



Das junge Unternehmen verkörpert solides Marktwissen in der Immobilienbranche.

SPALINGER & PARTNER IMMOBILIEN AG

# EIN MARKT IN BEWEGUNG

OB ANLAGEIMMOBILIEN ODER WOHNEIGENTUM: LIEGENSCHAFTEN BEGLEITEN DEN MENSCHEN EIN LEBEN LANG. KOMMT DER ZEITPUNKT FÜR EINE VERÄNDERUNG – SEI ES DURCH VERÄNDERTEN PLATZBEDARF, FAMILIENZUWACHS, UMZUG, ERBSCHAFT ODER DIE UMSTRUKTURIERUNG DES IMMOBILIENBESTANDES, SO STELLT SICH DIE FRAGE NACH EINEM VERKAUF ODER EINER VERMIETUNG DER LIEGENSCHAFT. RECHTLICHE ASPEKTE WOLLEN DABEI GENAUSO BELEUCHTET WERDEN WIE DIE FINANZEN UND STEUERN. DAS JUNGE INHABERGEFÜHRTE IMMOBILIENUNTERNEHMEN «SPALINGER & PARTNER IMMOBILIEN AG» BIETET IM UNGEBROCHEN ATTRAKTIVEN IMMOBILIENMARKT RUND UM ZÜRICH SOLIDES MARKTWISSEN UND MARKETING-KNOW-HOW BEI IMMOBILIENTRANSAKTIONEN.

INTERVIEW MIT CLAUDIA SPALINGER VON SWENJA WILLMS

**«zürichRUNDSCHAU»: Frau Spalinger, Zürcherinnen und Zürcher kaufen und mieten gemäss einer Studie des Statistischen Amtes des Kantons immer häufiger im lokalen Raum. Was macht den Zürcher Immobilienmarkt so begehrenswert?**

**Claudia Spalinger:** Einerseits ist es nach wie vor die hohe Lebensqualität, was Käufer wie auch Mieter nach Zürich zieht. Zürich geniesst eine grosse Anziehung, und dadurch herrscht seit Jahren eine unveränderte Nachfrage, was einen stabilen Markt bedeutet. Zum anderen spielt die Nähe zum Arbeitsort für viele Menschen eine tragende Rolle bei der Immobiliensuche. Zürich bietet einen grossen Arbeitsmarkt. Dementsprechend liegt es nahe, dass sich Arbeitnehmer auch einen Wohnort im Raum Zürich wünschen.

**Sind das auch die Gründe, weshalb Sie sich mit Ihrem Unternehmen auf den Zürcher Markt fokussieren?**

Zürich ist allgemein ein sehr aktiver Markt. Nicht nur in den grossen, sondern auch gerade in den kleinen an Zürich angrenzenden Gebieten bewegt sich nach wie vor sehr viel. An der Goldküste oder im Seefeld ist das Potenzial mittlerweile schon fast gänzlich ausgeschöpft. Dann gibt

es Orte, die stark zulegen wie beispielsweise das Limattal. Dank der gut ausgebauten Infrastruktur hat sich diese Region sehr positiv und nachhaltig positioniert. Die Agglomerationsgebiete gleichen sich immer mehr der Stadt an. Der Zürcher Immobilienmarkt ist so gesehen sicher einer der interessantesten, aber wir sind auch hier zu Hause. Für uns ist es wichtig, dass wir unsere Kunden, Auftraggeber und potenziellen Käufer zielgerichtet und mit einem direkten Erfahrungsschatz beraten können. In einem fremden Gebiet ist das immer schwieriger, so nutzen wir lieber den Heimvorteil und möchten nicht in weitere Schweizer Märkte expandieren.

**Welche anderen Regionen in der Schweiz sind für den Immobilienmarkt besonders interessant?**

Zug ist in der Innenschweiz sicher ein grosses Thema. Vor allem sind dort die steuerlichen Aspekte unglaublich relevant. Zug geniesst ähnlich wie Zürich eine hohe Lebensqualität. Die ausgebaute Infrastruktur verwandelte den Ort innert der letzten Jahre in einen modernen Wohn- und Arbeitsort. Ich denke, dieser Markt wird mittelfristig mit Zürich zusammenwachsen.

**Sie haben ein sehr ausgewähltes Portfolio – auf was legen Sie bei den Immobilien, die Sie verkaufen, besonders Wert?**

Wichtig ist mir der persönliche Bezug. Da ich die letzten Jahrzehnte im Anlagebereich tätig war, sind Anlageimmobilien ein zentrales Element für mich. Der Verkauf von Wohneigentum hat auch dank meiner Geschäftspartnerin Pascale Braun Gewicht erhalten. Wir stehen den Menschen sehr nahe und interessieren uns für die individuellen Wohnbedürfnisse und Anlagekriterien. Dank einem modernen CRM-Tool ist die Datenbank von Suchprofilen sehr effizient abzurufen. So gehen technische Hilfsmittel und menschliche Empathie Hand in Hand.

**Wie lange braucht es, bis die perfekte Immobilie für einen Kunden gefunden ist?**

Wie lange es braucht, um einen Suchinteressenten mit seiner Wunschimmobilie zusammenzubringen, kann man leider nicht pauschal sagen. Das hängt davon ab, wie klar die Vorstellung von dem ist, was der Kunde sucht. Es kann eine Hilfestellung sein, wenn man dem Interessenten bewusst macht, welche Bedürfnisse die Immobilie zwingend abdecken muss und welche nachrangig sind. Hier gilt es, den aktuellen oder kommenden Lebensabschnitt zu reflektieren: Ist mir ein Wohnort nahe meiner Arbeitsstelle wichtig? Welche Bedürfnisse haben allenfalls andere Mitbewohner, der Lebenspartner oder die Lebenspartnerin? Wenn diese Fragen geklärt sind, beginnt die Suche nach einer Immobilie. Doch auch hier existiert nicht immer das Nonplusultra. Kompromissbereitschaft und Flexibilität beschleunigen den Prozess massgebend. Wer zielgerichtet unterwegs ist, gelangt schneller ans Ziel. Und letztendlich spielt natürlich auch der Kostenpunkt beziehungsweise das Budget eine zentrale Rolle.

**Ihr Dienstleistungsangebot umfasst den Verkauf von Anlageimmobilien, Wohneigentum sowie Bauland und die Beratung rund um Immobilien. In welchem Bereich steckt das grösste Potenzial?**

Der Immobilienmarkt hat im Wohnbereich eine neue Dynamik erhalten. Wenn eine Immobilie nicht mehr den aktuellen oder künftigen Bedürfnissen entspricht, verkauft man diese heute schneller und sucht sich die passende. Der Immobilienmarkt wurde beweglicher und aktiver. Auf der anderen Seite hat das Bauland das grösste Entwicklungspotenzial. Hier büssen Entwickler und Ersteller jedoch bei den Margen ein, das Risiko steigt somit. Bauland ist rar und dessen ist sich jeder bewusst. Dementsprechend sind auch die Preise in diesem Bereich unglaublich hoch.

**Wie erleben Sie den Prozess des Loslassens bei Bauland?**

Oft wurde das Bauland geerbt oder familienintern weiterübertragen. Der Prozess des Loslassens ist oft auch mit Familienthemen verbunden. Es ist nicht zwingend nur der Verlust einer grünen Wiese vor der Haustüre, es ist auch eine Belebung des «Familiensilbers», neue Perspektiven sind gefragt. Wer die Chance erkennt, mit der Freigabe von Bauland für eine Bebauung neuen Lebensraum für Menschen zu schaffen, erkennt eine facettenreiche und prosperierende Zukunft.

**Sie sagen, der Immobilienmarkt ist in Bewegung. Widerfährt dem Trend, Immobilien als Kapitalanlage zu halten, in diesem Fall eine Kehrtwende?**

Ich komme persönlich aus der Anlageimmobilienbranche und muss klar sagen, Immobilien als Direktanlage sind über die Jahrzehnte hinweg immer noch eine der besten Anlageformen, die man besitzen kann. Der treuhänderische Gedanke darf aber nicht vergessen werden. Immobilien sollen nicht zu spekulativen, oft kurzfristigen, Zwecken genutzt werden, um das schnelle Geld zu machen. Immobilien sind solide, nachhaltige Anlagen, die einen kontinuierlichen Cashflow bringen und eine grosse Sicherheit darstellen, aber auch mit Arbeit verbunden sind. ■



Die Spalinger & Partner Immobilien AG  
öffnet Türen für Anlageimmobilien und Wohneigentum.

**:: SPALINGER & PARTNER IMMOBILIEN AG**

Dufourstrasse 155  
CH-8008 Zürich  
Telefon +41 (0)44 281 93 93  
mail@spalingerimmobilien.ch

**:: WWW.SPALINGERIMMOBILIEN.CH ::**