

Begehrter Luxus

Auf Mallorca verkaufen sich Villen am besten - aber auch günstigere Häuser finden rasch Abnehmer.

► Marktstudie: Großes Angebot in allen Preisklassen.

► Für Kapitalanleger ist das mittlere Preissegment optimal.

Christian Hunziker
Berlin

Gut 14,5 Millionen Euro kostet eine Villa mit 2500 Quadratmeter Wohnfläche, die das Maklerhaus Porta Mallorquina in Son Vida, einem Stadtteil von Palma de Mallorca, im Angebot hat. Sogar 17 Millionen Euro ruft Engel & Völkers für ein Haus in Port Andratx auf - was bei einer Wohnfläche von 1000 Quadratmetern dem stolzen Quadratmeterpreis von 17000 Euro entspricht.

Ist Mallorca also eine Insel nur für Reiche? Oder haben diejenigen recht, die behaupten, der Immobilienmarkt auf der Mittelmeerinsel habe sich bis heute nicht von der spanischen Krise erholt?

Bei der Antwort auf diese Fragen war man bisher auf Einschätzungen und Mutmaßungen angewiesen. Jetzt aber hat das Center for Real Estate Studies (CRES) an der Steinbeis-Hochschule Berlin den Markt für Ferienimmobilien auf Mallorca unter die Lupe genommen - zwar im Auftrag des Maklerhauses Porta Mallorquina, aber nach eigenen Angaben völlig unabhängig.

Die Studie zeigt, wie vielfältig der Markt auf der 3600 Quadratkilometer großen Insel ist. Während im besonders begehrten Südwesten der durchschnittliche Quadratmeterpreis der angebotenen Ferienhäuser und -wohnungen 5040 Euro beträgt, sind es im Süden nur 2950 Euro. Besonders teuer sind demnach die Gemeinden Portals Nous, Port Andratx und Son Vida. Dabei lassen sich die Verkäufer Meerblick - wenig überraschend - extra bezahlen: Der Aufpreis gegenüber einem vergleichbaren Objekt ohne Aus-



Landhaus bei Pollensa: 4,4 Millionen Euro für 750 Quadratmeter Wohnfläche.



Überdachte Terrasse:
50 Prozent Aufpreis für Häuser mit Meerblick.

Höchstpreise im Südwesten
Preise für Ferienimmobilien auf Mallorca
Durchschnitt in Euro pro Quadratmeter

Südwest	5 040
Palma	4 340
Nordwest	4 160
Palma Umland	4 110
Südost	3 930
Nordost	3 570
Nord	3 390
Zentrum	3 210
Süd	2 950

Handelsblatt
Quellen: Center for Real Estate Studies/Porta Mallorquina

sicht aufs Mittelmeer beträgt je nach Region bis zu 53 Prozent.

Grundlage dieser Angaben ist die Auswertung von knapp 3900 Immobilienangeboten von vier führenden Maklern: neben Engel & Völkers und Porta Mallorquina auch Minkner & Partner und First Mallorca. Dabei wurden Mehrfachangebote, wie sie auf Mallorca häufig sind, ausgesondert, versichert Studienleiter Marco Wölflle. Nach seinen Worten decken die Angebote einen großen Teil des Marktes für Ferienimmobilien auf der Insel ab.

Ob die Anbieter die verlangten Preise tatsächlich erzielen, geht aus der Studie nicht hervor. „In manchen Fällen gibt es einen gewissen Verhandlungsspielraum“, sagt Ulrike Eschenbecher von Porta Mallorquina. Allzu groß dürfte dieser Spielraum zumindest bei begehrten Objekten nicht sein - denn die Geschäfte der Makler laufen wie geschmiert. Um gut 40 Prozent steigerte Porta Mallorquina im vergangenen Jahr den Umsatz, Engel & Völkers meldet ein Umsatzplus von 28 Prozent. Be-

stätigt wird dieser Trend von der offiziellen spanischen Statistik: Demnach stieg die Zahl der verkauften Immobilien auf den Balearen in den ersten elf Monaten 2014 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um gut 16 Prozent. Die Zahl der Käufer aus dem Ausland erhöhte sich laut spanischer Notarkammer um 36 Prozent.

Stark nachgefragt sind vor allem hochpreisige Objekte, stellt Hans Lenz fest, geschäftsführender Gesellschafter von Engel & Völkers Mallorca Südwest: „Spitzenprojekte werden zu immer höheren Preisen verkauft.“ Dazu trägt das begrenzte Angebot bei - denn Behörden erteilen Baugenehmigungen sehr restriktiv. Belebend wirkt sich zudem ein Gesetz aus, das Immobilienkäufern aus dem Nicht-EU-Ausland eine dauerhafte Aufenthaltsgenehmigung in Aussicht stellt.

Kein Wunder, dass dort, wo die Behörden ihre Einwilligung geben, neue Luxusprojekte auf den Markt drängen. Gleich zwei solcher Vorhaben gibt es im Nordosten der Insel, in

der Nähe von Artà. So entstehen auf dem Gelände einer gut 500 Jahre alten Finca in Carrossa acht Villen, die zu Preisen zwischen 2,4 und 3,4 Millionen Euro angeboten werden. In Cap Vermell, oberhalb des Golfplatzes von Canyamel, stehen bereits zwölf neue Luxusvillen - Startpreis: drei Millionen Euro.

Doch Ulrike Eschenbecher von Porta Mallorquina beobachtet einen weiteren Trend: Immer mehr Käufer suchen eine Immobilie nicht für sich selbst, sondern als Kapitalanlage. Ihnen empfiehlt sie, im Interesse der guten Vermietbarkeit Objekte in direkter Strandlage oder Fincas, deren Umgebung sich zum Golfspielen oder Radfahren eignet.

„Mallorca bleibt aus Investorenperspektive attraktiv“, sagt auch Studienleiter Marco Wölflle. Er empfiehlt Kapitalanlegern, eher im Breiten- als im Spitzensegment zu investieren. „Liquidität“, argumentiert er, „ist ein wichtiger Bestandteil von Wertbeständigkeit“ - und eine hohe Liquidität, also ein großes Angebot, gebe es vor allem im mittleren Preissegment.

IBIZA

Promis, Partys, Protz

Die Baleareninsel wird zum Magnet für Reiche - das treibt die Immobilienpreise nach oben.

Ein Abendessen für 1500 Euro? Auf Ibiza ist das Realität: So viel verlangt das Restaurant Sublimotion in Playa d'en Bossa für ein zwanzigköpfiges Menü mit Wein- und Champagnerbegleitung. Dafür verspricht es „die beste spanische Avantgarde-Küche“ unter Verantwortung von Zwei-Sterne-Koch Paco Roncero.

Finanzkräftige Gourmets dürfte es genügend geben, die sich dieses „unvergessliche“ Erlebnis, wie es die Homepage verspricht, leisten können. Denn Ibiza ist ein bevorzugtes Urlaubsziel von Prominenten, Reichen und Party-People.

Davon profitieren auch Anbieter von Ferienimmobilien: „Die Insel zählt zu den Hotspots, an denen sich die kosmopolitische Klientel besonders gern einen Zweitwohnsitz zulegt“, sagt Florian Fischer, geschäftsführender Gesellschafter des Maklerunternehmens Engel & Völkers auf Ibiza. „Insbesondere im Segment über einer Million Euro ist die Nachfrage deutlich gestiegen.“

Sogar zwei Millionen Euro oder mehr kosten großzügige, gut ausgestattete Ferienimmobilien in den besonders gesuchten Lagen, zu denen Ibiza-Stadt, Es Cubells und Talamanca sowie im Inselinneren

Santa Gertrudis und San Carlos zählen. Dabei verteuern sich diese erstklassigen Immobilien nach Angaben von Engel & Völkers weiter: Nachdem bereits 2013 die Preise um bis zu fünf Prozent zugelegt hatten, kletterten sie 2014 - wiederum nur in Toplagen - noch einmal um fünf bis zehn Prozent in die Höhe. „Vereinzelt“, räumt Fischer ein, „haben wir am Markt leichte Übertreibungen bei den Angebotspreisen beobachtet.“ Die Kaufinteressenten seien aber in aller Regel gut informiert und nicht bereit, überhöhte Preise zu bezahlen.

Beflügelt wird die Nachfrage



Vereinzelt haben wir am Markt leichte Übertreibungen bei den Angebotspreisen beobachtet.

Florian Fischer
Geschäftsführender Gesellschafter
Engel & Völkers Ibiza

durch den boomenden Tourismus: 2014 verbrachten 13 Prozent mehr Gäste Urlaub auf Ibiza als im Vorjahr. Nicht wenige von ihnen nutzten Verkehrsmittel, die ähnlich exklusiv sind wie der Ruf der Insel: Die Zahl der mit dem Privatflugzeug einreisenden Gäste erhöhte sich im vergangenen Jahr um sechs Prozent. Und rund um den ehemaligen Fährhafen werden gerade Liegeplätze für Super-Jachten bis 110 Meter Länge angelegt. Auch das befeuert den Ferienimmobilienmarkt: In der Nähe des Jachthafens, sagt Florian Fischer, hätten die Preise besonders deutlich angezogen. hun