

Der diskrete Weg zum Chalet

Wer sich ein Ferienhaus in den Schweizer Alpen kaufen will, braucht mehr als nur viel Geld – Marion Hirschmann ist „Beziehungsmanagerin“

Von Katja Köhler

Schön ist es in der Schweiz. Das fanden schon Größen wie Thomas Mann, Hermann Hesse und Charlie Chaplin, weshalb sie ihren Wohnsitz in das kleine Land mit den hohen Bergen verlegten oder Romane dort spielen ließen. Teuer ist es in der Schweiz zwar auch. Aber Geld, soviel sei schon verraten, darf bei jenen, die die Dienste Marion Hirschmanns in Anspruch nehmen oder nehmen wollen, ohnehin kein Kriterium sein.

Ihre Kunden bekommen ja auch etwas dafür. Nicht nur die saubere Luft, die beeindruckende Landschaft oder das Gefühl vom Heimeligkeit, nein. Gerade ein solches aus Stein und Holz gebautes Symbol in den Schweizer Alpen steht für die Zugehörigkeit zu einer bestimmten Schicht oder Klasse. Der Besitz eines Chalets – Chalet mit Betonung auf der ersten Silbe – gehört in gewissen Kreisen zum Selbstverständnis. Das Problem: Es gilt als schwierig, wenn nicht gar unmöglich, als Ausländer ein adäquates Ferienhaus in der Schweiz zu erwerben, denn vor den Chalet-Erwerb haben die Schweizer Behörden Hürden eingebaut.

Mit der sogenannten Lex Koller regelt ein Schweizer Bundesgesetz „den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland“. Damit will man unter anderem dem Phänomen der „kalten Betten“ zuvorkommen und so verhindern, dass Häuser nur während ein paar Ferientagen im Jahr genutzt werden und ansonsten leer stehen. Auch ein Ausländerkontingent beschränkt in manchen Gemeinden den Zuzug von Nicht-Schweizern. Durch solche Hindernisse lässt sich der Immobilienhandel jedoch nur zum Teil beschränken. Wer das zu seinen Gunsten nutzen will, benötigt aber Kenntnisse, die Nicht-Schweizer oft nicht haben.

Türen öffnen sich

Genau hier kommt Marion Hirschmann ins Spiel, „ganz legal“, wie sie betont. Seit 30 Jahren ist die gebürtige Esslingerin, die akzentfreies Deutsch spricht, im Banken- und Immobiliensektor in der Schweiz tätig. Sie wirbt damit, über zahlreiche Kontakte zu verfügen und damit ihren Kunden bei der Erfüllung des Traums vom „Eigene“ in den Schweizer Bergen zu helfen. Es sei mancher „echter und günstiger Geheimtipp“ darunter. Gesammelt habe sie ihre Kontakte etwa während ihrer Zeit als Vorstandssekretärin bei der Schweizer Großbank UBS und durch den Zutritt zu exklusiven Businessclubs. Für sie öffneten sich Türen, die sie für Dritte – 80 Prozent ihrer Kunden seien Deutsche, wiederum 80 Prozent davon stammten aus Baden-Württemberg – nutzen könne.

Als klassische Maklerin sieht sich Hirschmann nicht, sondern aufgrund „meiner Kenntnisse der rechtlichen, sozi-



Balkon mit Aussicht auf Arosa im Licht- und Schattenspiel der Alpen. Eine solche Immobilie ist jedoch nur mit viel Glück zu bekommen – oder mit den richtigen Kontakten. Fotos: oh

alen und spezifischen Situation auf dem Schweizer Immobilienmarkt“ eher als „Beziehungsmanagerin“ für Menschen, die auch als Nicht-Schweizer dort ein Refugium ihr eigen nennen oder auf sonstige Weise in dem kleinen Alpenland Fuß fassen wollen. Die Schweiz habe ihre Eigenheiten, die Makler vor Ort dagegen seien vor allem auf die Bedürfnisse der Einheimischen eingestellt. Sie wiederum freue sich, wenn sie behilflich sein könne, gerade wenn es vor Ort Schwierigkeiten gebe. Wie sie's so sagt, will man ihr den Spaß daran direkt glauben.

Diskret, eloquent und freundlich tritt Marion Hirschmann auf. Das schätzen ihre Kunden, meist Menschen, die ihre Privatsphäre hüten wollen. Die meisten ihrer Kunden seien Ärzte, berichtet sie. Sie betreue aber auch Schauspieler, Regisseure,

Fernseh-Entertainer, Kreative, Intellektuelle, Spitzensportler. Allerdings: „Namen nenne ich nicht.“ Schade. Aber das war zu erwarten.

Sowieso gingen die Schweizer mit Prominenten weit gelassener um als anderswo. „Sehen Sie“, sagt sie, „wer in Deutschland hofiert wird, kann sich in der Schweiz darauf nicht verlassen. Hier sind alle gleich.“ „Gleich“ heißt in diesem Fall: Nur aufgrund seines Geldes kommt in der Schweiz niemand zu etwas. Aber mitbringen muss man es selbstredend schon, und zwar reichlich. Mit 300.000 bis 400.000 Schweizer Franken komme man vielleicht an ein Schnäppchen, aber bei solch günstigen Objekten dürfe man – natürlich – nicht den üblichen Standard erwarten. Das laufe dann eher unter dem Motto „Zurück zur Ursprünglichkeit“, sagt Hirsch-

mann lapidar. Der Durchschnittspreis, der für ein modern ausgestattetes Chalet mit einer Wohnfläche zwischen 80 und 100 Quadratmeter gezahlt werde, liege derzeit bei zwei Millionen Schweizer Franken.

Objekt fürs Prestige

Mit zehn Millionen könne man schon etwas mehr anfangen, aber – „was glauben Sie“ – das sei noch lange nicht die Obergrenze. Eine der teuersten Immobilien weltweit liegt am Suvretta-Hang in St. Moritz, erbaut von einem Multimilliardär aus Osteuropa, der kurz vor Fertigstellung seines Ferienhauses starb. Nun steht es zum Verkauf, für 180 Millionen Schweizer Franken. Eine schwindelerregende Summe. Gleichwohl ist Hirschmann zuversichtlich, dass sich auch für dieses Objekt ein Käufer finden wird, „jemand, der Wert

auf Prestige legt“. Für das Haus – Spa, Bibliothek, Privatkino und die Möglichkeit des hippen „Ski in, Ski out“ inbegriffen – habe sie zwar keinen exklusiven Vermittlungsauftrag, könne es aber Interessenten gegen entsprechende Vermögensnachweise dennoch diskret anbieten.

Für Objekte im Wert von bis zu einer Million Schweizer Franken verlangt Marion Hirschmann für ihre Vermittlerdienste fünf Prozent Provision, bei Preisen darüber sinkt der Anteil etwas. Das muss einem der Erwerb eines Chalets dann schon wert sein. Ihre Kunden, versichert Hirschmann, strahlten stets vor Glück, wenn sie ihr Chalet endlich in Besitz nehmen – so wie einst eben Thomas Mann, Hermann Hesse oder Charlie Chaplin.

► <https://www.swisskuss.ch/>

► Zur Person

Marion Hirschmann wurde 1963 in Esslingen geboren. Sie ist weitläufig verwandt mit den Gründern des früheren Elektronik-Unternehmens Hirschmann. Schon als Kind und Jugendliche verbrachte



sie viel Zeit in der Schweiz. Aufgewachsen nahe Stuttgart absolvierte sie in Tübingen ihr Wirtschafts-Abitur. Es folgten Ausbildungen im Veranstaltungsmanagement in Stuttgart sowie später – dann bereits in der Schweiz – in der Immobilienverwaltung. Prägende Stationen durchlief sie im Bankenbereich, darunter als Vorstandssekretärin bei der Großbank UBS. Seit 30 Jahren hat Marion Hirschmann, doppelte Staatsbürgerin, ihren Erstwohnsitz in der Schweiz.



Kamin und Wandfernseher inklusive: Interieur eines Chalets in Lenzerheide.

Anzeige

Exklusive Leserreise Eßlinger Zeitung Cannstatter Zeitung Untertürkheimer Zeitung



SUNSHINE STATE FLORIDA

FLUGREISE VOM 29. NOV. BIS 08. DEZ. 2018

Wollten Sie nicht schon immer einmal das andere Florida kennenlernen? Die Natur, das Landleben und die Sehenswürdigkeiten, auch abseits der großen Touristenströme. Neben dem Raumfahrtzentrum «Kennedy Space Center», Orlando, St. Augustine, Tampa, Miami und Key West zeigen wir Ihnen auch die geheimnisvolle Küste am Golf von Mexiko.

Die Everglades, Sumpflandschaften und Nationalpark mit einem unglaublichen Reichtum an Flora und Fauna, das Handwerk des Zigarrendrehens und die Besichtigung einer örtlichen Brauerei sind weitere Highlights. Kommen Sie mit auf eine Reise, bei der wir Ihnen das vielfältige Florida zeigen, von Miami bis Key West, dem Paradies auf Erden.

- 1. TAG** Fluganreise nach Miami und Beginn der Rundreise.
- 2. TAG** Von den Sumpflandschaften des Everglades bis zur Golfküste nach Fort Myers. Propellerbootfahrt mit Möglichkeit zur Wildtierbeobachtung.
- 3. TAG** Tampa Bay und Zigarrenherstellung in Ybor City, dem kubanisch geprägten Stadtteil. Weiterfahrt nach Orlando.
- 4. TAG** Heute besuchen Sie das Kennedy Space Center in Orlando mit Simultanstart einer Rakete.
- 5. TAG** Durch das Landesinnere nach Daytona Beach zur legendären Rennstrecke. Schließlich erreichen Sie St. Augustine, die älteste Stadt Amerikas. Rückfahrt nach Orlando.
- 6. TAG** Fahrt nach Miami über Fort Pierce, Rinderzuchtzentrum in Florida, weiter entlang der Atlantikküste über Jupiter und West Palm Beach nach Miami.
- 7. TAG** Miami mit allen Sinnen genießen. Ausflugsmöglichkeiten (fak.): Bootfahrt und Lichterrundfahrt.
- 8. TAG** Einzigartiges Erlebnis Key West mit der Fahrt über die 7 Miles Bridge, die sich majestätisch über den Golf von Mexiko spannt.
- 9. TAG** Strandvergnügen in Key West bis zum Rückflug nach Deutschland.
- 10. TAG** Sie erreichen wieder Stuttgart.

REISELEISTUNGEN

- Haustürservice
- Flug Stuttgart-Miami via Frankfurt und zurück
- 8 Übernachtungen/Frühstück in Mittelklassehotels (Standardzimmer)
- Resortfees & lokale Steuern
- Busrundreise im europ. Luxusbus mit Schlienz Chauffeur
- Everglades Boottour & Alligatorenshow
- Stadtrundfahrt Miami mit Bayside
- Eintritt Kennedy Space Center
- Fahrt über die Sunshine Skyway Bridge
- Ausflug nach Daytona & St. Augustine
- Deutsch sprechende Reiseleitung
- EZ-Reisebegleitung

REISEPREIS

► pro Person im DZ € 3.275,-

ZUSÄTZLICH BUCHBAR

- Einzelzimmerzuschlag € 890,-
- 8 x Abendessen inkl. Tip & Tax € 280,-

Im Miami können Sie eine Boottour und eine Lichterrundfahrt gegen Aufpreis vor Ort buchen. Veranstalter: Schlienz-Tours GmbH & Co.KG, Kernen im Remstal Mindestteilnehmerzahl: 15 Personen Programmänderungen sowie Druckfehler vorbehalten.

Eßlinger Zeitung
GANZ NAH DRAN.

Gesamtausgabe mit
Cannstatter Zeitung Untertürkheimer Zeitung

BUCHUNG UND BERATUNG IN UNSEREN GESCHÄFTSSTELLEN

Esslingen Marktplatz 6 Telefon 0711/93 10-242
Bad Cannstatt Wilhelmstraße 20 Telefon 0711/955 68-12