

Dominic Geisseler

Kurz hinter Palma de Mallorca steigt die Strasse sanft an, windet sich durch kleine Dörfer und Olivenhaine hinauf zum Touristenörtchen Esporles. Ein paar Kilometer weiter dann die Abzweigung nach Son Coll. Steil führt der schmale Weg in Dutzenden von Serpentinaen hinunter zum Meer. Und auf einmal steht man davor. Vor dem Anwesen mit dem 500 Jahre alten Herrenhaus, dem weitläufigen Grundstück, in den Felsen gehauenen Pool, eigenem Weinberg und Polo-Feld.

Lässt sich ein Anwesen wie dieses heute noch verkaufen?

Eigentlich lässt sich fast jede Immobilie verkaufen – wenn man den Preis entsprechend anpasst. Aber grundsätzlich ist es schon so, dass die Vermarktung grosser Immobilien umfangreicher ist und einer gewissen Erfahrung bedarf. Das sind jedoch Einzelimmobilien, von denen es hier auf Mallorca nur gerade eine Handvoll gibt.

Was suchen Ihre Käufer?

Ein Haus am Meer, das einfach zu bewirtschaften ist, sich abschliessen lässt und keine Kopfschmerzen bereitet. Einen Platz, an dem man einfach all das geniessen kann, was Mallorca ausmacht. Die klassische Villa in der Grössenordnung zwischen vier und zehn Millionen Euro sowie die typische Finca im Landesinneren verkaufen sich heute auf der Insel sehr gut.

Dieses Haus ist aber bedeutend teurer ...

Ich sage es mal so, die grossen Landgüter kosten alle über zehn Millionen Euro. Dann kommt der Renovierungsaufwand dazu. Die Preise für Anwesen wie dieses hier liegen in der Grössenordnung von vierzig, fünfzig Millionen Euro.

Gehören auch Normalsterbliche zu Ihren Kunden?

Ja natürlich! Solche Anwesen verkaufen wir zwar gern, aber davon leben wir nicht. Der Schwerpunkt unserer Vermarktungstätigkeit liegt auf Objekten im Millionenbereich, aber es gibt durchaus auch Häuser, die preislich moderater sind. Und das ist das Spannende an Mallorca, dass eigentlich für fast jeden Interessenten die richtige Immobilie angeboten wird.

Wie oft sind Sie hier?

Normalerweise sind wir während des Jahres in Hamburg und fahren in den Schulferien nach Mallorca. Aber dieses Jahr haben wir die Kinder ein halbes Jahr aus der Schule genommen. Sie gehen hier zum Unterricht. Wir wohnen in Palma in einer Wohnung und fahren am Wochenende zu unserer Finca.

Könnte man das Haus kaufen?

Nein, nein! Dieses Haus wird nie zum Verkauf stehen. Ich habe es vor 28 Jahren gekauft. Damals war es eine verfallene Ruine. Das Investment war und ist ein sehr, sehr langfristiges. Und es ist ja eigentlich auch kein Ferienhaus, sondern es ist unser Zuhause. Hier leben wir, hier wohnen wir. Und wer verkauft schon seine Seele?



«Ich habe mein Traumhaus gefunden»: Christian Völkers auf seiner 500-jährigen Finca Son Coll auf Mallorca

Foto: Karl Grant

«In London werden jedes Jahr Immobilien für 30 Milliarden Euro verkauft»

Die Immobilien-Vermittlungs Firma Engel & Völkers ist weltweit in 36 Ländern tätig und gehört zu den grössten der Branche. Ihr Gründer und Vorstandsvorsitzender Christian Völkers über steigende Preise, Zweitwohnungen in der Schweiz und sein Traumhaus auf Mallorca

Immobilien-Imperium

Engel & Völkers ist ein weltweit führendes Dienstleistungsunternehmen in der Vermittlung von hochwertigen Wohn- und Gewerbeimmobilien sowie von Yachten und Flugzeugen. Das 1977 von Christian Völkers (60) mitgegründete Unternehmen ist an über 700 Standorten in 36 Ländern vertreten und beschäftigt rund 8000 Mitarbeiter. Engel & Völkers erzielte im letzten Jahr einen Rekordumsatz von mehr als 400 Millionen Euro, das sind 36,4 Prozent mehr als im Vorjahr. In der Schweiz ist Engel & Völkers seit zwölf Jahren mit über fünfzig Shops tätig.

Ihr Traumhaus?

Ja, ich bin in der glücklichen Lage, mein Traumhaus gefunden zu haben. Und obwohl ich beruflich in der ganzen Welt unterwegs bin und mir die schönsten Häuser ansehe, komme ich immer wieder gern an diesen Platz zurück. Ich hatte einfach wahnsinniges Glück, zu einem Zeitpunkt unterwegs zu sein, als solche Häuser noch nicht gefragt waren. Hierher führte damals eine einfache Sandstrasse, und das Grundstück war der lokale Schrottplatz des Ortes.

Loht sich heute noch eine Investition auf Mallorca?

Der Blick in die Zukunft ist natürlich extrem schwer. Aber zurzeit gibt es keine Anzeichen, dass die Preise stagnieren oder gar fallen werden. Im Gegenteil. Wir haben seit eineinhalb Jahren einen kolossalen Anstieg bei der Nachfrage.

Warum funktioniert Mallorca immer noch so gut?

Die Nachfrage kommt aus der ganzen Welt. Wir haben Amerikaner hier, wir haben Europäer, Asiaten. Und für diese grosse Gruppe an Menschen, für die Mallorca attraktiv ist, ist die Anzahl an interessanten Immobilien, die zum Verkauf stehen, sehr begrenzt.

Welche Länder oder Regionen stehen ebenfalls hoch im Kurs?

Alles, was über viele Jahre funktioniert hat, erweist sich auch weiterhin als sehr stabil. Das betrifft das gesamte westliche Mittelmeer, insbesondere die Côte d'Azur und die spanische Küste bis hinunter an die Costa del Sol sowie die Balearen. Diese Regionen reflektieren auch die politische Situation in Europa. Im Gegensatz zu Ländern, die zwar eine Zeitlang für attraktiv gehalten wurden, heute aber politisch und wirtschaftlich instabil sind wie Griechenland, die Türkei oder Tunesien.

In welchem Land würden Sie nie ein Haus kaufen?

Oh, das ist schwierig. Ich möchte nicht irgendeine Region diskriminieren (lacht). Also, als Erstes sehe ich Immobilien als eine langfristige Investition an. Und deshalb würde ich nicht in einer Region investieren, deren Erreichbarkeit kompliziert und deren wirtschaftliche und politische Zukunft schwierig abzuschätzen ist.

Da wäre ja die Schweiz ideal!

Haben Sie eine Zweitwohnung in der Schweiz?

Ich habe ein Zweithaus hier auf Mallorca, aber keine Zweitwohnung in der Schweiz. Ich bin sowieso ein Verfechter davon, dass ein Zweitwohnsitz reichen sollte, entweder für den Sommer oder für den Winter. Man sollte nicht mehr als zwei Häuser haben. Aber für einen Winterzweitwohnsitz bietet sich die Schweiz natürlich an.

Wie gut läuft das Geschäft in der Schweiz?

Die Schweiz macht uns schon lange sehr viel Freude, weil der Markt berechenbar ist und wir unseren Umsatz seit fast zwei Jahrzehnten steigern konnten. Die Durchschnittspreise sind bedeutend höher als etwa in Deutschland. Zudem ist die Nachfrage extrem stabil, da sich immer mehr auch Käufer aus dem europäischen Ausland, etwa aus London, für Immobilien in der Schweiz interessieren – nicht zuletzt natürlich auch aus steuerlichen Gründen. Und diese Märkte können wir beliefern, da wir über das entsprechende Netzwerk verfügen. Büros, mit denen wir die höchsten Durchschnittspreise erzielen, liegen in Gstaad, St. Moritz und rund um den Zürichsee.

Welches sind Ihre besten Kunden? Die Russen?

Bei den teuersten Immobilien zählten die Russen bis vor einigen Jahren zu einer der wichtigsten Käufergruppen, das stimmt. Das hat aber auch stark mit ihrer Mentalität zu tun und damit, dass sie grossen Wert auf Statussymbole legen.

Das hat sich geändert?

Die Russen sind nicht mehr so aktiv am Markt wie früher, sie haben sich deutlich zurückgezogen. Wir haben lange Zeit erwartet, dass die Chinesen kommen würden. Dies ist zwar geschehen, aber nur in den westlichen Hauptstädten. Der Chinese ist kein klassischer Zweitwohnsitz-Käufer. Einen Chinesen, der sich in Gstaad ein Penthouse kauft, haben wir noch nicht erlebt.

Aber Chinesen lieben doch Weingüter in Südfrankreich ...

Das ist mehr ein Investment-Markt. Die Chinesen sind stolz, wenn sie in Hongkong ihren eigenen Wein zeigen können. Die wichtigsten privaten Käufer kommen zurzeit vor allem aus Europa, den USA und recht stark mittlerweile aus Südamerika.

Und Katar? Die Katarer kaufen zurzeit viele Luxushotels auf.

Das sind eher einzelne Landmarks, die für enorm viel Geld, meist aus Staatsfonds, gekauft wurden. Ich bezweifle jedoch, dass sich dadurch die Immobilienlandschaft verändert. Der Markt im Mittleren Osten ist allerdings extrem volatil. Das Transaktionsvolumen in Dubai etwa ist im letzten halben Jahr deutlich zurückgegangen.

Sie sind in 36 Ländern aktiv. Wo eröffnen Sie das nächste Büro?

Unsere Expansion basiert auf zwei Säulen. Die eine ist unser Franchise-Geschäft, also das Vergeben von Lizenzen für exklusive Regionen. Dieses Geschäft forcieren wir zur Zeit in den USA und Kanada, in Spanien und Italien. Das zweite Standbein sind unsere sogenannten Metropolitan Market Center, die MMC. Das sind unse-

re eigenen Büros, die wir in den grossen Immobilienmärkten aufmachen und wo wir mit 200 bis 300 Leuten vor Ort präsent sind.

Warum machen Sie nicht alles selber?

In Regionen, wo die Transaktionsvolumina kleiner sind, werden wir weiterhin Lizenzen vergeben, weil dort der Unternehmer gefragt ist. In den Metropolen hingegen ist viel mehr Geld erforderlich, um solche Büros aufzumachen. Das Investitionsvolumen liegt hier bei fünf bis sechs Millionen Euro, im Vergleich zu einer Lizenz mit etwa 180 000 Euro. Dazu kommt, dass ein Franchise-Konzept relativ leicht vermittelbar sein muss, damit der Unternehmer vor Ort dieses Geschäft auch selbstständig betreiben kann. Weitaus komplexer ist es, einen Standort mit ein paar Hundert Mitarbeitern zu installieren und zu leiten. Hinzu kommt natürlich auch, dass man das, was der Lizenzpartner verdient – die Profitmarge – ganz gern auch selber verdienen möchte.

Wie hoch ist Ihre Marge?

Bei den Market Centern ist sie hoch, bis zu dreissig Prozent.

Ist die ganze Schweiz schon aufgeteilt?

In der Schweiz haben wir eine Sondersituation. Hier gibt es einen Master-Lizenznehmer, der für das ganze Land zuständig ist.

Und der wiederum vergibt Lizenzen für Teilgebiete?

Genau. Er hat sozusagen die ganze Schweiz von uns gekauft mit dem Recht und der Verpflichtung, einzelne Lizenzen zu vergeben. Diese Lizenznehmer wiederum haben dann die Exklusivität, in einer

«Die Schweiz macht uns schon lange sehr viel Freude»

Region oder einem Ort Objekte zu kaufen und verkaufen.

Wie viel kostet eine Lizenz?

Als Lizenzpartner kaufen Sie erstmals die Lizenz für rund 40 000 Euro. Zudem müssen Sie für den Ausbau Ihres Wohnimmobilien-Shops oder Gewerbebüros sorgen.

Und wie hoch sind die zusätzlichen Abgaben?

Die laufende Lizenzgebühr beziehungsweise Provision beträgt 12,5 Prozent von der Netto-Courtage.

Muss ich als Lizenznehmer einen Mindestumsatz machen?

Auch da haben wir dazugelernt (lacht). Wir verpflichten heute die Lizenzpartner dazu, eine gewisse Mindestanzahl von Mitarbeitern zu haben. Es geht also nicht, dass ein Lizenzpartner ein ganzes Gebiet allein mit seiner Frau betreut.

Könnte ich mich für ein bestimmtes Gebiet in der Schweiz bewerben?

In der Schweiz gibt es kaum noch freie Gebiete. Zudem rekrutieren sich neue Lizenznehmer meist aus bestehenden.

Werde ich da nicht ziemlich unter Druck gesetzt?

Die wenigsten Lizenzpartner scheiden aus, weil sie wirtschaftlich nicht das Ergebnis erreichen.

Keine Konkurse?

Dass ein Lizenzpartner in Konkurs geht, passiert sehr selten. Zudem gewinnt eine Lizenz auch an Wert. In der Schweiz haben wir zum Beispiel gerade das gesamte Gebiet um den Genfersee vom Master-Lizenzpartner zurückgekauft.

Warum das?

Gerade das Gebiet um den Genfersee ist in Bezug auf Märkte wie London sehr interessant.

Und liegt im Hochpreissegment.

Extrem hochpreisig, ja. Und hochinteressant für uns. Das Hochpreisige hat ja zwei Komponenten. Die eine ist, dass man pro Transaktion natürlich mehr Geld verdient. Die andere, dass wir mit den Käufern und Verkäufern im oberen Preissegment weitere Geschäfte machen können. Viele Kunden haben noch andere Interessen, kaufen vielleicht noch ein Bürogebäude oder einen Zweitwohnsitz woanders.

Sie verkaufen auch Bürohäuser?

Ja. Wir haben zwar im sogenannten Residential-Bereich begonnen. Seit 25 Jahren gibt es aber auch den Commercial-Bereich mit Büros, Mehrfamilienhäusern und Hotels.

Besitzt Engel & Völkers auch eigene Immobilien?

Nein. Keine.

Warum eigentlich nicht?

Wir sind ein reiner Vermittler. Die einzige Immobilie, die wir besitzen, ist unser neues Bürogebäude, das wir in Hamburg bauen, entworfen vom New Yorker Stararchitekten Richard Meier. Ab Anfang 2018 wird darin die gesamte Markenwelt von Engel & Völkers erlebbar sein. Diese Markenwelt bezieht sich dann nicht nur auf die Bereiche Residential und Commercial, wir vermitteln auch Yachten und Flugzeuge. Und wir haben noch weitere Bereiche in Planung.

Welche?

Zum Beispiel die Vermietung von Luxus-Ferienobjekten. Wenn ein Kunde an die Côte d'Azur oder nach Gstaad will, muss er ja nicht gleich eine Immobilie kaufen, sondern kann sie erst einmal mieten, um zu sehen, wie der Markt ist.

Welches sind Ihre grössten Konkurrenten?

Das sind vor allem die kleinen, lokalen Player vor Ort, die aufgrund von langer Erfahrung und besonders guten Kontakten einen kleinen Markt besetzen. Wir sind zwar häufig stärker als sie, weil wir über ein grosses Netzwerk verfügen und ein gewisses Potenzial mitbringen, was die Erreichung des Kaufpreises angeht. Aber der lokale Makler macht nach wie vor in diesen extrem fragmentierten Märkten einen sehr grossen Teil aus.

Ist der Markt schwieriger geworden?

Wir hängen nicht von höheren oder niedrigeren Preisen ab, sondern von sich verändernden Transaktionsvolumina. In einer Stadt wie Paris werden Immobilien für 22 Milliarden Euro pro Jahr verkauft, in London für 30 Milliarden. Wenn sich dort etwas verändert, dann tangiert uns das. Wie etwa in Spanien, wo die Transaktionsvolumina vor drei Jahren von 155 Milliarden auf 40 Milliarden Euro zurückgegangen sind.

Wie sieht die Zukunft im Immobilienmarkt aus?

Wir müssen die Digitalisierung im Auge behalten und alle Möglichkeiten nutzen, die sich online bieten. Ansonsten wird unser Geschäft immer weitergehen, solange sich die Erde dreht und es Menschen gibt, die sich scheiden lassen, die sterben, verreisen oder deren Familien grösser oder kleiner werden. Diese Dinge passieren durch den Lauf der Zeit. Und so werden wir auch in Zukunft die Berechtigung haben, unsere Dienstleistung ausführen zu können.

Anzeige

VERKÄUFE UND KAUFGESUCHE

KANTON ZÜRICH



BLICKPUNKT LEBENSRAUM

BLICKPUNKT NAHRAUM

4½-Zimmer-Eigentumswohnung in Wetzikon: modernes Wohnen im historischen Bauernhaus. Bezugsbereit im Herbst 2016. T 043 444 26 60
www.blickpunkt-nahraum.ch



• MODERNE WOHNUNG • HERRLIBERG

- MODERNE ARCHITEKTUR, EXKLUSIVER AUSBAUSTANDARD.
 - 5.5-ZIMMER MIT 219M² AN RUHIGER SACKSTRASSE, SEEBLICK, 3 SCHLAFZIMMER, BÜRO, ANKLEIDE, REICHLICH EINBAUSCHRÄNKE, GROSSZÜGIGES WOHNZIMMER, MODERNE KÜCHE, 3 NASSZELLEN, GROSSE FENSTER, LIFT MIT DIREKTEM ZUGANG, 2 GARAGE-PP, 3 NEBENRÄUME (CA. 100M²), GEPFLEGT UMSCHWUNG.
 - PREIS: CHF 2.6 Mio
- SERIÖSE ANFRAGEN BITTE AN: INFO@ATT-IMMOBILIEN.CH



BLICKPUNKT LEBENSRAUM

BLICKPUNKT CHAMMERHOLZ

Herausragende Architektur direkt am Waldrand. 4½- bis 6½-Zimmer-Häuser in Wermatswil. Ab sofort bezugsbereit. T 043 444 26 60
www.blickpunkt-chammerholz.ch

Zu verkaufen: 18 Eigentumswohnungen in Egg b. Zürich

3.5 - 5.5 Zimmer Wohnungen ab CHF 960'000.-



BSZ IMMOBILIEN AG
GEWÖHNT PERSÖNLICH

Fraumünsterstrasse 23, 8022 Zürich
www.bszimmo.ch

Email: verkauf@bszimmo.ch
Telefon: 044 225 40 80



Sie suchen als Privatinvestor eine interessante Immobilienanlage mit guter Rendite im Raum Zürich? Bei uns sind Sie genau richtig! Informieren Sie sich unverbindlich.

bonainvest

bonainvest AG
4503 Solothurn | 032 625 95 56
info@bonainvest.ch | www.bonainvest.ch

HELIOS
EIN PLATZ AN DER SONNE

MINERGIE®

Neue Wohnwelt in Wetzikon
Wohnraum GmbH T 043 488 22 55
www.helios-wetzikon.ch

Wohnen im Wolo – 3.OG

Ein Eigenheim, ein nachhaltiger Lebensstil

Entdecken Sie neues Wohnen in Greencity, der ersten grünen Stadt von Zürich.

3 ½-Zimmer Wohnung mit 105.0m²
Wohnfläche: CHF 970 000.-

www.wolo-greencity.ch

wolo
Ein Zuhause für Pioniere
Greencity | Zürich-Süd

Beratung und Verkauf
Intercity Zürich AG
T +41 44 388 58 60
wolo@intercity.ch