

Ein Pitch vom Bett aufs Green

Ob im Orient, in Spanien, den USA oder bald in Andermatt: Ein Haus direkt am Fairway ist der Traum von vielen – und nicht nur von Golfern

VON BEA EMMENEGGER (TEXT)
UND BRUNO SCHLATTER (FOTO)

Wenn nach den Andermatten auch die Bürger von Hospenthal zustimmen, ist am Gotthard bald möglich, was in der angelsächsischen Welt lange Tradition hat und etwa in Spanien und Portugal derzeit einen Boom erlebt: Wohneigentum am Fairway. Das Grossprojekt des Ägypters Samih Sawiris im Urner Dorf sieht neben Hotel mit Spa und einem 18-Loch-Golfplatz auch Villen vor, die unmittelbar an die Fairways grenzen. Für das Projekt hat die Gemeinde den Bau- und Zonenplan geändert und eigens eine Golferholungszone ausgeschieden. Darin dürfen zwar nur ein Klubhaus und für den Unterhalt des Platzes notwendige Gebäude erstellt werden, aber kürzere Wege zwischen dem Ferienhaus und dem ersten Tee dürfte es in der

Schweiz sonst nirgends geben. «Ein Golfplatz allein rentiert nicht», sagt Christian Kälin, Partner in der Zürcher Immobilien- und Finanzconsultingfirma Henley & Partners und Herausgeber des «Internationalen Immobilien-Handbuchs»: «Erst Immobilien machen ihn zu einer lohnenden Investition.»

In Australien und den USA, auf den Britischen Inseln oder in Südafrika gibts deshalb schon lange eigentliche Golf Communities, Siedlungen auf dem Golfplatz mit Reihenhäuschen oder veritablen Villen. Oft ist im Kaufpreis die Aufnahmegebühr für den Golfklub enthalten, und meist kann die Vermietung ans Management der Siedlung delegiert werden.

In den letzten Jahren hat der Golfboom zum Bau zahlreicher Golfresorts geführt. Sawiris hat mit El Gouna am Roten Meer bereits ein erfolgreiches Projekt ge-

baut, in den Emiraten entstehen Luxusanlagen, in Spanien findet man inzwischen alle paar Kilometer ein Resort, und Portugal will mit neuen Projekten den Boom über die Algarve hinaus nutzen.

Unter 300 000 Euro gibts in La Sella keine Wohnung

Wobei die Kundschaft gar nicht unbedingt golft: «Achtzig Prozent unserer Kunden sind Nichtgolfer», sagt Inga Bollmann, die für den Verkauf der Wohnungen und Häuser im Resort La Sella im spanischen Denia zuständig ist. Sie schätzen die Ruhe am Golfplatz, das Angebot des Fünfsternehotels Marriott mit Spa und die relative Sicherheit, die ein Resort bietet. Dafür greifen sie tief in die Tasche: Unter 300 000 Euro für eine Wohnung geht in La Sella fast nichts, Villen kosten bis zu einer Million. «Das Luxushotel bürgt für eine gewisse Qualität», so Bollmann, «zu-

dem überwintern die meisten unserer Kunden hier, und in den letzten Jahren hat sich der Wert der Liegenschaften in Spanien jedes Jahr um zehn Prozent erhöht.»

Immobilienexperte Christian Kälin bestätigt dies, fragt sich aber auch, wie lange das noch so bleibt. Als Investition sieht er Golfimmobilien nicht: «Ferienimmobilien sind Konsumgüter. Von Vermietungen würde ich abraten, denn nach einer begrenzten Anzahl Vermietungstage im Jahr wird das wegen der Abnutzung eher ein Verlustgeschäft.»

Höchstens Freunden überlässt ein Werber aus Bern sein Häuschen in Florida. Gekauft hat er es, weil er seit 20 Jahren stets Ferien in der Gegend macht. Auf die Mitgliedschaft im Klub hat er verzichtet, lieber spielt er immer wieder auf einem anderen der unzähligen Golfplätze in der Umgebung. «Es kostet uns mehr, als

wenn wir weiterhin ins Hotel gegangen wären, aber es ist auch schön, jeweils ins eigene Haus zu kommen. Für mich ist es nicht anders, als wenn ich sonst ein Ferienhäuschen gekauft hätte.»

Inzwischen kann es in gewissen Gegenden bereits zu einem Angebotsüberhang kommen, was den Wert schmälert. Generell gelte: «Je luxuriöser, desto wertbeständiger» so Kälin. Und desto teurer, natürlich. In La Zagaleta in Marbella, der Mutter aller spanischen Golfresorts, ist unter drei Millionen Euro kein Ferienhaus zu haben. Dafür trifft man auf dem Tee den internationalen Blut- und Geldadel. Golferisch sicher spannender ist allerdings ein Haus im PGA National Resort & Spa in West Palm Beach, Florida. An den Fairways der fünf Golfplätze wohnen etliche Profis. Die Klubmeisterschaft dürfte dort eine wahre Herausforderung sein.

TEE TIME

Leistung ist relativ



Kurt W. Zimmermann über die notwendige Selbstonie

US-Präsident Gerald Ford war nach seinem Rücktritt mit seinem Golfspiel ziemlich zufrieden. «Mein Golf ist besser geworden», sagte er, «ich treffe eindeutig weniger Zuschauer als früher.»

US-Präsident George Bush war nach seinem Rücktritt mit seinem Golfspiel weniger zufrieden. «Es ist schon erstaunlich», sagte er, «wer mich beim Golf nun alles schlägt, seit ich nicht mehr Präsident bin.»

Ob man mit seinem Golf nun zufrieden oder unzufrieden ist, spielt keine Rolle. Entscheidend ist, wie man es sagt. Ein richtiger Golfer macht sich immer über sich selber lustig, egal, ob er nun gut oder schlecht gespielt hat.

Selbstonie gehört zu Golf wie die Fahne ins Loch gehört. Golf ist die einzige Outdoor-Aktivität, wo Selbstonie sozusagen Pflichtfach ist. Das unterscheidet Golf sichtbar von allen anderen Sportarten. Ich habe zum Beispiel noch nie einen Superleague-Fussballer gehört, der gesagt hätte: «Meine Elfmeter sind besser geworden, ich treffe den Schiedsrichter deutlich weniger als früher.»

Der Unterschied ist leicht zu erklären. Alle Golfer wissen, dass ihr Resultat stark vom Zufall und vom Glück abhängig ist. Der Ball bleibt fünf Zentimeter vor der Out-Linie liegen oder nicht, der Ball springt vom Baum auf den Fairway zurück oder nicht, der Ball hüpft vom Vorgrün direkt ins Loch oder nicht. Man kann an zwei Tagen hintereinander gleich gut Golf spielen – an einem Tag schreibt man eine 80, am anderen Tag eine 88.

Die Leistung schlägt sich im Golf nie exakt im Score nieder. Einmal hat man den Zufall und das Glück auf seiner Seite. Einmal hat man den Zufall und das Glück gegen sich. Dies zwingt dazu, sich in beiden Fällen selber auf den Arm zu nehmen. Die Leistung im Golf ist immer relativ.

Ein Freund von mir läuft Marathon. Wenn er die 42 Kilometer unter dreieinhalb Stunden schafft und man ihm gratuliert, dann kann er sagen: «Danke, heute habe ich wirklich eine gute Leistung gezeigt.» Zufall und Glück haben keine Rolle gespielt. Die Leistung im Marathon ist nicht relativ, sondern absolut.

Wenn man hingegen einem Golfer nach einer guten Runde gratuliert, dann ist es ziemlich peinlich, wenn er sagt: «Danke, heute habe ich wirklich eine gute Leistung gezeigt.» Der richtige Golfer sagt: «Entschuldigung, es kommt nicht wieder vor.»



Erbaut vom Andermatt-Investor Samih Sawiris: Golfresort EL Gouna am Roten Meer

«Die Hälfte der Käufer sind noch keine Golfer»

DAVID LOTT über den Reiz, in einer Golfsiedlung zu leben – auch für Familien mit Kindern

In den USA gibts Golf Communities wie Sand am Meer. Das Internet-Portal Golf Course Home Network bringt Verkäufer und Käufer zusammen. Gegründet wurde es 1999 von David Lott, Ex-Redaktor des «Golf Digest». **David Lott, wie viele Käufer wurden dank Ihrer Website in Golf Communities vermittelt?** Das weiss ich nicht. Ich weiss nur, dass fast 90 Prozent unserer Inserenten den Vertrag erneuern und dass unsere Sites letztes Jahr 1,49 Millionen Besucher verzeichneten. Als wir anfangen, hat-

ten wir 50 000 Besucher. Damals konnte man sich bei uns über 50 Siedlungen informieren, heute sind es 200.

Es sind vor allem Angebote in den USA. Haben Sie keine Lust auf Europa?

Wir sind schon global. Mein Büro steht an der Ostküste der USA, der Server in Kalifornien, ein Haus, das bei uns präsentiert wurde, steht in Mexiko und wurde von einem Engländer gekauft. Fünf bis zehn Prozent unserer Besucher steuern uns aus Europa an.

Was ist wichtig beim Kauf?



David Lott: «Country-Club-Living ist ja etwas Schönes»

Golfplatz, Freizeitangebote, Gemeinschaftsgefühl?

Golf Communities betonen bei ihrem Marketing Golf nicht mehr so stark wie früher, heute verkaufen

sie den Community-Lifestyle, den sozialen Aspekt einer Siedlung mit Clubhaus und diversen Sporteinrichtungen. Etwa die Hälfte der Käufer sind beim Kauf auch noch keine Golfer, aber viele werden es.

Sind Aufnahmegebühren für den Club im Kaufpreis in der Regel eingeschlossen?

Nein, bei Golfplätzen, die von guten Architekten gebaut wurden, und in Communities, in denen man für eine Wohnung mehr als 600 000 Dollar bezahlt, ist auch die Mitgliedschaft sehr teuer.

Sind Golf Communities vor allem Alterssiedlungen?

Keineswegs. Sie finden Siedlungen, in denen Sie auf dem Weg zum Tee einem Schulbus begegnen, die sogar eine eigene Schule und einen Supermarkt haben. Vor allem, wenn sie in der Nähe einer Stadt liegen, sind sie auch für Familien mit Kindern attraktiv. Ich meine, Country-Club-Living ist ja etwas Schönes, da sehen Sie am Morgen aufs Fairway oder auf einen See, sitzen abends auf dem Patio oder treffen im Clubhaus Ihre Freunde. www.golfcoursehome.net