

Der richtige Mann fürs häusliche Glück



Carlo Moratti in seinem Büro (l.), Terrassenwohnung in Zollikon: Wenig Begeisterung beim Interessenten.

Bilder: Ginger Hebel

IMMOBILIENMAKLER Carlo Moratti sucht die schönsten Wohnungen und Häuser im Grossraum Zürich. Seine grössten Kunden: reiche Ausländer.

VON GINGER HEBEL

Ein Jugendstilhaus an der Stockerstrasse 6, unweit vom See. Das ist der Arbeitsplatz von Immobilienmakler Carlo Moratti. Am Glastisch im Büro sitzt ein Unternehmer aus Nahost. Moratti zeigt ihm den Grundrissplan einer Terrassenwohnung in Zollikon. Der Kunde logiert seit einem Jahr im Hotel Hyatt und hat den 46-jährigen jetzt wie einen Spürhund auf die Wohnungssuche angesetzt.

Carlo Moratti fährt den Kunden in seinem Infinity, einer aus Amerika importierten Luxuskarosse, zur Wohnungsbesichtigung nach Zollikon. Der Garten der Wohnanlage ist nur durch einen Code betretbar. Der Verkäufer öffnet das Tor und zeigt die 4½-Zimmer-Wohnung. Ein Neubau, 250 Quadratmeter, Kaufpreis 3 Millionen. Der See ist so nah, dass man ihn riechen kann, das Wohnzimmer ist riesig, die Küche ein roter Schreck, und die Schlafzimmer mit Spannteppich sind mickrig. Der Interessent verliert zuerst die Gesichtsfarbe, dann für einen Moment die Sprache. Der Verkäufer rechtfertigt die Summe mit den hohen Quadratmeterpreisen von 20 000 Franken. «Die Leute zahlen heute fast jeden Preis, aber Lage und Verarbeitungsmaterialien müssen einfach stimmen», sagt Moratti. Er ist eine ehrliche Haut. Sagt, wenn ihm ein Objekt persönlich gefällt, oder es, Vermögen hin oder her, den hohen Preis

einfach nicht wert ist. Entscheiden müsse der Kunde ohnehin selber.

Seit siebzehn Jahren führt Carlo Moratti alleine die Immobilienfirma Moratti real estate. Als selbstständiger Makler verkauft und vermietet er Wohnungen und Häuser, viele davon im Luxusbereich. Seine Berufswahl war zufällig. Fünfzehn Jahre lang reiste er als Tennislehrer in der Weltgeschichte umher. Als er einem Bekannten einen Freundschaftsdienst erwies und bei der Suche nach einer passenden Wohnung half, entdeckte er sein glückliches Händchen bei der Wohnungssuche. Seither ist das Maklergeschäft Leidenschaft und Broterwerb zugleich. «Es ist ein sehr intimer Beruf. Ich erfahre vieles über die Leute und ihre Wohnvorstellungen.»

Zwanzig Grosskunden verhilft Moratti jährlich zu neuem Wohnglück. Investoren, Bankern, Unternehmern und ihren Familien. Seine derzeit grösste Herausforderung: die Suche nach einem Luxusanwesen, das maximal 30 Millionen Franken kosten darf. Die Suche nach dem geeigneten Objekt kann, je nach Anspruch, bis zu vier Monate dauern. «Am Anfang meiner Karriere machten den Job im Raum Zürich gerade mal drei Leute. Das waren herrliche Zeiten. Heute ist die Konkurrenz riesig, und es gibt immer mehr Suchende als Objekte.»

Begonnen hat Carlo Moratti klas-

sich mit der Vermittlung von Mietwohnungen, noch heute arbeitet er unter anderem mit der ETH zusammen und findet für die neuen Mitarbeiter Wohnungen. Doch die Suche nach Wohneigentum überwiegt. Es sind gut situierte Deutsche, die ihren Wohnsitz scharenweise nach Zürich verlegen und alle dasselbe wollen: loftartige Wohnungen und Villen mit riesiger Wohnfläche. 300 Quadratmeter sind die Regel, Seeblick ist selbstverständlich. Wobei die Platinküste bei Morattis Kunden die Hitliste nicht mehr anführt. «Die Leute zieht es wieder in die Stadt, der Zürichberg ist begehrt.»

Für Deutsche ist die Schweiz ein Steuerparadies. Wird die Lex Koller

aufgehoben, wie der Bundesrat das möchte, können Ausländer ohne kompliziertes Bewilligungsverfahren Grundstücke in der Schweiz erwerben. «Die Reichen würden die Preise ins Unermessliche hochdrücken», befürchtet Moratti, der die Situation gut findet, wie sie ist.

Seinem grossen Netzwerk ist es zu verdanken, dass er als einer der Ersten erfährt, wenn eine Wohnung oder ein Haus auf den Markt kommen. Er verspricht seinen Kunden, ihr Traumobjekt zu finden. In Zeiten der Immobilienknappheit könnte man das als leichtsinniges Versprechen verstehen. Doch Moratti vertraut auf seine Spürnase. «Ich habe

bisher immer das gefunden, was meine Kunden gewünscht haben.»

Er arbeitet rund um die Uhr. Er holt seine Klienten bei der Arbeit ab, zeigt ihnen die Liegenschaft und bringt sie wieder zurück an den Schreibtisch. «So verlieren sie möglichst wenig Zeit und müssen sich um nichts kümmern.» Alles ist paketweise buchbar, von der Suche bis zur Kündigung des Mietobjekts, der Anmeldung des Telefons bis hin zu persönlichen Dienstleistungen, wie dem Ausfindigmachen von Ärzten.

Die Courtage richtet sich nach dem Immobilienkaufpreis und beträgt zwischen 2 und 4 Prozent. «Wenn ich vermittele, steigt dafür die Chance, den Zuschlag für die Wohnung zu bekommen», sagt Moratti. Ein nicht zu unterschätzender Vorteil, zumal er fast alle Vermieter und Verkäufer im Grossraum Zürich kennt.

Erneut heult der Motor des Infinity auf. Carlo Moratti chauffiert seinen Kunden zum nächsten Objekt, einer doppelstöckigen Altbauwohnung in Zürichs Innenstadt. Der Interessent hat wieder Farbe im Gesicht und räumt sich Bedenkfrist ein. Denn Altbauwohnungen sind rar. «Man kann sie wohl mieten, zu kaufen aber gibt es nur wenige, da es sich meistens um Erbschaften handelt», erklärt Moratti.

Hat der Mann, der an der Quelle sitzt, sein Traumobjekt bereits gefunden? «Wenn meine Jugendstil-Mietwohnung beim Dolder etwas grösser wäre, definitiv.» Er ist glücklich mit dem, was er hat. Denn als Makler weiss er, was Suchenden meistens blüht – Enttäuschungen. «Es ist unglaublich, welche Wohnungen heute für 3000 Franken im Monat vermietet werden.» Aber Carlo Moratti garantiert: «Es gibt sie, die Traumwohnungen und Traumhäuser.» Es ist wie in der Liebe. Man muss sie nur finden. ■

@ www.moratti.ch



Carlo Morattis Traumwohnung beim Dolder.