

marty architektur ag

Ratskellergasse 2, 6430 Schwyz, T 041 810 28 90, F 041 810 28 91  
www.marty-architektur.ch, info@marty-architektur.ch

**IMMOBILIEN**  
HÖCHSTPREIS-SEGMENT

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





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

— «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 Ferrecki, 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, gemässigttes 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. Ferrecki: «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 Ferrecki 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 Ferrecki 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 Ferrecki 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 Ferrecki 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).



**IMMOBILIEN**  
HÖCHSTPREIS-SEGMENT



«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 zusammengeschlossen. 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 Klientenschaft Projekte zu begleiten und schlüsselfertig abzuliefern.

Kirchgasse 22, Zürich  
Tel. 044 266 22 22  
www.privateclientgroup.ch



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