

Alle Zahlen ohne Gewährleistung

Fortsetzung von Seite I1

EINE PRÄMIENBAUWEISE KANN ZUM ERFOLG FÜHREN

Ob es schlaue wäre, die Fertigstellung des BER in einer Prämienbauweise zu beauftragen, ist unter den Experten umstritten. „Es kann funktionieren, wenn man vorher eine Bestandaufnahme gemacht hat“, sagt einer der Befragten. Einer seiner Kollegen sagt: „Um die Baustelle endlich fertig zu bekommen, könnte man ein Team von zehn bis zwölf Leuten zusammenstellen, nach hohen Tagessätzen bezahlen und eine Prämie in Aussicht stellen, die an eine Gegenleistung gekoppelt ist.“ Wird der Flughafen rechtzeitig eröffnet, können diese „Macher“ ihre Prämien und Tantiemen behalten. Wenn nicht, gibt es keine Prämien und die Hälfte der Tagessätze muss zurückgezahlt werden. Auf der „To do“-Liste des Teams würden auf Platz eins die behördlichen Fehlermeldungen stehen: Die schriftlichen Unterlagen der Behörden müssten gesichtet werden, alle anderen Fehlermeldungen könnten zunächst aussortiert werden, weil sie für die Eröffnung des Flughafens nicht relevant sind. Zielvereinbarung müsste sein, die Teilbaustellen aufzuräumen, die bemängelt wurden und der Aufnahme des Flug- und Abfertigungsbetriebes im Weg stehen. „Da muss jemand mit Wissen und Kreativität durch den Bau laufen und nicht jemand, der versucht mit dem BER die ‚Goldene Kamera‘ zu gewinnen.“

DER BER IST UND BLEIBT EIN FLUGHAFEN OHNE GEWÄHRLEISTUNG

Gleich, ob nun Zwischen- und TÜV-Abnahmen für einzelne Bauleistungen gemacht wurden: Der BER wird weitgehend ein Flughafen, der sich nicht (mehr) auf die Gewährleistung von Firmen berufen kann. Die Gewährleistungsfristen laufen nach zwei oder fünf, im Falle von Wartungsverträgen für einzelne Gewerke auch erst nach zehn Jahren ab. Bewegliche Teile – wie Fahrstühle und Fahrtreppen – haben nach Auskunft der befragten Ingenieure sogar nur ein halbes Jahr Gewährleistung; sie wurden schon vor Jahren eingebaut. Wenn hier etwa nicht mehr funktioniert, muss auf Kosten der Auftraggeber (und Steuerzahler) repariert werden. Was die kommende (Reparatur-)Bauphase so schwierig und unberechenbar macht: „Es kann kein Mensch mehr für irgendetwas haftbar gemacht werden – weder in technischer, noch in terminlicher Hinsicht, weil inzwischen in der Regel mehrere Firmen nacheinander an einem Gewerk gearbeitet haben.“ Meist ist da kaum noch nachvollziehbar, wer etwas verbrockt hat.

Marktstudie zum Ferienimmobilienmarkt Mallorca sieht Preise an den Küsten im Aufwind

VON REINHART BÜNGER,
PALMA DE MALLORCA

Der Landeanflug beginnt. „Und, ist Hannover schon zu sehen?“, fragt der Sitznachbar auf Platz 12 B auf dem Rückflug aus Palma. „Nein, alles dunkel.“ – „Dann ist es Hannover.“ Dem 55-jährigen Norddeutschen, dem seit 15 Jahren eine Finca auf Ibiza gehört, geht es wohl so wie den meisten Eigentümern einer Ferienwohnung im Ausland: Am Urlaubsitz freut man sich irgendwann wieder auf das vertraute Zuhause. Dort angekommen, hofft man auf den baldigen Wiederanbruch in die vertraute – und meist sonnigere – Ferne.

300 000 Euro hat der Sitznachbar – nennen wir ihn 12 B, weil er anonym bleiben möchte – für sein Ferienhaus mit 1000 Quadratmeter großem Grundstück im Landesinneren Ibizas bezahlt. Es wäre inzwischen wohl mehr als das Dreifache wert. 12 B könnte „Kasse machen“. Viele tun das in diesen Monaten auch. „Gewinnmitnahmen“ heißt das im Börsenjargon.

Nach einer in dieser Woche vorgelegten unabhängigen Studie des STI Center for Real Estate Studies (Freiburg) im Auftrag von Porta Mallorquina Real Estate S.L. macht sich die Nachfrage nach Mallorca-Immobilien erstmals inselweit bemerkbar. Das Forschungsteam um Studienleiter Marco Wölfle verzeichnete Preissteigerungen in allen Lagen. Datengrundlage der Untersuchung bildeten 4711 Immobilienangebote der fünf größten Makler der Insel im Internet (Anfang 2017), die hinsichtlich Preis, Lage und Ausstattung näher untersucht wurden.

Durchrenovieren und teuer verkaufen – das machen viele

Als einen Hauptpreistreiber machten die Marktforscher den Meerblick aus, was sich dadurch bestätigt, dass die Inselmitte als durchschnittlich günstigste Region ermittelt wurde. Inselweit ermittelte Wölfle einen durchschnittlichen Aufschlag für den begehrten Blick auf das Mittelmeer in Höhe von rund dreißig Prozent. Die Preissteigerungen gehen einher mit einer wachsenden Zahl an Verkäufen. „Viele lassen ihre Häuser oder Wohnungen etwas aufarbeiten und verkaufen sie dann wieder – mit der Hoffnung auf Ge-



Teure Aussichten. Mit einer Million Euro ist in dieser Lage für dieses Objekt noch nichts auszurichten.

Foto: Porta Mallorquina Real Estate

winn“, sagt 12 B. Derzeit liegen die Verkaufszahlen auf den Balearen (Mallorca, Ibiza, Menorca, Palma, Formentera, Cabrera) zum ersten Mal wieder auf dem Niveau der Jahre vor der spanischen Immobilienkrise 2009. Nach Angaben des nationalen Statistikinstituts INE stiegen 2016 in Spanien landesweit die Verkaufszahlen. Die Provinz der Balearen erzielte dabei die höchste Steigerungsrate. Dort wurden im vergangenen Jahr 13 609 Neubau- und Bestandsimmobilien verkauft, was einer Steigerungsrate von 31 Prozent im Vergleich zum Vorjahr entspricht.

Die Gründe für diese Entwicklung liegen auf der Hand. Die Balearen sind nicht nur klimatisch betrachtet Inseln der Glückseligkeit, die aufgrund ihrer geografischen Lage von Flüchtlingsströmen verschont bleiben. Sie sind überdies in wenigen Flugstunden zu erreichen; es gibt viele Flugverbindungen. So wurde für 2016 allein für Mallorca mit rund elf Millionen Touristen ein neuer Gästerekord verzeichnet. Es profitierten nicht nur Hotels, sondern auch Ferienwohnungs- und Ferienhausvermieter.

Doch wo so häufig und lange die Sonne scheint, gibt es auch Schatten. „Viele Fincas werden teuer an Touristen oder an

Dauergäste vermietet, die sich einen Kauf zu den gestiegenen Preisen nicht leisten können“, sagt 12 B und blättert weiter im Gratiskatalog von ibiCASA, um die aktuellen Preise der Angebote mit seiner Finca abzugleichen. Die Mietobjekte fehlen den Einheimischen. Und den Saisonarbeitern. „Auf Ibiza verkaufen viele ihr Eigentum für teures Geld oder gehen dort aus den gemieteten Objekten raus, um sich auf Mallorca eine bessere Lage oder endlich etwas Eigenes zu leisten“, sagt 12 B.

Ferienvermietungsgesellschaften gehen bei einer Immobilie in guter Lage, mit gehobener Ausstattung sowie einem attraktiven Preis-/Leistungsverhältnis von 200 Tagen Auslastung im Jahr aus. Hat die Behausung eine Heizung, können es auch ein paar Tage mehr sein: Die Saison hat sich sowohl mit Blick auf das Frühjahr als auch mit Blick auf den Spätherbst verlängert. So beziffern die Makler von Porta Mallorquina die durchschnittlichen Einnahmen auf 46 000 Euro pro Jahr.

Wer seine Wohnung vermieten will, braucht jemanden, der sich darum kümmert. 12 B hat immerhin seine Schwester auf der Insel. Der Deutsche vermietet nicht, freut sich aber, wenn ab und zu einmal durchgelüftet wird. Das ist wichtig,

vor allem am Meer, wo es feucht ist. Objekte in der ersten Meereslinie mit Panoramablick erzielten der aktuellen Untersuchung zufolge im Süden Aufschläge von 109 Prozent im Durchschnitt. Auf den Balearen sind Immobilien in der ersten Meereslinie begrenzt durch ein strenges spanisches Küstenschutzgesetz und restriktive Bauvorschriften. Entsprechend begehrt sind sie. Am teuersten ist die direkte Küsten- oder Strandlage in der auch sonst hochpreisigen Region Südwest mit durchschnittlich 8110 Euro pro Quadratmeter.

Und wer als Eigentümer keinen Meerblick zu bieten hat und gerne verkaufen möchte, kann sich glücklich schätzen, einen Golfplatz in der Nähe zu haben oder einen Pool sein Eigen zu nennen.

Nach oben sind dann natürlich keine Grenzen gesetzt, wenngleich das Luxussegment (noch) begrenzt ist. Auf Mallorca liegen Palma und Umgebung in etwa gleichauf: Ein Viertel der Objekte ist dem Luxussegment zuzuordnen, zwei Drittel bis drei Viertel befinden sich im gehobenen und im Luxusbereich. Immobilienberaterin Katharina Croft hat vor wenigen Tagen ein „schickes Meerblick-Penthouse mit großer Terrasse“ in der Altstadt von

Palma verkauft, endlich: 45 Quadratmeter für 525 000 Euro, darin bereits eingepreist das neuwertige Dreisitzer-Ikea-Sofa „Ektorp“ (Neupreis: 299 Euro). Es war zunächst nicht möglich, die vom Eigentümer aufgerufenen 595 000 Euro zu erzielen: Die solvente (und zu meist ältere) Klientel sah sich nicht auf der vergleichsweise engen Treppe auf dem Weg in das dritte Stockwerk, so schön die verlockende 20-Quadratmeter-Terrasse auch ist. Außerdem wurde der skandinavische Ausstattungsstil des Penthouse kritisiert („So etwas habe ich schon auf Sylt“). Mindestens spanientypische Holzbalkendecken und Steinzeug – anstelle des ausgelegten Laminats – sollten es schon sein. Verkauft wurde das Apartment schließlich dennoch: an einen Vater, der es seiner 24-jährigen Tochter

Der Durchschnittskunde ist Mitte/Ende vierzig

zum Geschenk machte. In diesem Fall dürfte Treppenlaufen kein Problem sein.

„Mit einem Aufzug und einem Parkplatz steigt der Preis enorm“, sagt Croft. Zumal, wenn das Haus frisch durchrenoviert ist. Sie beobachtet, dass Investoren „ganze Häuserstränge“ in der Altstadt kaufen, die nun von Touristen als Wohnheimstandort entdeckt wurde.

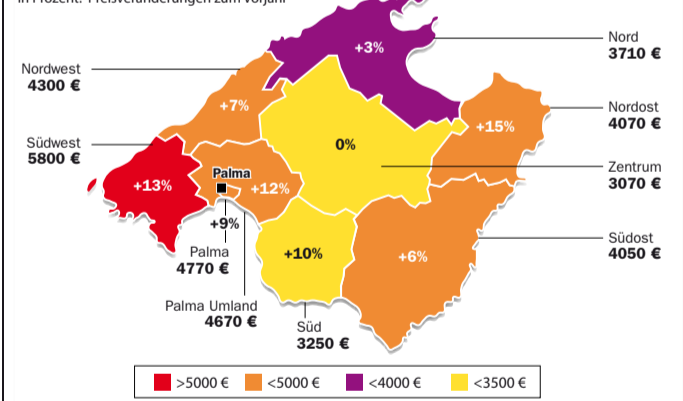
Mit rund 8000 Euro müssen Käufer für Luxusimmobilien auf Mallorca im Durchschnitt rechnen, im Südwesten sogar mit über 9000 Euro. Besonders auffällig sind hier die Regionen Nord und Nordwest, stellte Wölfle in seiner Studie heraus: „Im allgemeinen Durchschnitt eher im unteren Segment angesiedelt, schnellen im Luxusbereich die Preise nach oben.“ Die aktuelle Erbengeneration kann sich das offenbar durchaus leisten. Der Durchschnittskunde wird jedenfalls von Maklern mit Mitte/Ende 40 angegeben – und damit deutlich jünger als frühere Käufergenerationen.

Air-Berlin-Mittflieger 12 B ist froh, dass er nicht in der Altstadt Ibizas wohnt. „Im Winter ist es da tot – alles Ferienapartments.“ Er freut sich über seine Finca auf dem Lande. „Ein schöner offener Wein, die mediterrane Küche – es schmeckt ja eigentlich der Rosmarin.“ Und vor der Tür wächst gleich der Almond. „Wie ist es mit den Spanischkenntnissen? „Fürs Handeln auf dem Markt reicht es“, sagt 12 B und wartet am Gepäckband auf seinen Koffer. Er ist voll mit Orangen.

Ein Rendite-rechner für Ferienimmobilien findet sich auf der Maklerseite von Porta Mallorquina Real Estate: www.porta-mallorquina.de/rendite-rechner.html

Preisspiegel Mallorca Immobilien

2017, Durchschnittspreise in Euro/m² in Prozent: Preisveränderungen zum Vorjahr



NACHRICHTEN

Immobilienverbände mit Bauministerium wieder im Gespräch

Die Verbände BfW, GdW, ZIA, DdIV, IVD und vdp, die in der Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland (BID) zusammengeschlossen sind, sowie der Eigentümerverband Haus & Grund wollen die Arbeit mit dem Bundesbauministerium im Bündnis für bezahlbares Wohnen und Bauen wieder aufnehmen. Dies geht aus einer gemeinsamen Pressemitteilung des Bauministeriums mit Haus & Grund Deutschland und der BID hervor. Im November 2016 hatten die immobilienwirtschaftlichen Verbände ihr Mitwirken im Bündnis auf Eis gelegt. Die Immobilienwirtschaft hatte kritisiert, dass die Folgen der Klimaschutzvorgaben für den Gebäudesektor im damals von der Bundesregierung beschlossenen Klimaschutzplan 2050 noch nicht kalkuliert seien. In Gesprächen haben sich jetzt das Bundesbauministerium und die Verbände darauf geeinigt, in den kommenden Monaten und Jahren Maßnahmen zu entwickeln, die sowohl dem Klimaschutz als auch dem bezahlbare Wohnen und Bauen gerecht werden, hieß es. BID-Vorsitzender Andreas Ibel sagte, es sei festgelegt worden, „dass eine sozialverträgliche Klimaschutzpolitik immer eine aktive Förderpolitik und steuerliche Anreize mitbedenken muss“.

Frank Wealth Report: Berlin mit hohem Wertsteigerungspotential

Deutschland ist der nach Großbritannien und den Vereinigten Staaten beliebteste Standort privater Immobilieninvestoren. Und in Deutschland liegt Berlin mit einer durchschnittlichen Wertsteigerung von 8,7 Prozent auf dem 13. Platz vor allen anderen deutschen Metropolen. Dies geht aus dem aktuellen Report der unabhängigen Immobilienberater Knight Frank (London) hervor. Das Unternehmen hat mehr als 14 000 Mitarbeiter in sechzig Ländern weltweit. In Knight Franks Prime International Residential Index (PIRI), der die Wertentwicklung von erstklassigen Apartments in Innenstädten weltweit untersucht, liegen hinter den asiatischen Topstandorten Shanghai, Beijing, Guangzhou mit Amsterdam und Gstaad nur zwei europäische Standorte vor Berlin. Der Report von Knight Frank analysiert die neuesten Trends von Investitionen im Luxussegment sowie die Interessen und Ziele vermöglicher Privatpersonen weltweit. Bekanntgegeben wurden die Zahlen anlässlich der Bekanntgabe einer Partnerschaft von Knight Frank mit dem Berliner Wohnungsvermarkter Ziegert. Berlin brauche das internationale Interesse, um weiter wachsen und sich stabil entwickeln zu können, sagte Ziegert-Geschäftsführer Sven Henkes. Bf.

ANZEIGE

Unsere Retail-Expertise in puncto Fachmarktzentren

Als Berlins führendes Maklerunternehmen kennen wir die Top Retail-Standorte der Stadt. Und wir wissen, dass erfolgreiche Handelsimmobilien nicht immer auf Berlins großen Geschäftsstraßen stehen müssen. Besonders spannende Renditeaussichten bietet unsere attraktive Auswahl erstklassiger Fachmarktzentren. Wie wäre es beispielsweise mit einem langfristig vermieteten Discounter-Markt in etablierter Nahversorgungs-lage in Berlin-Heiligensee? Welche Investitionspläne Sie auch haben – sprechen Sie mit uns unter 030-20 34 60.

- Discounter-Markt in Berlin-Heiligensee
- etablierte Nahversorgungs-lage
- Faktor: 14,90-fach
- langfristig vermietet
- 2013 modernisiert
- Kaufpreis: EUR 2,0 Mio

Engel & Völkers Berlin
Telefon +49-(0)30-20 34 60 • berlin@engelvoelkers.com
www.engelvoelkers.com/berlin • Makler
f www.facebook.com/EngelVoelkersBerlin
Alle Angaben ohne Gewähr - provisionzopf. für Käufer

ENGEL & VÖLKERS