

ruinaulta

lokalzeitung und amtliche publikationen
für gemeinden der regionen imboden und surselva

büwo
gesamtausgabe

Nr. 9, 27. Februar 2026
13. Jahrgang



Bild Magdalena Ceak



— BILANZ —



«WIR BRINGEN IMMOBILIEN ZU DEN MENSCHEN, NICHT UMGEKEHRT»

Ein Gespräch über die neue Walde Immobilounge in Flims, die lokale Immobilienbranche, die aktuelle Preisentwicklung und Kundenbindung

Mit Sandra Zoppi sprach Magdalena Ceak

Mitten an der Promenada in Flims öffnete vor wenigen Wochen die sogenannte Immolounge der Walde Immobilien AG ihre Türen – ein kleiner Treffpunkt für Immobilieninteressierte in der Surselva. Für Sandra Zoppi, Leiterin Region Graubünden und Mitglied des Management-Teams bei der Walde Immobilien AG, ist die Lounge weit mehr als ein Arbeitsplatz: Sie ist Begegnungsort, Vertrauensraum und Herzstück ihres Netzwerks in der Region. Nach Jahren im Unterland und Ausland kehrte sie im Jahr 2013 mit ihren Kindern zurück in ihre Heimat und bringt nun lokale Verwurzelung und professionelle Vermarktung unter ein Dach. Warum gerade Flims? Und wie funktioniert der Immobilienverkauf in der Surselva heute? Die «Ruinaulta» hat mit der Immobilienexpertin gesprochen.

Frau Zoppi, warum hat sich Walde Immobilien AG entschieden, gerade jetzt eine Immolounge in Flims zu eröffnen?

Sandra Zoppi: Die Geschichte beginnt nicht in Flims. Die Walde Immobilien AG ist ein Familienbetrieb. Vor 40 Jahren wurde die Firma von Marianne und Gerhard E. Walde gegründet, heute führt Claudio Walde als CEO das Unternehmen. Er steht für eine junge, dynamische Generation, ohne die familiären Werte aus den Augen zu verlieren. Vor über drei Jahren kam ich zum ersten Mal direkt mit Walde Immobilien in Kontakt. Die Idee war, für Walde einen Standort in Graubünden aufzubauen. Ich war sofort interessiert. Ich kannte die Firma aus meiner langjährigen Tätigkeit im Unterland und schätzte ihren Ruf sehr. Zudem bin ich selbst in einem Familienbetrieb aufgewachsen – diese Kultur liegt mir. Claudio Walde sagte von Anfang an: «Wir sind ein People-Business. Zuerst kommt die richtige Person, dann das Büro.» Das war ein entscheidender Punkt. Immobilien sind Vertrauenssache. Im Jahr 2023 wurde unser Standort in Chur eröffnet. Viele sagten damals: «Braucht es noch eine Immobilienfirma?» Aber wir waren überzeugt: Mit meinem persönlichen Netzwerk, meiner bald 30-jährigen Branchenerfahrung und meiner regionalen Verankerung sowie der nationalen Vernetzung von Walde funktioniert das. Und es hat funktioniert – sogar besser als erwartet.

Inwiefern?

Seit der Eröffnung in Chur läuft es sehr gut. Noch im selben Jahr stiess eine meiner früheren Mitarbeiterinnen zu uns. Seit letztem Juni sind wir in Graubünden zu viert. Die Nachfrage ist gross – und alleine das zeigt, dass der Entscheid damals richtig war. Die Walde Immobilien AG verfügt heute schweizweit elf Standorte, mit Hauptsitz in Zollikon. Graubünden ist für

das Unternehmen strategisch wichtig – als Lebens- und Investitionsraum.

Und deshalb nun zusätzlich eine Immolounge in Flims?

Flims ist für mich persönlich ein Herzensort. Ich bin hier aufgewachsen. Nach Jahren im Unterland und im Ausland bin ich 2013 mit meinen Kindern wieder zurückgekehrt – zurück zur Familie, zurück in mein Netzwerk. Hier kennt man sich, hier hilft man sich. Diese Verwurzelung ist unbezahlbar – gerade in unserem Geschäft. Die Immolounge ist deshalb mehr als ein Büro. Wir wollten einen Raum schaffen, in dem man unkompliziert vorbeischaun kann – für ein erstes Gespräch, eine Markteinschätzung oder einfach, um sich kennenzulernen. Die Lounge steht für Nähe, Austausch und Vertrauen.

Was macht den Standort Graubünden – insbesondere Flims – so speziell?

Graubünden funktioniert anders als das Unterland. Ich sage jeweils schmunzelnd: Wir sind diejenigen, die am meisten Kilometer machen. Während man in der Stadt einmal ums Haus fährt, um zu akquirieren, fahren wir durch den ganzen Kanton. Wir gehen dorthin, wo die Menschen sind – und das heisst hier oft: weite Strecken. Eine «ruhige Zeit» gibt es bei uns kaum. Wenn im Unterland zwischen Weihnachten und Neujahr Betriebsferien sind, ist bei uns Hochsaison. Dann sind die Zweitwohnungsbesitzer hier, die Gäste, die Investoren. Wir arbeiten dann – weil unsere Kundschaft dann präsent ist.

Ist das ein weiterer Grund für die Walde Immolounge Flims?

Ja. Nähe ist bei uns entscheidend. Wir durften bereits in Arosa mit zwei langjährigen Partnern eine Immolounge miteröffnen. So ist unsere Mitarbeiterin Nicole Manojlovic, welche in Arosa Zuhause ist, näher bei den Kundinnen und Kunden. Flims war aufgrund der positiven geschäftlichen Entwicklung und meiner persönlichen Verankerung der logische nächste Schritt.

Das heisst?

Wir durften in Flims Waldhaus den Auftrag für die Vermarktung von 16 totalsa-

nierten Zweitwohnungen übernehmen. Zudem betreuen wir aktuell das Projekt «Miraval» – ein Neubau mit bewirtschafteten Zweitwohnungen inklusive Hotelbetrieb. Dass wir den Auftrag für die Vermarktung dieser bewirtschafteten Zweitwohnungen erhalten haben, war für uns ein starkes Signal. Solche Projekte zeigen: Flims entwickelt sich weiter – qualitativ hochwertig, mit klarer Positionierung im gehobenen Segment.

Welche Rolle spielt dabei Ihr persönliches Netzwerk?

Ich bin hier aufgewachsen, kenne die Region Flims, Laax, Falera – und viele Menschen hier kennen mich. Dies in Kombination mit dem Fundament der Firma Walde, schafft Vertrauen, das im Immobiliengeschäft zentral ist. Die Immolounge ist deshalb nicht nur ein Büro, sondern ein Treffpunkt. Ein Ort, wo man diskret Gespräche führen kann – unabhängig davon, ob es um Kauf oder Verkauf geht. Zudem ist hier im Haus auch die Silver Linings Property Group ansässig, die sich auf die Vermietung exklusiver Wohnungen spezialisiert hat. Wir hingegen konzentrieren uns auf die Vermarktung von Wohneigentum. Das ergänzt sich ideal. Oft kaufen Kundinnen und Kunden eine Wohnung und suchen danach eine professionelle Vermietung oder Betreuung. Durch unser Netzwerk können wir solche Lösungen anbieten.

Zu Beginn unseres Gesprächs haben Sie erwähnt, dass es anfangs kritische Stimmen gab, die fragten, ob es in Graubünden überhaupt noch eine weitere Immobilienfirma braucht. Woher nahmen Sie die Sicherheit und Zuversicht, dass es funktionieren würde?

Wir waren überzeugt, dass die Kombination aus einem erfolgreichen, unabhängigen und etablierten Familienunternehmen, gepaart mit lokaler Verankerung funktionieren wird. Ich arbeite, wie bereits erwähnt, seit 30 Jahren in der Immobilienbranche und bin seit 13 Jahren wieder in Graubünden tätig. Mein starkes lokales Netzwerk in Verbindung mit der ausgewiesenen Spezialisierung sowie der hohen Professionalität der Walde Immobilien AG bildet die zentrale Grundlage für unseren nachhaltigen Erfolg. Wir sind komplett unabhängig. Wir bauen nicht selbst, wir besitzen keine eigenen Immobilien und wir

ÜBER DIE WALDE IMMOBILIEN AG

Walde Immobilien wurde 1985 von Marianne und Gerhard E. Walde gegründet und zählt heute zu den grössten unabhängigen Immobilienvermarktern der Deutschschweiz. Mit Hauptsitz in Zollikon (ZH) vermittelt das Unternehmen jährlich rund 400 Liegenschaften – darunter bestehende Wohn- und Anlageimmobilien, Neubauprojekte sowie Ferienimmobilien. Das Familienunternehmen mit über 80 Mitarbeitenden ist an elf Standorten in der Deutschschweiz präsent und regional stark verankert.

verwalten keine Objekte. Dadurch haben wir keine Interessenkonflikte – wir konzentrieren uns ausschliesslich auf den Verkauf.

Das heisst, die Spezialisierung ist Ihr Erfolgsfaktor?

Absolut. Wir konzentrieren uns bewusst auf die Vermarktung von Immobilien – und genau darin liegt unsere Stärke. Das schafft Klarheit und vor allem Unabhängigkeit. Unsere Kundinnen und Kunden wissen: Wir vertreten ausschliesslich ihre Interessen. Diese Spezialisierung erlaubt es uns, Prozesse laufend zu optimieren und qualitativ auf höchstem Niveau zu arbeiten – von der fundierten Marktpreiseinschätzung über die professionelle Aufbereitung mit hochwertigen Bildern und Exposés bis hin zu individuellen Vermarktungsstrategien. Jede Immobilie erhält ein massgeschneidertes Konzept. Hinzu kommt die Kombination aus regionaler Verankerung und firmenübergreifender Expertise. Hinter uns steht ein starkes Team mit ausgewiesenen Fachpersonen in unterschiedlichen Bereichen. Gleichzeitig kennen wir die lokalen Besonderheiten des Bündner Marktes sehr genau. Dieses Zusammenspiel macht den Unterschied.

Was ist der Unterschied zwischen der Immolounge in Flims und einem normalen Standort wie Chur?

Chur ist unser Bündner Hauptsitz – hier arbeitet unser Team eng zusammen, hier werden Mandate koordiniert und Verkaufsprozesse vom ersten Gespräch bis zum Abschluss begleitet. Die Walde Immolounge in Flims setzt einen etwas anderen Akzent. Sie ist als zusätzlicher, bewusst kleiner gehaltener Begegnungsort konzipiert – mitten im Geschehen der Destination. Während Chur unser zentraler Arbeits- und Beratungsstandort ist, steht in Flims die unmittelbare Präsenz vor Ort im Vordergrund. Gerade in einer Tourismusregion, in der viele Eigentümerinnen und Eigentümer oder Interessenten nur zeitweise hier sind, ist es wertvoll, einen Treffpunkt direkt in der Destination zu haben. Man kann unkompliziert vorbeischaauen, sich informieren oder ein erstes Gespräch führen – genauso diskret und professionell wie in Chur, einfach näher am lokalen Geschehen. Beide Standorte erfüllen unterschiedliche, sich ergänzende Funktionen und stehen gleichermassen für Qualität, Verlässlichkeit und persönliche Betreuung.

Aber wie läuft das ab, wenn potenzielle Kundinnen und Kunden hierherkommen und Interesse haben, in der Surselva etwas zu kaufen?

Zunächst nehmen wir ihr Anliegen mit allen Details auf. Am besten hinterlegen sie ihre Suche direkt bei uns – entweder online

über unsere Webseite oder persönlich in der Immolounge. Je detaillierter sie angeben, was sie suchen – in welchem Ort der Surselva und bis zu welchem Preis –, desto gezielter können wir ihr Gesuch bearbeiten. Sobald ein passendes Objekt in unser Portfolio aufgenommen wird, erhalten sie das entsprechende Angebot, noch bevor es öffentlich am Markt ausgeschrieben wird. Das eröffnet ein enormes Potenzial für Käuferinnen und Käufer. Unser Netzwerk spielt dabei eine zentrale Rolle: Neben direkter Kundenvermittlung versenden wir einen wöchentlichen Newsletter an rund 68 000 Interessenten. Viele Objekte werden auf diese Weise bereits vor dem öffentlichen Marktauftritt an passende Käuferinnen und Käufer vermittelt. Heute reicht es nicht mehr, einfach Fotos einer Immobilie online zu stellen. Die Menschen möchten individuell bedient werden – und genau das ist unsere Stärke.

Also kommen quasi die Immobilien zu den Käuferinnen und Käufer und nicht umgekehrt?

Genau. Durch unser breites Netzwerk und unsere gezielte Ansprache können wir Immobilien sichtbar machen – auch in Ortschaften, die vielen zunächst nicht vertraut sind. Unser Netzwerk eröffnet Chancen, die über klassische Plattformen hinausgehen. Neben der öffentlichen Ausschreibung sprechen wir gezielt vorgeverkaufte Interessentinnen und Interessenten an, die genau nach solchen Objekten suchen. So entstehen oft Vermittlungen, noch bevor eine Immobilie offiziell breit beworben wird. Wir erreichen dabei nicht nur die bekannten Hotspots wie Flims, Laax oder Falera, sondern auch weniger bekannte Orte in der Region.

Sie sind seit drei Jahrzehnten in der Immobilienbranche tätig. Wie hat sich diese entwickelt?

Unser Ansatz folgt dem Motto «plus eins» – wir machen mehr, als unsere Kundinnen und Kunden überhaupt von uns erwarten. Wenn jemand zu uns kommt, der beispielsweise gerade ein Haus in Laax verkaufen möchte, begleiten wir den gesamten Prozess. Wir erstellen Fotos, bereiten die Präsentation professionell auf und zeigen auf, was das Objekt wert ist. Wenn eine Wohnung geräumt werden muss oder Handwerker benötigt werden, organisieren wir das ebenfalls über unser Netzwerk. Wir arbeiten eng mit den unterschiedlichsten Partnern zusammen. Es geht uns darum, die Menschen von A bis Z zu betreuen – nicht nur den Verkauf «abzuhaken». Ein Immobilienverkauf ist immer auch eine sehr emotionale Angelegenheit. Deshalb sind persönliche Betreuung, Vertrauen und ein umfassender Service heute entscheidend.

Wie beurteilen Sie aktuell die wirtschaftliche Entwicklung des Immobilienmarktes in Flims und der näheren Region?

Seit der Corona-Pandemie haben wir eine aussergewöhnliche Entwicklung erlebt. Die Preise sind damals stark gestiegen. Im aktuellen «Alpine Report» gehört unsere Destination weiterhin zu jenen mit den höchsten Transaktionspreisen im Alpenraum. Der Markt ist nach wie vor sehr gut, die Nachfrage ist hoch. Allerdings wird heute nicht mehr «jeder Preis» bezahlt. Unsere grösste Herausforderung besteht heute darin, gemeinsam mit den Verkäufern einen realistischen Marktpreis zu definieren – also zu prüfen, was der Markt tatsächlich hergibt. Wir bewegen uns weiterhin auf einem sehr attraktiven Niveau. Die Region ist extrem gefragt. Ein entscheidender Faktor ist das veränderte Arbeitsverhalten: Viele Menschen haben in der Pandemie gelernt, dass Homeoffice funktioniert. Sie schätzen die Lebensqualität hier in den Bergen und verbinden Arbeiten mit Freizeit. Einige verbringen mehrere Tage pro Woche hier – das stärkt die Nachfrage zusätzlich. Der Markt hat sich also normalisiert, aber auf hohem Niveau.

Von den Preisen her – denken Sie, dass es in den nächsten Jahren noch weiter hochgehen wird?

Eine schwierige Frage. Wir gehen davon aus, dass die Preise auf hohem Niveau bleiben werden und erwarten über die nächsten Jahre ein moderates Preiswachstum. Die Qualität des Objekts wird weiterhin eine zentrale Rolle spielen.

Bleibt die Immolounge bewusst klein, oder ist in Zukunft auch eine grössere Entwicklung möglich?

Alles ist offen. Genau das macht es ja spannend – man weiss nie, welche Begegnungen oder Möglichkeiten sich ergeben. Die Idee entstand ganz spontan und wurde direkt umgesetzt. Die Walde Immobilien AG ist sehr offen für Neues. Es kann gut sein, dass wir in Zukunft wachsen, weitere Partner dazukommen oder bestehende Partner noch stärker involviert werden. Die Immolounge lebt von dieser Flexibilität.

DIE SERIE «BILANZ»

In loser Reihenfolge erscheint in der «Ruinaulta» die Wirtschaftsserie «Bilanz». Dafür führt die Redaktion Interviews mit Unternehmerinnen und Unternehmern aus der Region und zeigt damit, wie sie denken, was sie beschäftigt und warum sie überhaupt erfolgreich sind.



Im Dezember 2025 eröffnete die Walde Immobilien AG mit der Walde Immoulounge in Flims ihren dritten Standort in Graubünden und vermittelt vor Ort potenziellen Käuferinnen und Käufern Projekte wie das «Miraval» in Flims.

Bilder zVg

Editorial



EIN ZEICHEN DES WIRTSCHAFTLICHEN VERTRAUENS

Liebe Leserinnen und liebe Leser, was meinen Sie? Braucht es wirklich noch einen Anbieter in einem Markt, der scheinbar längst bedient ist? Diese Frage stellt sich immer dann, wenn ein Unternehmen den Mut hat, in einem bereits gut besetzten Umfeld zu investieren und sich zu positionieren. Auch in unserer Region mag sich der eine oder andere genau dies nach der Eröffnung der Walde Immolounge in Flims gefragt haben: Ist der Markt nicht längst gesättigt?

Doch wirtschaftliche Dynamik entsteht selten dort, wo alle nicken. Sie entsteht dort, wo jemand überzeugt ist, dass Qualität, Spezialisierung und Unternehmergeist Raum finden – vor allem im Wettbewerb. Ein neuer Standort ist kein Zeichen von Übermut, sondern von Marktvertrauen. Er bedeutet, dass je-

mand an die Region glaubt, an ihre Nachfrage, an ihre Zukunftsfähigkeit.

Wettbewerb ist kein Problem – er ist ein Korrektiv. Denn er zwingt Anbieter, besser zu werden, sich klarer zu positionieren, professioneller zu arbeiten. Gerade im Immobilienmarkt, der von Emotionen und hohen Vermögenswerten geprägt ist, entscheidet nicht die Anzahl der Firmen über den Erfolg, sondern die Kompetenz, das Netzwerk und die Glaubwürdigkeit.

Graubünden hat in den letzten Jahren eine aussergewöhnliche Entwicklung erlebt. Die Nachfrage ist hoch, die Preise bewegen sich auf hohem Niveau und die Erwartungen der Kundschaft sind gestiegen. Wer heute einen Standort eröffnet, muss mehr bieten als ein Schaufenster und Online-Inserate. Gefragt

sind Marktkennntnis, strategische Vermarktung und persönliche Nähe.

Die entscheidende wirtschaftliche Frage lautet deshalb nicht: «Gibt es schon genug Anbieter?» Sondern: «Gibt es Platz für bessere Angebote?» Solange Unternehmen wie beispielsweise die Walde Immobilien AG (siehe «Bilanz»-Interview, Seite 2 bis 5) bereit sind, zu investieren, Arbeitsplätze zu schaffen und Verantwortung für den Standort zu übernehmen, ist Wettbewerb ein Zeichen von Stärke – nicht von Sättigung.

Und wir müssen auch beachten, dass ein neuer Standort auch immer ein Bekenntnis ist: zur Region, zu ihrer wirtschaftlichen Kraft und zu ihrem Potenzial. Und genau das brauchen wir – unternehmerischen Mut statt Stillstand.

MAGDALENA CEAK

Ihre Region – Ihre Ruinaulta

Wo Sie leben, passiert das Leben. Wir erzählen, was Ihre Region bewegt. Weil es zählt, was vor Ihrer Haustüre geschieht.



Jetzt Schnupperabo bestellen
unter abo.somedia.ch

ruinaulta

Telefon: 0844 226 226 E-Mail: abo@somedia.ch

**8 Wochen
testen für nur
CHF 25.–**

