

**EXKLUSIVES WOHNEN** *Idyllische Lage, großzügige Flächen und benachbarter Golfplatz bevorzugt*

# Käufer gibt es genug – aber keine Objekte

Wer leistet sich Luxusimmobilien in Berlin ab einer Million Euro aufwärts? Makler berichten

VON JUDITH JENNER

Sie sind das Feindbild der Gentrifizierungsgegner und zum Schlagwort in der Diskussion um bezahlbaren Wohnraum in der Stadt geworden: Luxusimmobilien, also Eigentumswohnungen mit einer überdurchschnittlichen Ausstattung und einem ebensolchen Preis. Doch wer sind die Menschen, die sich eine Wohnung in Berlin kaufen mit einem Preis ab einer Million Euro aufwärts?

„In der Regel kommen die Käufer von Luxusimmobilien aus dem Ausland“, sagt David Borck, Geschäftsführender Gesellschafter der David Borck Immobiliengesellschaft. „Obwohl die Preise in Berlin drastisch gestiegen sind, sind sie verglichen mit den Quadratmeterpreisen in anderen Metropolen immer noch günstig. Berlin ist daher sehr attraktiv für Käufer aus Skandinavien, Frankreich, Asien, Israel oder Russland.“ Doch auch Berliner gehören zu den Käufern. Zumeist handelt es sich dabei nach Borcks Erfahrung um selbstständige Unternehmer.

Die ausländischen Käufer nutzen die Immobilien häufig als Dritt- oder Viertwohnsitz – oder von vornherein als Geldanlage, um einen Teil ihres Vermögens in Sachwerten anzulegen, sagt Peter Rabitz. Er ist bei Zabel Property zuständig für „Wohnimmobilien mit gehobenem Standard“, eine Bezeichnung, die er dem Terminus „Luxus“ vorzieht.

„In Berlin ist das Thema noch in der Entwicklung“, sagt er mit Blick auf Metropolen wie London oder Los Angeles. Dort steht im Stadtteil Bel Air aktuell eine Luxusvilla mit mehreren Pools zum Verkauf, die samt Hubschrauber, sechs Autos und einer Kunstsammlung 250 Millionen Dollar kosten soll. Von solchen Dimensionen ist die deutsche Hauptstadt noch weit entfernt – und vergleichsweise günstig. „Der Markt gilt international noch als unterbewertet“, sagt Peter Rabitz. „Für eine Million bekommt man Wohnungen mit gehobenem Standard. Penthäuser kosten auch mal zwei bis fünf Millionen Euro.“ Im Vergleich der deutschen Metropolen ist Berlin allerdings zu einem der Spitzenreiter aufgestiegen, so das Ergebnis einer Analyse des deutschen Luxuswohnimmobilienmarkts durch das Maklerhaus Engel & Völkers. Im ersten Halbjahr 2016 sei hier im Segment der Eigentumswohnungen der höchste Quadratmeterpreis erzielt worden: Für eine Luxusimmobilie im Bezirk Mitte habe ein Käufer 30 100 Euro pro Quadratmeter gezahlt.

Zur Grundausstattung solcher Wohnungen gehören Fußbodenheizung, Klimaanlage, eine ebenerdig begehbbare Terrasse oder ein Balkon, ein Fahrstuhl in die Wohnung, eine Tiefgarage und oft auch Dienstleistungsangebote, etwa durch einen Concierge. „Besonders Kunden aus den USA und dem arabischen Raum sind solche Services wichtig“, weiß Peter Rabitz. Extras wie einen begehbbaren Weinschrank lassen sich einige Käufer nach-



560 Quadratmetern Wohnfläche, elf Zimmer, 8000 Quadratmeter Grundstück. Hella Brice, Witwe des Winnetou-Darstellers Pierre Brice, trennt sich derzeit von ihrem Landsitz in der Nähe von Paris. Rund 30 Jahre lebten der Schauspieler und seine Ehefrau auf dem Anwesen im französischen Oisetal. Die Immobilie steht für 950 000 Euro zum Verkauf. Derartige Anwesen sind in Berlin rar und kommen nur für ein bestimmtes Klientel infrage. Foto: Engel & Völkers Private Office / Engel & Völkers Market Center

träglich einbauen. Viele klären bereits beim Kauf, ob diese Möglichkeit besteht.

Eine eigene Interior-Beratung bietet Ziegert Bank- und Immobilienconsulting mit seinem Studio Z an. „Auf Wunsch plant unser Innendesigner auch die komplette Wohnung und richtet diese ein, bis hin zum Kaffeelöffel“, sagt Geschäftsführer Nikolaus Ziegert.

Um den Kunden möglichst frühzeitig einen umfassenden Eindruck von ihrer Wohnung zu geben, findet die Beratung in exklusiven Showrooms statt. „Sie sollen die Anmutung der Wohnungen vorwegnehmen und wesentliche Ausstattungen wie Böden und Oberflächen, aber eben auch die passenden Möbel aus den Kollektionen herausragender Designer wie Trussardi oder Fendi Casa zur Geltung bringen“, erklärt Nikolaus Ziegert das Konzept. Auch ungewöhnliche Wünsche wie mit Blattgold hinterlegte Fliesen oder eine Treppe von Star-Architekt Oscar Niemeyer erfüllen seine Innenarchitekten.

Nach „arm, aber sexy“ klingt das nicht mehr. „Berlin ist in der Wahrnehmung wohlhabender und ultrareicher Käufer in den vergangenen Jahren stark gestiegen“, bestätigt Nikolaus Ziegert und verweist auf den Wealth-Report der Immobilienberater Knight Frank. Laut dessen *Prime International Residential Index* (PIRI), der die Wertentwicklung hochwertiger City-Apartments untersucht, verzeichnet

Berlin eine Wertsteigerung von zuletzt 8,7 Prozent und belegt den 13. Platz vor München und Frankfurt. „Generell hat sich der Markt für Immobilien aus dem Luxussegment in den letzten Jahren gravierend verändert. Früher war eine Wohnung für 750 000 Euro eine echte Ausnahme – heute gibt es Wohnungen für mehrere Millionen im Angebot, die stark nachgefragt werden“, bestätigt auch David Borck. „Es ist viel schwieriger geworden, passende Objekte zum Verkauf zu finden. Darin liegt die eigentliche Kunst. Käufer gibt es genug – um die Objekte wird gekämpft.“

## Internationale Käufer suchen vor allem Wohnungen in Top-Lagen in der Berliner City

Was die Interessenten vor allem wollen, sind Wohnungen in der Innenstadt. Zwar sind auch Häuser teurer geworden, jedoch ist die Nachfrage deutlich niedriger. So ist es für David Borck leichter, ein Penthouse in Mitte für drei Millionen Euro zu verkaufen als eine Villa in Dahlem mit einem 1600-Quadratmeter Grundstück für den gleichen Preis.

„In der Regel haben die Käufer sehr konkrete Vorstellungen“, sagt er. „Wer in einer Top-Lage in Mitte oder Prenzlauer

Berg sucht, interessiert sich nicht für die ebenfalls attraktiven Seitenstraßen des Ku’damms und schon gar nicht für den grünen Grunewald.“ Doch auch „ehemals einfache Lagen“ wie Neukölln kommen gut an. Hier startet die David Borck Immobiliengesellschaft im Sommer zum Beispiel den Vertrieb von Luxuswohnungen am Richardplatz. Sie kosten im Dachgeschoss 6500 Euro pro Quadratmeter und mehr.

Um mit den zahlungskräftigen Kunden aus dem Ausland in Kontakt zu kommen, scheuen die Berliner Makler keine Wege. So begab sich ein Team der internationalen JLL Group, zu der Zabel Property seit Ende 2016 gehört, kürzlich auf eine Roadshow durch Südostasien und die Türkei, wo es potenzielle Käufer über den Berliner Wohnimmobilienmarkt informierte. Ein internationales Verkäufersteam berät in 15 Sprachen und erklärt den Interessenten die Besonderheiten des deutschen Marktes.

Doch so hoch die Nachfrage nach Luxusimmobilien auf dem Berliner Markt gerade ist: Das Gros der ausländischen Anleger investiert nicht unbedingt in diesem Bereich, weiß Peter Rabitz. „Die meisten Kunden kaufen im Segment zwischen 250 000 und 750 000 Euro, dann aber auch gleich zwei oder drei Einheiten“, sagt er. Diese Wohnungen werden dann entweder vermietet oder von den Käufern und ihren Familien selbst genutzt.

# Pendler zwischen den Städten

Berufstätige leisten sich mitunter zwei Wohnsitze

Montag bis Freitag Berlin. Eine Wohnung im In-Viertel. Abends ein Drink mit Kollegen. Freitag bis Montag Stuttgarter Umland. Ein Haus im Grünen. Grillen mit der Familie, Garten, Hund. Zwei Welten. Dazwischen mehrere Stunden auf der Autobahn oder im Zug.

Das ist Alltag für immer mehr Menschen in Deutschland, die an verschiedenen Orten zugleich leben. Statt „Ich hab’ noch einen Koffer in Berlin“ – wie einst Hildegard Knef und Marlene Dietrich sangen – gilt immer häufiger „Ich hab’ noch eine Wohnung in ... Berlin, Frankfurt, München, Ingolstadt, Köln oder Wolfsburg“. Wissenschaftler sprechen von zunehmender Multilokalität, die ganz neue Anforderungen an die großstädtischen Wohnungsmärkte stellt.

Mehr als zwei Millionen Haushalte, so schätzen die Experten, unterhalten in Deutschland dauerhaft mehr als einen Wohnsitz. Belastbare Zahlen gebe es zwar nicht, da längst nicht alle in Zweitwohnungsstatistiken auftauchen würden, sagt Raumforscher Rainer Danielczyk. In einigen Stadtteilen aber – wie etwa in Köln-Sülz oder der Leipziger Südvorstadt – lebe jeder vierte Haushalt multilokal, hat der Wissenschaftler und Generalsekretär der Akademie für Raumforschung und Landesplanung herausgefunden.

„Die Zahl nimmt weiter zu“, sagt auch der Stadtgeograf und Direktor des Berliner Moses Mendelssohn Instituts, Stefan Brauckmann. Zu den klassischen Zweitwohnungsbesitzern kommen außerdem noch einmal zigttausend Menschen, die für berufliche Projekte ein bis sechs Monate lang zwischen zwei Wohnsitzen hin und her pendeln – die Familie in der einen Stadt, den Job auf Zeit in der anderen.

Früher hätten vor allem Monteure und Bauarbeiter je nach Konjunktur an unterschiedlichen Orten gearbeitet. „Jetzt sind es zunehmend hoch spezialisierte Fach- und Führungskräfte“, sagt Brauckmann. Ingenieure mit Projektaktivitäten, Unternehmensberater, Politiker, Wissenschaftler. Der Anteil Hochqualifizierter mit mehreren Lebensmittelpunkten steige. Einer Studie des Deutschen Gewerkschaftsbundes (DGB) zufolge sind Wochenendpendler höher qualifiziert und verdienen besser als der Durchschnitt. Doch, darauf weist Danielczyk hin: Auch Menschen, die in ihrer Heimat keinen Job bekommen, entscheiden sich fürs Pendeln. Besonders Eltern von schulpflichtigen Kindern

gehen diesen Kompromiss für einen Arbeitsplatz oder den Sprung auf der Karriereleiter ein. Darauf weisen auch Zahlen des Statistischen Bundesamts von 2013 hin. In nur 23 Prozent der Zweitwohnungs-Haushalte lebten demnach Alleinstehende. Singles seien eher bereit, ihre Wurzeln für den neuen Job zu kappen, sagt Brauckmann. Wer stark in sein soziales Umfeld eingebunden sei, tue sich schwerer.

Häufig zieht es die Multilokalen zum Arbeiten in Großstädte, deren Wohnungsmärkte enger und enger werden. Berlin nutzt den Boom aus und hat gerade seine

Zweitwohnungssteuer auf 15 Prozent verdreifacht. Auch, damit mehr Menschen hier Erstwohnungen anmelden und dem Land Steuereinnahmen bringen.

Dabei sind die Ansprüche an eine Zweitwohnung andere als an die Hauptwohnung: zentral gelegen, mit Auto und Zug gut erreichbar. Vor allem aber muss sie ins Budget passen. Bei Berufstätigen in Berlin sind das einer Untersuchung zufolge monatlich im Schnitt knapp 900 Euro. Davon zwei Wohnungen zu finanzieren, ist schwierig. Und bei bezahlbaren Zwei-Zimmer-Apartments stehen die Interessenten Schlange. Bevorzugt wird meist, wer langfristig bleiben kann.

Wohngemeinschaften von Berufstätigen seien daher im Kommen, hat Brauckmann beobachtet. München sei hier Spitzenreiter, auch in Berlin und anderen Großstädten

suchten viele danach. Zugleich boomen Angebote für möbliertes Wohnen auf Zeit. „Die starre Grenze zwischen Beherbergungsgewerbe und Wohnungswirtschaft verschwimmt mehr und mehr“, sagt der Geograf. Es bilde sich ein völlig neues Marktsegment für Vermietung zwischen einigen Monaten und zwei Jahren. Doch laut Brauckmann geht das zu langsam, das Angebot sei viel zu klein. Auch Wohnungsbaugesellschaften, so sagt Danielczyk, hätten Multilokale noch nicht als Markt entdeckt.

Dafür aber große Konzerne. Manche Arbeitgeber springen sogar ein und stellen günstige Firmenwohnungen zur Verfügung. So baute die Deutsche Bahn zuletzt in Frankfurt am Main eigene Wohnungsbestände für ihre Mitarbeiter auf. Vollmöblierte Apartments „exklusiv für Bahner“ mit flexiblen Mietdauern und „Rundum-Sorglos-Paket“. Die Wohnung dient zunehmend wieder als Argument und Lockmittel für hoch qualifizierte Fachkräfte.

Theresa Münch/DPA



„... mit einem Koffer nach Berlin“ – Multilokalität heißt das Phänomen



Heute im Eigenheim mit Garten, morgen für den Job in die Metropole