

sandt, aus denen hervorgeht, was die Überwacher überwachten. Schmidt-Eenboom lehnt sich zurück. „Ich warte jetzt erst mal, was der Kanzleramtsminister sagt.“

Der Umbau des Geheimdienstes geht nicht spurlos an Schmidt-Eenboom vorüber. Seine Quellen trocknen langsam aus. Viele BND-Mitarbeiter sind umgezogen, weg aus Pullach, weg von Schmidt-Eenboom. Seinem Verein, dem Forschungsinstitut für Friedenspolitik, sterben die Mitglieder weg. Zudem muss er sich gegen Vorwürfe wehren, er habe mit dem Nachrichtendienst kooperiert. Er kam dem Dienst so nahe, dass es eine Verbindung wurde, bei der nicht ganz klar war, wer von wem mehr profitierte. Schmidt-Eenboom dachte, er schöpfe den BND ab, der BND dachte, er schöpfe Schmidt-Eenboom ab, und registrierte ihn als Informanten.

Es ist schwer zu sagen, wie viel Prozent Wahres in den Geschichten steckt, die man sich in Pullach und Umgebung erzählt. Gewissheit gab es nie.

Der Dienst will weg aus Pullach, auch deshalb, weil die Zeiten andere sind und er eine normalere Behörde sein will, ein Informationsdienstleister. Die Sekretärinnen haben keine Decknamen, es gibt auch keine geheime Buslinie mehr. Am Haupteingang steht in Großbuchstaben „Bundesnachrichtendienst“. Aber bekommt der Dienst das Geheime auch aus den Köpfen seiner Mitarbeiter?

Es ist Abend im Rabenwirt am Pullacher Kirchplatz. An einem Tisch hocken vier Männer und zwei Frauen: eine Weißhaarige, eine kleine Dicke, ein Mann mit Vollbart, einer mit einem hellen Pullover, einer trägt ein Hörgerät im Ohr, und einer hat eine braune Cordhose an. Sie sind alt, Rentner vermutlich, ihre Worte sind gut zu verstehen. Der Bärtige sagt, die Bormann-Villa und die anderen Häuser stünden inzwischen unter Denkmalschutz. Stockdorf, fragt der Pulliträger, wie viele Leute arbeiten dort jetzt noch? Niemand weiß es. In Stockdorf ist eine Aufklärungsabteilung des BND untergebracht.

Der Mann mit dem Hörgerät geht. Fünf mutmaßliche Geheimdienstler, ein freier Stuhl. Wie nähert man sich Leuten vom BND? Harmlos am besten, unverfänglich.

Was halten Sie vom Umzug nach Berlin?

Die fünf schauen. Sie schweigen.

Wir sind nicht aus Pullach, sagt der Mann mit der Cordhose.

Wir machen einen Ausflug, sagt der mit dem hellen Pullover.

Ist schön hier, sagt die Dicke.

Hinten ist sogar eine Terrasse, sagt der Bärtige, lohnt sich bei gutem Wetter.

Jaja, sagt die Weißhaarige, die Terrasse.

Die fünf zahlen, streifen ihre Mäntel über und verlassen den Rabenwirt in verschiedene Richtungen. Wahrscheinlich haben sie das so gelernt.

Christoph Scheuermann



FOTOS: WOLFGANG MARIA WEBER

IMMOBILIEN

Golf auf der Dachterrasse Reiche Ausländer, vorzugsweise Russen und Araber, entdecken München als Zweitwohnsitz. Das hat seinen Preis – auch für die Einheimischen.

Von einem kultivierten Power-Paar wie Lilia, 42, und Robert Schedel, 58, träumt wohl jeder Makler, der in München eine Luxusleibe zu verkaufen hat. Beide sind erfolgreich im Job, wirken nicht ganz unvernünftig und schätzen hochklassige Immobilien.

Bei ihrem jüngsten Objekt, einer spektakulären Vierzimmerwohnung im Stadtteil Schwabing, schauen die vielsprachigen Geschäftsleute immer mal wieder vorbei – um den Baufortschritt zu erkunden und kleine oder größere Änderungen zu besprechen. Das ist bei dem Mehrfamilienhaus unweit der Münchner Freiheit kein Problem: Schließlich kosten die teilweise über 300 Quadratmeter großen Edelresidenzen im Schnitt knapp 6000 Euro pro Quadratmeter.

„Hier lassen wir die Wand ein bisschen verkürzen, um Platz für eine große offene Küche zu schaffen“, erläutert Lilia Schedel. Statt der ursprünglich vorgesehenen Rigipsplatten hat man sich auf solide Ziegelsteine verständigt. Auch mit der Tür zu einem der beiden Badezimmer sind die Schedels noch nicht ganz zufrieden. Sie soll nun von 60 auf gut 70 Zentimeter verbreitert werden.

So akribisch und detailversessen wie die gelernte Diplomingenieurin aus Riga und ihr Mann, ein studierter Betriebswirt, kümmern

sich in der Regel nur Eigentümer um ihr künftiges Domizil. Die Schedels sind hingegen keine Bauherren, sie sind Dienstleister in einem sehr speziellen Segment.

Das deutsch-lettische Paar betreut einen wohlhabenden Geschäftsmann aus Litauen, der in seiner Heimat und im Rest der Welt schon etliche Immobilien besitzt. Nun will der Multimillionär auch in München ein Domizil erwerben – wegen der schönen Biergärten, der geringen Kriminalität (siehe Seite 25) und weil sein Sohn dort eine exklusive Privatschule besuchen kann.

Schedels Schützling steht mit seinem Faible für das einst verschlafene Millionendorf nicht allein. Die Maklerfirma Engel & Völkers in München beschäftigt gleich drei russischsprachige Mitarbeiter, die sich um die gut situierte Kundschaft aus der ehemaligen Sowjetunion kümmern. „Vor der Finanzkrise wurde aus Luxusbeweggründen gekauft“, beschreibt Geschäftsführer Florian Gross seine Erfahrungen mit der anspruchsvollen Klientel, „heute wird gezielt kalkuliert und investiert“ – bevorzugt in ausladend geschnittene Stadtwohnungen, möglichst mit separaten Bädern für jedes Schlafzimmer.

Die Vorlieben dieser und anderer Neu-Bewohner haben im Stadtbild inzwischen tiefe Spuren hinterlassen – und einen Hauch der



**Beraterhepaar
Schedel, Luxus-
wohnquartier
Lenbach-Gärten:
Investieren ins
Betongold**

großen weiten Welt nach München gebracht. Bereits seit einigen Jahren sprießen im Zentrum und in nahen Stadtteilen wie dem Lehel oder Schwabing repräsentative Prunkbauten aus dem Boden, die Einheimische früher allenfalls von Kurztrips nach New York oder aus einschlägigen Fernsehserien kannten.

Im Eingangsbereich herrscht statt des gestrengen bayerischen Hausmeisters ein geschwiegelter Doorman. Wer will, kann sich wie im neuerrichteten Angerhof unweit des Viktualienmarkts sogar einen Golfabschlag aufs Terrassendach bauen lassen. Andere Anbieter locken die internationale Kundschaft mit noch ausgefallenerem Schnickschnack: etwa verglasten Aufzügen, in denen sich der Porsche bis zur Penthouse-Etage hochhieven lässt.

Vergleichbaren Protz leisteten sich Alteingesessene bislang, wenn überhaupt, nur vor den Toren der Stadt, im neuereichen Grünwald oder dem Bogenhausener Herzogpark. Doch seit München in europaweiten Immobilien-Rankings immer weiter nach vorn rückt und neuerdings in manchen Listen gar auf Platz eins rangiert, konkurrieren heimische Millionäre auf einmal mit einer ganz neuen Klientel um die wenigen Sahnestücke: schwerreichen Osteuropäern oder Arabern.

In besonders begehrten Örtlichkeiten wie dem Alten Hof gleich hinterm Marienplatz oder einem neuen Luxusprojekt der Schörghuber-Gruppe unweit der Maximilianstraße „Am Kloostergarten St. Anna“ zahlen die Erwerber zusätzlich zum Kaufpreis sogar noch monatliche Erbpachtzinsen an den Grundeigentümer. Trotzdem waren die meisten Luxusimmobilien ruck, zuck weg.

„Unsere Kunden möchten überwiegend nicht an den Rand der Stadt, sondern ins Zentrum“, berichten die Schedels. Ähnliche Beobachtungen hat auch der Münchner Makler Detlev von Wangenheim gemacht:

Gerade vermögende Russen oder Araber „schätzen das urbane Leben in München“.

Das Beste, so scheint es, ist für die schwerreichen Ausländer gerade gut genug. „Sie interessieren sich vor allem für Penthouse-Wohnungen“, bestätigt Rudolf Stürzer vom Haus- und Grundbesitzerverein, „weil sie Wert auf Sicherheit und Anonymität legen.“

Solche Objekte werden in München allerdings zunehmend rar – und sind deshalb entsprechend teuer. In den repräsentativen Lenbach-Gärten unweit des Hauptbahnhofs wurden unlängst zwei Exemplare verkauft: für 15 000 Euro pro Quadratmeter. Der Rekord wurde inzwischen schon wieder getoppt – durch eine 600 Quadratmeter große Penthouse-Wohnung auf dem Dach des ehemaligen Heizkraftwerks in der Innenstadt. Kostpunkt: zwölf Millionen Euro.

Auch die Höhe der angebotenen Räume zählt gerade unter russischen Klienten offenbar zu den entscheidenden Kriterien bei der Standortwahl. „Was deutlich unter drei Metern liegt, brauchen wir den besonders wohlhabenden unter ihnen erst gar nicht anzubieten“, versichern die Schedels.

Clevere Bauträger wie die Firma Wöhr + Bauer haben sich längst auf die speziellen Bedürfnisse der Top-Kundschaft eingestellt. Im edlen Angerhof kosten die Wohnungen zwischen 8500 und 15 000 Euro pro Quadratmeter. Für das teuerste Objekt, ein Penthouse mit gigantischer Dachterrasse, muss der Besitzer knapp acht Millionen Euro mitbringen. Trotzdem sind die Stadtresidenzen schon zu über 70 Prozent verkauft. „Dafür sind die Eigentümer auch weitgehend frei bei der Gestaltung ihrer Räumlichkeiten“, erläutert Wöhr + Bauer-Geschäftsführer Wolfgang Roeck.

Einheimische Kunden haben in der Regel wenig Mühe, solche Sonderwünsche zu formulieren. Doch russische und neuerdings auch kasachische Interessenten sind mit den

Verhandlungen oft heillos überfordert. Die Schedels haben das Problem frühzeitig erkannt – und daraus ein Geschäftsmodell entwickelt: die Rundumversorgung von Neumünchnern über ihre Firma Domissimo.

Der Alt-Schwabinger und seine heutige Frau begegneten sich vor über 20 Jahren in Riga, wo der Unternehmer als Ex- und Importmanager arbeitete – und nebenbei Russisch lernte. „Er spricht wunderbar“, schwärmt sie über die Sprachkünste ihres Gatten. „Na ja, zum Kartoffelkaufen reicht es“, wehrt der, fast ein bisschen verlegen, ab.

Seine Lilia, eine aparte Erscheinung mit großen blauen Augen und Porzellanteint, sollte nach ihrem Studium eigentlich im Dienste des Sozialismus Roboter programmieren und helfen, die örtliche Universität in die High-tech-Spitzenliga zu befördern. Doch eine schon damals grassierende Wirtschaftskrise machte die Pläne zunichte – und Lilia landete mit ihrem Auserwählten am anderen Ende der Welt: im texanischen Houston. Dort sammelten beide erste Erfahrungen in der damals noch intakten US-Immobilienbranche.

„Die Dienstleistungsmentalität, die wir in dieser Zeit entwickelt haben, kommt uns heute zugute“, erzählt Robert Schedel. Ob ihre Kunden ein Bankkonto eröffnen, einen Arzt kontaktieren oder Geburtstage organisieren wollen, die Schedels sind stets zur Stelle – und helfen natürlich auch bei der Suche nach einer geeigneten Immobilie.

Neue Klienten finden sie über eine russischsprachige Website, die Lilia selbst entwickelt und programmiert hat. Auch auf Messen in Moskau oder St. Petersburg sind die Münchner präsent. Dort knüpften sie kürzlich auch Kontakte zu einem Anbieter aus den Arabischen Emiraten. Er vermittelt ihnen neuerdings Kunden aus Dubai, Abu Dhabi oder Katar. Die Superreichen dort fahren im Sommer ähnlich gern nach München wie die Russen – um in der Maximilianstraße zu shoppen oder bei örtlichen Medizinern ihre Zipperlein zu kurieren.

Dass die kaufkräftige Klientel schon bald ausbleiben könnte, weil ihr eigenes Vermögen infolge der Finanzkrise arg dezimiert wurde, ist – zumindest vorerst – kaum zu befürchten. „Wir verspüren gerade jetzt eine verstärkte Nachfrage nach Anlageimmobilien“, versichert Makler von Wangenheim. Beim Münchner Haus- und Grundbesitzerverein bestätigt man den Trend: „Viele investieren gerade jetzt in das lange geschmähte Betongold, weil es Sicherheit bietet“, sagt Verbandsfunktionär Stürzer.

Wie es aussieht, werden die Schedels auch künftig gut zu tun haben. Und die Münchner können sich weiterhin rühmen, in einer der attraktivsten Städte Deutschlands zu leben – allerdings auch in der teuersten.

Dinah Deckstein