

VILLEN

für die Welt

Was gefällt? Edle Einrichtungen und Ausstattungen, die den Geschmack der INTERNATIONALEN KÄUFER treffen: von französischer Extravaganz, orientalischer Opulenz und deutscher Schlichtheit.

TEXT: SABINE MEZLER-ANDELBERG



Puristisch. **Schlichte, klare Linien: Das geht immer. Ähnliches gilt für...**

Da stehen sie nun in ihrer Pracht, die Villen in Wien, Mödling, Baden oder Salzburg, die mit viel Aufwand für den Geschmack der einst zahlungskräftigsten Klientel hergerichtet wurden: den russischen Käufer. Allein, er ist nun fort oder nur noch in äußerst geringer Anzahl in Österreich auf Immobiliensuche, das hat die Anzahl der Transaktionen bei Häusern über 2,5 Millionen Euro im Vorjahr zum Teil um die Hälfte sinken lassen. Es bleibt ein Angebot von Häusern, die dem einheimischen Käufer nur schwer vermittelbar sind. Zu viel wurde im Hinblick auf den Geschmack der früher so solventen Klientel östlicher Provenienz

ingerichtet, in opulente Designs und goldene Details inmitten marmorner Pracht investiert: Die Idee „Dezenz ist Schwäche“ prägte so manchen Raum.

Durch die russische Brille. „Da wurde viel mit dem Auge auf den russischen Markt gemacht“, weiß auch Richard Buxbaum, Prokurist von Otto Immobilien. „Deshalb existieren im Moment schon Häuser, mit denen andere sich nur schwer identifizieren können“, umschreibt er es diplomatisch. Allerdings hätte es auch schlimmer kommen können: „Das ist immer noch besser, als wenn die Häuser für den arabischen Markt geplant worden wären, denn diese



Neutral.
Anzuraten: eine
klassische
Basis, hier ein
Projekt von
Eugenie Artl.



„Es lohnt sich,
in eine wirklich
gute
Beleuchtung
zu investieren.“

EUGENIE ARTL

durch seine Geschichte dem internationalen Geist sehr verbunden, das lässt sich beispielsweise in London in den großen Fünfsternehotels beobachten, in denen sehr geschickt ein schöner internationaler Stil gepflegt wird.“ Anders als der österreichische Landhausstil sei dieser keineswegs rustikal, sondern mutiger und bunter, spiele die Qualität der Oberflächen und Materialien eine große Rolle. „Die Briten haben immer schon Mut zur Farbe gehabt“, streut Stern den Engländern Rosen, „und zwar nicht nur in den Grundfarben Rot, Grün und Blau plus vielleicht noch eine Modelfarbe. Sie trauen sich auch, Wände in dunklem Violett zu streichen, was entgegen gängiger Vorstellungen auch kleine Räume keineswegs klaustrophobisch wirken lässt.“

Country. ... den Landhausstil, den Vertreter verschiedenster Nationen schätzen.

Französisch-floral. Dieser Hang zur Farbe kommt durchaus auch anderen Nationalitäten entgegen: „Vor allem französische oder italienische Käufer mögen es bunter und extravaganter als etwa die Österreicher und die Deutschen“, weiß Eugenie Artl, Interior-Designerin und Inhaberin von Lösungsräume. Für den französischen Geschmack darf es dann durchaus noch ein wenig floraler in der Formsprache sein, während der italienische es sehr elegant und geradlinig, aber fein liebt. Auch in der Wahl der Böden sind die Geschmäcker verschieden, so lieben die Österreicher und ihre nördlichen Nachbarn den warmen Holzfußboden, die Bewohner der wärmeren Regionen bevorzugen dagegen hochwertige Fliesen- oder Steinböden.

Darüber hinaus gibt es kulturelle Unterschiede, die sich auf die Wohnvorlieben auswirken. „In vielen islamischen Ländern wird auf einen Grundriss, der die Wohnung oder das Haus in einen öffentlichen und einen privaten Bereich unterteilt, Wert gelegt“,

Käufer schätzen teilweise gänzlich unbelichtete Räume, und das ist wirklich im Rest der Welt unverkäuflich“, relativiert der Makler.

Wie also lassen sich hochwertige Häuser sinnvoll so gestalten, dass sie einerseits nicht unpersönlich wie ein Hotel anmuten, andererseits bei einem etwaigen Wiederverkauf ein möglichst breites internationales Publikum ansprechen? Für Buxbaum liegt ein goldener Mittelweg im britischen Landhausstil, der von Kunden aus Russland genauso wie von Österreichern, französischen oder italienischen Käufern akzeptiert wird. Eine Erfahrung, die Innenarchitektin Anke Stern bestätigt: „Der britische Stil ist schon



Nachschlagen. **Von puristisch über glamourös bis zu klassisch: Im „Großen Buch der Wohnstile“ hat Delia Fischer verschiedenste Interieur-Ideen gesammelt. Callwey, 2014, 37,10 Euro. www.callwey.de**

Reinblättern. **Terence Conran** ist für seinen zeitlosen Stil bekannt. Aktuelle Tipps zu ebensolchen Interieurs gibt es im Buch „Einfach entspannt wohnen“, Verlag DVA, 2014, 30,90 Euro. www.dva.de



» weiß Stern, „außerdem gehören in diesem Kulturkreis, aber auch in Frankreich und Spanien, Bidets in den Bädern zum gehobenen Standard.“ Während der Einbau eines solchen in einer hochwertigen Villa sicherlich keinen Aufwand darstellt, bleibt bei den vielen anderen Faktoren die Frage: Welche Investitionen lohnen sich, und was macht die Immobilie möglicherweise eines Tages zum Ladenhüter?

Vom Boden bis zur Decke. „Ich rate meinen Kunden zu einem hochwertigen Holzboden in einem neutralen Farbton“, berichtet Arlt, „es zahlt sich auch immer aus, in ein wirklich gutes Beleuchtungssystem zu investieren.“ Und damit sind nicht nur schöne Leuchten gemeint, sondern ein Licht, das die Menschen – anders als jenes in den Umkleidekabinen der Geschäfte – schöner aussehen lässt und damit für Wohlbefinden sorgt. Zudem sei die intensive Auseinandersetzung mit dem Kunden und seinen Bedürfnissen unabdingbar, sind beide Designrinnen überzeugt, oft lassen sich aus den Einflüssen zweier Welten neue, schöne Elemente kreieren.

„Es geht nicht darum, plump und plakativ den vermeintlichen Stil potenzieller Käufer zu imitieren, sondern sich wirklich hineinzudenken“, betont Stern. Wie das im geglückten Fall aussehen kann, erklärt die Innenarchitektin am Beispiel orientalischer Ornamentik: „Dem Ornament kommt in unserem Kulturkreis ja kaum Bedeutung zu, spätestens seit dem Ende des Jugendstils gibt es ja fast keine dekorativen Elemente mehr“, so Stern. Wenn man sich aber darauf einlasse und etwa auf einer Natursteinwand Einfräsungen mit einem schönen, schlichten Muster anbringe, könne das – für ganz unterschiedliche Geschmäcker – großartig aussehen. „Es kann einem dann natürlich immer noch passieren, dass der Kunde sagt, er wolle da aber ein Bild hinhängen, und das Ganze wieder runterreißt“, lacht sie, aber das müsse man eben riskieren.

Klar ist gut. Das geringste Risiko, den Geschmack zu vieler nicht zu treffen, hat man aber nach wie vor mit möglichst schlichten Linien. „Moderne Villen mit klaren, geraden Linien lassen sich an alle Käufergruppen immer verkaufen“, weiß Karin Bolesch, Maklerin in Wien und am Wörthersee. „Diese können dann im Fall des Falles dem persönlichen Geschmack entsprechend umgestaltet werden.“

Ein Zugang, den Stern teilt: „Solche Häuser mit qualitativ hochwertigen Materialien relativ minimalistisch, aber nicht nüchtern einrichten“, empfiehlt sie, „wenn es etwas üppiger wirken soll, kann man eine opulente Vase in Gold ergänzen.“

Auch Arlt plädiert für Zurückhaltung: „Man sollte der Persönlichkeit des Käufers Platz lassen, sich in dem Haus zu entwickeln, und eine klassische, zeitlose, neutrale Basis schaffen“, erklärt sie. Denn: „Dann kann man ja immer noch mit Akzenten Gas geben.“

„Relativ minimalistisch, aber nicht nüchtern einrichten!“

ANKE STERN

Andere Länder, andere Böden.

Farben, Muster, Materialien: Was wer wo beim Wohnen besonders mag.

Mutige Briten: Von wegen unterkühlt – der britische Stil besticht durch seine mutige Farbwahl, die nicht nur über die klassischen Grundfarben hinausgeht, sondern sich durchaus auch an großflächiges Violett traut. Und das ebenso in kleinen Räumen: Man sitzt nicht dem Irrglauben auf, dass Weiß alles größer erscheinen lässt.

Bunte Mittelmeeraanwohner: Im Unterschied zu den eher zurückhaltenden Österreichern und Deutschen ziehen die Bewohner der südlicheren Länder edle Fliesen- oder Steinböden dem Parkett und Holzböden vor. Außerdem darf es deutlich extravaganter und farben-

froher sein – für den französischen Geschmack gern in floralen Mustern, für das italienische Design in etwas geraderen, eleganten Linien.

Opulente Osteuropäer: Die Kunden aus den Ländern der ehemaligen Sowjetunion schwelgen gern in Üppigkeit. Hier werden Marmor, schwere Luster und opulente Stoffe geschätzt, ist weniger keineswegs mehr und Gold eine beliebte Farbe, in so vielen Räumen wie möglich. Dass das Klischee nicht auf jeden russischen Immobilienkäufer zutrifft, versteht sich von selbst, auch in diesem Kulturkreis schätzt so mancher klares, modernes Design.

Orientalische Ornamentik: Dekorative Elemente und Ornamente spielen traditionell im orientalischen Kulturkreise eine viel größere Rolle.

Eine andere Besonderheit liegt in der Art der Grundrisse, die in der Idealvorstellung häufig eine Trennung des öffentlichen und des privaten Bereichs eines Hauses ermöglichen. Und auch die (nord-)europäische Liebe zum Sonnenlicht – und damit zu riesigen Fensterflächen – teilt nicht jeder Immobilienkäufer aus dem arabischen Raum. Manche wünschen sich gar komplett fensterlose Räume, in denen die angenehme Kühle genossen werden kann.