

# IMMOBILIEN

MEHR ALS 24 900 ANGEBOTE IM IMMOBILIENMARKT UNTER [WWW.SZ.DE/IMMO](http://WWW.SZ.DE/IMMO)



[www.demos.de](http://www.demos.de)

## INHALT

**Billiger bauen**  
Bezahlbaren Wohnraum schaffen, aber wie? Was Experten sagen ..... 30

**Kühl bleiben**  
Klimaanlagen sind begehrt. Die Geräte haben aber keinen guten Ruf ..... 35

Kaufmarkt ..... 31  
Mietmarkt ..... 34

ANZEIGE



## Länder profitieren vom Kaufrausch

Die Grunderwerbsteuer sorgt für Rekorderlöse

Wechselt eine Immobilie den Eigentümer, profitiert nicht nur der Verkäufer. Auch der Staat kann sich bei fast jedem Geschäft über Einnahmen freuen. Zwischen 3,5 und 6,5 Prozent des Kaufpreises verlangen die Bundesländer. Der anhaltende Immobilienboom lässt die Einnahmen sprudeln: Im ersten Halbjahr 2015 ist das Aufkommen auf 5,3 Milliarden Euro gestiegen, wie der Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen (BFW) mitteilt. Im Vorjahreszeitraum lagen die Einnahmen noch bei circa 4,5 Milliarden Euro. In diesem Jahr könnte sich das Aufkommen erstmals auf mehr als zehn Milliarden Euro summieren – etwa doppelt so viel wie vor fünf Jahren. Ursache für den Anstieg ist neben dem boomenden Immobilienmarkt vor allem die stetige Erhöhung der Steuersätze. Seit der Föderalismusreform von 2006 können die Länder die Höhe der Grunderwerbsteuer selbst bestimmen. Nur Bayern und Sachsen verlangen unverändert 3,5 Prozent. Alle anderen Länder haben die Steuersätze immer wieder erhöht. An der Spitze liegen mit 6,5 Prozent derzeit das Saarland, Schleswig-Holstein, Nordrhein-Westfalen und Brandenburg. „Es kann nicht sein, dass Länder und Kommunen versuchen, über immer höhere Grunderwerbsteuern ihre Haushaltslöcher zu schließen und so das Wohnen für die Bürger immer teurer machen“, kritisiert BFW-Präsident Andreas Ibel die aktuelle Entwicklung. Das Ziel des Staates, die Mieter zu entlasten und für bezahlbaren Wohnraum zu sorgen, werde so zu einer Farce. „Die Schmerzgrenze für immer mehr Immobilienkäufer aus der Mittelschicht ist erreicht“, sagt Ibel. **REM**

VON JULIANE WEDEMEYER

Flavio Briatore ist mit dem Hubschrauber da. Jetzt steht der frühere Motorsport-Manager zwischen den ungefähr hundert anderen Gästen auf der Terrasse des Clubhauses – einem lichten, blau durchscheinenden Glasgebilde des Südtiroler Architekten Matteo Thun. Eine große, wohlgeformte blonde Frau läuft umher und spielt Saxofon. Fahrstuhl Jazz. Kellner verteilen Häppchen und Champagner. Würde Flavio Briatore sich umdrehen, sähe er genau auf die Bucht von Gardone-Riviera. Unten glitzert der See. Ein Postkartenpanorama, aus dem sich einzelne Zypressen erheben. Tut er aber nicht: Er spricht mit dem Gastgeber René Benko. Der österreichische Immobilien-Unternehmer, seit 2014 auch Karstadt-Besitzer, hat zum „Opening“ von „Villa Eden“ eingeladen.

Das Resort mit dem paradiesisch klingenden Namen ist ein Projekt von Benkos Firma „Signa“. Auf 78 000 Quadratmetern hat er von den international renommierten Architekten David Chipperfield, Richard Meier, Marc Mark und eben Matteo Thun ein Clubhaus und sieben Luxusvillen bauen lassen. Jede kostet zwischen zehn und 16 Millionen Euro. Und das ist der Grund, warum Christian Ehbauer aus München hier ist. Ehbauer ist Immobilienmakler. „Upmarket properties“ nennt er sein Unternehmen, er vermittelt „gehobene Immobilien“.

Sein Büro liegt in der Maximilianstraße, eine der teuersten Adressen Münchens. Hier hat er sich mittlerweile einen Namen gemacht: als einer, der private Luxusobjekte vermittelt, deren Preise über fünf Millionen Euro liegen. Ausschließlich. Darunter macht er's nicht. Offiziell zum Verkauf stehen davon deutschlandweit zurzeit keine 100. Und selbst in München und Umgebung mit seinem zügellosen Immobilienmarkt gibt es nicht übermäßig viele: Wer derzeit in den Inseraten in den Zeitungen und im Internet sucht, findet etwa 30 Objekte für Bayern. Die meisten liegen in der Landeshauptstadt und in Starnberg – in Ehbauers Hauptrevier. Er vermittelt aber auch Anwesen auf Mallorca und in Kitzbühel und eben am Gardasee.

Dort hält der Bürgermeister gerade eine kleine Rede. In Gardone-Riviera freut man sich über das Projekt, das der kleinen Gemeinde solch namhafte Architektur gebracht hat. Viele der Gäste sind irgendwie daran beteiligt – entweder gehören sie zu Benkos Team oder zu den beteiligten Hand-

### Ein Fünftel der Kunden stammt aus arabischen Königshäusern oder dem russischen Geldadel

werksbetrieben und Architekturbüros. Matteo Thun ist auch unter den Gästen, einige Kaufinteressenten und eben Makler. Zehn Kollegen erkennt Ehbauer. Zwei elegant gekleidete Damen, Maklerinnen aus Grünwald, kommen auf ihn zu. In der kleinen Gemeinde im Münchner Süden, eine der reichsten der Republik, hatte Ehbauer vor zehn Jahren mit einem Partner seine erste eigene Immobilienagentur aufgebaut, damals noch als Franchisenehmer. „Ach, Sie sind auch hier?“, begrüßt ihn eine der beiden und fragt lächelnd: „Haben Sie abgenommen?“

Ehbauer, 42 Jahre, ist ein schlanker Mann in modischem Anzug. Er wirkt sympathisch bodenständig – vielleicht auch wegen seines Vollbarts. Aus seiner Hosentasche zieht er ab und an ein weißes Stoffta-



## „Ich suche eher den Milliardär“

Wie der Münchner Luxusmakler Christian Ehbauer teure Villen vermarktet – und warum er bei seinen anspruchsvollen Kunden gute Nerven braucht

Villa Eden am Gardasee. Das Resort mit dem paradiesisch klingenden Namen ist ein Projekt des Immobilienunternehmers und Karstadt-Eigners René Benko. Auf 78 000 Quadratmetern hat er von renommierten Architekten sieben Luxushäuser bauen lassen. Kostenpunkt: ab zehn Millionen Euro. FOTO: SIGNA

schentuch heraus, um sich die Schweißtropfen von der Stirn zu tupfen. Es ist ein heißer Abend, die Luft ist über 30 Grad warm. Ob Ehbauer die Frage der Maklerin unangemessen findet, ist ihm nicht anzumerken. Er antwortet ihr freundlich: „Kann sein, ich trainiere gerade ein bisschen.“ Dann widmet er seine Aufmerksamkeit wieder der Architektur und der atemberaubenden Aussicht.

Das letzte Mal war er vor einigen Monaten hier. Mit potenziellen Kunden aus Dubai. Fast hätten sie gekauft, doch dann kam etwas dazwischen. Da war das Areal noch eine Baustelle. Seitdem hat sich viel getan. Die meisten Villen sind fertig, zwei sogar schon bezogen. Am Morgen hat ein Ferrari-Händler noch schnell ein paar Sportwagen aufgestellt. Schließlich hält sich hier die Zielgruppe auf. Auch die von Christian Ehbauer. „Ich suche ja nicht den Millionär mit zehn, zwanzig Millionen“, sagt er. „Ich suche eher den Milliardär.“ Seine Formel lautet: Damit ein Käufer bei einer seiner Immobilien zugreift, muss er mindestens acht- bis zehnmal so viel besitzen, wie sie kostet. Sonst stimmen die Proportionen nicht. Bei Künstlern und Fußballern ist das mitunter anders, sie kaufen schon mal Luxusimmobilien, obwohl sie nur „normale“ Millionäre sind.

Die meisten seiner Kunden kämen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz – in der Regel alte, einflussreiche Familiencians aus der Industrie. Ein Fünftel von Ehbauers Kundschaft sind Angehörige arabischer Königshäuser oder Vermögende aus Russland, die in Europa investieren wollen. Wobei die russischen Käufer seit der Ukraine-Krise wegbleiben. Mehr verrät er nicht über seine Kunden. In der Münchner Abendzeitung stand vor ein paar Jahren ein Artikel darüber, dass er die Villa der Schau-

spielerin Christine Neubauer verkauft hat. Ansonsten gilt: „Geheimhaltung ist extrem wichtig.“ Vor allem den Kaufinteressenten, oft auch den Verkäufern. Sie finden Ehbauer trotzdem. Entweder, weil er ihnen empfohlen wurde oder weil sie eine seiner Werbeanzeigen gesehen haben.

In den seltensten Fällen kann er seine Objekte offen vermarkten wie die Villa-Eden-Immobilien. „Das hier mache ich nur nebenbei, weil es ein tolles Projekt ist“, sagt Ehbauer. Das Anwesen am Gardasee haben mehrere Makler im Angebot. Normalerweise nimmt Ehbauer nur Exklusiv-Aufträge an. Denn bevor er ein Objekt ver-



„Mir geht es sehr, sehr gut“, sagt Ehbauer. Bevor er Makler wurde, arbeitete er in einer Rettungsleitstelle. FOTO: OH

mittelt, geht er mit 30- bis 40 000 Euro in Vorleistung.

Ehbauer lässt jedes seiner Objekte von einer Innenarchitektin für den Verkauf her- und einrichten oder eben „stagen“, wie er das nennt: neue Wandfarben müssen her, hin und wieder auch neue Böden oder Sanitäranlagen und natürlich Möbel und Lampen. Kein Prunk, kein Kitsch – stattdessen geschickt gestellte Designklassiker wie der Fünfzigerjahre-Ottomane von Charles & Ray Eames.

Zwei Tage nach der Eröffnung des Gardasee-Resorts steht Ehbauer in einer Villa in Münchens Edelstadtteil Bogenhausen. 1100 Quadratmeter Wohnfläche hat das Gebäude: 22 Zimmer, fünf Bäder, ein Spa- und Fitness-Bereich im Keller und eine Dachterrasse. Schwimmbad und Hubschrauberlandeplatz seien in der Luxusklasse auch oft gefragt, erzählt Ehbauer. Beides bietet die Bogenhausener Villa nicht. Der Makler ist sich aber trotzdem sicher, dass er sie loswird.

Die Inneneinrichterin hat gute Arbeit geleistet. „Die gesamte Einrichtung entspricht der eines Fünfsternehotels. Das ist internationaler Standard“, sagt er und klickt mit dem Fuß eine tote Pliege vom Parkett. Am Nachmittag will ein potenzieller Käufer die Villa besichtigen. Egal, woher er stammt, die Möbel und Accessoires werden ihm vertraut vorkommen. Und würde er auf den angesagten Preis von 22 Millionen Euro noch etwas drauflegen, dürfte er sie auch behalten.

Zu Ehbauers Marketingkonzept gehört, dass er von jedem seiner Objekte eine Hochglanz-Broschüre in der Anmutung eines Architekturmagazins anfertigen lässt. Die hochwertigen Fotografien darin sind das Wichtigste. Sie sollen den Kunden emotional ansprechen. Eine kleine Auflage ge-

nügt – mehr als 30 Hefte benötigt Ehbauer nicht.

Pro Immobilie kämen ohnehin meist nicht mehr als 15 Interessenten aus Ehbauers Kundenkartei infrage. Besichtigen würden sie dann oft nur sechs. Vier bis fünf Exklusiv-Objekte betreut er pro Jahr. Die üblichen sechs Prozent Provision (drei vom Käufer, drei vom Verkäufer) bekommt der Makler dafür nicht. Im Luxussegment liegt das Honorar meist bei vier Prozent, hin und wieder auch weit darunter. Und oft muss es Ehbauer mit Kooperationspartnern teilen. Es lohnt sich trotzdem.

Manchmal dauert es nur zwei Monate, bis jemand kauft, manchmal allerdings auch ein Jahr. Und manchmal will auch niemand das Objekt kaufen. „Da braucht man schon stabile Nerven und eine gute Rücklage“, sagt Ehbauer. Letztere gewann er durch den Verkauf seiner früheren Agentur. Früher arbeitete er in einer Rettungsleitstelle. Er koordinierte dort die Einsätze und flog als Sanitäter auch schon mal im Hubschrauber mit. Ein spannender Job, aber karrieretechnisch wäre es für ihn nicht weitergegangen. Also wechselte er in die Immobilienbranche, denn für Architektur habe er sich schon immer interessiert.

Dass er mit Immobilien mehr Geld verdienen kann, hat damals auch eine Rolle gespielt. Er war gerade Vater geworden und stand vor der Frage, was er für sich und für seine junge Familie vom Leben erwartet. Nein, er wollte keinen Luxus – von seinen regelmäßigen Tauchreisen einmal abgesehen. Er gehöre nicht zu den Superreichen, sondern sei deren Dienstleister. „Mir geht es sehr, sehr gut“, sagt er. Mit seiner Familie wohnt er in einem Vorort. Nicht in einer Villa, sondern in einem Haus – in einem großen, schönen mit kleinem Fitnessbereich im Keller.

**FREISTIL**  
MÜNCHEN - SCHWABING

**PURE**  
BAD TÖLZ - KURVIERTEL

**GEWERBE**  
VIS A VIS • PURE



KLAUS Wohnbau ist einer der renommiertesten Projektentwickler und Bauträger Süddeutschlands. 40 Mitarbeiter realisieren zwischen 150 und 200 Wohneinheiten jährlich und sichern KLAUS im Wohnungsbau eine Spitzenposition in den Stammmärkten München und Augsburg. Wir bauen für Eigennutzer, Kapitalanleger sowie private und institutionelle Investoren.

KLAUS Wohnbau GmbH  
Nymphenburger Straße 15  
80335 München  
Fon 089 54 54 16 - 0  
[www.klaus-wohnbau.de](http://www.klaus-wohnbau.de)

**freistil** SCHWABINGERLEBEN  
**FREISTIL. DAS NEUE SCHWABING.**  
Alte Heide Schwabing Nord

Die eigenen vier Wände sind kein Ort für Kompromisse. Die Wohnungen in FREISTIL sind deshalb bis ins kleinste Detail auf die unterschiedlichsten Lebensweisen angepasst. Von klassisch bis modern, von individuell bis vielseitig – hier erzählt jeder Grundriss seine eigene Geschichte.

2-Zi.-Wohnung	EG	ca. 57 m <sup>2</sup>	386.700 €
3-Zi.-Wohnung	1. OG	ca. 93 m <sup>2</sup>	671.700 €
Penthouse-Wohnung	3. OG	ca. 175 m <sup>2</sup>	1.322.700 €

Energieausweis-Art: Bedarfsausweis, vorläufige Werte, Baujahr: 2016, Kennwert: 35,1 kWh/m<sup>2</sup>a, Energieeffizienzklasse: A, Energieträger: Fernwärme

**Persönliche Beratung:** Verkaufsbüro Max-Bill-Str. 8, 80807 München  
Mi./Do. 15 – 18 Uhr, Sa./So. 14 – 17 Uhr oder nach Terminvereinbarung  
Herr Marco Hess Fon 0152 266 644 43  
[www.freistil-schwabing.de](http://www.freistil-schwabing.de)

**pure** BAD TÖLZ. WOHNEN. ERLEBEN. DURCHATMEN. **BOB** Bad Tölz | Baubeginn ist erfolgt

Erholsame Ruhe, zahlreiche Freizeitmöglichkeiten, lebendiges Stadtleben: Wenn man in PURE wohnt, ist das alles nur wenige Schritte voneinander entfernt. Zusammen mit der anspruchsvollen Fassadengestaltung, einer gehobenen Ausstattung und unterschiedlichen Grundrissstypen sind Lage und Architektur in Perfektion vereint.

3-Zi.-Wohnung	EG	ca. 130 m <sup>2</sup>	547.700 €
4-Zi.-Wohnung	1. OG	ca. 188 m <sup>2</sup>	849.700 €
4-Zi.-Wohnung	2. OG	ca. 120 m <sup>2</sup>	555.700 €

Energieausweis-Art: Bedarfsausweis, vorläufige Werte, Baujahr: 2016, Kennwert: 71 kWh/m<sup>2</sup>a, Energieeffizienzklasse: B, Energieträger: Pellets, Erdgas

**Persönliche Beratung:** Verkaufsbüro Schützenstraße 10 1/2, 83646 Bad Tölz  
Mi./Do. 15 – 18 Uhr, Sa./So. 14 – 17 Uhr oder nach Terminvereinbarung  
Herr Fridolin Grassl Fon 0177 477 75 19  
[www.klaus-wohnbau.de](http://www.klaus-wohnbau.de)

**BÜROS / PRAXEN IN BESTLAGE.**  
VIS A VIS - Augsburg Innenstadt | PURE - Bad Tölz Kurviertel

Egal ob Praxis oder Büro – in PURE und VIS A VIS wird der moderne Arbeitsplatz neu definiert: Die anspruchsvolle Architektur, eine unwiederbringliche Lage und eine moderne Ausstattung schaffen Räume in denen die besten Ideen ihren Anfang finden. Eine rentable Investition in Bestlage!

Büro VIS A VIS	1. OG	ca. 92 m <sup>2</sup>	309.700 €	3.358 €/m <sup>2</sup>
Büro VIS A VIS	1./2. OG	ca. 154 m <sup>2</sup>	560.400 €	3.630 €/m <sup>2</sup>
Büro PURE	EG	ca. 121 m <sup>2</sup>	390.700 €	3.242 €/m <sup>2</sup>
Praxis PURE	EG	ca. 241 m <sup>2</sup>	775.700 €	3.217 €/m <sup>2</sup>

VIS A VIS: Energieausweis-Art: Bedarfsausweis, vorläufige Werte, Baujahr: 2015, Kennwert: 65 kWh/m<sup>2</sup>a, Energieeffizienzklasse: B, Energieträger: Fernwärme  
PURE: Energieausweis-Art: Bedarfsausweis, vorläufige Werte, Baujahr: 2016, Kennwert: 71 kWh/m<sup>2</sup>a, Energieeffizienzklasse: B, Energieträger: Pellets, Erdgas

**Persönliche Beratung nach Terminvereinbarung:**  
Fon 089 54 54 16 - 0 [www.klaus-wohnbau.de](http://www.klaus-wohnbau.de)