



FOTOS: BRUNO HELBLING



Alles an seinem Platz: «Entweder es gefällt, oder man lässt es bleiben.»

«Bergig modern» nennt Geschäftsinhaberin Claudia Ganz ihren Einrichtungstil: Die gute Stube in einem Referenzobjekt.

Hotspots in Davos und im Engadin

Wenn von der Immobilienblase die Rede ist, fallen immer auch die Namen der bekannten touristischen Zentren. Die Landschaft Davos und einzelne Engadiner Gemeinden gehören dazu. Sie gelten wegen des partiell überhitzten Marktes als «Hotspots». In den beiden Bündner Hochtälern sind die Preise für Zweitwohnungen in den letzten Jahren so stark gestiegen, dass nach Wegen gesucht wird, den Einheimischen noch erschwinglichen Wohnraum bereitzuhal-

ten. Im Oberengadin sind die Verkaufspreise für Wohneigentum in den letzten zehn Jahren um 85% gestiegen, wie die Daten von Wüest & Partner zeigen. Gegenwärtig bezahlt man im Raum Davos für Neubauobjekte Preise zwischen 10 000 und 16 000 Fr./m². In Klosters liegen die Werte sogar noch darüber. Die Nachfrage dafür sei da, bestätigen die Projektentwickler. Sie verweisen auf die gute Erreichbarkeit der Region und sichere Schneeverhältnisse. (dst.)

Mit Koffer und Zahnbürste

Claudia Ganz nimmt sich Ferienwohnungen vor, denen der Glanz fehlt. Sie macht sie schön und richtet sie komplett ein. Die künftigen Eigentümer dürfen mit leichtem Gepäck einziehen. *Von David Strohm*

Hier mag man sofort bleiben. Wenn Kaufinteressenten für das Objekt durch die aufgeräumten Zimmer spazieren, bleibt ihr Blick oft an den kleinen Details hängen: eine Kerze hier, dort ein Hirschgeweih, die stimmigen Accessoires auf dem Wohnzimmerisch oder karierte Bettwäsche in den Schlafgemächern. «Wenn ich an eine Wohnung gehe, will ich sie komplett fertig einrichten», sagt Claudia Ganz. Ihr Stil ist «bergig modern», es dominieren natürliche Materialien, viel warmes Holz. Das Ambiente ist zurückhaltend edel und komfortabel.

Die Juristin mit Anwaltspatent hat, nach der Erfahrung mit Kauf, Um- und Ausbau der eigenen Ferienwohnung vor kurzem den Beruf gewechselt. Mit ihrem Mann und zwei weiteren Partnern hat sie eine Firma gegründet, die sich auf den Ausbau und den Verkauf von möblierten Immobilien in der Region Davos-Klosters konzentriert.

Genug Geld, aber keine Zeit

Dass es für sogenannte «furnished homes» eine Nachfrage gibt, hat Claudia Ganz immer wieder festgestellt. «Viele Interessenten haben zwar den

Wunsch und das nötige Geld, etwas Schönes zu kaufen, aber keine Zeit und oft auch nicht den Ehrgeiz, es einzurichten.» «Mountain Chic» heisst ihr Unternehmen, mit dem sie eine Aufgabe gefunden hat, in die sie echte «Leidenschaft einbringen» kann. Die

Claudia Ganz

Die Juristin hat das Metier gewechselt und widmet sich jetzt nur noch dem Einrichten schöner Wohnungen.



Möbel und Accessoires für ihre Kundenschaft sucht sie selbst bei den Herstellern aus, für den Ausbau arbeitet sie mit Architekten und wenn möglich lokalen Fachleuten zusammen.

Letzte Woche erst holte sie sich neue Inspiration auf der Pariser Interior-Messe «Maison et Objets». Wer von Claudia Ganz ein Objekt kauft, muss es nehmen, wie es ist. «Entweder es gefällt, oder man lässt es bleiben», sagt sie. Einen in dieser Hinsicht etwas



Ausgesuchte Materialien, die ihren (hohen) Preis haben.

anderen Ansatz verfolgt Maura Wasescha. Die schwergewichtig im Engadin tätige Vermittlerin von luxuriösem Wohnraum lässt ihren Käufern die Wahl. «Meine Kunden dürfen bei Materialien und der Einrichtung mitreden und entscheiden, wenn sie es wollen»,

sagt Wasescha, die seit 33 Jahren in der Branche tätig ist. Auch sie hat aber festgestellt, dass Anfragen für komplett eingerichtete Zweitwohnungen zunehmen. Manche wollen gleich die passenden Bilder für die Wände dazu, anderen richtet sie ihr Bijou nach den Prin-

zipien des Feng Shui her. Sie vermittelt aber auch Alltags-Dienstleistungen – vom gemeinsamen Shopping über den Störkoch und den Babysitter bis hin zum Privatchauffeur.

Erfahrung in der Vermarktung

Für Maura Wasescha wie für Claudia Ganz ist die Nähe zu Handwerkern und Lieferanten wichtig. «Man muss sich auf sie verlassen können», sagt Ganz. In und um Davos hat sie sich für «Mountain Chic» ein Netzwerk von Spezialisten aufgebaut. Und mit Patrick Simmen einen versierten Projektentwickler ins Boot geholt.

Der Gründer und Chef der Simmen Group bietet für seine Neubauobjekte ebenfalls Komplementäres: Architektur, Gartengestaltung und Interior Design. Simmen bringt zudem Erfahrung in der Vermarktung von Wohneigentum im gehobenen Segment mit. Für eine 4,5-Zimmer-Wohnung in Davos, an der Claudia Ganz gerade arbeitet, wird der Preis im siebenstelligen Bereich liegen. Ganz will Interessenten zunächst über den Bekanntenkreis und übers Internet suchen. Wer möchte, kann sofort einziehen.