TOLLER LIFESTYLE, NIEDRIGE KAUFPREISE, HOHE MIETEN

»Mister Immo« erklärt, warum sich die Investition in eine Dubai-Immobilie lohnt.



Sandro J. Stadelmann ist mit seiner Immobilienagentur im deutschsprachigen Raum unter dem Namen Mister Immo bekannt. Mittlerweile hat er auch in Dubai eine Immobilienagentur gegründet und verkauft rentable Immobilien an deutschsprachige Investoren. Denn Dubai ist neben seinem äußerst exklusiven Lifestyle gerade für Immobilienkäufer und Kapitalanleger äußerst attraktiv.

»Wir verkaufen mittlerweile wöchentlich sogenannte Vorsorgewohnungen«, sagt Sandro J. Stadelmann, Geschäftsführer der Immobilienagentur Mister Immo. Exklusive Kooperationen mit sehr namhaften Bauträgern aus Dubai ermöglichen ihm und seinem fünfköpfigen Team, Immobilienkäufern im deutschsprachigen Raum spezielle Angebote zu vermitteln. Dies habe viele Vorteile für alle Beteiligten, so Sandro J. Stadelmann. Ein Studio-Apartment mit 40 Quadratmetern Wohnfläche und Balkon im 20. Stock bekommt man in Dubai durchaus schon für etwa 110.000 bis 120.000 Euro. Im Preis miteinberechnet sind dort zudem viele Extras wie Fitnesscenter, Garagenplatz, Poolnutzung, Concierge-Service und mehr. »Man bekommt dort für wenig Geld im Vergleich zu Wien viel geboten«, lautet Sandro J. Stadelmanns Fazit. In Wien würde ein Käufer beispielsweise eine 30-Quadratmeter-Wohnung für 150.000 Euro in mittelmäßig bis schlechter Lage bekommen, die er dann für etwa 300 Euro netto monatlich vermieten könne. Nach Abzug der Steuern blieben ihm noch etwa 150 oder 200 Euro übrig. In Dubai sei dies anders. Dort blieben dem Käufer aufgrund der hohen Mietnachfragen und niedrigen Kaufpreise sogar 1.200 bis 1.500 Euro als Mieteinnahmen.

> »Man bekommt dort für wenig Geld im Vergleich zu Wien viel geboten.«

Optimale Voraussetzungen für Investoren

»Dubai hat schon einen sehr tollen Lifestyle«, so Sandro J. Stadelmann. Es gebe sogar



»Die hohe Mietnachfrage und günstige Kaufpreise, das sind die optimalen Voraussetzungen für einen Kapitalanleger im Immobilienbereich.«

ein eigenes Ministerium für Glück. »Die machen alles, damit du dich willkommen und wohlfühlst und eine angenehme Zeit dort verbringen kannst.« Und nicht nur das. Niedrige Kaufpreise, hohe Mieten, hohe Renditen, keine Steuer auf die Mieteinnahmen – das alles seien laut Sandro J. Stadelmann attraktive Faktoren für Immobilieninvestoren und der Grund, warum Mister Immo so viele Anfragen für Immobilien in Dubai erhalte. »Dubai ist eine Stadt, die lebt von Experten, von Schlüsselkräften aus dem Ausland«, erklärt der Immobilienexperte. Es gebe in Dubai einen Ausländeranteil von circa 91 Prozent und nur 9 Prozent Einheimische. Dieser Fakt spiele auch in die hohe Immobiliennachfrage mit ein. Denn wer beispielsweise in Wien geboren und aufgewachsen sei, habe die Tendenz, sich dort eine Immobilie zu kaufen, um sesshaft zu werden. In Dubai bleiben die Leute nur drei, vier, fünf Jahre beruflich und mieten lieber eine Wohnung, statt zu kaufen. »Das macht es so spannend für Investoren, weil eben die Mietnachfrage aufgrund dieses hohen Ausländeranteils so hoch ist«, stellt Sandro J. Stadelmann fest. »Die hohe Mietnachfrage und günstige Kaufpreise, das sind die optimalen Voraussetzungen für einen Kapitalanleger im Immobilienbereich.«

Der Mehrwert für alle Beteiligten

»Die Möglichkeit, eine Wohnung mit einer vergleichbaren Rendite in Österreich oder anderorts im deutschsprachigen Raum zu kaufen, die gäbe es unter diesen Voraussetzungen nicht.« Diese lukrative Möglichkeit bietet Mister Immo als deutschsprachige Immobilienagentur deutschsprachigen Investoren. Sandro J. Stadelmann besitzt selbst Wohnungen in Dubai und hat dort erst vor Kurzem zwei Firmen gegründet, mit denen er ein gut ausgebautes Netzwerk an Notaren, Umzugsfirmen, Möbelhäusern, Banken und anderem unterhält. Sogar Finanzierungen vermittelt die Immobilienagentur und das sowohl in Österreich als auch vor Ort in Dubai. »Bei uns bekommt man das Rundum-sorglos-Paket«, so Sandro J. Stadelmann. Auch den Kontakt zu einer Airbnb-Agentur, die sich im Falle einer Kurzzeitvermietung um alles kümmert, stellt seine Immobilienagentur her. »Das ist unser Riesen-Mehrwert«, sagt der Immobilienexperte. »Wir bieten die Schnittstelle von dem Wunsch des Immobilieninvestments im Ausland zum verwirklichten Kauf.« Dies funktioniere auch aufgrund des guten Rufs der Agentur, dem »Trust«, wie Sandro J. Stadelmann es nennt, sehr gut.

Guter Ruf und »Trust«-Faktor

Das Vertrauen der Kunden besitzt Mister Immo im deutschsprachigen Raum und mittlerweile auch in Dubai nicht allein aufgrund des hohen Bekanntheitsgrades, sondern weil der Service der Agentur ihrem Ruf vorauseilt. »Wir sind schon sehr, sehr kundenserviceorientiert«, sagt Sandro J. Stadelmann. Dies zeigen auch die positiven Google-Bewertungen. »Jeder ist bei uns zufrieden, weil wir so lange für den Kunden aktiv sind, bis er zufrieden ist.« Es gebe oft das Klischee, erwähnt der Immobilienexperte, dass der Immobilienmakler lediglich die Tür aufmache und dann abkassiere. »Bei uns ist das nicht so«, weist Sandro J. Stadelmann dieses Vorurteil ab. »Wir begleiten den Kunden bis zum Notar sowie zur Schlüsselübergabe und meist noch weiter.« Teilweise wurden von Mister Immo einen Monat nach der Übergabe händisch sogar die Schlösser an den Postkästen ausgetauscht oder die Wohnungen entrümpelt. Den »Mister Immo Concierge-Service« nennt Sandro J. Stadelmann diese Leistungen, die abseits der normalen Tätigkeiten des Immobilienmaklers liegen, die Kunden jedoch sehr zufrieden machen. Diese sind es schließlich, welche die Serviceleistungen der Agentur weiterempfehlen und indirekt für Folgeaufträge sorgen. »Genau diese Einstellung hat uns zu dem gemacht, was wir heute sind. Erfolgreich«, sagt Sandro J. Stadelmann.

Andere inspirieren und zum Erfolg führen

Aufgrund seines guten Rufs und seiner Bekanntheit wurde Sandro J. Stadelmann in der Vergangenheit des Öfteren von jungen Maklern über Instagram angeschrieben, die ihn um Tipps baten. Seit einem halben Jahr bietet er daher ein Immobilienmakler-Coaching für Anfänger und auch Fortgeschrittene an, wobei er die verschiedenen Tools für das erfolgreiche Maklergeschäft vorstellt und sein Erfahrungswissen weitergibt, damit andere auch schnell erfolgreich werden können. Zudem launchten Sandro J. Stadelmann und sein Team erst kürzlich einen Podcast mit dem Titel »Sandro J. Stadelmann – Der Podcast«. Neben dem aktuellen Thema des Investments in Dubai-Immobilien, allgemeinen Informationen aus dem Immobilienbereich oder Finanzen handeln einige Podcast-Folgen auch von der Entwicklung einer positiven Lebenseinstellung, Motivation und Inspiration. Diese Themen sind für Sandro J. Stadelmann neben seinem aktuellen Tagesgeschäft, in dem momentan die Verkaufsabschlüsse von Dubai-Immobilien besonders präsent sind, auch persönlich wichtig. 2019 hat er das Buch »MOTIVATION TO-GO« geschrieben, mit dem er sich an junge Menschen richtet, die er dazu inspirieren möchte, den passenden Weg für das eigene Leben zu finden. Auf seinem persönlichen Weg ist Sandro J. Stadelmann bis nach Dubai gelangt und verhilft nun interessierten Investoren zu ihren Traumwohnungen und einer rentablen Kapitalanlage. ◆



Bilder: Mister Immo GmbH