

NZZ am Sonntag, 3. Dezember 2006

## **Aufpreis für die erste Klasse**

**An der Zürcher Goldküste sind besondere Immobilien ebenso rar wie teuer. Der Prestigewert exklusiver Lagen drückt die Preise in die Höhe.**

Von David Strohm

Das Phänomen zählt zu den Widersprüchen der Ökonomie: Für bestimmte Güter steigt die Nachfrage mit dem Preis. Je teurer, desto besser muss es sein. Der amerikanische Wirtschaftswissenschaftler Thorstein Veblen, der 1899 mit der «Theorie der feinen Leute» das theoretische Fundament für die Erklärung des Phänomens lieferte, führt die Anomalie auf den «Geltungskonsum» gewisser Kreise zurück.

In den «Hot Spots» des hiesigen Immobilienmarkts, zu denen neben den Zürcher Seegemeinden auch die Gestade des Genfersees und das Oberengadin gehören, ist dieser «Veblen-Effekt» besonders augenfällig. Die Preise steigen und damit die Beliebtheit einer Lage. Man zeigt wieder, was man hat. Ein Wohnsitz in einer wohlhabenden Gemeinde gehört für viele dazu. Und wo die Reichen schon immer wohnen, wollen auch die hin, die es erst geworden sind.

### **Stadtnähe gefragt**

In den besonders gesuchten Gemeinden wie Zollikon oder Küsnacht, in denen die Steuern besonders tief und der Prestigewert des Wohnens besonders hoch sind, zahlen Käufer von Liegenschaften immer höhere Beträge. Aber auch in den etwas weiter von der Stadt Zürich entfernt liegenden Orten Erlenbach, Herrliberg und Meilen sowie in Teilen von Zumikon haben die Preise in jüngster Zeit noch einmal stark angezogen. «An den allerbesten Lagen zahlt man heute teilweise doppelt so viel wie noch vor kurzem», sagt der Zolliker Makler Rudolf Steigrad. Damit sind neben opulenten Villen mit genügend Umschwung auch die ganz wenigen Objekte mit direktem Seeanstoss gemeint. Bis zu 4500 Fr. pro Quadratmeter werden heute allein für den Landanteil solcher Anwesen bezahlt. Generell seien die Liegenschaften in der Region seit 2001 um 20 bis 30% teurer geworden, schätzt Steigrad.

Zuoberst auf der Wunschliste stehen bei den meisten Interessenten drei Objektkategorien: «Baugrundstücke, freistehende Einfamilienhäuser mit Aussicht und Etagenwohnungen, die durch einen Lift erschlossen sind, gehen derzeit am besten», hat Claude Ginesta von der gleichnamigen Küsnachter Immobilienfirma registriert. Dabei spielt Geld offenbar eine untergeordnete Rolle. «Besonders für Häuser in der Preislage ab 3 Millionen Franken haben wir einen deutlichen Nachfrageüberhang», sagt der Immobilientreuhänder. Auch in der obersten Kategorie der Wohnobjekte, in der Preisklasse zwischen 10 und 20 Mio. Fr., sei ein gesteigertes Interesse feststellbar, weiss Ginesta.

Auf der anderen Seite gebe es aber auch Verlierer, Objekte, die die Hausse nicht mitgemacht haben und die es am Markt schwerer haben. Hierzu zählt Claude Ginesta etwa Reihenhäuser oder ältere Einfamilienhäuser, die vom Baustil nicht mehr in die heutige Zeit passen, zum Abreissen aber zu teuer sind. Ferner Etagen-, Maisonette-, und Dachwohnungen ohne Lifterschliessung sowie Liegenschaften an suboptimalen Lagen. «Verkehrslärm oder fehlende Seesicht schlagen sich direkt im Preis nieder», sagt Ginesta.

Während viele Goldküsten-Bewohner den Strassenlärm als nötiges Übel ansehen und tolerieren, weil sie selbst täglich mit dem Auto unterwegs sind, gilt Fluglärm, der seit geraumer Zeit die Gemeinden im oberen Teil des Bezirks Meilen sowie Teile von Zumikon, die Forch und Egg beschallt, als echtes Handelshemmnis im lokalen Immobilienmarkt. Zwar hat sich das nominale Preisniveau an besonders exponierten Lagen, wie etwa in Zumikon, nur um rund 10% reduziert. Verglichen mit dem Preisanstieg rundherum ist der Wertverlust, der vor allem für den Landanteil gilt, für einige der Besitzer aber durchaus schmerzlich. Unempfindlichen Käufern bieten sich auf der anderen Seite immer wieder Gelegenheiten, die zu ergreifen sich durchaus lohnen kann.

Bemerkbar macht sich immer stärker die Nachfrage nach standesgemässen Anwesen durch eine internationale Käuferschaft. Immobilienvermittler wie Rudolf Steigrad und Claude Ginesta, die ihren Tätigkeitsschwerpunkt in den Top-Gemeinden haben, nennen übereinstimmend die begüterten Zuzüger aus dem europäischen Ausland, namentlich aus Deutschland, die sich ihr Domizil an der Goldküste wünschen und in der Lage und bereit sind, auch sehr hohe Summen auszugeben. Im Zuge der Personenfreizügigkeit sind zudem die Voraussetzungen zur Wohnsitznahme einfacher geworden. Erst vereinzelt strecken auch die neuen Superreichen aus Russland und anderen Oststaaten ihre Fühler aus.

### **Uniforme Präferenzen**

Gemeinsam sind den Kaufinteressenten von nah und fern die Kriterien, nach denen sie ihre Traumhäuser selektieren. «See- und Fernsicht, Besonnung, die Nähe zur Stadt und vorteilhafte Einkommens- und Vermögenssteuern» stehen gemäss dem «Immo-Monitoring 2007» von Wüest & Partner ganz zuoberst auf der Skala.

Auch Gerhard Walde, ebenfalls in der Vermittlung exklusiver Immobilien tätig, bestätigt diese Präferenzen. Wie die anderen Makler leidet auch Walde unter dem viel zu knappen Angebot, das er seiner Kundschaft unterbreiten kann und das die Nachfrage derzeit bei weitem nicht befriedigen kann. «Wir befinden uns da alle in einer Zwickmühle. Im Moment fühle ich mich wie ein Pelzhändler, der zwanzig Kundinnen im Laden hat, aber nur drei Mäntel auf der Stange», klagt Walde.

Auch an der Goldküste werde aber nicht alles unbesehen gekauft. «Anders als zu den besten Zeiten, Ende der 1980er Jahre, achten die Erwerber heute auf die Mikrolage des Objekts. Viele sind wählerischer geworden und wollen auch beim Hauskauf Qualität für ihr Geld», berichtet Gerhard Walde.

Doch das Preiskarussell dreht derweil munter weiter. «Wenn die Wirtschaft weiter so gut läuft wie im Moment, werden wir in wenigen Jahren bei den Immobilienwerten Verhältnisse wie in London und New York sehen», ist Rudolf Steigrad überzeugt. Dort sähe sich Thorstein Veblen, der Ökonom, mit seiner Theorie heute mehr als bestätigt. Für eine gute Adresse in einem feinen Quartier an zentraler Lage bezahlt man in den beiden Finanzmetropolen heute einen Aufpreis, der sich allein mit den Marktmechanismen kaum erklären lässt. Wohl aber mit der These, dass der Mensch das Bedürfnis hegt, sich von anderen abzuheben. Auf dem Immobilienmarkt der beiden Städte zeigt sich im Übrigen auch, dass die Preise sich nicht nur in eine Richtung bewegen können.