

WALDE



Premiumimmobilien

Sehr geehrte Damen und Herren

Premiumimmobilien stehen für architektonische Exzellenz, aussergewöhnliche Lagen und zeitlose Eleganz. Es sind Werte mit Ausstrahlung und Charakter – individuell, nachhaltig und klar vom Markt differenziert.

Mit unserem Premiumbereich setzen wir ein bewusstes Zeichen. Premium ist für uns mehr als ein Segment – es ist eine Haltung. Eine Haltung, die sich in Diskretion, Präzision und einem kompromisslosen Qualitätsanspruch widerspiegelt.

Wir freuen uns darauf, Sie persönlich kennenzulernen und Sie bei all Ihren Immobilienanliegen tatkräftig zu unterstützen.



Herzliche Grüsse

Claudio F. Walde
CEO Walde Immobilien AG

Der Partner für Ihren Immobilien-Erfolg.
Seit 1985.



Ein Zuhause für Generationen



In ihrem Zuhause in Küsnacht (ZH) findet die Familie Walde mehr als nur ein schönes Haus vor. Der Ort steht für Qualität, Kontinuität und einen klaren Blick auf langfristige Werte. Eine Haltung, die das Unternehmen seit über vier Jahrzehnten prägt.

8



Die Walde Immobilien AG wurde 1985 von Marianne und Gerhard E. Walde gegründet und zählt heute zu den grössten unabhängigen Immobilienvermarktern der Deutschschweiz. Seit dem 1. Januar 2024 führt Claudio F. Walde das Unternehmen als CEO in zweiter Generation. Seit September 2025 ist auch Chiara Walde als Immobilienberaterin im Unternehmen tätig.

1995 zog die vierköpfige Familie in ihr Haus in Küsnacht – eine Entscheidung mit Weitsicht. Immobilien werden hier nicht als kurzfristige Transaktion verstanden, sondern als Werte mit langfristiger Perspektive.

«Ein Rückzugsort, an dem man ganz sich selbst sein kann»,

sagt Marianne Walde über den besonderen Ort, den sie ihr Zuhause nennt.

Das von ihr selbst gestaltete Interieur zeigt ihre Liebe zum Detail und ihr Gespür dafür, Räume zu schaffen, die sowohl funktional als auch ästhetisch ansprechend sind. Jede Gestaltung folgt einer klaren Linie und einem hohen Anspruch an Qualität.

Während Marianne Walde das Zuhause als Ausdruck ihrer Persönlichkeit versteht, betrachtet Gerhard E. Walde das Haus zugleich aus einer strategischen Perspektive. Für ihn ist ein guter Lebensraum nicht nur eine Frage des Designs, sondern auch der Fähigkeit, verändernden Anforderungen standzuhalten.

«Ein Ort zum Leben muss nicht nur beständig und hochwertig sein, sondern sich auch im Laufe der Zeit immer wieder neuen Anforderungen anpassen können, um den Wandel der Zeiten zu überstehen»,

erklärt Gerhard E. Walde.

9

Diese Sichtweise prägt auch den Umgang mit Premiumimmobilien. Sie sind keine standardisierten Produkte, sondern individuelle Vermögenswerte mit eigener Marktlogik. Ihre Vermarktung verlangt Marktkenntnis, Verhandlungssicherheit und eine klare Strategie – diskret geführt, präzise umgesetzt.

Engagement, Professionalität und Wertschätzung bilden die Grundlage der täglichen Arbeit. Prozesse sind strukturiert, Entscheidungen faktenbasiert, die Kommunikation transparent. Im Premiumsegment zählt nicht Lautstärke, sondern Souveränität.

«Es ist mir eine Ehre, das Familienunternehmen in die Zukunft zu führen und dabei die Werte zu wahren, die meine Eltern aufgebaut haben»,

sagt Claudio F. Walde.

Die generationenübergreifende Führung steht für Stabilität in der Verantwortung und Kontinuität im Qualitätsanspruch. Die klare Positionierung im Premiumsegment ist dabei kein neuer Schwerpunkt, sondern Ausdruck einer über Jahre gewachsenen Marktcompetenz und konsequent gelebten Qualitätsorientierung.



Unsere Leistungen

Massgeschneiderte Marketingstrategie

Entwicklung einer individuell abgestimmten Marketingstrategie sowie einer exklusiven Positionierung der Immobilie, um diese gezielt im Markt zu präsentieren und die passende, zahlungskräftige Zielgruppe anzusprechen.

High-End-Präsentation

Unterstützung bei der Vorbereitung und Umsetzung von Foto- und Videoaufnahmen, inklusive Koordination von ergänzenden Massnahmen wie Blumen- und Dekorationskonzepten oder Home Staging.

Diskrete Mandatsführung

Absolute Diskretion ist für uns selbstverständlich. Viele Mandate werden bewusst ohne öffentliche Ausschreibung geführt und im Rahmen einer gezielten, vertraulichen Direktansprache betreut. Die Ansprache potenzieller Käuferinnen und Käufer erfolgt selektiv – bei Bedarf auch persönlich durch die Familie Walde.

Netzwerk

Zugang zu einem schweizweiten und internationalen Netzwerk aus qualifizierten Interessenten, Partnern und Entscheidungsträgern.

Persönliche Betreuung

Premiummandate werden durch ein dediziertes Team erfahrener Beraterinnen und Berater begleitet. Klare Ansprechpartner und eine persönliche Betreuung stehen dabei im Mittelpunkt.

Zusätzliche Beratungen

Vermittlung qualifizierter Expertinnen und Experten aus Steuern, Recht, Architektur und weiteren spezialisierten Beratungsfeldern – von Machbarkeitsstudien bis zur Projektbegleitung.





Unser Netzwerk

Ein starkes Netzwerk ist die Grundlage erfolgreicher Immobilienvermittlung. Über Jahre gewachsene Beziehungen zu qualifizierten Kaufinteressentinnen und -interessenten, Eigentümerinnen und Eigentümern sowie Family Offices und Banken ermöglichen uns einen gezielten und diskreten Marktzugang.

Unsere strukturierte Datenbank mit detaillierten Suchprofilen, Objektkriterien und geprüften Kontakten schafft Effizienz und Transparenz – sowohl bei der Suche nach passenden Käuferinnen und Käufern als auch bei der Identifikation geeigneter Immobilien.

Durch die kontinuierliche Pflege unserer Partnerschaften sowie durch unsere Mitgliedschaften in nationalen und internationalen Immobilienverbänden stellen wir sicher, dass wir auch bei Premiummandaten auf ein sorgfältig aufgebautes und professionell gepflegtes Netzwerk zurückgreifen können.

15

Einzigartige Objekte

Premiumimmobilien zeichnen sich durch ihre Qualität, ihre Lage und ihre Individualität aus. Es sind Objekte mit Substanz und Charakter, die sich klar vom Markt unterscheiden.

Die folgenden Referenzen geben einen Einblick in ausgewählte Mandate, die wir im Rahmen unseres Premiumbereichs erfolgreich begleiten durften. Sie stehen für Liegenschaften, bei denen Fingerspitzengefühl, Erfahrung und ein präzises Marktverständnis entscheidend sind.

Basis dieser Vermittlungen ist unser über Jahre gewachsenes Netzwerk und das Vertrauen, das damit verbunden ist. So gelingt es uns, besondere Liegenschaften diskret und gezielt zu platzieren – oft ohne öffentliche Sichtbarkeit.



Frei stehendes Architekturjuwel mit High-End-Ausstattung, Zollikon (ZH)

18



Herrschaftsvilla mit Seeanstoss,
Rüschlikon (ZH)

19



Hochkarätige Villa mit fantastischer Sicht,
Fürigen (NW)



Villa mit Schwimmbad,
Igls (GR)



Architektenvilla mit
Infinitypool und Seesicht,
Herrliberg (ZH)



Historische Liegenschaft,
Zürich

Interview



«Menschen sind sich heute sehr bewusst, dass Wohnräume wichtige Rückzugs- und Erholungsorte sind.»

Iria Degen (55) hat in Zürich Jura studiert und anschliessend in Paris Innenarchitektur. Im Jahr 2000 gründete sie in Paris ihr Innenarchitekturbüro «Iria Degen Interiors», das sich seit 2003 in Zürich befindet und weltweit Projekte für Wohnräume, Hotels, Restaurants, Büros und Shops realisiert.

Sie gestalten seit 25 Jahren Wohnräume. Welches war rückblickend Ihre grösste Herausforderung?

Generell ist oft nicht das Projekt die grösste Herausforderung, sondern es sind die beteiligten Menschen und deren Zusammenspiel – dazu gehören neben der Bauherrschaft etwa auch die Architektinnen und Architekten des Gebäudes oder die Landschaftsarchitektinnen und -architekten. Zu Beginn benötige ich deshalb Zeit, um alle kennenzulernen, damit wir mit dem nötigen Respekt den richtigen Umgang und die Rollenverteilung finden.

Welches waren in den letzten Jahrzehnten die grössten Veränderungen im Wohnbereich?

Verändert haben sich vor allem Küchen und Bäder. Vor 50 Jahren waren minimale Nasszellen ohne Tageslicht Standard. Heute präsentieren sich die Badezimmer als grosszügige Wellnessoasen. Ähnlich sieht es beim Kochen aus: Statt abgeschlossener Küchen sind offene Lösungen mit Kochinseln angesagt.

Und wie hat sich über die Jahre die Beziehung Ihrer Kundschaft für die eigenen vier Wände entwickelt?

Unsere Auftraggeberinnen und -geber sind sich heute sehr bewusst, dass Wohnräume

wichtige Rückzugs- und Erholungsorte sind, die eine hohe Qualität haben müssen – vor allem, weil das Leben draussen schneller und hektischer verläuft.

Nachhaltigkeit ist in aller Munde – welche Rolle spielt sie in Ihrer Arbeit?

Hier sind wir Vorreiter. Unser Ziel ist es seit jeher, Räume zu gestalten, die eine zeitlose Eleganz haben und nicht kurzlebigen Trends folgen. Zudem setzen wir natürliche Materialien ein, die beständig sind. Entsprechend lange fühlt man sich in den so gestalteten Räumen wohl. Das tönt unaufgeregt, ist aber die einzig vertretbare und wirklich nachhaltige Lösung.

Dank Internet kann Ihre Kundschaft rasch auf Tausende Bilder von Wohnräumen zugreifen. Hat das die Arbeit einfacher oder schwieriger gemacht?

Manchmal ist es einfacher, anhand von Bildern herauszufinden, was genau unserer Kundschaft gefallen könnte. Bilder sind deshalb für uns sehr wichtig. Während Bauherrschaften vor 25 Jahren manchmal nur ein Foto mitbrachten, haben sie heute zum Teil richtige Moodboards mit Bildern dabei. Das ermöglicht es, mit unseren Vorschlägen schneller ins Schwarze zu treffen.

Werfen wir noch einen Blick in die Zukunft: Wie könnte sich in den nächsten Jahren Ihre Arbeit verändern?

Ich erkläre es gerne anhand der aktuellen Situation unseres Büros: Wir ziehen bald an einen neuen Standort um. Dort werden wir Teil einer Community kleiner Handwerksfirmen sein. So können wir unseren Bauherrschaften künftig gleich zeigen, wie Produkte für den Wohnbereich entstehen. Das macht es einfacher, zu verstehen, wie viel Arbeit und Engagement in qualitativ hochwertigen Möbeln und Accessoires steckt. Ich denke, die Vermittlung solcher Werte wird im Interior-Design-Bereich künftig noch an Bedeutung gewinnen.

Persönlich für Sie da



Claudio F. Walde
CEO
Mitglied der Geschäftsleitung



Benjamin Stamm
Leiter Region Rechte
Zürichseeseite
Mitglied Management Team



Angela Linsi
Immobilienberaterin



Amania Verardi
Immobilienberaterin



Sandra Wagner
Immobilienberaterin



Marianne Walde
Mitglied Verwaltungsrat



- | | | |
|---|---|--|
| 1 Arosa
+41 81 544 81 71
graubuenden@walde.ch | 6 Luzern
+41 41 227 30 30
luzern@walde.ch | 11 Zollikon, Anlageimmobilien
+41 44 396 60 80
anlageimmobilien@walde.ch |
| 2 Baden
+41 56 520 70 70
baden@walde.ch | 7 Sursee
+41 41 929 59 59
sursee@walde.ch | 11 Zollikon, Neubau
+41 44 396 60 10
neubau@walde.ch |
| 3 Chur
+41 81 544 81 71
graubuenden@walde.ch | 8 Thalwil
+41 44 722 61 00
thalwil@walde.ch | 11 Zollikon, Hauptsitz
+41 44 396 60 60
zollikon@walde.ch |
| 4 Flims
+41 81 544 81 71
graubuenden@walde.ch | 9 Uster
+41 44 905 40 90
uster@walde.ch | |
| 5 Kloten
+41 44 534 61 61
kloten@walde.ch | 10 Zug
+41 41 727 82 82
zug@walde.ch | |

Walde Immobilien AG
Zollikerstrasse 65
8702 Zollikon
+41 44 396 60 10
premium@walde.ch

walde.ch