

# Das Berliner Immobilien-Interview

Die Serie über die führenden Köpfe der Berliner Immobilienwirtschaft.

Interview Nr. **2**

EIN GESPRÄCH MIT DAVID S. KASTNER, GESCHÄFTSFÜHRENDE GESELLSCHAFTER DER PENTANEX –  
GESELLSCHAFT FÜR INNOVATIVE IMMOBILIEN-DIENSTLEISTUNGEN MBH, BERLIN



*Eines der ersten Immobilienprojekte von David S. Kastner liegt in der Französischen Straße.*

**Frage:** Wie kommt ein gelernter Industriekaufmann wie Sie zum Immobiliengeschäft – und noch dazu an so prominenter Adresse wie der der Hackeschen Höfe?

**David S. Kastner:** Klassische Antwort: Ich war jung und brauchte das Geld!

Spaß beiseite – nach meiner Ausbildung zum Industriekaufmann verspürte ich den Wunsch, das Abitur zu absolvieren, um

dann zu studieren. Nach meinem Studium der Betriebswirtschaft habe ich einige Jahre in einem Büro für technische Projektsteuerung als Angestellter gearbeitet. Dort lernte ich eine ganze Reihe wichtiger Immobilienentwickler kennen, darunter die Eigentümer der Hackeschen Höfe, die mir die Funktion des Managers der Höfe antrugen.

**Frage:** Seit 1999 betreiben Sie die selbstgegründete PentaNex Gesellschaft für innovative Immobilien-Dienstleistungen mbH. Was ist denn nach Ihrer Definition das Innovative Ihrer Geschäftsidee?

**David S. Kastner:** Entgegen anderslautender Klischees ist die Erlangung und Verwertung von Grund und Boden das älteste Gewerbe der Welt. Allerdings haben sich die Anforderungen an das Investitionsgut »Grund und Boden« insbesondere in den letzten Jahren in sehr starker Weise verändert. Hierzu einige Beispiele: Die Gebäude sind in technischer Hinsicht äußerst anspruchsvoll geworden.

Wo früher die Aufzugssteuerung der Gipfel der Komplexität darstellte, ist dies heute durch Klimatisierungen, Steuerungen, elektronischen BUS-Systemen, Zugangskontrollanlagen und ähnlichem definiert. Auch die Kompetenzerfordernis der kaufmännischen Bewirtschaftung der Liegenschaft hat sich enorm in Tiefe und Breite verändert: Wo früher überwiegend eine Mietverwaltung gefordert war, sind heute sehr umfassende Kenntnisse in fiskalischer, juristischer und buchhalterischer Hinsicht erforderlich.

**Frage:** Wie teilen sich die Geschäftsfelder Liegenschafts-Management, Vermarktung und Beratung innerhalb Ihrer Firma auf?

**David S. Kastner:** Zum Zeitpunkt der Gründung der PentaNex war die Firma sehr stark im Marktsegment Vermietung. Wir haben für unsere Kunden in der Funktion des »Eigentümerversetzers«, also nicht als klassischer Makler, pro Jahr etwa 5.000 m<sup>2</sup> Gewerbefläche neu unter Vertrag gebracht. Dazu kamen eine entsprechende Anzahl Wohnungen. Unser Profil hat sich jedoch zugunsten des Liegenschaftsmanagements und der Beratung verlagert. Ich habe

die Absicht, dieses Profil zu schärfen und auszubauen.

**Frage:** Sie haben klein angefangen und sind organisch gewachsen. »Kleine und sichere Schritte« waren Ihre Maxime.

## Früher war Mieterverwaltung.

Heute muss die Immobilie aktiv gemanagt werden.

Heute sind Sie Chef von mehr als zehn Mitarbeitern.

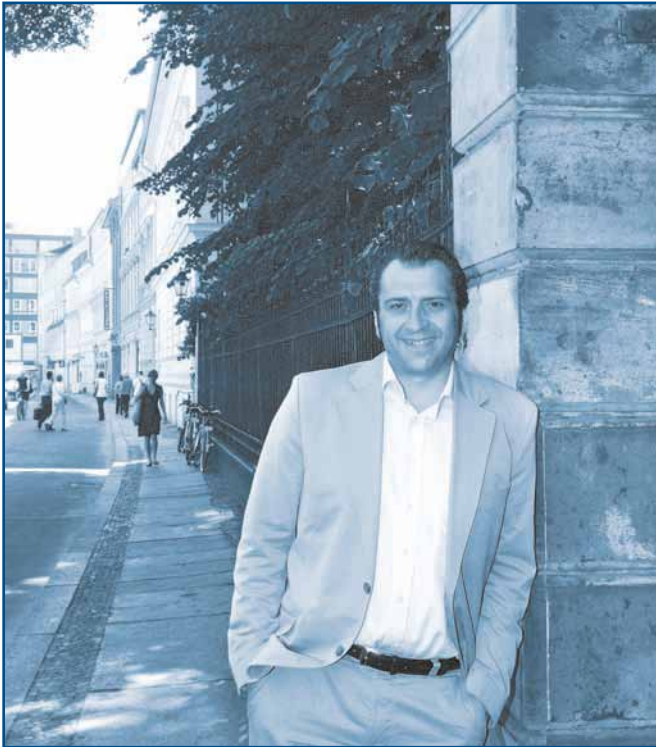
Wie erklären Sie sich Ihren bisherigen Erfolg im turbulenten Nachwende-Immobilien-Berlin?

**David S. Kastner:** Hierfür gibt es mehrere Gründe: Erstens, ich habe stets darauf geachtet, für unsere Auftraggeber die beste mögliche Dienstleistung abzuliefern, an jedem Tag zu jeder Stunde. Für die Erfüllung dieser Mission gilt allen Mitarbeitern großer Dank.

Zweitens, ich habe darauf geachtet, dass wir die wesentliche Ressource unserer Unternehmung, unser Know-How, stets in einem exzellentem Zustand halten. Jeder kaufmännische Mitarbeiter geht im Durchschnitt einmal monatlich zu einer Fortbildung. Ich gebe für unsere Mitarbeiter weit mehr als 10.000 Euro pro Jahr für Weiterbildung aus.

Drittens, ich habe immer darauf geachtet, dass unsere Kunden und deren Wünsche an die Immobilie zu uns passen.

Da wir sehr große Vermögen betreuen, ist es extrem wichtig,



»Nicht nur Berlins neue Mitte bietet eine Vielzahl attraktiver Immobilienlagen«, Kastner in der Sophienstraße.

dass wir tiefes Vertrauen der Eigentümer genießen, daher muss die Kultur der PentaNex zur persönlichen Philosophie und zur geschäftlichen Strategie unserer Kunden passen.

**Frage:** Sie sehen sich als Premium-Dienstleister unter den Immobilienverwaltern und -beratern der Stadt. Wie können Sie tagtäglich diesen hohen Anspruch einlösen?

**David S. Kastner:** Der beste Kunde, den wir haben können, ist der konstruktiv-kritische. Dieser ist starker Qualitäts-treiber. Vor diesem Hintergrund haben wir kürzlich mit einem Eigentümer für dessen Immobilienbestand einen Verwaltervertrag geschlossen, der in einer Anlage etwa 300 Qualitätskriterien für unsere Arbeit beschreibt.

Verstoßen wir gegen diese Qualitätskriterien, reduziert sich unser Honorar. Diese Kriterien sind sehr vielfältig und beziehen sich auf das gesamte Arbeitsspektrum, welches vertraglich vereinbart ist. Das System heißt neudeutsch: »Service-Level-Agreement«.

**Frage:** Eine Konsequenz dieser Ihrer Einstellung sind höhere Margen, die Sie verlangen (können). Wie gelingt die Einwerbung und Verteidigung solcher Honorarsätze im täglichen operativen Geschäft?

**David S. Kastner:** Die überdurchschnittlichen Honorarsätze erfüllen nicht den Zweck, dass sich die Mannschaft der PentaNex die Taschen vollsteckt, sondern diese Ansätze

sind unabdingbar nötig, um die erkennbar höhere Dienstleistungsqualität liefern zu können. Das wird von den Kunden verstanden und akzeptiert – oder eben nicht; dann kommt es nicht zu einer Zusammenarbeit.

**Frage:** Von Haustechnik über Mietverwaltung zur Objektakquise bis hin zum Außenstands-Management – dies sind nur einige Aspekte des breiten Spektrums, das PentaNex seinen Kunden bietet. Wie halten Sie sich und Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stets auf dem Laufenden?

**David S. Kastner:** Wie vorhin erwähnt, besteht die Arbeit der PentaNex ähnlich wie bei einem guten Steuerberater oder Rechtsanwalt in der Bereitstellung und Anwendung von Fachwissen. Dabei werden wir in unserer Arbeit von modernen Werkzeugen, d.h. EDV-Infrastruktur und weiteren Tools, unterstützt. Dabei achte ich stets darauf, dass meine Unternehmung in allen ihren Teilen den Anforderungen voll gewachsen ist.

Nochmals: Fortbildung ist einer der wichtigsten Aspekte unserer Exzellenz-Strategie. Das umfasst auch die Weiterbildungen im Bereich moderner Unternehmensführung oder Qualitätssicherungssysteme, führt über fachliche Weiterbildungen der Kaufleute und geht bis hin zu den Hausmeistern.

**Frage:** In einem Kommentar für Das Grundeigentum haben Sie recht harsche Kritik an Teilen der Berliner Immobilienverwaltungs-Kollegenschaft geäußert. Denen werfen Sie zu viel 0815-Dienstleistungsdenke vor. Was bringt Sie denn so

auf die Palme, wo haben Sie Leid gesehen?

**David S. Kastner:** Wir leben in einer der spannendsten Dekaden der Geschichte der Stadt Berlin - wer wollte das bezweifeln.

Gern rücken wir Berliner – ich darf das

sagen, ich bin einer – unserer Heimatstadt in die Nähe der fantastischen Metropole New York. Das ist natürlich Unsinn.

*David S. Kastner im Interview: »Das Grundeigentum ist die Bibel der Hausverwalter; die müssen up to date sein.«*



Wir sind  
ein Premium-Dienstleister  
für Premium-Immobilien.





Der Hackesche Hof Nr. 6. Kastner möchte nicht immer nur mit seinen prominentesten Immobilien identifiziert werden.

Leider sehe ich in weiten Teilen unserer Branche keine Bereitschaft, sich auf verändernde Anforderungen und Chancen, die unsere Stadt in dieser Zeit nun an uns stellt, einzustellen. In den letzten zwei Jahren sind sehr viele Ausländer in Berlin Immobilieneigentümer geworden. Das freut mich persönlich, denn auch dadurch wird Berlin eine Stadt von internationalem Rang. Bedauerlicherweise haben diese neuen Eigentümer große Mühe Verwaltungen zu finden, die wenigstens mit einer Fremdsprache auftreten können. Wir dürfen uns nicht beklagen, dass Berlin von außen, bis auf den Bereich der Kultur, als Provinz wahrgenommen wird, solange wir provinziell denken und leben.

**Frage:** Welche sind Ihren Augen die derzeit interessantesten Entwicklungen auf dem Berliner Gewerbe- und Wohn-Immobilienmarkt?

**David S. Kastner:** Interessant finde ich die derzeit stattfindende Bildung der regionalen Subzentren und Quartiere. Im Grunde ist Berlin als Flächenstadt eine hochinteressante Verknüpfung höchst unterschiedlicher städtischer Elemente. Jeder findet in dieser Stadt die Orte, an denen er sich wohl fühlen kann.

Kurios finde ich, dass der im wirtschaftswissenschaftlichen Studium vermittelte »Schweinezyklus« als volkswirtschaftliches Phänomen wirklich existiert - man sieht es an den derzeit schwer erklärbaren Preisen für Wohn- und Geschäftshäuser in guten Lagen.

**Frage:** Stichwort: Deutsches und ausländisches Fonds-Kapital und das Interesse von dessen Verwaltern an Investitionen in der Hauptstadt: Wer kommt auf Sie zu, um Ihr Angebot zu nutzen, bzw. auf wen gehen Sie zu?

**David S. Kastner:** Bisher waren wir in der glücklichen Situation, am Markt keine aktive Akquisition betreiben zu müssen. Das Finden von neuen Geschäftspartnerschaften erfolgte eigentlich fast immer aufgrund von Empfehlungen oder dem Ausbau bestehender Kontakte.

**Frage:** In welcher Weise hat sich nach Ihrer Beobachtung bei nicht ortsansässigen Investoren deren Anspruch an die Rentabilität von Liegenschaften in den letzten Jahren geändert?

**David S. Kastner:** Da Sie ausdrücklich nach nicht ortsansässigen Investoren fragen, so muss ich antworten: Seit etwa zwei Jahren ist bei Ausländern ein Berlin-Optimismus zu spüren, über den so regionale Investoren nicht verfügen. Ich kenne eine ganze Reihe von Platzhirschen, die sich derzeit nicht engagieren, weil die Preise zu hoch erscheinen. Zurzeit werden Immobilien mit bis zu 20-fachem Mietfaktor oder mit teilweise erheblichen Mängeln bewusst gekauft.

Ob diese Wetten auf die Zukunft aufgehen, wird sich zeigen.

**Das Ausland investiert in Berlin.**

**Das ist großartig.**

**Der Berliner braucht mehr Mut!**

**Frage:** Welche - auch kommunikativen - Erwartungen haben die Nutzer von Immobilien an ihre Verwaltung?

**David S. Kastner:** Das kommt auf die Asset-Klasse an. Ganz eindeutig hat sich der Kommunikationsbedarf insbesondere von Laden- und Geschäftsraumnutzern ausgeweitet. Ich finde das auch gut, schließlich sollte man regelmäßig die Gemütslage seiner Mieter kennen. Nur dann kann ich Unzufriedenheit erkennen und entsprechend reagieren. Wohnungsmieter möchten eher eine gute Wohnung, eine gepflegte Anlage, nette Nachbarn, korrekte Abrechnungen und ansonsten ihre Ruhe. Allerdings sollte auch bei Wohnungsmietern eine ständige Erreichbarkeit der Verwaltung selbstverständlich sein.

**Frage:** Und mit welchen Mitteln und Methoden kommt PentaNex diesen offenkundig gestiegenen Anforderungen nach?

**David S. Kastner:** Wie ich es für eine Selbstverständlichkeit halte: Wir haben durchgehend geöffnet, und sind über sämtliche modernen Kommunikationswege erreichbar.

Wir haben sogar eine Sondertelefonnummer:  
0700 – PENTANEX, probieren Sie das doch mal!

**Frage:** Wieviele Gewerbe- und Wohnflächen managen Sie derzeit?

**David S. Kastner:** Da die PentaNex kein Massengeschäft hat, ist diese Zahl von nicht ganz so hoher Bedeutung, ich will sie trotzdem verraten: Es sind etwa 100.000 Quadratmeter.

**Frage:** Sie legen Wert auf Handschlaggeschäfte – wieviel fast hanseatisches Geschäftsgebahren können Sie sich eigentlich leisten?

**David S. Kastner:** Die Antwort ist einfach: Will mich mein Partner betrügen, nützt mir kein Vertrag, betrügt er mich nicht, brauche ich keinen Vertrag. Der Handschlag ist das Siegel der Zusammenarbeit, der schriftliche Vertrag faßt die Dinge dokumentarisch zusammen.

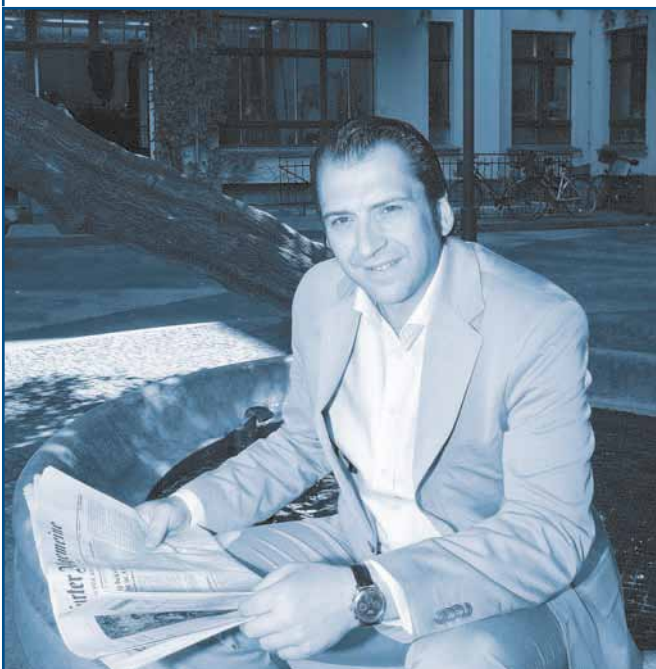
**Frage:** Mit Altbundespräsident Walter Scheel (FDP) zählten Sie einen prominenten Kunden zu Ihren Mietern. Schildern Sie doch bitte mal, wie es zu diesem Coup kam.

**David S. Kastner:** Beantworte ich, wenn es gebraucht wird!

**Frage:** Wo sind Trends der Zukunft absehbar; gibt es Liegenschaften und Bezirke der Stadt, denen Sie sich besonders intensiv widmen wollen?

**David S. Kastner:** Wir fühlen uns in Berlin insgesamt sehr wohl. Wir haben bezüglich der Lage keine klaren Präferenzen. Wichtiger als die Lage ist für unsere Arbeit das Profil der Immobilie als solche. Wir haben in der Vergangenheit unsere

*Kastner sucht sich die Mieter, die er haben will. Damit der Mix stimmt.*



besten Ergebnisse bei Wohn- und Geschäftshäusern mit über-regionaler Bedeutung erzielt; in diesem Segment können wir wahrscheinlich am wirksamsten arbeiten.

**Frage:** Ihre persönliche (Geschäfts-)Vision – wie sieht die eigentlich aus?

**David S. Kastner:** Ich möchte das Profil der PentaNex weiter schärfen:

Wir sind Premium-Dienstleister für Premium-Immobilien.

**Wir danken Ihnen, Herr Kastner, für das informative Gespräch.**

Er hat Spaß an der branchenbezogenen Kritik, der Chef von PentaNex. David S. Kastner mag es nach eigener Aussage gar nicht, wenn Kollegen schlecht arbeiten, wenn hiesige Makler und Immobilienverwalter »verschmachten sind«. Die müssen sich offenkundig warm anziehen, lesen sie die provozierenden Worte seines Leitartikels im 2. Maiheft des Grundeigentums auf Seite 665.

Dabei dienen diese deutlichen Seitenhiebe stets der Qualitätssicherung innerhalb der Berliner Immobilien-Branche, nicht dem persönlichen Niedermachen – »wir sind ja hier keine Sekte«

(O-Ton David S. Kastner).

Er will lediglich das Augenmerk auf die seiner Ansicht nach allzu verbreitete »Draußen-gibt's-nur-Kännchen«-Mentalität – sprich Beschränkung auf phantasielose Standarddienstleistungen bei Verwaltung und Makelei – lenken.

Die bauliche Renaissance Berlins sieht der Immobilien-Manager mit Geschäftssitz in den Hackeschen Höfen ebenfalls deutlich kritisch – »zu viele unorganische Entwicklungen und mangelnde bauliche Phantasie« machten sich hier breit, findet Kastner. Der Sitz von PentaNex, Gesellschaft für innovative Immobilien-Dienstleistungen mbH befindet sich in der Rosenthaler Straße 40/41, Hackesche Höfe, 10178 Berlin · Tel. 030/28 09 80-15 · [www.pentanex.de](http://www.pentanex.de)

#### Impressum: Das Berliner Immobilien-Interview

Das Berliner Immobilien-Interview wird regelmäßig im Grundeigentum veröffentlicht.

© Idee, Konzeption und Umsetzung sind beim Verlagsservice:Berlin geschützt.

Kontakt: VERLAGSSERVICE:BERLIN, Gerald Gause, Tel. 030 / 8940 8950

Bisher veröffentlichte Interviews finden Sie unter [www.Grundeigentum-Verlag.de/BerlinerInterview](http://www.Grundeigentum-Verlag.de/BerlinerInterview)