

## «Luxus heisst nicht nur hoher Preis»



Patric Simmen

Nicht alle auf das Luxussegment fokussierten Projektentwickler haben zu klagen. Patric Simmen etwa, CEO der auf das High-End des Marktes fokussierten SimmenGroup mit Sitz in Schindellegi, berichtet von vollen Auftragsbüchern. «Wir definieren Luxus anders», erklärte Simmen. «Ein hoher Preis allein bedeutet nicht unbedingt Luxus – unsere Klientel will neben guten Lagen, ansprechender Architektur und bester Bauqualität vor allem eines: umfassenden Service.» Dazu zähle beispielsweise auch «massgeschneidertes Bauen»: «Die Reichen sind ein sehr spezielles Segment – wenn man Erfolg haben will, muss man auf ihre Bedürfnisse eingehen.» So müsse man bei der Planung berücksichtigen, dass es unter Umständen 500 Paar Schuhe gibt oder Kleider für acht Meter laufende Schrankwand, nennt Simmen konkrete Beispiele. «Oder dass der Bauherr ein Faible für Muschelkacheln im Bad hat.» Mit seiner Strategie scheint der als Selfmademan bekannte Immobilienentwickler Erfolg zu haben: Rund um den Zürichsee hat sein Unternehmen bislang an die 60 Luxusdomizile erstellt – und Simmen zufolge befinden sich derzeit ebenso viele in der «Pipeline».

Jüngst hat die SimmenGroup eine Gesellschaft zur Finanzierung eigener Projekte gegründet, die SimmenInvest. Gestartet wird u.a. mit einem 30-Millionen-Franken-Projekt: der Luxus-Wohnüberbauung «The Fifth Element» in Schindellegi, wo vier Wohnungen und eine Villa mit vorgesehenen Verkaufspreisen zwischen 3,5 Millionen und neun Millionen Franken entstehen. SimmenInvest wird nicht nur eigene Projekte finanzieren, sondern sich auch der wirtschaftlichen Optimierung von Grundstücken Dritter widmen. Dabei bringt der Eigentümer sein Grundstück ein und SimmenGroup übernimmt auf eigenes Risiko die Planung, Projektierung, den Bau und anschliessenden Verkauf des Luxusobjekts. Interessierte Immobilieninvestoren haben die Möglichkeit, sich mittels Finanzierung von Darlehen an der Entwicklung neuer SimmenInvest-Projekte zu beteiligen. Beim Projekt «Fifth Element» zahlt SimmenInvest für ein Darlehen acht Prozent Zins pro Jahr bei einer maximalen Laufzeit von zwei Jahren.

SimmenInvest gehört zu 100 Prozent der SimmenGroup, die ihrerseits zu 52 Prozent von Patric Simmen und zu 48 Prozent von Kunden, Mitarbeitern, Familienmitgliedern und Freunden gehalten wird.

200 Quadratmeter grosse Wohnung an der Pfäfersküste mit bester Ausstattung tatsächlich das Etikett «Luxus» verdient. Wohnt man «exklusiv», wenn der Blick nach Osten zwar auf den Zürichsee, doch nach unten auf eine nur 20 Meter entfernte Tankstelle und Autowaschanlage fällt und der Blick nach Westen in Nachbars Wohnzimmer und Küche? Zur Beschreibung einer Luxusimmobilie zählen traditionell neben Grösse und edlem Innenausbau auch die Faktoren Lage, Lage, Lage sowie Ruhe, Aussicht, Besonnung und eventuell auch Einzigartigkeit. Kriterien, die in den zurückliegenden Boomjahren des Luxuswohnbaus sicher

nicht in allen Fällen beachtet wurden. Marktbeobachter räumen ein, dass diese Entwicklung nicht zuletzt mit den vergleichsweise hohen Schweizer Bodenwerten zu tun hat. Wo Bauland begrenzt ist, sind die Grundstückspreise bekanntlich hoch – und dies ist in der Schweiz mit ihren vielen steilen Hanglagen der Fall. Durch die anhaltende Zuwanderung wird dieser Effekt noch verstärkt. «Die Landpreise wurden über all die Jahre teurer», bestätigt E&V-Zug-Geschäftsführer Frigo. «Um eine einigermaßen ansprechende Rendite zu erreichen, rentiert daher unter Umständen tatsächlich nur, Luxuseinheiten hinzustellen.»

## «Gewisse Abschwächung wahrscheinlich»

Trifft ein grosses Angebot auf eine sinkende Nachfrage, sind in der Regel fallende Preise die Folge. In der Tat berichtet Emanuel La Roche von einem drastischen Preisrückgang in der Westschweiz: «Das Preisniveau für Objekte jenseits der Zehn-Millionen-Franken-Marke ist um rund 25 Prozent gefallen.» Allerdings räumt La Roche ein, dass die Preise in den vergangenen Jahren auch rasant gestiegen waren: «Das aktuelle Preisniveau entspricht im Grossen und Ganzen dem eigentlichen Marktwert der Objekte (valeur intrinsèque de marché).»

In Zürich ist von Preiseinbrüchen im Luxussegment derzeit (noch) nicht die Rede – eher von «Seitwärtstendenzen». «Neuerdings stellen wir eine Beruhigung an der Preisfront fest», sagt KMP-Experte Haupt. «Die Käufer sind nicht mehr bereit, jeden Preis zu zahlen. Die Bäume wachsen längst nicht mehr in den Himmel.»

Die Researcher von Wüest & Partner (W&P) sprechen in der jüngsten Ausgabe des Immo-Monitoring in diesem Zusammenhang denn auch von einem «volatilen Markt in luftigen Höhen». Was dies genau bedeutet? Gemäss W&P erzielte das teuerste Prozent der freihändig verkauften Einfamilienhäuser 2012 Verkaufspreise von mehr als 4,6 Millionen Franken, bei den Eigentumswohnungen habe das 99-Prozent-Quantil bei rund 3,3 Millionen Franken gelegen. «Damit flossen vergangenes Jahr 20.400 Franken pro Quadratmeter Wohnfläche in Eigentumswohnungen, während dieser Wert 2008 noch um satte 5.000 Franken tiefer lag. Dabei wurde der nationale Mittelwert in den Kantonen Genf, Wallis, Graubünden, Zürich, Zug und Schwyz noch deutlich überschritten», berichtet Patrick Schnorf, Leiter Research bei W&P. Gleichwohl betonen auch die W&P-Experten, dass das Segment Luxuswohnen zwar überschaubar sei, aber «in Bezug auf die Objekte und Standorte besonders facettenreich» ausfalle.

Anders als in den gängigen Segmenten spielten ökonomische Entwicklungen wie die Konjunkturnachfrage, das Zinsniveau oder die Grösse des Nachfra-