



Montag, 23. August 2010

Ausgabe: 34

	114-126 / ganze Seite Seitenanteil: 4,0 Farbigkeit: 4c		wöchentlich		Verbreitete Auflage: 581.516
					Reichweite: 3.901.972
					Anzeigenäquivalenz: 190.376 €

Engel & Völkers

11235 - 17 - KWA - ZS - 17064731 - III

„Ich bin  
auch mit  
nur drei  
Zimmern  
zufrieden!“





## Der Jetsetter

Christian Völkens, 54

- | **Sein Konzern**  
Engel & Völkens beschäftigt mehr als 3600 Mitarbeiter in 36 Ländern. Die Makler vermitteln Immobilien im Wert von fünf Milliarden Euro pro Jahr. Neuerdings verkauft das Unternehmen auch Yachten und legt Fonds auf.
- | **Sein Privatleben**  
Partys, Poloturniere, Kunstauktionen – Völkens pflegt sein Image als Mann der besseren Gesellschaft. Er ist verheiratet und hat zwei kleine Kinder. Focus traf ihn auf seinem Sommersitz auf Mallorca.

**D**er Weg zum Palast ist steinig und steil. Beängstigend enge Kurven schlängeln sich den Berg im Nordwesten Mallorcas hinab, dann staubt eine Schotterpiste. Die Privatstraße endet vor einem Haus. Die Villa von Christian Völkers, dem glanzvollen deutschen Makler (Engel & Völkers), wirkt zuerst bescheiden, erinnert eher an einen Landgasthof.

Vor der Tür erscheint ein spanischer Butler. „Sí, Señor Christian“, ruft er auf die Frage nach dem Hamburger Haus Herrn. Er führt den Gast durch das Portal in einen von Palmen beschatteten Hof. Links liegt die hauseigene Kapelle.

Schritte hallen auf jahrhundertaltem Steinboden. Erst dann erreicht man den Wohntrakt mit seinen hohen herrschaftlichen Decken. Das mit Antiquitäten dekorierte Wohnzimmer liegt im Halbdunkel herabgelassener Jalousien. Eine Terrassentür lässt den Blick nach draußen schweifen, auf das Meer.

Völkers Anwesen liegt inmitten eines terrassenartigen Parks. In den unteren Ebenen sind Pool, Weinstöcke, der hauseigene Poloplatz und eine Pferdekoppel. Der Butler bittet in eine Loggia am Rand des Wohnhauses. Ein paar Minuten später kommt Völkers.

**Herr Völkers, Sie haben Ihre Finca gekauft, ohne sie von innen zu besichtigen – sind Sie wahnsinnig?**

Das sollte niemand nachmachen. Normalerweise schaue ich mir Immobilien von innen an. Aber damals hatte ich fünf Jahre gesucht, um einen Ort zu finden, von dem ich präzise Vorstellungen hatte. Mich begeisterten die Lage und die Energie, die ich hier spüre. Das Haus war 500 Jahre alt und fast eine Ruine – ich musste sowieso viel verändern.

**Lassen Sie bei einem Immobilienkauf letztlich immer für Gefühl entscheiden?**

Keiner kann die Emotionen abschalten. Wir hatten vor einigen Jahren viele Skandinavier, die in Deutschland Immobilien als Anlage kaufen wollten. Die stellten sich in den Städten auf die höchsten Balkone, haben den Blick schweifen lassen und gesagt: Das ist hoch, das ist hoch, das möchte ich haben. Das ist eine extrem emotionale Betrachtung. Beim eigenen Heim steigert sich der Anspruch, ein gutes Gefühl zu haben.

**Wie viele Zimmer brauchen Sie fürs Glück?**

Das hat nichts mit einer Zimmeranzahl zu tun. In Hamburg wohne ich in einer ehemaligen Kutscher-Remise. Das war meine erste Immobilie, und ich habe 20 Jahre lang in nur drei Zimmern in der einen Hälfte gelebt. Jetzt mit Familie und Kindern haben wir die andere Hälfte dazugenommen.

**Und wo fühlen Sie sich zu Hause?**

Ich bin im Jahr etwa vier Monate in Hamburg und vier auf Mallorca. Wenn ich länger auf der Insel bin, fühle ich mich hier zu Hause und im Winter in Hamburg. Eine emotionale Anbindung hat etwas mit Zeit zu tun.

**Apropos Emotionen: Die restliche Zeit sind Sie auf der ganzen Welt unterwegs – und nutzen dies auch zum Vergnügen. Gegen den Begriff Jetsetter wehren Sie sich wohl nicht?**

Warum sollte ich? Wir verkaufen Immobilien auf jedem Kontinent der Welt. Natürlich reise ich viel, und ich möchte wissen, was dort gesellschaftlich passiert.

**Sie haben für das erste Halbjahr ein Umsatzplus von fast 40 Prozent im Vergleich zu 2009 verkündet. Welchen Anteil hat Deutschland?**

In Deutschland hat sich der Umsatz um fast 26 Prozent auf 36,7 Millionen Euro gesteigert. Ende Juni haben wir einen neuen Rekord aufgestellt: In nur einer Woche haben die deutschen Shops 2,4 Millionen Euro an Courtagen eingenommen. Der Schub kommt deutlich von den Wohnimmobilien, in denen die Käufer selbst leben wollen.

**Welches war die teuerste Immobilie dieses Jahr?**

Es ist nicht nur die teuerste dieses Jahres, sondern der Firmengeschichte. Wir haben ein Anwesen nahe St-Tropez für 35 Millionen Euro vermittelt. Das ist nach der schwierigen Phase der vergangenen zwei Jahre am Mittelmeer ein wichtiges Zeichen für die Immobilienmärkte. Auch sehr Wohlhabende kaufen nur einen Zweitwohnsitz, wenn sie die gesamtwirtschaftliche Lage positiv

„Ich lebe nach dem Motto: Work hard and play hard. Und habe privat viel Spaß“

Christian Völkers



bewerten und davon ausgehen, dass sie das Geld nicht für anderes brauchen. Insbesondere die Deutschen scheuen sich davor, bei einem Ferienhaus ins Risiko zu gehen – sie kaufen meist, ohne einen Kredit aufzunehmen.

**Ist die günstige Auslandsphase vorbei?**

Am Mittelmeer kramen die Preise von einem niedrigen Niveau. Gefallen sind sie vor allem auf Mallorca, Ibiza und an der Côte d'Azur. Sehr stark eingebrochen ist die Costa del Sol, die Region um Marbella. Da tut sich auch nicht mehr viel, der Glamour ist weg. Die genannte St-Tropez-Villa war preislich noch eine Ausnahme. Aber die Preise steigen wieder. In Kalifornien haben wir den Auftrag bekommen, ein Schloss zu verkaufen – für 97 Millionen Euro.

**Werden solche Fantasiepreise auch in Deutschland bezahlt?**

Nein. Wir haben dieses Jahr noch keine Immobilie über zehn Millionen Euro vermittelt. Auf Syt ist es noch mit am teuersten – mit Quadratmeterpreisen bis zu 35000 Euro. Insgesamt würde ich sagen, dass Deutschland ein sehr gesunder Markt ist – bis auf wenige Ausnahmen kann man als Immobilienkäufer keine allzu hohen Wertsteigerungen erwarten, dafür drohen auch keine großen Verluste.

**Ganz so rosig ist die Lage nicht. In etlichen Vororten großer Städte wie Bremen oder Essen fallen die Preise seit Jahren.**

Solche Immobilien haben wir eigentlich nicht im Angebot. Wir versuchen, an jedem Standort als teurer Jakob aufzutreten. Nur so kommt man an die besten Immobilien. Unsere Kunden, für die wir verkaufen sollen, wollen möglichst viel verdienen und gehen deshalb zum gehobenen Makler.

**Möglichst viel verdienen wollen Sie ebenfalls – als Sie zur Jahresendwende planten, mit Ihrem Unternehmen an die Börse zu gehen.**

**Woran sind Sie gescheitert?**

Wir haben damals umgestellt auf ein Lizenzsystem, also Franchising. Diese Veränderung war radikaler, als ich dachte. Das war möglicherweise mein Fehler, und unsere wirtschaftlichen Probleme hätte man sich sicher sparen können. Wir hatten 40 Maklerbüros. Um als Franchise-Unternehmen rentabel zu sein, mussten wir aber auf 50 bis 100 wachsen. Dafür hätten wir das Geld von der Börse gebraucht.

**Heute sind das 400 Büros. Als Ziel setzen Sie 8000 an. Neigen Sie zur Gigantomanie?**

*(Grinst)* Das ist ein langfristiges Ziel, das allenfalls mein Sohn erleben wird, und wir hätten damit wohl auch das Ende des Wachstums erreicht. Mehr würde der gehobene Markt kaum hergeben.

**In Deutschland sind Sie Marktführer. Was müssen Sie noch in Europa verdrängen?**

Es gibt weltweit zwei Player, die uns Schwierigkeiten machen könnten: Christie's und Sotheby's. Bisher haben sich beide ziemlich verstopft und konnten nicht richtig Fuß fassen.

**Ist Ihre Marke international überhaupt brauchbar? „Völlner“ liest sich in vielen Sprachen kaum artikulieren.**

Na ja, die Etikette Häagen-Dazs ist für Chinesen auch schwer auszusprechen, und trotzdem klappt das.

**Nach dem Suizid Ihres Partners Dirk Engel 1986 haben Sie das Unternehmen von Engel & Cie in Engel & Völlner umbenannt.**

**Wieso haben Sie seinen Namen erhalten?**

Dirk Engel war mein enger Freund, gemeinsam sind wir in den Elbvororten aufgewachsen. Er hat alles mit initiiert. Der Name ist ein Gedenken an ihn, ebenso wie das Unternehmenslogo. Es bildet das Haus ab, in dem wir 1981 mit der Maklerei begonnen haben.

**Der große Erfolg kam erst nach Engels Tod. Wie sehr schmerzt es Sie, dass Sie ihn nicht mit ihm teilen können?**

Rein privat denke ich oft daran, wie schön es gewesen wäre, das zusammen zu machen. Ich bin mir aber nicht sicher, ob Dirk Engel meinen Weg mitgegangen wäre. Er wollte die lokale Maklerei, die wir bis dahin betrieben haben. Also Ärmel hoch und verkaufen. Ich wollte standardisierte Verkaufsprozesse, die ein Wachsen ermöglichen. Und das unter einer starken Marke. Ich habe hier auf Mallorca nach seinem Tod eine sogenannte Fibel verfasst. Die gibt es heute noch – alles mit Schreibmaschine getippt. Ein ganzer Aktenordner, der alle Verkaufsschritte auflistet.

**Welche zum Beispiel?**

Vor jedem Shop müssen Buchsbäume und ein nostalgisches Fahrrad stehen. Das Schild an der Fassade muss eine bestimmte Größe haben und immer die gleiche Schrift. Weil ich ein Hundefreund bin, gibt es im Laden einen Wassernapf. Der Kunde soll das Gleiche

spüren, ob er in Santiago de Chile in unseren Shop geht oder in Berlin. Die Fibel schreibt vor, dass der Mitarbeiter aufsteht, wenn ein Kunde eintritt, und dass jede Besichtigung nicht im Heizungskeller, sondern im Wohnzimmer endet. Und da sollte sich der Kunde auch einmal hingesetzt haben. Je wohler er sich fühlt, umso leichter fällt die Entscheidung. Das sind nur ein paar Punkte von Tausenden.

**Wie viel müssen Ihre Makler an Sie abgeben? Im Schnitt überweist uns der Lizenzpartner zehn Prozent seines Umsatzes. Dann zahlt er noch für das IT-System, für Weiterbildung und unser Magazin. Wie sehr irritieren Sie Ihre Makler durch all diese perfektionistischen Vorgaben?**

Wir können durch unser Punktesystem nachweisen, dass jene Lizenznehmer besonders erfolgreich sind, die sich sehr genau an die Regeln halten. In meinem Bereich muss man strukturiert vorgehen. Das ist gleichermaßen anstrengend und notwendig.

**Wie steht es mit den Strukturen Ihres Privatlebens? Spätestens nach den Gerüchten um ein Verhältnis mit Claudia Schiffer vor ein paar Jahren galten Sie als Womanizer.**

Ich glaube an das Motto: Work hard and play hard. Das, was ich mache, liebe ich, extrem zu machen. Natürlich habe ich ein Privatleben, und da habe ich viel Freude und Spaß.

**Das haben auch die Gäste, die Sie einmal im Jahr zum Polostarter auf Ihr Grundstück laden. Kommen Freunde oder Geschäftspartner?**

Mich interessieren Menschen, die selbst etwas bewegt haben – auch geschäftlich. Häufig ergeben sich Freundschaften. Also beides.

**Guten Kunden vermitteln Sie nun auch Jachten. Der Start dieses Geschäfts fiel in die Krise – es war wenig erfolgreich.**

Der Bereich fängt sich. Und wir haben – für mich überraschend – hauptsächlich mit dem Top-Segment zu tun. Die größten Abschlüsse gingen dieses Jahr über 50-, ja über 70-Meter-Jachten. Das heißt Kaufpreise von über 50 Millionen Euro.

**Und welchen Preis müsste man zahlen, um Ihnen Ihr Haus hier abzukaufen?**

Dafür gibt es keinen Preis der Welt. Es ist unverkäuflich. Ich verkaufe ja auch nicht mein Leben. ■

INTERVIEW: ALEXANDRA KUSITZKY ▶

## Die kühle Blonde

von Julia Kroll

Die Repräsentantin der  
Lebendigen Landkultur  
Auktorenin Lisa Solheim  
hat einen Hausarzt  
in einem Zirkuswagen  
in Ostfriesland. Die 40-  
Jährige hat keine Angst  
dabei mit dem Arzt zu

Die Luxuswohnung ist  
Die Kauf die entscheidende  
Einkaufsmomente. Die 40-  
Jährige hat einen Hausarzt  
in Ostfriesland. Die 40-  
Jährige hat keine Angst

# Die Geheimnisse der Insider

Die Kreditzinsen für Immobilien haben ein Allzeittief erreicht. Nie zuvor erwogen so viele Deutsche einen Kauf. Die einflussreichsten Makler verraten ihre persönlichen Kauftricks

**C**hristian Völkers' Leben ist eine Baustelle. Selbst für einen, der alles hat, einen millionenschweren Luxusmensch wie ihn, gilt das. Wer ihn einmal auf einer seiner Baustellen erlebt hat, ahnt, was sich hinter der Erfolgsgeschichte des Hamburger Großmaklers verbirgt. Gern demonstriert Völkers an solch schönen Orten seine eigene Verwandlung: Ist er erst einmal umgeben von Zementmischern, eingehüllt von Staubwolken und brüllt gegen den Krach der Bohrmaschinen an, mutiert der Lebemann zum Kontrollfreak.

Man darf ihn ruhig als Pedanten bezeichnen – er hat nichts dagegen. Wenn der Chef von Europas größtem Maklerhaus, Engel & Völkers, baut, hat er zuvor auch kleinste Details studiert. Gerade hat er zusammen mit seinem Neffen eine kleine ehemalige Fabrik in Hamburg gekauft. Luxuslofts lassen die beiden daraus bauen. Für die Handwerker wird der Großauftrag zur Nervenprobe. Denn Völkers überwacht die Fortschritte am Bau persönlich – und höchst pingelig. Er ist Augenzeuge, wenn der Elektriker die Steckdosen einbaut – und streitet auch gern mit ihm, falls der ein paar Zentimeter von Völkers' Vorstellungen abweicht. „Details sind entscheidend. Das meiste Geld verliert man, wenn man nicht zu Ende denkt.“

So sei es auch beim Kaufen der Immobilien. Schlägt Völkers zu, ist für ihn die Zeit das wichtigste Kriterium. Die Ausdauer, genau zu prüfen, ob eine Immobilie die richtige ist. Und sich nur nicht unter Druck setzen lassen! Augenzwinkernd verrät er den alten Maklertrick: dem Interessenten vor allem die schönsten Ecken des Hauses zeigen. Und jeder gute Makler weiß: dann den Geböckerten freundlich unter Zugzwang setzen. Am besten mit einem der meistverbreiteten Sätze in der Branche: „Gern würde ich Ihnen dieses Haus verkaufen, aber wir haben noch andere Interessenten, die es auch unbedingt haben wollen.“ Bei solchen Sprüchen wissen Profis: Das Haus ist noch zu teuer.

Nicht nur ein Spitzenmakler wie Christian Völkers ist in diesen Tagen in Kauf-laune. In Deutschland denkt jeder Vierte daran, eine Immobilie zu kaufen. Bei Beserverdienenden ist es jeder Zweite. Die Finanzierungszinsen sind günstiger denn je: Für nur 3,2 Prozent im Jahr lässt sich ein 10-Jahres-Kredit abschließen. Gleichzeitig fehlt manchem eine echte Anlagealternative: Für Bundesanleihen zahlt der Staat nur 2,3 Prozent auf zehn Jahre. Und mit Aktien haben Anleger innerhalb einer Dekade schon zum zweiten Mal viel Geld verloren. Hinzu kommt die Furcht, dass es doch noch eine Inflation geben könnte.

Doch wie findet man die richtige Immobilie? FOCUS traf die fünf einflussreichsten und exklusivsten Makler Deutschlands. Sie verraten zum ersten Mal, wo Sie selbst eine Immobilie erwerben, und erklären ihre persönlichen Strategien für einen Kauf:

## Faktor Umfeld

Zu viel Champagner bereitet Anita Gärtner Sorgen. Gleich neben ihrer Sotheby's-Verkaufslounge auf dem Sylter Poloturmer „German Polo Masters“ hatte die Firma Lanson eine Bar aufgebaut. So nah, dass Gärtner fürchtete, die potenzielle Kundschaft würde wortwörtlich an ihr vorbeiziehen. Doch die Angst war unbegründet, die Geschäfte liefen prickelnd. „Die Leute waren herrlich entspannt, ich konnte gute Kontakte knüpfen.“

Die Außenstelle des berühmten Londoner Auktionshauses am Sylter Spielfeldrand war eine Art Testlauf; Gärtner plant, in vier Monaten eine Vermittlung für Luxushäuser auf Sylt zu eröffnen.

Der Name Sotheby's ist ihr Trumpf. Er klingt unter all den anderen so viel verheißenden Makler-Marken am vornehmsten. Doch die Platzhirsche ihrer Branche lassen sich nicht einfach verdrängen. Anita Gärtner setzt auf elegante bis kühle Weiblichkeit. Auf High Heels, den Blick vornehm

distanziert, versucht sie schon allein mit sicherem Auftreten die Claims auf dem Markt abzustecken. Präsenz ist alles.

Die Anwesen, die schon auf ihrer Liste stehen, sind sicher ein Fall für die Pixler von Google Streetview: In Hamburg hat Gärtner gerade ein 1013-Quadratmeter-Stadtpalais am Rotherbaum für 5,2 Millionen Euro zu verkaufen. In Berlin eine Wohnung direkt am Lietzensee für 2,9 Millionen Euro. Vor wenigen Wochen hat sie in Hamburg eine Villa an der Abster für gut zwei Millionen Euro vermittelt.

Die Luxusmaklerin sondiert den Hamburger Markt gerade sehr genau, weil sie selbst ein neues Heim sucht. Ihre wichtigste Regel beim Kauf überrascht – vor allem, weil sich ihre Kunden wohl selten an sie halten: „Niemals das teuerste Haus in der Straße kaufen!“ Die anderen Häuser würden das eigene im Wert runterziehen.

## Faktor Nähe

Rainer Ballwanz interessiert eigentlich nur ein einziger Ort: Frankfurt am Main. Dort wohnt, dort arbeitet er, dort kennt er sich aus. Dort ist der schlanke 50-Jährige, der zum edlen Tuch das Hemd ohne Krawatte trägt, der Matador der Makler. Top-Banker und andere Wohlhabende kaufen bei ihm – und noch häufiger mieten sie über seine Firma. Denn die Bankenstadt ist eine der schnelllebigsten, auch deswegen ist Frankfurt ein Makler-Eldorado. Jedes Jahr wechseln 55 000 Wohnungen und Häuser ihre Besitzer. Das befeuert die Provisionen, das treibt die Mieten. Seit Jahren steigen sie – zurzeit im Schnitt auf 11,10 Euro pro Quadratmeter (s. S. 125).

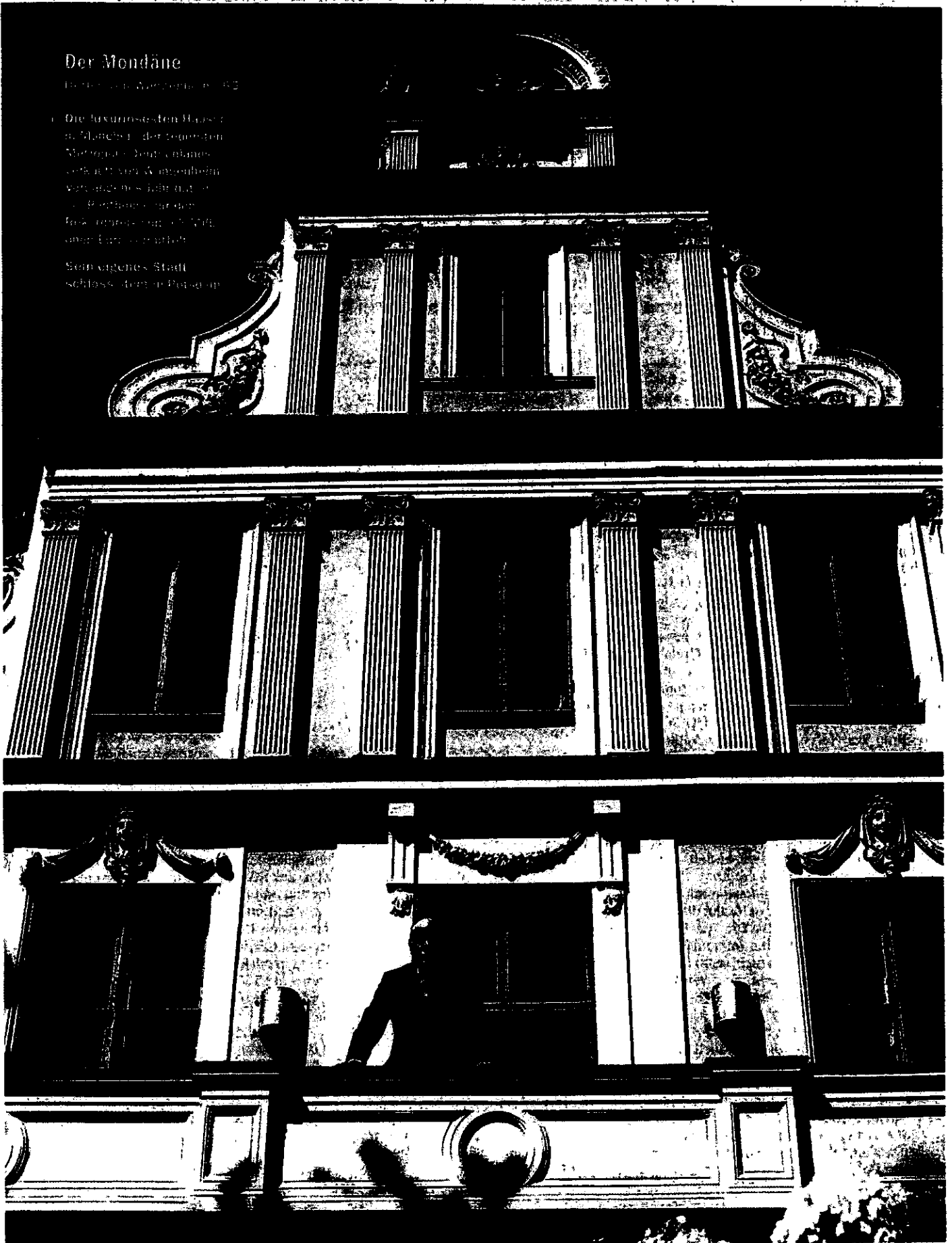
Ballwanz besitzt mehrere Mietwohnungen. Für ihn zählt beim Kauf: Die Immobilie sollte in der Nähe des eigenen Lebensmittelpunkts sein, sodass „man sich selbst um sein Eigentum kümmern kann“. Wechselt der Mieter, stehen Reparaturen an, treffen sich die Nachbarn zu ▶

# Der Mondäne

10.10.2011 | 10.10.2011 | 10.10.2011

Die luxuriösesten Häuser  
in München – der renommierten  
Muttergesellschaft – haben  
sich nicht von Wamboldt  
verändert. Das Jahr hat  
sich verändert, aber die  
Kultur bleibt.

Sein eigenes Stadt-  
schloss steht in München



Eigentümersammlungen, ist Ballwanz wie selbstverständlich vor Ort.

Zum anderen wählt er Viertel, die sich gerade positiv entwickeln: in Frankfurt vor allem der Stadtteil Gallus, sogar die Bahnhofsgegend – und das allein schon sprichwörtlich wohlklingende Gutleutviertel.

## Faktor Lage

In Detlev von Wangenheims Blick liegt Besitzerstolz. Erwartungsvoll schaut der Münchner Luxusmakler, dessen Sakkos stets ein Einstecktuch in Hemd- oder Krautfarben schmückt, seine Gäste an. Genau beobachtet er, wie der Gast auf das rosafarbene Stadtpalais mitten in Potsdam reagiert: auf das stattliche Portal, die großen Seitenflügel und die feinen Bögen über den Fenstern.

Der Freiherr hat diese Residenz gekauft, um sie – aufgeteilt in acht Wohnungen – zu vermieten. Und auch, weil er an Potsdam hängt. Als sein Freund Roman Polanski in Babelsberg den Oscar-Film „Der Pianist“ drehte, überredete er von Wangenheim zu einem Gastauftritt. Mit Stolz erinnert sich der Freiherr an diesen Rollentausch in Potsdam und gerät ins Schwärmen. Dann ist er wieder ganz Hausherr, begutachtet die Handwerker, die im ersten Geschoss edelstes Fischgrätparkett verlegen. Von Wangenheim steigt vorsichtig über die Folie, die das teure Holz schützt, und schreitet durch die Zimmer. Er sagt: „Solch ein altes Gemäuer zu renovieren, das lohnt sich.“ Dank des Denkmalschutzes. Voller zwölf Jahre lang kann er die gesamten Renovierungskosten beim Finanzamt abschreiben. Sieben Prozent Rendite würde er so jedes Jahr mit dem Palais machen.

Und doch: Der Steuervorteil darf für die Wahl des Hauses nicht entscheidend sein: „Es kommt allein auf die Lage an.“ Wenn der Ort stimmt, so von Wangenheim, könne man ein Haus immer zu einem guten Preis weiterverkaufen. Auch jenseits der Luxusviertel gelte diese Devise: das Haus in der Mitte der Straße, statt an der lauten Kreuzung. Das Viertel mit dem S-Bahn-Anschluss in die City. Oder das Reihenhäuserhaus mit Blick auf ein Naturschutzgebiet, das nicht bebaut werden darf.

Gerade sucht von Wangenheim im Süden von Berlin. Die Häuser dort werden wohl im Preis steigen, sobald der nahe Flughafen Schönefeld zu Berlins Haupt-Airport ausgebaut wird. Noch sind die

Häuser in diesen Gegenden günstig. Für 500 000 Euro stehen selbst Villen mit Seegrundstück zum Verkauf. In seiner eigenen Stadt, München, gäbe es dafür nur eine Eigentumswohnung. Er lächelt: „München ist die Stadt der Glückseligen.“ Und meint damit wohl nicht zuletzt sich selbst.

## Faktor Langfristigkeit

Bei Wulff Aengevelt lag es wohl in den Genen: Sein Großvater war Makler, sein Vater, und auch der 62-Jährige verkaufte schon als junger Mann Häuser. Bis heute, zusammen mit seinem Bruder. Der stets in dezenten Maßanzügen gekleidete Grandseigneur der Branche pflegt das Understatement: „Ich wohne in einer kleinen Villa im Zooviertel“, sagt er mit weicher Düsseldorf-Färbung. Dass sein „bescheidenes“ Heim an einem der besten Standorte steht und eher als stattliche Residenz beschrieben werden sollte, verschweigt Dr. rer. soc. oec. Aengevelt, ein promovierter Sozial- und Wirtschaftswissenschaftler.

Kauft er Immobilien, ist für ihn vor allem eines wichtig: Langfristigkeit. Aengevelt:

„Eine Immobilie sollte man nur kaufen, wenn man sie auch mehrere Jahre behalten will – und vor allem kann.“ Wer nicht mindestens 30 Prozent Eigenkapital mitbrächte und eine feste Arbeitsstelle, solle es gleich wieder vergessen. Zu teuer seien die Nebenkosten bei jedem Kauf, um „rein- und wieder rauszugehen“, wie er sagt. Sechs bis neun Prozent zum Preis kämen beim Kauf hinzu: Grunderwerbssteuer, Gerichts- und Notarkosten – und die Maklerkosten. Die seien sowieso viel zu hoch, kokettiert er mit einem Lächeln.

So konservativ wie seine Grundsätze sind seine Immobilien. Ihm gehören – wie er wieder ganz „bescheiden“ sagt – nur zwei Häuser, und die sind seit vielen Jahren im Familienbesitz. Dass es sich um zwei Mehrfamilienhäuser in bester Düsseldorf-Lage handelt, mit einem Gesamtwert von etwa 13 Millionen Euro, die jedes Jahr mindestens sechs Prozent Rendite abwerfen, verrät er sehr zögerlich. Understatement at its best. Nur auf dem Sportflugplatz hebt Hobbypilot Aengevelt gern ab – und schaut seine Häuser von oben an. ■

MICHAEL FRANKE/ALEXANDRA KUSITZKY ▶



Ballwanz' Liebling Rainer Ballwanz, 50, ist der Platzhirsch unter Frankfurts Maklern. Das 45-Parteien-Haus von den Star-Architekten Bothe Richter Teherani (Bild) hat er verkauft

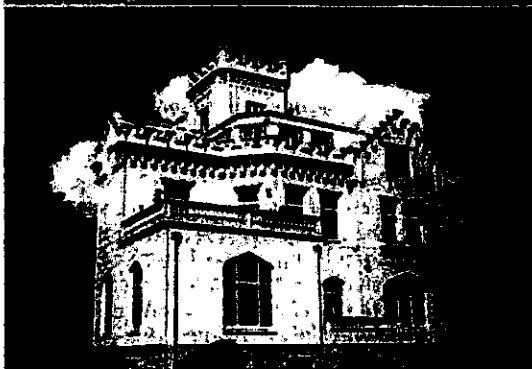
**Das Haus am Watt**  
 Hinter Friesenwall und Ligusterhecke steht das Reetdachhaus. Für kalte Winter sind ein Kamin und eine Sauna eingebaut

Ort: Sylt, Keltum  
 Wohnfläche: 250 qm  
 Schlafzimmer: 4  
 Preis: **3,9 Mio. Euro**



**Einmal Cinderella sein**  
 Dieses Haus übersieht keiner, der an der Alster spazieren geht. Die Wohnung im ersten Stock steht zum Verkauf

Ort: Hamburg  
 Wohnfläche: 190 qm  
 Zimmer: 8  
 Preis: **2,6 Mio. Euro**



**Hinzu ins Grüne**  
 Auf dieser Terrasse würde wohl jeder gern sitzen und seinen Blick über das 1500 qm große Grundstück schweifen lassen

Ort: Berlin  
 Wohnfläche: 800 qm  
 Zimmer: 7  
 Preis: **2,9 Mio. Euro**



**Außen Schönerl, innen modern**  
 Hinter der Neorenaissance-Fassade verbirgt sich im Dachgeschoss ein Loft: Moderne, mitten in Berlin-Grünwald

Ort: Berlin  
 Wohnfläche: 146 qm  
 Zimmer: 4  
 Preis: **0,7 Mio. Euro**



**Klare Kante**  
Eine der auffälligsten Immobilien im noblen Herzogpark ist dieses moderne Haus – mit extra großer Dachterrasse

Ort: München  
Wohnfläche: 516 qm  
Schlafzimmer: 6  
Preis: **8,5 Mio. Euro**

**Alt trifft neu**  
Umgeben von jahrhundertalten Bäumen, ragt der weiße Neubau am Isarhochufer empor. Das Penthouse wird verkauft

Ort: München  
Wohnfläche: 171 qm  
Schlafzimmer: 2  
Preis: **1,8 Mio. Euro**

**Königlich wohnen**  
Ein Baumeister des Königs erbaute die Villa 1898. Der klassizistische Bau steht in dem exklusiven Viertel Berliner Vorstadt

Ort: Potsdam  
Wohnfläche: 639 qm  
Zimmer: 12  
Preis: **1,6 Mio. Euro**

**Mit Blick auf den Lietzensee**  
Die Etagenwohnung im zweiten Stock erreicht man bequem mit dem Lift. Eine Parkplatzsuche entfällt: Es gibt eine Tiefgarage

Ort: Berlin  
Wohnfläche: 301 qm  
Zimmer: 8  
Preis: **1,6 Mio. Euro**

## Schloss gefällig?

Ein bisschen träumen sei erlaubt – diese Immobilien kann man kaufen

**B**ussi-Bussi und Chichi, das charakterisiert schon längst nicht mehr allein die barocke Bayern-Metropole München. Heute schlürft die Society am liebsten Austern und Champagner auf Sylt – und ist bereit, Millionen Euro auszugeben, um nachts besesselt ins eigene Bett zu fallen. Obwohl die Nordsee die Insel tagtäglich ein bisschen mehr abträgt, zahlen Wohlhabende die höchsten Preise im Land für ein Stück Grund mit Reetdachhaus: Für 35 000 Euro der Quadratmeter wurde schon gekauft (s. unten). Zurzeit im Angebot ist ein Haus in Keltum (s. links oben) – im Vergleich fast schon ein Schnäppchen mit 15 600 Euro pro Quadratmeter.

Auf diesen Markt wagte sich vergangenes Jahr ein Immobilien-Eigner, der das 30-Quadratmeter-Haus „Waterküken“ für 4,8 Millionen verkaufen wollte – also 160 000 Euro pro Quadratmeter. Er blieb darauf sitzen. ■

ALEXANDRA KUSITZKY

## Die teuersten Straßen Deutschlands

Rang	Straße	Ort	Preis pro qm
1	Hobokenweg Wiesweg Heideweg/Heidewinkel Osterheideweg	Kampen (Sylt) Kampen (Sylt) Kampen (Sylt) Kampen (Sylt)	25 000 bis 35 000
2	Pflanzenerstraße Flemingstraße Harvesthuder Weg Bellevue Schöne Aussicht	München (Bogenhausen) München (Herzogpark) Hamburg (Harvesthude) Hamburg (Winterhude) Hamburg (Uhlenhorst)	12 000
3	Elbchaussee	Hamburg (Elbvorort)	10 000 bis 12 000
4	Ohmstraße Königsstraße Mandstraße	München (Schwabing) München (Engl. Garten) München (Engl. Garten)	über 10 000
5	Kaiser-Wilhelm-Straße Am Kaiserkal	Baden-Baden Hamburg (HafenCity)	10 000
6	Arnstraße	Frankfurt (Nordend)	7500
7	Rautenstrauchstraße Robert-Bosch-Straße	Köln (Lindenthal) Stuttgart (Killesberg)	7000
8	Lebzeitenstraße Sandtorhal	München (Trudering) Hamburg (HafenCity)	6700
9	Kaiser-Wilhelm-Ring Kaiser-Friedrich-Ring Leostraße	Düsseldorf (Oberkassel) Düsseldorf (Oberkassel) Düsseldorf (Oberkassel)	6000
10	Paulinenstraße	Wiesbaden	5800

Quelle: Engel & Völkers

# Erschwinglich – oder doch zu teuer?

Wer seine Traumimmobilie kaufen möchte, sollte nicht nur das Preisniveau kennen – sondern auch die Karrierechancen in der Region. FOCUS hat 78 Städte verglichen und nennt die Trends

**W**er sich für das eigene Heim entscheidet, erfüllt sich einen Lebenstraum – und geht eine sehr langfristige Bindung ein. Ganz anders kalkulieren Käufer, die eine Immobilie in einer fremden Stadt als Anlageobjekt suchen und vermieten wollen. In beiden Fällen hilft das von der Immobilienberatung Empirica – für FOCUS – entwickelte Städte-Ranking.

Das Institut wertet Tausende von Annoncen sowie Internet-Angebote aus und gliedert sie nach Eigentumswohnungen (Preis pro Quadratmeter), Reihenhäusern (120 Quadratmeter, Bestandsbau) oder frei stehenden Einfamilienhäusern (175 Quadratmeter, Neubau). Neu ist dabei eine nach Wohntypen differenzierte Preisentwicklung von 2007 bis heute. „So ist es durchaus möglich,

dass in einer Stadt wie Bremen zwar die Preise für Eigentumswohnungen nachgeben, bei Einfamilienhäusern aber konstant bleiben – und gleichzeitig die Mieten anziehen“, analysiert Empirica-Experte Reiner Braum die Ergebnisse der Auswertung.

Zudem hat die Bundesagentur für Arbeit im Auftrag von FOCUS die Jobchancen in jeder Stadt ermittelt. Klarer Trend: Von 2005 bis zur letzten Auswertung 2009 steigt vielerorts die Anzahl der sozialversicherten Beschäftigten. Damit profitieren die Städte nach der Wirtschaftskrise meist schneller vom Aufschwung als ländliche Regionen. Auch hier gibt es Ausnahmen: In einigen Städten Nordrhein-Westfalens und Ostdeutschlands ist die Jobentwicklung nur konstant oder sogar rückläufig. ■

## Preis- und Jobentwicklung

- ▲ Die Preisentwicklung ist steigend, wenn sie über 2 Prozent liegt.
- ▬ Konstant ist sie, wenn die Veränderung zwischen -2 und +2 Prozent beträgt.
- ▼ Als stark fallend gilt die Preisentwicklung bei mehr als -2 Prozent.
- ① Sehr positive Berufschanen gelten bei einer Zunahme von über 2 Prozent.
- ② Eine positive Entwicklung existiert zwischen +1,1 und 2,0 Prozent.
- ③ Als konstant gilt eine Entwicklung zwischen 0 und 1,0 Prozent.
- ④ Leicht sinkende Jobchancen liegen in der Spanne von -1,0 bis -0,1 %.
- ⑤ Rückläufige Berufschanen gelten bei mehr als -1 Prozent.

Bundesland/ Stadt	Neubau			Bestand ca. 10-15 J. alt			Bestand 120 m²			Preis- entwicklung 175 m²	Jobentwicklung <sup>1)</sup>
	Preis- entwicklung	Preis- entwicklung	Preis- entwicklung	Preis- entwicklung	Preis- entwicklung	Preis- entwicklung	Preis- entwicklung	Preis- entwicklung			
<b>SCHLESWIG-HOLSTEIN - HAMBURG - BREMEN</b>											
Bremen	▲	▼	▲	▲	▲	▬	▲	▬	▲	①	
Flensburg	▲	▲	▲	▲	▬	▲	▲	▲	▲	②	
Hamburg	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	①	
Kiel	▼	▼	▲	▲	▲	▼	▼	▼	▼	①	
Lübeck	▬	▬	▬	▲	▲	▼	▼	▼	▼	①	
<b>NIEDERSACHSEN</b>											
Braunschweig	▼	▼	▲	▲	▬	▬	▬	▬	▬	①	
Göttingen	▬	▬	▲	▲	▲	▬	▬	▬	▬	①	
Hannover	▼	▼	▲	▲	▲	▬	▬	▬	▬	①	
Lüneburg	▲	▲	▬	▬	▬	▼	▼	▼	▼	①	
Oldenburg	▬	▬	▬	▲	▲	▬	▬	▬	▬	①	
Osnabrück	▬	▬	▬	▲	▲	▬	▬	▬	▬	②	
Wilhelmshaven	▲	▲	▲	▲	▲	▬	▬	▬	▬	①	

Alle Angaben in Euro

Methodik: Es können sich auf Grund verfügbarer Daten ggf. Abweichungen zur Realität ergeben. Qualitätsurteile sind statisch basierend.

<sup>1)</sup> Die Bundesagentur für Arbeit hat die Zahl der sozialversicherten Beschäftigten von 2005 mit den zuletzt verfügbaren Zahlen (3 2009) verglichen und daraus einen Trend gebildet.

Quelle: Empirica Immobilien GmbH/AG



▲ Flensburg  
Die Hafenstadt ist wieder begehrt. In den Top-Lagen an der Förde steigen die Preise

Bonn ▲  
Die frühere Regierungstadt liegt bei Beamten und Familien im Trend



Bundesland/ Stadt	Westfalen		Niederrhein		Rheinland		Südwestfalen										
	Index	Beckung ca. 10-15 J. alt	Preis- entwicklung	Index	Beckung ca. 10-15 J. alt	Preis- entwicklung	Beckung 20 J. alt	Preis- entwicklung	Index	Beckung ca. 10-15 J. alt	Preis- entwicklung	Index	Beckung ca. 10-15 J. alt	Preis- entwicklung	Index	Beckung ca. 10-15 J. alt	Preis- entwicklung
<b>NORDRHEIN-WESTFALEN</b>																	
Aachen	1650	1630	-	7,50	6,95	-	226280	-	423000	-	①						
Bielefeld	1740	1340	-	6,70	5,95	▼	200810	-	354510	-	①						
Bochum	1660	1440	-	7,30	6,35	▲	210760	-	378790	-	②						
Bonn	2330	1780	-	8,30	7,70	-	233520	▲	417050	▲	①						
Dortmund	1620	1420	▼	7,20	6,10	▲	214070	-	410550	-	①						
Duisburg	1700	1280	▼	6,80	5,90	▲	213630	-	392080	-	①						
Düsseldorf	2460	2030	▲	9,60	8,80	▲	293140	▲	487080	▲	①						
Essen	1890	1440	▼	7,20	6,60	▲	240820	-	465960	-	①						
Gelsenkirchen	1680	1260	▼	6,45	5,80	▲	204830	-	363190	-	②						
Hagen	1810	1290	▼	7,00	5,75	-	196660	▼	366550	▼	②						
Mün	2330	1920	-	8,20	8,45	-	265650	▲	466550	▲	①						
Krefeld	2010	1440	▼	7,00	6,20	-	236020	▼	433730	▼	②						
Mönchengladbach	1850	1270	▼	6,55	5,95	-	176640	▼	362810	▼	①						
Münster	2270	1770	▼	8,90	7,40	▲	222710	▲	415190	-	①						
Paderborn	1660	1230	▼	6,25	5,80	▼	163470	▼	266150	▼	①						
Siegen	1730	1260	▼	7,25	6,00	-	181870	▼	296600	▼	①						
Wuppertal	1690	1370	▼	6,90	6,15	-	207320	▼	376670	-	②						
<b>HESSEN - RHEINLAND-PFALZ</b>																	
Darmstadt	2230	1890	▲	9,45	8,85	▲	286390	▲	538370	▲	①						
Frankfurt/Main	2670	2300	▲	11,10	10,10	▲	310620	▲	629260	▲	①						
Kaiserslautern	1690	1260	▼	5,90	5,15	▲	190750	-	286740	-	①						
Kassel	1790	1230	-	7,10	5,80	▲	173330	-	302950	-	①						
Koblenz	1840	1510	-	7,05	6,20	▲	184010	-	329320	-	②						
Ludwigshafen	1780	1340	-	7,30	6,50	-	200590	-	385060	-	①						
Mainz	2010	1800	▲	9,30	8,55	▲	257920	▲	453430	▲	①						
Offenbach am Main	1970	1700	-	8,15	7,50	▲	259460	▼	479990	▼	①						
Trier	2250	1790	▲	8,10	7,05	▲	226290	▲	429550	▲	①						
Wiesbaden	2260	1970	-	9,25	8,55	-	290860	▲	552950	-	①						
<b>BADEN-WÜRTTEMBERG - SAARLAND</b>																	
Freiburg	2740	2270	▲	10,10	9,10	▲	290090	▲	537710	▲	①						
Friedrichshafen	2690	2030	▲	8,50	7,40	▲	289670	▼	443500	▼	②						
Helmstedt	2760	2130	▲	10,70	9,35	▲	294520	▲	487080	▲	②						
Heilbronn	1860	1500	▼	7,15	6,80	▲	230250	-	442080	-	①						
Karlsruhe	2390	1900	▲	8,60	7,90	▲	289440	-	507480	-	①						

Alle Angaben in Euro

Methodik: Es können sich auf Grund verfügbarer Daten ggf. Abweichungen zur Realität ergeben. Quellforscherteile sind statisch besetzt.

\* Die Bundesagentur für Arbeit hat die Zahl der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten wie 2005 mit den zuletzt verfügbaren Zahlen (Q3 2008) verglichen und daraus einen Trend gebildet.

Quelle: IWH Immobilien GmbH/FA



▼ Konstanz  
Zu viel Tourismus  
schreckt Investoren ab.  
Die Preise geben nach

Jena ▲  
Von null auf hundert:  
Die Studentenstadt erlebt  
derzeit einen Boom



Bundesland/ Stadt	Wohnfläche ca. 10-15 J. alt			Wohnfläche ca. 10-15 J. alt			Wohnfläche ca. 10-15 J. alt			Jahresveränderung (%)	
	Wohnfläche	Preis	Veränderung	Wohnfläche	Preis	Veränderung	Wohnfläche	Preis	Veränderung		
<b>BADEN-WÜRTTEMBERG - SAARLAND</b>											
Konstanz	2310	1600	▼	8,20	7,45	-	301630	▼	425350	▼	⊕
Mannheim	2030	1690	-	8,20	7,50	-	224330	▲	455400	▲	⊕
Offenberg	2160	1570	-	8,80	6,00	▲	228770	▼	315300	▼	⊕
Rudolfigen	2050	1690	▼	7,50	6,90	-	260630	-	386870	-	⊕
Saarbrücken	1860	1270	▼	8,30	8,95	-	176990	-	250110	-	⊕
Stuttgart	2850	2210	-	9,90	9,20	▲	303310	▲	598470	▲	⊕
Tübingen	2290	1870	-	8,90	7,90	▲	270020	▲	448620	▲	⊕
Ulm	2390	1850	▲	8,50	7,90	▲	258860	▲	483050	▲	⊕
<b>BAYERN</b>											
Angsborg	2270	1680	-	7,40	6,65	▲	241520	▲	438430	▲	⊕
Coburg	1820	1310	-	5,90	5,40	-	175780	-	208330	-	⊕
Ingenstadt	2440	1930	-	8,65	7,80	▲	250170	▲	481700	▲	⊕
Kempten	1890	1430	▼	6,55	6,10	▲	152190	▲	371010	▲	⊕
München	3440	2980	▲	12,10	11,45	▲	432860	▲	742740	▲	⊕
Münster	2270	1680	-	8,65	7,25	▲	241890	▲	453600	▲	⊕
Passau	1820	1270	▼	6,40	5,60	-	167940	▲	289610	▲	⊕
Regensburg	2830	2110	-	8,60	7,65	▲	257730	▲	483400	▲	⊕
Rosenheim	2560	1970	-	8,60	7,65	▲	264230	▲	481240	▲	⊕
Würzburg	2200	1680	-	7,50	6,65	▲	219910	▲	413760	▲	⊕
<b>BERLIN - NEUE BUNDESLÄNDER</b>											
Berlin	2220	1690	▲	7,40	6,50	▲	233180	-	323630	-	⊕
Cheunaltz	1350	1070	▼	5,05	4,90	-	164390	-	248630	▼	⊕
Cottbus	1440	1210	▼	5,90	5,40	-	152080	▼	241160	-	⊕
Dresden	1760	1530	-	6,00	5,90	▼	214690	▲	318930	▲	⊕
Erfurt	1840	1530	▲	6,25	6,00	▲	191420	▲	285070	▲	⊕
Frankfurt (Oder)	1530	1360	▼	5,45	5,40	-	160870	-	248160	-	⊕
Halle	1420	1090	▼	6,00	5,60	-	161990	-	248920	-	⊕
Jena	1830	1630	▲	7,50	7,25	▲	229950	▲	326710	▲	⊕
Leipzig	1650	1360	▼	6,55	5,25	-	163850	-	230150	-	⊕
Magdeburg	1540	1070	-	5,63	5,20	▲	173160	▲	263540	▲	⊕
Potsdam	2340	2030	▲	7,63	7,30	▲	288070	▲	438490	▲	⊕
Rostock	2240	1850	-	7,10	6,60	-	193030	▲	305590	▲	⊕
Schwern	1730	1470	-	6,23	5,90	-	196420	-	301660	-	⊕
Stralsund	2010	1640	▲	6,15	5,55	-	184750	▲	295070	▲	⊕
Wolmar	1710	1420	▼	6,30	6,00	▲	174890	-	282550	-	⊕

Alle Angaben in Euro

Methodik: Es können sich auf Grund verfügbarer Daten ggf. Abweichungen zur Realität ergeben. Qualitätsunterschiede sind statistisch korrigiert.

Die Bundesagentur für Arbeit hat die Zahl der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten von 2005 mit den zuletzt verfügbaren Zahlen (Q3 2009) verglichen und daraus einen Trend gebildet.

Quelle: IGH Immobilien GmbH/BA

Foto: left, trend