



Jahre

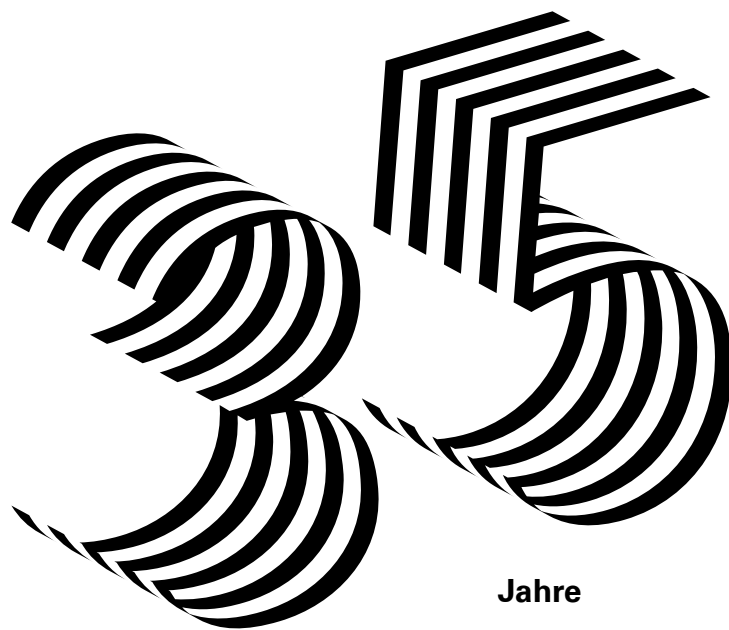


Timeline
35 Jahre:
1985 bis heute
S. 8–11

Einzigartige Immobilien
Von A wie altherwürdig
bis Z wie zauberhaft
S. 17–25

Interview
Gerhard E. und
Marianne Walde
S. 38–41

Der Partner für Ihren Immobilien-Erfolg. Seit 1985.



**Jubiläumsmagazin
1985 bis 2020**

Editorial

Liebe Leserin, lieber Leser

Vor 35 Jahren – genauer: am 1. Oktober 1985 – begann die frische Tinte unserer Unterschriften im Handelsregister zu trocknen. Die Firma Walde & Partner Immobilien AG war geboren.

Die Zahl 35 ist weder rund, noch ist sie eine, die als Jubiläum typischerweise gross gefeiert wird. Uns ist sie aber allemal Anlass genug zur Freude.

Wir freuen uns, wenn Sie in diesem Jubiläumsmagazin einen Einblick in die 35-jährige Geschichte unseres Unternehmens gewinnen. Eine Geschichte, an der auch Sie mitgeschrieben haben. Denn Ihr Vertrauen in uns – als Kundin oder Interessent, Newsletter-Abonnentin oder Geschäftspartner – hat uns zu dem gemacht, was wir heute sind.

Dafür möchten wir Ihnen ganz herzlich danken. Ein ebenso grosses Dankeschön geht an die «Walde-Family»: an alle unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die sich vor und hinter den Kulissen Tag für Tag dafür einsetzen, Sie zu begeistern – mit viel Empathie, professionellem Know-how und persönlichem Engagement. Ohne sie wäre Walde & Partner nie so weit gekommen. Wir sind glücklich, auf dieses einzigartige Team zählen zu können.



G. Walde.

Gerhard E. Walde

M. Walde

Marianne Walde

1985



2020



Editorial

3

Timeline

35 Jahre:

1985 bis heute

8–11

Mitarbeiter erzählen

Geschichten aus
dem Walde-Alltag

12–13

Im Gespräch

Die dienstälteste
und dienstjüngste
Mitarbeiterin

14–16

Einzigartige

Immobilien

Von A wie alther-
würdig bis Z
wie zauberhaft

17–25

Zahlen & Fakten
zu Walde & Partner
26–27

Haus für Immobilien
Walde schlägt ein
neues Kapitel auf
28–35

Plakativ
Marke und Werbung
damals und heute
36–37

Interview
Gerhard E. und
Marianne Walde
38–41

Wohnen
Städte und
Agglomerationen
im Brennpunkt
S. 42–47

Anlageimmobilien
20 Jahre am Markt
48–49

Neubau
Brückenbauer
in einem
komplexen
Markt
50–53

Ausblick
Die Zukunft
in Sichtweite
54–57

Impressum
58

Unsere Reise

Meilensteine in der
35-jährigen Firmengeschichte
von Walde & Partner

1985

Gründung am 1. Oktober
1985: Gerhard E. und
Marianne Walde über-
nehmen den Zürcher
Mieterservice mit 3
Angestellten

Erstes verkaufte Haus:
Jugendstilmehrfamilienhaus
an der Hegibachstrasse in
Zürich für 1,98 Mio. Franken

1996

Eröffnung der
Geschäftsstelle
Thalwil

1995

Eröffnung der
Geschäftsstelle
Uster

Die Firma zählt
17 Mitarbeitende



2000

Bezug des jetzigen Hauptsitzes an der Alten Landstrasse 107, Zollikon

Eröffnung der Geschäftsstelle Zürich Enge

Eröffnung der Geschäftsstelle Luzern

**2007**

Starkes, stetiges Wachstum: über 200 erfolgreich vermarktete Immobilien in diesem Jahr

2003

Das Bürohaus als Hauptsitz in Zollikon, bisher gemietet, wird am 1. Oktober erworben

2002

Walde & Partner verbucht die 1000. Immobilien-Transaktion

**2004**

Neues Markenbild: Logo mit drei Säulen und Unterscheidung der Bereiche «Wohnen», «exclusive» für Premium-Immobilien und «INVEST» für Anlageimmobilien.

1999

Vorstoss in den Bereich Anlageimmobilien mit dediziertem Geschäftsbereich

Die Firma zählt erstmals über 30 Mitarbeitende

2010

Walde & Partner feiert das 25. Jubiläum ganz gross, unter anderem mit Komiker Mike Müller

Die Firma zählt erstmals über 40 Mitarbeitende

2015

Relaunch der Website walde.ch in aktuellerem Look und mit neuen Funktionen

2009

Neues Markendesign:
Das alte Logo, das an einen antiken Tempel mit drei Säulen erinnert, wird stilistisch auf drei vertikale Striche reduziert; neue Farben, Formen und Bildwelten

2012

Umzug der Geschäftsstelle Zürich ins Seefeld, heute Sitz der Abteilung Anlageimmobilien



2016

Eröffnung der
Geschäftsstelle
Baden

Die Firma zählt
erstmal über
50 Mitarbeitende

2020

Walde & Partner feiert
am 1. Oktober das
35-jährige Bestehen

2018

Eröffnung der
Geschäftsstelle
Sursee

Gerhard E. Walde tritt
als CEO zurück, bleibt
aktiv als VR-Präsident

**2019**

Neue Führungsstruktur
mit 8-köpfigem Mana-
gement-Team, bestehend
aus langjährigen
Geschäftsstellenleitern
und einem neuen COO

Schaffung eines
Kompetenzzentrums
Neubau

Die Firma zählt
erstmal über
60 Mitarbeitende

Geschichten aus dem Walde-Alltag

35 Jahre – und noch mehr Geschichten.
Wir haben die Mitglieder der Walde-Family
nach ihren persönlichen Highlights gefragt.
Eine Auswahl.

«Ich arbeite schon viele Jahre im Immobilienverkauf und für mich war immer klar, dass ein Job bei Walde & Partner das Grösste wäre. Natürlich sagte ich Ja, als Stefan Felber mir von der Idee erzählte, in Sursee, meiner Heimat, eine Geschäftsstelle zu eröffnen. Es gab keinen Moment, an welchem ich die Zusage bereut hätte. Teil der Walde-Family zu sein, bedeutet, in einem professionellen und äusserst herzlich-familiären Umfeld zu arbeiten. Ich erfülle Wohnträume – Walde erfüllt mir meinen Arbeitstraum!»

Alexandra Limacher
Stv. Leiterin Geschäftsstelle Sursee

«Es ist gar nicht so einfach, sich bei all diesen tollen Geschichten auf eine festzulegen ... Meine erste Geschichte kommt jedoch noch heute fast jedes Jahr zum Tragen, denn mein erster Verkäufer bringt noch immer jedes Jahr Äpfel aus seinem Garten bei uns im Büro vorbei.»

Judith Bachmann
Immobilienberaterin Zollikon

«Es war an einem schönen Sommermorgen vor ein paar Jahren im Juli, ich hatte ein neues Mandat bekommen, nicht ganz alltäglich: ein ehemaliger Bauernhof im Schweikhof, einem Weiler im Knonaueramt. Da stand ich vor einem wunderschönen, gepflegten Häuslein. Die sympathischen und liebenswerten Menschen, welche mir ein paar Minuten später die Türe öffneten, passten perfekt in das liebevoll eingerichtete Zuhause mit vielen hübschen Details aus dem Baujahr 1570. Ich freute mich riesig, neue Bewohner für dieses Schmuckstück zu suchen. Als ich meiner Mama von diesem Bijou aus früherer Zeit erzählte und ihr ein Foto zeigte, erhellte sich auch ihr Gesicht. Ihre Worte werde ich nie mehr vergessen: «Das ist das Haus, in dem deine Grossmutter aufgewachsen ist.» Die Vermarktung dieser Liegenschaft war für mich eines der schönsten und zugleich auch emotionalsten Erlebnisse in meiner Walde-Karriere.»

Sandra Iten
Leiterin Geschäftsstelle Thalwil

«Es ist erstaunlich, wie Marianne und Geri Walde diese Firma vor 35 Jahren gegründet, aufgebaut und weiterentwickelt haben. Sie haben ihre Werte nie aus den Augen gelassen und die Liebe zu ihrem Beruf nie verloren. Die beiden gelten als grosses Vorbild und ich bin stolz, zur Walde-Familie gehören zu dürfen.»

Natasa Cukic
Immobilienberaterin Baden

«Ich habe immer wieder spannende Erlebnisse mit den aussergewöhnlichsten Kunden! Zum Beispiel baute jemand nach der Beurkundung, aber noch vor der Eigentumsübertragung, den Garten so richtig um, mit allem was dazu gehört: Bagger, Schaufeln, Ausreissen der Bäume und Sträucher, Entfernen der Gartenplatten. Der Erklärungsbedarf bei den «Noch-Eigentümern» war sehr gross. Eine andere potenzielle Käuferschaft braute bei einer Besichtigung mit Handwerkern nach der Kaufzusage bereits Tee in der Küche, ganz unter dem Motto: Ich fühle mich bereits wie zu Hause. Ich sehe das als gutes Zeichen.»

Jeannette Zehnder
Immobilienberaterin Thalwil

«Mit einem grossen Paket voller wärmender Schuhsohlen, Blasenpflaster und vielem mehr wurde ich nach meinem Praktikum bei Walde & Partner liebevoll in die Militärzeit entlassen. Die ersten Tage waren lang, und ich trauerte immer wieder meinem Arbeitsplätzli nach. Aber es ging nicht lang, bis mich das erste riesige «Fresspäckli» erreichte. Absender Walde & Partner, Zollikon! Ab diesem Zeitpunkt erhielt ich in regelmässigen Abständen von *jeder* einzelnen Geschäftsstelle und sogar von einzelnen Walde-Mitarbeitern jeweils ein Päckli mit einer herzlichen Grusskarte. Der Militärpöstler kannte mich bereits – keiner der über 100 Kameraden hat so viel Päckli-Post erhalten wie ich. Dies ist nur eines von vielen Beispielen, das zeigt: Walde & Partner pflegt seit 35 Jahren ein sehr herzliches, engagiertes Verhältnis – zu den Kunden ebenso wie zu den eigenen Mitarbeitern.»

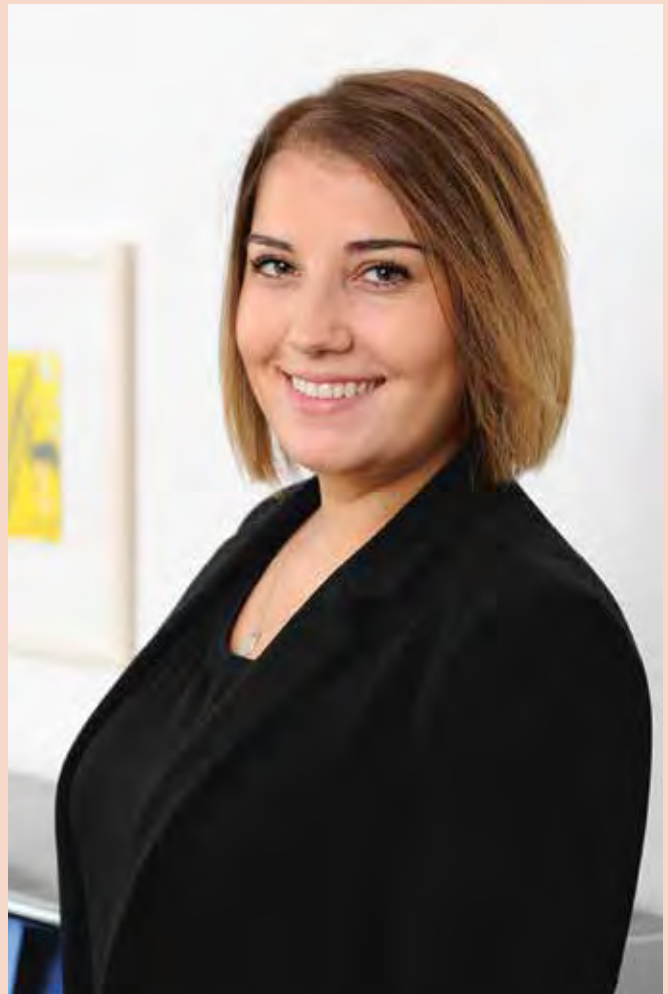
Pascal Kleiner
Koordinator Verkauf

«Wir verkaufen nicht nur Liegen- schaften – wir verkaufen Emotionen.»



**Patricia Rapelli, unsere dienstälteste
Immobilienberaterin
Geschäftsstelle Uster**

«Erfolg zu haben,
macht einfach Spass.»



**Natasa Cukic, unsere dienstjüngste
Immobilienberaterin
Geschäftsstelle Baden**

«Ich spüre den Zusammenhalt
der ganzen Unternehmung.»

Die Eine ist seit fast 25 Jahren dabei, die Andere erst seit ein paar Monaten: Im Gespräch erzählen die dienstälteste und -jüngste Mitarbeiterin aus ihrem Berufsalltag bei Walde & Partner.

Natasa, wie sieht deine persönliche Traumimmobilie aus?

Natasa Cukic (NC): Ein charmantes Haus mit sechs oder sieben Zimmern, drei bis vier Badezimmern, mit einer gewissen Moderne und trotzdem romantisch mit Holz und grossen Fensterfronten, durchdachte kleine Details, Ausblick aufs Wasser, eine grosse Terrasse und ein schöner Gartensitzplatz mit nicht allzu aufwendigem Garten, das Ganze umgeben von Grün und doch nicht allzu abgelegen.

Und jetzt du, Patricia: was ist deine Traumimmobilie?

Patricia Rapelli (PR): Ein grosses 8- bis 10-Zimmer-Landhaus, edel ausgebaut mit Landhausdielen, Sprossenfenstern, riesiger Wohnküche, Sichtbalken, einem hohen, sehr geräumigem Wohn-Essbereich mit Blick bis in den Giebel und mit einem langgezogenen Satteldach mit Biberschwanzziegeln. Und das Ganze ist umgeben von einem grossen Park mit altem Baubestand, eventuell einem Pool. Das Grundstück grenzt zur einen Seite an den Wald. Wir wünschen uns also beide viel Platz!

Aber zurück zur Realität: Dein erster Arbeitstag bei Walde & Partner: Erinnerst du dich noch?

PR: Ich erinnere mich noch ganz genau: Es war der 8. Juli 1996, Geri Walde und zwei Mitarbeitende begrüsst mich. Mehr waren wir damals nicht. Einmal pro Woche kam noch eine Buchhalterin dazu, und ein Hauswart machte morgens die Kaffeemaschine bereit. Eine Mitarbeitende war Immobilienvermarkterin, die zweite war die Assistentin, deren Nachfolge ich antrat. Ich wechselte später – ich glaube im zweiten Jahr – als Quereinsteigerin in den Verkauf.

Was hat sich seit damals verändert?

PR: Das ist eine gute Frage (lacht). Sehr viel! Soll ich jetzt wirklich alles aufzählen? Als ich kam, gab es das Team Zollikon mit zwei Personen im Verkauf, mir als Assistentin, und der Teilzeit-Buchhalterin. Die Filiale Uster bestand ebenfalls aus drei bis vier Personen, Thalwil wurde zeitnah gegründet. Dann ging es los, Team Zollikon zügelte bald einmal als Mieter in das heutige Walde-Haus an der Alten Landstrasse 107 in Zollikon, wir wurden grösser, weitere Filialen – zuerst Luzern – kamen als Nächstes dazu. Ich glaube, ich erzähle jetzt nicht die ganze Historie, das gäbe ein Buch!

Erzähl lieber du, Natasa: Wie stellst du dir Walde & Partner im Jahr 2055 vor?

NC: Ich stelle mir Walde & Partner auch in 35 Jahren noch als erfolgreiches Familienunternehmen vor. Die Firma wird wahrscheinlich noch wachsen und natürlich wird es Veränderungen geben. Ich denke aber, dass die Denkweise des Unternehmens familiär, herzlich und leidenschaftlich bleibt. Spannend wäre eine Erweiterung ins Ausland, zum Beispiel Ferienhäuser auf Ibiza oder in Griechenland ... das wäre doch mal was.

Was zeichnet Walde & Partner eigentlich für dich aus, Patricia?

PR: Walde & Partner ist ein Familienunternehmen, in dem viel Herzblut steckt. Schön, sind Marianne und Geri noch aktiv dabei. Eine Firmenkultur, an deren Gründung ich mitarbeiten durfte – darauf bin ich stolz – und die auch gelebt wird. Wir verkaufen nicht nur Liegenschaften, wir verkaufen Emotionen. Darum macht dieser Job auch so viel Spass, und darum bin ich glücklich, nach meiner Pensionierung noch zwei Zusatzjahre bei Walde & Partner Immobilien erhalten zu haben.

Und was macht Walde & Partner für dich so besonders, Natasa?

NC: Diese Frage ist einfach: Walde begeistert mich mit der Passion, der Bodenständigkeit und der familiären Haltung. Von Anfang an wurde ich als Teil der Walde-Family aufgenommen und gehöre zum grossen Ganzen. Ich spüre den Zusammenhalt der ganzen Unternehmung, fühle mich wohl, kann ich selbst sein und liebe meine Arbeit. Die Grosszügigkeit und das Vertrauen von Marianne und Geri – in verschiedensten Belangen – sind nicht zu vergessen, sowas ist nicht selbstverständlich.

Patricia, du bist jetzt 24 Jahre im Geschäft.**Worauf bist du besonders stolz?**

PR: In der Geschäftsstelle Zollikon bin ich gestartet, Thalwil war meine nächste Station, dort war ich 12 Jahre – und meine letzte Station ist Uster. Alle Marktgebiete kenne ich in- und auswendig, das finde ich toll. Ich freue mich, im kommenden Juli 2021 mein 25-jähriges Jubiläum zu feiern, bevor ich dann im Sommer in den Job «Rentnerin» wechsele.

Was fasziniert dich so an deiner Arbeit?

PR: Ich habe mich schon immer für Immobilien interessiert. Bei der Berufswahl stand auch der Beruf als Architektin auf der Liste. Nun habe ich zwei Fliegen mit einer Klappe geschlagen: Ich liebe den Umgang mit Menschen, und ich darf etwas verkaufen, das mir Freude bereitet. Es braucht viel Einfühlsamkeit, Fingerspitzengefühl, Anpassung an dein jeweiliges Vis-à-Vis, um Vertrauen aufzubauen zu Käufer und Verkäufer – und es braucht auch Geduld, Hartnäckigkeit und Durchhaltevermögen. Jeder Tag ist eine neue Herausforderung. Und dann ist da natürlich der Abschluss: VERKAUFT. Erfolg zu haben, macht einfach Spass.

Siehst du das auch so, Natasa?**Oder begeistert dich noch etwas anderes?**

NC: An meiner Arbeit bei Walde fasziniert mich, dass ich täglich neu herausgefordert werde und einen abwechslungsreichen Alltag lebe: Jede Immobilie, jeder Käufer, jeder Verkäufer und jeder Verkauf ist auf seine Art etwas ganz Besonderes und immer einzigartig. Ich lerne täglich dazu – ob fachlich oder für mich persönlich als Mensch. Ausserdem schätze ich den Zusammenhalt im Team und der ganzen Unternehmung sehr.

Und was machst du eigentlich, wenn du nicht am Arbeiten bist?

NC: Ich begeistere mich für die verschiedensten Kulturen dieser Welt, weshalb ich viel reise und immer wieder gerne neue Rezepte aus den verschiedensten Ländern in meiner Küche ausprobiere und mit meinen Liebsten esse. Ich unternehme viel mit Freunden und Familie, da mir sozialer Kontakt sehr wichtig ist.

Und du, Patricia?

PR: Ich bin ein Bewegungsmensch, ich muss raus. Schwimmen gehe ich gerne, wandern oder walken im Grünen. Ich liebe den Schwarzwald und verbringe immer mal wieder ein paar Tage in der herrlichen Tannenluft. Zurzeit freue ich mich auf meine neue private Herausforderung als «Nonna». Ich freue mich riesig – und bin auch ein bisschen aufgeregt, denn der Geburtstermin ist bald. Wer weiss, vielleicht wird mein Enkel ja sogar irgendwie Teil der Walde Family 2055?

Von A wie altehrwürdig bis Z wie zauberhaft

Es ist ein Privileg, tagtäglich und über Jahre hinweg mit einzigartigen Wohnimmobilien arbeiten zu dürfen. Das wollen wir Ihnen nicht vorenthalten. Tauchen Sie ein – und lauschen Sie visuellen Geschichten ausgesuchter Trouvailles aus dem exklusiven Walde-Fundus.





**Ehemaliges Zuhause
eines Altbundesrates
Entlebuch, Baujahr 1848**



Historische Seeresidenz
Zollikon, Baujahr 1906





53 Eigentumswohnungen
Mobimo Tower
Zürich, Baujahr 2011



Landgut Schirmensee
Uerikon am Zürichsee, Baujahr 1694



Verwunschene Atrium-Villa
Zürich Hottingen, Baujahr 1961





Herrschaftliche Villa
Zürich Hottingen, Baujahr 1904



**Stadtvilla mit malerischem Garten
Zürich Hottingen, Baujahr 1925**





Schloss mit Reitanlage
Hohentannen, Baujahr ca. 1180
Kernsanierung und Erweiterung 2008



35 Jahre Walde in Zahlen & Fakten

35 Jahre

Walde & Partner



Am 1. Oktober 2020 feiert das 1985 gegründete Unternehmen seinen 35. «Geburtstag».

8'000

Immobilien-Transaktionen

Dies ist die Anzahl der von Walde & Partner vermittelten Immobilien seit der Gründung 1985. Das entspricht etwa der Anzahl aller Gebäude der Zürcher Stadtquartiere Oerlikon, Seebach und Affoltern, also dem gesamten Kreis 11.

2'500'000

m² Land

Etwa so viel Land wechselte mit der Vermittlung von Walde & Partner seit dem Jahr 2000 die Hand.



45'000

Abonnenten

erhalten wöchentlich unseren Newsletter mit den neuesten Immobilienangeboten.

70%

auf Empfehlung

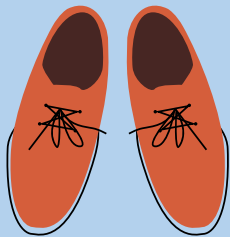
Über zwei Drittel unserer Kunden wählten Walde & Partner aufgrund einer persönlichen Empfehlung.



66

Mitarbeitende

setzen sich mit viel Engagement dafür ein, Mensch und Immobilie zusammenzubringen



80%

Frauenanteil

Haben Frauen tendenziell mehr Talent für Immobilien? Jedenfalls: Walde & Partner verzeichnet einen Frauenanteil von rund 80%.



250

Verkaufsaufträge

betreute Walde & Partner 2019. Dies entspricht ungefähr 1,3 Transaktionen pro Arbeitstag.

320

Transaktionen

40'000

Dokumentationen

werden bei Walde & Partner pro Jahr bestellt und verschickt.



96%

digital

Nur gerade mal 4% der versendeten Dokumentationen werden gedruckt. Der Rest ist digital.

Hier schlägt Walde ein neues Kapitel auf



«Willkommen im Haus für Immobilien». Das heutige Geschäftshaus der EBP Schweiz AG in Zollikon baut Walde & Partner ab April 2021 zu einem Kompetenzzentrum für Immobilien um. Firmen und Startups aus der Immobilienbranche sind herzlich eingeladen, das spannende Raumangebot ab 2021 zu mieten und zu nutzen.





Der Gebäudekomplex, nur wenige Meter vom Dufourplatz in Zollikon entfernt, fällt auf.

Der repräsentative Gebäudekomplex, wenige Meter vom Dufourplatz in Zollikon entfernt, fällt auf: Ein basilikales Langhaus in der Mitte, links und rechts flankiert von zwei Bürogebäuden, umgeben von einem idyllischen Garten, der zum Verweilen einlädt. Kurz, eine Immobilie, die für Walde & Partner wie geschaffen ist. Hier wird Walde & Partner ihre Unternehmensgeschichte ab Juli 2021 weiterschreiben.

Ein Glücksfall

Die Gebäude bieten Platz für rund hundert Arbeitsplätze und damit genügend Raum, den von Marianne und Gerhard Walde seit Jahren gehegten Traum zu verwirklichen: Einen Ort zu schaffen, an dem umfassende Dienstleistungen rund um die Beratung, Entwicklung, Vermarktung, Immobilienrecht sowie Steuern und Finanzierung von Qualitätsimmobilien vereint unter einem Dach angeboten werden können. Etwas fachlicher ausgedrückt, ein echtes Kompetenzzentrum für Immobilien. Dazu sollen sich auch Drittfirmen einmieten dürfen. Idealerweise branchenverwandte Unternehmen mit Synergien sowie Startups, welche die Innovationsbestrebungen von Walde im Bereich der Digitalisierung von Immobiliendienstleistungen unterstützen können.

Dass dies gerade hier, an der Zollikerstrasse 65 möglich wird, ist für das Gründerehepaar in mehrerer Hinsicht ein Glücksfall. Die neue Adresse befindet sich nur wenige hundert Meter vom aktuellen Standort entfernt und ist verkehrstechnisch bestens erreichbar. Direkt vor der Tür hält der Ortsbus, mit dem sowohl die Bahnhofe Zollikon und Tiefenbrunnen als auch das Bellevue in wenigen Minuten erreichbar sind.

Platz für das Feierabendbier

Das rund 1'700 m² grosse, abwechslungsreiche Raumangebot auf vier Etagen bietet Einzel- und Gemeinschaftsbüros für konzentriertes Arbeiten sowie zahlreiche Begegnungszonen für einen regen Austausch und die Teamarbeit. Selbst an einem grosszügigen Restaurationsbereich für Mitarbeiter- und Kundenessen sowie für das gemütliche Zusammensitzen beim berühmten Feierabendbier fehlt es nicht. Es ist ein Ort, an dem die Kultur der «Walde-Family» gepflegt und gefördert werden kann. «Wer weiss, vielleicht ist es sogar derjenige Ort, an dem in ein paar Jahren die zweite Generation Walde mit unserem Sohn Claudio und unserer Tochter Chiara die Geschicke des Unternehmens in die Hand nimmt», sagt Marianne Walde. «Freuen würde es uns.»

Dazu verlässt das Familienunternehmen ihren bisherigen Standort rund 500 Meter weiter oben, an der Alten Landstrasse 107, in Zollikon. Dass der Umzug nicht nur mit einem lachenden, sondern auch mit einem weinenden Auge verbunden ist, versteht sich. «Das markante Gebäude mit der runden Frontfassade hat uns von Beginn weg viel Glück gebracht,» erzählen Marianne und Gerhard Walde. Hunderte kleine und grosse Immobiliengeschichten seien darin geschrieben, Strategien entwickelt und kleine Feste gefeiert worden. «Nicht zuletzt hat uns die Alte Landstrasse die Entwicklung zu dem ermöglicht, was wir heute sind – ein führender Immobilienvermarkter»

Das Gebäude an der alten Landstrasse 107 sucht einen passenden Nachmieter ab Sommer/Herbst 2021.





Ernst Basler, ein visionärer Bauherr

Doch bevor nach fast 21 Jahren die Zügelkisten gepackt werden, sind die Gebäude noch Firmensitz der EBP Schweiz AG. Der Bauingenieur Dr. Ernst Basler, Gründer dieses weltweit tätigen Ingenieur-, Planungs und Beratungsunternehmens, war 1986 Bauherr der Liegenschaft. In Bezug auf das Arbeitsklima und die Energieeffizienz hatte er für die damalige Zeit visionäre Ansprüche, welche er zusammen mit dem Architektenpaar Esther und Rudolf Guyer verwirklicht hat. Bewusst liess er Raum für Innovation schaffen. «Kreative Werke und Problemlösungen gedeihen am besten in einer Stimmung von Ruhe und Behaglichkeit,» liess er sich nach der Gebäudeeinweihung zitieren. In der sich damals stark verändernden Arbeitswelt durch die Computerisierung wollte Basler wieder Wärme, Erlebnis- und Sinnesreichtum in den Arbeitsalltag bringen, ganz nach seinem Leitsatz, «das Notwendige schöner zu machen». Das fertige Gebäude galt denn auch als überaus fortschrittlich.

«Dr. Ernst Basler war planerisch seiner Zeit weit voraus,» ist Gerhard Walde überzeugt. Der Bau erfülle auch die heutigen Anforderungen an moderne, teils fixe, teils flexible Arbeitsplätze und biete genauso viel Raum für Kreativität wie ruhige Rückzugsorte. «Dies kommt der notwendigen Diskretion im Immobiliengeschäft natürlich sehr entgegen.»

Bruno Basler vertritt die zweite Familiengeneration als Präsident des Verwaltungsrates der EBP Global AG und der EBP Schweiz AG seit 1994 im Unternehmen. «Dieses wunderbare und einzigartige Arbeitsumfeld an der Zollikerstrasse 65 hat uns allen seit Mitte der 1980er Jahre viel Freude bereitet, unsere EBP Kultur geprägt und auch wesentlich zum Unternehmenserfolg beigetragen. Konzentrierte Arbeit für den inhaltlichen Tiefgang, zielführende Teamarbeit wie auch spontane

Begegnungen werden gleichermaßen gefördert. Ich freue mich riesig, dass mit Walde & Partner wieder ein Familienunternehmen mit langfristiger Ausrichtung und Sinn für das Ganze dieses Haus beleben wird. Ihnen allen wünsche ich viel Erfolg und Freude!»

«Dr. Ernst Basler war planerisch seiner Zeit weit voraus.»

Umgeben ist das Gebäude von einer prächtigen Gartenanlage. Zwischen den Baukörpern sind verschiedene Gartenhöfe angelegt, in denen man sich ungestört dem Aktenstudium hingeben, kleinere Besprechungen und Brainstormings abhalten oder sich einfach inspirieren lassen kann. Marianne Walde ist von der Gesamtanlage begeistert: «Unsere Besucherinnen und Besucher, Kundinnen und Kunden werden ein besonderes Immobilienenerlebnis vorfinden.»

Alle unter einem Dach

Bereits im März 2021 ziehen die ersten Mitarbeitenden von Walde ein. Anschliessend wird das Gebäude renoviert und den technischen Anforderungen von Walde & Partner angepasst. Der Vollbezug erfolgt im Juli 2021. Dann befinden sich auch die aufgrund des Wachstums heute extern eingemieteten Bereiche Anlageimmobilien und Neubau wieder unter demselben Dach wie die zentralen Dienste IT/CRM, Finanzen, HR und Marketing sowie das Verkaufsteam Zollikon. Rund vierzig Walde Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden im Walde Haus ein- und ausgehen. «Aber auch die an den Standorten Baden, Luzern, Sursee, Thalwil und Uster tätigen Mitarbeitenden werden häufig bei uns anzutreffen sein», bemerkt Gerhard Walde. «Denn in Zukunft finden unsere regelmässigen Weiterbildungen - Informationsabende und vieles mehr, in unseren schönen, neuen Räumlichkeiten statt.»

Hier entsteht ein Kompetenzzentrum für Immobilien.

Das Areal bietet Raum für kollektive Kreativität und ruhige Rückzugsorte.

Haus für Immobilien



Marke und Werbung – damals und heute

Trends kommen und gehen. Die Marke Walde & Partner bleibt. Wenn auch immer wieder in einem anderen Gesicht ... eine kleine Collage aus 35 Jahren Werbung für Walde & Partner.



Susan Butti, Künstlerin

«Hier wollte ich
mein Landhaus
verkaufen.

Aber Walde&Partner
hat die
richtigen Käufer
schon gefunden.»



WALDE & PARTNER
IMMOBILIEN

Tel. 0844 84 86 84 / www.walde.ch
Allfollern/Albis, Luzern, Thalwil, Uster, Zollikon, Zürich



Gret Loewensberg, Architektin

«Hier wollte ich
mein neuestes
Projekt vorstellen.

Aber Walde&Partner
hat es bereits
im Rohbau
verkauft.»



WALDE & PARTNER
IMMOBILIEN

Tel. 0844 84 86 84 / www.walde.ch
Allfollern/Albis, Luzern, Thalwil, Uster, Zollikon, Zürich



Bruno Franzen, Unternehmer

«Hier wollte ich
mein Haus
bewerben.

Aber Walde&Partner
hat es schon
verkauft.»



WALDE & PARTNER
IMMOBILIEN

Tel. 0844 84 86 84 / www.walde.ch
Allfollern/Albis, Luzern, Thalwil, Uster, Zollikon, Zürich



Brigitte und Peter Müller,
Sozialarbeiterin, Lehrer

«Hier wollten wir
sympathische Käufer
für unser
Haus finden.

Aber Walde&Partner
hat dies schon
erledigt.»



WALDE & PARTNER
IMMOBILIEN

Tel. 0844 84 86 84 / www.walde.ch
Allfollern/Albis, Luzern, Thalwil, Uster, Zollikon, Zürich

2000

Rund um Räume

WALDE & PARTNER IMMOBILIEN
FORCHSTRASSE 70, 8008 ZÜRICH
TELEFON 01/55 02 44



WALDE & PARTNER
IMMOBILIEN

1987-2000



1985



1987



2003



2008



2007



2009



2011



2014



2018



35 Jahre Netzwerk. Das sind heute über 43'000 Kaufinteressenten, die aktuell via Walde & Partner neues Wohneigentum oder eine Anlageimmobilie suchen. Ihre Immobilie bieten wir genau jenen Interessenten an, deren Suchkriterien zu Ihrer Liegenschaft passen – jetzt während 90 Tagen für Sie ohne Inerate-Kosten und ohne Verpflichtung. Kontaktieren Sie uns für einen Probeverkauf, gültig bis 31. Juli 2020. walde.ch/probeverkauf-20

2020

Interview

«Ein Haus ist wie ein Mensch»

Seit 35 Jahren bringt Walde & Partner als Immobilienvermittler Mensch und Immobilie zusammen. Gegründet wurde das Unternehmen 1985 von Gerhard E. Walde und seiner heutigen Ehefrau Marianne. Im Interview erzählen die beiden von der Firmengeschichte, die gleichzeitig eine Liebesgeschichte ist.



**Gerhard E. und Marianne Walde,
Gründer und Eigentümer der
Walde & Partner Immobilien AG**

Gerhard (Geri) und Marianne Walde, verraten Sie uns, wo und wann Sie sich kennengelernt haben?

Geri: Wo lernen sich Paare kennen? Fast immer bei einer Party oder bei der Arbeit. Wir arbeiteten damals als Arbeitnehmer in der gleichen Firma.

Marianne: Gefunkt hat es an Geris Geburtstagsparty, am 30. Mai 1984.

Die Liebesgeschichte ist eng verknüpft mit der Firmengeschichte: Anderthalb Jahre später, am 1. Oktober 1985, haben Sie gemeinsam die Firma Walde & Partner gegründet ...

Marianne: Ja, indem wir gemeinsam von Bekannten den Zürcher Mieterservice übernehmen konnten, ein Vermittlungsdienst für Mietwohnungen. Mit drei Mitarbeitenden, in Zürich an der Rämistrasse, gleich neben dem Eingang zur Kronenhalle.

Sehr prominent! Aber das ging nicht so lange gut.

Geri: Kurz nach der Übernahme rechnete ich Marianne vor, dass wir in wenigen Monaten pleitegehen würden, wenn wir nicht etwas änderten ...

Und so stiegen Sie in den Immobilienhandel ein.

Was war die erste verkaufte Immobilie?

Geri: Ein Jugendstil-Mehrfamilienhaus an der Hegibachstrasse in Zürich. Und als totaler Quereinsteiger machte ich gleich schon den ersten Fehler – schaltete ein Inserat im Tages-Anzeiger: Freie Besichtigung, ohne Zeitangabe. Und weil das Haus keinen Lift hatte, rannte ich dann den ganzen Tag die fünf Etagen rauf und runter. Ich habe dabei bestimmt drei Kilo abgenommen. Das Haus wurde schliesslich gekauft, für 1,98 Millionen Franken.

Was wäre diese Liegenschaft heute wert?

Marianne: Über den Daumen gepeilt, sicher sechs, sieben Millionen.

Die Achtzigerjahre galten als goldene Zeiten für Immobilienhändler – die Preise stiegen und stiegen. Haben Sie also den idealen Zeitpunkt erwischt, um ein Maklerunternehmen aufzubauen?

Geri: Das ist sicher nicht ganz falsch. Aber: Der Markt hatte auch damals nicht auf uns gewartet. Von den damaligen grossen Playern wurden wir anfangs belächelt: Was, die wollen jetzt auch noch mitspielen?

Dann kamen die Neunzigerjahre: Krise am Immobilienmarkt.

Geri: Damals platzte wirklich eine Immobilienblase. In den ersten fünf, sechs Monaten haben wir einen starken Einbruch erlebt. Später waren dann viele unserer Auftraggeber Banken – wegen der Zwangsverkäufe.

Marianne: Leider gab es überhaupt viele, die aus finanziellen Gründen verkaufen mussten. Unsere Arbeit

macht natürlich mehr Freude, wenn jemand sich freiwillig von einer Liegenschaft trennt. Aber Empathie und ein Gefühl für den richtigen Umgang auch mit emotional schwierigen Situationen sind Teil unseres Jobs.

Wie haben Sie diese schwierige Phase gemeistert?

Marianne: Durchhaltewillen, Glauben an die Firma und vor allem auch: ein gutes Team. Wir waren damals noch eine kleine Familienfirma. Der Zusammenhalt war enorm gut. Heute sind wir mit über 60 Mitarbeitenden eher eine grosse Firma. Aber das Familiäre, der Zusammenhalt, das ist geblieben.

Auch die Nullerjahre brachten einige Herausforderungen – Stichwort Finanzkrise. Wie hat diese das Geschäft beeinflusst?

Geri: Man machte 2008/2009 genau die gleichen Aussagen wie jetzt in der Corona-Krise: Die Immobilienblase wird platzen. Oder zumindest: Die Preise werden sich nach unten korrigieren. Zweimal falsch. Damals wie heute blieben die Immobilienpreise stabil, in guten Einzugsgebieten sind sie zurzeit oft sogar leicht steigend.

Marianne: Man spürt es gerade jetzt wieder: Das eigene Zuhause erhält in Krisen immer einen höheren Stellenwert. Einen Ort zu haben, wo man sich zusammen mit seinen Liebsten geborgen fühlt, wird in unsicheren Zeiten noch mehr geschätzt.

Geri: Letztlich sind die Corona- und die Finanzkrise eben doch vergleichbar. Nach der Finanzkrise folgte gerade bei Immobilien bald wieder stetiges Wachstum.

Auch in die Höhe: Man begann in Zürich wieder Hochhäuser zu bauen. Konnte Walde & Partner davon profitieren?

Geri: Der Mobimo-Tower im Zürcher Kreis 5 war 2011 das erste Wohnhochhaus dieses neuen Booms. Und wir waren die ersten, die in einem solchen – für die Schweiz ganz neuartigen – Gebäude Eigentumswohnungen vermarkten durften.

Was macht für Sie die Faszination am Immobilienverkauf aus?

Marianne: Ein Haus ist wie ein Mensch, es ist einzigartig, es hat eine Persönlichkeit, eine Seele. Die Verkäufer hinterlassen etwas, eine Geschichte, und die Käufer schreiben sie weiter.

Geri: Und genau damit kann eine gute Immobilienberaterin umgehen. Ein Autoverkäufer hat vielleicht 12 verschiedene Modelle und Optionen, sonst sind seine Produkte alle gleich. Eine Immobilie ist immer ein Unikat. Das einzige, was wir mit Autoverkäufern gemeinsam haben: Die Käufer sind natürlich bei beiden einzigartig und haben ganz individuelle Bedürfnisse.

Ist die Kundschaft heute anders als früher?

Geri: In unseren Anfängen lag die Eigentumsquote bei etwa 28 Prozent, heute sind es rund ca. 40 Prozent. Es gibt also viel mehr Eigentümer. Die Zielgruppen sind heute breiter gefächert, die Bedürfnisse individueller geworden.

Marianne: Man wechselt heute sein Wohneigentum öfter, das heisst, man kauft für eine kürzere Zeit. Einen Hauskauf tätigte man früher fürs Leben, heute eher für Lebensphasen: Man kauft die grössere Wohnung, wenn es Nachwuchs gibt; verkauft sein Haus, wenn die Kinder ausgezogen sind; man wechselt aus beruflichen Gründen an einen neuen Wohnort oder kauft aufs Alter hin ein kompakteres Zuhause mit mehr Komfort und weniger Unterhaltsaufwand.

Kauft man heute deshalb eine Immobilie auch schneller, leichtfertiger als früher?

Geri: Im Gegenteil. Kunden sind heute besser informiert, nicht zuletzt dank dem Internet, kommen oft mit eigenen Beratern oder Anwälten. Der Verkauf ist nicht einfacher geworden. Überspitzt formuliert, konnte man vor 20 Jahren noch sagen: Ein rotes Haus, das passt doch zu Ihnen. Sagt der Kunde: Okay, ich kaufe. Er geht zur Bank, und die sagt: Okay, Finanzierung kein Problem, und das war's.

Walde & Partner konnte sich auch in schwierigerem Umfeld behaupten und wachsen. Was ist Ihr Erfolgsrezept?

Marianne: Die richtigen Leute. Ein gutes Team, engagierte Mitarbeitende sind enorm wichtig. Zudem ist unsere lokale Verankerung sicher ein grosses Plus. Wir kennen die Regionen, in denen wir arbeiten, die Menschen, und wir sind bestens vernetzt.

Geri: Es ist richtig – wir wollen wachsen, aber stetig und nachhaltig, ohne unsere Wurzeln zu verlieren. Die Vernetzung, auch mit Partnerfirmen, wird in Zukunft noch wichtiger. Deshalb freue ich mich auf den neuen Hauptsitz, den wir nächsten Sommer beziehen. Einen Teil des Gebäudes werden wir an branchenverwandte Firmen vermieten und so einen Begegnungsraum für neue Synergien schaffen – ein Haus, ein Kompetenzzentrum für Immobilien. Der Wettbewerb für den richtigen Namen läuft auf Hochtouren.

Marianne und Geri, über 35 Jahre Seite an Seite, sowohl in der Firma bei der Arbeit wie auch zuhause im Familienleben: Schweisst das besonders zusammen, oder braucht es im Gegenteil Strategien, um sich die individuellen Freiräume zu sichern?

Marianne: Beides. Es ist sicher manchmal eine Herausforderung. Was geholfen hat: Ich hatte nie in der Firma eine Führungsposition inne – und wollte das auch nie. Von daher waren unsere Tätigkeitsfelder immer gut getrennt.

Geri: Ich sage oft – etwas scherzhaft –: Marianne ist zuhause der Chef, ich in der Firma.

Walde & Partner gibt es nun schon seit 35 Jahren. Wie sieht das Unternehmen in 35 weiteren Jahren aus? Ist die Firma 2055 noch in Familienhand?

Marianne: Das möchte ich offenlassen. Wir haben zwei Kinder, beides junge Erwachsene. Sie sind an der Firma interessiert, aber es wird ihre Entscheidung sein, ob sie das Unternehmen in zweiter Generation weiterführen möchten.



Gerhard E. und Marianne Walde mit Sohn Claudio F. (seit 1. September 2020 im Team Anlageimmobilien)

Städte und Agglomerationen



im Brennpunkt

Stadt, Agglo, Dorf oder idyllisches Landleben? Das ist eine fast schon philosophische Grundfrage. Die Chronik der letzten 35 Jahre zeigt: Wo es die Menschen hinzieht, kann sich rasch wieder ändern.

Sobald eigene Kinder da sind, ziehen die Familien aufs Land. Junge Familien wohnen bevorzugt in einem eigenen Haus, mit Individualität, mit Privatsphäre, mit eigenem Garten und an einer möglichst ruhigen Lage. Doch diese alte Regel trifft nicht immer zu. In den letzten 35 Jahren hat das Pendel mehrmals wieder in die andere Richtung zurückgeschlagen.

Blenden wir zurück: Die 1970er- und auch die 1980er-Jahre waren von der so genannten «Stadtflucht» geprägt. Die Wortschöpfung von Soziologen, Planern und Wohnforschern lässt sich ganz anschaulich erklären: Das Stichwort Stadt oder Kernstadt weckte früher bei vielen Leuten Assoziationen von Autoschlängen, dreckiger Luft, einer stressigen Umgebung und Lärm. An manchen Durchgangsstrassen standen die Lastwagen Stossstange an Stossstange. Eine grüne Idylle auf dem Land, das beschauliche Landleben, das Dorf als Sehnsuchtsort – das war mehrheitlich die Gegenposition zum stressigen Leben in der Stadt. Auch ums Jahr 1985 ging die Bevölkerungszahl in den Zentren tendenziell noch zurück.

Der Boom der 1980er-Jahre

Es folgten die Jahre des Wirtschafts- und speziell des Immobilienbooms. Das Baugewerbe, die Architekten und Handwerker produzierten, was Baukräne und Betonmischer hergaben. Die starke Nachfrage führte zu stark steigenden Preisen. Vor dem Boom war Bauland noch für breite Kreise erschwinglich. Doch plötzlich wurden an guten Lagen das Bauland und das Wohnen immer teurer. Nehmen wir als Beispiel Zollikon: Hier kosteten damals durchschnittliche Parzellen in der Bauzone rund 700 Franken pro Quadratmeter. In nur fünf Jahren kletterte der Preis auf über 1'000 Franken, und an den besonders auserlesenen Lagen sogar noch höher.

1990er-Jahre: steigende Leerstände

Doch dieser Boom kam jäh an ein Ende, als die Nationalbank an der Zinsschraube drehte. Die Leitzinsen in der Schweiz kletterten auf das heute unvorstellbare Niveau von über 10 Prozent. Im Jahr 1991 kostete eine übliche variable Hypothek – damals die gängige Finanzierungsvariante – bei den Kantonalbanken sieben Prozent. So platzte plötzlich der Wohntraum vom eigenen «Häuschen». Manche Käufer und vor allem auch manche Gewerbetreibende oder Promotoren waren überschuldet. Auf den Boom folgten eine lang anhaltende Immobilienkrise und eine Rezession. So schlug das Pendel wieder zugunsten von Mietwohnungen zurück – vorzugsweise natürlich zu möglichst tiefen Mieten.

Im Jahr 1990 lag die Wohneigentumsquote in der Schweiz bei rund 31 Prozent. Die Balance auf dem Boden- und Wohnungsmarkt kippte in die andere Richtung. Die Nachfrage war schwächer als das Angebot. Fast überall stiegen die Wohnungsleerstände, die Preise für Kauf- und Mietangebote waren in den 1990er-Jahren praktisch permanent unter Druck. Viele Pessimisten hielten es schlicht für unmöglich, dass der Markt dann nach dem Jahr 2000 wieder unter anderem Vorzeichen stehen könnte. Doch nach und nach fassten die Leute wieder Vertrauen. Der Wunsch nach Wohneigentum erwies sich als gut abgestützt. Seither ist auch die Wohneigentumsquote in der Schweiz wieder gestiegen. Aktuell liegt sie nach der Hochrechnung von Experten bei über 40 Prozent. Kommt noch dazu, dass recht viele Haushalte Immobilien besitzen, aber nicht selbst bewohnen (Ferienwohnungen, vermietete Wohnungen und Mehrfamilienhäuser). Der Besitz an Grund und Boden dürfte also in den letzten Jahren sowohl hinsichtlich der Einheiten als auch hinsichtlich der Marktwerte deutlich zugelegt haben.

Aufs Land – und wieder zurück in die Stadt

Zu einer Zeitenwende kam es im Jahr 1998. Der Bevölkerungsschwund in den meisten Städten wurde gestoppt. Die Ursachen dafür waren vielfältig: Wohl waren die Mieten wieder auf einem Niveau, das das städtische Leben erschwinglich machte. Vor allem öffneten die Städte ihre Industrie- oder Gewerbebezonen für gemischte Nutzungen. Frühere Industriebrachen mauserten sich plötzlich zu einem schicken Wohnort. Hinzu kamen revidierte Bau- und Zonenordnungen und der Trend zu baulicher Verdichtung. Ein wesentlicher Teil dieses Trends ist auch der populären Wohnform des Stockwerkeigentums geschuldet. Weil immer mehr Eigentumswohnungen auf den Markt kamen, bewegte sich die im internationalen Vergleich tiefe Wohneigentumsquote nach oben.

Diese Renaissance der Zentren und des näheren Umfelds setzt sich bis heute fort. Gerade für Familien sind die Städte heute nicht mehr so dreckig und lärmig wie früher. In vielen Wohnquartieren gilt Tempo 30, es gibt grosszügige öffentliche Grünzonen, attraktive Naherholungs- und Freizeitangebote. Weil in Familien immer häufiger beide Partner arbeiten, sind die städtischen Krippen und Kindertagesstätten ein wesentliches Argument. Hinzu kommen das breite Angebot auf dem Arbeitsmarkt, kurze Distanzen zu Cafés, die medizinische Versorgung, vielfältige Angebote für Sport und Kultur. Als Zentrifugalkraft wirken diesem Trend höchstens wieder gestiegene Preise entgegen. Sowohl die Kaufpreise als auch die Wohnungsmieten an den besten Stadtlagen sind und bleiben teuer. Vergleichsweise teures Wohnen und preiswerte Angebote liegen manchmal nur 30 Autominuten auseinander.

Mehr Kleinhaushalte und Singles

Die Haushaltgrösse ist im Durchschnitt gesunken. Während 1980 in jedem Haushalt durchschnittlich 2,6 Personen lebten, ist diese Ziffer inzwischen auf rund 2,2 gesunken. Grosse Familien mit mehreren Kindern sind seltener geworden. Was aber stark zugenommen hat, sind die 1-Personen-Haushalte. Eine wesentliche Konstante ist auch der stetig wachsende Anteil der Menschen im Alter 65+ an der Gesamtbevölkerung. Die Wohnbedürfnisse dieser Altersgruppe werden den Wohnungsmarkt in den nächsten Jahren viel stärker mitbestimmen als früher. Aufgrund besserer Vermögensverhältnisse verfügen die älteren Menschen häufiger als junge über Wohneigentum – sei dies ein Einfamilienhaus oder eine Eigentumswohnung.

Die Geburtenziffer ist in den letzten 35 Jahren wie in den meisten westlichen Ländern gesunken. Mitte der 1960er-Jahre brachte jede Frau – statistisch als Durchschnitt ausgedrückt – 2,45 Kinder zur Welt. In den Jahren darauf und vor allem auch als Folge des «Pillenkicks» gingen die Geburten tendenziell zurück. Aktuell liegt die Geburtenziffer bei 1,44. Dennoch wäre es falsch, Familien mit Kindern als weit verbreitete Haushaltform zu unterschätzen. Familien mit Kindern und Haushalte mit mehr als zwei Personen machen immer noch mehr als die Hälfte aller Haushalte in der Schweiz aus – auch wenn die 1- und 2-Personen-Haushalte in den letzten Jahren eindeutig zugelegt haben. Von den Familien macht die klassische Lebensform mit Eltern, die mit ihren Kindern im gleichen Haus leben, nach wie vor die Mehrheit aus. Nach den Zahlen des Bundesamtes für Statistik liegt der Anteil der Einelternhaushalte heute bei rund 15 Prozent; Patchwork-Familien bewegen sich im einstelligen Prozentbereich.

Obwohl es immer mehr Kleinhaushalte mit ein oder zwei Personen gibt, zeigen die Zahlen zu Wohnfläche und Zimmerzahl in den letzten 10 bis 20 Jahren keine rückläufige Tendenz. 3- bis 4-Zimmer-Wohnungen sind im Bestand immer noch der häufigste Wohnungstyp. Bei Eigenheimen sind die Anforderungen an Fläche und Raumangebot im Allgemeinen höher. Wichtig aber: Eine überwiegende Mehrheit legt grossen Wert auf private, grosszügige Aussenräume (Balkon, Loggia, Wintergarten, Terrasse etc.). Ein anderes wichtiges Qualitätsmerkmal ist eher technischer Natur. Die Nachfrager nach Immobilien achten vermehrt auf Nachhaltigkeit und auf eine Versorgung mit erneuerbarer Energie (Photovoltaik, Wärmepumpe etc.).

Als Folge des höheren Wohlstandsniveaus und höherer Ansprüche ist der Konsum an Wohnfläche in den letzten 35 Jahren gestiegen. Im Jahr 1980 kamen die Schweizerinnen und Schweizer noch mit 34 m² Wohnfläche pro Person aus (Zahlen der Volkszählung). 10 Jahre später waren es dann 39 m², und im Jahr 2000 bereits 44 m². Seither dürfte sich dieses Wachstum nach Ansicht der meisten Experten abgeschwächt haben. Aktuell wird der Flächenkonsum mit rund 45 oder 46 m² angegeben. Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, dass die Werte je nach Haushalt und je nach Wohnform stark schwanken. Leute in Genossenschaftswohnungen, allgemein Mieterinnen und Mieter, nutzen tendenziell weniger Fläche als Wohneigentümer in ihren eigenen Häusern und Eigentumswohnungen.



Die Mehrheit legt grossen Wert auf private Aussenräume wie Balkone

Reges Interesse an Einfamilienhäusern

Was sich als verlässlicher Wert erwiesen hat, ist die rege Nachfrage nach privatem Wohneigentum. Wie verschiedene Umfragen zeigen, haben auch Jugendliche das längerfristige Ziel vor Augen, selbst einmal in den eigenen vier Wänden wohnen zu können. Obwohl vor einigen Jahren mehrere Ökonomen und Zukunftsforscher einen Abwärtstrend speziell bei den Einfamilienhäusern vorhergesagt haben, ist jetzt genau das Gegenteil eingetreten. Das Angebot sowohl aus dem Bestand als auch durch Neubautätigkeit ist gemessen an der Nachfrage viel zu knapp. Früher kamen jährlich noch über 13'000 neu gebaute Einfamilienhäuser auf den Markt; heute sind es oft nur noch 6'000 bis 7'000 Einheiten. Ursache sind vor allem die fehlenden Reserven an Bauland.

Ausblick 2020 – und weiter?

Seit dem Ausbruch der Corona-Krise ist jetzt noch ein weiterer Faktor dazu gekommen, der das Leben und wohl auch das Wohnen beeinflusst: Das «Social Distancing» könnte wieder mehr Städter aufs Land treiben. In Zeiten einer Pandemie, deren Verlauf wir nicht vorhersehen, wirkt eine «Full-House-Besetzung» plötzlich beengend. Sei es im eigenen Wohnblock, beim Einkaufen oder in der S-Bahn. Gefragt sind Sicherheit, Distanz und eine intakte Natur. So kommen die Qualitäten des Wohnens im Grünen wieder ganz neu ins Spiel. Mit etwas räumlichem Abstand, mit eigenem Garten und bei genügend Platz fürs Home Office ist dies ohne Zweifel eine höchst privilegierte Wohnform.





**Privates Wohneigentum
ist ein verlässlicher Wert**

Anlageimmobilien: über 20 Jahre am Markt

Noch im letzten Jahrtausend, 1999 nämlich, schuf Walde & Partner für die Anlageimmobilien einen eigenen Geschäftsbereich. Der Name Walde & Partner war damals noch sehr stark geprägt vom Image als Vermittler von gehobenen Immobilien, vor allem an der Zürcher Goldküste.

Die Marke hatte zwar den Vorteil einer hohen Bekanntheit, doch das Image als Premium-Anbieter war für Anlageimmobilien anfangs etwas schwierig. Viele Kunden gaben an, dass sie lange gezögert hätten, Walde & Partner anzufragen, wenn sie zum Beispiel «nur» ein unscheinbares Mehrfamilienhaus aus den Siebzigerjahren zu verkaufen hatten.

Dies ist schon lange nicht mehr so. In den letzten 20 Jahren hat sich Walde & Partner zum starken Player im Bereich der Anlageimmobilien entwickelt, vor allem auf dem heiss umkämpften Markt im Grossraum Zürich, wo wir mittlerweile pro Jahr rund 40 Transaktionen von Mehrfamilienhäusern und anderen Renditeobjekten verbuchen.

Die Zielgruppen sind bei Anlageimmobilien sehr unterschiedlich. Für jedes Objekt muss man das passende Publikum kennen und auf die richtige Weise ansprechen. Das gut unterhaltene Anlageobjekt ohne hohe Kosten für Unterhalt und Renovation interessiert nur einen Teil der potentiellen Käufer. Sehr begehrt sind Gebäude mit Sanierungsbedarf, nicht zuletzt aus steuerlichen Gründen, und oft bei Besitzern eines Betriebs aus einer baunahen Branche. Deshalb lässt sich grundsätzlich sagen: Sanieren vor dem Verkauf lohnt sich bei Anlageimmobilien praktisch nie.

Entgegen der landläufigen Meinung geht es beim Erwerb einer Anlageimmobilie nicht immer nur um Zahlen und Renditen. Emotionen spielen oft die entscheidende Rolle. Besonders gilt dies für Liebhaberobjekte – ein Nischensegment, das wir besonders gut kennen. Für manche «Sammler» historischer Liegenschaften zum Beispiel sind auch Einschränkungen des Denkmalschutzes nicht negativ, sondern sie sehen es eher als spannende Herausforderung.

Eine wichtige Rolle spielt auch das Anlagevolumen. Die grösste Nachfrage verzeichnen wir aktuell bei Verkaufsrichtpreisen zwischen 3 und 6 Millionen Franken. Hier haben wir manchmal weit über 300 Interessenten für ein einziges Objekt. Und last but not least – natürlich – die Lage, Lage, Lage: Am begehrtesten ist und bleibt die Stadt Zürich und gut erschlossene Agglomerationsgemeinden.

Walde & Partner vermittelt seit über zwei Jahrzehnten erfolgreich Anlageimmobilien jeder Art in der gesamten Deutschschweiz, das Referenzen-Portfolio ist beeindruckend. Seit Beginn seiner Tätigkeit in dem Bereich hat das Unternehmen rund 500 Mehrfamilien- und Geschäftshäuser vermittelt.

Einzigartige Anlageimmobilien, erfolgreich verkauft



Quartier Hottingen, Zürich

Denkmalgeschütztes
Stadtwohnhaus

Ansturm zur Besichtigung:
Dieses denkmalgeschützte Stadt-
wohnhaus aus dem Jahr 1899
in Zürich Hottingen lockte fast 100
Interessenten zur Besichtigung.



Feldmeilen, Meilen

Ehemaliges Bürohaus /
Neubau Mehrfamilienhaus

Rascher Verkauf dank Umnutzungs-
studie: Der ehemalige Hauptsitz
von Swarovski in Feldmeilen wäre
als Geschäftshaus kaum zu vermark-
ten gewesen. Walde & Partner
liess deshalb eine Umnutzungsstudie
für Eigentumswohnungen erstellen.
Rasch wurde ein Käufer gefunden,
der den Neubau «Seegarten»
erstellte – zwei Mehrfamilienhäuser
mit 22 Wohnungen, Seesicht und
eigenem Badeplatz.



Rennweg, Zürich

Historisches Wohn- und
Geschäftshaus

Privilegierte Passantenlage in der
Zürcher Fussgängerzone: Für eines
der schönsten Gebäude am oberen
Rennweg, das «Haus zur Schelle»,
konnte Walde & Partner einen
Käufer finden.

Fokus Neubau: Brückenbauer in einem komplexen Markt

Besonders in den urbanen Zentren ist der Markt für Neubau-Wohnungen hart umkämpft. Ob Miete oder Kauf, gerade an beliebten Standorten sind Neubau-Wohnungen schon weg, bevor sie überhaupt ausgeschrieben werden. Wer frühzeitig einen professionellen Vermarktungspartner kontaktiert, hat die besseren Karten.



Visualisierung eines Neubaus an der Spiegelhofstrasse in Zürich.



Gemäss Bundesamt für Statistik wurden zwischen 2000 und 2017 allein in den fünf grössten Agglomerationen etwa gleich viele Wohnungen gebaut wie im Rest der Schweiz. Trotzdem ist es nicht immer leicht, eine Wohnung im Erstbezug zu ergattern. Warum eigentlich?

Vorteil Neubau

Top modern und massgeschneidert: Nicht selten können Käufer einer Neubauwohnung den Ausbau und die Materialien mitbestimmen. Damit ist nicht nur alles auf dem allerneuesten Stand – eigene Ideen und Wünsche können sozusagen standardmässig realisiert werden. Moderne Technologien wie Smart Home gehören je länger je mehr zur Ausstattung – und können bei geschickter Planung modular weiterentwickelt werden.



**Dank «Virtual Reality»
können Interessenten
das Wohngefühl
hautnah erleben.**

Wird ein Gebäude im Minergie-Standard realisiert, ist ein Neubau energieeffizienter als die meisten älteren Liegenschaften.

Aber gibt es auch Nachteile? «Die Realisation eines Neubaus ist sehr komplex. Mängel am Bauwerk und deren Behebung sind heute ein grosses Thema. Oft lassen sich diese nicht vermeiden und werden zum Streitpunkt. Darum ist eine professionelle Begleitung und Kommunikation wichtig», erklärt Leslie Schibler, Leiterin des neu gegründeten Kompetenzzentrum Neubau bei Walde & Partner. Nicht selten handelt es sich bei solchen unvorhergesehenen Problemen um harmlose Kinderkrankheiten, weil sich alle Elemente eines Baus erst aufeinander einstimmen müssen. Wenn sich das Wohn-Ökosystem aber einmal eingespielt hat, steht einer hohen Lebensqualität nichts im Weg.

«Ich rate allen, die eine Neubau-Wohnung suchen, sich frühzeitig mit den entsprechenden Vermarktungspartnern in Verbindung zu setzen.»

Vermarktung auf der grünen Wiese

Neubauwohnungen verkaufen sich nicht alle von selbst – selbst wenn es manchmal so scheint. Damit die Vermarktung eines Neubaus gelingt, sind Leslie Schibler und ihr Team idealerweise schon von Anfang an in das Projekt involviert. «Unsere Beratung beginnt schon auf der grünen Wiese», so Schibler. «Wir kennen und verbinden die Bedürfnisse aller Beteiligten – vom Entwickler bis zum Endkäufer.» Als Vermarktungspartner vertritt die Immobilienvermittlerin dabei auch die Bedürfnisse der künftigen Besitzer und Bewohner. Weil sie deren Anforderungen kennt, kann sie potenzielle Interessenten direkt und gezielt ansprechen, oft noch bevor die Wohnungen gebaut werden. «Ich rate allen, die eine Neubau-Wohnung suchen, sich frühzeitig mit den entsprechenden Vermarktungspartnern in Verbindung zu setzen.» Von einer gezielten und frühzeitigen Vermittlung profitieren beide Seiten: Die Käufer erhalten genau das Angebot, das sie suchen; Verkäufer minimieren Aufwand und Risiko.

Die Katze im Sack?

Aber wie soll man sich für oder gegen eine Liegenschaft entscheiden, wenn es sie noch nicht einmal gibt? Beim Immobilienkauf spielen Emotionen oft eine grosse Rolle. Niemand kauft gern die sprichwörtliche Katze im Sack. Neben klassischen Medien wie Prospekte oder Webseiten setzt Walde & Partner neu auf einen digitalen Showroom: Kundinnen und Kunden müssen sich nicht mehr nur auf zwei, drei Visualisierungen verlassen, sondern können die Räumlichkeiten im 360°- Rundgang viel unmittelbarer erleben – dank Virtual Reality sogar in 3D. Die sogenannte «Virtual Area» hilft Entwicklern im Frühstadium der Planung und spielt im Verkauf eine entscheidende Rolle. Mit einem projektspezifischen Wohnungskonfigurator können Interessenten zum Beispiel verschiedene Materialien, Farben oder Stile (mit entsprechendem Preisschild) ausprobieren und das Wohngefühl beinahe hautnah erleben. Das hilft bei der Entscheidung, spart viel Zeit und Aufwand im anspruchsvollen Auswahlprozess und sorgt für zusätzliche Kostentransparenz.

Und wenn das Gefühl dann stimmt? «Trotz aller Technik: Bei uns steht immer noch der Mensch im Zentrum», so Schibler. «Als Immobilienvermittler sind wir Brückenbauer – zwischen Entwicklern und Käufern, zwischen Ämtern, Banken und den ganz individuellen Bedürfnissen der einzelnen Menschen.» Walde & Partner berät und begleitet Entwickler und Interessenten bis zur Schlüsselübergabe. Damit alle Beteiligten auch wirklich das erhalten, was sie sich wünschen. Oder noch ein bisschen mehr.



Leslie Schibler ist Leiterin des neu gegründeten Kompetenzzentrum Neubau in Zollikon.

Neubau bei Walde & Partner:

Seit Anfang 2020 mit eigenem Team in Zollikon unterwegs

166 erfolgreich vermarktete Neubau-Projekte seit 2001

Rund 900 erfolgreich verkaufte Neubau-Wohnungen

Ca. 760 erfolgreich vermietete Neubau-Wohnungen



Ausblick: die Zukunft in Sichtweite

Eine 35-jährige, erfolgreiche Firmengeschichte – das erreicht kein Unternehmen, ohne sich laufend zu verändern.

Bei Walde & Partner stehen demnächst einige Neuerungen an, welche den Grundstein für einen nachhaltigen Erfolg auch in der Zukunft legen.

Neues Design, neue Firma

Auch ein Logo muss mit der Zeit gehen. Nicht nur, weil sich stilistische Trends mit der Zeit ändern. Immer wichtiger wird auch die Flexibilität für den Einsatz in digitalen Medien. Anfang 2021 gibt sich Walde & Partner ein neues Markendesign. Logo, Schrift und Farbe werden reduziert, Bilder und Illustrationen kommen so stärker zu Geltung. Die drei Säulen des alten Logos werden als Signet weiterleben. Es steht für Qualität, Bestand und Agilität. Der Marken- und der Firmenname werden verkürzt, gleichzeitig erhält das Wort «Immobilien» eine stärkere Präsenz.

Website Relaunch

Die Website muss natürlich ebenfalls im neuen Markenbild daherkommen. Doch beim Relaunch von walde.ch 2021 handelt es sich um weit mehr als nur ein neues Kleid. Technisch legen wir den Grundstein für das strategische Ziel, eine Begegnungszone für Käufer und Verkäufer zu schaffen.

Das private Login wird zum Dreh- und Angelpunkt. Heute kann man damit die wichtigsten Suchkriterien und Kundendaten selbst verwalten. Die Möglichkeiten für eine gezieltere Immobiliensuche werden wir zwar weiter ausbauen – dabei kommen vermehrt Algorithmen ins Spiel, die zum Beispiel den Interessenten weitere passende Angebote vorschlagen können. Schritt für Schritt soll aber auch der ganze Prozess beim Verkauf oder Kauf einer Immobilie abgebildet werden.

Von der Übersicht und Vereinbarung der Besichtigungstermine bis zum Vorbereiten der Dokumente für den Vertragsabschluss und die Eigentumsübertragung auf dem Notariat: Dies alles wird man künftig auf unserer Website online machen können.

Wichtig ist dabei: Es geht uns darum, unseren Kunden online einen Zusatznutzen und eine Entlastung zu bieten. Digitalisierung heisst für uns keineswegs, die Arbeit auf den Nutzer abzuwälzen oder mehr Volumen zu geringeren Kosten abzuwickeln. Die persönliche Begleitung wird immer unsere Kernkompetenz bleiben.

Längerfristig wollen wir zudem das gesamte «Ökosystem» rund ums Wohnen auf unserer Website abbilden, so etwa auch zu Bedürfnisse bei Fragen zur Finanzierung oder zum Unterhalt von Liegenschaften abdecken – dies in Zusammenarbeit mit kompetenten Partnerfirmen.

Weitere Digitalisierung

Das neue Design der Marke und der Website wird der weiteren Digitalisierung Vorschub leisten. Walde Immobilien wird agiler auf Social Media und auf mobilen Geräten, flexibler für die unterschiedlichen Kanäle.

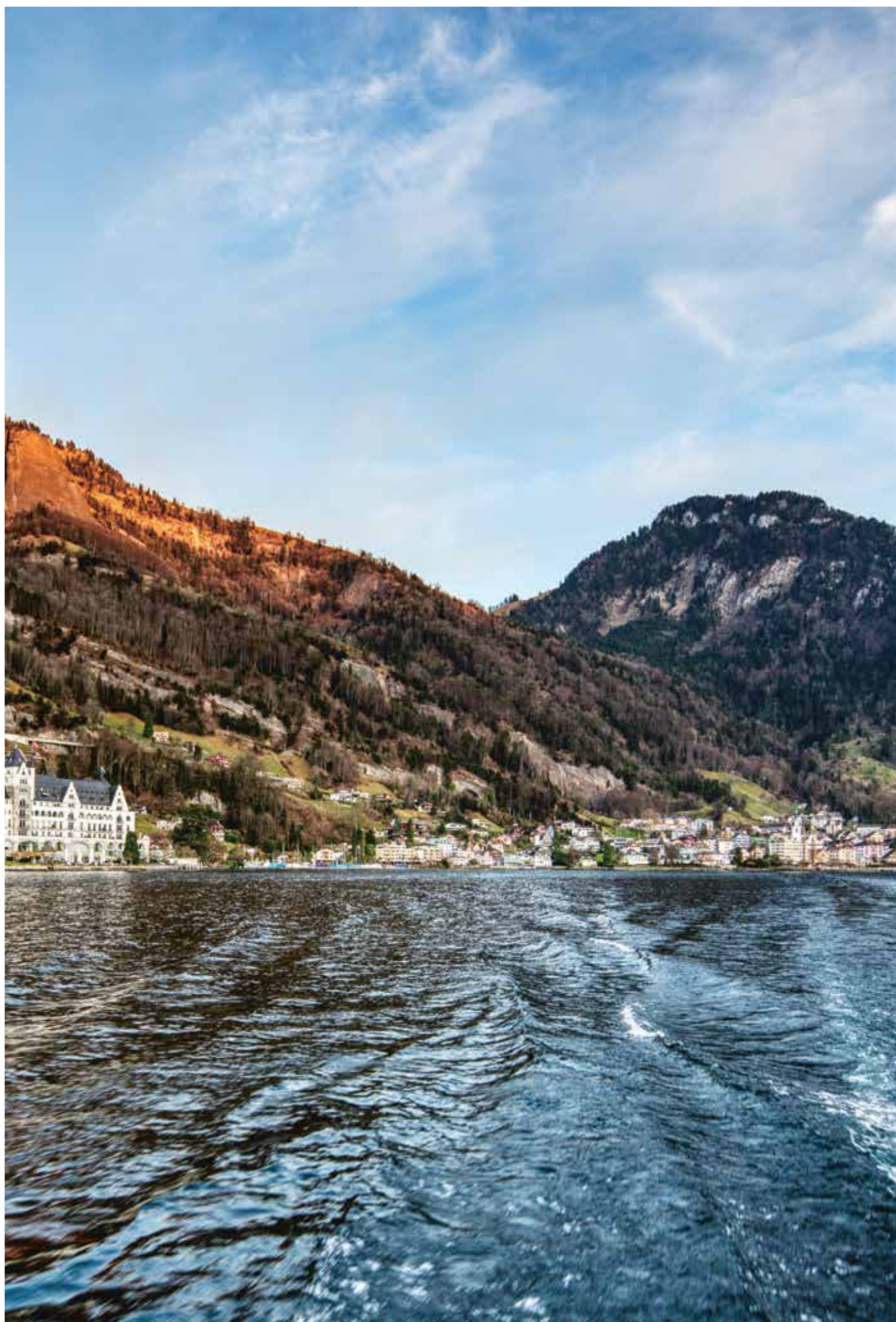
Intern steht der Ausbau des CRM, der digitalen Datenverwaltung, im Fokus. Damit sollen Immobilien-, Anbieter- und Interessentendaten noch besser miteinander verknüpft, die Arbeit der Mitarbeitenden erleichtert und die Kapazitäten für die persönliche Betreuung der Kunden weiter erhöht werden.

Für Aussenstehende direkt erlebbar werden neue visuelle Mittel sein. Immobilien-Videos waren ein Anfang. Echte virtuelle Rundgänge, interaktiv und individuell steuerbar, sind ein nächster Schritt. Mit Drohnenfilmen oder Ansichten der wichtigsten Bezugspunkte in der Nachbarschaft kann vielleicht bald auch die nähere Umgebung einer Immobilie online erkundet werden. Auch hier gilt: Ziel ist nicht der Ersatz einer Besichtigung vor Ort. Digitale Mittel sollen vielmehr einen besseren ersten Eindruck vermitteln und so die Suche nach der passenden Immobilie erleichtern.

Strategische Stossrichtung

Walde Immobilien will wachsen – keinesfalls zu schnell, auf jeden Fall nachhaltig. Im Bereich Wohnimmobilien setzen wir die Priorität auf die verstärkte Präsenz in unseren Marktregionen. Das Kompetenzzentrum Neubau wird ausgebaut und soll die bestehenden Geschäftsstellen besser beraten und unterstützen. Bei den Anlageimmobilien gibt es in der gesamten Deutschschweiz noch Terrain gutzumachen. In Zusammenarbeit mit Partnerfirmen wird der Horizont unseres Angebots an Ferienliegenschaften ausgeweitet – hier auch auf internationaler Ebene.

Die passende Immobilie für diese Stossrichtung hat Walde gefunden: Im Sommer 2021 beginnt mit dem neuen Hauptsitz an der Zollikerstrasse 65 ein neues Kapitel in der 35-jährigen Firmengeschichte. Unter einem Dach vereinen wir nicht nur das Verkaufsteam Zollikon, alle Supportservices sowie die Bereiche Neubau und Anlageimmobilien. Verkürzte Kommunikationswege, Synergien und ein inspiriertes Miteinander können wir dort auch mit branchenverwandten Firmen leben, die sich in diesem Immobilien-Kompetenzzentrum einmieten. Die Bündelung dieser Kräfte – im Team, mit bisherigen und neuen Partnern – werden wir dazu nutzen, unsere Kundinnen und Kunden mit einem noch breiteren, individuelleren Rundum-Service zu begeistern.



Impressum

Walde & Partner Jubiläums-Magazin

Eine Sonderausgabe
zum 35-Jahre-Jubiläum
der Walde und Partner
Immobilien AG

Gesamtverantwortung und redaktionelle Leitung

Marija Pavlovic, Leiterin
Marketing Services

Art Direction, Illustration & Grafik

Soraya Ponte, Grafik-Designer
Erika Schmutz, Desktop Publisher

Konzept, Textredaktion, Autoren

Catharina Graf, Texterin
Daniel Roth, Texter
Jürg Unternährer, PR-Berater
Jürg Zulliger, Fachjournalist

Druck

Bader + Niederöst AG
Steinackerstrasse 3
CH-8302 Kloten

Auflage

4'000 Exemplare

Herausgeber

Walde & Partner Immobilien AG
Alte Landstrasse 107
CH-8702 Zollikon
walde.ch

**Wir bringen Mensch und Immobilie zusammen.
Seit 35 Jahren.**