



Villen mit Seeanstoss, wie an der Zürcher «Goldküste», sind bei den Superreichen begehrt. Solche Objekte kommen allerdings selten auf den Markt. (Stefan Jäggi/Keystone)

Migranten als Nachfragefaktor auf Immobilienmarkt

Die derzeit hohe Zahl von Einwanderern, vor allem aus dem EU-Raum, macht sich auch in einigen Segmenten des Schweizer Immobilienmarkts bemerkbar. Der Think-Tank Avenir Suisse, der das Phänomen der neue Migration in einer Studie näher untersucht hat, kommt zum Schluss, dass der Wohnungsmarkt einer der wenigen Bereiche sei, in denen Anzeichen für problematische Verteilungseffekte ausgemacht würden. Vor allem in Zürich und Genf sind demnach deutliche Preissteigerungen für Liegenschaften zu verzeichnen. Der Einfluss der Zuzüger ist dabei laut dem «Immo-Monitoring 2008» von Wüest & Partner lediglich im Top-Segment und das auch nur in den Zentren der Westschweiz spürbar. Im Raum Zürich habe dagegen ein ausreichendes Angebot an Neubauten für Entspannung gesorgt.

Die Credit Suisse hat in ihrer Studie «Immobilienmarkt 2008» festgestellt, dass die städtisch geprägten Kantone – rund 40% der Ausländer wohnen in den Kantonen Genf, Waadt und Zürich – die Zuwanderungswelle in Form eines erhöhten Bevölkerungswachstums stärker spüren als andere Regionen. Überlagert wird der Einfluss der internationalen Zuwanderung aber klar von der Binnenwanderung. (dst.)

«Wohnungsnot unter Milliardären»

Reiche Einwanderer kommen mit Vorstellungen ins Land, die den Rahmen sprengen: Für den eigenen Clan mindestens 3000 Quadratmeter Wohnfläche. Der Jet soll vor der Haustür stehen. *Von David Strohm*

Der Berater rückt seine Krawatte zu-recht. Namen darf und will er nicht nennen, das Geschäft verlangt äusserste Diskretion. Die Wünsche und Vorstellungen seiner Klienten nennt er dagegen, ohne rot zu werden. Sie sind extrem. Wie die Vermögen, welche die Superreichen mit seiner Hilfe ins Land bringen. Robert Ferrecki ist Managing Director von Henley Estates in Zürich. Die Firma gehört zur Private Client Group, die sehr vermögenden Privatpersonen beim Umziehen hilft. Ferreckis Hauptaufgabe: für die Kunden geeigneten Wohnraum finden.

«Wir packen keine Umzugskisten», stellt er klar. Ein Wohnsitzwechsel in den Kreisen, für die er tätig ist, wird «strategisch» angegangen. Ein asiatischer Unternehmer zum Beispiel, «keinen Namen bitte», möchte sich am Genfersee niederlassen. Ein sehr reicher Geschäftsmann aus Kasachstan, der sein Glück im Ölgeschäft gemacht hat, will an die Zürcher Goldküste, «weil er da bereits Freunde hat». Die Berater übernehmen dabei alle erdenklichen Leistungen, die mit der Übersiedlung verbunden sind und weit über das hinausgehen, was sogenannte Relocation-Firmen anbieten.

Integration als Aufgabe

Dazu zählen neben der Vermittlung eines standesgemässen Anwesens die Bauherrenvertretung und das Rekrutieren des Hauspersonals. Ferner das Aushandeln eines Abkommens für die

Pauschalbesteuerung mit den kantonalen Behörden, der Abschluss von Versicherungen aller Art und schliesslich die praktische Integration für die Zuzüger wie die Anmeldung in Golf- und Service-Klub, die Auswahl der richtigen Schule für den behüteten Nachwuchs und ein angemessenes Einführungsprogramm für den Lebenspartner des Auftraggebers.

Damit sich die Neuen im Land auch wohl fühlen, betreiben die Spezialisten intensive Aufklärungsarbeit. Es gilt, den Lebensstil der wohlhabenden Ausländer in Einklang zu bringen mit den in der Schweiz üblichen Sitten und Gebräuchen. Zum Beispiel, dass die wirklich Reichen ihren Besitz nicht zeigen.

Die Finanzkrise hat das Geschäft belebt, die Zahl der Anfragen nimmt deutlich zu. Aus Russland kommen derzeit die meisten. Ein dickes Handbuch, «Switzerland Business & Investment», soeben auf Russisch erschienen, weist ihnen den Weg. Autor Christian H. Kälin, Geschäftsführer von Henley & Partners in der Schweiz, listet darin die Vorteile einer Wohnsitznahme in der Schweiz auf und zeigt, was es zu beachten gilt.

Die Klientel aus Russland und den übrigen GUS-Staaten schätzt die Stabilität von Währung und System, den Luxus, den Handel und Hotellerie bieten, das aufgeräumte Ambiente, die schöne Natur. Schon beim ersten Treffen mit dem Interessenten – mehr als ein Dutzend Multimillionäre aus aller Welt

siedelt die Firma Henley pro Jahr an –, gilt es, die oft weit gehenden Vorstellungen mit der Realität in der Schweiz in Einklang zu bringen.

Vorteile in der Provinz

Der Industrielle aus einer aufstrebenden Nation in Asien, in seinem Heimatland an grosszügige Verhältnisse gewohnt, bringt konkrete Wünsche mit. Er sucht für sich und seinen Clan ein Anwesen mit 3000 m² Wohnfläche. Geld spielt keine Rolle. «So etwas gibt es in der Schweiz leider gar nicht auf dem Markt», klagt der Berater. «Das muss ich meinen anspruchsvollen Kunden zuerst einmal erklären.» Und empfiehlt ihm Alternativen, die oft abseits

der von den Schönen und Reichen dieser Welt bevorzugten Wohnorte liegen.

Statt Herrliberg und Meggen, St. Moritz und Gstaad, Coligny und Lutry kommen Gegenden wie der Hinterthurgau oder das Glarnerland in Frage. Hier finden sich noch Flächen, auf denen sich eine üppige Villa errichten lässt, dort kann der Privatjet in der Nähe landen, hier zeigen sich die Behörden noch flexibel und kooperativ, dort ist der Druck auf den Immobilienmarkt und das soziale Gefüge noch wesentlich geringer. Nicht immer gelingt es, die Klienten von den Vorzügen dieser Alternativen zu überzeugen. Der Industrielle aus Asien beispielsweise will einzig nach Genf – nicht einmal

der Kanton Waadt kommt für ihn in Frage. Und das wird teuer: Seine hohen Ansprüche werden kaum unter 50 Mio. Fr. zu erfüllen sein.

Für die Immobiliensuche betreiben Berater wie Kälin und Ferrecki einen hohen Aufwand, werden dafür aber auch grosszügig entlohnt. Weil der Markt für die wirklich exklusiven und einmaligen Objekte so ausgetrocknet ist, agieren die Profis selbst als Market Maker. «Bei aussergewöhnlichen Anwesen muss man die Eigentümer zuweilen direkt ansprechen», berichtet Ferrecki. Hin und wieder hat er Erfolg, denn auch in diesen Kreisen ändern sich die Verhältnisse. Liquiditätsgänge, Erbgang, Scheidung oder flügge Kinder sind nicht selten Anlass für Besitzer sehr grosser Liegenschaften, diese zu verkaufen.

Doch das Angebot ist und bleibt knapp, der Vermittler spricht sogar von einer «Wohnungsnot unter Milliardären». Gründe dafür sind neben der hohen Attraktivität des Standortes Schweiz das knappe Flächenangebot, die strikten Zonenordnungen und die Restriktionen beim Erwerb von Immobilien durch Ausländer. Unter dem Preis von 10 Mio. Fr. blieb keines der von Henley in diesem Jahr vermittelten Luxusobjekte. Die hohen Preise, die an hiesigen Villenstandorten gezahlt werden, relativieren sich, wenn man sie mit dem Niveau anderer bevorzugter Wohnorte der Superreichen wie London, St. Tropez oder Malibu vergleicht.

Die teuersten Standorte für Luxus-Villen

Durchschnittswerte für Einfamilienhäuser

Gemeinde	Verkaufspreise (in Mio. Fr.)	Spitzenobjekte (in Mio. Fr.)	Grundstücksfläche (in m ²)	Wohnfläche (in m ²)
Cologny (GE)	4,87	16,0	1402	220
Vandœuvres (GE)	4,29	14,8	1640	245
Meinier (GE)	4,02	25,0	2952	243
Corseaux (VD)	3,60	9,7	1592	278
Anières (GE)	3,39	12,0	996	203
Oberägeri (ZG)	3,35	6,7	1246	345
Saanen (BE)	3,34	6,0	774	190
Genf (GE)	3,20	13,2	2483	252
Erlenbach (ZH)	3,00	10,2	595	214
Rüschlikon (ZH)	2,95	11,5	1030	188

Quelle: IAZI, Universität Bern

NZZ
Intelligente Vielfalt

*Was immer Sie fürs Wohnen suchen,
finden Sie auf NZZdomizil.ch*

NZZdomizil.ch
IMMOBILIEN INTERIOR DESIGN STYLESPOッター