

Das österreichische Wirtschaftsmagazin
trend

„Investieren ins schöne - Zauber der Einsamkeit“

Es gibt Menschen, die mit ihrem eigenen Stückchen Boden nicht im Meer der 08/15-Grundstücke versinken wollen. Sie möchten genau einen jener raren Flecken Erde besitzen, die daraus hervorragen.

Es scheint eine fixe Wunschvorstellung vieler Leute zu sein keine Nachbarn zu haben. Was den armen Robinson Crusoe einst fast zum Wahnsinn trieb, kommt in wohlstuierten Kreisen immer mehr in Mode: in der Mitte man selber und rundherum gar nichts.

Die anfängliche vage Vorstellung eines eigenen palmenbewachsenen Eilandes, vor dessen strahlend weißen Stränden sich der strahlend blaue Ozean unter einer strahlend hellen Tropensonne still bis zum Horizont dehnt, kann man sich freilich schnell abschminken - wenn man nicht übers nötige Kleingeld verfügt. Die Preise einiger solcher Prachtstücke sind durchaus mit den horrenden Grundstückspreisen in europäischen Großstädten vergleichbar.

Manche unter den 700 Inseln der Bahamas liegen sogar erheblich darunter. Neben dem Kapital für den Kauf muss man allerdings auch noch jedes Mal mit einem ansehnlichen Reisekostenaufwand rechnen. Von den nötigsten Investitionen, die man vor Ort in den Sand setzen muss, ganz zu schweigen. Die Palette reicht dabei von der billigen Fertigbaublockhütte mit knatterndem Generator daneben bis zum Solarzellenbetriebenen Bungalow mit Hausbar. Nach Süßwasser zu bohren, von dem jede Insel, auf der es Niederschlag gibt, einem physikalischen Gesetz zufolge einen Vorrat hat steigert den Aufwand zusätzlich. Nur auf den wenigsten Inseln sprudelt eine natürliche Quelle. Trotzdem verwirklichen sich gar nicht wenige wagemutige Naturen, die die erste Million (natürlich in Dollar) schon hinter sich haben und denen man den Hang zum Abenteurer auf den ersten Blick gar nicht ansehen muss, den Traum vom eigenen Sandstrand. Samt eigenen Sandflöhen.

Solche Massen, dass sich damit ganze Scharen von Immobilienmakler gut über Wasser halten könnten, sind es allerdings auch wieder nicht. Trend ist bei der Suche nach versierten Helfern für den Weg zur eigenen Insel nur auf einen einzigen gestoßen, der nicht kleckert, sondern klotzt. Der Hamburger Makler Rene Boehm betätigt sich im lukrativen, wenngleich kostenintensiven Geschäft mit potentiellen Eremiten seit 20 Jahren. Er verkauft pro Jahr zehn bis dreißig Inseln - 300 sind

es bisher insgesamt - deren Durchschnittspreis er mit 500.000 D-Mark, umgerechnet etwa 3,5 Millionen Schilling, angibt. Damit sich das Geschäft wirklich lohnt, müssen ab und zu größere Brocken eingestreut sein.

Sind sie auch. An Provision streicht der Insel-Spezialist an der Alster 8,5 Prozent ein. In seiner Kundenkartei finden sich auch handverlesene 30 Österreicher, die allerdings keinen gesteigerten Wert darauf lesen, über ihre Auslandsinvestitionen, die noch dazu in die Zeit vor den umfangreichen Liberalisierungen der Nationalbank Anfang dieses Jahres fielen, nähere Auskünfte zu erteilen. Eines ist aber sicher: Die wenigsten Inselkäufer entsprechen dem gängigen Bild vom zivilisationsmüden Aussteigertypen in Schlapperleiberl und Turnschuhen. Im Gegenteil. Die fernsüchtige Klientel setzt sich aus gut verdienenden Freiberuflern, Bankiers und Unternehmern zusammen. Die meisten betrachten ihre Insel als ungewöhnliche Kapitalanlage, die vorübergehend als mondänes privates Urlaubsziel dient.

Boehm beschreibt einen bei seinen Kunden oft zu beobachtenden Fünf-Jahres-

Rhythmus: „Im ersten Jahr fahren sie als stolze Insulaner selber ganz begeistert hin. Das zweite Jahr überlegen sie sich schon, ob sich die lange Anreise lohnt. Im dritten Jahr fahren Freunde hin. Im vierten Jahr erkundigen sie sich mal unverbindlich beim Makler, wie es mit einer Weiterverpachtung aussieht. Und im fünften Jahr verkaufen sie an den nächsten Verrückten.“ Dabei muss das maritime Interesse des zumeist mehr als gutbetuchten Inselfreaks keinesfalls nur unter Mückenstichen und Kokosmilchallergie gelitten haben. Ein erheblicher Anreiz für einen Verkauf - und einstweilen natürlich auch noch für einen Kauf - sind die enormen Preissteigerungen. Ein Beispiel für den möglichen Reibach, der drinnen ist, wenn man rechtzeitig zugegriffen hat, ist der größte Inseldeal in der Geschichte überhaupt: Der Eigentümer der Insel Chiava vor der nord-amerikanischen Küste verkaufte sein Eiland 1975 um siebzehn Millionen US-Dollar an Kuwaitis. Er selber hatte wenige Jahre zuvor 120.000 Dollar dafür bezahlt. Dieses Extrembeispiel steht für eine ganze Reihe ähnlich lukrativer Spekulationsgeschäfte: Ein Bruder Adnan Kashoggis warf vor wenigen Jahren ein Auge auf eine Insel vor Australien, die ursprünglich eine halbe Million Dollar gekostet hatte und ein Jahr später um zwei Millionen den Besitzer wechselte, der wieder ein Jahr später ungeniert acht Millionen Dollar dafür verlangte. Der Saudi hätte bereitwillig vier Millionen bezahlt, ließ den spekulationssträchtigen Happen, angesichts der astronomischen Forderung des Besitzers allerdings fahren. Mehr Glück hatte der Eigentümer einer Insel vor Adelaide. 1984 erstand er das Stück Land mit den Ausmaßen Capris um 850.000 australische Dollar, zwei Jahre später streifte er einen Erlös von zwei Millionen Australdollar ein. Die Dimensionen sind dabei nur auf den ersten Blick und nur für eingefleischte Einzelgänger schwindelerregend. Ein paar Ebenen unter Kashoggi tun sich in der Praxis einfach mehrere Partner zusammen, gründen eine Art „sportlichen Club“ (laut Boehm eine Bezeichnung für Leute, die zwar nicht am Hungertuch nagen, aber doch ein wenig mit dem Geld „krampfen“) und sonnen sich später auf ihrer Parzelle eines halbwegs erschwinglichen Inselchens, beispielsweise in Panama, wo es schon welche um 100.000 Mark gibt.³⁾ Wie übrigens auch in weniger tropischen Gefilden bei Irland oder Schweden immer wieder Inseln wohlfeil sind, auf denen es sich auch recht nobel „clubben“ lässt - ein beliebtes Modell, eine Weile lang Inselfeeling zu genießen, ohne sich gleich in den Ruin zu stürzen, und dabei noch die Möglichkeit eines in allen Fällen Gewinnversprechenden Wiederverkaufs vor Augen zu haben. Denn Inseln bleiben rar, das Interesse daran steigt aber ständig. In Gegenden, in denen sich aufkeimender Tourismus abzeichnet, wo am nahen Festland Flughäfen gebaut oder erweitert werden und wo die Grundstückspreise gerade noch erschwinglich sind, ist man heute „drei Minuten vor den lokalen Anlegern da, die auch nicht schlafen. Auf den Seychellen war man drei Jahre vorher dort“ (Boehm).

Zu den heute interessanten Gebieten zählen die USA, besonders im Raum Maine, die Küste im Südosten Kanadas, seit kurzem auch wieder - nach einem Rückschlag unter General Noriega - Panama und vor allem Australien. Wobei es gerade dort sehr schwierig ist, ausgerechnet eine Insel zu ergattern. Nur acht Prozent der ohnehin nicht allzu üppig gestreuten Inseln vor der Küste Australiens sind im Privatbesitz, der Staat verkauft praktisch nicht - und schon gar nicht an Ausländer. Mit Küstengrundstücken liegt man freilich genauso im Trend. Auf Kings Island kosten beispielsweise 750.000 Quadratmeter Grund - davon 600 Meter Küste 150.000 DM. Boehm zuversichtlich: „Wer dort jetzt kauft, ist später Kaiser.“ Heute investieren Private nach dem Namen - Fidji klingt immer gut - oder nach dem Riecher. Entweder es zeichnet sich eine bestimmte Entwicklung zum touristischen Edelziel ab, oder man meint eine zu entdecken.

Ein viel beschäftigter Kunde des Hamburger Immobilienmaklers hatte anfangs für den skurrilen Vorschlag, eine Insel zu kaufen, nur ein geringschätziges Lächeln übrig. Von Boehm fast gegen seinen Willen zur Besichtigung eines Eilandes vor der Küste der Bretagne gedrängt, wurde der deutsche Großindustrielle plötzlich von der eigentümlichen Ruhe der Insel überrascht.

Dort hat er das „Wall Street Journal“ zur Seite gelegt und sich lange mit der Frage beschäftigt, warum die Bäume auf der einen Seite bemoost sind und auf der anderen nicht.