

Property4east verkauft und vermietet einzigartige Immobilien

Exotisch und anonym



Christian Muller, Text
property4east, Fotos

Wer will das Schloss, in dem Carla Bruni ihre Kindheit verbracht hat, kaufen? Wer will seinen Urlaub auf der privaten Insel von David Copperfield auf den Bahamas verbringen? Die noch junge Luxemburger Firma property4east verkauft diese Träume - an Leute, die das Geld haben, um sie sich leisten zu können.

„Property4east ist ein internationales Netzwerk von Immobilienmaklern, die einzigartige und luxuriöse Wohnimmobilien für eine Auswahl an Investoren in Russland, Osteuropa und dem Nahen Osten anbieten“, schreibt die Firma über sich selbst.

„Wir betreiben eine Plattform, um Werbung zu machen“, so Ignace Meuwissen von property4east ganz nüchtern gegenüber dem *Tageblatt*. „Aber nur für richtig reiche Leute.“ Und genau diese Kontakte zu einer Anzahl von überdurchschnittlich wohlhabenden Menschen sind das eigentliche Grundkapital der Firma.

Die vor zwei Monaten gegründete Firma ist in zwei Tätigkeitsbereiche aufgeteilt: erstens die Webseite und zweitens das gezielte Bedienen der exklusiven Kundschaft. Während der Belgier Ignace Meuwissen zuständig für ein Dutzend russischer Kunden ist, verwaltet seine Kollegin, Naomi El Haimer, die Wünsche ihrer Kontakte in der arabischen Welt.

Über die Webseite von property4east können andere Immobilienfirmen ihre exklusiven Objekte vermarkten. Wollen sie, dass ihr Verkaufsobjekt einfach



Foto: Fabrizio Pizzolante

Ignace Meuwissen von property4east

in die Liste aufgenommen wird, dann kostet das 480 Euro im Jahr. Wollen sie jedoch, dass ihr Objekt am prominentesten auf der Homepage steht, dann kostet das 1.000 Euro pro Tag.

Im Gegenzug für die festen „Werbe-Preise“ erhält das Luxemburger Unternehmen keine Kommission, wenn die Immobilien verkauft werden. Dennoch rechnet property4east allein dank der festen Preise mit einem Jahresumsatz von 600.000 Euro. Man habe bereits 30 bis 40 Kunden, „die ihre Objekte über uns vermarkten“, so Meuwissen.

Das Portfolio von Immobilien, die auf der Webseite zur Miete oder zum Verkauf angeboten werden, besteht aus 120 Objekten. „Davon sind 20 wirklich exklusiv“, so Meuwissen. Das billigste Gebäude kostet eine Million Euro. Das ehemalige Schloss von Carla Bruni

ist für 19 Millionen zu haben. Die Miete für die Insel von David Copperfield auf den Bahamas kostet 50.000 Euro pro Tag.

Um die Zielkundschaft erreichen zu können, ist die Webseite dreisprachig: Englisch, Arabisch und Russisch.

Extra Werbung, um die Webseite bekannt zu machen, sei nicht notwendig, so der Belgier. Das erledige sich von selbst. „Jeder will Carla Brunis Schloss und die Insel von David Copperfield sehen.“

Auch wenn die Firma selber noch sehr jung ist, ihr Geschäft ist es nicht. „Ich bin schon lange auf dem Immobilienmarkt tätig, wo ich Gebäude für reiche Leute

kaufte“, so Ignace Meuwissen. Auch die Webseite gebe es bereits seit längerer Zeit – allerdings sei sie vorher von einer anderen Firma betrieben worden und nur mit Passwort zugänglich gewesen.

Und die vorgestellten Immobilien finden ihre Käufer. Vor kurzem habe property4east eine Immobilie, genau gegenüber von Sydneys berühmtem Operngelände, für 6,7 Millionen Euro an den Mann gebracht, erzählt Meuwissen. Ein Badeort mit Privatstrand in Marokko, La Perla Private Beach Resort, wurde für elf Millionen Euro von einer Investmentgruppe aus dem Nahen Osten übernommen.

Neben dem Betreiben der Webseite kümmern sich die weltweit 13 Mitarbeiter von property4east um die Wünsche ihrer Stammkundschaft.

„Die sagen mir, was für eine Art von Gebäude sie in welcher Stadt oder Straße wollen. Dann mache ich mich auf die Suche, gehe während sechs Monaten potenziell interessante Objekte besichtigen und erstatte dem Kunden regelmäßig Bericht“, so Meuwissen. Für diesen Dienst erhält das Unternehmen dann 50.000 bis 75.000 Euro.

Um wen es sich bei den Kunden genau handelt, wollte Meuwissen nicht sagen. „Wir kennen die Leute gut, aber wir reden nicht über sie.“ Woher er sie kennt, wollte er ebenfalls nicht mitteilen. „Es ist eine kleine Welt“, meinte er nur. Und die Kunden selbst legen höchsten Wert auf Diskretion. Auch wer genau hinter der Firma steckt, wollte er nicht sagen. Es handle sich um eine Investorengruppe, bemerkte er nur.

Ignace Meuwissen ist jedenfalls höchst zufrieden mit seinen Kunden. „Die reichen Russen mögen es, Immobilien von anderen rei-

chen und berühmten Persönlichkeiten zu kaufen. Die meisten von ihnen besitzen fünf bis sieben verschiedene Liegenschaften.“

Zudem liebten sie es, Schlösser, Jachten und Jets zu kaufen. Und er selber komme gut mit ihnen klar, denn er kenne ihre Mentalität. So werde beispielsweise nie über Geld geredet.

Ein Objekt aus Luxemburg hat die Gesellschaft bisher noch nicht in ihrem Portfolio. „Die Russen wollen nur in einigen Städten, namentlich Paris, London und Moskau, wohnen.“ Dementsprechend unterhält property4east auch ein kleines Büro in London.

Neuerdings würde die Firma jedoch auch von Privatbanken aus Luxemburg kontaktiert, die im Namen ihrer Kunden exklusive Immobilien verkaufen wollen, so Meuwissen. „Die wissen, dass wir gute Kunden haben.“

In Zukunft soll das Geschäft weiter ausgebaut werden. „Wir überlegen, ob wir auch gewerbliche Immobilien anbieten sollen“, so Meuwissen.



Zu vermieten: die Insel von David Copperfield

„Die reichen Russen mögen es, Immobilien von reichen und berühmten Persönlichkeiten zu kaufen“
Ignace Meuwissen



Zu verkaufen: das ehemalige Schloss von Carla Bruni



Luxuswohnung in Rom

INTERNET
www.property4east.com