



Katja Schrapel (l.) lebt seit 15 Jahren auf Mallorca. Seit sieben Jahren betreibt sie ihr Maklerbüro „El Terreno Immo“. Zur Seite steht ihr seit Kurzem Giulia Hohmann. Fotos: M. Schulte

„Alle wollen plötzlich kaufen“

VON
MAIKE SCHULTE

Über fünf Millionen kostete die teuerste Immobilie, die Katja Schrapel in El Terreno bislang verkauft hat. „Das ist aber schon ein wenig her“, wiegelt sie ab. Angefangen hat die 40-Jährige, die selber im Viertel wohnt und dort bis vor wenigen Wochen die einzige Maklerin war, ganz klein. „Mich haben immer wieder Gäste gefragt, wo es im Viertel etwas zu mieten oder zu kaufen gibt“, erzählt sie, „damals interessierte sich aber kein Makler für die Gegend, sie galt als heruntergekommen.“

Ausgerechnet ihre Schwangerschaft nahm sie zum Anlass, kurzerhand selbst ein Immobilienbüro zu eröffnen. „Alle haben mich für verrückt erklärt, aber mir war der spanische Mutterschaftsurlaub zu kurz und ich wollte meinen Job mit der Familie vereinbaren können“, sagt sie.

Zunächst war ihr Büro nur in den oberen Straßen des Viertels aktiv. Viele In-

teressenten zog es wegen der französischen und schwedischen Schule hierher. Die historischen Villen, die idyllischen Atmosphäre, der Blick auf Berge und Meer bei gleichzeitiger Nähe zum Stadtzentrum taten ihr Übriges, um sie zum Bleiben zu bewegen. Zudem gilt die Gegend als sicher, es gibt fast keine Einbruchskriminalität. „Die engen Einbahnstraßen verhindern eine schnelle Flucht mit der Beute, haben mir die Polizisten erzählt. Und die Nachbarn passen aufeinander auf“, berichtet

Vor sieben Jahren eröffnete **Katja Schrapel** als Erste ein **Immobilienbüro** an der **Avinguda Joan Miró** in **El Terreno**. Heute betreut sie **90 Prozent** des Häuserangebots im Viertel und profitiert zusätzlich vom neuen **Investitionsboom** rund um die **Plaça Gomila**

Schrapel. Die meisten ihrer Kunden stammen aus dem Ausland, es sind Deutsche, Österreicher, Franzosen und Schweden darunter, viele davon aus der Künstler- und Medienszene. Wenn dann Freunde zu Besuch kommen und ihrerseits begeistert sind, bedeutet die Mund-zu-Mund-Propaganda oft Kundennachschub für die Maklerin.

Aber auch Erbengemeinschaften kontaktieren sie, wenn der Hauseigentümer verstorben ist. „Sie wohnen oft in Madrid oder Barcelona oder scheuen



Das Viertel punktet mit einem Panoramablick auf die Kathedrale und die Bucht von Palma.

hohe Sanierungskosten für die alten Villen“, sagt Schrapel, die seit 15 Jahren auf der Insel lebt und mittlerweile Hinz und Kunz im Viertel kennt. Natürlich hat sich auch die Preisexplosion der vergangenen Jahre bei den Verkäufern herumgesprochen. Schrapel berichtet von einem Haus, das zunächst für 290.000 Euro den Besitzer wechselte, zwei Jahre später zahlte ein Franzose bereits die doppelte Summe. Und kurz darauf blätterte ein Schwede fast das Dreifache des Ursprungspreises hin, fast eine Million

Euro. „Das ist selbst aus professioneller Sicht eine krasse Preisentwicklung“, sagt sie.

Doch der obere Teil des Viertels ist klein, prestigeträchtige Herrenhäuser sind naturgemäß nicht in unbegrenzter Anzahl vorhanden. „Die Villa Antonia war die letzte Prachtvilla, die ich verkauft habe“, erzählt Schrapel. Noch steht auch das legendäre Hostal Corona, eine der ältesten Herbergen der Insel, für über vier Millionen Euro in ihrem Portfolio. Allzu traurig, dass es noch nicht

den Besitzer gewechselt hat, ist sie aber nicht. „Das Corona ist eine Institution, es sollte auch bei einem Verkauf so bleiben, wie es ist“, findet sie.

Das wünscht sie sich auch für das gesamte Viertel. „Es sollte kein zweites Santa Catalina werden. Dort fühlen sich nicht einmal mehr die Schweden wohl“, meint sie. Ihre Kunden werden daher über die Historie des Viertels und seiner Immobilien gebrieft. Aber auch die städtischen Bauvorschriften tragen dazu bei, dass der Charakter von El Terreno erhalten bleibt – zumindest in den oberen Straßen. Neue Hotellizenzen werden nicht erteilt, auch die Eröffnung von Geschäften ist verboten. Bei Neubauten sind nur einstöckige Wohnhäuser erlaubt. „Ich finde, dass noch mehr Gebäude unter Denkmalschutz gestellt werden sollten. Es werden immer noch schöne Fassaden abgerissen“, beklagt sie.

Um auch in Zukunft am Markt Erfolg zu ha-

