

Koffer in Berlin zu verkaufen

Die Anbieter von möblierten Eigentumswohnungen in Berlin freuen sich über gute Geschäfte

VON TILL SCHRÖDER

Berlin muss man offenbar eine Weile lang aus dem Ausland beobachten, um zu verstehen, was die Hauptstadt noch braucht. Norbert Klink jedenfalls bemerkte einen speziellen Bedarf, als er in einer Bank in London arbeitete. Dort baten ihn immer wieder Kollegen um Hilfe bei der Suche nach einer Eigentumswohnung in der angesagten Kulturmetropole. Ihr Interesse lag immer ähnlich: „Die Kunden wollen ein Lifestyle-Produkt haben, legen aber Wert darauf, dass sich das Ganze rechnet“, erklärt Klink, der vor vier Jahren zurück nach Berlin zog und sich mit seiner Firma Norenva auf diese vornehmlich ausländische Kundschaft spezialisierte. Das „Lifestyle-Produkt“ beinhaltet dabei die komplette Ausstattung – Möbel, Geschirr und Handtücher inklusive. Denn die Wohnung selbst einzurichten, dazu fehlt dieser Klientel offenbar die Zeit.

Die Kunden haben die Wahl zwischen drei verschiedenen Ausstattungslinien, die Aufpreise zwischen 260 und 400 Euro pro Quadratmeter kosten. Der Ausstatter von Norenva wählt danach entweder „hochwertige Designerware“ oder nicht ganz so teure „Markenartikel“, so Klink. „Entscheidend für die



NORENVA

Der Käufer dieser möblierten Eigentumswohnung in Kreuzberg wählte die Ausstattungslinie „Design“.

Eigentümer ist dabei, welche potenziellen Mieter die Wohnung ansprechen soll.“ Denn die Eigentümer selbst verbringen in ihrer Wohnung nur ein paar Wochen im Jahr und lassen sie während der restlichen Zeit über Partner von Klink an Arbeitsnomaden vermieten, die beruflich mehrere Monate in Berlin zu tun haben und dafür eine Alternative zum Hotel suchen: „Filmschaffende beispielsweise oder Botschaftsangehörige“, so Klink.

Inzwischen kommt rund die Hälfte seiner Kunden aus Südeuropa, ein Drittel von den britischen Inseln, und der Rest verteilt sich auf Dänemark, Benelux-Ländern oder Frankreich. Die Geschäfte laufen angeblich immer besser. Auf diese Behauptung reagieren andere Makler skeptisch: „Verkauf und Vermietung von möblierten Wohnungen ist seit je her ein zähes Thema“, sagt Andreas Habarth, Inhaber von Trend Immobilien. Eine Ausnahme bilden hier Objekte in erstklassigen Lagen wie am Gendarmenmarkt. „Bei 1,9 Millionen Wohnungen in Berlin handelt es sich hier um eine klitzekleine Marktnische.“ Auf diese Nische muss man spezialisiert sein, um darin zu bestehen. „Dann allerdings ist das eine hervorragende Geschäftsidee“, gesteht Habarth ein.