



## Exzellenz in der Schweizer Luxus-Immobilienbranche seit 2012

Das neunfach ausgezeichnete Familienunternehmen Luxury 778 ist hoch spezialisiert im Vermitteln von Ultra-Luxus-Immobilien in der Schweiz. Zudem ist das Unternehmen für den diesjährigen Award der «Top 100 Real Estate Companies of the World» nominiert. «Fokus» konnte den sympathischen Geschäftsinhaber Daniel Ittig für ein Interview gewinnen.

**Daniel Ittig**  
CEO und  
Co-Founder



### Herr Ittig, in Ihrem Verkaufsportfolio befinden sich einige der exklusivsten Immobilien des Landes. Wie kam es dazu?

Das hohe Diskretionslevel ist massgebend für das immense Vertrauen in unser Unternehmen. Luxury 778 agiert weit unter dem Radar der Öffentlichkeit. Wir pflegen zu sagen: «Wenn Sie noch nie etwas von Luxury 778 gehört haben, liegt das daran, weil wir so diskret arbeiten.» Das schätzen die Verkäuferinnen und Verkäufer von exklusiven Liegenschaften sehr.

Hinzu kommt das hohe Mass an Sicherheit, dass Verkäuferinnen und Verkäufer bei Luxury 778 geniessen: Stellen Sie sich vor, man besitzt ein Anwesen im Hochpreissegment. Die Kunstgegenstände im Anwesen sind jedoch weitaus wertvoller als die Immobilie selbst. Folglich muss man sehr genau darauf achten, wem man die Tür aufmacht, denn nicht jeder, der sich als Käufer ausgibt, ist tatsächlich am Kauf interessiert. Das setzt eine vertiefte Qualifikation jedes einzelnen Kaufinteressenten voraus. Nur die wenigsten Agenturen haben die Kapazitäten, einen solchen Aufwand zu betreiben. Darum ist es ratsam, einen hoch

spezialisierten Partner wie Luxury 778 an der Seite zu haben, der diese verantwortungsvolle Aufgabe übernimmt. Das sind zwei der vielen Gründe, warum Luxury 778 mit sehr exklusiven und hochdiskreten Verkaufsmandaten beauftragt wird.

### Ihr Unternehmen bietet fast ausschliesslich Immobilien an, die auf keinen Internetplattformen zu finden sind. Wie kommen Sie an Käufer, wenn Sie die Immobilien kaum jemandem zeigen dürfen?

Diese Frage wird uns oft gestellt. Der Schlüssel ist unser immenses Kundennetzwerk, die ein Vermögen von 100 Millionen Schweizer Franken oder mehr besitzen. Darüber hinaus pflegen wir eine äusserst sorgfältige Qualifikation von Netzwerkpartnern.

### Luxury 778 hat ein Verkaufsportfolio von drei Milliarden Schweizer Franken. Wie schaffen Sie das als Boutique-Agentur?

Unsere günstigsten Angebote fangen bei zehn Millionen Schweizer Franken an. Das Verkaufsportfolio reicht bis weit über 100 Millionen Franken pro Angebot. Hinzu kommt, dass viele Kunden jetzt den richtigen Zeitpunkt sehen, ihre Immobilie zu verkaufen. Allein im Monat Juli dieses Jahres ist unser Verkaufsportfolio von 350 Millionen auf 1,3 Milliarden Schweizer Franken gewachsen. Seit Mitte November sind es bereits 3,3 Milliarden Schweizer Franken, wenn einige Auslandsimmobilien mitberücksichtigt werden. Trotz dieser Zahlen pflegen wir die Mentalität «Klasse statt Masse». Das heisst, dass wir die Anzahl an Immobilien in unserem Verkaufsportfolio bewusst überschaubar halten.

### Kommen Sie in diesen Gefilden auch mit anderen Luxusgütern in Kontakt?

Absolut. Uns werden seltene Uhren, Autos, Kunstgegenstände und sogar Private Equity Deals angeboten. Die Anbieter:innen hoffen, von

unserem Netzwerk zu profitieren. In der Regel bleiben wir aber fokussiert auf unsere Kernkompetenz: der Verkauf von Luxusimmobilien.

### Noch eine letzte Frage, Herr Ittig: Warum die Zahl 778?

Die Zahl ist mit unseren Anfängen verbunden. Ursprünglich komme ich aus der Architekturbranche. In meiner Freizeit fand ich Spass daran, das höchste Gebäude der Welt zu entwerfen. Es stellte sich heraus, dass die Höhe von 778 Meter dem Gebäude eine majestätische Form verleiht. Es war eine Zeit vor dem Burj Khalifa, dem derzeit höchsten Gebäude der Welt. Die Zahl tauchte dann ein zweites Mal auf: Bei unserem ersten Auftrag noch vor der Firmengründung, wurden wir mit dem Verkaufsmandat des exklusivsten Chalets der Region vertraut. Dieses Chalet hatte eine Wohnfläche von 778 Quadratmeter. Irgendwie hat uns die Zahl begleitet. Darum haben wir sie in den Firmennamen integriert. Das hatte auch marketingstrategische Hintergründe: Es war damals eher unüblich, eine Zahl im Firmennamen zu integrieren. Das widerspiegelt die Mentalität der Firma Luxury 778: Wir lieben es, unkonventionelle Wege zu beschreiten und anders zu sein, als es branchenüblich ist.

Weitere Informationen:  
[www.luxury778.com](http://www.luxury778.com)

**LUXURY 778**  
REAL ESTATE FOR UHNWI

