

EXKLUSIVE IMMOBILIEN FÜR GENIESSER

Er baut für die Wohlhabenden in der Schweiz.
Seine Spezialität ist der «Full-Service».
Luxusimmobilien sind sein Steckenpferd:
Patric Simmen

✎ Hendrik Stary

Mit seiner Luxus-Immobilienfirma SIMMENGROUPE hat sich Gründer und Geschäftsführer Patric Simmen auf die exklusiven Wohnwünsche von Premium-Kunden aus der Schweiz und dem Ausland spezialisiert. Er lässt schlüsselfertige Luxusvillen für Topmanager, Banker und Unternehmer anfertigen und entwickelt kreative Konzepte für extravagante Business-Gebäude und aufwändige Umbauaktionen. Eine kompromisslose Dienstleistungsorientierung, ein Höchstmass an Diskretion sowie Fokussierung auf perfekte Qualität sind dabei drei seiner wichtigsten Erfolgsfaktoren. Prestige sprach mit ihm über die wichtigsten Bedürfnisse der Kunden und die Trends auf dem Schweizer Immobilienmarkt.

Patric Simmen, Gründer und
Geschäftsführer SIMMENGROUPE.



PRESTIGE: Herr Simmen, mit der SimmenGroup haben Sie sich in der Schweiz und zunehmend international eine herausragende Stellung erarbeitet. Was muss man heutzutage jenen Kunden bieten, für die Geld keine Rolle (mehr) spielt?

PATRIC SIMMEN: Die Erwartungshaltung eines Kunden ist letztlich unabhängig von seinem Vermögen bei allen gleich. Er möchte für seine Investition eine Top-Dienstleistung, dass man sich Zeit für ihn nimmt, ihm zuhört und auf ihn eingeht. Genau das tun wir bei der SimmenGroup. Wir nehmen die Bedürfnisse unserer Kunden bis ins letzte Detail wahr, greifen ihre Ideen und Wünsche auf und entwickeln Visionen und Vorschläge, die im Idealfall zukünftige Entwicklungen voraussehen und berücksichtigen.

Vor Ihrer Tätigkeit als Unternehmer waren Sie in der IT-Branche tätig. Helfen Ihnen die dort erworbenen Kenntnisse noch heute?

Wie sagt man so schön: was man einmal lernt, vergisst man nicht und hat es immer im Gepäck. Der Kundenkontakt auf verschiedenen Ebenen hat mich Einiges gelehrt, zum Beispiel immer das Optimum aus jeder Situation zu machen und die Bedürfnisse eines jeden nach Möglichkeit zu berücksichtigen. Proaktiv auf die Fragen Antworten liefern bevor sie der Kunde stellen muss. ►►

Man sagt, im Immobiliengeschäft gäbe es keinen Platz für Freundschaften. Ist Ihr Business wirklich so hart, oder gibt es hier nicht vielleicht doch auch so etwas wie verlässliche Partnerschaften jenseits monetärer Zusammenhänge?

Wir setzen innerhalb unseres Teams und bei unseren Partnern auf höchstes Know-How, Professionalität und Verlässlichkeit. Nur so können wir unseren Kunden eine dauerhafte Premium-Leistung anbieten und garantieren und darüber hinaus unsere Position im Markt halten und ausbauen. Perfektion verlangt Verlässlichkeit – wir haben Spass an beidem.

Von der Besorgung des Baulands über Aussen- und Innenarchitektur bis hin zur Garten- und Poolgestaltung kümmern Sie sich mit der SimmenGroup und ihren Subunternehmen um alle Bereiche des Schöner-Wohnens. Plaudern Sie doch mal ein bisschen aus dem Nähkästchen: Was war bislang die herausforderndste oder verrückteste Idee, die ein Kunde je an Sie herangetragen hat? Ist wirklich alles machbar?

Im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften und Normen ist (fast) alles machbar. Eines unserer anspruchsvollsten Projekte war die Planung am Standort eines ehemaligen Kieswerks. Die Vorarbeiten zur Verbesserung der Bodenbeschaffenheit, vor eigentlichem Baubeginn, haben über ein Jahr gedauert. Dabei wurden 13 Tausend Kubikmeter Erde bewegt, Aufschüttungen von bis zu 12 Höhenmetern vorgenommen, Schutzmassnahmen gegen entweichende Methangase realisiert sowie Auflagen im Rahmen des Naturschutz für das angrenzende Sumpfgebiet berücksichtigt. Sie können sich vorstellen, dass die Geduld des Bauherrn dabei aufs Äusserste strapaziert wurde.

Auf welche Ihrer Bauprojekte sind Sie und Ihr Team besonders stolz, und welche besonders spannenden Projekte stehen bei Ihnen in der nächsten Zeit an?

Wir stecken in jedes unserer Projekte unser ganzes Herzblut und sind stolz auf alle. Aktuell arbeiten wir an mehreren spannenden Neu- und Umbauprojekten im Bereich Hotel, Gewerbe und selbstverständlich auch individuellem Wohnen. Eine unserer Visionen ist es, privilegiertes Wohnen für viele zu ermöglichen. Im Mittelpunkt steht dabei unter anderem die Rückgewinnung attraktiver Flächen. Im Rahmen zunehmender Urbanisierung gilt es Gewerbe, Wohnen und Shoppen im Sinne von Lebensqualität zu kombinieren. Optimale Work-Life-Balance auf begrenztem Raum, das heisst dann zum Beispiel begrünte Dachflächen zum Rückzug, Feiern, Baden oder auch Platz für Urban Gardening. Ein weiteres aktuelles Thema ist Wohnen im Alter. Wir schaffen Umgebungen, die es erlauben hochwertig, selbstbestimmt und eigenverantwortlich zu leben, und die nötigen Dienstleistungen bei Bedarf à la carte in An- ►►







spruch zu nehmen. Das können von Concierge Services bis hin zu medizinischer Hilfe alle möglichen Dienstleistungen sein. Bei all unseren Projekten planen wir bis ins allerletzte Detail. Auf Wunsch bieten wir als führender Fachhandel von Furniture Collections auch Konzepte zur Möblierung und Komplettausstattung an. Wir gehen neue Wege, und versuchen Luxus jedermann zugänglich zu machen. Wo das grosse Budget fehlt sind es dann stilvolle kleinere, kompakte und intelligente Lösungen, die sich ganz sicher nicht verstecken müssen.

Man hört, dass Sie mit Ihrer Firma derzeit an einem Milliardenprojekt in Russland beteiligt sein sollen. Können Sie uns etwas darüber berichten?

Wir sind in der Projektierungsphase eines Communityprojekts mit 400 Wohneinheiten. Mehrfamilienhäuser in verschiedenen Baustilen wie Neoklassizismus, Moderne oder Eklektizismus. Zusätzlich geht es um Infrastrukturanbindungen wie Kaffees, Schulen, Kindergärten und Shopping-Möglichkeiten. Die Zukunft wird zeigen, was wirklich spruchreif wird.

Unlängst haben Sie auch Luxus-Mietobjekte in Ihr Immobilienportfolio mit aufgenommen. Welche Lagen in der Schweiz sind denn aktuell besonders gefragt, und welche Art von Kunden wollen Sie in diesem Segment bedienen?

Noch haben wir keine Mietobjekte im Portfolio, sind aber dabei diese Lücke zu schliessen. Insbesondere unsere Aktivitäten perfektes Wohnen einem breiten Publikum zugänglich zu machen, wird hierbei eine Rolle spielen.

Ohne indiskret sein zu wollen, aber wie wohnt eigentlich ein viel gereister Immobilienunternehmer, der in seinem Leben wohl schon alles gesehen hat und für den nichts unmöglich zu sein scheint?

Im Serviced Apartment-Hotel. Erleichtert das Leben un-gemein. ■

