

# Das Berliner Immobilien-Interview

Die Serie über die führenden Köpfe der Berliner Immobilienwirtschaft.

Interview Nr. **3**

EIN GESPRÄCH MIT DIPL.-KFM. THORSTEN KÖHN, GESCHÄFTSFÜHRER DER BBI BERLIN-BRANDENBURG-IMMOBILIEN GMBH.



**D**er Berliner Immobilienmarkt hat in den zurückliegenden Jahren einige Turbulenzen erlebt. Gleichzeitig hat sich BBI Berlin-Brandenburg-Immobilien zu einem der erfolgreichsten Makler-Büros Berlins bei der Vermittlung von Kaufimmobilien entwickelt. Wie kam es dazu?

Über Ihre Einschätzung freue ich mich. Tatsächlich fühlen wir uns momentan wie der sprichwörtliche Fisch im Wasser.

BBI ist nach teilweise schwierigen Zeiten heute zur richtigen Zeit am richtigen Ort. Aber unser Erfolg war kein Selbstläufer. In den vergangenen 15 Jahren haben wir unser Team konsequent auf die Anforderungen des mitunter sehr schnellebigen Berliner Immobilienmarktes eingestellt.

Was zeichnet denn BBI im hart umkämpften Wettbewerb besonders aus?

Nun, um es kurz zu sagen: wir haben verstanden, dass ein vertrauensvolles Verhältnis

zum Käufer und zum Verkäufer einer Immobilie der Schlüssel zum Erfolg ist. Denn nur wenn beide Seiten mit einem Immobiliengeschäft glücklich sind, hat der Makler gut gearbeitet. Unser zwanzigköpfiges Team versteht sein Handwerk und was vielleicht noch mehr

Nur wenn Käufer und Verkäufer mit einem Immobiliengeschäft glücklich sind, hat der Makler gut gearbeitet.

zählt: unsere Makler haben den richtigen Riecher, denn ein flexibles und dynamisches Team kennt den Markt besser. Wir bieten dem Immobilieninteressenten ein wirklich maßgeschneidertes Angebot aus einer ständig aktualisierten Auswahl von mehr als 500 Einfamilienhäusern, Wohnungen und Investmentobjekten, also dem klassischen Mietshaus, der großen Wohnanlage, aber auch dem Gewerbeobjekt. Und wir garantieren eine lückenlose Beratung – selbstverständlich auch für die

Belange links und rechts des eigentlichen Immobiliengeschäfts.

*Sie sprachen davon, dass das BBI-Team den »richtigen Riecher« hat. Was genau meinen Sie damit?*

Nun, die Praxis zeigt uns, dass es nicht ausreicht, Exposés zu verschicken oder Besichtigungs- und Notartermine durchzuführen. Vielmehr müssen wir immer wieder neue Wege gehen, um Käufer und Verkäufer zusammen zu bringen. Und das bedeutet, die Märkte ständig nach Akquise- und Vertriebsmöglichkeiten abzusuchen, die es bislang noch nicht gab. Dafür braucht es allerdings ein flexibles und hochmotiviertes Team sowie Arbeitsstrukturen, die es erlauben, Mitarbeiter von einem Tag auf den anderen für ein aktuelles Projekt

abzustellen. Diese Flexibilität und diese Manpower hat BBI. Und so macht uns die Arbeit auch Spaß.

*Was kann speziell der Eigentümer einer Immobilie, der mit dem Gedanken spielt zu verkaufen, von Ihnen konkret erwarten?*

Dem Eigentümer von Wohn- oder Gewerbeigentum

bieten wir eine kostenlose und marktgerechte Bewertung seiner Immobilie durch unsere zertifizierten Sachverständigen. Dann erörtern wir im Gespräch mit dem Eigentümer die bislang nicht genutzten Potenziale seiner Immobilie. Wenn er sich zum Verkauf seines Grundbesitzes entscheidet, übernehmen wir selbstverständlich auch die professionelle Darstellung und die mediengerechte Platzierung seines Angebots. Und mit einem der größten Käufer-Pools können wir den raschen Verkauf seiner Immobilie beinahe garantieren. Immer häufiger sind wir allerdings auch Partner von Bauträgern und Entwicklern. Schon in der Projektphase begleiten wir geplante Sanierungs- und Baumaßnahmen.

Wir verstehen uns hier gewissermaßen als Trendscouts, die dem Entwickler im kreativen Prozess bis zur Vermarktung zur Seite stehen. Unsere Erfahrung zeigt, dass dies der Marktfähigkeit einer Immobilie sehr hilft.



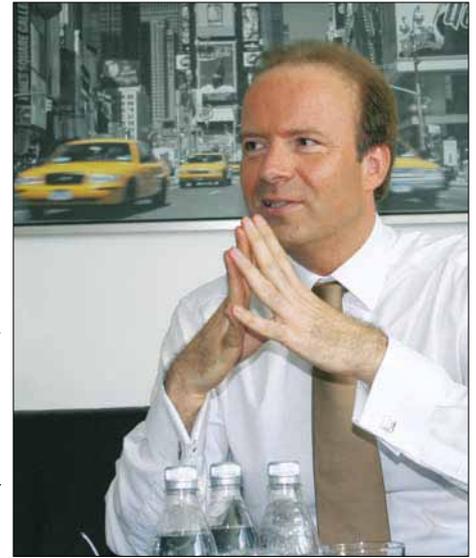
Berlins großer Immobilienmarkt zum Mitnehmen.

Berliner Morgenpost  
Für die Hauptstadt. Mit und für die Zukunft.



Wie bewerten Sie derzeit den Immobilienmarkt in und um Berlin?

Heute erleben wir mit der stetigen Verbesserung der allgemeinen Konjunktur und unter verbesserten Rahmenbedingungen für die Finanzierung von Immobiliengeschäften ein gesundes Wachstum. Selbst in Berlin hat nun das Schlechtreden des Immobilienmarktes sein Ende gefunden und auch das Ausland investiert kräftig in unserer Stadt. Und insbesondere die Preise für Immobilien in ausgesuchten Lagen haben spürbar angezogen.



Für welche Marktsegmente hat sich BBI denn spezialisiert?

Die Erfahrung zeigt, dass wir am besten in Expertenteams arbeiten. Bei BBI unterscheiden wir zwischen den Objektarten »Villen und Einfamilienhäuser«, »Eigentumswohnungen und Penthäuser«, »Miethäuser«, »Gewerbeobjekte« und »Baugrundstücke«. Unsere Mitarbeiter sind auf die verschiedenen Bezirke und Kieze spezialisiert. Denn wer ein Haus oder eine Wohnung verkaufen will, muss auch die jeweilige Mikrolage einer Immobilie in allen Facetten und zu jedem Zeitpunkt korrekt einschätzen können.

Sie meinen, BBI wird bereits aktiv, bevor eine Immobilie verkaufsfertig ist?

Wenn eine Immobilie entwickelt werden soll, dann ist es ratsam, die Wünsche und Anforderungen derjenigen zu kennen, die später für den Kauf der Immobilie in Frage kommen.

Wir können die Nachfrage für Objekte, Ausstattungen und Lagen häufig sehr differenziert einschätzen – noch bevor der erste Entwicklungsplan erstellt wird. Wir kennen die Trends und geben wichtige Hinweise bei der Grundrissgestaltung, der Ausstattung und der Kaufpreisfindung.

Das BBI-Team: ständig auf der Suche nach Gewerbe- und Wohnimmobilien.

Und hier kann BBI einen großen Beitrag leisten. Denn wir sprechen täglich mit Kaufinteressenten.

Mehr noch: in vielen Fällen ermöglichen wir den Verkauf bereits vor Baubeginn.

Lässt sich daraus ableiten, dass aus Ihrer Sicht heute ein guter Zeitpunkt für den Immobilienverkauf ist?

Definitiv! Es gibt eine Vielzahl von Immobilien, deren Verkauf sich heute sehr lohnt. Wir erleben oft, dass Eigentümer im Gespräch mit uns mehr als überrascht sind, wie viel ihre Immobilie tatsächlich

Vertrauen ist das A und O für den Erfolg des Maklers.

Wert ist. Deshalb raten wir jedem, der mit dem Gedanken spielt, sein Eigentum in andere Hände zu geben, schon morgen einen Beratungstermin mit uns zu vereinbaren. Hier können wir ihm den Marktpreis seiner Immobilie errechnen und sein Angebot direkt an den passenden Interessenten vermitteln.

In den letzten Jahren war das Interesse ausländischer Investoren gerade an Berliner Wohnimmobilien sehr groß. Welche Unterschiede beobachten Sie zwischen privaten Käufern und professionellen Investoren?

Für den Privatkäufer ist ein Immobiliengeschäft mit vielen Emotionen verbunden.





*Was macht gerade Berlin bei internationalen Investoren so beliebt?*

Internationale Investoren schätzen an Berlin vor allem das große Potenzial. Vergleicht man Berlin mit anderen europäischen Großstädten, so wird eines schnell klar: Die in Berlin erzielbaren Renditen sind in anderen



Schließlich kauft er im Laufe seines Lebens oft nur einmal Wohneigentum. Und entsprechend schwer fällt dann auch die Entscheidung - nicht nur für das richtige Objekt, sondern auch für den richtigen Makler. Herz und Bauch spielen in diesen Entscheidungen eine wichtige Rolle. Zu Recht, wie ich meine.

Den professionellen Investor erleben wir hingegen als Geschäftsmann mit klaren, kalkulierbaren Vorgaben. Im Vordergrund seines Inter-

Metropolen wie London, Paris oder Madrid undenkbar. Dort sind die Immobilienpreise in hochspekulativen Märkten in astronomische Höhen geklettert. Solche Extreme sehe ich in Berlin nicht. Aber der Berliner Immobilienmarkt wurde lange unterschätzt und er hält im Hinblick auf Wirtschaftlichkeit und Entwicklungspotenzial noch eine Menge bereit. Diese Aspekte wissen vor allem internationale Anleger zu schätzen, da sie den direkten Vergleich haben.

tionalem Format zu bewegen. Als Immobilienkenner fasziniert mich auch das architektonische Gesicht unserer Stadt. Dabei kann ich unseren historischen Bauten genauso viel abgewinnen, wie den Gründerzeitfassaden, der Architektur der Moderne oder unseren zeitgenössischen Highlights. In Berlin wird das Patchwork der Epochen so deutlich sichtbar, wie in wohl kaum einer anderen Metropole. Und gerade das ist es, was den Charme unserer Stadt ausmacht.

*Erlauben Sie uns zum Schluss noch eine persönliche Frage. Lässt Ihr Beruf Ihnen noch Zeit für Freizeitgestaltung?*

Wie Sie sich denken können, finde ich für Hobbys kaum Zeit. Was ich mir allerdings nicht nehmen lasse, ist hin und wieder eine kurze Auszeit. Einfach, um etwas Abstand zu gewinnen, und um die Akkus wieder aufzuladen. Ich bin gern im Sportstudio auf dem Laufband oder am Meer. Aber selbst im Urlaub packt mich dann der Arbeitseifer. So kommt es übrigens, dass BBI inzwischen auch ausgesuchte Fincas und Wohnungen auf Mallorca anbietet.

-----  
Ein flexibles und dynamisches Team  
kennt den Markt besser.  
-----

esses stehen die Weiterverwertung der Immobilie, große Volumina und frische Angebote. Gerade institutionelle Anleger und Fondsgesellschaften legen in der Regel großen Wert auf Immobilien, die bislang noch nicht auf dem Markt waren. Werden die Parameter eines Immobilienangebots den Anforderungen eines professionellen Investors gerecht, dann entscheidet dieser in der Regel sehr schnell. Ein Eigentümerwechsel geht dann eigentlich immer zackig und professionell über die Bühne.

*Was macht denn für Sie persönlich den Reiz dieser Stadt aus?*

Als gebürtiger Berliner verspüre ich einen gewissen Lokalpatriotismus, der nichts mit Renditeüberlegungen zu tun hat.

Berlin war und ist etwas Besonderes, und wird es wohl auch immer bleiben. Wer von Kindesbeinen an Berlin mit seinen Kriegs- und Teilungswunden erlebt hat, den freut es, sich heute wieder in einer Stadt mit interna-

Der Sitz von BBI Berlin-Brandenburg-Immobilien GmbH befindet sich in der Danckelmannstraße 9, 14059 Berlin.  
Telefon 030/32 77 34-0 · Fax 030/32 77 34-77  
[www.bbi-immobilien.de](http://www.bbi-immobilien.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)

BBI

Berlin-Brandenburg-Immobilien



# Der beste Weg zur Immobilie

Unternehmensgründer Dipl. Kfm. Thorsten Köhn und sein 20 köpfiges BBI-Expertenteam kennen seit über 15 Jahren den Berliner Immobilienmarkt. Die Spezialisten der BBI Berlin-Brandenburg-Immobilien stehen Ihnen, egal ob Sie Investor oder Selbstnutzer sind, beim Kauf Ihrer Wunschimmobilie mit Rat und Tat zur Seite.

Als Fachunternehmen ist die BBI natürlich langjähriges und aktives Mitglied im IVD (Immobilienverband Deutschland).

Dem Verkäufer bieten wir eine kostenlose und marktgerechte Bewertung seiner Immobilie. Ob Mietshaus, Wohnanlage, Gewerbeobjekt oder privat genutzte Immobilie, unsere professionelle Arbeit sorgt für den raschen Verkauf Ihres Grundbesitzes.

Sprechen Sie uns an.

- ▶ repräsentative Villen / Anwesen
- ▶ familiengerechte Einfamilienhäuser
- ▶ ausgesuchte Eigentumswohnungen
- ▶ gewerbliche Anlageimmobilien
- ▶ renditestarke Mietshäuser

## The Best Way to Real Estate

- ▶ stately villas / prime plots
- ▶ attractive one-family-homes
- ▶ selected condominiums
- ▶ investment properties
- ▶ high-yield apartment buildings



030 - 32 77 34 -0  
[www.bbi-immobilien.de](http://www.bbi-immobilien.de)