

DIE ZEIT

„Inseln gibt's beim Makler“

Die eigene Insel ist keineswegs ein Traum. Zu beziehen ist sie bei Rene Boehm oder dessen Ex-Kompagnon Vladi, den einzigen spezialisierten Inselhändlern der Welt. Beider Geschäftssitz: Hamburg.

Drei Käufertypen gibt es: Anleger, Aussteiger und Freizeitinsulaner. Doch ist auch schon mancher eiskalte Spekulant bei der ersten Besichtigung einer meerumschlungenen Immobilie dem „Inselgefühl“ erlegen, das Additionen und Prozentrechnungen aus seinem Kopf schwemmte - zumindest bis er wieder den Festlandboden der Realität unter den Füßen hatte. Ein vermögender Kunde hatte Boehm erklärt, er wolle gute Anlageimmobilien, keinesfalls eine Insel. Vor kurzem hat er für seine Mutter ein zweites - französisches - Eiland erstanden. Bei Ebbe lässt sich das Festland zu Fuß erreichen - eine notwendige Voraussetzung: Die Mutter kann Bootsfahrten nicht ausstehen. Überhaupt sind Inselliebhaber wählerisch. So habe der Multimillionär Kashoggi, erzählt Boehm, eine Insel nur deshalb schließlich doch nicht genommen, weil er den Sand zu matschig fand. Und ein kalifornischer Polizeipräsident, der auf einer nach gebauten Galeone wohnt, von der aus er zu festlichen Anlässen ab und zu durchaus eine Breitseite schießt, hatte sich so sehr auf eine Insel kapriziert, dass er die übelsten juristischen Hindernisse geduldig überwand. Besonders beliebt sind natürlich leicht erreichbare Wochenendinseln, Robins Island zum Beispiel, zwei Millionen Quadratkilometer groß und läppische 100 Kilometer von New Yorks Fifth Avenue entfernt, das ideale Refugium für stadtneurotische Millionäre und Damwildjäger. „Alles um die Ballungszentren herum geht gut“, sagt Boehm. Robins Island ist kürzlich für fast elf Millionen US-Dollar an einen Investor verkauft worden und wird unter Umständen demnächst für einen noch höheren Preis wieder auf dem Markt sein. Entlegenere Inseln kosten weniger, je nach Ausstattung und Größe zwischen 150 000 und einer Million US-Dollar. Die Preise sind fiktiv, geboren aus der jeweiligen Dickköpfigkeit des Besitzers, seiner Verbundenheit mit dem Objekt und seiner finanziellen Situation. Boehm: „Manchmal fasse ich mich an den Kopf. Da kann einer seine Insel für den doppelten Preis verkaufen, zu dem er sie drei Jahre zuvor bekommen hat, und findet es noch zuwenig.“ Oft zeige sich dann, dass die Frechheit siegt.

Boehms Büro liegt an einer feinen Hamburger Einkaufsstraße. In Hamburg ist der Makler aufgewachsen. Hier hat er auch Jura studiert. Gemeinsam mit seinem Studienfreund Farhad Vladi beschloss er vor fünfzehn Jahren, den konventionellen Weg zu meiden, der ihn auf den gepolsterten Sessel einer distinguierten Anwaltskanzlei geführt hätte. Boehm und Vladi liehen sich das Geld für einen gemeinsamen Briefkopf. Anfang der siebziger Jahre, als die beiden ihr exotisches Geschäft aufzogen, boten sie bei Tahiti kleine Inseln im Viererpack für 8000 Dollar pro Stück an. Das für die Kunden verlockende Angebot hatte einen gravierenden Nachteil: Allein die Telefonauslagen der Jungmakler waren höher als die nach dem Verkauf kassierte Provision, von den Kosten für die Besichtigungsreise ganz zu schweigen. Ihr allererstes Makelobjekt war die Seychelleninsel Cousine Island. „Wir gingen das ganz studentisch fundiert an: Was gibt die Bibliothek

darüber her? Und wo liegen die Dinger überhaupt?", erzählt Boehm. „Man kam ja mit dem Flugzeug noch gar nicht dorthin.“ Trotzdem hatten die beiden Makler Erfolg. Der Inselmarkt, vordem nicht existent, begann zu boomen.

Nachdem die Partner fast 300 Verkäufe vermittelt hatten, trennten sie sich. Jetzt machen sie einander Konkurrenz, aber ihr Geschäftsfeld ist weit: Fidschi, Kanada, Schweden, USA, Australien - verkäuflich ist alles, solange die rechtlichen Voraussetzungen gegeben sind. Von politisch instabilen Gefilden rät Boehm ab. Zwar gibt es Enteignungsversicherungen, allerdings auch nicht überall: Von Südamerika etwa will keine Versicherung etwas wissen. Regimewechsel können die Immobilienpreise über Nacht ins Bodenlose sinken lassen. „Gemäßigte Militärdiktaturen und maßvolle kommunistische Systeme“ dagegen verderben laut Boehm die Preise noch nicht. Längst kennt der Makler nicht nur den Markt, sondern auch die Psychologie seiner Kunden. Es sind fast ausschließlich Paare. Das leuchtet ein. Was will ein Single ohne seine Meerjungfrau respektive den passenden Wassermann auf einem Ödland ohne Nachtclub? Die Deutschen seien ergiebige Kunden, dicht gefolgt von den Amerikanern; die Italiener könnten es sein, wenn nur die Kommunikation leichter wäre.

Zwei Vorurteile räumt Boehm aus: Einsam sei man auf den wenigsten Inseln, denn die sieben Meere sind voller Hobbyschiffer, die an jedem gastlichen Eiland gerne anlegen und ihr letztes Seeigelfleisch mit den erfreuten

Bewohnern teilen. Boehm findet das schlau: „Es reicht ihnen, die Insel zu sehen und darauf herumzulatschen, sie müssen sie nicht besitzen.“ Der andere Irrtum der Kontinentalratten: Die wenigsten Käufer erwarten wirklich paradiesische Zustände. „Das Wunschbild ist gefiltert durch finanzielle Erwägungen“, sagt Boehm. Ohnedies sind die meisten Inselkäufer Anleger und Spekulanten, die ihre Insel nicht selber nutzen wollen. Sie gehen damit um wie mit kostbaren Briefmarken oder alten Teppichen, die auf Auktionen gewinnbringend hin und her geschoben werden. Rene Boehm selbst ist mittlerweile inselsatt: „Ich habe entdeckt, dass auch der Blick aus großen Buchten aufs Meer hinaus einen umwerfen kann.“

Franziska Augstein