

grosses interview

Anja Graf ist nicht nur Unternehmerin, sondern auch **Designexpertin**. Die CEO von Vision Apartments bietet weltweit über 130.000 Unterkünfte an. Ihr Angebot schliesst die Lücke zwischen Hotelzimmer und Apartment. Was für sie ein Traumheim ausmacht, verrät sie uns im Interview.

Text: Thomas Soltau
Foto: Presse

Nach welchen Designvorlieben richten Sie Wohnungen ein?

Meine Devise lautet: Je mehr Design, desto weniger praktisch ist das in der Regel. Schliesslich sollen Menschen sich in unseren Apartments wohlfühlen und leben können. Deshalb versuchen wir, nicht zu unpraktisch zu werden und trotzdem ein modernes Design anzubieten. Das sind zwei bis drei Styles, die wir dann applizieren. Die unteren Apartments bekommen in der Regel weniger Tageslicht, sodass sie von uns hell und freundlich gestaltet werden. Wir haben eine Designerin, die den ganzen Tag nach Trends sucht. Wenn ich was Cooles sehe, dann schicke ich ihr meine Entdeckungen. Sie transformiert meine Impressionen in eine Idee für ein Vision Apartment. Wir sind nicht ja nicht McDonalds und sagen, unser Markenzeichen ist rot gelb für die nächsten 30 Jahre. Es ist uns es deshalb sehr wichtig, immer wieder Neues auszuprobieren. Wir entwickeln auch ganz lustige Sachen: Im letzten Projekt hatten wir plötzlich die Idee, die Tapeten an die Decke zu kleben, statt an die Wände.

Folgt das Design denn einer ganz bestimmten Philosophie?

Natürlich habe ich Vorstellungen vom Design, die ich mit meinem Team nach Absprachen umsetze. Innenarchitektur und Style spielen eine wichtige Rolle, denn sie sollen uns letztlich von der Konkurrenz abheben. Darum kümmert sich ein eigen-

nes Interior Design Team – sie planen die Apartmentstile und realisieren meine Ideen. Allerdings variieren die Stile von Apartment zu Apartment, und wir lancieren immer wieder neue Konzepte. Die dürfen auch gerne etwas ausgefallen sein. Trotzdem muss die Einrichtung funktional sein und über ausreichend Stauraum verfügen.

Welche Details schätzen Sie besonders in Wohnungen?

Durchdachte Konzepte und übersichtliche, kompakte Wohnungen. Es darf nicht zu kompliziert sein, sondern muss logisch aufgebaut werden. Wenn ich zum Beispiel noch eine Stunde überlege, wo ich hier welches Licht einstelle, ist das Konzept für Bewohner nicht richtig konzipiert. Das gleiche gilt, wenn ich keine Steckdosen finde, um mein Handy irgendwo aufzuladen. Also das ist sicher, das ist mal die Voraussetzung für mich, dass ich mich wohlfühle in meiner Wohnung.

Was macht für Sie persönlich ein «Traumheim» aus?

In einem Traumheim muss ich mich absolut wohlfühlen. Ein Faktor dafür ist eine tolle Aussicht. Wenn ich in eine Stadt reise, dann suche ich mir immer das Hotel oder Apartment aus, wo ich wirklich die Skyline der Stadt sehe. Weitblick ist für mich ein riesiger Luxus. Das Gesamtkonzept muss ebenfalls harmonieren. Farben, Formen, Material, Beleuchtung, Licht, Möbel und Bilder müssen aufeinander abgestimmt sein, damit eine behagliche Atmosphäre entsteht.

Wie und wo wohnen Sie als Expertin für Traum-Immobilien?

Ich wohne in einem Penthouse in Bukarest. Aus meinem Schlafzimmer habe ich eine wunderschöne Sicht, es gibt zudem eine grosse Terrasse rund das gesamte Penthouse. Es ist mir schon wichtig, hoch zu wohnen, aber auch nicht zu hoch. Ein

«Ein harmonisches Wohngefühl, wie ich es mag, erzeugt man immer mit gelungenen Proportionen, Grössen und den richtigen Distanzen.»

harmonisches Wohngefühl, wie ich es mag, erzeugt man immer mit gelungenen Proportionen, Grössen und den richtigen Distanzen. Kissen, Sofas oder Vorhänge sind dabei nicht zu vernachlässigen und spielen für den Komfort eine bedeutende Rolle. Meine Wohnung ist auch ein wenig Experimentierfläche, um zu sehen, was geht. Grenzen gibt es da eigentlich nicht.

Welche verrückten Ideen oder Wünsche gibt es, die Sie aus bestimmten Gründen noch nicht umsetzen konnten?

Ja, da gibt es natürlich ganz verrückte Sachen. Ich würde zum Beispiel gerne mal Betten gegen Hängematten in einer Wohnung tauschen. Aber das setzen wir alles leider nicht um, weil ich denke, dass die Gefahr eines Unfalls relativ gross ist. Genauso sieht es mit Kerzen aus, die ich persönlich liebe. Doch auch hier besteht das Potenzial eines versehentlichen Brandes.

Sie haben das Gymnasium abgebrochen, weil Ihnen das Business wichtiger war als die Schule. Hätten Sie damals damit gerechnet heute eine der erfolgreichsten Unternehmerinnen in der Schweiz zu sein?

Nein, ahnen konnte ich das natürlich nicht. Ich persönlich bin jedoch der Meinung, es braucht kein Wirtschaftsstudium, um erfolgreich im Business zu werden. Im Gegenteil, diejenigen, die alles lernen, machen dann im Unternehmen alles selbst. Leidenschaft und Mut fürs Business lernt man nicht in der Schule.

Die Immobilienpreise sind marktgerecht



Gabriel Diezi,
Leiter Deutschschweiz
von Bestag

immobilienverkauf

Gabriel Diezi, Leiter Deutschschweiz von Bestag, über den Schweizer Immobilienmarkt und wie man Verkäufern den **besten Deal** sichert.

Text: Thomas Soltau, Foto: Presse

Was machen Hausbesitzer beim Verkauf einer Immobilie häufig falsch?

Erstens wollen immer mehr ohne Makler verkaufen, damit sie die Provision einsparen können. Diversen Studien zeigen: Der Verkaufspreis ist tiefer. Zweitens vertrauen bei der Maklerwahl viele einer Empfehlung. Bei 10'000 Maklern sollte ein Vergleich erfolgen. Drittens nehmen sich nur wenige einen professionellen Vergleichsdienst zur Hand. Bestag erzielt 5 bis 20 Prozent höhere Verkaufspreise mit eben diesem Vergleichsdienst.

Sind die Schweizer Immobilienpreise noch marktgerecht?

Es lassen sich noch Käufer zu den aktuellen Preisen finden. Solange sich Käufer und Verkäufer handelseinig werden, bezeichne ich das als marktgerecht.

Ein Problem sehe ich dennoch, dass sich viele Familien gar keine Immobilie mehr leisten können.

In welchen Regionen lässt sich ein besonders hoher Verkaufspreis erzielen?

Bei den Hotspots: Zürcher Goldküste, Zug oder Genfersee-Region. Seit Corona auch noch verstärkt in den angesagten Ski-Destinationen.

ANZEIGE

Grösste Veranstaltung für Smart Home & Licht der Schweiz

15. Juni 2022 | Congress Center Basel

Jetzt
anmelden!



smarthome-swisslighting.ch



electro
suisse

Immobilienvermittlung – ein Vergleich lohnt sich

immobilienverkauf

Wer sich von einem erfahrenen Makler beraten lässt, hat auch gute Chancen, die Kosten über einen höheren Verkaufspreis zu amortisieren. Immer mehr Anbieter entstehen, die einen **Vergleich-Service** etablieren, um den Verkäufern Bestpreise zu ermöglichen.

Text: Thomas Soltau

Foto: Maria Ziegler/unsplash

Es gibt ungezählte Hilfestellungen im Internet und in Zeitschriften, wie man selbstständig eine Immobilie erfolgreich verkaufen kann. Doch nur eine Minderheit der Verkäufer nimmt das tatsächlich selbst in die Hand. Drei Viertel überlassen den Vorgang nach wie vor einem Makler: So werden in der Schweiz jährlich etwa 60'000 Immobilien verkauft, davon 77 Prozent mit Maklern. Dies zeigen Zahlen des Beratungsunternehmens Property Captain Tech.

Einer der häufigsten Beweggründe, eine Immobilie selbst zu verkaufen, sind die Kosten. Verkäufer möchten sich die hohen Maklerprovisionen einsparen, die in der Schweiz typischerweise zwei bis drei Prozent vom Verkaufspreis betragen. Diverse Studien haben aber gezeigt, dass bei einem Verkauf mit einem spezialisierten Makler durchaus ein höherer Verkaufspreis erzielt werden kann – sodass auch nach Abzug der Maklerprovision den Verkäufern mehr in der eigenen Kasse bleibt.

Im «Journal of Housing Research» wurde dieses Ergebnis in der Untersuchung «Sparen von Immobilienprovisionen um jeden Preis: Beeinflusst die Einschaltung eines Immobilienmaklers den Verkaufspreis eines Hauses?» gestützt.

Professioneller Vergleich als Dienstleistung ist auf dem Vormarsch. So erstaunt es auch nicht, dass eine zunehmende Anzahl an Anbietern entsteht, die eine Art Vergleich-Service etablieren, um die Verkäufer zu unterstützen und zu schützen. So bietet «Meilleursagents» in Frankreich seit 2008 einen professionellen Vergleichsdienst. Gleiches gilt für «Homelight» oder «Upnest» in den USA – seit kurzem gibt es mit «Hausgold» auch in Deutschland Anbieter. In der Schweiz existieren bereits seit Jahren Vergleich-Services.

Ein professioneller Vergleich lohnt sich immer. Denn es hängt viel vom Zustand der Häuser oder Wohnungen ab, der in

Diverse Studien haben gezeigt, dass bei einem Verkauf mit einem spezialisierten Makler durchaus ein höherer Verkaufspreis erzielt werden kann – sodass auch nach Abzug der Maklerprovision den Verkäufern mehr in der eigenen Kasse bleibt.

Online-Berechnungen oft nicht angemessen abgebildet wird. Doch was nutzt es, eine Immobilie zum Verkauf auszuschriften, wenn man nicht weiss, wie viel man dafür verlangen kann? «Generell ist es ein Problem der gratis angebotenen Online-Bewertungen, dass sie meist nur wenige Attribute berücksichtigen. Steht man erst einmal vor der Liegenschaft, kann die Überraschung gross sein – in beide Richtungen», erklärte Ruedi Tanner, Präsident der schweizerischen Maklerkammer (SMK) in einem Interview mit der NZZ.

Aus Unkenntnis des Marktes würden dann viele bei ausbleibendem Interesse ihren Verkaufspreis senken. Doch wenn man den Verkaufspreis sukzessiv senken muss, bestehe die Gefahr, die eigene Verhandlungsposition zu schwächen, so der Experte. Eine Wertermittlung durch einen Makler gibt beim Verkauf deutlich mehr Sicherheit.

Einfach einen Makler zu wählen – damit ist es jedoch nicht getan. Der Schweizer Maklermarkt ist sehr intransparent und es wird teilweise ausgenutzt, dass die Eigentümer häufig sehr unerfahren sind. Die Folgen: Schnelle und günstige Verkäufe, unrealistische Preisversprechen, überrasene Maklerhonorare und strukturelle Fehlanreize prägen den Markt.

Eine unabhängige Bewertung der Immobilie ist also immer die erste Wahl. Das Ziel der Immobilienbewertungen ist, dass der Verkehrswert möglichst gut ermittelt werden kann. Unter dem Verkehrswert versteht man den Preis, den man beim Verkauf innerhalb eines Jahres unter marktüblichen Bedingungen erzielen kann. Das Spektrum an Bewertungsmethoden und -modellen ist gross und reicht von rudimentären, simplifizierten Online-Kurzbewertungen bis zu umfangreichen Ansätzen der Finanzwirtschaft, wie die Discounted Cashflow Methode. Die Wahl der geeigneten Bewertungsmethode – oder eine Kombination davon – erfolgt durch den Makler. Für Verkäufer wichtig

zu wissen sind folgende vier Punkte:

1. Nur nach einer Besichtigung vor Ort kann eine seriöse Bewertung vorgenommen werden. Online-Tools sind zu limitiert.
2. Das Interesse des Bewerbers ist bei der Betrachtung seiner Einschätzung zu berücksichtigen. Soll der beste Preis beim Verkauf einer Immobilie erzielt werden, sollten Verkäufer lokal spezialisierte Fachpersonen mit Verkaufsabsicht bewerten lassen. Diese können aufgrund der Marktkennntnisse und Erfahrungen den Wert genauer einschätzen.
3. Die Konkurrenzsituation bringt die Makler zu Bestleistungen: Laden Sie mehrere Makler ein und lassen Sie diese auch wissen, dass mehrere Bewertungen eingeholt werden.
4. Dank eines Bonus-Malus-Vergütungssystem wird die Bewertung verbindlich: Setzen Sie eine Absicherung gegen Überbewertungen ein. Makler haben gemerkt, dass mit hohen Bewertungen mehr Mandate gewonnen werden. Unabhängig davon, ob Sie das auch realisieren können oder nicht.

Die Maklerwahl ist ein zentraler Erfolgsfaktor. Daher sollte die Auswahl nicht auf Empfehlungen oder Werbungen, sondern auf die Ausbildung und die Erfahrung des Maklers aufbauen. Nur dann kann er die Vermarktung optimal gestalten, Fettnäpfchen vermeiden und die Verkäufer professionell beraten.

Verkäufer sollten mehrere lokal spezialisierte Makler, im Wissen über die Konkurrenz, bewerten lassen. Damit minimiert man das Risiko von Unterbewertungen. Durch den Vergleich der Offerten können Überbewertungen erkannt werden. Wird die Bewertung im Maklervertrag verbindlich gemacht, ist dies ein zusätzlicher Schutz. Zum Schluss geht das Mandat exklusiv an eine Person. Werden mehrere Makler auf ein Objekt angesetzt, verkaufen diese bei der ersten Gelegenheit in der Angst, eine andere Person könnte zuvorkommen. Dieser Wettbewerb verunmöglicht die Preisoptimierung.



Bevor ein Makler beauftragt wird, sollte der Verkäufer unabhängig den Wert seiner Immobilie ermitteln lassen.



«Das Risiko steigt weiter»



Arhim Mehmeti, Firmengründer und Geschäftsführer der Immobilien Börse AG

entwicklung

Arhim Mehmeti, Firmengründer und Geschäftsführer der Immobilien Börse AG in Luzern über den **Schweizer Immobilienmarkt**.

Text: Thomas Soltau
Foto: Presse

Laut der SNB gibt es zahlreiche Indikatoren für eine zunehmende Überbewertung des Immobiliensektors. Was sind die Gründe?

Der Trend bei den Immobilienpreisen zeigt seit den 90er-Jahren ungebrochen nach oben. Der progressive Kaufpreisanstieg im Vergleich zum moderaten Mietpreisanstieg ist einer der Indikatoren für eine Überbewertung des Marktes von 15 bis 35 %. Weitere Gründe sind ein tiefes Zinsniveau, steigende Preise und Mangel an sicheren Anlagemöglichkeiten, welche zu einer hohen Nachfrage führen.

Welche Trends erkennen Sie im Immobilienmarkt?

Durch die wirtschaftlichen und politischen Entwicklungen sind die Risiken gestiegen. Die Inflation wird länger anhalten und das Risiko für Anleger mit viel Fremdkapital steigt aufgrund der aktuell «lockeren» Geldpolitik weiter. Weiter verschärft wird die Situation dadurch, dass die Hypothekarzinsen in naher Zukunft ansteigen werden. Dies hätte zur Folge, dass die Kredite unter Umständen nicht mehr getilgt werden können. Liegenschaften müssten zwangsweise verkauft werden, was wiederum sinkende Immobilienpreise nach sich ziehen würde.

Was raten Sie Käufern von Wohneigentum in der Schweiz?

In den letzten Jahren haben die Tragbarkeitsrisiken bei Hypothekarkrediten zugenommen. Bei deren Beurteilung sind insbesondere die kalkulatorischen Kosten wie Zinskosten, Amortisation und Unterhalt zu berücksichtigen. Diese dürfen bei selbst genutztem Wohneigentum ein Drittel des Bruttojahreseinkommens nicht überschreiten. Für Käufer von Wohneigentum, die gerne langfristig budgetieren, kann eine für längere Zeit angelegte Festhypothek sinnvoll sein.

«Der Trend bei den Immobilienpreisen zeigt seit den 90er-Jahren ungebrochen nach oben.»

Immobilienverkauf zum Bestpreis: So geht's!

Ein Immobilienverkauf ist eine der finanziell wichtigsten Transaktionen im Leben und zugleich ein komplexer und undurchsichtiger Prozess. Wie kommt man zu einer möglichst zuverlässigen Bewertung? Wie findet man den besten unter den Hunderten von verfügbaren Maklern? Wie kann sichergestellt werden, dass der bestmögliche Verkaufspreis realisiert wird?



Ein Interview mit:
Gabriel Diezi
Leiter Deutschschweiz
von Bestag

Was sind die Schwierigkeiten bei der Bewertung einer Immobilie?

Die Ermittlung des Preises einer Immobilie ist keine exakte Wissenschaft, jedes Objekt ist anders und der Markt verändert sich stetig. Zudem: Man sieht auch bei den führenden Bewertungsmodellen immer wieder 10 bis 20% Abweichungen im Ergebnis.

Die Verkäuferschaft vertraut leider meistens der ersten Bewertung, welche von einer Fachperson erstellt wurde. Das wirkt sich meist negativ auf den realisierten Verkaufspreis aus: Wurde zu tief bewertet, entgeht der Verkäuferschaft Geld. Bei einer zu hohen Bewertung bleibt das Objekt lange auf dem Markt, die Verhandlungsmacht geht verloren und der realisierte Preis sinkt stark. Fazit: Ein Vergleich lohnt sich immer!

Wie gehen Sie vor, um die zuverlässigste Bewertung zu erhalten?

Wir finden für jedes Objekt die drei bestqualifizierten Makler und lassen diese in einer Konkurrenzsituation bewerten. Die Bewertungen validieren wir mit zwei hedonischen Bewertungen, welche auch von den Banken bei der Finanzierung berücksichtigt werden. Die Verkäuferschaft erhält dadurch eine detaillierte und fundierte Auslegeordnung mit fünf professionellen Bewertungen. Fehleinschätzungen und unrealistische Ausreisser nach oben oder unten können damit verhindert werden. Die Konkurrenzsituation veranlasst Makler dazu, attraktivere Offerten zu machen. Ich wiederhole: Ein Vergleich lohnt sich immer!

Wie findet Bestag die drei bestqualifizierten Makler?

Wir nutzen dazu unsere einzigartige Analysesoftware: Anhand von 15 objektiven Kriterien und über 300'000 ausgewerteten Inseraten können wir identifizieren, welche Makler die besten Erfolgchancen haben. Wir schauen dabei unter anderem auf die vergangenen Leistungen, die Anzahl vergleichbarer Verkäufe in der Region, das aktuelle Portfolio, die Preisentwicklung und die Verkaufsdauer. Denn: Die lokale Spezialisierung ist ein zentraler Erfolgsfaktor.

Nach der Bewertung und Preisbestimmung: Was muss noch beachtet werden, damit der bestmögliche Preis realisiert werden kann?

Der Bestag-Maklervertrag ist optimiert auf die Interessen der Verkäuferschaft. Dabei ist es elementar, einen finanziellen Anreiz zur Realisierung des höchsten Preises zu schaffen. Wir setzen eine Leistungsvergütung für den Makler ein: Die offerierte Objekt-Bewertung ist „verbindlich“ - und direkt gekoppelt an die Provision mittels Bonus-Malus-Mechanismus. Der Malus verhindert Überbewertungen, während der Bonus dem Makler einen starken Anreiz bietet, für unsere Kunden die Extrameile zu gehen und das bestmögliche Ergebnis zu realisieren.

Kurz gesagt: Die Bestag-Formel garantiert nicht nur die zuverlässigste Bewertung und die Auswahl des besten Maklers, sondern schafft auch die idealen Bedingungen, um die Transaktion zum besten Preis abzuschliessen - ganz ohne Zusatzkosten, da wir uns über einen transparenten Anteil an der Maklerprovision finanzieren.



Bestag ist seit 2017 erfolgreich am Markt und unterstützt Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie. Der Erfolg der Bestag-Formel gründet auf drei Säulen:

1 BESTE MAKLER
Bestag findet die drei bestqualifizierten Makler für jeden Verkauf individuell, basierend auf 15 objektiven Kriterien. Zusammen mit Ihnen lernen wir diese persönlich kennen bei einer Besichtigung vor Ort.

2 ZUVERLÄSSIGSTE BEWERTUNG
Sie erhalten einen Bewertungsbericht mit 3 Schätzungen der Makler sowie eine Validierung durch Bestag mittels zwei hedonischen Bewertungen. Den Bericht besprechen wir persönlich mit Ihnen.

3 OPTIMIERTER VERTRAG
Im Maklervertrag gibt es viele Tücken und Fallen. Bestag optimiert den Vertrag für Sie und setzt eine leistungsabhängige Vergütung für Makler ein, damit diese alles daran setzen, Ihre Immobilie zum besten Preis zu verkaufen.

Sie möchten eine Immobilie verkaufen?

Kontaktieren Sie uns!

info@bestag.ch

Zürich: 044 552 65 11

Bern: 031 552 01 15

Basel: 061 551 22 05

St Gallen/Ostschweiz: 071 552 24 05

Luzern/Innerschweiz: 041 552 10 05



QR-Code scannen,
Erklärvideo schauen

bestag.ch