

SCHUTZENGEDEL DER REICHEN

...

Was muss ein milliardenschwerer Inder tun, um in der Schweiz Schlossherr zu werden?
Nichts. Makler Ferrecki kümmert sich um alles. VON MARGRIT SPRECHER

Eine Woche vor dem Besichtigungstermin greift Robert Ferrecki zum Hörer: «Fahrt die Heizung rauf!» Weitere Anweisungen sind nicht nötig. Das Hauspersonal in Schloss Gorgier weiss, was nun zu tun ist. Gleichentags beginnt es im obersten Stock mit Staubsaugen und Lüften. Nur so ist sicher, dass sich sieben Tage später auch Parterre, Burgturm und Nebengebäude frisch und sauber präsentieren.

«Ein Schloss ist so träge wie ein Supertanker», sagt Robert Ferrecki. Er sitzt am Steuer seines Mini und fährt durch entlaubte Weinberge; tief unten im Dunst liegt der Neuenburgersee. Er meint den Vergleich nicht abwertend. Ganz im Gegenteil. Ein Schloss, das ist nichts für Pedalofahrer. Das ist auch nichts für Feiglinge oder ungefestigte Naturen: «Wer ein Schloss kauft, muss Verantwortung übernehmen.» Dafür kriegt er ein Selfie, das in Sachen Auffälligkeit jedes andere Statussymbol schlägt. Und in Sachen Stil sowieso. Neben einem Schloss wirken die Villen an der Côte d'Azur wie angeschwemmtes Strandgut. Und die auf dreifache Grösse aufgeblähten Alpenchalets, als wären sie aus Gummi.

Der Mini ist ebenso Teil von Ferreckis Geschäftsprinzipien wie sein Outfit. Der Luxusimmobilienmakler trägt eine Allerweltsjacke im angedeuteten Countrylook, dazu einen unauffälligen Pullover, vermutlich Wolle statt Kaschmir. Zwanzig Jahre Erfahrung im Umgang mit Ultrareichen haben ihn gelehrt: «Der Klient darf nie glauben, ich spiele finanziell in seiner Liga.» Er kennt Makler, die erscheinen im Porsche und Reitstiefeln zur Besichtigung. Oder – er verbirgt seine Missbilligung unter höflichem Ton – haben Manieren wie auf dem Viehmarkt. Begrüssen den Interessenten vor der Ehefrau. Beantworten in seiner Anwesenheit einen Handyanruf. Legen den Arm quer auf den Tisch und schaufeln den Teller leer, als kämen sie aus einem Hungercamp. Und was der Katastrophen mehr sind. «Nichts hilft in unserem Geschäft mehr als eine gute Kinderstube. Möglichst eine englische.»

Aus der Autobahn wird ein Strässchen; hinter hohen Steinmauern lugen Villengiebel und Baumwipfel hervor. Die Abstände zwischen den Häusern vergrössern sich, schliesslich gibt es nur noch Wald und Wiesen. Mit Schwung kurvt Robert Ferrecki durch ein offenes Tor; unter den Rädern knirscht der Kies wie in einem Rosamunde-Pilcher-Film. Er parkiert unter einer entlaubten Platane, steigt aus und betrachtet das Schloss mit so viel Wohlgefallen, als sei sein kühnster Traum eben Wirklichkeit geworden. Das Schloss erschreckt durch seine schiere Grösse; Tentakeln gleich verlaufen sich die Anbauten im Grünen. Zinnen und Turmspitze verschwimmen

im Nebel. Die Fassade ist mal gotisch, mal maurisch, der Burgfried stammt aus dem 13. Jahrhundert. Da ist auf Anhieb klar: Wer dieses Schloss nicht beherrscht, der wird von ihm beherrscht. Entschlossen wie ein Torero auf den Stier geht Robert Ferrecki auf das Tor zu. Er kennt Gorgier seit 2002. Damals hatte es eine amerikanische Familie gekauft. «Der Funke sprang sofort», erinnert er sich. «Erstens imponiert Amerikanern alles, was älter als ihr eigenes Land ist. Zweitens stehen drüben die einzigen Schlösser im Disneyland.» Und drittens, hatte die neue Schlossherrin Laura ergänzt: «Gorgier zeigt, wie erfolgreich mein Mann ist.»

Zwölf Jahre später war Lauras Mann, im internationalen Finanzwesen tätig, noch erfolgreicher. Deshalb fand er immer seltener Zeit für Schlossbesuche. Zumal das Internet dort nur mangelhaft funktionierte. Die Kinder waren inzwischen im Internat, und auch die vierzehn Gästezimmer blieben leer. Alle Freunde hatten schon mal an den niederen Türen die Stirn angeschlagen, sich in den drei Gefängniszellen gegruselt und vergeblich an den altertümlichen Armaturen in den Badezimmern gehebelt. Heute wohnt die Familie wieder in Florida. «Auch Paradiese können zu gross werden», kommentiert Robert Ferrecki einfühlend.

Letzten Monat hatte Ferrecki einem Texaner das Schloss gezeigt. Dieser suchte vor allem Platz für seine fünfzig Ferraris. Heute hat sich ein Inder angemeldet. Er kommt direkt vom Flughafen. Mit der freundlichen Entspantheit eines Mannes, der weder Büropräsenzen noch Termindruck kennt, lässt er seinen Blick über Türme und Zinnen, Orangerie und Gesindehaus schweifen, dahinter, so weit das Auge reicht, Wald und Wiesen.

Der Inder ist nicht Ferreckis erster Inder. Die neuen Milliardäre aus Indien und andern Schwellenländern im Orient haben die Reize der Schweiz entdeckt. Diese bestehen vor allem aus den 41 285 Quadratkilometern Land, dem einzigen Rohstoff der Schweiz mit garantiertem Wertzuwachs. «Mehr wird es nie geben», sagt Robert Ferrecki. «Und wenn sie weg sind, sind sie weg.» Wer Schloss Gorgier kauft, bekommt für 20 Millionen Franken auch 40 000 Quadratmeter Schweiz.

Freundlich lässt sich der Inder die Geheimnisse von Gorgier vorführen. Verfolgt, wie Robert Ferrecki in die Knie geht und den grossen Stein von der Zugbrücke schiebt: «Ein bisschen Showbiz gehört dazu.» Sogleich hebt sich der hölzerne Steg majestätisch und legt den 25 Meter tiefen Burggraben frei. «Da brauchen Sie keine Alarm-



Château de Gorgier über dem Neuenburgersee: «Gorgier zeigt, wie erfolgreich mein Mann ist.»

anlage», sagt Ferfecki. Die Augen des Inders blicken mit milder Ironie. Es ist der Blick reicher Leute, denen man schon vieles anzudrehen versuchte.

Alles, was ein Luxusimmobilienmakler über Wesen und Verhalten der sogenannten ernsthaft Vermögenden wissen muss, hat Robert Ferfecki bei Henley & Partners gelernt. Die weltweit führende britische Firma für Niederlassungs- und Staatsbürgerschaftsplanung begnügt sich nicht mit der Vermittlung von Luxusliegenschaften. Sie besorgt Auswanderungswilligen auch eine neue Heimat. Betreten diese erstmals ihr Zuhause im fremden Land, steht in der Küche bereits ihre Lieblings-Kaffeemaschine, in der Garage wartet die gewünschte Autoflotte, auf dem Schreibtisch liegen alle benötigten Papiere: Versicherungen, Arbeitsverträge für Koch, Chauffeur, Gärt-

...

Der Direktor wünscht Parkett in der Garage und einen gekühlten Pelzraum.

...

ner und Hausmädchen, Anmeldungen für Internate und die Mitgliedschaft im örtlichen Golfplatz. Sowie mancherorts neue Pässe. «Gewisse Länder haben leider ein sehr unvorteilhaftes Steuerregime», erklärt Robert Ferfecki den Wunsch vieler Westeuropäer nach Ortsveränderung. Die Kunden aus Osteuropa und Drittweltländern wiederum scheuen weniger den Steuersekretär denn Terroristen und kriminelle Banden. Sie suchen nicht nur einen sicheren Hafen für ihr Geld, sondern auch für sich selbst. Beides finden sie, nebst ausgezeichneten Kliniken und leicht erreichbaren Flughäfen, am häufigsten in der Schweiz. Um die Jahrtausendwende lief das Geschäft so gut, dass Henley & Partners in Zürich eine Filiale eröffnete, Henley Estates. Verantwortlicher: Robert Ferfecki.

Tatsächlich löst kein anderer so entspannt, einfühlend und hilfsbereit die Probleme der Kundschaft. Fängt flink wie ein Balljunge ihre Wünsche im Flug auf. Zaubert tausend blühende Rosenstöcke in einen Garten. Oder, schon schwieriger, eine private Auto- waschanlage ins St. Moritzer Villenviertel. «Bis ich nur die Bewilligungen für das Abwasser hatte», erinnert er sich wie ein Kletterer an eine besonders schwierige Wand. Wobei er den Wunsch seines Klienten durchaus verstehen konnte: Wer will schon in einem verdreckten Rolls-Royce durch die Via Maistra gleiten oder beim Polo on Ice aufkreuzen. Nur beim geforderten privaten Helikopterlandeplatz am Zürichberg waren selbst dem Profi Grenzen gesetzt.

Den «absoluten Höhepunkt», sagt Robert Ferfecki, erreichte der Schweizer Luxusimmobilienboom 2008. «Keiner schaute das Objekt mehr richtig an, die Preise waren irrwitzig.» Die Tochter des Präsidenten von Kasachstan kaufte am Genfersee eine Villa für 74 Millionen Franken; im Engadin wechselte ein Haus für 80 Millionen die Hand. Besonders die Russen rafften Immobilien zusammen, so wahllos wie Pelzmäntel in der Boutique: «Das Geld überweisen wir morgen.» Doch morgen kam kein Geld. Die russische Begeisterung hatte bereits ein neues Objekt der Begierde entdeckt.

Ab Herbst 2008 ging es mit dem Schweizer Luxusimmobilienhandel nur noch bergab. Henley Estates wurde aufgelöst. Auch de Rham Sotheby's International Realty, die Robert Ferfecki ein Jahr lang führte, zog sich aus der Deutschschweiz zurück. 2012 machte er sich selbständig und gründete mit dem Architekten Georg R. Spoerli in Herrliberg die Fine Swiss Properties. «Zum schlimmstmöglichen Zeitpunkt», ergänzt er. Wohl wahr. Wegen der Finanzkrise sanken die Preise der Schweizer Luxusimmobilienbranche rasant. Selbst die Araber kauften kaum noch; die Schweizer Kultur war ihnen doch zu fremd. Auch die Griechen, die Ferfecki früher täglich am Ohr hatte, riefen nicht mehr an. «Sie hatten kein Geld mehr.» Die Russen haben zwar Geld, aber keine Quittungen. «Und ohne Nachweis über die Herkunft des Geldes wickelt heute keine Schweizer Bank mehr den Handel ab.»

Damit nicht genug. Die Ultrareichen finden immer weniger Gründe, in die Schweiz zu ziehen. Das Bankkundengeheimnis ist pulverisiert, die Pauschalsteuer für vermögende Ausländer mancherorts wieder abgeschafft. Selbst Gemeinden, die für ihren elastischen Umgang mit der Lex Koller bekannt waren, fordern inzwischen energischer den Schweizer Lebensmittelpunkt. «Früher genügte drei Aktenkoffer als glaubhafter Umzugsbeweis; vier Barhocker in einer 300-Quadratmeter-Villa galten als Lebensmittelpunkt-Bescheinigung», sagt Robert Ferfecki. Heute muss er der Zürichsee-Gemeinde den Beleg der Umzugsfirma für die transportierten Kubikmeter vorlegen. Die Gemeinde fordert auch eine Kopie des neuen Arbeitsvertrags seines schwedischen Klienten. Sowie die Bescheinigung der Schule, dass seine drei Kinder tatsächlich hierzulande den Unterricht besuchen. Trotz Mehrarbeit erfüllt es Robert Ferfecki mit einer gewissen Befriedigung, dass man in der Schweiz nicht mehr alles mit Geld kaufen kann.

Das Hauswartehepaar in Gorgier hat alle Kronleuchter angeknipst, die sich anknipsen lassen. Trotzdem scheint das Schloss nur widerwillig aus seinem Dornröschenschlaf zu erwachen. Entschlossen legt Robert Ferfecki ein paar weitere Lichtschalter um. Jetzt zeigt der Baldachin über dem Doppelbett seine ganze verblichene Pracht. «Fully heated?» fragt der Inder. Robert Ferfecki ist froh, bejahen zu können. Schlossbesitzerin Laura hatte insgesamt 10 Millionen Franken in die Renovation gesteckt.

In den Korridoren blinken Rüstungen im Dämmerlicht, Geweihe ragen aus dem Dunkel. Der Inder deutet auf ein mächtiges Gestänge: Im Preis inbegriffen? «What you see is what you get», sagt Robert Ferfecki. Inbegriffen sind auch eine gotische, mit rotem Brokat tapezierte Kapelle samt Bibel und Notenständer, ein maurischer, verschwenderisch mit Troddeln behängter Thron sowie eine fixfertige Ahnengalerie. Streng schauen die Herrschaften von den Wänden auf die fremden Gestalten zu ihren Füßen. Nur zur Renovation der riesigen Küche kam Laura nicht mehr. Im Küchenkamin, wo früher halbe Ochsen gebraten wurden, steht verloren ein Miniherd mit schwarz abgeschlagenen Ecken. Auf dem Gesindetisch warten Kaffee und Croissants, vom Hauswart bereitgestellt. Der Inder möchte lieber Tee.

Manchmal schaffen es die Wohnsitze von Ferfeckis Klienten bis in die Boulevardpresse. Oh – kein Ferfecki-Leak! Da spielten andere Zufälle mit. So erfuhr die Schweiz in der Boulevardpresse, dass Kimi Räikkönen das denkmalgeschützte Herrschaftshaus am Zugersee

abzureissen gedachte. Dem Formel-1-Rennfahrer schwebte etwas Cooleres vor. Oder dass ein deutscher Mövenpick-Generaldirektor in seiner Zürichsee-Villa Parkett in der Garage und einen gekühlten Pelzraum wünschte. Noch zuverlässiger für Aufregung im Volk sorgt stets, wenn wie in Oberwangen «alles aus Gold» ist. Selbst die WC-Papier-Halterung, wie gern hinzugefügt wird.

Im Vergleich zu seiner Kundschaft fühlt sich Robert Ferfecki «komfortabel arm»: «Ich habe immer zur Miete gewohnt.» Er sieht nicht aus, als litte er darunter. Im Gegenteil: Sein jugendlich glattes Gesicht wirkt, als hätte es noch nie im Leben Härte erfahren. Doch der Schein täuscht. Der Fluchthelfer weiss, wie Flüchtlinge fühlen. 1968 flohen seine Eltern mit ihrem kleinen Sohn und drei Koffern aus Prag in die Schweiz. Die ersten Jahre verbrachte er in einem Zürcher Kinderhort. «Es war dunkel, wenn mich meine Eltern dort morgens ablieferten. Und es war wieder dunkel, wenn sie mich abends abholten. Deshalb glaubte ich, in der Schweiz sei es immer dunkel.» Um den einheimischen Kindern gewachsen zu sein, legte er sich beizeiten «sprachliche Fitness» zu.

Diese Fitness nützt ihm heute beruflich ebenso wie die Patina seiner Scheidung: «Wer selbst Beulen und Narben hat, kann sich besser in den Klienten hineindenken.» Mit mitfühlendem Verständnis, aber strikt neutral verfolgt er die Beziehungstragödien seiner Kundschaft: «Schon manchen habe ich den inneren Frieden gewünscht.» Heute ist er überzeugt, dass jeder ernsthaft arbeitende Luxusimmobilienmakler die Reife eines mindestens Vierzigjährigen braucht.

Der Inder lässt nicht erkennen, ob ihm Gorgier gefalle oder nicht. Gleichmütig sieht er zu, wie Robert Ferfecki vergeblich versucht, das morsche Fenster mit dem beabsichtigten Schwung zu öffnen. Auch die abgeblätterte Hausmauer nimmt er eher interessiert denn alarmiert zur Kenntnis. «Halt Nordseite», sagt Ferfecki fröhlich, als erklärte er ein Naturwunder. Dass der Inder nach dem Rundgang weitere Unterlagen verlangt, ist für einen erfahrenen Makler noch kein Grund zum Feiern: «Das war ja nur ein leichtes Nicken...»

Zudem warten die grössten Spielverderber noch auf ihren Einsatz. Es sind der Buchhalter und die Bank des Interessenten. Häufig erkennen sie in den zweckfreien Gartenlauben und Spitztürmchen kein wirkliches Investment. Warnen vor den horrenden Summen, die allein der Parkunterhalt verschlingt. Und vor endlosen Schere-reien mit dem Denkmalschutz. Dann gibt es für Robert Ferfecki nur eines: «Je weniger rationale Argumente für den Kauf sprechen, desto stärker muss ich die emotionalen Gründe betonen.»

Damit lässt sich arbeiten. Eine Arbeit leider, die immer mühsamer wird. Schlösser sind Auslaufware. Heute verlangen die ernsthaft Vermögenden von Fine Swiss Properties vor allem Luxusapartements in Flughafennähe. Sie suchen kein Zuhause mehr, geschweige denn eine Heimat oder gar Verantwortung. Flüchtig und unstet wie ihr Geld, meiden sie jede Verbindlichkeit. «Ultrareiche wohnen heute im Flugzeug. Eine Bleibe brauchen sie lediglich, um das Jackett auszulüften», konstatiert Robert Ferfecki, ganz vorurteils-freier Verhaltensforscher. Er spricht aus Erfahrung: Zwei Jahre lang stand er in Diensten eines russischen Oligarchen.

Mit diesem neuen Wohntrend erklärt er sich auch den Boom der Fünf-Stern-Boutique-Hotels. «Dort können ernsthaft Vermögende den Schlüssel drehen – und tschüss.» Dort bleiben sie unbehelligt von lästigen Personalsorgen und undichten Dächern. Noch weniger Wohnprobleme bietet dereinst nur das wirkliche Paradies. Die erforderlichen Einreisepapiere freilich kann selbst ein Robert Ferfecki nicht besorgen. Das muss jeder selbst hinkriegen.

MARGRIT SPRECHER ist freie Journalistin; sie lebt in Zürich.
Foto: SÉBASTIEN AGNETTI, Lausanne.

VERWANDTER ARTIKEL AUS REPORTAGEN NR. 27 «IN DER HÖLLE»
· Sehnsuchtsort für Fans: Die Autorin Juliane Schiemenz besuchte Snoqualmie, wo die TV-Serie «Twin Peaks» spielt, und berichtet, wie viel Mord, Neid und Wollust in der amerikanischen Kleinstadt lauert.

Die hohe Kunst des Sparens.

Online kaufen auf sbb.ch/ausstellungen.

BIS ZU 30%* RABATT

* z. B. m.a.x. museo, Chiasso, 10% Ermässigung auf die Zugfahrt nach Chiasso und zurück und den Transfer sowie 30% Ermässigung auf den Eintritt in das m.a.x. museo. sbb.ch/maxmuseo

Foto © Zentrum Paul Klee, Bonn

SBB CFF FFS

RAIL BON

IM WERT VON CHF

10.-

Zur Anrechnung an ein SBB RailAway Ausstellungs-Kombi.

Preisbeispiel: «Jean Dubuffet» in der Fondation Beyeler, Riehen/Basel. Zugfahrt 2. Klasse mit Halbtax inkl. Transfer und Eintritt ab Zürich HB CHF 50.40 statt CHF 60.40.

Der Rail Bon kann an den meisten bedienten Schweizer Bahnhöfen beim Kauf des Angebotes an Zahlung gegeben werden. Der Rail Bon ist nicht kumulierbar (pro Person nur 1 Rail Bon). Keine Barauszahlung, Erstattung oder Weitergabe gegen Entgelt.

Pay-Serie: 0215 0000 3518
Gültig bis 31. Mai 2016

RailAway