

FSP – Fine Swiss Properties

# «Die meisten verkaufswilligen Immobilieneigentümer machen ihre Hausaufgaben nicht.»

Vor genau 10 Jahren haben Georg Spoerli und Robert Ferfecki die FSP Fine Swiss Properties in Herrliberg gegründet. Seither haben die beiden Experten zahlreiche «normale» und einige «exotische» Immobilien verkauft und sich mit der FSP unter den führenden Immobilienmaklern der Schweiz etabliert. Wir haben uns mit den beiden Gründern über die aktuelle Marktlage und ihr Erfolgsrezept unterhalten.

**Herr Ferfecki, was hat Sie bewogen, vor zehn Jahren die FSP zu gründen?**

**Robert Ferfecki (RF):** Ich war zuvor im Rahmen meiner Mandate für vermögende Privatkunden auf der Käuferseite tätig und immer wieder überrascht, wie unbefriedigend Beratung und Service waren, der uns von vielen Makleragenturen entgegengebracht wurde. Ich war überzeugt, dass man in der Vermarktung von Bestandesobjekten vieles besser und effizienter machen könnte, vor allem durch einen interdisziplinären Ansatz und einer maximalen Digitalisierung standardisierter Arbeiten, um möglichst viel Beratungs-Zeit für Mandanten zu haben. Und wer kann eine Bestandesimmobilie und deren Potenzial besser beurteilen als jemand, der sie selber herstellen kann? Ein erfahrener Architekt also. Deshalb habe ich mit dem renommierten und sehr erfahrenen Architekten Georg Spoerli die FSP Fine Swiss Properties gegründet.

**Wie haben Sie die letzten Jahre erlebt?**

**Georg Spoerli (GS):** Heute ist der Markt äusserst transparent und die meisten Käufer sind gut informiert. Auch deshalb, weil die Preise hoch sind und Fehlentscheidungen entsprechend teuer. Vor etwa zehn Jahren waren die Preise vieler Luxusobjekte am Boden, während der Pandemie haben sie sich zum Teil gut erholt, und jetzt anlässlich der Zinswende dürfen sie wieder unter Druck kommen. Denn Kredit ist nicht dasselbe wie Kapital. **RF:** In den letzten 10–15 Jahren hat sich viel getan, vor allem auf der technologischen Seite. Vieles wurde digitalisiert, aber digitale Tools lösen keine Probleme, bei denen viel (Lebens-

Erfahrung, Fingerspitzengefühl und Weitsicht nötig ist.

**Stichwort Digitalisierung: Es drängen zunehmend «Digital-Makler» auf den Markt, die die Vermarktung zu einem sehr billigen Pauschalpreis anbieten. Erwächst Ihnen da Konkurrenz?**

**RF:** Ich halte deren Angebote für eine Mogelpackung, denn erstens kann man sehr wichtige und erfolgsrelevante Tätigkeiten in unserem Beruf nicht digitalisieren («you can't e-mail a handshake») und zweitens muss der Auftraggeber den grössten Teil der zeitraubenden Arbeiten selber übernehmen. So macht sich der Auftraggeber zum Dienstleister und bezahlt noch dafür – eigentlich absurd! Kein Wunder, erhalten wir zunehmend Anfragen von Auftraggebern, die von solchen Angeboten enttäuscht sind. Diese Eigentümer könnten sich über wesentlich bessere Resultate freuen, wenn sie auf Anhieb einen Top-Makler engagieren würden und nicht erst im zweiten Anlauf, wenn ihr Objekt am Markt schon abgehängt ist.

**Worauf muss jemand achten, der eine Immobilie verkaufen will?**

**RF:** Ihre Frage trifft ins Schwarze: Die meisten verkaufswilligen Eigentümer machen ihre Hausaufgaben nicht! Sie fragen sich nicht, was Ihnen am Verkaufsprozess wichtig ist und wie sie diesen Prozess erleben möchten. Und dann wählen sie womöglich den erstbesten Makler, der ihnen in den Sinn kommt, oder den Billigsten aus der Werbung.

**GS:** Zuerst muss die Verkäuferschaft für sich die persönlichen Kriterien für den Verkauf definieren. Geht es ausschliesslich um das höchste Gebot,

oder soll die Liegenschaft in «die richtigen Hände» kommen? Welche Rolle spielt der Zeitfaktor? Muss ein Verkauf, unabhängig vom erzielbaren Preis, möglichst schnell abgewickelt werden, weil beispielsweise Erben ausbezahlt werden? Oder will man sich genügend Zeit lassen und verschiedene Optionen prüfen, um den idealen Käufer zu finden? Eine ganz zentrale Frage ist auch, ob bzw. wie weit sich die verkaufende Partei im Verkaufsprozess einbringen will und welche Aufgaben sie dabei übernehmen kann und möchte.

**Das klingt kompliziert...**

**GS:** Um solche Entscheidungen treffen zu können, muss man zuerst einmal wissen, was der Verkauf einer Immobilie alles mit sich bringt. Mit dem Erstellen einer Verkaufsdokumentation ist es längst nicht getan! Wichtig ist, sich über die aktuelle baurechtliche Situation zu informieren und mögliche, für den Verkaufspreis relevante Um- und Ausbaumöglichkeiten abzuklären. Zudem sollte man wissen, was der Immobilienmarkt in der jeweiligen Region aktuell hergibt. Auskünfte zu erteilen und Interessierten das Objekt zu zeigen, kann sehr zeitintensiv und aufwändig sein.

**RF:** Der Verkauf einer Immobilie ist zudem oft mit Emotionen verbunden. Wer beispielsweise sein Elternhaus verkauft, wünscht sich wertschätzende Äusserungen über das Objekt und will nicht hören, was alles den Verkaufspreis drücken könnte. Daher ist es ratsam, die Besichtigungstermine dem Profi zu überlassen. Wer für die Verkaufsgespräche und Preisverhandlungen auf einen erfahrenen und versierten Fachmann setzt, kann sich auf einen optimalen Abschluss verlassen.

**Was macht einen guten Makler aus?**

**RF:** Für die Erfassung und Vermarktung eines Objekts sind heute unzählige digitale Tools verfügbar. Diese gilt es, sinnvoll zu nutzen. Aber Know-how, Erfahrung, Weitsicht und Fingerspitzengefühl können sie niemals ersetzen. Wir von FSP bieten unseren Klientinnen und Klienten einen massgeschneiderten Rundum-Service mit persönlicher Betreuung und Beratung durch einen Inhaber. Daher arbeiten wir nicht objekt-, sondern lösungsorientiert. Bevor wir ein Mandat – unabhängig von seiner Grösse – annehmen, klären wir mit der Verkäuferschaft die konkreten Erwartungen. Auch die, die über den effektiven Preis hinausgehen. Neben der fachlichen Expertise braucht es dazu auch viel Lebenserfahrung und grosse Sensibilität.

**Welche Rolle spielt dabei ein internationales Netzwerk?**

**RF:** Praktisch keine! Denn in der Schweiz ist der Erwerb von Wohnimmobilien und Grundstücken durch Ausländer durch die sog. «Lex Koller» geregelt. Dieses Gesetz besagt, dass man als Ausländer in der Schweiz niedergelassen sein und seinen Lebensmittelpunkt hier haben muss, um eine Wohnimmobilie legal kaufen zu können. Somit besteht der Schweizer Immobilienmarkt zu 99,9% aus hiesigen Personen und nicht aus «Ausländern» im Ausland, die über Netzwerke angesprochen werden müssen.

**Einer Ihrer Mitbewerber ist kürzlich von einer Bank aufgekauft worden. Wie ordnen Sie das ein?**

**GS:** Durch die fortschreitende Digitalisierung schrumpfen der klassischen Finanzindustrie (Banken, Versicherungen) seit Jahren die Margen und so

drängen sie in andere Geschäftsbereiche, die ihr lukrativ erscheinen. Die entsprechenden Kompetenzen müssen sie sich irgendwo holen, dabei droht die Gefahr von Interessenskonflikten. Auch wir arbeiten eng mit einigen Banken zusammen, stellen unser spezifisches Knowhow bisher aber nicht nur einem Institut exklusiv zur Verfügung. Wer weiss, vielleicht kommt das noch...

**Man liest, dass der Immobilienmarkt momentan sehr trocken ist, dass es also zu wenig Verkaufsobjekte gibt. Wie kommen Sie an neue Verkaufsmandate heran?**

**GS:** Meist durch Weiterempfehlung von unseren Klienten und den persönlichen Referenzen, die sie auf unserer Website hinterlassen. In letzter Zeit erreichen uns aber vermehrt auch Anfragen von Eigentümern, die mit den Leistungen ihres bisherigen Maklers unzufrieden sind, und meist handelt es sich um grossflächig agierende Digital- Franchise- oder Discount-Makler. Die Hälfte unserer Zeit verbringen wir deshalb mit Beratungen.

**«In letzter Zeit erreichen uns vermehrt Anfragen von Eigentümern, die mit den Leistungen ihres bisherigen Maklers unzufrieden sind, und meist sind es Digital-, Franchise- oder Discount-Makler.»**

**Stimmt es, dass sich heute jedes Objekt innert kürzester Zeit zu einem Top-Preis verkaufen lässt?**

Wenn es so wäre, dann wären die Webseiten von uns Maklern allesamt leer. Aber so ist es ja nicht, ganz im Gegenteil: Eben weil die Preise hoch sind und die Käufer vorsichtig, brauchen viele Objekte längere Zeit und kompetente Argumente auf Augenhöhe, um verkauft zu werden. Wer jetzt sein Objekt noch zu einem Top-Preis verkaufen will, sollte sich schnellstmöglich einen persönlich agierenden Top-Makler suchen. Denn die Zeit der grenzenlosen «Mondpreise» dürfte vorbei sein.

**Die renommierte Journalistin Margrit Sprecher hat Sie, Herr Ferfecki, in ihrer gleichnamigen Reportage über Ihre Arbeit (NZZ Folio 2/16) als «Schutzengel der Reichen» bezeichnet. Wie war das gemeint?**

**RF:** Aufgrund unseres spezifischen Knowhows ist es uns schon mehrfach gelungen, bedeutende und finanziell anspruchsvolle Liegenschaften zu verkaufen, an denen andere grosse und international agierende Makler zuvor gescheitert sind. Damit haben wir diese Klienten vor weiteren finanziellen Einbussen bewahrt.



Prestigeträchtiges Verkaufsmandat: Schloss Salenstein am Bodensee.

Foto: zVg

Lesen Sie auf der nächsten Seite weiter

Fortsetzung Seite 9: FSP – Fine Swiss Properties

**Ist FSP also ein Makler für Luxus-Immobilien?**

**GS:** Nein, überhaupt nicht nur! Mit demselben Engagement verkaufen wir sowohl normale wie auch aussergewöhnliche Immobilien. Aber wir bieten sicherlich sehr viel Knowhow für exotische Objekte: Schlösser und Häuser mit historischer Bausubstanz beispielsweise, grosse Anwesen, ein Heim für demenzkranke Patienten... aber das Exotischste war sicherlich ein kleines Wasserkraftwerk! Und jüngst wurden wir sogar angefragt, ob wir einen Berg verkaufen könnten... In diesem Zusammenhang freut es uns ausserordentlich, dass wir kürzlich in einer Konkurrenzpräsentation das Verkaufsmandat für Schloss Salenstein über dem Bodensee erhalten haben. Das wird eine sehr spannende und herausfordernde Aufgabe!

«Von der Eigentumswohnung über die Villa und das Schloss bis hin zum Wasserkraftwerk – wir haben schon alle möglichen und unmöglichen Immobilien erfolgreich verkauft.»



Niemals mit roter Kravatte: Robert Ferrecki.

Foto: zVg



Stets mit analogem Schreibzeug: Georg Spoerli.

Foto: zVg

**Wie erleben Sie die heutige Marktsituation mit Bestandesimmobilien?**

**GS:** Der Immobilienmarkt ist heute sehr angespannt: Die Preise sind hoch, der Investitionsdruck auch, und damit steigen die Risiken auf allen Seiten. Kommt hinzu, dass der Wind gedreht hat: Die Zinsen steigen, Kredit gibt es nicht mehr zum Nulltarif, und jene, die zu Maximalpreisen verkaufen wollten, sind heute wohl schon zu spät. In

einer solch herausfordernden Ausgangslage sollte man ganz eindeutig auf einen renommierten Makler mit Top-Referenzen setzen. Alles andere wäre am falschen Ort gespart.

**Was unterscheidet FSP von anderen Maklern?**

**RF:** Wir verstehen uns als qualitätsorientierten Immobilienvermittler und -Berater für finanziell entspannte Kli-

enten. Von unseren Mitbewerbern unterscheidet uns, dass wir lösungsorientiert arbeiten und nur so «wenige» Mandate annehmen, wie wir proaktiv bearbeiten können. Wir können es uns nicht leisten, Verkaufsmandate auf Vorrat anzunehmen und zu hoffen, dass sich diese irgendwie von selbst erledigen. Zudem wird jedes Mandat unternehmerisch durch einen unserer Teilhaber geführt; eine

Delegation nach unten an billigere Arbeitskräfte auf Assistenzniveau gibt es bei uns nicht. Bei uns ist immer der Chef ihr direkter Ansprechpartner, und fast rund um die Uhr.

**Was wünschen Sie sich für die Zukunft?**

**GS:** Dass sich Wert und Preis von Immobilien wieder vernünftig annähern, etwas mehr Augenmass bei den Akteuren, gesunde Dynamik im Markt und verkaufswillige Eigentümer, die ihre Hausaufgaben machen. Wir helfen ihnen natürlich gerne dabei. Anruf genügt!



**FSP Fine Swiss Properties (LLC)**  
Immobilienmakler und -Konsulenten  
für Privatklienten  
Schlattstrasse 40  
CH-8704 Herrliberg  
Telefon 044 915 46 00  
[www.fsp.immo](http://www.fsp.immo)