

Die Presse

LUXURY ESTATE

Das Magazin für exklusive Immobilien



RUHERÄUME

Häuser als Hideaways:
Wir ziehen uns zurück.

LEBENSLAGEN

Immobilien als Wert:
Wir bauen auf Orte und Objekte.

FUNDSTÜCKE

Möbel als Leidenschaft:
Wir richten uns ein.



Kitzbühel Lodges. Gelegen im Country Club. Und mit Gute-Fee-Service zu haben.



Am Wörthersee und in Wien sind sie im Luxussegment schon lang ein Thema, inzwischen haben sie Kitzbühel erreicht: Sogenannte Serviced Apartments – also Wohnungen, in denen der Eigentümer außer wohnen wenig bis nichts tun muss – erfreuen sich auch in der Gamsstadt wachsender Beliebtheit. „Die Nachfrage nach vollständig eingerichteten Wohnungen und Häusern wird immer größer, davon könnte ich noch einige mehr verkaufen“, berichtet Karin Gornik über die Kundenwünsche, die es bis vor Kurzem so in Kitzbühel nicht gegeben hat.

Ein Trend, den Manfred Hagsteiner, Inhaber des gleichnamigen Immobilienunternehmens ebenfalls beobachtet: „Wenn das Geld dafür da ist, ist das schon sehr praktisch. Die Nachfrage nach fixfertigen Häusern ist sehr hoch“, so der Makler. Eine andere Option, die immer häufiger genutzt werde, seien Musterräume, deren Konzept sich dann bei Gefallen innerhalb weniger Tage auf das neue Anwesen umlegen lässt: „Da wird dann von spezialisierten Firmen in zwei Tagen das ganze Haus eingerichtet“, so der Makler.

Praktisch statt persönlich. Der Wunsch nach absoluter Individualität tritt immer öfter hinter praktischen Überlegungen zurück. „Früher war es den Käufern – und da vor allem den Frauen – wichtig, dem Haus oder der Wohnung einen persönlichen Touch zu verleihen. Das spielt heute immer weniger eine Rolle. Vor allem bei jenen Kunden im Luxussegment, die überall auf der Welt Wohnungen haben“, sagt Gornik. Wie weit das Service geht, ist nach Art und Anbindung verschieden.

Grundsätzlich geht es bei Serviced Apartments darum, dass sie vom Bett bis zur Blumenvase komplett eingerichtet sind; bei fast allen kann außerdem ein Basisservice dazugebucht werden. Dazu gehört bei-

KOMPLETT mit Käsemesser

Von der Blumenvase bis zum Butlerservice. In Kitzbühel entdeckt eine anspruchsvolle Klientel derzeit die Annehmlichkeiten von SERVICED APARTMENTS. Der persönliche Touch ist nicht soooo wichtig.

TEXT: ELLEN BERG

spielsweise ein Reinigungs- und Einkaufsdienst, der dafür sorgt, dass bei der Ankunft der Besitzer die Betten frisch überzogen sind, der Kühlschrank gefüllt und die Wohnung geheizt ist. Nach oben sind den Möglichkeiten aber keinerlei Grenzen gesetzt, so gibt es beispielsweise in Wien und Kärnten Serviced Apartments, die an exklusive Hotels angeschlossen sind, womit den Besitzern alle Dienstleistungen vom Wellnessbereich bis zum Butlerservice zur Verfügung stehen.

Wohnen statt nächtigen. In Kitzbühel selbst gibt es eine entsprechend komfortable Art des Logierens seit Ende vergangenen Jahres im Kitzbühel Country Club. Mit den Kitzbühel Lodges sind im obersten Stock des Clubs sieben Wohnungen in Größenordnungen von 100 bis 210 Quadratmetern entstanden, die für einen längeren Aufenthalt gedacht sind. Mindestens eine Woche müssen die Gäste buchen, um in den Genuss der Suiten zu kommen, die sich bewusst von einem Hotel unterscheiden wollen. Realisiert wurden sie nach dem Erfolgskonzept der Lech Lodges am Arlberg von der dortigen Hoteliersfamilie Moosbrugger-Lettner jetzt auch in Kitzbühel.

„Bei uns geht es ums Wohnen, nicht ums Nächtigen“, erklärt Country-Club-Direktorin Sandra Zanetti. Und dieses Wohngefühl soll mit der Ausstattung „bis hin zum Käsemesser“ auch bewusst gefördert werden. Was nicht heißt, dass der Kunde den Käse

dann selbst schneiden muss, wenn er nicht will: „In den Lodges gibt es ein sogenanntes Gute-Fee-Service“, beschreibt Zanetti das, was anderswo Butlerservice heißt und dafür sorgt, dass der Kunde sich um nichts kümmern muss, aber trotzdem seinen Aufenthalt in größtmöglicher Privatsphäre verbringen kann. Und eben im eigenen Reich im Bademantel frühstücken oder am Abend ein Fondue machen kann.

Die Ausstattung der Lodges ist – bei Preisen von 675 Euro pro Nacht für die kleinste Lodge bis zu 13.345 Euro für die ganze Etage während der Rennwochen – selbstverständlich hochwertig bis ins kleinste Detail.

„Das reicht von feinsten Leinenbettwäsche bis zu den Bildbänden um 500 Euro in der Bibliothek“, nennt Zanetti Beispiele. Konzipiert und eingerichtet wurden die Lodges – wie schon die Lech Lodges – vom Architekten Christian Prasser mit viel Holz und modernen Elementen, die für eine gelungene Symbiose aus Gemütlichkeit und Klarheit sorgen. Und schon direkt nach dem Start für eine gute Buchungslage, was allerdings auch der chronisch überbuchten Schwesterlodge am Arlberg zu verdanken ist, wie Zanetti einräumt: „Dort gibt es unfassbar viele Anfragen, und den Überlauf holen wir dann von Lech nach Kitzbühel“, so die Direktorin. „Denn viele der dortige Kunden haben Kitzbühel erst einmal eher nicht auf dem Schirm.“

Serviced Apartments: „Davon könnte ich mehr verkaufen.“

KARIN GORNIK



INVESTIEREN SIE IN EINE
LIEGENSCHAFT, DIE IHR LEBEN
NACHHALTIG BEREICHERN WIRD.
INVESTIEREN SIE IN ERHOLSAMEN
SCHLAF UND SETZEN SIE AUF TRADITION,
ERLESENSTE NATURMATERIALIEN UND
DAS UNVERGLEICHLICHE HANDWERK
UNSERER MANUFAKTUR.

Sie erhalten vom 31. März bis zum 15. Mai 2017
bis zu **€3.000** bei einem Neukauf eines Hästens Bettes
z. B. HÄSTENS 2000T (180X200 + BJX TOPPER)

Hästens 
Since 1852

HÄSTENS STORE WIEN
HEINRICHGASSE 4, 1010 WIEN,
T +43 (0)1 533 23 62 17, OFFICE@HASTENS-WIEN.AT

HÄSTENS STORE GRAZ
STUBENBERGGASSE 2, 8010 GRAZ,
T +43 (0)316 83 79 56, OFFICE@HASTENS-GRAZ.AT



Lanz-Residences. Fertig eingerichtet für den Verkauf. Hier das Chalet Quellenhof.



design sind. „Meine Linie ist alpenländisch mit modernen Brüchen“, so die Entwicklerin, „mit viel Holz, Leder und Loden, kombiniert mit modernen Elementen wie beispielsweise einem Sessel von Edra“, erklärt sie. Ihre Kunden mögen diesen Stil und wissen es zu schätzen, dass sie eigentlich nur mehr einen Koffer mitbringen müssen, um einzuziehen. „Gerade für internationale Kunden ist es einfach schwierig, das selbst in die Hand zu nehmen, schließlich kennen sie hier weder die entsprechenden Geschäfte noch Handwerksbetriebe“, weiß die Quereinsteigerin, die das Konzept der vollständig eingerichteten Häuser einst in London entdeckt und nach Tirol importiert hat.

➤ Dass die Nachfrage nach vollständig möblierten Häusern in der Gamsstadt im Steigen begriffen ist, stellt auch Susanne Lanz fest. Die Immobilienentwicklerin, die sich schon im Jahr 2000 mit einem entsprechenden Konzept selbstständig gemacht hat, sieht mittlerweile mehr und mehr Mitbewerber auf den Markt kommen, was sie aber wenig stört. „Was die anderen machen, ist mir egal, ich fahre gut mit meinem Konzept und will es auch nicht ändern.“ Denn die Besitzerin der Lanz-Residences nimmt sich seit jeher Zeit für ihre Objekte: 13 Häuser hat die Pionierin seit der Gründung ihres Unternehmens gebaut, komplett eingerichtet, dekoriert und verkauft - und sich dafür vom Kauf des Grundstücks bis zur letzten Vorhangstange durchschnittlich rund vier Jahre Zeit genommen.

Design bis zur Dachschindel. „Ich lasse alles anfertigen, jeden Beschlag, jedes Bett und jeden Schrank“, erklärt sie, „und das ausschließlich von heimischen Handwerkern.“ Heraus kommen dabei Häuser, deren Konzepte von den Dachschindeln bis zur Bettwäsche eine Linie aufweisen und komplett von Lanz

Nach Maß:
„Jeder
Beschlag,
jedes Bett,
jeder Schrank.“

SUSANNE LANZ

Neutrale Einrichtungen. Probleme mit der fehlenden persönlichen Note haben ihre Kunden, die meist aus dem europäischen Ausland stammen und Millionenbeträge für die Lanz'schen Anwesen zahlen, nicht. „Meine Einrichtungen sind sehr neutral, da kann man leicht mit etwas Farbe eine eigene Note hineinbringen“, erklärt sie. Aber die meisten wollen das gar nicht, „hin und wieder möchte jemand das Sofa austauschen, aber das ist eher selten“. Wichtig sei den Kunden vielmehr, dass sie auch über den Kauf hinaus noch auf ein gewisses Service zählen können, wie Lanz erzählt. „Deshalb arbeite ich ausschließlich mit heimischen Unternehmen zusammen, von denen ich weiß, dass sie auch am Heiligen Abend kämen, wenn jemand ein Problem hätte“, berichtet sie.

Und auch für das Einleben vor Ort wird bei den Kunden, die die Rundum-Pakete zu schätzen wissen, gesorgt: Das erledigt dann wieder Maklerin Gornik, die die Lanz'schen Anwesen exklusiv vermarktet: „Sie kümmert sich dann neben dem Verkauf auch um alle anderen Dinge, die die Kunden brauchen – vom Babysitter bis zur Golfklubmitgliedschaft“, verdeutlicht Lanz, was der Begriff „Serviced“ für Kitzbüheler Immobilienverhältnisse bedeutet. 🌿