

MAKLER

Sotheby's nimmt zweiten Anlauf

2003 hatte Sotheby's International Realty (SIR) die Kooperation mit dem Hamburger Maklerhaus Engel & Völkers (E&V) aufgekündigt und wollte den deutschen Markt selbst besetzen. Aber erst jetzt startet SIR richtig durch.

„Wir haben große Pläne in Deutschland“, heißt es aus der Londoner SIR-Zentrale. Die hatte SIR allerdings schon 2003 nach der Trennung von E&V. Vier Büros sollten „demnächst“ eröffnen, insgesamt 15 waren geplant. Größere Aktivitäten von SIR wurden dann aber von Marktteilnehmern nicht registriert; das erste Büro eröffnete erst im Mai 2008 in Hamburg.

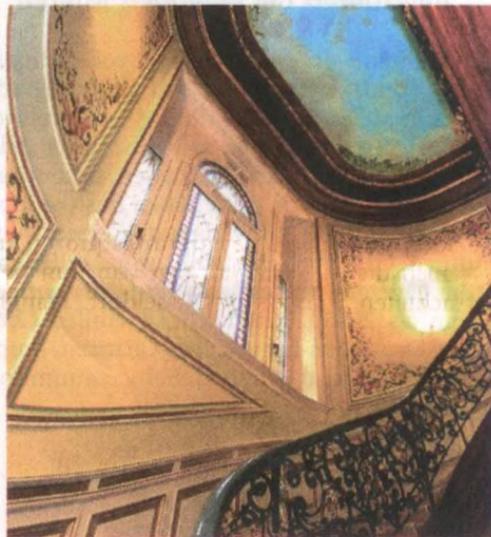
Doch diesmal bestehen gute Chancen, dass SIR die „großen Pläne“ auch in die Tat umsetzt, denn nach dem verzögerten Start tut sich jetzt bei der Unternehmensexpansion einiges. So kam im November 2009 mit Peters & Peters Sotheby's International Realty, Wiesbaden, der dritte Lizenznehmer (Rhein-Main) hinzu. Gespräche mit einem

neuen Partner in München stehen kurz vor dem Abschluss. Und auch die bisherigen Partner haben konkrete Expansionspläne in der Schublade. So eröffnete die Hamburger SIR-Pionierin Anita Gärtner, Inhaberin der Lizenz für Norddeutschland, zum Monatsanfang einen Ableger in Berlin. Ein weiterer ist auf Sylt vorgesehen.

In Nordrhein-Westfalen wollen die dortigen Lizenznehmer nach den Standorten in Essen und Düsseldorf im April das dritte Büro in Köln eröffnen. Fest geplant sind für die nächsten ein bis zwei Jahre auch Dependancen in Bonn, Bielefeld, Münster und Aachen. Und Neu-Partner Oliver Peters beabsichtigt neben dem Büro in Wiesbaden auch einen Standort in Frankfurt zu eröffnen.

Sehr zufrieden zeigen sich die deutschen Partner mit der Einbindung in das internationale Netzwerk – SIR verfügt über rund 500 Büros in 40 Ländern. „Wir sind regelrecht überrannt worden“, berichtet Peters von Anfragen aus New York, London oder Philadelphia bereits nach wenigen Tagen.

SIR vermittelt vor allem hochwertige Wohnimmobilien, aber auch Anlageobjekte



Für 15 Mio. Euro zu haben: Stadtpalais in Frankfurter Toplage. Bild: Peters & Peters

an eine vermögende Kundschaft. „Wir vermarkten aber nicht nur Schlösser“, sagt Peters. Wohnungen gebe es bereits ab 700.000 Euro, Häuser ab 1 Mio. Euro. (pm)