

Immobilien Bulletin

WALDE



Ist jetzt der richtige Zeitpunkt
für den Immobilienverkauf?
Wir wägen ab.

3

Auf der Suche nach Wohn-
eigentum? Eine Auswahl
unserer Immobilien.

4

Vom Grundstück zur Neubau-
wohnung: Walde begleitet
durch den komplexen Prozess.

6

Walde Immobilien
in Zahlen

Wir bringen Mensch und Immobilie zusammen: Walde Immobilien verkauft, vermarktet und vermietet Immobilien seit 1985. Ob Einfamilienhaus oder Wohnung, Alt- oder Neubau, Mehrfamilienhaus oder Gewerbeimmobilie, Grundstücke, Neubauprojekte, Wohn- oder Anlageimmobilien.

1985

wurde Walde Immobilien in Zürich gegründet.

8'000

Immobilien hat Walde bis heute erfolgreich vermittelt.

50'000

Immobilieninteressenten in unserer Datenbank.

70%

unserer Auftraggeber haben Walde aufgrund einer Empfehlung durch zufriedene Kunden ausgewählt.

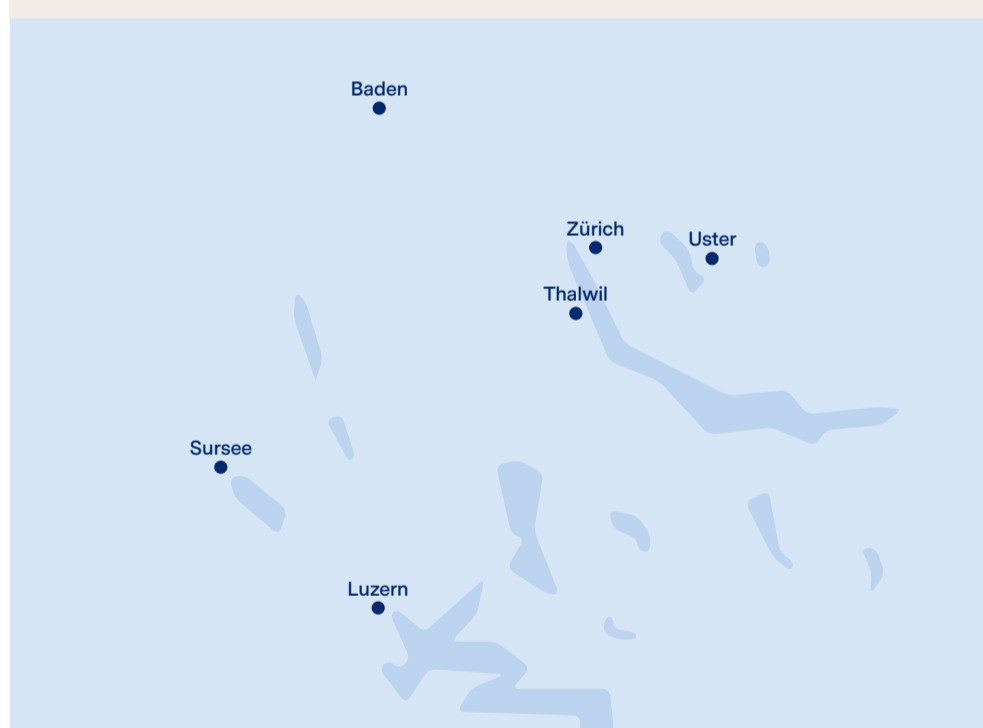
40'000

Immobilien-Dokumentationen werden bei Walde pro Jahr bestellt oder heruntergeladen.

70

Mitarbeitende setzen sich mit viel Know-how engagiert und persönlich für Sie ein.

2



Unsere Standorte – lokal verankert

Zollikon (Hauptsitz) Zollikerstrasse 65 +41 44 396 60 30 zollikon@walde.ch	Luzern Habsburgerstrasse 40 +41 41 227 30 30 luzern@walde.ch	Thalwil Alte Landstrasse 131 +41 44 722 61 00 thalwil@walde.ch
Baden Bruggerstrasse 55 +41 56 520 70 70 baden@walde.ch	Sursee Oberstadt 26 +41 41 929 59 59 sursee@walde.ch	Uster Zentralstrasse 25 +41 44 905 40 90 uster@walde.ch

Haus der Immobilien in Zollikon –
Co-Working mit Netzwerk-Effekt

Ihren Hauptsitz hat die Walde Immobilien AG seit Juli 2021 im Haus der Immobilien in Zollikon. In diesem Kompetenzzentrum für Immobilien finden weitere branchenverwandte Unternehmen innovative Co-Working-Spaces mit inspirierendem Ambiente zum Arbeiten, für die Nutzung von Synergien, den Austausch von Know-how und Ausbau ihres Netzwerks.

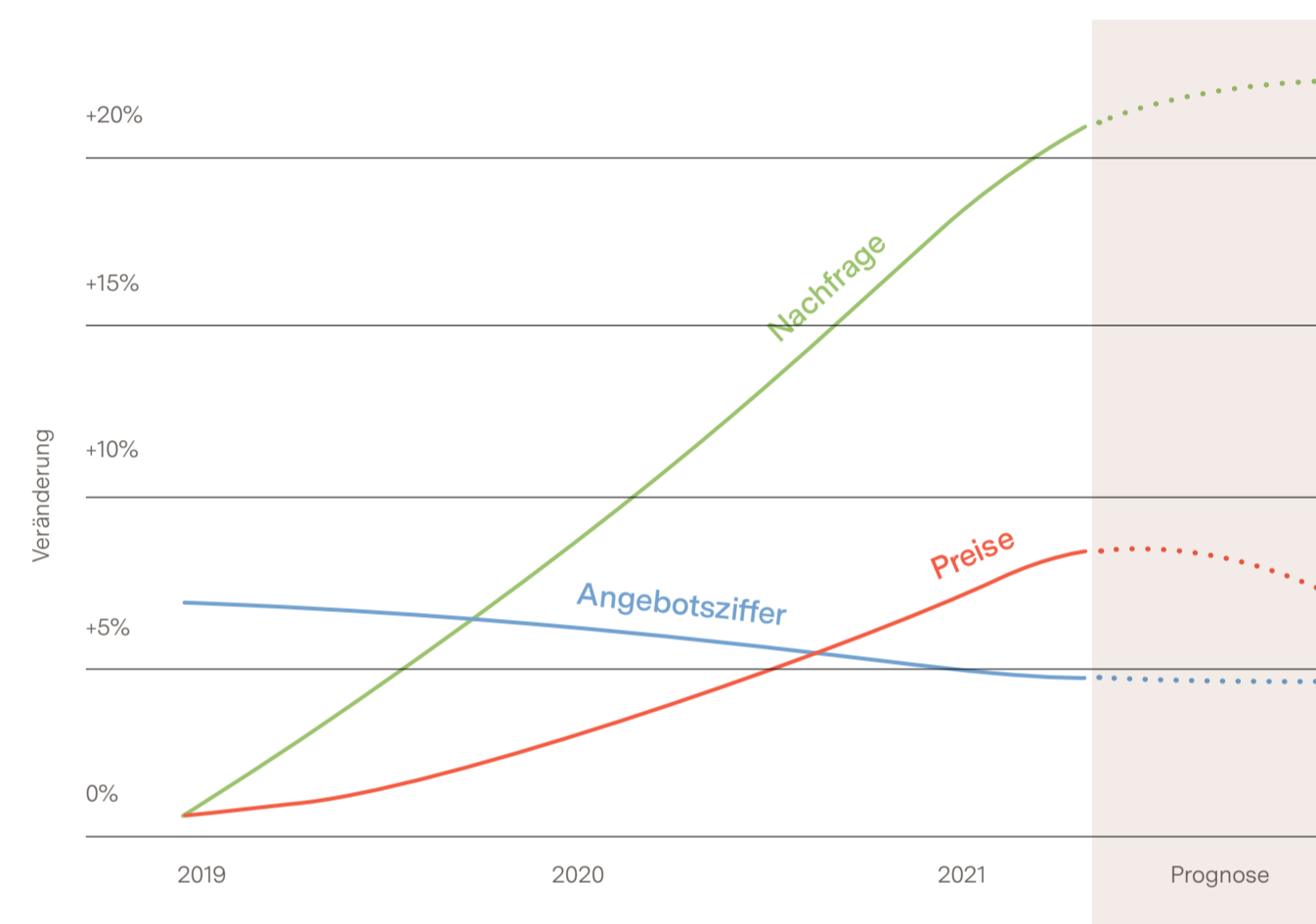
Möchten auch Sie Teil der Community im Haus der Immobilien werden? Mehr über das Raumangebot, Services und Preise erfahren Sie unter:

→ hausderimmobilien.ch



Ein guter Zeitpunkt zum Verkaufen?

Wohneigentum ist so gefragt wie nie zuvor, entsprechend stark sind in den letzten anderthalb Jahren die Immobilienpreise gestiegen. Anzeichen bestehen, dass sich die Kurve langsam abflachen könnte. Ein guter Zeitpunkt, den Verkauf einer Immobilie ernsthaft in Erwägung zu ziehen.



Quelle: Wüest Partner / Prognose: Walde

Ein Zuhause, in dem man sich wohl und sicher fühlt, hat seit Beginn der Pandemie an Bedeutung dazugewonnen. In unseren täglichen Kundenkontakten spüren wir, dass den Menschen in den letzten anderthalb Jahren die eigenen vier Wände wichtiger geworden sind. Mit der starken Nachfrage, weiterhin unterstützt von tiefen Hypothekenzinsen, konnte bei geringer Zunahme der Bautätigkeit das Angebot nicht mithalten. Das Preiswachstum von Wohnimmobilien ist ungebrochen und hat an guten Lagen sogar noch etwas angezogen – besonders im Einzugsgebiet der grossen Wirtschaftszentren.

Die vermehrte Akzeptanz von Home-Office – zusammen mit den höheren Preisen von Liegenschaften in den Zentren – machten aber auch Immobilien an peripheren Lagen attraktiver. Viele unserer Interessenten und Käufer haben ihren Suchradius erweitert. Beliebter geworden sind auch Ferienliegenschaften in der Schweiz, denn diese kann man dank der dazugewonnenen Flexibilität auch häufiger nutzen. Wenn Sie also eine Immobilie besitzen, auch abseits der grossen Zentren, könnte der heute erzielbare Erlös Ihre Erwartungen deutlich übertreffen.

Zeichnet sich bald eine Trendwende ab?
Erfahrungen aus unserer täglichen Praxis als Immobilienvermittler deuten jedoch darauf hin, dass das Preiswachstum beim Wohneigentum seinen Höhepunkt bald erreicht haben könnte. Schon heute gehen viele Käufer für den Traum vom Eigenheim an die Grenze der finanziellen Tragbarkeit. Ein möglicher Anstieg der Inflation und damit des Zinsniveaus im Zuge der ausgehenden Pandemiekrise

könnte sich auf das weitere Preiswachstum dämpfend auswirken. Es ist damit zu rechnen, dass die Kurve langsam abflachen wird und die Immobilienpreise sich auf dem hohen aktuellen Niveau eher stabilisieren werden, als dass nochmals ein deutlicher Preisschub dazukommt.

Lohnt es sich also für Eigentümer, möglichst bald zu verkaufen? Und sollen Kaufinteressenten zuwarten und auf Preiskorrekturen hoffen? Ja und Nein.

Wohneigentum ist und bleibt eine persönliche und emotionale Angelegenheit – beim Kauf wie auch beim Verkauf. Das wichtigste Kriterium (nebst der finanziellen Tragbarkeit) ist, ob einem die Immobilie gefällt und sie jetzt und in naher Zukunft zu den eigenen Bedürfnissen passt. Wenn sich die Lebenslage ändert und ein Wechsel sinnvoll erscheint, bringt es allein schon für das persönliche Wohlbefinden nichts, ihn hinauszuzögern. Dies umso mehr, wenn die aktuelle Marktlage in absehbarer Zeit auch finanziell die besten Möglichkeiten zu bieten scheint. Insofern ist es sicher richtig, jetzt keine wertvolle Zeit zu verlieren.

Immobilie online in wenigen Klicks schätzen



Mehr Infos finden Sie unter
walde.ch/mws

Kontakt
info@walde.ch
+41 44 396 60 60



Marktbewertung:
der Weg zum optimalen Preis

Die Bewertung der Marktchancen einer Immobilie – und damit die Festlegung des optimalen Verkaufspreises – erfordert mehr als nur Kenntnisse der gängigen Bewertungsmethoden.

Wichtig zu verstehen: Schätzwert ist nicht gleich Marktwert. Deshalb unterscheiden sich zum Beispiel die Bewertung der finanzierenden Bank und die eines Immobilienvermittlers teilweise erheblich. Um für Sie die erfolgversprechendste Verkaufsempfehlung zu finden, setzen wir auf einen individuell gewichteten Mix folgender drei Kernelemente der Immobilienbewertung:

1
Der **Verkehrswert** ist der unverzichtbare Grundstein. Er umfasst den baulichen Wert des Gebäudes und den Landwert. Für diese Bewertung gibt es anerkannte Kriterien der Schätzungslehre. Sie bilden das unabdingbare Rüstzeug für jedes Immobiliengeschäft.

2
Statistische **Vergleichswerte** sind das zweite Kernelement. Dazu zählen zum Beispiel die hedonischen Bewertungsmethoden von Wüest Partner, Fahrländer und IAZI. Diese werden auch von Banken verwendet. Sie sind bei Walde Immobilien ebenfalls ein wichtiger Bestandteil des Preisfindungsprozesses.

3
Marktkennnisse und Erfahrung sind der entscheidende dritte Faktor bei der Festlegung des optimalen Verkaufspreises. Als langjähriger Player am lokalen Immobilienmarkt können wir uns auf eigene Erfahrungswerte aus über 8'000 Immobilien-Transaktionen stützen und spüren dank unseren zahlreichen täglichen Kundenkontakten frühzeitig die neuesten Trends am Markt.

So können wir für Ihre Immobilie eine Preisempfehlung abgeben, die unter Berücksichtigung Ihrer individuellen Prioritäten den grösstmöglichen Erfolg verspricht.

3

Wohnräume verwirklichen



1



2



3

4



4



5

1 Baar

Luftig helle, grosszügige Attika
mit modernem Ausbau
Wohnfläche ca. 121 m²

Terrasse ca. 77 m²

CHF 2'400'000

Mirjam Knight, +41 41 227 30 36

2 Uster

Traumsicht und top Architektur
an bevorzugter Lage

Wohnfläche: 282 m²

Grundstückfläche: 932 m²

CHF 4'800'000

walde.ch/L10.055

Maureen Reust, +41 44 905 40 99

3 Küsnacht

Villa mit Indoor-Pool in
modernem Wohlfühl-Design

Wohnfläche ca. 440 m²

Grundstück 1'300 m²

Preis auf Anfrage

walde.ch/L10.868

Ingrid Göckenjan, +41 44 396 60 66

4 Zürich West

Luxuriöse Rückzugsoase mit
Fernsicht mitten in Zürich West
Wohnfläche ca. 204 m²

3.5 Zimmer

CHF 3'700'000

walde.ch/L10.984

Valery Alves, +41 44 722 61 03

5 Schaffsheim

Hochwertige Terrassenwohnung
mit viel Sonne, Stil und Komfort
Wohnfläche ca. 158 m²

Terrasse ca. 83 m²

CHF 1'550'000

walde.ch/L10.946


Alisha Nyembwe, +41 56 520 70 76

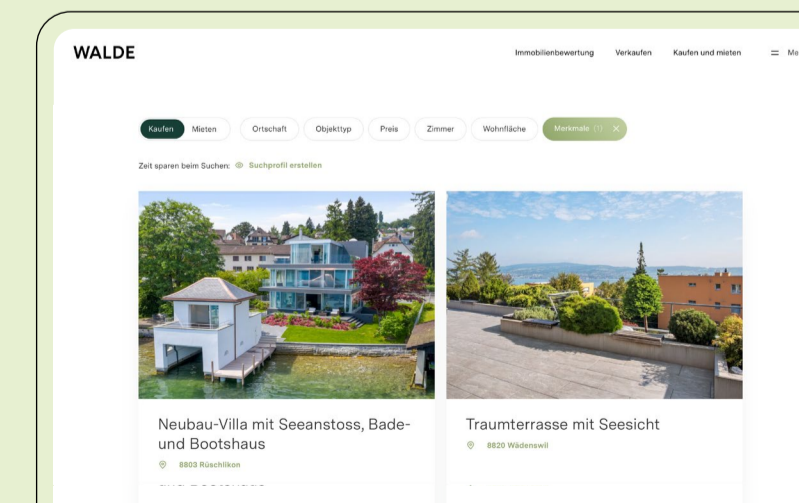
Sie wollen mehr sehen?

Scannen Sie diesen Code mit Ihrer Handy-
kamera und lassen Sie sich inspirieren.



Oder Sie schauen online auf:
walde.ch/listing

Mit dem 
Suchprofil noch
schneller zur
Traummobilie.



Wussten Sie, dass wir einen grossen
Teil unserer Immobilien verkaufen
oder vermieten, ohne sie je öffentlich
anzuschreiben?

Mit dem Walde-Suchprofil erhalten
auch Sie exklusiven Zugang zu
diesen Immobilien. Zudem profitieren
Sie von massgeschneiderten
Angeboten, die perfekt auf Ihre
Bedürfnisse abgestimmt sind.

5

Vom Grundstück bis zum Neubau

6

Ältere Einfamilienhäuser verfügen im Verhältnis zur Hausgrösse oft über viel Umschwung – und dieser birgt zum Teil enormes Potenzial. Grosse Grundstücke mit einer sanierungsbedürftigen Liegenschaft, sei es ein Ein- oder Mehrfamilienhaus, bieten ideale Voraussetzungen für langfristige lohnende Neubauprojekte. Walde begleitet und vermittelt in allen Phasen dieses komplexen Prozesses.

Das Team von Walde Neubau begleitet Verkäufer, Investoren und Entwickler vom Grundstückverkauf bis zur Vermarktung und Verkauf der späteren Neubauwohnungen. «Wir bilden die Schnittstelle zwischen Verkaufenden, Kaufenden und externen Experten und stehen stets beratend zur Seite», erklärt Leslie Schibler, Leiterin Neubau bei Walde Immobilien. So zum Beispiel jüngst in Küsnacht, wo aktuell auf einem unternutzten Grundstück an bester Lage gleich vier Mehrfamilienhäuser realisiert wurden: das Neubauprojekt «Unter den Lärchen».

Phase 1: Grundstückverkauf

«Grundsätzlich schauen wir uns das Ausnutzungspotenzial einer Liegenschaft schon bei der Akquise an», so Schibler. Im Falle einer Unternutzung werden zusammen mit externen Partnern Machbarkeitsstudien erstellt – so auch für das Grundstück in Küsnacht. Das ehemalige Gehöft wurde als Mehrfamilienhaus mit Scheune, Garage und einem grossen Garten genutzt – oder eben: nicht mehr genutzt. «In diesem Fall wurden wir vom Team Anlageimmobilien bei Walde hinzugezogen. Darum war von Anfang an klar, dass sich das Grundstück an Investoren und Projektentwickler richtet, welche Neubauprojekte realisieren», erzählt Stéphanie Knüsli, stellvertretende Leiterin Neubau bei Walde. «Hier verfügen wir über ein grosses Netzwerk und können uns direkt an die richtigen Partner wenden.» Ein weiteres Plus für Grundstückverkäufer: Sie können sich auch gleich eine Wohnung im zukünftigen Neubau sichern. So sparen sie sich die Suche nach einer Ersatzliegenschaft und erhalten am alten Wohnort neue vier Wände. Davon profitieren gerade ältere Menschen, die vom Einfamilienhaus in eine Eigentumswohnung ziehen möchten – aber die geliebte Nachbarschaft nicht verlassen wollen.

Phase 2: Planung und Entwicklung

Das Verkaufsverfahren der Liegenschaft in Küsnacht mit etwa 80 Interessenten war ein grosser Erfolg. Das ist keine Selbstverständlichkeit, denn: «Das Grundstück ist insofern speziell, weil dort auch schützenswerte Bauten liegen», erklärt Knüsli. Das bedeutete für die zukünftige Bauherr-

schaft zusätzliche Herausforderungen – aber auch grosse Chancen. «Im Verkauf legen wir die Fakten dar und zeigen Möglichkeiten auf. Was Käufer nach dem Kauf aus einem Grundstück machen, ist im Prinzip ihre Sache. Wir stehen aber auch in dieser Phase als Begleiter und Berater zur Seite.» Welcher Grundriss für welche Zielgruppe? Eigentumswohnungen oder Mietobjekte? Wie sieht eine realistische Preisgestaltung aus? Das Neubau-Team schlägt einen passenden Wohnungsmix vor, führt Grundrissbeurteilungen durch, vermittelt Architekten und andere Experten und hilft bei der Kommunikation mit Ämtern und Institutionen.

Phase 3: Neubau-Vermarktung
Die Vermarktung lässt sich in verschiedene Verkaufsphasen gliedern. Oft wird bereits vor der rechtskräftigen Baubewilligung eine Projektankündigung gemacht. Sind alle Eingaben bewilligt und die Bagger bereit, können die Kaufverträge der zukünftigen Wohnungen beurkundet werden. Bei der erfolgreichen Vermarktung von Neubauwohnungen spielen viele Faktoren zusammen. Auch hier agiert Walde als Schnittstelle: «Wir kennen die Wünsche unserer Interessenten sehr gut und können zielgruppengerecht kommunizieren», so Schibler. «Wir arbeiten dazu entweder mit Agenturen oder erstellen Dokumentationen in-house. Grosse Potenzial bietet auch unser Virtual-Reality-Showroom, mit dem Interessenten die zukünftigen Wohnungen begehen können.» Die Technologie kann zu-

«Wir stehen in allen Phasen als Begleiter und Berater zur Seite.»

dem schon in der Planung eingesetzt werden: Sie ermöglicht es der Bauherrschaft und den Interessenten, Grundrisse zu optimieren und Entscheidungen bezüglich des Innenausbaus zu treffen.

Neubauwohnungen sind beliebt

Beim Ausbau mitzubestimmen ist nur einer der vielen Vorteile, die Eigentumswohnungen ab Plan bei Käufern oder Mietern so attraktiv machen: «Je nach Lage sind die Wohnungen schon weg, bevor wir sie ausgeschrieben haben», sagt Stéphanie Knüsli. Auch in dieser Verkaufsphase ist Walde professioneller Vermittler für alle Beteiligten: «Wir stellen sicher, dass Käufer und Verkäufer zu einem optimalen Ergebnis kommen – finanziell, aber auch emotional.»

Denn wie immer im Immobiliengeschäft sind Emotionen Teil des Geschäfts: Ein Neubauprojekt durchzuführen ist komplex und raubt manchmal Zeit und Nerven. Im Fall des Küsnachter Projektes «Unter den Lärchen» vergingen drei Jahre vom Grundstückverkauf bis zum Vermarktungsstart der Eigentumswohnungen – eine lange Zeit, in der eine individuelle und persönlich engagierte Begleitung durch einen erfahrenen Partner massgeblich zum Erfolg beiträgt.

Eignet sich Ihre Immobilie für einen Ersatzneubau?

Wir beraten Sie gerne.
+41 44 396 60 10
neubau@walde.ch



Neubauprojekt «Unter den Lärchen in Küsnacht: walde.ch/unterdenlaerchen

NEUBAU

Aktuelle Neubauten



Zwei75 - Wohnen. Leben. Mittendrin.

An beliebter Lage in der Stadt Wetzikon entstehen mit zwölf hochwertigen 2.5- bis 4.5-Zimmer-Eigentumswohnungen und eine grosse Gewerbefläche. Die Wohnungen sind lichtdurchflutet und durchdacht angelegt, der Wohnungsmix richtet sich an alle Altersklassen und Lebensentwürfe.

→ zwei75-wetzikon.ch



Waldhöhe – Stadtnah im Grünen

Erhöht und ruhig, direkt vor der grünen Kulisse des Waldes, entstehen im Büttene-Quartier in Luzern zwei Wohnhäuser mit 28 attraktiven Eigentumswohnungen. Unter den vielfältigen Grundrissen mit 2.5 bis 5.5 Zimmern ist für jeden Lebensstil das Passende dabei.

→ waldhoehe.ch

7

Demnächst am Start



Sunnerain34 – Leben auf der Sonnenseite

5–6 Eigentumswohnungen
4.5 bis 5.5 Zimmer
Sunnerainstrasse 34
8309 Nürensdorf ZH

→ sunnerain34.ch



Maison°7 – modern, zentral, mit Stil

7 Eigentumswohnungen
2.5 bis 5.5 Zimmer
Heinrich-Bosshardt-Strasse 7
8051 Zürich

→ walde.ch/neubauprojekt-maison-7



Drei Föhren – natürlich zuhause

Voraussichtlich 3 Häuser mit
ca. 18 Eigentumswohnungen
3.5 bis 5.5 Zimmer
Rüslerstrasse 4, 5432 Neuenhof

→ dreifoehren.ch

«Der Mensch muss auch in Zukunft im Zentrum bleiben.»



Walde Immobilien ist Familie. Gegründet wurde das Unternehmen 1985 von Gerhard E. Walde und seiner Ehefrau Marianne. Über dreieinhalb Jahrzehnte haben die beiden die Firma zu einem der renommiertesten Immobilienvermittler der Deutschschweiz gemacht. Sie sind noch heute im Unternehmen aktiv: er als Verwaltungsratspräsident, sie als Betreuerin von Premium-Mandaten, und beide hinter den Kulissen als begnadete Netzwerker. Seit 2020 ist mit ihrem Sohn Claudio F. Walde auch die zweite Generation im Unternehmen vertreten – er leitet heute den Geschäftsbereich Anlageimmobilien.

Marianne Walde, was zeichnet die Firma Walde aus?

Ein beständiger Fokus auf dem persönlichen Service, heute wie vor 36 Jahren. Wir haben damals unser Geschäft mit drei Mitarbeitenden gestartet. Heute zählen wir rund 70 Mitarbeitende, verteilt auf sechs Standorte. Dennoch steht bei uns noch immer die Kundin, der Kunde als Mensch im Zentrum. Wir pflegen intern eine sehr familiäre Firmenkultur. Das trägt viel dazu bei, dass wir diese Servicementalität bis heute beibehalten konnten.

Welche Vorteile hat die familiäre Betriebskultur für die Kunden?

Wir arbeiten bei Walde miteinander, nicht gegeneinander. Bei vielen Maklern erhalten die Beraterinnen oder Berater eine direkte Provision auf einzelne Immobilientransaktionen. Das kann zu ungesundem Konkurrenzdenken führen, wenn einzelne Mitarbeiter nur an das für sie lukrativste Mandat denken. Wir setzen hingegen auf die Leistung im Team. So können wir uns bei Bedarf flexibel gegenseitig unterstützen, um die Erwartungen der Kunden zu übertreffen.

Gerhard E. Walde, wie hat sich das Immobiliengeschäft in den letzten drei Dekaden verändert?

Das Zielpublikum ist grösser, die Ansprüche sind individueller geworden. Man wechselt heute sein Wohneigentum häufiger. Früher kaufte man ein Haus fürs Leben, heute für Lebensabschnitte. Ein grösseres Haus, wenn es Nachwuchs gibt, eine kompakte Komfortwohnung ohne Gartenarbeit fürs Alter. Man zieht auch öfter aus beruflichen Gründen um. Potenzielle Käufer sind heute viel besser informiert, vor allem dank dem Internet. Sie haben neue Vergleichsmöglichkeiten, sind sich zudem professionellere Marktauftritte gewohnt. Der Verkauf ist anspruchsvoller geworden. Und dies trotz knappem Angebot und stärkerer Nachfrage.

«Der Verkauf ist anspruchsvoller geworden. Trotz knappem Angebot und stärkerer Nachfrage.»

Wie schätzen Sie die künftige Marktentwicklung für Wohneigentum ein?

Die Nachfrage liegt in den meisten Gebieten der Schweiz weit über dem Angebot. Entsprechend stark ist deshalb auch der Anstieg bei den Immobilienpreisen. Längerfristig mit einem vergleichbaren Wachstum zu rechnen, könnte sich allerdings als Fehler erweisen. Wer sich mit dem Gedanken trägt, seine Liegenschaft heute oder in den nächsten ein/zwei Jahren zu verkaufen, sollte dies besser heute als morgen in die Wege leiten.

Claudio F. Walde, wie sieht es bei Anlageimmobilien aus?

Bei Mehrfamilienhäusern zeigt sich praktisch das gleiche Bild. Die Schweiz bleibt als Arbeits- und Wohnort begehrt, die Nachfrage gesichert. Anlagealternativen sind im aktuellen Zinsumfeld kaum vorhanden. Eine Preiskorrektur nach unten halte ich für unwahrscheinlich. Im Vergleich zu den letzten Jahren wird sich der Anstieg aber wohl eher wieder verlangsamen.

Was sind – aus Sicht der jüngeren Generation – die Herausforderungen für die Zukunft in der Immobilienvermittlung?

Die Digitalisierung schreitet rasant voran, auch auf dem Immobilienmarkt. Wir möchten uns weiterhin mit persönlichem Service differenzieren und einen kompletten Service rund ums Thema Immobilien anbieten. Wo sinnvoll, arbeiten wir mit Partnern zusammen. Unsere Kernkompetenz bleibt die Vermittlung. Die Herausforderung ist, dass Digitalisierung nicht zum Selbstzweck wird. Sie soll Prozesse vereinfachen und beschleunigen – vor allem für unsere Kunden. Der Mensch muss auch in Zukunft im Zentrum bleiben.

Wir sind immer gerne für Sie da.
Kontaktieren Sie uns.

+41 44 396 60 60
info@walde.ch
www.walde.ch

Walde Immobilien AG
Zollikerstrasse 65
8702 Zollikon

Wir suchen erfahrene Verkaufstalente

Wir suchen erfahrene Verkaufstalente für den Ausbau unserer Präsenz in den Regionen Engadin (GR), Zug/Innerschweyz (ZG/SZ), Zürcher Unterland (ZH), Winterthur (ZH), Knonaeramt (ZH), See-Gaster (SG), Dietikon (ZH), Muri (AG) und Ausserschwyz (SZ).
Interessiert? Erfahren Sie mehr unter → walde.ch/karriere-und-jobs

Wir wachsen –
und Sie können
dabei sein!