

Die Luxus-Immigranten

Alle wollen Air-Condition, 18 000 Franken Miete sind kein Problem. Wie reiche Deutsche und Russen am Zürichsee den Immobilienmarkt verändern.

Von Martin Helg

Wer da wohl wohnen mag?, fragen die Touristen, die auf dem MS «Albis» von Zürich her seeaufwärts tuckern. Wie ein Filmstreifen zieht die Goldküste an ihnen vorbei. Nüchtern-elegante Bootsstege, schmiedeiserne Terrassengeländer, im Abendsonnenlicht glühende Fassaden, die sich in den Weingläsern spiegeln.

Öffnung hangaufwärts

Noch vor 30, 20 oder 10 Jahren wäre klar gewesen, dass die Goldküste der Zürcher Oberschicht gehört, den Privatbankiers, Ingenieuren, Kulturdirektoren und ETH-Professoren. Die Reihen des Zürcher Establishments standen dicht damals; es waren die Zeiten, als man das Wort «Ausländer» an der Goldküste noch mit Zürich-Wiedikon verband, mit leseschwachen Gastarbeiterkindern und Krawall-Jugendlichen vom Balkan, bestenfalls mit väterlichen ungarischen Zahnärzten. Heute steht die Reihe der Alteingesessenen immer noch - auf einem schmalen Küstenstreifen direkt am Wasser, gewissermassen den letzten unverkäuflichen Metern. «Liegenschaften mit Seeanstoss bleiben häufig in der Familie und kommen selten auf den Markt», sagt Urs Tschudi von der Immobilien-Firma Walde & Partner.

Tschudi beobachtet, dass der «internationale Druck» im Immobilienhandel zunimmt. Hangaufwärts ist eine Öffnung im Gang: Immer mehr ausländische Kaderleute und Unternehmer bewerben sich um exklusiven Wohnraum mit Seeblick. Mit einigen von ihnen bekommt es auch Jürg Morger zu tun, Notar des Stadtkreises Fluntern. Morger sagt, der Anteil ausländischer Käufer - «auch solcher, die man vom Namen her kennt» - sei in den vergangenen 2, 3 Jahren stark gestiegen und erreiche «bei teuren Objekten mehr als 50 Prozent». Teuer sind am Zürichberg aber so gut wie alle Objekte - so teuer, dass Erbgänge zum Problem werden. «Je höher der Preis einer Immobilie, desto schwieriger wird das Erben. Wer ein Elternhaus übernimmt und den Geschwistern im Gegenzug 4 Millionen auszahlen sollte, ist oft zum Verkauf gezwungen», sagt Morger.

Mit dem Preis einer Immobilie steigt auch die Wahrscheinlichkeit, dass sie an ausländische Käufer geht. 2001 haben Ausländer für Wohnobjekte im Kanton Zürich durchschnittlich 701 232 Franken bezahlt, 23 992 Franken mehr als die Schweizer Käufer. 2007 zahlten sie im Durchschnitt bereits 968 582 Franken - fast 200 000 Franken mehr als die Schweizer. Parallel zur Kluft bei den Durchschnittspreisen ist auch der prozentuale Anteil ausländischer Käufer gewachsen, von 11,7 Prozent 2001 auf 20 Prozent 2007. Noch deutlicher hat sich das Verhältnis bei über zwei Millionen Franken teuren Objekten verschoben, hier ist der Anteil ausländischer Käufer im gleichen Zeitraum von 15 Prozent auf 36,1 Prozent gestiegen. Und auch diese Zahl ist bescheiden im Vergleich zum ausländischen Mieteranteil: «Wohnungen mit 4500 und mehr Franken Mietzins gehen zu 80 Prozent an Ausländer», sagt der Immobilientreuhänder Claude Ginesta.

Für Wohnungsmieten werden im Grossraum Zürich bis zu 18 000 Franken bezahlt, die höchsten Kaufpreise scheinen sich zurzeit um 35 Millionen Franken zu bewegen. In Küsnacht sollen kürzlich 100 Quadratmeter Stockwerkeigentum für 3,5 Millionen Franken verkauft worden sein - zu einem Quadratmeterpreis von 35 000 Franken. 34 mehr als 5 Millionen Franken teure Objekte haben 2007 die Hand gewechselt, teilt das Statistische Amt

des Kantons Zürich mit. Makler beobachten einen starken Zuwachs an Kunden aus Deutschland, Grossbritannien, Russland, Skandinavien sowie aus arabischen und asiatischen Ländern. Die 299 000 in der Schweiz lebenden Italiener (immer noch die grösste Ausländergruppe) und 187 000 Portugiesen kaufen eher selten Luxusimmobilien. Die «Albis» schiebt sich seeaufwärts, sanft klatschen die Wellen an den Bug. Die Touristen stehen an der Reling und machen sich ihr Bild vom schönen Wohnen. Wie es in den Villen aussehen mag? «So teuer, dass es fast matt wirkt», sagt Susanne Sandor, die sich mit ihrer Firma Private Residence Management um Wohnkomfort kümmert. Vor allem den Russen sei Understatement wichtig, Deutsche liebten es eher «wärmer». Extravaganzen wie goldene Wasserhähne - unter arabischen Prinzen beliebt - seien selten. Höchstens, dass sie einmal eine Wand rot streichen lassen müsse. Allgemein werde Schwulst vermieden. Hauptsache, die Marken seien die besten.

Eine Nasszelle pro Raum

Die Stil-Codes haben sich weltweit angeglichen, Laminat-Böden sind in Zürich so tabu wie in Moskau, aber Achtung: Deutsche Kunden wünschen häufig Keramikplattenböden statt Parkett. Auch die Verteilung der Nasszellen verlangt Einfühlung, eine pro Raum muss es schon sein, aber bitte nichts Altmodisches! «Der Schweizer Badezimmer-Standard ist unter dem deutschen», sagt Sandor, das gelte es im Kopf zu behalten. Vorsicht ist zudem bei der Waschmaschine geboten. Sie sollte in der Wohnung stehen, denn Waschküchenordnungen sind für Ausländer ein Schreckgespenst. Und wäre es nicht möglich, Air-Condition in jedem Raum zu haben? Susanne Sandor verwendet viel Charme darauf, den Kunden das Prinzip einer gründlichen Schweizer Fenster-Lüftung darzutun.

Am Ende ist es weniger das Dekor, das Ausländer-Villen von schweizerischen unterscheidet, sondern mehr der Gebrauch. «Herr und Frau Schweizer machen vieles selber», sagt Susanne Sandor. Bei verwöhnten ausländischen Singles könne es schon vorkommen, dass einer versehentlich sein Hemd zum Waschen in den Züri-Sack werfe. Jemand habe sogar seine noch nassen Kleider in den Schrank gehängt und einen laufenden Haarföhn daneben: Im Vertrauen auf Bedienung, die den Prozess zu Ende bringt. Personal ist meist vorhanden, der Butler gehört zum guten Ton, ebenso ein Gärtner, der die Buchsbaum-Kugeln nicht zweimal im Jahr stutzt, sondern alle zwei Wochen.

Überhaupt die Gärten. Sie sind für den Jetset nicht nur ästhetisches Beiwerk, sondern ein Asset. Das Zauberwort heisst «Extension», und es verspricht, mit ein paar zu Dächern geschnittenen Platanen und wohl disponierten Sitzgruppen das Wohnzimmer in den Garten hinaus zu erweitern. Spezialist dafür ist der Landschaftsarchitekt Enzo Enea. In Scharen strömen die Kunden in sein Arboretum in Schmerikon und Jona - Ausländer fast zur Hälfte, «reine Schweizer Paare gibt es kaum mehr.» Enea-Gärten scheinen den Fuhrpark als Prestigeobjekt abgelöst zu haben. Die meisten Autos, sagt Ansgar Gmür, Direktor des Schweizer Hauseigentümerversandes, blieben ja heute in der Garage, «me zeigt's nüme»! Hingegen wisse er von einem Villenbesitzer, der sich allein den Transport der sizilianischen Marmorsäulen 300 000 Franken kosten liess.

300 m2 mit Seesicht

Der Abend senkt sich über den Zürichsee, die Touristen nippen an ihren Gläsern und drehen die Köpfe, denn nun wendet das MS «Albis» für die Rückfahrt nach Zürich. An der Reling läuft ein neuer Film ab, die hübsch geputzten Häuser stehen noch dichter beieinander. Bei allem Respekt vor den Bewohnern: Sehn diese Häuschen nicht etwas klein aus? «Objekte mit Seesicht und mehr als 300 m2 Wohnfläche kann man an einer Hand abzählen», hat die Private-Residence-Managerin Susanne Sandor gesagt; bei 150 m2 beginne schon das Top-Segment. Und was soll der Schatten, der sich so früh schon auf die Häuser senkt? «Pfnüselküste» heisst das linke Seeufer im Volksmund. Wer da wohl wohnen mag?

«Viele Engländer», sagt Anita Walter von Walde & Partner. Vor allem britische Kunden seien nicht immer bereit, gleich das Allerhöchste zu zahlen. Ausserdem würden sie oft für Firmen arbeiten, die linksufrig domiziliert seien: Swiss Re, Zurich Financial Services, Dow Chemical. Sandra Hautle-Illi, die als Relocation-Managerin Ausländern Wohnraum vermittelt, erzählt aber auch vom Naserümpfen, das jemand ernten kann, der bei gut informierten Ausländern für das linke Seeufer wirbt. «Silver coast!», spötteln die Kunden. «Running-nose coast!» Einige Immigranten leben ihren Anspruch an eine standesgemässe Wohnlage so konsequent, dass sie am rechten Ufer wohnen und ihre Kinder täglich per Fähre und Auto über den See kutschieren, in die Zurich International School. Andere sehen es weniger eng; wohlhabend sind neben der Goldküste auch die Zürcher Stadtkreise 1, 2, 6, 7 und 8. Allerdings suchen Sandra Hautle-Illis Kunden eher selten die Zweizimmerwohnungen in Aussersihl; einmal abgesehen vom jungen New Yorker Banker, der «auf keinen Fall Bäume» in seiner Nähe wollte.

Nach eineinhalb Stunden geht die Seerundfahrt zu Ende. Schön war's, und doch fragt sich der Tourist, während er am Bürkliplatz ins Tram steigt, was einen Weltmann, der schon Häuser in Moskau und Nizza besitzt, dazu bewegen mag, sich in das bürgerliche Biotop am Zürichsee zu zwängen. Und warum ist er bereit, dafür einen Kaufpreis zu zahlen, der oft weit über dem realen Objektwert liegt?

Kaufpreis plus 30 Prozent

Denn das ist ja das Kreuz mit den Luxus-Immigranten: Sie zahlen so viel, dass die Einheimischen nicht mehr mitmögen. Der Markt werde verzerrt, sagt Notar Jürg Morger, Normalsterbliche könnten in der Zürichberg- und Seeregion bald nichts mehr kaufen. Adrian Wenger, Hypotheken-Berater am Vermögenszentrum Zürich, weiss von deutschen Käufern, die - nachdem sie in Bietverfahren mehrmals ausgestochen worden waren - von sich aus 30 Prozent zum Kaufpreis addierten. Andere Szenekenner berichten von Maklern, die sich ungefragt an Goldküsten-Hausbesitzer wandten und ihnen phantastische Angebote machten. Die Vermutung liegt nah, dass hinter diesen Avancen mehr steht als ein Top-Job in Zürich. Claude Ginesta erwähnt neue Steuerbestimmungen in London, die Ausländer dazu bewegten, den Wohnsitz nach Zürich zu verschieben.

Für ältere Unternehmer aus Deutschland sei auch der bevorstehende Erlass ein beliebter Anlass, sich an die Qualitäten der Schweiz zu erinnern. Sprüche wie «Die Villa hier zahlt mir das deutsche Finanzamt» bekommt Ginesta hin und wieder zu hören. Eine starke Triebfeder scheint auch das Prestige zu sein - wer viel zahlt, erhält viel Aufmerksamkeit. Ein Immobilienspezialist berichtet von einem Verkäufer, der sein 12-Millionen-Objekt nur nicht losgeworden sei, weil der Interessent dem bescheidenen Preis misstraute; ein paar Wochen später habe er das Angebot auf 16 Millionen korrigiert und die Villa verkauft.

Solche Potenzbeweise lassen sich optisch untermauern, indem man mit Geldkoffern zur Wohnungsbesichtigung erscheint - ein offenbar vor allem unter Nicht-EU-Ausländern verbreitetes Verhalten, das klarmacht, dass es schnell gehen muss. Dies wiederum lässt auf dunkle Hintergründe schliessen. Off-the-record hört man von Geldwäscherei, von Business-Männern, die für ein 10-Millionen-Haus 30 Millionen hinblättern, weil sie sich zu Hause auf ihrem Geld nicht mehr wohl fühlen.

So schnell, wie sie gekommen sind, verreisen viele der Nobel-Immigranten auch wieder - besonders die sogenannten Expats, die von ihren Firmen für vier, fünf Jahre an den Zürichsee entsandt wurden. Auch beim Auszug sind viele Dienstleister im Einsatz: Relocation-Managerinnen, Reinigungsfachleute. Nun zeigt sich, dass die Ansprüche an eine Wohnung, die verlassen wird, weniger hoch sind als an eine, die frisch bezogen werden soll. Beim Abgang halten manchmal auch heikle Millionäre ihre Tapete für frisch renoviert, nachdem sie die Nagellöcher mit etwas Zahnpasta gestopft haben.