INTERVIEWS

STADELMANN EXCLUSIVE: DARUM LOHNEN SICH IMMOBILIEN IN DUBAI

Anzeige: Immobilien sind gegenwärtig besonders gefragt, wenn es um Kapitalanlagen geht. Doch welche Objekte versprechen die besten Renditen? Sandro J. Stadelmann und Petra Radu vermitteln mit Stadelmann Exclusive Investmentimmobilien in Dubai. In unserem Interview erklären die beiden, welche Vorteile der Kauf einer Eigentumswohnung in Dubai hat, weshalb die Preise moderat ausfallen und warum ein Investor mit hohen Renditen rechnen kann.

Von Ana Jimenez Veröffentlicht vor 1 Sekunde

Eine Stadt wie aus einem Märchen – futuristische Wolkenkratzer, künstliche Inseln, breite Sandstrände und Sonnenschein. Zahlreiche Europäer zieht es wegen der Lebensqualität und der wirtschaftlichen Dynamik nach Dubai. Aber lohnt es sich für Investoren, auf Dubais Immobilienmarkt nach geeigneten Objekten Ausschau zu halten? Ist es sicher, dort zu kaufen? Und erzielt man ordentliche Renditen? **„Wer über Immobilien als Kapitalanlage nachdenkt, sollte Dubai unbedingt ins Auge fassen", sagen Sandro J. Stadelmann und Petra Radu von Stadelmann Exclusive.** „Im Vergleich zu Deutschland und Österreich sind die Preise dort wirklich günstig, während man gleichzeitig hohe Renditen erwarten kann. Dazu kommt ein investorfreundliches Klima und eine Gesetzgebung, die Vermietern kaum Vorschriften macht." Entscheidend sei allerdings, sich als Käufer einen seriösen Partner zu suchen, der sich mit den Gegebenheiten in Dubai auskennt, die richtigen Objekte anbietet und einem mit seiner Expertise jederzeit zur Verfügung steht.

Stadelmann Exclusive ist eine Immobilienagentur, die auf den Märkten in Wien und Dubai zu Hause ist. Sandro J. Stadelmann verfügt über mehr als elf Jahre Erfahrung in der Immobilienbranche und gilt als einer der führenden Immobilienmakler im deutschsprachigen Raum. Petra Radu war zehn Jahre im Bankwesen und in der Finanzwirtschaft tätig. Bei Stadelmann Exclusive ist die Risiko-Analystin für die Beratung und den Verkauf von Eigentumswohnungen in Dubai zuständig. Im Interview geben Sandro J. Stadelmann und Petra Radu eine umfassende Antwort auf alle Fragen, die den Kauf einer Immobilie in Dubai betreffen.

Sandro J. Stadelmann und Petra Radu von Stadelmann Exclusive bei uns im Interview!

Herzlich willkommen im UnternehmerJournal, Sandro J. Stadelmann und Petra Radu! Die Nachfrage nach Immobilien ist ungebrochen. Welche Art von Immobilien bieten Sie Ihren Kunden mit Stadelmann Exclusive an?

Sandro J. Stadelmann: Wir sind Immobilienmakler mit Büros in Wien und Dubai. Unser Angebot bewegt sich überwiegend im Premiumsegment. Einen besonderen Schwerpunkt legen wir auf Investmentimmobilien in Dubai. Dabei gibt es den Standort Wien seit 2017 und unseren Standort Dubai seit nun knapp zwei Jahren. Ich selbst blicke mittlerweile auf mehr als elf Jahre Erfahrung in der Branche zurück. Wir sind einer der großen Player am Wiener Immobilienmarkt. Mit dem Dubai-Geschäft bieten wir unseren Kunden eine außergewöhnliche Möglichkeit für sichere und rentable Kapitalanlagen an.

Bei unseren Immobilien in Dubai handelt es sich mehrheitlich um Investmentprojekte, die sich noch im Bau befinden. Der Verkauf findet daher per Telefon oder Video-Call statt. Schließlich gilt: Wer in Dubai ein gutes Geschäft mit Immobilien machen möchte, muss bei den Bauträgern schnell zugreifen. Zu diesem frühen Zeitpunkt steht dann jedoch noch nichts, das man besichtigen könnte, weshalb es in der Regel keine Besichtigungstermine gibt. Die Entscheidung gründet sich daher auf solide Zahlen zur Renditeberechnung.

Wer interessiert sich für Immobilien in Dubai? Kommen Ihre Kunden von Stadelmann Exclusive ausschließlich aus dem deutschsprachigen Raum?

Petra Radu: Unser Angebot richtet sich im Großen und Ganzen an Kunden aus dem deutschsprachigen Raum. Es handelt sich um Investoren, die nach interessanten Anlagemöglichkeiten suchen. Unsere Kunden beabsichtigen also nicht, ihre Immobilie in Dubai selbst zu bewohnen. Anfänglich hatten wir es überwiegend mit jüngeren Interessenten zu tun. Mit Menschen, die zum einen gemischte Investitionen zum Vermögensaufbau tätigen, zum anderen aber einen spezifischen Bezug zu Dubai haben. Inzwischen kommen allerdings immer mehr gestandene Unternehmer hinzu, die bereits Immobilien in Deutschland und Österreich, aber auch in Spanien, in Kroatien oder auf Zypern erworben haben. Für solche Kunden ist Dubai so gut wie jeder andere Ort.

> **„Es zählen Fakten hinsichtlich der Rendite und es dreht sich um das Vertrauen in unsere fachliche Kompetenz und unsere Seriosität."**

Diese Vorteile hat der Kauf einer Immobilie in Dubai

Sandro J. Stadelmann, warum sollte man Immobilien in Dubai erwerben? Welche Vorteile ergeben sich daraus?

Sandro J. Stadelmann: Ein Investment in Dubai hat eine Reihe von Vorteilen. Ein entscheidender Punkt sind die geringen Kaufpreise. Im Vergleich zu London, Paris, Wien, Hongkong oder Singapur sind die Preise in Dubai tatsächlich moderat. Die Mieteinnahmen liegen dabei aber im oberen Bereich. Wenn man nach Österreich und Deutschland schaut, sieht man Deckelungen, Richtwerte und Mieterschutzgesetze, die die Einnahmen beschränken. In Dubai gibt es solche Dinge nicht. Die Gesetzgebung ist dort sehr vermieterfreundlich. Dazu kommt, dass in Dubai 91 Prozent der Einwohner Expats sind, die in der Regel ihre Wohnungen mieten. Wir reden über hoch bezahlte Fachkräfte, die für eine gewisse Zeit in Dubai leben. Die Nachfrage nach gehobenem Wohnkomfort ist somit groß.

Außerdem sollte man den Tourismus nicht vergessen. Die Reisenden, die nach Dubai kommen, setzen überwiegend auf Airbnb, weil sie im Vergleich zu einem Hotel mehr Fläche zu einem besseren Preis bekommen. Sie wollen zudem die Stadt erleben und da scheint ihnen eine Wohnung geeigneter zu sein. Für einen Vermieter ergeben sich also zwei Möglichkeiten: Er kann langfristig oder kurzfristig vermieten – beides ist lukrativ.

Eine große Rolle bei der Entscheidung für Immobilien in Dubai spielt natürlich auch das Wertsteigerungspotenzial. Die Stadt hat eine große Zukunft vor sich und die Lebensqualität ist außergewöhnlich hoch. Für eine Investition bedeutet das ein geringes Risiko bei einer mehr als ordentlichen Rendite. Unsere Erfahrung ist zudem, dass immer mehr Kunden ganz bewusst auf Kapitalanlagen außerhalb der Europäischen Union setzen. Sie haben Besitz in Deutschland oder Österreich und ihr Sicherheitsgefühl sagt ihnen, dass sie sich nicht auf eine Region beschränken sollten.

Was muss man investieren, um in Dubai dabei zu sein?

Petra Radu: Längst nicht so viel, wie man im Allgemeinen denkt. Wer als Tourist in Dubai war, weiß, dass die Stadt ein teures Pflaster sein kann. Schon für ein Abendessen kann man sehr tief in die Tasche greifen. Darum glauben viele, dass die Immobilienpreise entsprechend hoch sind. Das ist allerdings ein falscher Eindruck, denn wir verkaufen auch Wohnungen für 110.000 Euro.

> **„Die Preise sind im Grunde unglaublich günstig."**

Nach oben gibt es natürlich keine Grenzen, doch man bekommt auch für wenig Geld sehr viel geboten. Die Wohnungen verfügen selbst im unteren Preissegment über Swimmingpool, Fitnessanlage und Parkplatz. Mit 150.000 Euro kann man auf dem Immobilienmarkt in Deutschland und Österreich nicht viel anfangen, in Dubai hat man damit schon richtig gute Möglichkeiten.

Sandro J. Stadelmann und Petra Radu räumen Bedenken ihrer Kunden aus

Sie sagten eingangs, dass sich die Immobilien, die Stadelmann Exclusive in Dubai anbietet, beim Kauf noch im Bau befinden. Führt das nicht zu Bedenken seitens Ihrer Kunden?

Sandro J. Stadelmann: Mit solchen Bedenken haben wir es durchaus zu tun. Es ist ja nachvollziehbar, dass man sich die Immobilie, die man erwirbt, vorher anschauen möchte. Wir bieten auch Objekte an, die bereits stehen und somit besichtigt werden können, doch die richtig guten Geschäfte erfordern einen frühzeitigen Einstieg. Die meisten Projekte sind also schon komplett verkauft, bevor die Arbeiter das Baugelände einzäunen. Wir haben es in Dubai eben mit einer ganz anderen Dynamik zu tun. **Umso wichtiger ist es, einen professionellen und seriösen Partner wie Stadelmann Exclusive an seiner Seite zu haben.** Wir suchen die Objekte mit aller Sorgfalt aus und informieren unsere Kunden gründlich über den gesamten Ablauf.

Man sollte vielleicht noch erwähnen, dass es das Konzept des Verkaufs vom Plan natürlich auch in Deutschland und Österreich gibt. Viele Bauträger bieten ihre Objekte zum Kauf an, bevor der erste Spatenstich gemacht wird. Oft bekommen sie damit erst die Zusage zur Finanzierung durch die Bank.

In Dubai haben wir die spezielle Situation, dass die Planung bis ins kleinste Detail durchgeführt wird. Wir können unseren Kunden bei Stadelmann Exclusive von den Raumhöhen bis zur Marke der Küchengeräte jede Information geben. Dazu gehören selbstverständlich auch 3D-Ansichten der Objekte. Oft lässt der Bauträger zudem eine Musterwohnung aufbauen, die wir dann fotografieren oder filmen. Wir dokumentieren schließlich noch das Baugelände mitsamt seiner Umgebung und klären über die Lage des Objekts auf. Für unsere Kunden ist letztlich nicht entscheidend, ob sie ihre Immobilie vor dem Kauf besichtigt haben, sondern dass sie auf unsere Expertise vertrauen können. **Stadelmann Exclusive steht für hohe Renditen mit minimalem Risiko.**

Gibt es noch weitere Bedenken bei potenziellen Käufern?

Petra Radu: Des Öfteren hören wir bei Stadelmann Exclusive die Befürchtung, dass die erworbene Immobilie nicht vermietet werden kann. Die Menschen wissen, dass in Dubai viel gebaut wird und machen sich über einen eventuellen Leerstand sorgen. Dazu muss man sagen, dass es im unmittelbaren Stadtgebiet etwas wie Leerstand nicht gibt. In weiter entfernten Gebieten, die momentan noch in der Wüste liegen und keine komplette Infrastruktur aufweisen, kommt es zwar durchaus vor, doch in solchen C-Lagen arbeiten wir grundsätzlich nicht.

In den A-Lagen besteht für eine umfangreiche Bautätigkeit jedoch keine Möglichkeit mehr. Wir können unseren Kunden zwar Immobilien in A-Lagen anbieten, doch sie müssen dann auch bereit sein, die entsprechenden Preise zu zahlen. Unser Schwerpunkt sind die Lagen, in denen eine rege Bautätigkeit im Wohnungssektor herrscht, die aber in ihrer Infrastruktur vollständig erschlossen sind. In diesen Lagen kauft man zu moderaten Preisen und erzielt hohe Mieteinnahmen. Leerstand ist da mit Sicherheit kein Thema.

Worin sich Stadelmann Exclusive von anderen Anbietern unterscheidet

Was unterscheidet Stadelmann Exclusive von anderen Anbietern? Gibt es überhaupt Konkurrenten, wenn es um Immobilien in Dubai geht?

Sandro J. Stadelmann: Es gibt durchaus einige Mitbewerber, die Immobilien in Dubai für den deutschsprachigen Raum anbieten. Wenn jemand Deutsch spricht, bedeutet es aber noch lange nicht, dass er etwas von Immobilien versteht. Die meisten unserer Mitbewerber haben ihren Sitz in Dubai. Da mögen manche Kunden das Gefühl haben, sie entziehen sich auf diese Weise dem europäischen Recht. Wir legen großen Wert darauf, dass wir in Dubai präsent sind und gleichzeitig über ein Büro in Wien verfügen. Unser Wiener Büro liegt im 1. Bezirk. Es steht für Gediegenheit, Solidität und Transparenz.

> **„Wir sind für unsere Kunden der Stadelmann Exclusive jederzeit zu erreichen und nach dem Recht der Europäischen Union haftbar."**

Unsere Fachkompetenz beruht auf einer umfangreichen Erfahrung und einer gründlichen Ausbildung. Unter unseren Mitbewerbern gibt es zum Teil Menschen, die in Deutschland zuvor in einem völlig branchenfremden Berufsfeld tätig waren, sich dementsprechend noch nie als Immobilienmakler oder Immobilienmaklerin bewiesen haben und jetzt auf die Schnelle ihr Geld mit Immobilien in Dubai verdienen wollen. Dass sich die Kunden schwertun, Vertrauen zu solchen „Immobilienmaklern" aufzubauen, kann jeder nachvollziehen. Wir hingegen sind professionelle Immobilienmakler. **Für uns stehen die Erwartungen unserer Kunden der Stadelmann Exclusive im Zentrum: Es geht um Sicherheit und eine ordentliche Rendite.**

Wir wollen über Ihre Kunden sprechen. Können Sie uns ein Beispiel geben, was sie mit ihrer Investition erreichen?

Petra Radu: Einer unserer Kunden der Stadelmann Exclusive hat ziemlich früh, schon in der Pre-Launch-Phase, in ein Projekt namens Peninsula am Business Bay investiert. Er hat eine 1-Zimmer-Wohnung, die als Studio-Apartment bezeichnet wird, für ungefähr 179.000 Euro gekauft. Wir haben diese Wohnung einige Monate später weiterverkauft. Das war noch immer während der Bauphase und der Preis lag bei ungefähr 230.000 Euro. Für unseren Kunden bedeutete das einen Gewinn von 51.000 Euro. Dazu muss man wissen, dass er lediglich 30 Prozent des Kaufpreises investieren musste. Die frühe Entscheidung hat sich für ihn als ein großer Pluspunkt erwiesen.

Eine andere Kundin beabsichtigte, eine Immobilie als Investment zu erwerben. Sie war sich aber nicht ganz sicher, ob sie sich in Österreich oder in Kroatien umsehen sollte. Auf Dubai kam sie dann aufgrund einer Bekannten, die ihr von der futuristischen Architektur vorschwärmte. Als Dubai schließlich für sie feststand, kontaktierte sie uns, weil wir nun einmal die Spezialisten für Dubai sind und auch häufig als Experten im Fernsehen und anderen Medien auftauchen. Wir konnten den Kauf eines Studio-Apartments für sie über die Bühne bringen.

> **„Die Rendite hat sie dann in Erstaunen versetzt."**

Sie hat ein großes Haus in der Steiermark, dessen Vermietung im Gegensatz zu dem kleinen Apartment in Dubai nur geringe Einnahmen bringt. Zusätzlich gefällt ihr, dass ihr die Immobilie in Dubai keine Arbeit macht. Von der Vermietung angefangen, übernehmen wir alles für sie.

Stadelmann Exclusive: Ein Ausblick auf die Entwicklung des Immobilienmarkts in Dubai

Können Sie uns eine Einschätzung geben, wie sich Ihrer Ansicht nach der Markt in Dubai entwickeln wird?

Sandro J. Stadelmann: Dubai funktioniert auf eine für Europäer sehr eigentümliche Weise. Im Grunde ist es wie ein Unternehmen, bei dem der Scheich, Mohammed bin Rashid Al Maktoum als Geschäftsführer fungiert. Er verfolgt dabei ein ganz bestimmtes Ziel und holt sich hochrangige Berater aus aller Welt, um es zu erreichen. Dubai soll zur lebenswertesten Stadt der Welt werden. Es gibt Pläne für die nächsten zwanzig Jahre, die Schritt für Schritt in diese Richtung führen. Nach dem aktuellen Plan soll sich die Einwohnerzahl von gegenwärtig rund drei auf sechs Millionen Menschen verdoppeln.

Hinzu kommt, dass entferntere Lagen durch verkehrspolitische Maßnahmen erschlossen werden sollen. Dubai wird also wachsen, wobei dieses Wachstum mit Nachhaltigkeit und Lebensqualität in Zusammenhang steht. Diese Politik zieht Einwohner und Investoren nach Dubai. Für den Immobilienmarkt bedeutet das eine hohe Nachfrage und ein ausgezeichnetes Wertsteigerungspotenzial. Die Bautätigkeit führt damit nicht zu Leerstand, weil immer mehr Menschen kommen. Außerdem machen die Strukturmaßnahmen B-Lagen langfristig zu A-Lagen. Es gibt eine Studie, die eine Reihe von großen Städten auf die Wahrscheinlichkeit einer Immobilienblase hin untersucht – Dubai steht dabei auf dem untersten Platz.

Sandro J. Stadelmann und Petra Radu: Unsere Mission sind die Resultate, die wir für unsere Kunden der Stadelmann Exclusive erzielen

Welche Rolle soll Stadelmann Exclusive bei dieser Entwicklung spielen? Gibt es eine Mission?

Petra Radu: Wir möchten nachhaltig der erste Ansprechpartner im deutschsprachigen Raum sein, wenn es um Immobilien in Dubai geht. Letztlich dreht es sich um die Marktführerschaft im Bereich Auslandsimmobilien. **Stadelmann Exclusive steht für Qualität und Exklusivität.** Gerade in Dubai gibt es viele Makler, denen ihre Kunden am Ende egal sind. Wir dagegen wollen höhere Standards und die werden wir auch durchsetzen. Wir arbeiten täglich daran, den Wünschen unserer Kunden gerecht zu werden. Unsere Mission sind die Resultate, die wir für unsere Kunden erzielen.

Anzeige

Sie wollen beim Immobilien Investment von hohe Mieten, hohem Wertsteigerungspotential und niedrigen Kaufpreisen profitieren?

Dann melden Sie sich bei Sandro J. Stadelmann und Petra Radu von Stadelmann Exclusive und buchen Sie ein kostenloses Erstgespräch!

Hier klicken, um zur Webseite von Stadelmann Exclusive zu gelangen.

In diesem Artikel: Dubai, Featured, Immobilien, Investieren, Petra Radu, Rendite, Sandro J. Stadelmann, Stadelmann Exclusive

GESCHRIEBEN VON

Ana Jimenez

Ana Karen Jimenez ist Redakteurin beim Deutschen Coaching Fachverlag und hat ihren Bachelor in Literaturwissenschaften und Spanisch an der Eberhard Karls Universität Tübingen abgeschlossen. Sie ist in den Magazinen für lesenswerte Ratgeber und vielfältige Kundentexte verantwortlich.

Klicke, um zu kommentieren

SUCHEN

Suchen Suchen

NEUESTE BEITRÄGE

RATGEBER

EXPERTE VERRÄT RECRUITING MASSNAHMEN, DIE QUALIFIZIERTE BEWERBER MAGNETISCH ANZIEHEN

WIE LEADSTROM PHOTOVOLTAIK ANBIETERN HILFT, OFFENE STELLEN ZU BESETZEN

INTERVIEWS

WIE JOHANNES KIRSCH MIT DER KARRIERE KICK DIE BERUFSMESSE NEU ERFINDET

NEWS

UNTERNEHMEN HABEN ZUNEHMEND SCHWIERIGKEITEN BEI DER BESETZUNG VON IT-STELLEN

INTERVIEWS

JULIAN MAHNKEN: MIT MODERNER TELEFONAKQUISE ZU MEHR NEUKUNDEN

NEWS

WELTWEITE STUDIE: DEUTSCHE FINANZDIENSTLEISTER GEHEN DIGITALEN WANDEL IM INTERNATIONALEN VERGLEICH ZU LANGSAM AN

NEWS

KRANK IM HOMEOFFICE: INS BETT STATT VOR DEN LAPTOP

Weitere Beiträge:

DARIO GABRIEL: DER PRODUZENT HINTER MARKTFÜHRERN

NIKLAS BECKER: WIE SIE DIE LIEBE NICHT LÄNGER DEM ZUFALL ÜBERLASSEN

NICKLAS SPELMEYER: WARUM ES NIE BESSER WAR, MIT AMAZON FBA ZU STARTEN

SO WURDE WALTER TEMMER MIT DEM DOMAINHANDEL ZUM SELFMADE-MULTIMILLIONÄR

Copyright © 2020 - Unternehmerjournal.de ist eine Marke des DCF Deutscher Coaching Fachverlag.
Impressum | Datenschutz