



MÖCHTEN SIE EINEN PRIVAT-PALAST KAUFEN?

EINE VILLA FÜR 25 MILLIONEN

Das Gebäude: aussergewöhnlich. Der Kanton: steuergünstig. Die Nachbarschaft: prominent. Lage: unverbaubar. Status: noch zu haben. Preis: 25 Millionen. Solche High-End-Objekte finden Sie nicht im Immo-Teil Ihrer Zeitung.

VON ROLAND SCHÄFLI

Als habe sie der Erfinder von James Bond als Hauptquartier für einen seiner schillernden Bösewichte erträumt, so wächst diese Hochburg Stufe um Stufe in den klaren Himmel der Innerschweiz. Hat am Südhang von Oberägeri ein Architekt unter der Prämisse «Geld spielt keine Rolle» einen Zukunftstraum verwirklichen dürfen? Auf der «Sonnenterrasse des Zugerlandes» bietet die Höhe von 900 Metern einen beneidenswerten Feldherrenblick über den glitzernden Ägerisee. Wenn im Winter andere Zuger Gemeinden im grauen Dunst liegen, trohnt dieses Heim über den Schwaden des Nebelmeers. Lässt dereinst der neue Besitzer seinen Blick stolz über die majestätischen Gipfel schweifen, zu deren Füßen die Schweizer die Schlacht von Morgarten schlugen, dann kann er in den Wind flüstern: Niemand sonst hat diesen Blick. Exklusiv ist das Stichwort. An dieser Adresse ist nichts zu finden, was andere schon haben könnten. Ebenso handverlesen ist die Kundschaft der Spezialisten für Privat-Paläste in der Schweiz, die Agentur Engel & Völkers (www.engelvoelkers.ch).

Wenn der Oelscheich, der englische Lord oder der amerikanische Privatbankier sich eine Schweizer Adresse zulegen will, wie findet er überhaupt diese Schweizer Bauten der Superlative? Zum Beispiel durch das Unternehmen «Premium Switzerland», einen Service von Schweiz Tourismus (www.premiumswitzerland.com). Geschäftsführer Peter Zombori verrät uns das Geheimnis: «Local Knowledge in den Hot Spots.» Das heisst nichts anderes, als dass sich seine Vermittler an den prestigeträchtigen Destinationen wie Zermatt oder Gstaad auskennen wie in ihrer Westentasche. Sie kennen die potentiellen Interessenten, und kennen die Architekten, ja sie kennen sogar die Baupläne künftiger Super-Objekte – Vernetzung heisst das Zauberwort. So vermitteln sie den Millionen-Deal. Die runde Summe von 50 Millionen Franken holten die Schweizer für das wohl luxuriöseste Objekt heraus, das sie bisher unter Dach und Fach brach-

ten, ein ultramodernes Gebäude – ebenfalls im Kanton Zug. Wenn Eigentümer eines Besitztums müde sind, lassen sie einfach ihre Verkaufsabsicht den Schweizer Agenten zukommen – die sie umgehend mit der üblichen helvetischen Diskretion in Umlauf bringen. Gerade jetzt halten sie für einen russischen Kunden die Augen offen. Zuerst mussten sie ihm jedoch die Augen für Schweizer Preise öffnen. Der Russe hat Lust auf ein Weingut am Genfersee. Und rechnete so mit 15 Millionen – völlig unrealistisch. Neben Russen und Arabern machen Amerikaner mit dem Wunsch vom eigenen Swiss Home einen Grossteil der Klientel aus. Und auch sie verwechseln, dass man in den USA mit fünf Millionen ein Prachtsanwesen erstehen kann, in Zürich an bester Wohnlage aber nur eine nette Wohnung mit Parkplatz.

**ATEMBERAUBENDE
SONNENUNTERGÄNGE:
NIEMAND SONST HAT
DIESEN BLICK. EXKLU-
SIV IST DAS STICHWORT.**

Wer sich künftiger Besitzer der Luxus-Burg am Ägerisee nennen will, muss tief in die Tasche greifen. 25 Mio. Franken tief, wie Engel & Völkers sich entlocken lässt. Wie ein angedocktes Schiff im Heimathafen schmiegt sich das Prestige-Gebäude an den Südhang. Wenn der neue Hausherr seinen Wagen die Privatstrasse der Serpentina hinaufpilotiert hat, fällt zuerst die moderne Formensprache der Architektur ins Auge: Die vier deckähnlichen Terrassen verstärken den Eindruck, man habe es mit einem Kreuzschiff zu tun, von dessen Reling aus atemberaubende Sonnenuntergänge zu sehen sind. Entworfen vom niederländischen Architekten Chris Kamphuis, der auch nicht gera-

Fortsetzung Seite 50



de für Dutzendware bekannt ist – er hat zuhause einiges für die holländische Regierung gebaut. Für dieses Werk hat er mit dem Zuger Architekten Urs Oldani zusammengespant, der das Vertrauen von «Manor» geniesst.

Beim Betreten des offenen Atriums stechen nebst den Blickfang-Treppen gleich die spektakulären Glasleuchter ins Auge (dem Original des bekannten Getty-Museums in Los Angeles nachempfunden). 10 Zimmer erwarten den Hausherrn; die verschiedenen Wohn- und Schlafebenen sind durch raffinierte Gangways miteinander verbunden. Die aussergewöhnliche Architektur wird unterstrichen von der Auswahl edelster Materialien, über die man gerne seine Hand gleiten lässt. Die Rahmen der Fensterfronten und Türen sind aus eigens importierten kanadischen Redwood-Stämmen gefertigt. Sieben Badezimmer, alle in Variationen mit Glas-Mosaik-Plättchen gefliest, ein Fest für die Augen. Der Indoor-Pool: ein Tempel der Ruhe. Muss man erwähnen, dass Sauna und Fitness-Center zur Ausstattung gehören?

Nun sind solche Traumhäuser auch für jene, die das nötige Kleingeld dafür besitzen, nicht so ohne weiteres greifbar, da sie äusserst selten zu haben sind. Ein nicht unbekannter Zürcher Immobilienhändler hat für Objekte in der 5-Millionen-Kategorie eine Warteliste von nicht weniger als 125 Personen. «Die grösste Nachfrage liegt in dem Bereich, wo der Normalverdiener nicht hinkommt», weiss Peter Zombori. Im obersten Preissegment liegen die Objekte für 75 Millionen Franken, manche kosten noch etwas mehr.

Mit grosser Wahrscheinlichkeit wird der neue Besitzer des Ägerisee-Objekts aufgrund seiner Stellung auch keine nennenswerten Probleme haben, Eingang in die High Society der Nachbarschaft zu finden. Geldadel bleibt gern unter sich. Der sym-

pathische Ort hat sich in den letzten Jahren zum Treffpunkt internationaler Klientel entwickelt. Den Komiker Marco Rima hat es ebenso hierher gezogen wie die französische Pianistin Helene Grimaud. Ein verschwiegenes Dörflein, dem Skilifte und Wanderwege nahe liegen, aber nichts ferner, als sich über Prominenz besonders aufzuregen.

Hat Premium Switzerland einen Interessenten an der Angel, steigt zur Besichtigung in aller Regel gar nicht dieser persönlich aus dem Privatjet – ein Assistent nimmt einen ersten Augenschein. «Ist jemand im Begriff, bis zu 75 Millionen für einen Hauskauf auszugeben», so Zornbori weiter, «kommt es nicht zu Handshake-Agreements.» Seine Mitarbeiter bleiben auch bei VIPs «unprätentiös, dafür kompetent.» Sie lassen sich von Stellung oder Prominentenstatus eines möglichen Käufers nicht aus der Ruhe bringen. Was nicht heissen soll, dass der Interessent nicht umworben wird und ihm nicht alle Annehmlichkeiten angeboten werden. «Die Käufer wissen extrem genau, was sie suchen», fügt Zornbori hinzu. «Sie haben klare Vorstellungen. Und sie sind mitunter pingelig.»

Betreten wir nun hoch über dem Ägerisee die Dachterrasse, die wie ein japanischer Garten gestaltet ist und den 2500 Quadratmeter grossen, parkähnlichen Garten überblickt. In ihm: ein Koi-Fischteich, in dem sich schimmernde Schwimmer tummeln, die dann und wann mit ihrem Plätschern auf sich aufmerksam machen. Im lauschigen Garten darf der Kinderspielplatz nicht fehlen. Und damit sei ein weiteres Plus des Standorts angesprochen: In erreichbarer Nähe finden sich renommierte Privatschulen. Im Freizeitbereich stossen wir zuguterletzt noch auf den Stolz jedes Hausherrn, die eigene Barbecue-Outdoor-Küche. Wir dürfen davon ausgehen, dass auf diesem Grill ausgesuchtere Fleischstücke denn Servalats braten werden. Es schmeckt umso besser, wenn man

gleichzeitig im Kanton Zug Steuern spart. Klären die Vermittler von Premium Switzerland gleich noch offene Steuerfragen? «Natürlich, wir bieten Full Service», sagt der Geschäftsleiter. Der steuerliche Aspekt ist mitunter wichtiger als das Objekt selbst. «Gerade jetzt spüren wir die Kauflust aus England, weil sich dort die Erbschaftssteuer drastisch verändert hat.» Was bedeutet, dass die Engländer ihre Pfunde lieber in Schweizer Boden stecken als in den Rachen ihres Fiskus.

Wenn man schon mal ein Haus kauft, lässt man sich auch ein paar Sonderwünsche etwas extra kosten. Ein Kunde zum Beispiel verlangte einen Glasaufzug mitten durchs Haus. Kein Gedanke, sei er noch so ausgefallen, lässt sich nicht in die Realität umsetzen, wenn der Preis stimmt. Die Schweizer Mittler suchen einfach nach den besten Architekten für den Umbau. Zornbori weiss noch, wie für einen anspruchsvollen Klienten Bohrkerne durch ein Fundament getrieben werden mussten, damit das Tageslicht auch den Keller erreicht.

Keine Frage, dass auch die Technik in Oberägeri State of the Art ist. Der Hausherr überwacht seinen Besitz mit einem Surround-Audio-Videosystem, mit dem er seine Augen und Ohren überall hat. Mit einem zentralen Homesystem – Bildschirme in allen Gebäudeteilen – steuert er seine Abschattungsanlagen, die Heizung und Klimaanlage, das Licht. Auch die Alarmierung einer Sicherheitsfirma ist stets nur einen Knopfdruck entfernt. Und die Arbeiten, die nicht durch den Computer erledigt werden? Das Personal des früheren Besitzers freut sich, wenn es übernommen wird. Lust auf eine Besichtigung bekommen? Melden Sie sich einfach bei Engel & Völkers. Man wird Ihnen das Traumobjekt gern zeigen – unter Annahme entsprechender Solvenz.

Agentur Engel & Völkers (www.engelvoelkers.ch).