

«So dicht besiedelt ist die Schweiz nicht. Es gäbe noch reichlich Land zum Bauen»

Goldküstenmakler Er ist der Platzhirsch in einem der teuersten Wohnungsmärkte der Schweiz: Claude Ginesta über fehlendes Bauland, Neophytenjäger in seinem Garten – und Häuser, die selbst er nicht loswird.

Raphael Meier

Wenn an der Goldküste eine Villa für Millionen den Besitzer wechselt, ist Claude Ginesta oft nicht weit. Der Küsnachter steht seit 2010 an der Spitze des gleichnamigen Familienunternehmens, das er in dritter Generation führt. Unter seiner Ägide ist die Firma stark gewachsen und vermittelt Immobilien in der ganzen Schweiz. Bald eröffnet Ginesta in Davos das zehnte Büro. Im Interview spricht der 53-jährige über fehlendes Bauland, schwer verkäufliche Villen und Neophyten im eigenen Garten – und teilt dabei kräftig aus.

Herr Ginesta, andere sparten mit 14 fürs Töffli. Sie kauften eine Bespannungsmaschine für Tennisschläger. Warum?
Das Gerät hat mich damals 1200 Franken gekostet. Meine Eltern sagten zu mir, dass ich spinne. Ich hatte die Investition aber schnell wieder drin: Ich habe nach der Schule täglich zwei, drei Schläger bespannt – und dafür jeweils 17 Franken verlangt. Allein in der ersten Saison kam ich so auf über 200 Schläger.

Kein schlechtes Taschengeld. Hat Sie das angetrieben?
Das Geld stand für mich noch nie im Vordergrund. Ich arbeitete einfach schon immer gern. Auch heute bin ich noch fast jeden Sonntag im Büro anzutreffen. Samstag ist Familientag.

Heute vermitteln Sie Villen für Millionenbeträge. Seit ziemlich genau 25 Jahren. Erinnern Sie sich an die Anfänge?
Mein Vater war der grosse Zampano. Er kannte Wirtschaftsanwälte, Unternehmer, Prominente. Die ersten Jahre bin ich viel mit ihm mitgelaufen. Nach ein paar Jahren betreute ich dann eigene Kunden. Einer sagte mir einmal ziemlich direkt: «Sie machen es nicht schlecht, aber es ist schon noch nicht so wie beim Vater.»

Wer kaufte zu Beginn der 2000er-Jahre Häuser an der Goldküste?
Vor der Abschaffung der Pauschalbesteuerung 2010 im Kanton Zürich hatten wir viele vermögende ausländische Kunden. Deutsche, aber auch Russen. Wenn man sie fragte, was sie ausgeben wollten, sagten sie oft nur: «The sky is the limit.»

Dann kam die Zäsur.
Ja. Die Finanzkrise und die Abschaffung der Pauschalbesteuerung im Kanton Zürich waren eine Zäsur. Etwa die Hälfte dieser Kundschaft zog weg, neue Käufer kamen kaum nach. 2009 hatten wir in einem Quartal nur zwei Transaktionen statt wie sonst etwa dreissig. Da spürten wir, wie schnell ein Markt kippen kann.

Wie läuft es heute?
Im Moment haben wir einen extrem robusten Markt und eine solide Wirtschaft. Gleichzeitig ist Wohneigentum für viele



«Das ist Irrsinn: Man will mehr bezahlbaren Wohnraum, schafft aber neue Hürden fürs Bauen», sagt Immobilienmakler Claude Ginesta. Foto: Urs Jaudas

«Faktisch kann man heute kaum noch neues Land einzonen. Also bleibt nur Verdichtung. Doch auch die will die Bevölkerung oft nicht.»

kaum noch erreichbar, wenn sie nicht erben.

Stört Sie das? Der Name Ginesta wird ja nicht unbedingt mit günstigem Wohnraum in Verbindung gebracht.
Was mich aufregt: Ich bin nicht einfach «der Luxusmakler». Wir sind mehr als 80 Leute bei Ginesta. Drei Mitarbeitende und ich konzentrieren uns auf das Premiumsegment. Ansonsten sind wir ein Immobiliendienstleister: Wir bewerten, bewirt-

schaften und vermarkten. Ich spüre die Wohnungsnot inzwischen auch als Arbeitgeber: Es gibt kaum noch Mitarbeitende, die sich eine Wohnung hier in Küsnacht leisten können.

Wo liegt denn das Problem?
Ich war kürzlich an der Gemeindeversammlung hier in Küsnacht. Zuerst wurde gefordert, den sozialen Wohnungsbau auszubauen. Schön und gut. Später brachten teils dieselben Leute mehrere Vorlagen zum Baumschutz auf den Tisch. Das ist doch Irrsinn: Man will mehr bezahlbaren Wohnraum, schafft aber gleichzeitig neue Hürden fürs Bauen.

Das scheint Sie zu stören.
Ich gebe Ihnen ein anderes Beispiel: Ich plane gerade, mein Haus umzubauen. Mein Architekt sagte zu mir: Sie haben Glück, Ihr Haus hat keinen Vogel. Links, rechts und nebenan hätten sie aber einen. Wenn bestimmte Vögel auf einem Grundstück entdeckt werden, kann das Projekt erschwert oder unmöglich werden. Das ist doch unglaublich. Wir gewichten den Wohnraum der Vögel höher als den der Menschen.

Die FDP hat kürzlich die Diskussion über die Einzonung

von Bauland neu lanciert. Sie sagten schon 2023, die Schweiz brauche neues Bauland. Warum?
Weil wir uns mit all den Initiativen und dem Raumplanungsgesetz selbst blockiert haben. Faktisch kann man heute kaum noch neues Land einzonen. Also bleibt nur Verdichtung. Doch auch die will die Bevölkerung oft nicht. Viele wollen einfach alles bewahren: Vogel- und Baumschutz. Ob Wohnraum geschaffen wird, ist für sie zweitrangig. Das ist doch eine staatlich organisierte Verknappungsaktion, das kann die Preise nur in die Höhe schrauben.

Möchten also auch Sie weiterhin einzonen?
Ich bin gestern mit dem Helikopter über die Innerschweizer Kantone geflogen. Von oben sah ich: So dicht besiedelt ist die Schweiz nicht. Es gäbe noch reichlich Land zum Bauen.

Mehr Bauland dürfte zu sinkenden Immobilienpreisen führen. Wollen Sie das?
Wenn das Angebot grösser wird, führt das zu einer Preiskorrektur. Das wäre doch herrlich. Schön, wenn sich wieder mehr Leute Wohnraum schaffen und kaufen können.

Wenn Menschen heute Wohneigentum suchen: Worauf achten sie stärker als früher?
Der Raumbedarf ist gewachsen. Seit Corona und Homeoffice braucht es ein zusätzliches Zimmer. Kinderzimmer waren früher 10 bis 12 Quadratmeter gross, heute eher 14 bis 16. Und die Raumhöhe ist ein riesiges Thema: Es wird oft noch 2,40 Meter gebaut, aber Käufer wollen lieber 2,50, 2,60 oder sogar 2,70 Meter.

Spielt auch die Hitze eine Rolle? Wird es hinter den grossen Fensterfronten nicht schnell zu heiss?
Die Leute schreiben natürlich nach Klimaanlage. Ich kann jedem nur raten: Lassen Sie einfach eine einbauen. Im Sommer sammeln die Solarpanels auf dem Dach ohnehin viel Energie. Wieso sollte man dann nicht die Wohnung etwas herunterkühlen können?

Wechseln wir auf die Verkäuferseite: Gibt es manchmal unrealistische Preisvorstellungen?
Es gibt Leute, die einfach zu viel wollen. Diesen müssen wir dann auch einmal viel Glück wünschen und das Mandat nicht annehmen. Von einem unrealistischen Preis hat niemand etwas.

Mir ist eine Villa direkt am See in Stäfa aufgefallen, die schon seit 2023 auf dem Markt ist. Was ist da los?
Der Architekt Hans Senn hat dieses Haus entworfen und an jedes Detail gedacht. Ein wunderbarer Baustil: teuer, aber unglaublich stilvoll. Früher standen die Leute für solche Liegenschaften Schlange. Heute ist der Markt dafür kleiner. Viele suchen modernere Häuser mit grossen Fensterfronten und effizientem Grundriss.

Ist das Haus also aus der Zeit gefallen?
So würde ich es nicht sagen. See-liegenschaften dürfen länger auf dem Markt sein. Aber bei diesem Objekt sprechen wir von einem Preis um die 20 Millionen Franken. Es gibt etwa einen Autolift, in den ein Maybach passt. Das ist nicht jedermanns Sache. Allerdings hatten wir gerade diese Woche wieder zwei Besichtigungen.

Spielt bei solchen Luxusliegenschaften auch der Standort Zürich eine Rolle?
Ja. Bei Häusern ab etwa 10 Millionen Franken haben wir einfach das Problem mit den Steuern. Von vielen vermögenden Kunden höre ich: Ich suche Wohneigentum – aber bitte nicht im Kanton Zürich. Die Steuerbehörden machen alles, damit solche Kunden nicht kommen.

Steuern, Bauzonen, Baumschutz: Warum reiben Sie sich so oft an Behörden?
Ich bin in keiner politischen Partei, kommentiere aber gern, wenn etwas falsch läuft. Robert F. Kennedy hat mal gesagt: «Die heissesten Plätze in der Hölle sind für jene reserviert, die auf Erden zu allem zustimmend genickt haben.»

Auf LinkedIn ärgerten Sie sich kürzlich über einen Brief der Gemeinde. Ihnen wurde mitgeteilt, dass in Ihrem Garten Henrys Geissblatt wachse, ein Neophyt. Was hat Sie daran gestört?
Gemäss Vorschriften der Gemeinde muss meine Gartenmauer mit Kletterpflanzen bepflanzt werden. Der frühere Eigentümer hat das 2005 so gemacht. Jetzt wird empfohlen, die Pflanze zu beseitigen. Was bringt die Ermahnung denn genau? Wieso braucht es einen vor der Gemeinde bezahlten Ranger, der durch die Quartiere streift? Entweder verbieten und beseitigen wir alle Neophyten – oder wir lassen es.

Lassen Sie Henrys Geissblatt also vorerst stehen?
Im Moment schon. Ich habe mithilfe von KI berechnet, dass eine neue, dem Staat genehme Grenzbepflanzung wohl 25'000 bis 50'000 Franken kosten würde. Eingerechnet ist dabei auch die Kirschlorbeerhecke meines Nachbarn entlang der rund 50 Meter langen Grenze. Um alle invasiven Pflanzen zu ersetzen, müssten wir das gemeinsam angehen.