



FOTO: MATHIAS BRÄSCHLER & MONIKA FISCHER

Die beiden Immobilienvermittler arbeiten nah am Ufer des Zürichsees.

# Was glänzt, hat seinen Preis an der Goldküste

*Die Makler Christian Schoch und Thomas Locher leiten die Firma Meilenstein. Besonders kostbar ist in ihrer Region das Bauland*

**Residence:** Meilen, der Hauptort des gleichnamigen Bezirks im Kanton Zürich, gilt als bevorzugte Wohnlage. Ist an der Goldküste alles Gold, was glänzt?

**Christian Schoch:** In der Tat erscheint die Goldküste noch immer in einem besonderen Glanz. Ob indes alles, was glänzt, auch tatsächlich Gold ist, hängt letztlich von den Bedürfnissen der Interessenten ab. Meilen gehört mit seinem Dorfcharakter, der Nähe zur Stadt und zur Natur nach wie vor zu einer bevorzugten Wohnlage an der

Goldküste. Diese bietet eine grosse Vielfalt an Objekten, von modernen Terrassenwohnungen bis zu Herrschaftshäusern. Aber wie auch sonst gilt auch für die Immobilien hier: Echtes Gold hat seinen Preis.

*Bisher definierten sich nur die stadtnahen Gemeinden als Goldstandard. Heute reicht das Attribut bis nach Rapperswil. Warum dehnt sich der Rayon weiter aus?*

**Thomas Locher:** Die Kombination von See- und Bergsicht mit der Stadt- und Land-

nähe macht das rechte Seeufer zu einer privilegierten Wohnlage. Die dadurch hervorgerufene hohe Nachfrage und die begrenzte Baufläche liessen die stadtnahen Preise stark ansteigen. Dabei sind die genannten Vorzüge überall entlang des ganzen rechten Seeufers zu finden. Interessenten stellen sich vermehrt die Frage, welchen Wert sie der Nähe zur Stadt beimessen. Wer flexibel ist, kann so zu etwas mehr Land- oder Wohnfläche kommen. Die besseren ÖV-Verbindungen relativieren die Distanzen, erhöhen

die Kompromissbereitschaft und erweitern das Einzugsgebiet.

*Wie wichtig ist die Seesicht, und wie wirkt sich diese auf die Preise aus?*

**Christian Schoch:** Beinahe die Hälfte unserer Interessenten wünscht sich ein Eigenheim mit unverbaubarem und uneingeschränktem Blick auf den Zürichsee. Seesicht» ist aber nicht gleich Seesicht. So freuen sich die einen bereits, wenn sie zwischen den Nachbarhäusern das Ufer sehen, während sich andere einen unbeschränkten Panorama-Ausblick vorstellen. Die Sicht aufs Wasser hat aber einen erheblichen Einfluss auf das Preisniveau.

*Einfamilienhäuser dominieren die Ortsbilder, doch es wird viel gebaut. Wie kommt die «innere Verdichtung» voran?*

**Thomas Locher:** Die hohe Nachfrage lässt die Marktpreise ansteigen, die Frage von Kosten und Nutzen gewinnt auch beim Grundstückserwerbs an Bedeutung. Die kostbare Baufläche best- und höchstmöglich ausnutzen zu wollen, stellt somit eine logische Konsequenz dieser Markt- und Preisentwicklung dar. Ob sie auch erstrebenswert ist, ist eine andere Frage.

*Die Infrastruktur ist heute schon stark belastet. Welche Herausforderungen ergeben sich aus dem Bauboom?*

**Christian Schoch:** Der nun schon seit Jahren anhaltende Bauboom in der Region wird den Einsatz von raumplanerischen Instrumenten sowie die Zusammenarbeit des Kantons mit den Gemeinden, den Wirtschaftsverbänden und den Standortförderern weiterhin stark fordern. Wir rechnen diesbezüglich mit sehr grossen Herausforderungen, insbesondere in der massiven Zunahme des Individualverkehrs und der nur sehr beschränkten Möglichkeit, die bereits heute stark befahrene Seestrasse auszu-

bauen. Ob sich die Situation durch die Erweiterung der Bahnkapazitäten, die mit der zusätzlich geplanten S-Bahn-Linie 20 ab Mitte 2019 erfolgen wird, oder durch die Bildung von Alternativrouten beruhigen wird, wird die Zukunft zeigen müssen. Jedes neue Haus bringt zusätzlichen Verkehr.

*Das Angebot wird dominiert von Apartments und Eigenheimen im oberen Preissegment. Wer kauft heute Wohneigentum?*

**Thomas Locher:** Die Beweggründe für den Erwerb eines Eigenheims sind seit je sehr unterschiedlich. Hauptgrund für den Erwerb von Wohneigentum ist wohl immer noch der Traum vom Eigenheim, aber auch Wertschöpfungs- und Renditeaussichten sind wesentlich. Mit dem schon länger bestehenden tiefen Zinsniveau ist ein weiteres Motiv in den Vordergrund gerückt: die Wohnkosten. Wer es sich heute leisten kann, entscheidet sich für den Kauf, weil dieser derzeit finanziell schlicht attraktiver ist als die Miete.

*In den Eigenheimen wohnen oft nur wenige Personen, die viele Quadratmeter für sich beanspruchen. Welche Gründe gibt es – neben der Demografie – dafür?*

**Christian Schoch:** Ältere Generationen können sich nur schwer trennen. Aus den ehemaligen Kinderzimmern werden mit der Zeit Gäste- oder Einzelzimmer, aus der Garage ein Abstellraum und aus dem Büro ein Hobbyzimmer. Die Immobilie soll zudem in der Familie bleiben und an die nächste Generation übergehen. All diese Anliegen führen dazu, dass viele Eigenheimbesitzer trotz der Grösse ihrer Häuser weiterhin darin wohnen. Aufgrund des veränderten Verhaltens jüngerer Generationen sind wir der Ansicht, dass dieser Trend bald eine Wende nehmen könnte. Wenn flexibles Wohnen, das Streben nach einer ausgeglichenen Work-Life-Balance, die hohe Mobilität oder soziale Nähe stärker gewichtet

werden, schmälert dies das Bedürfnis nach allzu viel Wohnraum. Mit der Reduktion des Platzbedarfs sowie der Standortunabhängigkeit gewinnen Kleinwohnungen sowie Co-Living-Konzepte an Attraktivität.

*Viele Hauseigentümer überschätzen den Wert ihrer Liegenschaft. Was könnten die Gründe dafür sein?*

**Christian Schoch:** Mit einem Eigenheim sind stets Emotionen und Erinnerungen verbunden; diese sind unbezahlbar – sie wirken sich indes nicht immer auf den Preis aus. Liebhaber- und effektiver Marktwert können daher deutlich voneinander abweichen. Zum anderen hört und liest man immer wieder, dass die Immobilienpreise während der letzten Jahre stetig gestiegen seien. Das mag in der Tendenz richtig sein, doch die diesbezüglich kursierenden Werte sind Durchschnittszahlen und berücksichtigen weder die Altersentwertung der Liegenschaft noch die Veränderung von Komfortmerkmalen und den Zustand des Objekts sowie die Lage.

*Interview: David Strohm*

## Zwei Meilensteine

Christian Schoch, 46, und Thomas Locher, 49, sind Inhaber und Geschäftsführer der 2003 gegründeten Meilenstein Finanz & Beratungs AG in Meilen am Zürichsee. Das Unternehmen ist mit sechs Beschäftigten in den Bereichen Vermarktung, Entwicklung und Bewertung von Immobilien sowie «Wohnen im Alter» tätig. Die Firma ist Mitglied der Schweizerischen Maklerkammer (SMK) und Kooperationspartner des HEV Pfannenstiel (dst.)  
[meilenstein.ch](http://meilenstein.ch)