

# Moving...

Es ist soweit – wir sind in Shanghai angekommen!

Letzte Woche am Samstag ging der Flieger ab Frankfurt und am Sonntag Morgen sind wir früh am Shanghai Pudong Flughafen angekommen. Eigentlich hätte uns ja ein Fahrer abholen sollen – aber da ist wohl was schief gelaufen und so haben wir ein wenig Koffer Tetris gespielt und sind mit dem Taxi in unsere neue Unterkunft gekommen.

Apropos Unterkunft: Aktuell sind wir in einem netten Serviced Apartment (heißt: voll ausgestattet mit Küche, Geschirr, Handtüchern, Bettwäsche und 2x die Woche Putz-Service) im Modena Putuo. Hier kann man es auf Zeit aushalten. Direkt vor der Tür gibt es eine Metro Station, einen Food Court, Supermarkt und nur wenig die Straße runter steht man inmitten der kleinen chinesischen Läden, Garküchen und auch ein lokaler Markt ist nicht weit. Das ist ein praktischer Mix.

## **House Hunting**

Die letzte Woche stand ganz im Zeichen des House Hunting. Als wir den Begriff das erste mal hörten, mussten wir ein wenig schmunzeln – denn das klingt nach Jagd auf bewegte Ziele. Hat man das dann selbst mal mitgemacht, dann weiß man: Der Vergleich ist nicht so weit her geholt.

Lessons Learned #1: Der Immobilienmarkt in Shanghai ist (für Expat Wohnungen) rasant.

Da kommt man schon mal in eine Wohnung, bei der es heißt: „Was macht ihr hier? Die Wohnung wurde gerade vermietet.“ Oder wenn man dann eine Wohnung hat, muss man bis zur Vertragsunterzeichnung damit rechnen, dass der Vermieter diese ohne mit der Wimper zu zucken, trotz Zusage, an jemanden anderes vermietet – wenn er damit mehr Geld verdient.

Ansonsten gilt: Gemietet, wie gesehen. Die Mängelliste der Wohnung muss man also vor dem Vertragsabschluss machen – oder man beseitigt es hinterher selbst.

Wir hatten 3 Wochen vor unserem Abflug aus Deutschland 2 Maklern (Der Maklerin vom Look&See Trip und ein neuer) hier in Shanghai unsere Wunschliste geschickt, was eine Wohnung für uns haben muss und sollte. Unglücklicherweise ist dabei ein Punkt, der überhaupt nicht kompatibel mit Shanghai ist: Ein großer Balkon, auf dem man mit 4-8 Personen sitzen kann. Alleine dieser Wunsch hat uns 90% der möglichen Wohnungen aussortiert.

Montag bis Mittwoch haben wir uns dann ca. 30 Wohnungen angeschaut (lt. beider Makler war das alles, was derzeit verfügbar ist und kompatibel zu unseren Wünschen) – und immerhin waren zwei interessante dabei! Eine mit Dachterasse 😊 im 24. Stock – aber insgesamt einfacher Ausstattung (einfach Verglasung, Heizung nur per Klimaanlage, einfache Möbel – aber neu renoviert) und eine Wohnung im 3. Stock mit allem und scharf (hell, komplett saniert, Fußbodenheizung, Wasserfilter, Geschirrspüler, dichte Doppelglas-Fenster

(nein, „dicht“ – das ist nicht selbstverständlich) und 2 Terrassen (10 und 30 m<sup>2</sup>) auf dem Dach des darunter liegenden Supermarkts) – dafür aber natürlich mit eher bescheidenem Ausblick und wenig Privatsphäre auf den Terrassen... und eigentlich viel zu teuer.

Beide Wohnungen kamen über unsere Look & See Agency und wir haben Angebote abgegeben. Bei der einen Wohnung war das eine lange Liste mit Änderungswünschen an der Wohnung (denn die Dachterasse ist derzeit ein einfaches Dach, ohne Schatten, Möbel, ...) und bei der anderen Wohnung ein deutlich niedriger Preis, als sich die Vermieter vorstellten.

3 Tage später...

Lessons Learned #2: Rechne nicht damit, dass jemand aufgrund von (gutem) Anstand ein Geschäft nicht macht...

Am Samstag waren wir noch einmal mit unserem zweiten, dem neuen Makler unterwegs. Der war insgesamt deutlich weniger motiviert uns mit unserem spezial Wunsch „Balkon“ etwas zu finden und dementsprechend lag er schlecht im Rennen. Die beiden Wohnungen, die wir am Samstag zu sehen bekamen, waren dermaßen weit weg von unserer Wunschliste, dass wir uns fragen, ob er eigentlich nur einen Vorwand gebraucht hatte, um zu versuchen uns die nette Terrassen-Wohnung im 3. Stock zu verkaufen. Er wusste ganz genau darüber Bescheid, dass wir für diese Wohnung über einen anderen Makler ein Angebot abgegeben hatten und auch dass der aktuelle Preis noch 2000RMB zu hoch war. Erst fragte er uns, ob wir nicht vielleicht doch bereit seien 1000RMB mehr zu zahlen – und als wir das deutlich ablehnten, teilte er uns mit, er könne uns die Wohnung auch zum Wunschpreis vermitteln – aber nur wenn wir über ihn gehen.

Als wir auch das ablehnten war er deutlich perplex. Denn diese Antwort passte so gar nicht in sein Werte-System. Wir lehnten etwas zu unserem Nachteil ab und zwar nur weil es unseren Prinzipien widersprach. Ob er die Erklärung, wir hätten bei diesen Dingen eine Art Kodex und an den würden wir uns halten, nachvollziehen konnte, weiß ich nicht. Aber vielleicht ja doch.

Was soll ich sagen: 30 Minuten später kam der Anruf unserer Look&See Maklerin: Unser Angebot sei akzeptiert worden.

Nach einem zweiten Treffen in der Wohnung – zusammen mit der Mitarbeiterin des „local sales office“ (Die Wohnung gehört einer großen Immobilien-Firma) – haben wir uns auf eine Liste mit Dingen, die noch erledigt werden müssen (incl. welche Möbel kommen wohin) geeinigt. Nun muss „nur“ noch der Vertrag unterschrieben werden.

Gefeiert wird aber erst, wenn die Tinte trocken ist ☐

Damit scheint unser Plan: ASAP eine Wohnung finden, bevor Tina nächste Woche noch wieder 2 Monate zurück nach Hause muss um dort ihre Arbeit zu beenden, aufgegangen sein. Fein.

Und für mich geht es dann morgen früh um 8:30 los – der erste Tag im Anting Office...