

«Der gute Ruf ist unser wichtigstes Gut»

Seit 75 Jahren widmet sich Ginesta Immobilien mit Hauptsitz in Küssnacht Häusern und Wohnungen. Neuerdings auch im Ausland. Vater und Sohn sind heute noch ein Gespann. Im Hochpreis-segment wollen sie sich nicht positionieren.

Manuela Moser

Angefangen hatte alles mit Achilles Ginesta, Sohn eines immigrierten Katalanen. Achilles Ginesta gründete 1944 das gleichnamige Familienunternehmen in Küssnacht. Erst konzentrierte er sich auf Import/Export-Geschäfte und Immobilien, später nur noch auf Immobilien. Nach einem Ausflug nach Zürich zügelte er sein Büro zurück nach Küssnacht. Hier ist die Ginesta in dritter Generation ansässig. Inhaber ist der Enkel, Claude Ginesta (47), der die Firma von seinem Vater, André Ginesta (79), 2016 übernommen hat. Vater und Sohn über den emotionalen Wert von Immobilien, über die nicht schlafende Konkurrenz und warum sie ihre Verkäuferinnen in einen Selbstverteidigungskurs schicken.

Die Preise für teure Häuser ziehen wieder an am Zürichsee. Ihr Geschäft boomt also? Claude Ginesta (CG): Die geltenden Negativzinsen haben bewirkt, dass die Leute wieder vermehrt ihr Geld in Häuser investieren. Man finanziert sie mit mehr Eigenkapital und weniger Fremdkapital. Zudem sind die erhaltenen Hypotheken auf historischen Tiefständen, was den Markt ebenfalls stark beflügelt.

Und der Leerbestand ist tief?

CG: Unser neuestes Projekt – die neun Mietwohnungen an der Weinmannsgasse in Küssnacht – war innert zwei Monaten noch vor Bezug vermietet. Der grosse Leerstand ist im Mittelland und in strukturschwachen Regionen vorhanden, nicht aber in der boomenden Greater Zurich Area.

Die teuren Wohnungen und Häuser bewirken, dass Küssnacht für Normalverdienende nicht mehr erschwinglich ist.

André Ginesta (AG): Das war schon zu meiner Kindheit so. Nebst den Familien von Handwerkern und dem ansässigen Gewerbe lebten grösstenteils Vermögende und Gutverdienende in Küssnacht. Die Goldküste ist seit langem eine der gefragtesten Wohnregionen der Schweiz. Das ist eine Entwicklung, die wir Makler nicht beeinflussen können. Der Markt spielt nach seinen eigenen Regeln.

Konkret vermieten Sie 3,5-Zimmer-Wohnungen zu 4000 Franken monatlich.

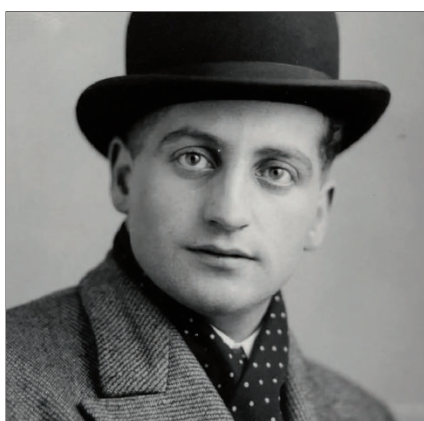
AG: Ja, das ist so. Der Markt ist bereit, für eine Neubauwohnung an der Goldküste diesen Preis zu bezahlen. Übrigens sind die Mietpreise in Küssnacht gesunken, dies infolge der Referenzzinssatzsenkungen. Früher hat man für Toplagen bis 600 Franken pro Quadratmeter und Jahr bezahlt. Heute sind 450 bis 500 Franken bereits sehr hohe Mieten.

Erst vor wenigen Tagen wurde die Abstimmung für mehr bezahlbare Wohnungen abgelehnt. Trotzdem verhalten die Rufe nach günstigem Wohnraum nicht. Ist Verdichtung ein Mittel dagegen?

AG: Ja, schauen Sie, es gab vor zwei Jahren eine Gemeindeversammlung in Küssnacht, an der die Bürger abstimmen konnten, ob sie die Allmendwiese einzonen und mit einem Gestaltungsplan unter anderem auch



Agieren zusammen auf dem Schweizer Immobilienparkett: Claude Ginesta ...



Gründungsvater: Achilles Ginesta.

Sozialwohnungen erlauben wollen. Sie sagten Nein, wollten also die grüne Lunge im Siedlungsgebiet behalten. Damit hat das Stimmvolk nicht zum ersten Mal entschieden, die Gemeinde nicht weiter zu verdichten und mehr Wohnraum zu schaffen. Andere Gemeindeversammlungen wie Zumikon haben letztes Jahr die Verdichtung auch kritisch beurteilt.

Hat Küssnacht Ihrer Meinung nach genügend Sozialwohnungen?

AG: Ich muss Ihnen ehrlich sagen, dass ich diese Frage nicht beantworten kann, da dies eine politische Angelegenheit ist.

Viele kennen Ihr Unternehmen als Luxusmakler.

AG: Wir beraten Menschen jeden Einkommens, wir haben eine grosse Spannweite an Immobilien: vom Waldgrundstück für weniger als 100 000 Franken bis hin zur Luxusvilla am Suvretta-Hang in St. Moritz.

Wie hat sich das Maklergeschäft über die Jahre verändert?

AG: Früher musste man als Makler sein Büro in Zürich haben, am besten am Paradeplatz. Heute wirkt man wieder eher von der Region aus.

Welche Objekte sind derzeit beliebt?

AG: Häuser aus den 1920ern oder der Jahrhundertwende sind im Gegensatz zu 60er- oder 70er-Jahre-Bauten sehr beliebt. Allerdings müssen bei Altbauten Faktoren wie fehlender Lift, Flächeneffizienz, Isolation und Aussenräume mit berücksichtigt werden. Wer einen Altbau kauft,

muss oft investieren, dafür kann man das Objekt mit neuen Heizungen, Isolationen und Materialien nach seinen Wünschen gestalten.

Beim Kauf eines Hauses geht es um einen lebensentscheidenden Entscheid.

AG: Der Kauf enthält viel Psychologie. Es gilt, den Kunden individuell abzuholen. Kein Objekt und kein Kunde darf gleich beraten werden.

Was heisst das konkret?

CG: Man muss ein gutes Auge dafür entwickeln, wie die Käufer zur Besichtigung kommen: ängstlich, gestresst, neugierig. Und man muss sie auch mal in Ruhe das Haus ansehen lassen, also nicht jede Schublade aufmachen und auf jedes Tablar hinweisen. Unser Personal darf auch Mut zur Lücke haben, das heisst einfach mal nichts sagen. So können Käufer bei einer Besichtigung eine Verbindung zur Liegenschaft herstellen.

Gibt es Häuser, die aus irgendeinem Grund schwer verkäuflich sind?

AG: Jedes Haus – auch wenn es mir persönlich nicht gefällt – hat etwas Besonderes. Dieses Besondere sollte man als Makler entdecken und in der Kommunikation einsetzen.

Und was heisst bei Anzeigen eigentlich «Preis auf Anfrage» genau?

CG: Man möchte den Verkaufspreis nicht öffentlich machen. Das kann zum Schutz des Käufers und/oder des Verkäufers geschehen. Meist aber nur bei sehr teuren Objekten.

Sie hatten nicht per Zufall die beiden Streithähne bei der CS in Ihrem Dossier, Tidjane Thiam und Iqbal Khan?

CG: Unser oberstes Gut im Luxussegment ist Diskretion. Daher beantworten wir Fragen zu Kunden nie.

Wie wohnen Sie?

AG: Ich bewohne in Männedorf eine wunderschöne Liegenschaft am See. Ich konnte sie im Jahr 1993 und damit im tiefsten Moment kaufen. CG: Wir haben vier Jahre lange gesucht. Heute haben wir das Glück, in Küssnacht leben zu dürfen. Doch leider haben wir keine Seesicht und an



... und André Ginesta, der heute noch als Berater zur Seite steht. F: Ginesta

einer stark befahrenen Strasse. Aber der Fund war ein echter Zufall.

Wie schulen Sie Ihr Verkaufspersonal?

AG: Unsere Berater haben ohne Ausnahme einen Fachausweis als Immobilienmakler. Nebst diesem benötigen sie interne Schulungen. Das muss nicht immer immobilienpezifisch sein. Aktuell haben wir zum Beispiel eine Schulung mit einem professionellem Butler, welcher zeigt, wie man mit verschiedenen Kundensituationen noch professioneller umgeht.

Sie schulen Ihr weibliches Verkaufspersonal auch in Selbstverteidigung?

CG: In der Tat haben wir aktuell einen Selbstverteidigungskurs für unsere Mitarbeiter organisiert. Das stärkt das Selbstvertrauen in schwierigen Situationen. Glücklicherweise hat noch keiner solche Fähigkeiten im beruflichen Umfeld benötigt.

Was müssen Ihre rund 40 Angestellten sonst noch mitbringen?

CG: Wir beschäftigen ja nicht nur Verkaufspersonal, sondern fordern auch in unseren anderen Disziplinen – Bewerten und Bewirtschaften von Immobilien – konsequent die dafür nötigen Fachausweise. Ebenso wichtig ist es uns, dass unsere Mitarbeiter unsere DNA verinnerlichen. Ehrlichkeit, Professionalität, Anstand und gute Umgangsformen. Zudem haben wir eine Null-Toleranz-Grenze bei unprofessionellem Geschäftsgebahren. Wir trennen uns von fehlbaren Mitarbeitern, der gute Ruf ist das wichtigste Gut in unserem Geschäft.

André Ginesta, auch Ihre Frau Evelyne hat in der Firma mitgearbeitet.

AG: Ja, sie hat einen wichtigen Anteil am Erfolg der Firma. Erst hielt sie mir den Rücken frei und zog unsere Kinder gross. Später hatte sie verschiedene Chargen inne. Sie hat sich unter anderem auf den Umbau von Küchen und Bädern spezialisiert. Davon verstand sie je nach Situation mehr als der planende Architekt. Denn sie wusste als begnadete Hobbyköchin aus eigener Erfahrung, was praktisch und brauchbar ist.

Wie stark, Claude Ginesta, ist Ihr Vater heute noch präsent in der Firma?

CG: Im Anwaltsjargon ist er ein typischer Konsult. Mit seinen vielen Verbindungen akquiriert er immer noch Verkaufsmandate. Weiter ist er ein erfahrener Spezialist in der Beratung der Grundstückgewinnsteuern. Seit über 30 Jahren sammelt er Transaktionsdaten und kennt die Verkäufe, welche vor 20 Jahren stattgefunden haben. Das ist im Kanton Zürich entscheidend, wenn die Haltedauer mehr als 20 Jahre war. So kann er für unsere Kunden dafür sorgen, dass die Steuern fair veranlagt werden. Oftmals optimiert er nicht marktgerecht veranlagte Steuern. Dieses Wissen ist für unsere Firma ein wichtiger Wettbewerbsfaktor. Und nochmals anders gesagt: Mein Vater ist von Montag bis Donnerstag von 8 bis 17 Uhr in der Firma – er arbeitet einfach am Wochenende nicht mehr (beide lachen).

André Ginesta, Sie haben damals die Technik in die Firma gebracht. Sie, Claude Ginesta, expandierten an andere Standorte sowie ins Ausland. Was sind die Herausforderungen der Zukunft?

CG: Unsere Strategie sieht jedes Jahr eine neue Niederlassung und jedes Jahr die Schaffung einer neuen Disziplin vor. Dabei müssen wir als 360-Grad-Dienstleister von der Transaktion, der Vermietung, Verwaltung und der Bewertung alles anbieten. Kleine Nischenplayer und Makler ohne grosse Dienstleistungspalette werden es schwer haben in der Zukunft. Geografisch werden wir weiter expandieren, Stichwort: Economy of Scale. Tiefere Kosten werden durch Effizienzgewinne erzielt, welche erst durch grössere Mengen rentieren.

Und was geht technisch in der Branche?

CG: Unsere Kundensoftware muss schlauer werden und selber merken, nach was unsere Klientel sucht. Weiter müssen wir unsere Prozesse vermehrt digitalisieren und effizienter werden. So haben wir schliesslich mehr Zeit für unsere Kunden.

Jubiläumsmagazin zum 75-Jahr-Jubiläum unter: www.ginesta.ch.