

Was zieht vermögende Ausländer an den Zürichsee? Was erwarten sie hier und wie erfüllen sie ihre exklusiven Domizil-Wünsche? Ein Blick hinter die Kulissen eines Immobilienvermittlers im obersten Marktsegment und ein exklusives Gespräch mit einem Zuwanderer aus Russland. TEXT: ROGER BATAILLARD

## LEBENSQUALITÄT UND EXKLUSIVE DOMIZILWÜNSCHE



ARNDT GEIGER HERRMANN Architekten



«Ob Beverly Hills, Barcelona, Bali oder Bollingen – es gibt fast überall Orte, wo man grossartig wohnen kann.» ROBERT FERFECKI

— «DIE SCHWEIZ UND INSBESONDERE ZÜRICH sind im internationalen Vergleich nicht in erster Linie Steueroasen, wie man momentan aus zahlreichen Debatten schliessen könnte, sondern vielmehr Lebens- (Qualitäts)-Oasen», hört Robert Ferfecki, Geschäftsführer und Key Client Manager bei Henley Estates in Zürich, von seinen ausländischen Klienten, die sich für eine Niederlassung in der Schweiz entschieden haben, immer wieder. Diese kann man am besten als «ernsthaft vermögend» bezeichnen, erklärt der in Zürich aufgewachsene Marketing- und Kommunikationsspezialist und fügt augenzwinkernd hinzu, dass sei beispielsweise dann der Fall, wenn man seinen Namen sowohl letztes als auch nächstes Jahr zum Beispiel in der «Gold-Bilanz» oder auf der Forbes-Liste findet.

Diese Kundschaft schätzt an Zürich und der Schweiz die wirtschaftliche und politische Stabilität, Sicherheit und Rechtssicherheit, die zentrale Lage im Herzen Europas, eine intakte Natur, gemässigt Klima und ein differenziertes Steuersystem. Für die Zürichsee-Region spricht also ein exzellentes «Preis-Leistungs-Verhältnis». Den ausländischen Klienten ist die Seesicht oftmals nicht so wichtig. Zum einen, weil

sie fast immer mit kleiner (weil teurer) Wohnfläche einhergeht, zum anderen, weil viele dieser Klienten zusätzlich Häuser am Meer haben und ihnen der Zürichsee nur wie ein breiter Fluss vorkommt.

**SUPERLATIV WOHNEN.** Die Liegenschaften, die Henley Estates für Ihre Klienten sucht, baut oder umbaut sind natürlich superlativ und in einer oder mehreren Dimensionen extrem, zum Beispiel was die Grösse, Lage, Qualität, Ausstattung, verwendete Techniken, Technologien oder Baumaterialien angeht. Ferfecki: «Das teuerste Haus, welches wir letztes Jahr für einen Klienten in der Schweiz suchen durften, hatte ursprünglich ein Budget von 30 Millionen Franken. Das Anforderungsprofil war aber so anspruchsvoll, dass das Budget um 50 Prozent aufgestockt werden musste».

Und wer wohnt so? Für Robert Ferfecki gibt es keine Kategorien: Es gibt äusserst wohlhabende Menschen, welche – gemessen an ihrem immensen Vermögen – vergleichsweise bescheiden wohnen. Und es gibt «Neues Geld», welches durch s(einen) superlativen Wohnstil einen Teil seiner Selbstverwirklichung sucht. Die Frage ist immer: Wieviel ist mir das Wohnen wert?

## STEUERNOMADEN UND PAUSCHALBESTEUERUNG

Für Robert Ferfecki ist klar, dass die Schweiz nicht nur aus finanziellen Gründen als Wohnsitz gewählt wird: 90 Prozent seiner Klienten nennen die «hohe Lebensqualität» und fast nie allfällige Steuervorteile. Jene «Steuernomaden» die nur wegen der Steuervorteile da sind, werden am ehesten auch wegen Steuervorteilen wieder wegziehen; beispielsweise nach Zug oder ins Ausland an einen Ort, wo man praktisch keine Steuern zahlt, ist Ferfecki überzeugt. Natürlich hat auch die Abschaffung der Pauschalbesteuerung im Kanton Zürich ein Signal gesetzt, welches von der

obersten Käuferschicht, den sogenannten «Ultra High Net Worth Individuals» global wahrgenommen wurde. Diese «ultravermögenden» Ausländer waren es in letzter Zeit, welche die Immobilienpreise im obersten Segment angeheizt hatten. Damit ist es vorbei. Was den Kanton Zürich angeht, hat der Wind laut Robert Ferfecki praktisch völlig gedreht: «Aus dem Verkäufer- wurde ein Käufer-Markt: Obwohl wir keine Makler im eigentlichen Sinne sind, haben uns etliche «pauschalisierte» Klienten sozusagen präventiv ihre Liegenschaft zum Verkauf angeboten.»



Superlativ: Impetus Exclusive Residences (am Vierwaldstättersee).





«Unsere Region ist im internationalen Vergleich nicht in erster Linie eine Steueroase, wie man momentan aus zahlreichen Debatten schliessen könnte, sondern vielmehr eine Lebens(-Qualitäts)-Oase.» ROBERT FERFECKI

Grossartiges für veritable Milliardäre von ArchStudio Architekten.

Die meisten Menschen besitzen höchstens ein Haus, und dementsprechend ist dieses zahlreichen Kompromissen unterworfen. Wenn jemand über sehr grosse Mittel verfügt, dann hat er oft mehrere Häuser, welche für die Anforderungen des jeweiligen Standortes optimiert werden. Auch die Herkunft spielt eine Rolle und wie dort mit Reichtum und Erfolg umgegangen wird: In einigen Ländern zeigt man hemmungslos, was man hat – bei uns gilt das als verpönt und wird belächelt. Die Sensibilisierung seiner Kunden ist für Ferfecki deshalb auch eine wichtige Aufgabe, denn es will ja kein Neuzuzüger in seinem neuen Umfeld gleich anecken.

«Ob Beverly Hills, Barcelona, Bali oder Bollingen – es gibt fast überall Orte, wo man grossartig wohnen kann», weiss Ferfecki. «Ich persönlich denke, dass superlativ wohnen in erster Linie mit der Lage zu tun hat und damit, wie das Haus darauf dieser Lage Rechnung trägt und wie die Kreativität des Architekten das Objekt zu einem Gesamtkunstwerk erhöhen lässt. Diesbezüglich ist es wie mit vielen anderen Dingen im Leben: Vieles blendet sehr, aber nur wenig verbreitet Licht. Es ist auch beruhigend feststellen zu können, dass Geld und Geschmack per se nicht miteinander verknüpft sind.»

**SUCHE MIT DEM HELIKOPTER.** Bis vor kurzem bestand die Klientschaft des international tätigen Beratungsunternehmens vornehmlich aus wohlhabenden Ausländern, welche sich in der Schweiz niederlassen und teilweise pauschal besteuern lassen wollten. Für diese Klienten sucht das Unternehmen die geeigneten Immobilien – Bauland, Häuser, Wohnungen, in selteneren Fällen auch Geschäftshäuser.

«Mit unserem «Emotional Engineering» versuchen wir, den ausländischen Klienten und seine impliziten und expliziten Bedürfnisse zu analysieren und mit den realen Möglichkeiten unseres Landes in Einklang zu bringen», erklärt Geschäftsführer Ferfecki das Vorgehen. Oft kämen Klienten mit Klischee-Vorstellungen zu ihm oder mit Ideen, die sich in der Schweiz nicht verwirklichen lassen. Deshalb ist die Aufklärung im Vorfeld wichtig, damit der Klient keine Enttäuschung erlebt und am neuen Wohnort nicht unglücklich wird.

Sobald die infrage kommenden Regionen eingekreist sind, wird nach den geeigneten Objekten gesucht: via Zeitung und Internet, aber natürlich auch über den Kontakt mit lokalen Agenten, Maklern oder auch Architekten, welche ein sehr hohes Qualitätsver-

## EIGENE AUTOWASCHANLAGE UND GEHEIZTE ZUFAHRT

Die meisten Wünsche der Kundschaft von Henley Estates stehen in plausiblen Kontext zu ihrem Lifestyle: Riesige Wohnflächen, wie man sie bei uns kaum kennt, stehen eindeutig an erster Stelle, weiss Ferfecki und erzählt lachend, dass letztes Jahr ein Klient zu ihm kam, der sich mitten in Zürich eine so riesige Wohnfläche plus See- oder Flussanstoss wünschte, dass er ihm glatt das Landesmuseum hätte verkaufen müssen, um seinen Wünschen zu entsprechen. Da erscheinen andere Wünsche der internationalen Kundschaft als verhältnismässig klein:

Eine eigene Autowaschanlage in der Tiefgarage, ein Haus, welches sich um seine eigene Achse der Sonne nach dreht, eine beheizte Zufahrtstrasse, damit im Winter keine Schneeflocke liegen bleibt, sämtliche Haushaltsgeräte doppelt einbauen – falls mal eines aussteigt (diese Familie hat permanent Gäste und Empfänge), vollklimatisierter Sicherheits-Keller für die sichere Aufbewahrung einer Kunstsammlung, versteckte Alarmknöpfe in jedem Zimmer für einen Klienten, welcher sich permanent unsicher fühlt, sind nur einige der Kundenwünsche, die schon formuliert wurden.



Vielleicht noch zu haben: Villa «Traubenberg» an der Goldküste.



«Wir versuchen, den ausländischen Klienten und seine impliziten und expliziten Bedürfnisse zu analysieren und mit den realen Möglichkeiten unseres Landes in Einklang zu bringen.» ROBERT FERFECKI

Ein Pantoffel-Kino mit Hollywoodstudio-Qualitäten: in solcher Privatsphäre ist auch Rauchen erlaubt.

ständnis haben müssen. Manchmal wird auch ein Helikopter gemietet, um aus der Vogelperspektive nach der idealen Liegenschaft zu suchen, oder es wird ein Boot gechartert, falls es sich um ein Objekt mit Seeanstoss handeln soll. «Selbstverständlich nutzen wir auch unser breit gefächertes Beziehungsnetz oder sprechen Eigentümer auch mal gezielt an», präzisiert Immobilienspezialist Ferfecki seine Suchstrategie und fügt hinzu, dass er durchaus auch «normale» Liegenschaften sucht. Momentan beispielsweise ein profitables, kleineres, touristisch attraktiv gelegenes Hotel oder ein EFH im Grossraum Zürich im Bungalow-Stil für unter 2 Mio. Franken.

**VON DER BAUHERRENVERTRETUNG BIS ZUM FAMILY OFFICE SERVICE.** «Sobald das gewünschte Objekt erworben ist, können wir für unsere Klienten die Bauherrenvertretung übernehmen, da die meisten unserer Kunden ja noch gar nicht vor Ort sind und sich mit den Schweizer Bau-Gegebenheiten nicht auskennen», erklärt Ferfecki das weitere Vorgehen. Die Dienstleistungen können sogar so weit gehen, dass die Liegenschaft schlüsselfertig abgegeben wird,

inklusive Einrichtung, Hauspersonal und Fuhrpark. Vielfach wird den Klienten auch geholfen, die passenden Schulen für ihre Kinder zu evaluieren und Zutritt zu passenden Clubs und Vereinen zu erhalten, damit sie sich so bald als möglich heimisch fühlen. Für Klienten aus exotischen Ländern, welche womöglich weder unsere Sprache noch Schrift beherrschen – beispielsweise Chinesen – bietet Henley & Partners auch einen Family Office Service an, welcher sämtliche Haushalts-Administrationsaufgaben temporär übernimmt.

Vermehrt wird die Firma auch von vermögenden Schweizer Kunden angegangen. Sowohl für den Ankauf als auch für den Verkauf von Immobilien. Das freut Managing Director Robert Ferfecki, der seit 2007 für Henley Estates Switzerland arbeitet: «Wir sind stolz darauf, dass auch immer mehr lokale Klienten die absolute Diskretion und den Full-Service schätzen, den unsere Unternehmensgruppe zu erbringen vermag.»

Bilder freundlicherweise zur Verfügung gestellt von: AGH Arndt Geiger Herrmann (agh.ch); ArchStudio, Christian Fierz (archstudio.ch) und Impetus Exclusive Residences (impetus-residences.ch).

## MASSGESCHNEIDERTE NIEDERLASSUNGSPLANUNG UND UMSETZUNG

Henley & Partners, international tätiges Beratungsunternehmen für Privatklienten des obersten Marktsegments und nach eigenen Angaben weltweit führend in Residence & Citizenship Solutions, hat seine Aktivitäten in der Schweiz unter dem 2008 geschaffenen Dach der Private Client Group Switzerland zusammengefasst. Ziel dieser Gruppe ist das Ausschöpfen bestehender Synergien und das Angebot einer durchgängigen Dienstleistung für wohlhabende Privatpersonen, welche sich in der Schweiz niederlassen wollen. Im Rahmen dieser einzigartigen Aufstellung konzentriert man sich auf die Suche exklusiver Immobilien, wie

sie von den eigenen Klienten, aber auch von anderen Beratern, Banken und Anwälten verlangt werden. Henley Estates arbeitet ausschliesslich auf der Basis von Suchaufträgen und vertritt somit nur die Interessen der Käuferschaft. Darüber hinaus ist das Unternehmen in der Lage, als Bauherrenvertreterin zu agieren und im Auftrag der Klientschaft Projekte zu begleiten und schlüsselfertig abzuliefern.

Henley & Partners AG  
Henley Estates  
Klosbachstrasse 110  
CH-8036 Zürich, Switzerland  
Tel. +41-(0)44-266 22 22  
www.privateclientgroup.ch  
www.henleyglobal.com



ARNDT GEIGER HERRMANN Architekten

Die Tiefgarage dient auch als Galerie und erlaubt den Blick in den verglasten Pool.

## «WIR SIND FAST «IRRITIERT» VON DER FREUNDLICHKEIT, DIE UNS HIER ENTGEGENGEBRACHT WIRD.»

**SEESICHT** im Gespräch mit einem aus Russland stammenden Zürichsee-Zuzüger über seine Beweggründe, hier ein Haus zu bauen.

### **SEESICHT: Wir führen dieses Gespräch auf Ihren Wunsch anonym. Können Sie uns etwas über Ihre Person verraten?**

Ich stamme aus Russland und bin im Private Equity- und Investmentbereich tätig. Ich bin verheiratet und habe zwei kleine Kinder.

### **Wo sonst besitzen Sie noch Häuser?**

In der Karibik, in Frankreich und in Russland.

### **Was waren Ihre Alternativen zur Schweiz?**

England und Spanien, weil wir auch da schon viele Freunde haben.

### **Was war ausschlaggebend, dass Sie an den Zürichsee gezogen sind?**

Die Standortwahl erfolgte nicht sehr bewusst. Da wir sehr international leben, war uns vor allem die Nähe zu einem internationalen Flughafen wichtig, und somit kamen primär Zürich und Genf in Frage. Sekundär war die Standortwahl gesteuert von den Angeboten auf dem Immobilienmarkt. Da uns Herr Ferrecki eine erstklassige Liegenschaft vermitteln konnte, welche eigentlich gar nicht zum Verkauf stand, haben wir uns letztendlich für Zürich entschieden. Natürlich hatten wir Zürich vorher schon gekannt, genauso, wie wir zahlreiche andere Städte der Schweiz schon kannten.

### **Was gefällt besonders am Zürichsee?**

Der Zürichsee per se ist uns nicht so wichtig, weil wir ja noch Häuser am Meer besitzen. Aber eine Gegend mit Gewässer – sei es Meer, See oder Fluss – ist immer attraktiver.

### **Wie nehmen Sie die Bevölkerung hier wahr?**

Wir sind fast «irritiert» von der Freundlichkeit, die uns hier entgegengebracht wird. Für uns ist keinerlei Rassismus oder Ethnizismus spürbar, ganz im Gegenteil. Als mein Nachbar beispielsweise sah, dass nicht alle unsere Autos in unsere derzeitige Garage passen, kam er rüber und fragte, ob ich ein Fahrzeug in seiner Garage unterbringen möchte. Hier hat man wirklich das Gefühl, dass die Einheimischen keine «Angst» vor den Fremden haben. Klar, einerseits sind sie ja durch Gesetze und Ordnungshüter gut «geschützt», andererseits hat ja jeder seine Ordonnanzwaffe im Haus ... (lacht)

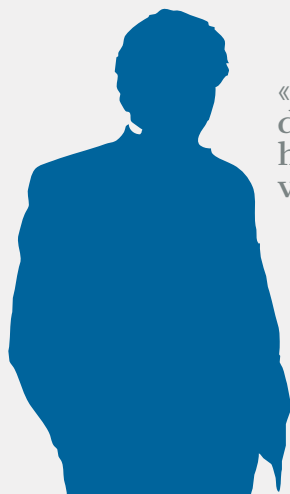
### **Wie wirkt die Gegend auf Sie und Ihre Familie?**

Wir sind nach Zürich gekommen, als meine Frau mit dem ersten Kind schwanger war. Wir wollten, dass unsere Kinder in einer sicheren, ordentlichen und intakten Umgebung aufwachsen. Was einen in der Schweiz «süchtig» machen kann, ist die Ordnung! Man gewöhnt sich so schnell daran, dass man kaum noch weg will.

### **Haben Sie Kontakt mit der Bevölkerung?**

Unser Kontakt mit der Bevölkerung ist ausgesprochen positiv.

In unserer Nachbarschaft haben wir ein paar Landsleute, aber nicht zu viele. Und letztendlich sprechen hier ja fast alle Englisch, sodass wir mit allen problemlos kommunizieren können. Ich stelle mir vor, dass ein Schweizer, der beispielsweise nach Russland ziehen würde, dort doppelt so viele Schwierigkeiten hätte, sich einzugliedern.



«Hier hat man wirklich das Gefühl, dass die Einheimischen keine «Angst» vor den Fremden haben.»

### **Nehmen Sie am Gemeindegeschehen teil?**

Noch nicht. Momentan sind wir noch viel auf Reisen. Aber sobald unsere Kinder in den Kindergarten kommen und wir etwas sesshafter werden, werden wir uns auch noch in unserer Wohngemeinde besser vernetzen.

### **Was war Ihnen wichtig beim Hausbau?**

Eine möglichst grosse Wohnfläche, schöne Sicht, bequeme Erreichbarkeit und eine breite Zufahrt.

### **Was sind die Highlights Ihres Neubaus?**

Sicherlich auch die Panoramansicht über den Zürichsee und in die Ferne. Das Architekturbüro Arndt Geiger Herrmann hat das Projekt über mehrere Jahre entwickelt, und so denke ich, dass es ein äusserst ausgereiftes Haus sein wird, welches die Merkmale dieses Ortes genau aufnimmt und vielleicht sogar die Qualitäten einer Stilikone unserer Epoche haben wird.

### **Konnten alle Ihre Wünsche berücksichtigt werden?**

Alle im Rahmen des Gesetzes, aber die hiesigen Baugesetze sind doch wesentlich strikter als in anderen Ländern. Wir hätten auf der Parzelle gerne mehr Volumen gebaut, aber das war eben leider nicht möglich. Wir Russen lieben beispielsweise hohe Decken, und da hier die Bauhöhe beschränkt ist, konnten wir diesen Anspruch nicht umsetzen.

**Wir danken Ihnen für dieses Gespräch und wünschen Ihnen und Ihrer Familie weiterhin viel Freude am Zürichsee.**