

## Die Luxus-Wohnräume der Pauschalbesteuerten

Von Michael Lütscher.

**Robert Ferfecki sucht Wohnraum für pauschal besteuerte Ausländer in der Schweiz. Manche wünschen Wohnflächen von 1500 m<sup>2</sup> oder einen Helikopterlandeplatz im Garten.**



Das suchen die meisten pauschal besteuerten Reichen: eine Villa am Zürichsee.

Bild: Keystone

«Hier kommt ein Spa hin und dort ein Cheminée. Das ist die Kinderetage, zu jedem Zimmer ein Ankleideraum und ein Badezimmer. Und da entsteht eine Suite für Gäste.» Robert Ferfecki führt uns durch ein Haus in Villars in den Waadtländer Alpen. Ein Jumbochalet mit ursprünglich sieben Wohnungen; einer von Ferfekis Klienten hat es gekauft und lässt es in ein Einfamilienhaus umbauen. Der Mann hat fünf Kinder im schulpflichtigen Alter und braucht Platz. Die 650 m<sup>2</sup> Wohnfläche, die das Haus auf vier Etagen bietet, sind da gerade richtig.

Robert Ferfecki findet Wohnraum für reiche Leute, die in die Schweiz ziehen wollen. Ferfecki ist Direktor der Firma Henley Estates in Zürich, die zur weltweit tätigen Henley & Partners-Gruppe gehört. Diese organisiert für begüterte Menschen die Niederlassung an schönen und günstigen Orten



Fühlt sich wohl in der Welt der Reichen: Robert Ferneck vermittelt Immobilien an pauschal besteuerte Personen. (Bild: pd)

– von der Niederlassungsbewilligung über Steuerabkommen zur Wohnungssuche und der Rekrutierung von Hauspersonal.

### **Pauschalbesteuerung: Lockstoff für die Reichen**

In der Schweiz gehört zur Tätigkeit von Henley die Vermittlung von Pauschalbesteuerungsabkommen. Ferneck hebt an zu einem Plädoyer für die viel kritisierte Pauschalsteuer, über die im Kanton Zürich am 8. Februar abgestimmt wird: «Die Pauschalbesteuerung ist ein gutes Instrument, wenn sie konsequent im Sinne des Erfinders angewendet wird.» Natürlich könne man sich fragen, ob eine Million Franken Steuern angemessen ist für jemanden, der mehrere Milliarden besitzt. Und die Steuer benachteilige zwar Schweizer, was stossend sei. «Aber sie ist ein sehr attraktives Instrument, um Wohlhabende» in die Schweiz zu locken. Und Leute wie sein Klient in Villars konsumierten und brächten Arbeitsplätze. Dessen Kinder gingen alle in einem der exklusiven Internate von Villars zur Schule; allein das Schulgeld betrage 100'000 Franken pro Jahr und Kind.

#### **Interaktiv-Box**

**Prachtvilla für 3,2 Millionen zu haben**

#### **Artikel zum Thema**

**Frau Doktor Abivardi: «Wir freuen uns sehr auf die Villa Mooser»**

Zwei Wünsche zeichne die meisten der reichen Einwohner in spe aus: Am Zürich-, Vierwaldstätter- oder am Genfersee zu leben und riesige Häuser zu bewohnen. «Fast jeder Klient» wolle 1000 Quadratmeter Wohnfläche, ein Inder habe gar 3000 verlangt. Objekte dieser Grösse sind schwer zu finden. Entsprechend hoch sind die Preise. Statt der budgetierten 30 Millionen kostet eine Immobilie dann schnell 50 Millionen oder mehr. 2008 habe er «nur ein einziges Haus unter zehn Millionen Franken» vermittelt. Für die Kundschaft seien die Preise o.k. Der Massstab sei London, und dort kriegte man in den letzten Jahren «für zehn Millionen eine Garage».

### **Zürich ist bereits leergekauft**

An der Goldküste, dem rechten Zürichseeufer, spiele der Markt schon lange nicht mehr. Letztes Jahr sei ihm in Herrliberg ein 1600 Quadratmeter grosses Grundstück ohne Seesicht angeboten worden – für 16 Millionen Franken.

Die vergleichsweise hohe Pauschalbesteuerung im Kanton Zürich sei ohnehin «eher unattraktiv», findet Ferneck. Er empfiehlt Alternativen: Appenzell, den Aargau oder den Thurgau, wo es noch Parzellen von 10'000 Quadratmetern Fläche gebe. Besonders interessant sei Weesen am Walensee. Der Ort hat ein mildes Mikroklima, verfügt über Bauland mit Seesicht, und der nächste Flughafen (für den Privatjet) liegt in Mollis GL, zehn Autominuten entfernt.

Manchmal «zündet» Ferfecki «die Notrakete». Erkundet mit einem Klienten mittels Auto oder Helikopter dessen bevorzugte Wohnlage. Erspäht der Klient ein Traumobjekt, macht Ferfecki einen «cold call»; er ruft den Hausbesitzer an, um diesem ein Kaufangebot zu machen. «Alle auf diese Weise unvermittelt angefragten Hausbesitzer lehnen zuerst ab», sagt er. Kürzlich habe er wieder ein Erfolgserlebnis gehabt. Nach einjährigen Verhandlungen habe ein Hausbesitzer in Herrliberg eingelenkt. «Letztlich ist es eben eine Frage des Geldes.»

### **Die «knusprigen Details»**

Der 45-jährige Ferfecki war früher Kundenberater im Private Banking und gründete die Dienstleistungsfirma vip-services.com. Er ist bestens vernetzt und fühlt sich wohl in der Welt der Reichen: «Es ist eine Gnade, so schöne Häuser suchen, umbauen und einrichten zu dürfen.»

Namen will er nicht nennen. «Wir sind verschwiegen wie eine Bank.» Aber ein paar «knusprige Details», wie er sie selbst nennt, plaudert er doch aus. Von Leuten, die einen Helikopterlandeplatz im Garten verlangen. Von Hausbesitzern in den Bergen, die ihre Tiefgarage mit einer Autowaschanlage ausgerüstet haben, um die im Winter von Salzwasser verdreckten Autos gleich reinigen zu können. (Tagesanzeiger.ch/Newsnetz)

Erstellt: 30.01.2009, 18:29 Uhr

© Tamedia AG