

https://www.handelsblatt.com/finanzen/immobilien/immobilien-am-mittelmeer-lifestyle-statt-altersruhesitz-junge-kaeufer-suchen-luxus-fuer-die-sommermonate/24322724.html?utm_source=newsletter&utm_medium=email&utm_campaign=98349140163&utm_term=13052019_259990003373&utm_content=Newspaper+Newsletter&contactId=C-04097B&ticket=ST-1876122-d16hgJUm3pNcagvVLdbW-ap6 .

IMMOBILIEN AM MITTELMEER

Lifestyle statt Altersruhesitz: Junge Käufer suchen Luxus für die Sommermonate
Haus- und Wohnungskäufer an den Küsten Spaniens und Frankreichs werden immer jünger. Die Erbgeneration leistet sich das Domizil für die Familie.



Anne Wiktorin

10.05.2019 - 10:41 Uhr

Düsseldorf Ganz klein hat es angefangen: Vor 15 Jahren hat **Smadar Kahana** ihr erstes Maklerbüro in Marbella eröffnet, heute **beraten gut 50 Mitarbeiter in vier Büros** eine internationale Klientel beim Kauf von Apartments, Häusern und Villen in der andalusischen Küstenstadt. Doch das ist nicht die einzige Veränderung: „Als ich anfing, interessierten sich Kunden in der Altersgruppe von 55 bis 65 Jahren für einen Zweitwohnsitz, heute sind sie typischerweise zwischen 35 und 55 Jahre alt.“

Die meisten suchten ein Haus für die ganze Familie, etwa 20 bis 25 Prozent von ihnen wollten dauerhaft in Marbella wohnen, berichtet die Geschäftsfrau. Die von ihren Büros abgewickelten Verkäufe von Erst- und Zweitwohnsitzen unter

dem Dach der Marke Engel & Völkers erreichen eigenen Angaben zufolge inzwischen einen Anteil von etwa zehn Prozent – damit sei sie Marktführerin in der Jetset-Metropole an der Costa del Sol.

Besonders nachgefragt sind Apartments oder Familienhäuser, sagt sie, am liebsten moderne Neubauten in andalusischem Baustil, ausgestattet mit smarter Gebäudetechnik. **Beliebt sind größere, besonders gesicherte Wohnanlagen – so genannte Urbanisationen –, in denen sich die Eigentümer Fitnessräume, Sauna und Indoor-Pool teilen.**

Die Beobachtung der Immobilienexpertin aus Südspanien deckt sich mit der von David Scheffler, Geschäftsführer von Engel & Völkers in **Frankreich**. „Der Generationswechsel ist in vollem Gange“, sagt Scheffler, der seit 20 Jahren das internationale Geschäft mit Zweitwohnsitzen kennt und viele Jahre in **Spanien** tätig war.

„Die Hauptklientel sind nicht mehr Kunden, die einen Altersruhesitz suchen“, stellt er fest. In den zumeist edlen Ferienorten entlang der Côte d’Azur und im Hinterland seien es inzwischen eher gut verdienende Unternehmer und Unternehmenserben, Manager und häufig Paare mit kleinen Kindern zwischen 35 und 55 Jahren, die sich nach einem Domizil für die Familie umsähen. „Das ist vor allem Ausdruck des gewandelten Lifestyles und der größeren Mobilität“, sagt Scheffler.

An der spanischen Costa del Sol finden auch weniger Betuchte ihr Zweitdomizil. Apartments in geschlossenen Anlagen und guter Lage sind schon für 250.000 Euro zu haben. **„Die Quadratmeterpreise für Eigentumswohnungen liegen etwa zwischen 2700 und 7000 Euro, in der Spitze erreichen sie 10.000 Euro“, berichtet Maklerin Kahana.**

Wer ein Haus sucht, muss allerdings mit einer höheren Investition rechnen. „Wir verkaufen Häuser von 800.000 bis 20 Millionen Euro“, sagt sie. **Am stärksten nachgefragt seien solche mit 400 Quadratmetern Wohnfläche und einem gut 1000**

Quadratmeter großen Grundstück. Auch das ist übrigens neu: Vor 15 Jahren seien Wohnflächen von 600 bis 700 Quadratmetern und Grundstücke von 2500 Quadratmetern typisch gewesen. „Heute haben wir eine Menge Kunden, die mit einem Apartment beginnen und es dann gegen ein Haus tauschen.“

Auch Kahana nennt eine verkehrsgünstige Lage und Infrastruktur als wichtige Kriterien für die mobile, jüngere Käuferklientel. Die seit einigen Jahren wieder zunehmende Attraktivität der **knapp 150 000 Einwohner zählenden andalusischen Großstadt Marbella sei auch auf ihre Standortvorteile zurückzuführen: In 30 Minuten erreiche man die Universitätsstadt Málaga, in anderthalb Stunden sowohl die westlich gelegene andalusische Hauptstadt Sevilla als auch das kulturell bedeutsame Granada im Osten.**

Das unterscheide die Costa del Sol eben auch von Mallorca, das von deutschen Käufern dominiert werde, sagt sie. Auch wenn deren Nachfrage in den vergangenen zwei Jahren in Marbella stark gestiegen sei und sie inzwischen 16 Prozent ihrer Kunden ausmachten, so ist Smadar Kahana doch überzeugt: **„Marbella ist kosmopolitisch.“**