

Reiche Ausländer zieht es an die Spree

In Berlin lassen sich inzwischen auch Luxuswohnungen gut verkaufen. Ihr Marktanteil bleibt mit weniger als zwei Prozent aber gering.

Christian Hunziker, Katharina Slodczyk
Berlin, London

Britisches Understatement ist seine Sache nicht. Daher kommt John Hitchcox, Chef der Immobilienentwicklungsgesellschaft Yoo, gleich auf das Wesentliche zu sprechen: Mehr als ein Drittel der Wohnungen im aktuellen Berliner Bauvorhaben habe man bereits verkauft. „45 Prozent, um genau zu sein.“ Und weiter: „Das ist äußerst vorzeigbar angesichts der Tatsache, dass das Projekt erst in zwei Jahren vollendet sein wird.“

Das Projekt, über das Hitchcox lang und ausführlich ins Schwärmen gerät, heißt Yoo Berlin und umfasst 86 luxuriöse Wohnungen im Bezirk Mitte, gleich neben der Spielstätte des Berliner Ensembles. Vor zwölf Jahren rief Hitchcox gemeinsam mit dem Star-Designer Philippe Starck die Marke Yoo ins Leben: Luxusgebäude, die nicht nur exklusive Wohnungen, sondern auch großzügige Gemeinschaftseinrichtungen bieten - etwa Schwimmbad, Sauna und Café. Es gehe darum, ein „Dorfgefühl“ in der Stadt zu schaffen, beschreibt Hitchcox die Idee.

Die Käufer zahlen heute Preise, die vor Jahren als utopisch galten

Realisiert wird das Berliner Vorhaben von der Peach Property Group aus Zürich. Die Schweizer sind auf den Bau hochwertiger Wohnungen spezialisiert - und entsprechend hoch sind die Preise im Yoo Berlin: Zwischen 375 000 und 2,9 Millionen Euro kosten die Wohnungen. Hinter vorgehaltener Hand ist von Preisen von mehr als 10 000 Euro pro Quadratmeter die Rede - Beträge, die vor wenigen Jahren in Berlin noch als völlig utopisch galten.

Doch das Blatt hat sich gewendet. „Wir beobachten eine verstärkte Nachfrage vor allem nach hochwer-



Luxuswohnen in Berlin: Den Spa-Bereich mit Schwimmbad und Sauna teilen sich die Bewohner des „Yoo“ in Berlin-Mitte.

tigem Wohnraum“, sagt Thomas Zabel, Geschäftsführer des auf Luxuswohnungen spezialisierten Maklerbüros Berlin Capital Investments. „Gerade für finanzstarke ausländische Käufer ist es im Augenblick sehr lukrativ, in Berlin zu investieren.“ 70 Prozent von Zabels Kunden stammen aus dem Ausland - und ein Großteil davon nutzt ihre neue Berliner Wohnung nicht etwa als Hauptwohnsitz, sondern als „Second Residence“.

Diese Einschätzung bestätigt der erfahrene Berliner Projektentwickler Klaus Groth. Seit etwa drei Jahren beobachtet er, dass vermögende Persönlichkeiten aus dem Ausland sich in Berlin einen Zweitwohnsitz

zulegen. „Berlin steht weltweit im Fokus“, begründet dies Groth. Zudem profitiere der Wohnungsmarkt davon, dass die unsichere wirtschaftliche Lage viele Menschen dazu bewege, ihr Geld in Sachwerten anzulegen.

Genau diese anspruchsvolle Klientel spricht Groth mit seinem Projekt Belles Etages an. In der Nähe des Gendarmenmarkts errichtet die Groth-Gruppe 21 Eigentumswohnungen auf einem Standard, den es in Berlin nach Groths Worten noch nicht gibt

- mit eigenem Clubraum, mit mehr als hundert Quadratmeter großen Dachterrassen für die Penthouse-Wohnungen und mit einem Concierge, der den Bewohnern selbst

ausgefallene Wünsche erfüllt. Solcher Luxus hat seinen Preis: Bis 15 000 Euro kostet der Quadratmeter.

Bei Luxuswohnungen ist die Lage das entscheidende Kriterium

Allerdings ist „das Premiumwohnsegment sehr schmal“, gibt Groth zu. Er beziffert den Anteil der Wohnungen, die pro Quadratmeter 5000 Euro und mehr kosten, auf höchstens zwei Prozent des Berliner Markts. Das „entscheidende Kriterium“ sei die Lage, erklärt Makler Zabel, in Berlin sind die Topstandorte die Gegend zwischen Gendarmenmarkt, Friedrichstraße und Unter den Linden sowie der Kurfürstendamm.

Dass gehobene Wohnungen kein Selbstläufer sind, musste der niederländische Entwickler Harry van

Caem erfahren. Mit drei Jahren Verspätung erfolgte gestern der erste Spatenstich für die Fellini Residences in der Nähe des Spittelmarkts. Schneller lassen sich Projekte im mittleren Preissegment vermarkten. Die Bauwert Group etwa meldet für ihr Projekt Rosengärten nahe dem Kurfürstendamm kurz nach Baubeginn einen Verkaufsstand von 82 Prozent.

Und das Angebot wird wohl knapp bleiben, die Preise daher weiter steigen. Bei den Kunden ist noch Luft nach oben: „Im internationalen Vergleich sind 15 000 Euro pro Quadratmeter immer noch ein Schnäppchen“, sagt Zabel. In London werden nach Angaben von Engel & Völkers bis zu 76 000 Euro bezahlt. „Das sind die Kategorien“, sagt der Berliner Makler, „in denen einige unserer Kunden denken.“

„Im internationalen Vergleich sind 15 000 Euro pro Quadratmeter ein Schnäppchen.“

Thomas Zabel
Berlin Capital Investments