



ROGER BRAND, GESCHÄFTSFÜHRER DER BELLE IMMO AG

TRAUMIMMOBILIE NACH MASS

Die eigenen vier Wände sind ein Traum vieler. Trotzdem fällt der Kaufentscheid nicht von heute auf morgen. Lage, Preis und die Möglichkeit, die Immobilien an die eigenen Wünsche anzupassen, spielen eine entscheidende Rolle.

VON URS HUEBSCHER

Bei der Planung und der Vermarktung von Immobilien geht es vor allem um die Zielgruppe. Diese von Anfang an im Blick zu haben und die Immobilie auf Kundenwünsche auszurichten, ist ausschlaggebend für den erfolgreichen Verkauf. Dazu sprach der «Geschäftsführer» Zürich mit Roger Brand, Geschäftsführer der belle immo ag.

«Geschäftsführer»: Die belle immo ag hat derzeit einige Neubauprojekte im Portfolio. Was sind heutzutage die Anreize, eine eigene Immobilie zu erwerben?

Roger Brand: Heutzutage geht es einerseits darum, sein eigenes Nest zu bauen und sich darin rundum wohlfühlen. Zum Zweiten ist eine Immobilie eine erstklassige Wertanlage, unabhängig davon, ob man sie selbst bewohnt oder als Anlageobjekt vermietet. Bei den momentan niedrigen Zinssätzen sind die Voraussetzungen heute besser denn je. Gebaut und gewohnt wurde schon fast immer. Im Laufe der Zeit kultivierte man jedoch die Wohnansprüche. Als vor 12'000 Jahren Menschen sesshaft wurden und sich zum Schutz vor Wind und Wetter rudimentäre Hütten bauten, waren grundlegendere Anreize ausschlaggebend. Sie sehen also, dass die Idee eines simplen Daches über dem Kopf einem regelrechten Boom, sich sein persönliches Refugium zu erschaffen, gewichen ist.

Wie gehen die Neubauprojekte auf die eben genannten Anreize und Wünsche der Kunden ein?

Der Käufer hat einen relativ grossen Gestaltungsspielraum beim Innenausbau. Gemeinsam mit dem Architekten- und Planungsteam unseres Schwesterunternehmens, der Höhn + Partner AG, probieren wir, Wünsche möglichst nah den Käufervorstellungen zu realisieren. Und dann

ist natürlich auch die Lage sehr wichtig: Die einen wohnen lieber ländlich, in einem Dorf. Andere zieht es eher in die Stadt oder in eine stadtnahe Gemeinde. Deshalb strukturieren wir das Raumangebot entsprechend der Lagepräferenzen der jeweiligen Zielgruppe. So decken wir ein möglichst vielseitiges Spektrum an Interessenten ab.

«Der Käufer hat einen relativ grossen Gestaltungsspielraum.»

Können Sie uns ein paar Beispiele aus Ihrem Portfolio nennen?

In Saland legen wir zum Beispiel den Hauptaspekt auf die Nähe zu Städten wie Wetzikon, Uster oder Winterthur, trotzdem geniesst man hier Idylle und Ruhe. Und Familien mit Kindern können sich das Objekt auch leisten. Hingegen steht beim Neubau in Bülach ganz klar die Zentrumslage im Fokus. Unterschiedliche Grundrissvarianten, Ausrichtungen und Dimensionen bieten vielseitige Möglichkeiten für moderne Stadtmenschen, die Wert auf Aussergewöhnliches und Individualität legen. Das sind zwei Beispiele für sehr gegensätzliche Projekte.

Die belle immo ag baut Neubauprojekte selbst und stimmt diese dann auf eine bestimmte Zielgruppe ab?

Ganz genau. Gemeinsam mit unseren Partnern entwickeln wir das Projekt, von dem wir das Gefühl haben, dass es sich am besten verkaufen lässt. Einerseits ist die Lage entscheidend, aber auch der Grundstückspreis,



Im nahezu nebefreien Saland lassen die beachtlichen Wohnflächen zu attraktiven Preisen im «Hirzenwis» Familienherzen höher schlagen.



Nur wenige hundert Meter vom Naturschutzgebiet am nördlichen Greifenseeufer, entstehen in Schwerzenbach Wohnungen für aktive Familien und Naturliebhaber.



In den zwei Mehrfamilienhäusern «Hintergass» in Embrach entstehen 13 erschwingliche Wohnungen für alle, die ein lebendiges Dorfleben der Grossstadt vorziehen.

welcher später den Angebotspreis der einzelnen Wohnungen massgeblich beeinflusst. Bau- und Zonenverordnungen sind regulierende Eckpfeiler. Am Ende muss man die entscheidenden Einflussfaktoren miteinander vergleichen und die erfolgversprechendste Kombination wählen. Am Beispiel von Saland oder Bülach resultierten daraus zwei Bauprojekte, wie sie unterschiedlicher kaum sein könnten: das eine eher ländlich, mit rustikalem Kreuzgiebel, das andere avantgardistisch, urban, mit Holz, modern interpretiert.

Wie wird sich der Immobilienverkauf in Zukunft entwickeln? Was wird für die Kunden immer wichtiger bei der Abwicklung vom Erstkontakt bis zur Wohnungsübergabe?

Stichwort: Digitalisierung. Es wird jedoch immer den persönlichen Kontakt brauchen – davon bin ich überzeugt. Dabei denke ich insbesondere an die notariellen und grundbuchamtlichen Angelegenheiten oder die Wohnungsübergaben. Aber alles, was im Vorfeld passiert, wird zunehmend digitaler ablaufen. Ob das Datenräume sind, in denen Dokumente heruntergeladen werden, oder Virtual-Reality-Rundgänge durch Wohnungen und ganze Häuser. Allerdings schafft der persönliche Kontakt Vertrauen und ist sogar erwünscht. Wir merken aber, dass unsere Kunden bei Immobiliengeschäften eine Abwicklung mit möglichst wenigen Ansprechpersonen schätzen. Für uns bedeutet das, gut vernetzt zu sein mit Banken, Planern und öffentlichen Ämtern. Diese Schnittstellen werden zukünftig weiter automatisiert und digitalisiert. ■

tergeladen werden, oder Virtual-Reality-Rundgänge durch Wohnungen und ganze Häuser. Allerdings schafft der persönliche Kontakt Vertrauen und ist sogar erwünscht. Wir merken aber, dass unsere Kunden bei Immobiliengeschäften eine Abwicklung mit möglichst wenigen Ansprechpersonen schätzen. Für uns bedeutet das, gut vernetzt zu sein mit Banken, Planern und öffentlichen Ämtern. Diese Schnittstellen werden zukünftig weiter automatisiert und digitalisiert. ■

BELLE IMMO AG
 Bettlistrasse 35
 CH-8600 Dübendorf
 Telefon +41 (0)44 802 90 00
 info@belle-immo.ch

WWW.BELLE-IMMO.CH



Nur einen Steinwurf von der historischen Altstadt entfernt, entstehen mit «Signum Bülach» elf avantgardistische Eigentumswohnungen.