

INTERVIEW

„Wie bei Dracula zu Hause“

Der Londoner Luxusimmobilien-Makler Robert Bailey über seine extravagante Kundschaft, pingelige Deutsche und knausrige Chinesen

FOCUS: Herr Bailey, wie laufen die Geschäfte?

Balley: Großartig. Ich habe gerade ein prächtiges Haus in London für einen Banker gekauft – 700 Quadratmeter, sieben Schlafzimmer, Privatkino, Garten. Es ist das dritte Haus, das er in sieben Monaten erstanden hat, und ich war besorgt, ob der Mann sich nicht finanziell übernimmt. Bis ich gelesen habe, dass er gerade einen Rekordbonus von 100 Millionen Dollar erhalten hat.

FOCUS: Bis zu 44000 Euro kostet der Quadratmeter in London, teuerster Immobilienmarkt der Welt. Woran liegt's?

Balley: Die Nachfrage ist riesig. Die Einkommen der Londoner Banker sind seit kurzem höher als in New York. Dazu kommen ausländische Käufer, für die England ein Steuerparadies ist. Seit klar ist, dass Gordon Brown an Steuervorteilen für Ausländer nicht rütteln wird, steigt das Interesse noch mehr. Bei Russen, Indern, Deutschen. Die „neuen Russen“ sind die Chinesen, die ihre Kinder auf ordentliche Schulen schicken wollen. Dann gibt es die Araber, die sich aus den USA zurückgezogen haben und hier schwer investieren.

FOCUS: Katars Premierminister kaufte eben für 147 Millionen Euro die teuerste Wohnung der Welt in One Hyde Park. Wann platzt die Immobilienblase?

Balley: Die Preise steigen weiter. Die Zahl der Milliardäre nimmt zu. Die Top-Immobilien sind hier seit 2006 um 50 Prozent im Wert gestiegen. Dieses Jahr wird mit zehn Prozent mehr gerechnet.

FOCUS: Wie funktionieren die Deals?

Balley: Bei solchen Kalibern läuft alles diskret, privat. Das sind Immobilien, die nie in einem Katalog erscheinen. Wir kaufen sie sofort auf, wenn sich ein Anbieter meldet, und bieten sie einem Kunden an. Das geht alles schnell.

FOCUS: Wie lukrativ ist Ihr Geschäft?

Balley: Ich nehme zwei, zweieinhalb Prozent vom Verkaufspreis. Nicht viel.

FOCUS: Seit 18 Jahren sind Sie im Business – wie hat es sich verändert?

Balley: Es gibt viel mehr Geld da draußen. Und die Rockstars, die früher in Häusern lebten, in denen es aussah wie bei Dracula zu Hause, haben ihren Geschmack verbessert. Heute fragen sie nach minimalistischen Behausungen, mit cleanem, weißem Interieur.

FOCUS: Sie verkaufen an Plattenmillionäre, Staatsmänner, Entrepreneur, Erbinnen wie Jemima Khan – welche Klientel ist die unkomplizierteste?

Balley: Die Hedge-Fonds-Banker. Die sind jung, cool, jagen das Geld – und geben es gern aus. Sie delegieren alles, bis hin zur Einrichtung. Mich erstaunt, dass nicht mehr Leute Experten fragen, bevor sie Häuser kaufen. Bei Kunst tun

sie es, aber bei Immobilien agieren sie oft allein – und fallen auf die Nase.

FOCUS: Wie nahe kommen Sie Ihrer Kundschaft?

Balley: Man lernt ziemlich viel über Menschen. Über ungewöhnliche Menschen. Ich habe Kunden, die Traumwohnungen besitzen – aber lieber im Hotel wohnen, wenn sie in der Stadt sind. Einer, ein Südamerikaner, hat sechs Angestellte, die sich nur um seine Garderobe kümmern. In jedem seiner Häuser auf der Welt hängen die exakt gleichen Hemden und Anzüge.

FOCUS: Wie unterscheiden sich die Klienten in ihrem Kaufverhalten?

Balley: Früher haben die Araber die Wohnungen im Tiefparterre gekauft. Inzwischen haben sie gelernt – und die Russen machen denselben Fehler. Die Russen lieben Stuck und Pomp und sind zackig mit der Kaufentscheidung. Inder und Chinesen feilschen ewig. Man darf den Chinesen kein Ultimatum stellen, damit sie ihr Gesicht nicht verlieren. Die Deutschen überprüfen alles pingelig, rütteln an den Fenstern, wollen Aluminiumfenster und ökofreundliche Heizungen einbauen – und begreifen nicht, dass so was in uralten englischen Häusern oft nicht erlaubt ist. Man muss ein Chamäleon sein in diesem Business, um all die Kulturen zu verstehen.

FOCUS: Für Nichtinsulaner ist es schwer nachzuvollziehen, dass selbst in teuren englischen Häusern die Bäder oft heruntergekommen sind, als stammten sie aus viktorianischen Zeiten.

Balley: Sogar bei den reichsten Aristokraten sehen die Häuser innen oft schäbig aus. Die legendäre Lady Westmoreland hatte ein 7-Hektar-Anwesen bei Bath mit elf Gärtnern – und ein Bett in der Eingangshalle, weil in allen anderen Räumen der Deckenputz herunterfiel. Das ist eben sehr englisch. ■

Der Haus-Meister

- **Robert Bailey, 43,** ist seit den 80ern im Londoner Immobiliengeschäft.
- **Durchschnittspreis** der von Robert Bailey Property vermarketen Häuser und Wohnungen: 7,5 Millionen Euro



INTERVIEW: MARIKA SCHAERTL