

el sueño noticias

www.hg-hamburg.de



August 2009

Küste im Aufwind

Die nördliche Costa Blanca ist auf dem Weg nach ganz oben. Nur so erklärt sich uns, dass Kaufinteressenten aus den verschiedensten Ländern, diese Region favorisieren. Es kommt fast einer Wiederentdeckung gleich. Die Gründe scheinen zahlreich. Dafür sprechen vor allem das beliebte mediterrane Klima und das beeindruckende landschaftliche Umfeld, verbunden mit Immobilien in Lagen, die andersorts nur selten zu finden sind und wenn, dann zu deutlich höheren Preisen. Aber wir beobachten auch, dass die Vielseitigkeit dieses Küstenabschnitts von

Dénia im Norden bis Altea im Süden, in wachsendem Maße geschätzt wird. Kein Ort ähnelt dem anderen. Anders als Anfang der siebziger Jahre - als wir hierher kamen - ist die Küste heutzutage das ganze Jahr über ‚quicklebendig‘. Für die Zielgruppe der anspruchsvollen Menschen, die beabsichtigen hier in allen Jahreszeiten zu sein, ist das ein ganz wichtiger Faktor, der eng mit ihrer Vorstellung von Lebensqualität verbunden ist. Auch in dieser Hinsicht hat die nördliche Costa Blanca im Laufe der Jahrzehnte an Attraktivität und Ansehen erheblich gewonnen. Und: der Trend setzt sich fort.

Investoren aufgepasst

Nicht zu unterschätzen ist auch der Wert des Vertrauens der Investoren in diese Region. Es herrscht hier ein Investmentklima ganz besonderer Art. Noch sind wir im Stande fast jeden Kundenwunsch zu erfüllen, aber es wird eine Zeit kommen, in der wir von den ‚goldenen Jahren‘ sprechen, weil es dann die opulenten Immobilienangebote in Spitzenlagen zu den gegenwärtigen Preisen, kaum noch auf dem Markt geben wird. Irgendwann werden diese Objekte in fester Hand bleiben. Das Angebot wird dann zwangsläufig kleiner, weil herausragende Lagen sich nicht beliebig



vervielfältigen lassen. Wir müssen wissen, dass die gegenwärtige unverhältnismäßig große Fluktuation, also der relativ häufige Eigentumswechsel, eine weithin unterschätzte, aber interessante Erscheinung und eine Chance ist, zu einer Traumimmobilie zu kommen. Hier tritt die Hanseatische Gesellschaft ins Bild, die in der Lage ist, die anspruchsvollsten Kundenwünsche zu erfüllen.

Gutes Investmentklima

Eine interessante Erkenntnis ist ferner, dass die nördliche Costa Blanca bei internationalen Investoren inzwischen große Aufmerksamkeit erlangt hat und auf dem

Weg ist, weit über die Grenzen Westeuropas hinaus, sich zu einer der begehrtesten Regionen in dem stetig wachsenden neuen Europa zu werden. Dieser Trend, ist schon seit geraumer Zeit zu beobachten. Es leuchtet ein: die geografische Lage und das Entwicklungspotential einer Region spielen bei der Wahl des Immobilienstandortes eine entscheidende Rolle. Um die anspruchsvolle Kundschaft nicht zu verprellen, ist der seit langem stattgefundene Imagewandel des Landes: „weg vom Massentourismus, hin zum gehobenen Individualtourismus“, eine kluge, weitsichtige Strategie, denn neue Billigländer sind im Kommen. Aber eine echte Alternative zu Spanien, scheint es immer noch nicht wirklich zu geben.

Erfreuliche Nachrichten

Die von der Presse viel zitierten „einbrechenden Preise“ hat es erwartungsgemäß im oberen Immobiliensegment an der nördlichen Costa Blanca nicht wirklich gegeben. Abgesehen von einer gewissen Verhandlungsbereitschaft bei einem unmittelbar bevorstehenden Kaufabschluss, hielten die Eigentümer fast ausnahmslos an ihren Vorstellungen fest. Keine Notverkäufe, keine Panik, kein zetern. Klar: der Verkauf ging bisher nur schleppend voran, aber - beruhigend zu wissen, - er geht inzwischen wieder voran! Seit Wochen sind wir fast täglich mit Interessenten unterwegs - darunter allerdings nur wenige Deutsche - die mit dem Erwerb einer unserer Immobilien liebäugeln. Wir müssen zu diesem Thema jedoch nicht ganz unkritisch hinzufügen, dass sich manche Eigentümer tatsächlich völlig illusorischen Visionen hingegeben haben. Obwohl es auch für uns manchmal nicht ganz einfach ist, können wir doch in vielen Fällen bei der Preisfindung helfen, so dass Käufer wie Verkäufer einen für beide Parteien befriedigenden Verkaufspreis vereinbaren. Davon ausgehend, dass diese Krise eine

der heftigsten ist, welche die Welt bisher erlebt hat, glauben wir feststellen zu können, dass die Immobilienpreise in der Premiumklasse sich bisher als krisenfest erwiesen haben, also überdurchschnittlich stabil geblieben sind. Diesen Umstand verdanken wir - wie gesagt - der erfreulichen Tatsache, dass die nördliche Costa Blanca inzwischen in einen internationalen Markt eingebunden ist.

Russische Käufer dominieren

Zurzeit ist das Marktgeschehen geprägt von massivem russischem Interesse vor allem für Lagen in 1. Reihe am Meer. Eine gewisse Verhandlungsbereitschaft vorausgesetzt, werden praktisch sofort Abschlüsse getätigt. Viele kommen hierher, um konkret eine Immobilie zu erwerben und nicht, um eine wissenschaftliche Studie anzulegen. Immer müssen die Häuser in einwandfreiem Zustand und tadellos gepflegt sein. Wie wir erfahren, ist eine angemessene Finanzierung für russische Nichtresidenten bei entsprechendem Einkommen ebenso unproblematisch, wie der Transfer des Kaufpreises aus Russland. Hilfreich für einen zügigen Verkaufsabschluss ist ferner, dass Russen, wenn sie Eigentum in Spanien besitzen, nicht für jede Einreise nach Spanien ein neues Visum beantragen müssen. Gute Gründe also, sich für einen Kauf zu entscheiden, wenn die Immobilie gefällt und der Preis rechtens erscheint. Ferner haben wir auch den Eindruck, dass russische Käufer tendenziell bereit sind bessere Preise zu zahlen als die übrige Kundschaft. So kommt es

schon mal vor, dass ein cleverer russischer Käufer einem zögerlichen Mitteleuropäer das Objekt vor der Nase wegschnappt. Von dieser Erfahrung leiten wir die Vermutung ab, dass viele der besten Lagen bald in russischem Besitz sein könnten. Prinzipiell kaufen russische Interessenten nur über einen russischen Makler ihres Vertrauens, sodass zwangsläufig mehrere Agenten den Kunden beim Kauf begleiten. Die nicht selten komplizierte Kaufabwicklung muss von Anfang an in jedem Detail absolut reibungslos organisiert sein. Unklarheiten sind verpönt, sonst kann sich das Interesse des Kunden ganz plötzlich zum Negativen wenden. Wie wir wissen, ist die Mentalität eines Russens eine andere, als die eines Westeuropäers. Komplizierte Zusammenhänge müssen lange vor dem Kaufabschluss klargestellt und für den Kunden nachvollziehbar erläutert werden, sodass eine fachlich kompetente Übersetzung unverzichtbar ist. Die Käufer sind nicht ganz einfach zufrieden zu stellen und erscheinen anfangs tendenziell kritisch, aber wenn die Fronten geklärt und alles Übrige stimmig ist, sind sie erfrischend schnell entschlossen.

Gedanken zum Schluss

Es reicht nicht aus über geniale Ideen und Konzepte zu verfügen. Es geht auch darum sie mit Disziplin und Beharrlichkeit umzusetzen. Alles braucht seine Zeit, das ist ein Naturgesetz. Letztlich geht es darum, Dinge zu tun, die Ihre Lebenskraft unterstützen, damit Sie Ihre Lebensziele mit Freude umsetzen können. (Kurt Tepperwein)



**Hanseatische
Gesellschaft
Hamburg**

Costa Blanca
Immobilien-Vermittlung
Walter Arp mbH

Hausanschrift
Sierichstrasse 126
D-22299 Hamburg

Postadresse
Postfach 605 330
D-22248 Hamburg

Telefon +49 40 46072 660
Telefax +49 40 46072 661
Jávea Telefon +34 96 646 84 02
Jávea Fax +34 96 647 06 34

Internet: www.hg-hamburg.de
e-mail: info@hg-hamburg.de