

«Ich möchte Dächer begrünen und zu Begegnungszonen machen»

Früher baute er Luxusvillen für Millionäre. Heute setzt der Generalunternehmer Patric Simmen auf energieeffiziente Mehrfamilienhäuser. Und träumt von neuen Wohnräumen für Saisonarbeiter

Dominic Geisseler

Sein Tesla steht direkt vor der gläsernen Fassade des Firmensitzes der Simgroup gegenüber dem Bahnhof Pfäffikon SZ. Patric Simmen, locker in Jeans, kariertem Hemd und blauem Kittel, führt durch das helle Grossraumbüro in den dahinterliegenden Showroom, der von einem mehrere Meter langen, schweren Holztisch dominiert wird.

Wenn ich für zwei Millionen ein Haus kaufen möchte, was würden Sie mir empfehlen?

Auf jeden Fall eine werterhaltende und funktionierende Immobilie, die sich vom Rest abhebt.

Das wichtigste Kriterium ist immer noch die Lage?

Die Lage ist sicher wichtig, entscheidend aber ist, dass die Immobilie funktioniert.

Wie meinen Sie das?

Man muss sich in seinen vier Wänden wohlfühlen. Und diesbezüglich spielt die Raumaufteilung eine ganz zentrale Rolle. Dazu biete ich auch Doublechecks für Dritte an.

Sie vergleichen verschiedene Grundrisse?

Genau. Ich schaue mir die Pläne eines Hauses an und versuche, mit denselben Parametern, demselben Grundriss eine bessere Ausnutzung zu erzielen, ein besseres Wohnerlebnis zu bieten.

Die Raumaufteilung ist also das A und O bei einer Immobilie?

Auf jeden Fall.

Und wenn der Bauherr Ihre Vorschläge nicht akzeptiert?

Klar, am Schluss baut man für den, der alles bezahlt. Meine Aufgabe ist es, mit zwanzig Jahren Erfahrung für den Kunden mitzudenken. Ich könnte mir das Leben viel einfacher machen, wenn ich nur das machen würde, was der Kunde wünscht. Darum gibt es ja auch die Redewendung, man muss dreimal bauen, bis man richtig baut. Aber ich versuche von Anfang an, meine Erfahrung in das Projekt einzubringen.

Sie sind gelernter Hochbauzeichner. Entwerfen Sie noch selber Häuser und Wohnungen?

Ja klar. Ich zeichne immer noch sehr gern und habe natürlich auch schon sehr viel Erfahrung.

Finden Sie als Generalunternehmer noch Zeit dazu?

Ich zeichne oft abends oder am Wochenende. Und wenn etwas Gutes dabei herauskommt, ist das für mich die grösste Befriedigung. Dann weiss ich, dass ich mit leuchtenden Augen rechnen kann.

Welches war Ihr teuerstes Projekt?

Das teuerste Einfamilienhaus kostete rund zwanzig Millionen Franken, ohne Land, aber inklusive Möblierung und Gartengestaltung. **Mit meinen zwei Millionen käme ich also nicht sehr weit...**

Wir haben auch kleinere Einfamilienhäuser gebaut. Aber in der Tat, bei zwei Millionen würde schon der grösste Teil für das Land draufgehen. Für drei Millionen lässt sich vielleicht im Aargau etwas bauen, aber nicht um den Zürichsee.

Würden Sie einen Auftrag unter zwei Millionen annehmen?

Mir geht es nicht in erster Linie ums Geld. Wichtig ist mir die Chemie. Und das entscheidet sich beim

ersten Meeting. Vom Ruf, nur Luxus zu erstellen, distanzieren wir uns aber heute. So bauen wir zurzeit hier in Pfäffikon SZ ein Mehrfamilienhaus mit 82 Wohnungen. **Mietwohnungen statt Luxusvillen – rentiert sich das?**

Ja. Heute nur noch auf Luxus zu setzen, wäre am Markt vorbeigeschossen. Wir versuchen, schön und bewusst zu planen, aber in einem anderen Kostenrahmen. Früher lag der Preis bei 1500 bis 2200 Franken pro Kubikmeter. Heute steuern wir die 900 Franken an. Das ist zwar noch nicht bil-

Vom Hochbauzeichner zum Generalunternehmer

Der gelernte Hochbauzeichner **Patric Simmen** (45) arbeitete anfänglich als **IT-Supporter** und Projektleiter bei der UBS. 1998 machte er sich selbstständig und gründete 2008 die **Simgroup Holding** mit Sitz in Schindellegi SZ. Bis anhin hat er über 270 Objekte realisiert. Anfänglich waren es vor allem **Luxusvillen** im Wert von bis zu zwanzig Millionen Franken, heute fokussiert sich die Simgroup vermehrt auf Mehrfamilienhäuser im oberen Preissegment. So ist etwa beim Bahnhof Pfäffikon SZ das Appartementhaus **Oasis** mit 82 Wohnungen in Planung, das bei seiner Fertigstellung 2019 über eine **begrünte Fassade** sowie eine Dachterrasse mit **Parklandschaft** und **Swimmingpool** verfügen wird. Ein weiteres Mehrfamilienhaus mit fünf Wohneinheiten, das **Five Elements**, ist in Schindellegi im Bau und wird ab Ende Mai das neue Zuhause von Patric Simmen und seiner Familie sein. www.simgroup.ch



«Ich sehe heute mehr Bauten, die Freude machen»: Unternehmer, Architekt und Investor Patric Simmen

Foto: Désirée Good

vor zwei oder drei Jahren. Da ging gar nichts mehr. Durch Steuerveränderungen im Ausland kann sich das aber schnell wieder erholen. Wir sind immer noch zufrieden, aber zu anderen Bedingungen. Und der Kunde ist viel wählerischer als früher. Das Auge des Kunden ist geschulter geworden.

Es wird wieder mehr auf den Preis geschaut?

Preisverhandlungen sind allgegenwärtig. Ich mache ja schliesslich auch nichts anderes mit meinen Lieferanten (lacht).

Was machen Sie besser als die anderen?

Wir verkaufen mehrheitlich unsere eigenen Immobilien. Und so schöne Objekte wie unsere sieht man doch eher selten. Vor allem aber kenne ich kein anderes Unternehmen, das wie wir alles unter einem Dach anbietet. Wir kaufen Land selbst oder mit Investoren und bebauen es. Früher waren Private unsere Kunden, heute eher Stiftungen oder Pensionskassen. Und wie gesagt, zurzeit sind Mehrfamilienhäuser angesagt und nicht mehr Einfamilienhäuser.

Warum?

Die grosse Masse ist spannender. Bei diesem Modell sind wir die eigenen Investoren.

Und Mehrfamilienhäuser lassen sich besser verkaufen als Eigenheime?

Mehrfamilienhäuser mit einer Minimalrendite sind für Pensionskassen, institutionelle und private Investoren von grossem Interesse. Das Kapital für solche Investitionen ist reichlich vorhanden.

Ist Ihr in Pfäffikon geplantes Mehrfamilienhaus schon verkauft?

Nein. Aber sobald die Baubewilligung vorliegt, könnte ich namhafte Pensionskassen aufsuchen. Die meisten von ihnen wären wahrscheinlich an dieser Toplage beim Bahnhof sehr interessiert.

Kann man heute mit Immobilienhandel noch reich werden?

Man muss den Bauablauf kennen. Wenn man ein gutes Produkt hat, ist es ein einfacher Weg. Der Standard ist am Ende ausschlaggebend, besonders in der nahen Zukunft.

Fast das ganze Ufer um den Zürichsee ist total verbaut. Und trotzdem sind unzählige weitere Bauprojekte in Planung. Finden all diese Häuser und Wohnungen einen Käufer?

Der Markt reguliert sich ja zum Glück selbst. Wenn ich als Investor merke, dass sich nichts mehr verkaufen lässt, fahre ich mein Investment zurück oder bin einfallreich für Spezialimmobilien.

Wie wird sich der Hypozins in nächster Zeit entwickeln?

Eine schwierige Frage... Der Hypozins wird von so vielen verschiedenen Faktoren beeinflusst.

Würden Sie eine 10-Jahres-Festhypothek abschliessen?

Da verlasse ich mich auf meine Berater der Bank. Und die sind sich ziemlich einig, dass das Zinsniveau noch so bleiben wird. Aber natürlich weiss niemand so genau, was in Zukunft alles noch passieren wird.

Wie hat sich die Architektur in den letzten zehn, zwanzig Jahren verändert?

lig, aber auch kein Luxus mehr.

Warum ziehen Sie sich aus dem Luxussegment zurück?

Wir ziehen uns nicht zurück. Die Frage ist eher, wann fängt Luxus an. Wir machen heute den ganzen Einkauf selbst. Wir beschäftigen Händler und kaufen direkt beim Produzenten ein. So können wir Luxus bezahlbar machen.

Werden allgemein weniger Luxusvillen gebaut?

Die Nachfrage ist gesunken, das stimmt. Vielleicht wird sich das wieder ändern. Die Angst vor einer Immobilienblase war die Bremse

Fortsetzung

«Ich möchte Dächer begrünen und zu Begegnungszonen machen»

Ich bin eigentlich erfreut über die heutige Situation. Früher war die Bauweise eher unmotiviert und monoton. Ich sehe heute mehr Bauten, die Freude machen.

Was ist der Grund?

Andere Bauvorschriften?

Die Behörden haben leider keine Befugnis, sich über die Architektur zu äussern, doch gerade sie sollten mehr Architekturqualität verlangen. Während meiner Ausbildung dachte ich, in der Baubranche wird sich nie etwas ändern, aber auch da hat das Design Einzug gehalten. Heute erscheinen jährlich neue Kataloge über Materialien. Früher hatte man dasselbe Angebot über zehn Jahre.

Wohin geht der Trend? Glas, Holz oder wieder Beton?

Beton ist der Baustoff der Architekten. Kaum ein Privater würde Beton in Betracht ziehen. Beton gibt kein Wohlbefinden. Der Mensch braucht warme Materialien wie Teppiche, Stoffe, Holz. Öffentliche Bauten hingegen, bei denen sich der Architekt entfalten kann, sind oft in Beton gehalten.

Wie wird sich die Architektur entwickeln?

Ich bin auch Visionär und schaue in die Zukunft. Die nächste Generation unserer Kunden ist zwei Meter und grösser, was sich in der Berechnung widerspiegeln wird. Die Raumhöhe und Zimmerbreite etwa muss an die nächste Generation angepasst werden. Viele Objekte

sind heute zu niedrig gebaut und werden somit einen Minderwert erleiden.

Wie die Bauernhäuser aus dem letzten Jahrhundert.

Das wird allerdings akzeptiert, da diese Häuser trotz niedrigen Räumen ihren Charme behalten haben. Der Wandel aber wird kommen. Wichtiges Thema wird die Digitalisierung sein wie etwa automatische Parkieranlagen oder Immobilien-Apps, die mehr können, als nur das Licht zu steuern oder die Heizung aufzudrehen.

Verdichtung?

Auf jeden Fall. Schonung der Ressourcen. Ich würde zudem in Zukunft die Dächer begrünen und sie zu Bewegungszonen machen. Die Häuser würde ich mit Brücken verbinden. Der Humus auf dem Dach nimmt das Wasser auf und gibt es langsam wieder ab. Ein Baum hat eine Kühlleistung von 500 Autoklimaanlagen. So lässt sich auch der Erderwärmung entgegenwirken und erst noch viel effizienter als mit Solarzellen.

Warum machen Sie das nicht?

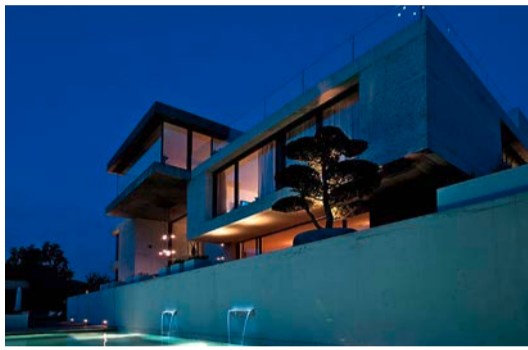
Damit die Dächer begrünt werden können, braucht es die richtigen Gesetze. Bäume werden heute bei der Maximalhöhe eines Hauses miteingerechnet. Das heisst, entweder Bepflanzung oder ein Stock weniger.

In Asien gibt es bereits ganze Wälder auf Hochhäusern.

Bis das bei uns möglich sein wird,



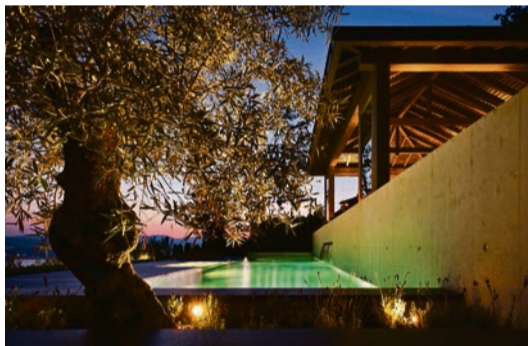
Traumobjekt. «Waterfall» nennt sich die Villa in Wollerau mit drei Pools



Adlerhorst. Der massive Betonbau steht in Schindellegi



Mehrfamilienhaus. Das projektierte «Oasis» umfasst 82 Wohnungen



Luxusvilla. Atemberaubend thront das «Nest» über dem Zürichsee

dauert es mindestens noch zwanzig Jahre. Leider.

Sind es Baueinsparungen, die solche Visionen verunmöglichen?

Auch, aber nicht nur. Wie gesagt, sind es die Gesetze, die intensiv bepflanzten Dächern keine Beachtung schenken. Stellen Sie sich vor, alle kahlen Kiesdächer würden begrünt. Da wollte man doch fast schon ein Vöglein sein.

Welche sind Ihre liebsten Kunden?

Heute bin ich ja mein eigener Investor und baue kaum mehr Einfamilienhäuser für Kunden. Am liebsten aber waren mir jene, die sich beraten liessen und Freude zeigten an meinen Vorschlägen. Wenn ich zum Zahnarzt gehe, ist er ja auch der Profi, dem ich vertraue. Undankbare Menschen, auch wenn ich an einem Objekt viel verdiene, mag ich nicht. Glückliche Kunden machen auch mich glücklich. Das bringt mich weiter. Da ist für mich das finanzielle Volumen unbedeutend. Die Kunden, die sich von mir beraten liessen, waren auch die Glücklicheren. Ich hatte aber auch viele reiche Kunden, die Verständnis aufbrachten.

Wie wohnen Sie selber?

Ich wohne ganz bescheiden in einer Mietwohnung. Aber nur noch bis Mai. Dann ziehe ich in ein Haus, das wir zurzeit fertigstellen. Ich selber bin übrigens schon dreissigmal umgezogen. Es hat sich schon als Kind so eingeschrieben. Meine Eltern wechselten oft den Wohnsitz. Ich bin es also gewohnt.

Wird das Ihre letzte Wohnung sein?

Vielleicht... Meine Frau wollte sesshaft werden, deshalb bauten wir für uns das «Five Elements» in Schindellegi, ein Haus mit fünf Eigentumswohnungen. Es ist die schönste Gemeinde am Zürichsee, über dem Nebel und wie im Bilderbuch. Hier fühle ich mich wohl.

Sie bauten Luxusvillen für die Schönen und Reichen, jetzt Mehrfamilienhäuser als Investor. Was kommt danach?

Es gibt immer wieder neue Herausforderungen. Ein Projekt, das ich jetzt verfolge und sehr spannend finde, ist, Wohnungen für Saisonarbeiter zu bauen. In der aktuellen Situation würden sich sicherlich auch Plätze in Luxusbunkern gut verkaufen lassen.

Sie wollen nicht mehr Geld verdienen, sondern Gutes tun?

Beides. Ich denke an Wohnungen, die man zu einem guten Preis vermieten kann. Saisonarbeiter haben oft keine Möglichkeit zum Kochen oder leben in billigen Hotels, wo sie sich nicht mit warmem Essen verpflegen können. Meine Idee ist es, Wohnraum für denselben Preis anzubieten, aber mit mehr Lebensqualität. Und damit erst noch Geld zu verdienen.

Wer wäre der Auftraggeber für solche Bauten?

Ich selbst. Wenn wir unseren temporären Mitarbeitern etwas Anständiges bieten können, haben wir glückliche Mitarbeiter, die gern für uns arbeiten. Da würde ich jetzt investieren.

Ist das realistisch?

Auf jeden Fall! Ein erstes Objekt ist in Planung. Jetzt braucht es nur noch die Zustimmung der Gemeinde für den Standort.

Anzeige

Gesucht – gebucht

Gute Handwerker zu guten Preisen
auf renovero.ch



**SETZEN SIE AUF
QUALITÄT!**

Bewertungen anderer Auftraggeber helfen Ihnen die besten und zuverlässigsten Handwerker zu finden.

Online Handwerkerofferten einholen und vergleichen.

Ob Umbau, Umzug oder Renovation: Auf renovero.ch finden Sie den passenden Handwerker.

Beschreiben Sie einfach Ihren Auftrag und erhalten Sie online Angebote von Schweizer Handwerkern – einfach, kostenlos und absolut unverbindlich.

RENOVERO.ch