:
Jürg Burkhard

Art Direction:
Claudio Gmür (clg.)

Layout:
Magenta, Mirjam Andres

Litho:
St. Galler Tagblatt AG

Titelfoto:
Greg Cox

Produktion:
Eleni Bolovinos

Adresse:
NZZ am Sonntag
Residence
Postfach
CH-8021 Zürich
Tel. +41 44 258 11 11
E-Mail residence@nzz.ch
Web immobilien.nzz.ch

Verlag:
Sandra Geiger,
Product Management

Anzeigenverkauf:
NZZ Media Solutions AG
Seehofstrasse 16, 8021 Zürich
Tel. +41 44 258 16 98
E-Mail inserate@nzz.ch
www.nzzmediasolutions.ch/titel/residence

Druck:
Swissprinters AG, Zofingen

Auflage:
135 805 (WEMF-beglaubigt)
150 000 (Druckauflage)

NZZ-Mediengruppe:
Veit Dengler, CEO
ISSN 2296-6323

© 2015 Neue Zürcher Zeitung AG

ANZEIGE

Mit weniger sollten Sie sich nicht zufrieden geben.

AlpinLodges Maria Alm, ein Premium Resort in den Salzburger Alpen. Hochwertige Ferienapartments zum Kauf, Immobilieninvestment mit 4 Wochen Eigennutzung pro Jahr. Rezeption, Lobby, Restaurants, Bar, Lounge, Hallenbad, Fitnesscenter, Kindergarten, Seminarraum, Sport-Shop, Tiefgarage, Parkanlage, Biergarten. Ski-in/Ski-out (Ski amadé), Wandern, Reiten, Radfahren.

jaegerprojects.com T +43 5522 71810-0



6,2% CASH FLOW	28 Tage Eigennutzung/Jahr	760 Pistenkilometer vor der Tür	18 Loch Golfplatz	420 km von Zürich 80 km von Salzburg	NUR DAS BESTE	JÄGER
--------------------------	-------------------------------------	-------------------------------------------	-----------------------------	-------------------------------------------------------------	----------------------	--------------