

# Das Berliner Immobilien-Interview

Die Serie über die führenden Köpfe der Berliner Immobilienwirtschaft.

Interview Nr. **7**

EIN GESPRÄCH MIT NICOLAI SCHWARZER UND TIM KORDES VON SCHWARZER &amp; KORDES.



Nicolai Schwarzer  
(rechts)  
und Tim Kordes,  
Geschäftsführung  
Schwarzer & Kordes

**W**ie kommen Sie auf die Bezeichnung 5-Sterne-Immobilien Schwarzer & Kordes?

Weil Sie hochprominente Immobilien makeln und verwalten oder weil Sie sich damit als Premiumverwaltung positionieren?

**Nicolai Schwarzer:** Wir verstehen uns als erstklassigen Servicepartner, dessen Professionalität aber nicht immer an hochprominenten Immobilien gemessen wird. Wir sehen uns im Markt als verlässlichen Immobiliendienstleister, der die exklusiven Villen genauso wie auch die Wohn- und Geschäftshäuser vermittelt. Wir konzentrieren uns aber nicht nur auf die lukrativeren Geschäfte: Unser Dienstleistungskonzept sieht es auch vor, eine Zwei-Zimmer-Wohnung innerhalb des Berliner-Stadtrings zu vermieten bzw. zu verkaufen.

Aufgrund der Marktbelebung der vergangenen Jahre freuen wir uns, unsere Aufgaben im Bereich der Wohn- und Geschäftshäuser auch über die Grenzen von Berlin hinaus auszuüben und Vermittlungserfolge in ganz Deutschland nachweisen zu können.

**Landhausvilla in Berlin-Lichterfelde-West, vermittelt durch Schwarzer & Kordes**

*Wer mit aufmerksamem Blick den Markt der Makler und Verwalter im gehobenen Segment beobachtet, kommt an Schwarzer & Kordes nicht vorbei - Sie legen Wert auf gute Kundenkommunikation, ist das ein Bestandteil Ihres Konzeptes oder Selbstverständnis?*

»Wir stellen den kurzfristigen Verkaufserfolg hinten an.  
Die Kunden kommen wieder. Das spricht für uns.«

**Tim Kordes:** Offene Worte in der persönlichen Beratung, Genauigkeit im Detail und vor-

ausschauendes Denken und Handeln sind das Fundament, auf dem wir die Zusammenarbeit mit unseren Kunden aufbauen.

Wir nehmen den Dialog mit unseren Kunden sehr ernst. Wir setzen auf eine ehrliche und offene Kommunikation und sprechen genauso offen und direkt mit unseren Kunden. Denn wir sehen uns neben der klassischen Maklertätigkeit auch als Berater. Das ist gerade in diesem Geschäft so wichtig, wo viele nur das sagen, was man hören will. Wir sollen ja im Sinne des Kunden handeln und für ihn viel herausholen. Natürlich sind wir an dem Verkauf einer Immobilie interessiert. Wir stellen aber den kurzfristigen Verkaufserfolg hinten an, denn wir wollen

durch unsere professionelle Beratung die Mandanten langfristig an unser Unternehmen

binden. Nur wenn dieses Verhältnis stimmt, kommt der Kunde wieder. Und das ist bei uns der Fall.

*Stichwort deutsches und ausländisches Fonds-Kapital und das Interesse von dessen Verwaltern an Investitionen in der Hauptstadt: Derzeit ist in der Wirtschaftspressse von zurückgehendem Interesse der Investoren zu lesen. Teilen Sie diese Beobachtung?*

**Tim Kordes:** Wir haben in der Vergangenheit zahlreiche Fondsmanager bei ihren Transaktionen als Makler begleitet.

Hierbei stellen wir immer wieder fest, dass die Euphorie und das gesteigerte Interesse der Kunden »der ersten Stunde« abgekühlt ist und neue ausländische Investoren auf den Markt kommen, die den Markt qualifizierter und besonnener sondieren und ihre Investitionen mit einer gesunden Zurückhaltung durchführen. In den Bereichen der Vermittlung von Wohn- und Geschäftshäusern hat sich die Umschlaggeschwindigkeit im Verhältnis zu den vergangenen Jahren reduziert, und die künstlichen Bietergefechte haben nachgelassen. Und das ist auch gesund für den Markt.

*Es gibt doch immer Geschichten über die Dänen oder Norweger, die Südafrikaner oder Inder, die gezielt in Berlin Immobilien einkaufen, weil der Faktor hier so günstig ist. Verraten Sie uns, welche Nationalitäten bei Ihnen Kunden sind?*

**Nicolai Schwarzer:** Wir haben das große Glück, Kunden von fast allen Kontinenten zu beraten. Da haben wir die unterschiedlichsten Anforderungen, auf die wir uns immer individuell einstellen müssen. Die Mehrzahl unserer Kunden sind jedoch natürlich Europäer.



Berlins großer Immobilienmarkt zum Mitnehmen.

Berliner Morgenpost  
Für die Hauptstadt. Mit und die Zukunft

Wer kommt auf Sie zu, um zu kaufen und zu verkaufen, welche Promis betreuen sie? Die gesamte Sportprominenz nimmt bei Ihnen auf der Bank sozusagen Platz und läßt sich beraten. Spielt da eine persönliche Vorliebe eine Rolle?

**Tim Kordes:** Es ist richtig, daß wir diverse Mandanten betreuen, die in der Öffentlichkeit stehen. Da sich diese Klientel bei uns auf

Da sind Sie ja jetzt sehr zurückhaltend. Gibt es nicht auch nette Anekdoten von Prominenten, die sie vom Kaufen und Verkaufen erzählen könnten?

**Nicolai Schwarzer:** Ja, natürlich, da gibt es mehrere sympathische Geschichten, die zum Schmunzeln sind: Wir haben einmal für einen berühmten Sportler eine Top-Wohnung zum Kauf gesucht: Nun war derjenige gläubiger

Wir haben eigentlich gar nichts von Berlin zeigen können, und haben uns nicht mal jedes Objekt innen und außen angeschaut. Bei so einem Paketkauf steht man manchmal vor einem wunderschönen Mietshaus mit klassizistischer Fassade und sagt dann spontan: »Gekauft!«. Da kann man sich natürlich auch auf uns verlassen, diese Objekte sind weit im Vorhinein

von 24 Stunden eine Immobilie erwerben, wurde bei uns schon des öfteren zur Wirklichkeit. Investoren wurden durch uns vom Flughafen ins Büro transferiert, in welchem bei einem zweistündigen Meeting die zum Verkauf stehenden und auf das Suchprofil abgestimmten Objekte angeboten worden sind. Bei der daraufhin stattfindenden Objektbesichtigung wurden eini-

»Wir haben in der Vergangenheit zahlreiche Fondsmanager begleitet. Die künstlichen Bietergefechte haben nachgelassen. Das ist doch auch gesund für den Markt.«

eine 100-prozentige Diskretion verlassen kann, bitten wir um Verständnis, daß wir hierzu keine weiteren Ausführungen vornehmen möchten.

Nur so viel sei noch gesagt, dass sich die zunächst sportliche Prominenz mittlerweile auf Prominenz aus Wirtschaft, Politik, Film und Fernsehen erweitert hat, die durch unser Haus hervorragend, kompetent und mit sportlichem Ehrgeiz betreut wird.

Moslem und wollte natürlich auch immer die Gebetszeiten einhalten. Bei etlichen Wohnungsbesichtigungen ging es dann zum Schluß gar nicht mehr um Lage und Schnitt der Wohnung, sondern wir haben alle nur noch nach schönen Fensterfronten gen Osten gesucht. Oder von dem Käufer aus Norwegen, der kam, sah und einfach kaufte, weil die Objekte natürlich auch 1-A waren.



Penthouse-Wohnung am Kurfürstendamm, vermietet durch Schwarzer & Kordes

von uns auf Herz und Nieren geprüft und mehrmals bewertet worden. Wenigstens mit einer original Berliner Currywurst konnten wir dann noch den Kauf besiegeln. Das sind wirklich nette Geschichten aus dem Immobilienleben. Da gehört aber natürlich auch hohe Professionalität des Käufers mit dazu und eine gehörige Portion Vertrauen. Diesen Vertrauensbonus darf man niemals verschenken.

*Außergewöhnliche Schnelligkeit und Zuverlässigkeit steht bei Ihnen schon fast im Firmennamen und der Berliner Markt kennt sie dafür: Können Sie uns etwas von dem am schnellsten abgeschlossenen Geschäft erzählen, von der Entscheidung für den Kauf bis zum Notariat?*

**Nicolai Schwarzer:** Was man aus der Tagespresse häufig als Ente interpretierte, daß Immobilieninvestoren innerhalb

ge Objekte nicht mal von innen betrachtet, sondern es hieß nur: »Das Haus werden wir kaufen!«. Der Nachmittag wurde dann genutzt, um alle Formalitäten mit dem Notar zu vereinbaren. So dass wir allen Widersachern zum Trotz bestätigen können, dass noch am gleichen Abend die Beurkundung eines größeren Paketes erfolgte. Der Investor zog zufrieden am nächsten Morgen wieder in die Ferne, und seitdem betreuen wir diese Immobilien auch als Verwaltung.

*Auch im Hinblick auf die Vermietung bietet Ihre Firmenstruktur deutliche Vorteile, finden Sie Mieter schneller oder finden Sie solventere?*

**Nicolai Schwarzer:** Durch unsere Vermietungsdienstleistung sind wir sowohl unseren Verkäufern als auch unseren Verwaltern eine große Unterstützung. Wohnungsmieter werden mittels



Wohn- und Geschäftshaus, Karl-Marx-Straße 108 in Berlin-Neukölln

moderner Internetrecherchen und auch der klassischen Schufa auf Solvenz hin geprüft. Zusätzliche Überprüfungen werden natürlich auch bei Gewerbemietinteressenten vorgenommen, so dass unsere Ausfallquote hier wirklich sehr gering ist. Die kurzen Wege innerhalb des Unternehmens zwischen dem Verkäufer eines Miethauses und dem Verwalter eines Miethauses zu dem Vermieter sind von bedeutendem Vorteil. Ein effektives Arbeiten ist daher gewährleistet.

*Seit rund 15 Jahren sind Sie nun auf dem Berliner Markt aktiv. Was ist denn nach Ihrer Auffassung das Spannende am operativen Immobiliengeschäft der Hauptstadt, worin unterscheiden wir uns von Hamburg oder Leipzig?*

**Tim Kordes:** Unser Unternehmen ist seit 1993, im nächsten Jahr 15 Jahre, auf dem Berliner Immobilienmarkt aktiv tätig. Das Spannende an diesem Geschäft ist die Vielfältigkeit dieser Stadt.

**Tim Kordes:** Auch hier sind alte Strukturen zwar noch zu erkennen, dennoch muss man hier auch eine Lanze für die Bezirke und deren Verantwortliche brechen. Bei der Betreuung von Investoren ist uns aufgefallen, daß die Bezirke vermehrt Ansprechpartner innerhalb der Bezirke für Investoren zur Verfügung stellen, die eine Wegweisung innerhalb des Bezirkes ermöglichen. Hier sind klare Fortschritte zu erkennen, wobei auch hier noch einige Bezirke Nachholbedarf haben.

*Wie erklären Sie sich Ihren bisherigen Erfolg im Nachwende-Immobilien-Berlin? Nach dem Mauerfall dachten doch viele West-Berliner Makler und -Hausverwalter, sie stehen wie die Bären im Fluß und müssen sich nur die Lachse angeln. Doch einige agile und professionelle Mitbewerber haben ja durchaus Teilmärkte gewinnen können oder nicht? Wie sichern sie Ihren Erfolg ab?*

»Offene Worte in der persönlicher Beratung  
Genauigkeit im Detail –  
das ist das Fundament mit unseren Kunden.«

Der Immobilienmarkt hier bietet Möglichkeiten, die keine andere deutsche Stadt zu bieten hat. Die Wiedervereinigung, der Regierungsumzug und die damit verbundenen Neu- und Umstrukturierungen der Stadt führen immer wieder zu neuen Herausforderungen. Unsere Stadt lebt und entwickelt sich zunehmend jeden Tag weiter. Hierbei mitwirken zu dürfen ist ein großes Geschenk.

*Der Blick von außen: Welche Erfahrungen konnten Sie bei der Zusammenarbeit mit der Berliner Verwaltung sammeln, sind die Bezirke gesprächsbereit? Wir hören immer wieder von verkrusteten Strukturen und jahrelangem Hin-und-Her zwischen Investoren und der Verwaltung. Was sind Ihre Erfahrungen?*

**Nicolai Schwarzer:** Wir sind beide in Berlin groß geworden und haben noch die Ausläufe des Nachwende-Immobilienmarktes mit aller Euphorie erlebt. Es ist uns durch ehrliche und transparente Leistung sehr gut gelungen, auch in der Talsohle der 90-er Jahre Immobilien zu managen. Beständigkeit und Kontinuität und der Einsatz, immer etwas mehr zu tun, als notwendig, hat unser Unternehmen auch in der Zeit des turbulenteren Immobilienmarktes immer auf sicheren Schienen bewegt. Wissen Sie, wir laufen mit offenen Augen durch die Stadt und haben den Bezug auch außerhalb des Immobilienmarktes für das Wesentliche nie verloren. Das ist der Garant für unseren Erfolg.



*Was halten Sie vom Kauf denkmalgeschützter Objekte? Ist da über die Abschreibung wirklich noch Attraktivität enthalten?*  
**Tim Kordes:** In der Regel werden denkmalgeschützte Objekte zu teuer eingekauft. Die vermeintliche Steuervergünstigung ist oft schon durch den teuren Einstandspreis

negiert. Ein günstiger, auch marktgerechter Einkauf eines denkmalgeschützten Hauses ist nach entsprechenden Prüfungen aus steuerlichen Gesichtspunkten, baurechtlichen Aspekten und entsprechenden Baukostenüberprüfungen eine gute Investition.



**Bild oben:**  
Wohn- und  
Geschäftshaus im  
Bötzowviertel  
in Berlin-  
Prenzlauer Berg

**Gewerbeneubau  
mit Fitness-Center,  
vermittelt durch  
Schwarzer &  
Kordes**



Visionen  
verwirklichen mit  
Schwarzer & Kordes

*Entwicklungsfähige Objekte in City-Lagen wie Büro- und Geschäftshäuser oder Mietwohnhäuser mit Gewerbeanteil – sind diese weiterhin gefragt und in welcher Lage soll man heute verkaufen und wo investieren?*

**Tim Kordes:** Wir haben beobachtet, dass durch die Immobilienmarktbelebung einfache Lagen wie Wedding, Neukölln, Treptow, Lichtenberg gewinnen konnten und wir unseren Kunden empfehlen, eine Portfoliobereinigung vorzunehmen und sich vornehmlich von den besagten Lagen zu trennen. Wir erkennen schon jetzt leichte Preisrückgänge in genau den bereits erwähnten Bezirken. Als Standort mit einem sehr großen Entwicklungspotenzial sehen wir unter anderem Moabit, obwohl es laut Berliner Mietspiegel zu den einfachen Lagen zählt, glauben wir auf-

grund der Zentralität zwischen Ost- und Westberliner City an diesen Standort.

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

**Tim Kordes:** Wir erkennen auf dem Wohnimmobilienmarkt ein gesteigertes Interesse an luxuriösen Mietwohnprojekten mit hohem Sicherheitsstandard und Concierge-Service. Hier ist derzeit die Nachfrage größer als das Angebot. Wir freuen uns über jedes Objekt, das uns in diesem Segment angeboten wird.

*Ihre persönlich Vorliebe: Alt- oder Neubau-Projekt?*

**Nicolai Schwarzer:** Hier haben wir im Unternehmen eine klare Gewaltenteilung, die uns die Arbeit sehr erleichtert: Denn die Vorliebe von Herrn Kordes betrifft eindeutig die Altbauten, wobei mich die Neubauprojekte mehr reizen.

*Wie teilen sich in Ihrem Unternehmen die eigentlichen Geschäftsfelder auf?*

*Sind Schwarzer & Kordes klassisch strukturiert oder gibt es spezielle strategische Felder, auf die Sie Ihr besonderes Augenmerk legen?*

**Nicolai Schwarzer:** Wir sind ein umfassender Immobiliendienstleister. Unsere Kernkompetenzen erstrecken sich auf den Verkauf, die Vermietung und Ver-

**Tim Kordes:** Wir haben flache Hierarchien und in der Geschäftsleitung eine klare Aufgabenverteilung.

*Mit Herrn Schwarzer und Herrn Kordes haben wir zwei Namensgeber, aber dahinter stecken ja professionelle Mitarbeiter, die die Tagesarbeit umsetzen.*

*Wie haben sie beide zusammengefunden und wie stellen sie sich Ihr Team zusammen?*

**Nicolai Schwarzer:** Ich habe das Unternehmen 1993 gegründet. Tim Kordes und mich verbindet eine langjährige Freundschaft, die aus dem privaten auch geschäftlich 2002 in eine Partnerschaft mündete. Unser Team besteht aus 15 hochqualifizierten Mitarbeitern. Durch den Zusammenschluss mit Herrn Kordes wurden Umstrukturierungen vorgenommen, der Geschäftssitz aus Reinickendorf zum Kurfürstendamm verlegt und das Team auf veränderte, erweiterte Aufgaben ausgerichtet.

*Viele sprechen ja von den nächsten 20 goldenen Immobilienjahren, die kommen werden. Wie sieht Ihre (Geschäfts-)Vision für den Berliner Immobilienmarkt aus?*

**Nicolai Schwarzer:** Es wäre schön, wenn es uns allen gelingt, mit dieser besonderen Stadt, Ruf und Format einer Weltstadt zu erlangen, die mit Paris, London und New York gleichzieht.

waltung von Immobilien. Hierbei konzentrieren wir uns ganz speziell auf die Vermittlung von Villen, Einfamilien-, Wohn- und Geschäftshäusern und die Vermietung von Wohnungen.

*Sie schreiben, Schwarzer & Kordes versteht sich als moderner und innovativer Immobiliendienstleister, inwieweit sind Sie schneller und schlanker als die Mitbewerber?*

»Berlin entwickelt sich jeden Tag – hierbei mitwirken zu dürfen ist ein großes Geschenk.«

## 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)

SCHWARZER & KORDES  
5-Sterne Immobilien  
Kurfürstendamm 137 · 10711 Berlin  
Telefon 030/40 20 40 · Fax 030/40 204 204  
[info@schwarzer-kordes.de](mailto:info@schwarzer-kordes.de) · [www.schwarzer-kordes.de](http://www.schwarzer-kordes.de)