

# Real Estate

Swiss Equity magazin

SPECIAL



Immobilienmarkt Schweiz

## Von der Krise keine Spur

**Anton Affentranger**  
Das Interview zur  
Implenia-Strategie

**Analysen**  
8 Immobilien-AGs  
im Check

**Luxusimmobilien**  
Warum St. Moritz  
weiter boomt



21

**Luxus pur:**  
Persönliche Betreuung  
der Haute-Volée



27

**Günstig bewertet:**  
SIX-kotierte Gesellschaften  
kritisch betrachtet



67

**Es darf gebaut werden:**  
Wohnen, Einkaufen,  
Spielen in neuen  
Dimensionen



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

der Schweizer Immobilienmarkt konnte sich der Finanz- und Wirtschaftskrise bisher sehr gut entziehen. Während die Nachfrage nach Wohn- und Ferienimmobilien weiterhin auf hohem Niveau verharrt, sieht es im Bereich der Gewerbeimmobilien bereits nicht mehr so rosig aus. Dieses Segment spürt die zurückgehende Nachfrage am stärksten. Hinzu kommt, dass derzeit immer mehr neue Flächen geschaffen werden, was kurzfristig zu einem Überangebot führen könnte. Auch im Bereich der Wohnimmobilien werden in den nächsten Monaten neue Flächen auf den Markt kommen. Die Nachfrage dürfte konjunkturell bedingt allerdings auch hier etwas zurückgehen. Sollten die Zinsen im nächsten Jahr wieder zu steigen beginnen, wird sich dieser Effekt ebenfalls negativ auf die Nachfrage auswirken. Experten erwarten daher im 2010 ein eher moderates Jahr für die Schweizer Bau- und Immobilienindustrie. Da es in den letzten Jahren – im Vergleich zu anderen Märkten – allerdings keine grossen Übertreibungen gegeben hat, ist kein abrupter Einbruch zu erwarten. Im Gegenteil: Die Schweiz bleibt auch künftig für ausländische Unternehmen und Privatpersonen attraktiv. Diese Tatsache sollte die positive Entwicklung des Schweizer Immobilienmarktes mittelfristig stützen.

*Björn Zern  
Chefredaktor Swiss Equity magazin*

## Inhalt

<b>Tipps/Trends Einzelne</b> Ereignisse im Rampenlicht	<b>5</b>	<b>OTC-Markt:</b> Nicht kotierte Immobilien-gesellschaften	<b>43</b>
<b>Immobilienmarkt</b> Langfristige Werttreiber und Gleichgewichts- preise	<b>10</b>	<b>Analyse:</b> Deutsche Immobilien- aktien im Vergleich	<b>47</b>
<b>Interview</b> Yonas Mulugeta, Colliers, über den europäischen Markt	<b>15</b>	<b>Recht &amp; Steuern:</b> Steuerminus gegen Managementbonus	<b>55</b>
<b>Interview</b> mit Anton Affen- tranger: Der Implenia-CEO zur Entwicklung des Schweizer Immobilienmarktes und der Implenia-Strategie	<b>17</b>	<b>Immobilienleasing:</b> Wenig bekannt – trotzdem interessant	<b>73</b>
<b>Interview</b> Thomas Wolfensberger, Peach Property: «Eine Immobilie ist kein Parfum, das Sie intensiv bewerben müssen.»	<b>23</b>	<b>Rückblick</b> «Swiss Circle» an der Exporeal	<b>77</b>
		<b>Who is who</b> der General- unternehmer	<b>81</b>

# «Jede Person ist wie eine Welt, die sich eröffnet»

Ihr Zuhause ist das oberste Segment des Schweizer Immobilienmarktes. Binnen weniger Jahre hat **Maura Wasescha** ihr Unternehmen als feste Grösse etabliert. **Tatkraft** und **Eigeninitiative** prägten den Lebensweg der Firmengründerin.



**Maura Wasescha**

Text: Alexander Saheb

Schnee auf dem Julierpass hält sie nicht auf. Mag der Weg zu ihren Kunden auch quer durch die Schweiz von Bern nach St. Moritz führen – dann fährt Maura Wasescha eben um fünf Uhr früh los und verlässt sich auf den Allradantrieb ihres schwarzen BMW. Bis zu 1500 Kilometer legt die gebürtige Italienerin so in einer Woche zurück.

Die Kunden ihres 2003 gegründeten Unternehmens, das sich auf die Vermittlung von luxuriösen Wohn- und Ferienimmobilien spezialisiert hat, wollen vor allem eines: Ruhe und Exklusivität. «Maximum Wellbeing» heisst das im Claim der Firma, und es sind nicht zufällig die Initialen des Namens der Gründerin. Wasescha betreut ein Kundensegment, welches sich im Urlaub nicht gern in Hotels sehen lässt, eben weil man dort zu sehen wäre. Sie organisiert ihnen alles: von der gediegenen Unterkunft im Engadin bis hin zum Skilehrer, vom Restauranttipp bis zur Babysitterin. Unter der Woche gibt es vor allem zahlreiche Anfragen für die Vermietung von Ferienwohnungen. Anfragen für den Kauf eines Objektes kommen seltener herein. Von den ganz teuren Objekten, die mehr als zehn Millionen Franken kosten könnten, wechseln im Jahr sowieso nur eines oder zwei den Besitzer, wie sie verrät.

## Verkauf braucht jetzt mehr menschlichen Austausch

Die Wirtschaftskrise habe in ihrem Marktsegment durchaus für Verunsicherung gesorgt. Zuerst seien alle schockiert gewesen, dann desorientiert und dann habe es ein grosses Bedürfnis nach Sicherheit gegeben, erinnert sie sich. Deshalb sei es nötig geworden, viel mehr Zeit und Intensität in die Beziehungen zu den Kunden zu investieren. Wo bisher ein Verkauf nach fünf bis sieben Kontakten habe abgeschlossen werden können, brauche es nun deutlich mehr Zeit und einen stärkeren menschlichen Austausch. Doch wenn die Lage der Liegenschaft stim-

me, sei das Geld kein Thema. Die Preise für Luxusimmobilien im Engadin seien demnach 2008 nicht zurückgegangen, sondern leicht gestiegen. 2010 erwartet Wasescha einen weiteren Anstieg um bis zu 10%.

An ihrer Arbeit findet sie vor allem den Kontakt mit den vielen verschiedenen Menschen spannend. «Jede Person, die ich kennenlerne, ist für mich wie eine Welt, die sich eröffnet», meint sie. Um sich immer wieder auf neue Menschen einzulassen, müsse man selbst aber eine extrovertierte und neugierige Persönlichkeit mitbringen, meint sie. Fragen gehöre zum Geschäft. Allerdings werde man durchaus auch selber immer wieder gefragt und dürfe dann um Antworten nicht verlegen sein. Ihre Kunden möchten oft wissen, wie sich der Wert eines Objektes in den kommenden Jahren entwickeln könnte. Oder brauchen Rat und Hilfe, wenn es um Umbauten oder Aufteilungen von Gebäuden geht. Schliesslich möchten sie wissen, wo sich gute Restaurants, spannende Wanderwege und die besten Skipisten befinden. «Die grösste Herausforderung ist es, den Kunden immer wieder zu überraschen», meint Wasescha. Menschen, die schon alles haben, bietet sie dann eher unverfälschte Naturerlebnisse und deren Kindern Cervelatbraten am Lagerfeuer.

## Kunden haben immer wieder nachgefragt

Seit 2003 ist Maura Wasescha mit ihrer gleichnamigen Firma auf dem Markt tätig. Das Unternehmen zählt mittlerweile sieben Mitarbeiter und hat Büros in Bern, St. Moritz und Zürich. «Manchmal kann

ich nicht sagen, wann ich nach Hause komme», gibt Wasescha zu. Dann hat der Tag wieder lange gedauert, und die Familie muss warten. Manchmal bleibt sie auch über Nacht nach einem Geschäftstermin in Mailand, St. Moritz oder Barcelona. Vielleicht hätte sie sich gar nicht in ihr erfolgreiches Business gestürzt, wenn nicht die Kunden sie unbedingt hätten haben wollen. Wasescha war von 1984 bis 1998 Angestellte bei Interhome und leitete zuletzt die Geschäftsstelle in St. Moritz. Doch auch nachdem sie dort gekündigt hatte und zu ihrem zweiten Mann nach Bern gezogen war, kamen immer wieder Anrufe, ob sie nicht bei der Suche nach einer Liegenschaft, einem Feriendomizil, helfen könne. Schliesslich entschloss sie sich dann doch wieder zur Berufstätigkeit in diesem Sektor.

Maura Wasescha wurde im Juni 1959 in Florenz geboren, wo ihr Vater im Strassenbau arbeitete. Er stammte aus Südtirol, die Mutter aus dem Veltlin. Schon bald darauf, Wasescha war gerade 18 Monate alt, zog die

Familie nach Ligurien an die italienisch-französische Grenze um. An diese Zeit erinnert sie sich gern, lernte sogar gleich ein wenig Französisch. «Es war eine sehr gute Zeit für mich und es war immer ein sehr schönes Klima», meint sie. Doch ihre Mutter zog es wieder in die Heimat Veltlin zurück. Dort besuchte Wasescha weiterhin die Schule. Um jedoch bis zur Matura auf die Schule in Bormio gehen zu können, musste sie an den Wochenenden arbeiten.

### Schweiz statt Deutschland

Anschliessend hatte sie den Wunsch, Sprachen zu studieren. Um das zu finanzieren, wollte sie vorher ein oder zwei Jahre zum Arbeiten nach Deutschland gehen. Doch es kam anders. Eine Cousine in St. Moritz erlitt einen Unfall und konnte für längere Zeit nicht arbeiten. Damit sie nicht den Arbeitsplatz verlor, musste jemand auf der Arbeit für sie einspringen. Wasescha war dazu bereit und kam so 1978 nach St. Moritz. Dort, bei der Arbeit im Bahn-

hofbuffet, lernte sie auch ihren ersten Mann kennen. Doch die Ehe, aus der auch zwei heute erwachsene Kinder stammen, hielt nicht lange.

Als allein erziehende Mutter musste sich Wasescha nach einem besseren Verdienst umsehen. Sie konnte schliesslich bei Interhome anfangen, wo sie sich stetig bis zur Geschäftsstellenleiterin hocharbeitete. 1997 schliesslich lernte sie ihren heutigen Mann Michael, einen Berner Druckereibesitzer, kennen. Als sich Nachwuchs ankündigte, nahm man in Bern eine gemeinsame Wohnung. Mit ihren vom italienischen Familienbild geprägten Vorstellungen sei das für sie keine Frage gewesen, meint sie. Heute besuchen die zwei Söhne aus dieser Ehe die Schulen in Bern. Waseschas Kinder aus erster Ehe sind im Restaurantgeschäft und der öffentlichen Verwaltung tätig. In der Freizeit geht die Familie gern Ski fahren, im Sommer steht Fischen auf dem Programm. Die Naturnähe sei etwas, was allen gut gefalle. ■

Anzeige



Universität Zürich

**CUREM**

Center for Urban & Real Estate Management – Zurich

## Masterstudium MAS UZH in Real Estate

- Sie wollen etwas bewegen?
- Sie haben Freude an der eigenen Leistung und an der Erweiterung der eigenen Fähigkeiten?
- Sie sind neugierig und haben Interesse am aktuellen Fach- und Managementwissen auf höchstem akademischem Niveau?

Dann erwerben Sie das Rüstzeug für eine erfolgreiche Karriere in der Immobilienwirtschaft mit dem Studium zum MAS UZH Real Estate. Der Studiengang steht unter dem Patronat des Schweizerischen Ingenieur- und Architektenverein SIA und ist durch RICS akkreditiert. Er wird berufsbegleitend in 18 Monaten absolviert und steht Interessenten/-innen mit und ohne Hochschulabschluss offen.

### Nächster Informationsanlass für Studieninteressenten/-innen:

Dienstag, 1. Dezember 2009

18:15 – 20:00 Uhr, Universität Zürich

Infos auf [www.masrealestate.uzh.ch](http://www.masrealestate.uzh.ch) oder [www.curem.ch](http://www.curem.ch)

MAS Real Estate c/o CUREM, Center for Urban & Real Estate Management – Zurich, Schanzeneggstrasse 1, 8002 Zürich, [www.masrealestate.uzh.ch](http://www.masrealestate.uzh.ch) und [www.curem.ch](http://www.curem.ch)