

# Das Berliner Immobilien-Interview

Die Serie über die führenden Köpfe der Berliner Immobilienwirtschaft.

Interview Nr. **6**

EIN GESPRÄCH MIT ERNST-MORITZ KROSSA UND CARLO CHRIST –  
GESCHÄFTSFÜHRUNG DER KROSSA & CO. ANLAGE- UND IMMOBILIENCONSULTING GMBH BERLIN.



Ernst-Moritz Krossa  
(links)  
und Carlo Christ,  
Geschäftsführung  
Krossa & Co.

**W**ie sind Sie beide eigentlich zum Immobiliengeschäft gekommen – ein solches Unternehmen fällt einem ja nicht in den Schoß, sondern zeugt von harter Arbeit.

**Ernst-Moritz Krossa:** Nach meinem Jura-Studium in Heidelberg, Paris und Kiel, habe ich in der Hansestadt Hamburg mein zweites Staatsexamen und die Befähigung zum Richteramt absolviert. Während der Wartezeit auf mein mündliches, zweites Staatsexamen, habe ich interessante Immobilienleute aus Hamburg kennen gelernt, die mir ermöglichen, in der Zwischenzeit ein Praktikum zu absolvieren. Dieses Praktikum war wegweisend für meinen weiteren Berufsweg. Ende der Achzigerjahre war ich dann noch drei Jahre bei einer großen Vermögensverwaltung in München tätig, die auch Dependancen in Hamburg und Berlin hatte. So kam ich bereits Ende der Achzigerjahre häufig nach Berlin, wo wir damals für Fonds zahlreiche Miethäuser erwarben, um dann steuerbegünstigte Fonds für unsere Kapitalanleger zu kreieren. Den Berliner Markt kenne ich somit schon seit zwanzig Jahren.

**Carlo Christ:** Ja, und ich bin nach dem Studium bei einem renommierten, überregionalen, internationalen Immobilienmakler im Miethausverkauf tätig gewesen. Dort habe ich meinen Partner Herrn Krossa kennen gelernt und bin zu seiner gerade neu gegründeten Firma dazugestoßen.

»In der Immobilienbranche arbeiten wir wie Privatbank-Bankiers – das gehört zu unserem professionellen Anspruch.«

**Ernst-Moritz Krossa:** Man kann ruhig laut sagen, dass Herr Christ ein begabter Immobilienfachmann mit großem Potential ist. Er ist nicht nur Top-Verkäufer für Miethäuser, sondern verfügt über hohe Fachkenntnis. Fingerspitzengefühl und soziale Intelligenz sind einige seiner hervorragenden Eigenschaften.

*Seit wann betreiben Sie Ihr Unternehmen? Ein kurzer historischer Abriss, bitte!*

**Ernst-Moritz Krossa:** Wie gesagt, seit 1988 kenne ich den Berliner Immobilienmarkt für Wohn- und Geschäftshäuser hervorragend. Das Unternehmen Krossa & Co. habe ich zusammen mit Herrn Christ in der zweiten Hälfte der

Neunzigerjahre gegründet. Ebenfalls Mitte der Neunzigerjahre habe ich mit meiner Familie zusammen das Objekt Dachsberg – eine herrschaftliche Villa in Grunewalder Lage – erwerben können. Sie ist noch heute Dreh- und Angelpunkt unseres operativen Geschäfts. **Carlo Christ:** Hier betreuen wir in repräsentativem Ambiente unsere internationalen Investment-Kunden. In den sorgsam restaurierten Räumen des Hauses befindet sich zusätzlich die gesamte Facility-Management-Gruppe unseres Unternehmens. Der Bereich hochwertiges Wohnen in ausgesuchten Lagen für Villen und Eigentumswohnungen von Prenzlauer Berg bis nach Potsdam ist am zweiten Standort in der Villa Harteneck in der Douglastraße auch im Grunewald angesiedelt.

*Wie teilen sich die Geschäftsfelder innerhalb Ihres Unternehmens zwischen Wohn- und Geschäftshäusern, hochwertigen Wohnens und der Hausverwaltung auf?*

**Ernst-Moritz Krossa:** Die Verantwortung für das Wohnimmobiliengeschäft im hochwertigen Segment habe ich übernommen. Wir haben dazu das Büro in der Villa Harteneck mit ausgesuchten, guten Mitarbeitern, die in der ganzen Stadt und bis nach Potsdam für unsere Kunden ein neues Domizil suchen. Weiterhin betreue ich zahlreiche, internationale Investment-Kunden, wie zum Beispiel einen börsennotierten Fond, der zurzeit über eine Milliarde Euro in Deutschland investiert. Zu den Fragen Hausverwaltung und den Wohn- und Geschäftshausverkauf müssen Sie meinen Partner Herrn Christ fragen.

**Carlo Christ:** Wie bereits erwähnt, haben wir uns seit vielen Jahren auf das Segment Wohn- und Geschäftshäuser spezialisiert. Dies unterliegt meinem Verantwortungsbereich. Außerdem führe ich den Bereich Hausverwaltung – Facility-Management –, der sich mit dem anderen Bereich hervorragend ergänzt.



Berlins großer Immobilienmarkt zum Mitnehmen.

Berliner Morgenpost  
Das ist die Hauptstadt. Wir sind die Zeitung.



**D**enn der Erfolg für ein Investment in ein Wohn- und Geschäftshaus kann nur durch eine hervorragende Verwaltung auf Dauer gewährleistet sein.

sicher unsere nationale und internationale Ausrichtung. Wir arbeiten auch bundesweit und international und wollen kein Franchise-Geschäft aus-

»Man kann die Bedeutung einer hervorragenden Hausverwaltung beim Wohn- und Geschäftshaus-Investment gar nicht hoch genug einschätzen.«

*Auf welche Weise würden Sie Ihre Kernkompetenzen wohl beschreiben – wo erlangt der Begriff »Consulting«, der ja auch im Firmennamen vorkommt, seine besondere Bedeutung?*

**Ernst-Moritz Krossa:** Wir betrachten unsere Unternehmen im Immobilienbereich im Vergleich wie die einer »Privatbank«. Wir wollen dezidiert keine Art Sparkasse sein. Dazu gehört ganz

übten. So verfügen wir über solide Partner in ganz Europa, wie zum Beispiel in London oder Madrid. Dieses Geschäft läuft ausschließlich über Empfehlungen. Sie müssen die richtigen Leute kennen, die Anwälte der Investoren und die Fondsmanager. Diese Kontakte muss man gut pflegen. Selbstverständlich erwarten diese Kunden präzise und solide Arbeit.



**Imposantes Stuckgebäude in Charlottenburg, Baujahr 1905:** zwei Vorderhäuser, Teilsanierung 1991, 23 WE und ausgebauten Dachgeschoss

Und nicht zu vergessen: Wir sprechen die Sprachen unserer Kunden. So spricht man in unserem Hause Englisch, Spanisch und Französisch – das ist wichtig. Beratung, also Consulting, kann somit wesentlich direkter und persönlicher erfolgen. Das meinen wir mit dem Anspruch, wie »Privatbankiers« zu arbeiten. **Carlo Christ:** Wir haben schlicht und einfach gute Leute im Unternehmen, die sehr engagiert sind. So werden Mieterhöhungspotenziale in den von uns verwalteten Objekten ständig analysiert und ausgeschöpft. Ein strenges Regime bei säumigen Mietern und ein konsequentes sowie zeitnahes Eintreiben von Mietforderungen gehört ebenso zu unserem vertrauens-

*Welche Dienstleistung in der täglichen Arbeit der Objektverwaltung sticht in Ihren Augen besonders heraus?*

**Carlo Christ:** Eindeutig unser erfolgreiches Bemühen um ein transparentes Rechnungswesen, also das Reporting. Seit zehn Jahren raufen wir uns die Haare über die schlechte Darstellung von Kennzahlen, die wir von anderen Hausverwaltungen übernehmen. Da haben wir schon einiges an unübersichtlichstem Unsinn gesehen. Das können wir besser. Unsere Kunden erhalten ein klares, strukturiertes und übersichtliches Reporting von uns. Wir verwalten auch für die Private-Equities das Kapital und hier achtet man ja bekanntlich sehr auf Zahlen. Das ist einfach so – nur Kennzahlen zählen.



**Fassadendetail eines repräsentativen Wohn- und Geschäftshauses:**

Baujahr 1899, 14 Wohn- und 13 Gewerbeeinheiten, derzeitiger Dachausbau

vollen Handling. Ein übersichtliches Reporting über wichtige Kennzahlen ist für uns selbstverständlich. Leerstände werden von uns zügig beseitigt. Funktionierendes Management von Gewerbeimmobilien ist eine Spezialität von uns. Die hohe Leerstandsquote in Berlin ist ja bekannt. Hier haben wir bei von uns verwalteten Büroimmobilien große Erfolge erzielt. Ein gutes Beispiel hierfür ist ein Objekt in der Wallstraße in Berlin-Mitte. Dieses Objekt hatte lange Zeit Probleme bezüglich des Leerstandes. Auf Grund unserer bedarfsgerechten Konzeption konnten wir einen Ankermieter aus der Modebranche ansiedeln, was weitere Mieter aus den gleichen oder ähnlichen Bereichen nach sich zog. Das Objekt ist mittlerweile vollständig vermietet.

*Wie garantieren Sie, beispielsweise bei der Hausverwaltung für Dritte oder in eigener Regie, den so wichtigen Punkt Werterhalt des Objekts und optimierte Mieteinnahmen?*

**Ernst-Moritz Krossa:** Indem wir, wie wir meinen, eine sehr professionelle Herangehensweise sicherstellen. Die Gebäudeverwaltung



**Firmenstandort für exclusive Wohnimmobilien:** die Villa Hartneck in der Douglasstraße 9 im Grunewald.



**Loftgebäude in Mitte (ehemalige Kammgarnfabrik) mit Neubau:**

27 exklusiv gestaltete Lofts (25 GE, 2 WE) auf ca. 8.400 m<sup>2</sup> plus 132 Tiefgaragenstellplätze. Die Sanierung der Altbauflächen mit Dachgeschossausbau erfolgte im Jahr 2002.

bis hin zu den technischen und Hausmeister-Diensten haben wir fest im Blick und im Griff. Von etwaigen schlechten Dienstleistungen auf diesem Gebiet trennen wir uns rasch und konsequent. Bei der Auslastung der einzelnen Objekte greift in der Regel unser Konzept des intelligenten Aussuchens von Ankermietern, die weitere Nutzer anziehen.

*Wie könnte Ihr zusammengefasstes Geschäfts-Credo lauten?*  
**Carlo Christ:** Langer Atem, harte Arbeit, hauseigene Expertise und das beschriebene konzentrierte Facility Management sind schon mal solide Standbeine. Das hat sich auch in der Rückschau bewährt. Nach dem 11.9.2001 hat in Berlin doch fast ein halbes Jahr lang niemand

»Der Berliner Immobilienmarkt ist in Gänze nach wie vor unterbewertet – das birgt noch große Chancen.«

Des Weiteren nehmen wir von uns aus aktiv Einfluss auf den Mietermix. Wie die erwähnten Beispiele mit Häusern in der Innenstadt belegen, ist dann Leerstand meist kein Thema mehr.

mehr eine Immobilie gekauft. Solche Durststrecken zu überwinden ist stets herausfordernd. Wir stellen uns gerne allen kommenden Anforderungen – und das mit großer Gelassenheit.

*Ein Wort zur Wertermittlung von Immobilien:*

**Ernst-Moritz Krossa:** Bei der Vielzahl von Parametern wie Sachwert oder Substanzwert einer Immobilie versuchen wir stets, den Verkehrswert als Marktwert für unsere Kunden zu ermitteln.

*Was zeichnet Sie nach Ihrer eigenen Auffassung besonders aus? Ihr Angebot an Bestandsimmobilien, das Portfolio hochklassiger und damit sicherlich hochpreisiger Verkaufsobjekte, der solvente Kundenkreis bei potenziellen Käufern, Ihre Hausverwaltungserfahrung oder Ihr Netz an Businesspartnern? Jetzt sagen Sie bloß nicht: alles zusammen.*

internationalen Vereinigungen aktiv, wie beispielsweise der Atlantik-Brücke e.V. Außerdem bietet Krossa & Co. einen umfassenden Service rund um die Immobilie.

Um professionelle Rahmenbedingungen zu gewährleisten, arbeiten wir erfolgreich mit ausgesuchten Steuerberatern, Notariaten, Rechtsanwälten, Architekten, Gutachtern und Bauherren zusammen.

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

**Carlo Christ:** Der Berliner Immobilienmarkt ist in Gänze



Zwei Immobilien-Profis, die alles fest im Griff haben.

**Ernst-Moritz Krossa:** Doch, muss ich Ihnen sagen. Kontakte sind unser Business, unser Geschäft ist die Immobilie. Wir suchen nicht mühsam in Spanien, in Irland, in den USA oder in Dänemark nach Investoren. Die Investoren kommen auf Grund unserer Kontakte zu uns. Ich selbst bin in einigen

nach wie vor unterbewertet – das birgt mittel- bis langfristig große Chancen und ist ein Grund, warum uns so viele Fonds ihr Geld anvertrauen.

Mit dem neuen Flughafen Berlin-Brandenburg-International in Schönefeld kommt eine erhebliche Sogwirkung auf uns zu und das sicherlich nicht nur von den Triebwerken der Jets.

Immobilien-Besitzer, die in nächster Zeit verkaufen wollen, sollten dies jedoch bald tun. Im Hinblick auf die Zinsentwicklung und das derzeitige Preisniveau lohnt sich ein Verkauf gerade zum jetzigen Zeitpunkt.

**Repräsentatives Wohn- und Geschäftshaus in Citylage:**

Baujahr 1902 mit 21 Wohneinheiten, fünf Büros und ausgebautem Dachgeschoss, fortdauernde ständige Sanierung seit ca. zwei Jahren





Hat gut lachen, denn der Berliner Immobilienmarkt brummt: das Krossa & Co. Geschäftsführungsduo.

**S**tichwort: Deutsches und ausländisches Fonds-Kapital und das Interesse von Anlegern an Investitionen in der Hauptstadt – wer kommt auf Sie zu, um Ihr Angebot zu nutzen, bzw. auf wen gehen Sie zu?

Sie kommen vielmehr auf uns zu, da wir im Markt gut eingeführt sind. Investoren zum Beispiel aus Hamburg, Nordrhein-Westfalen, München sowie dem europäischen Ausland geben

## »Investoren aus dem Bundesgebiet und Europa geben uns ihr Geld – für uns ein großer Vertrauensbeweis.«

**Ernst-Moritz Krossa:** Wie bereits gesagt, gehen wir nicht aktiv auf potenzielle Investoren zu.

uns ihr Geld – für uns ist das ganz klar ein großer Vertrauensbeweis.



**Erste Adresse für Immobilien: unser Objekt Dachsberg im Berliner Bezirk Grunewald –** Dreh- und Angelpunkt des operativen Geschäfts von Krossa & Co.

### Büro Investment:

Dachsberg 9 · 14193 Berlin-Grunewald · Telefon 030 / 89 52 88-0

### Büro Wohnimmobilien:

Villa Harteneck · Douglasstraße 9 · 14193 Berlin-Grunewald

### Büro Facility Management:

Walter-Benjamin-Platz 3 · 10629 Berlin-Charlottenburg

[www.krossa-co.de](http://www.krossa-co.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, Telefon 030 / 8940 8950  
Bisher veröffentlichte Interviews finden Sie unter [www.Grundeigentum-Verlag.de/BerlinerInterview](http://www.Grundeigentum-Verlag.de/BerlinerInterview)

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

**Ernst-Moritz Krossa:** Es gibt Gebiete und Bezirke mit deutlichem Wachstumspotenzial. Dazu rechne ich die gesamte Schiene Charlottenburg, Kreuzberg bis Schönefeld. Interessante Entwicklungen erwarten wir in Rudow und Köpenick. Überbewertetes gibt es nach unserer Auffassung im lokalen Immobilienmarkt in Spandau und Neukölln zu registrieren. Positiv hingegen: Der Zuzug nach Friedrichshain als Medienstandort hält an; dort wird es künftig vermehrt hochwertige Arbeitsplätze geben. Der derzeit beobachtete Zuzug in dieses Stadtviertel bestätigt unsere Prognose.

**Carlo Christ:** Es lohnt sich sicherlich, diesen innerstädtischen Bezirk im Auge zu behalten. Aber wir schauen ebenso intensiv über den hauptstädtischen Horizont: Lassen Sie sich von unseren neuen Plänen in den Städten Hamburg und Frankfurt am Main überraschen! Übrigens suchen wir für ein durch uns initiiertes Fondskonzept ganz aktiv nach Grundstücken zum Beispiel nahe der Autobahn, an verkehrsstarken, hochfrequentierten Ecken und Ausfahrten, inner- und außerhalb des Stadtrings. Hier stellen wir derzeit ein Portfolio zusammen und freuen uns gebührend über jedes Angebot. Das darf nicht nur aus Berlin, sondern auch aus den anderen großen Städten wie Hamburg, München, Frankfurt am Main und Stuttgart kommen.

## LEBENS LAUF

### ERNST-MORITZ KROSSA

**Geburt:** 21. Dezember 1954  
**Geburtsort:** Mannheim (Baden-Württemberg)  
**Schulbildung:** 1961 - 1974 Stiftung Louisenlund (Schleswig-Holstein), Abschluss: Abitur  
**Hochschulausbildung:** 1976 - 1982 Jura-Studium an der Rupert-Karl-Universität Heidelberg, an der Sorbonne, Paris, und der Christian-Albrecht-Universität Kiel  
1982 Erstes Juristisches Staatsexamen  
1982 - 1986 Referendariat in Hamburg, Zweites Juristisches Staatsexamen,  
**Beruflicher Werdegang:** parallel dazu Tätigkeit Assistent der Geschäftsleitung bei Engel & Cie GmbH Hamburg  
1986 Zulassung als Anwalt am Hamburger Landgericht mit Tätigkeitsschwerpunkt Steuerrecht  
1987 - 1988 Leitender Mitarbeiter bei der TRV München  
1988 - 1990 Partner bei Matuschka Privatfinanz und Chef der neu gegründeten Hamburger Niederlassung  
1990 - 1996 Geschäftsführender Gesellschafter bei Engel & Völkers GmbH in Berlin  
1998 Gründungsgeschäftsführer des eigenen Unternehmens Krossa & Co.  
Anlage- und Immobilienconsulting GmbH