



«Anbieter von Fixpreismodellen sind für mich keine echten Makler»

Claude Ginesta, CEO der Ginesta Immobilien AG, über die Kultur von Familienunternehmen, Fehlentwicklungen in der Bauarchitektur, politischen Regulierungsdruck und die Mechanismen des Schweizer High-End-Immobilienmarktes.

Residence: Herr Ginesta, Sie führen ein traditionsreiches Familienunternehmen. Was unterscheidet Ihre Philosophie von den Dynamiken der modernen Finanzwelt?

Claude Ginesta: Es ist enorm wertvoll, dass man in einem Familienunternehmen nicht diesen ständigen Druck hat, wie er in der Finanzwelt herrscht. Wir führen das Unternehmen mit einer schlanken Geschäftsleitung und können dadurch extrem schnelle Entscheidungsprozesse pflegen. Börsennotierte Unternehmen müssen sich jedes Quartal neu rechtfertigen für das, was sie verkauft oder erwirtschaftet haben. Bei uns ist nicht der Fall. Das gibt uns Stabilität und Gelassenheit.

Was ist der kostbarste Rat, den Sie von Ihrem Vater beziehungsweise aus der Familie mit auf den Weg bekommen haben?

Das ist ganz klar unser Wertesystem. Es geht um die Haltung, wie wir mit den Mitarbeitenden umgehen und wie wir den Kunden begegnen. Jeder neue Mitarbeiter wird an seinem ersten Tag persönlich von mir empfangen. Bei uns gilt die Devise: Der Kunde ist König, wir begegnen ihm und auch allen Mitarbeitenden stets mit demselben tiefen Respekt und pflegen eine offene Feedbackkultur.

Neben der Bautechnik verändern auch neue Geschäftsmodelle den Markt – etwa Fixpreisanbieter wie Nebo. Wie ordnen Sie diese Entwicklungen ein?

Anbieter von Fixpreismodellen sind für mich keine echten Makler im klassischen Sinne. Früher haben Private ihre Objekte komplett selbst verkauft. Heute greifen sie mit solchen Dienstleistern auf Marketingdienstleistungen zurück, um Unterlagen aufzubereiten und Produktmarketing zu betreiben. Das ist aber weit entfernt von der Aufgabe eines professionellen Maklers, welcher die gesamte Transaktion für den Kunden betreut.

Sie haben 2017 die Gründung der Next Property AG initiiert. Was war der Auslöser dafür, und was wollten Sie damit erreichen?

Die zunehmende Abhängigkeit der Immobilienbranche von wenigen grossen Onlineplattformen hat mich schon damals beschäftigt. Gemeinsam mit einem Mitbewerber entstand deshalb die Idee, die Kräfte der Branche zu bündeln und eine unabhängige Alternative aufzubauen. Aus zunächst rund 20 Unternehmen wurden über 530 Immobilienunternehmen aus der Deutschschweiz. Unser Ziel ist bis heute, die Unabhängigkeit und Wahlfreiheit der Immobilienwirtschaft zu stärken.

Als Verwaltungsratspräsident von Next Property treten Sie deshalb seit Jahren sehr pointiert für mehr Wettbewerb im Schweizer Immobilienplattformmarkt ein. Warum engagieren Sie sich persönlich so stark?

Weil es um eine grundsätzliche Frage geht: Wie abhängig wollen wir unabhängigen Makler von einzelnen marktbeherrschenden Plattformen sein? Seit 2022 präsidiere ich den Verwaltungsrat von Next Property und äussere mich in dieser Funktion auch öffentlich zur Entwicklung des Plattformmarkts. Das hat innerhalb der Branche viel Unterstützung, aber auch deutliche Reaktionen ausgelöst. Für mich bleibt entscheidend: Wettbewerb und Wahlfreiheit sind für eine funktionierende Immobilienwirtschaft zentral.

Im internationalen Vergleich hört man oft, die Schweiz verliere für Vermögende an Attraktivität. Trifft das zu?

Kantone wie Zürich haben gewisse Pauschalbesteuerungen abgeschafft, andere Kantone haben bei den Mindestbeträgen nachgezogen. Heute muss man oft zwischen einer halben und einer Million Franken an Steuern aufbringen, um pauschaliert zu werden. Das hat zu einem weltweiten Steuerwettbewerb geführt: Portugal lockte

mit dem Goldenen Visum, Italien verlangte erst 100 000, dann 200 000 und liegt jetzt bei 300 000 Euro pauschal. Trotzdem haben wir in den Kantonen, die die Pauschalbesteuerung nach wie vor kennen, weiterhin sehr vermögende und einflussreiche Persönlichkeiten. Die Lebensqualität und die Stabilität der Schweiz bleiben Argumente von enormem Gewicht.

Wo würden Sie persönlich investieren, wenn Sie die Mittel in ein privates Projekt in der Schweiz stecken könnten?

Privat würde ich kein Entwicklungsprojekt kaufen, sondern eine Immobilie für den Eigenbedarf: eine schöne Wohnung oder ein kleines Haus im Oberengadin. Ich finde diese Region für Erholungsaufenthalte unglaublich schön.

Sie arbeiten eng mit dem internationalen Immobiliennetzwerk Knight Frank zusammen. Welcher strategische Gedanke steckt dahinter?

Gerade im Ultra-High-Net-Worth-Segment ist Markenpräsenz entscheidend, weil Kunden international adressiert werden müssen. Knight Frank ist in diesem Bereich weltweit führend. Sie haben hochspezialisierte Teams für Nischenprodukte – ob Weinberge, das sogenannte «Private Office» für Kunden mit einem Vermögen von über 100 Millionen oder Einheiten für exklusive Vermietungen inklusive Hauspersonal. Das ist kein Franchisesystem wie Sotheby's oder Christie's, die von Private-Equity-Gesellschaften aufgekauft wurden, sondern ein reales, partnerschaftlich geführtes Maklerunternehmen mit Marktführerschaft in London. Für uns in Zürich und St. Moritz entsteht dadurch eine ideale Synergie.

Welche Fehler beobachten Sie am häufigsten beim privaten Verkauf oder Erwerb von Immobilien?

Der grösste Fehler beim Verkauf ist der Versuch, es ohne Profi im Alleingang erledigen zu wollen. Das ist ein bisschen so, wie wenn man sich den Zahn selbst ziehen will, statt zum Zahnarzt zu gehen. Natürlich kann man an einen Nachbarn verkaufen. Aber wer garantiert einem, dass nicht drei andere Interessenten deutlich mehr bezahlt hätten? Selbst wir als Fachleute erleben immer wieder grosse Überraschungen bei den Immobilienpreisen.

Wenn Sie die Möglichkeit hätten, die städtebauliche Entwicklung und die Rahmen-

Zur Person

Claude Ginesta ist CEO und Inhaber der Ginesta Immobilien AG. Das 1944 gegründete Schweizer Familienunternehmen steht für traditionelle Werte, Verlässlichkeit sowie eine persönliche Vermarktung und Bewertung von Wohn- und Gewerbeimmobilien. Für exklusive Prestigeliensenschaften arbeitet das Unternehmen seit diesem Frühling im Rahmen der Ginesta Collection eng mit dem global agierenden Luxusmakler Knight Frank zusammen. (chu)
ginesta.ch

bedingungen in der Politik mitzugestalten: Wo würden Sie ansetzen?

Ich würde an vier Hebeln ansetzen. Erstens: das Diktat des Bundes zur künstlichen Baulandverknappung stoppen. Kantone wie St. Gallen, das Wallis oder Graubünden werden gezwungen, Reserven abzubauen und Bauland auszuweisen, das nicht innerhalb der nächsten zehn Jahre überbaut wird. Wenn Sie in Zürich kein Bauland mehr finden und gleichzeitig Kantone wie der Thurgau Bauland auszuweisen muss, schafft der Staat eine künstliche Verknappung, die die Preise verteuert. Zweitens: den Ortsbild- und Landschaftsschutz drastisch zurückstutzen. Drittens: das Einspracherecht einschränken. Heute wird das Rekursrecht oft missbraucht. Es kann nicht sein, dass nichtlegitimierte Personen Bauprojekte um Jahre verzögern. Und viertens: Wenn das Volk ein Projekt per Abstimmung angenommen hat – wie etwa das Stadion in Zürich –, muss dieser Entscheid final gültig sein, ohne weitere juristische Schleifen.

Kann sich die junge Generation überhaupt noch Wohneigentum in der Schweiz leisten?

Laut ZKB sind bei rund 90 Prozent der Finanzierungen Erbschaften oder Erbvorbezüge im Spiel. Ohne diese Unterstützung ist es für jüngere Menschen heute extrem schwierig, Wohneigentum zu erwerben. Junge Familien wünschen sich nach wie vor primär ein Einfamilienhaus mit Garten – ein Wunsch, der leider immer seltener in Erfüllung geht, da Einfamilienhäuser zunehmend verdichtetem Wohnungsbau weichen müssen.

Oft wird vom «sicheren Hafen» Schweiz gesprochen. Auf welchen Pfeilern ruht dieser Markt derzeit?

Der Schweizer Markt stützt sich im Wesentlichen auf vier Säulen. Erstens: dem Zinsniveau, das trotz weltweitem Inflationsdruck auf einem historisch vergleichsweise niedrigen Niveau verharrt. Zweitens: den Aktienmärkten und der allgemeinen Wirtschaftslage. Solange die Börsen boomten, bleibt viel Liquidität im Markt. Drittens: der Psychologie der Käufer. Zurzeit herrscht ein inflationsbedingtes Denken vor: «Ich kaufe lieber heute, weil es morgen teurer wird.» Sollte dies bei einem Börsencrash in ein deflationäres Denken kippen, könnte die Dynamik drehen. Viertes Pfeiler ist die starke Zuwanderung: Wenn jährlich rund 80 000 Menschen zuwandern, benötigt man etwa 50 000 Wohnungen. Da die Bautätigkeit dem nicht im gleichen Masse nachkommt, bleibt die Nachfrage extrem hoch. Zudem garantiert der starke Schweizer Franken eine hohe Kaufkraft im Ausland und sichert stabile Rahmenbedingungen.

Als Immobilienmakler sitzt man doch direkt an der Quelle. Nutzen Sie diese Position gelegentlich, um privat bei besonders attraktiven Objekten zuzuschlagen?

Das ist ein Trugschluss. Wir geraten sofort in einen Interessenkonflikt, wenn wir ein Objekt selbst erwerben möchten. Ein Eigentümer erwartet immer den maximalen Marktpreis. Wenn ich ihm sage, das Haus sei drei Millionen wert, und ich kaufe es selbst, denkt er zu Recht, auf dem freien Markt hätte er vielleicht 3,5 Millionen erzielt. Als Insider muss ich mich genauso auf dem Markt umsehen wie jeder andere auch.

Welche Schweizer Regionen besitzen Ihres Erachtens derzeit das grösste Zukunftspotenzial?

Grosses Potenzial sehe ich in den Regionen Schaffhausen, Thurgau und St. Gallen wegen ihrer hervorragenden Verkehrsanbindung. Auch Winterthur sowie die Achse Aarau–Lenzburg bieten hohe Lebensqualität bei bester ÖV-Anbindung. Und im Kanton Zürich unterschätzen viele die ehemaligen Industrie- oder Agglomerationsstandorte. Gemeinden wie Schlieren, Dübendorf oder das Glattal haben sich enorm entwickelt.

Interview: Christina Hubbeling