

# Wohnungen für Wohlhabende

## Sotheby's vermittelt am Main jetzt auch Immobilien

Für seine Kunstauktionen ist das englische Traditionsunternehmen berühmt. Sotheby's macht jetzt auch in Frankfurt in Immobilien. Olivier Peters hat in einer Gründerzeitvilla in der Arndtstraße die erste Niederlassung der Sotheby's International Realty eröffnet. Und vermittelt natürlich nur Wohnungen an einen sehr gehobenen Kundenkreis – aus der Finanzwelt oder den großen Unternehmerfamilien. Unter einer halben Million Euro Kaufpreis wird da gar nicht verhandelt. „Es fing vor

30 Jahren international mit Schlössern und Burgen an“, erzählt Peters. In Europa ist das Immobiliengeschäft noch im Aufbau.

Peters selbst ist eigentlich Anwalt und war lange Zeit Partner einer großen Wirtschaftskanzlei in seiner Heimat Luxemburg. Dort hatte er schon viel zu tun mit den wirklich Wohlhabenden des Landes, die in Fachkreisen nur „HNWI“ heißen. Das ist die Abkürzung für „high net worth individuals“, Menschen mit einem Vermögen ab 100 Millionen Euro.

Und wie wollen die wohnen? „Individuell und am liebsten zentral“, sagt der Immobilienmakler. In Frankfurt werde fast nur nach dem Westend gefragt. Da trifft es sich, dass im Schatten der Türme der Deutschen Bank zwei Straßenzüge mit luxussanierten Altbauensembles entstanden sind, die derzeit zur exklusivsten Gegend der Stadt zählen. So auch die Dachwohnung einer Gründerzeitvilla, die Peters vermittelt. 360 Quadratmeter auf zwei Etagen, hohe Räume mit Stuckdecken, Eichenholz-Parquet, eine eingebaute Bibliothek. „Bei unseren Kunden können wir sicher sein, dass sie weiße Wände erwarten, weil überall Kunst hängen

wird.“ Das alles ist für 2,1 Millionen Euro zu haben. Und noch mehr: Im ausgebauten Dachgeschoss mit Skyline-Blick liegen fünf unterschiedliche Schlafzimmer für Eltern und Kinder. Ein separates Gästezimmer mit Bad für die Nanny oder das Au-pair-Mädchen gehören in dieser Preisklasse zum Standard. „Bei Häusern wird oft ein separates Gebäude für Personenschützer verlangt“, berichtet Peters.

Der Vorbesitzer, der sich die Wohnung für seine Familie nach eigenen Vorstellungen umbauen ließ, musste kurzfristig nach München wechseln. Wie schnell Peters einen Interessenten für dessen Wohnung finden wird, konnte er nicht sagen. „Es ist ja keine Geldanlage, sie muss auf eine Familie passen.“ Die Wohnungen bis zu einer Million gingen generell schnell weg. Die ab einer Million dauerten länger. Es gebe auch schon mal Immobilien für 15 Millionen, „da läuft ein Verkauf aber ganz diskret ab. Da werden sogar unsere Mitarbeiter überprüft und Grundrisse nur sehr vorsichtig herausgegeben“.

Dass sich die Finanzkrise bei seiner Klientel bemerkbar macht, kann Peters nicht sagen. „Das Geld ist da, es gab keine gescheiterten Finanzierungen bei den Verträgen.“ Es habe höchstens Hausbesitzer gegeben, die den Verkauf ihrer Immobilie hinauszögern wollten. „Sie wussten nicht, wie sie das Kapital aus dem Verkauf besser anlegen sollten als in Immobilien.“



Immobilienmakler Olivier Peters in einer Wohnung mit Installation von Olaf Metzels.



In diesem Dachzimmer können die neuen Besitzer mit Skylineblick schlafen. Fotos: Ruffer