

Das Berliner Immobilien-Interview

Die Serie über die führenden Köpfe der Berliner Immobilienwirtschaft.

Interview Nr. 12

EIN GESPRÄCH MIT PHILIPP C. TABERT, DEM GESCHÄFTSFÜHRENDEN GESELLSCHAFTER VON WINTERS & HIRSCH



Philipp C. Tabert, geschäftsführender Gesellschafter von Winters & Hirsch

zwei Jahren hat sich Winters & Hirsch personell mehr als verdoppelt. Auch in den nächsten Monaten werden wir zusätzlich qualifiziertes Personal einstellen, um der hohen Nachfrage weiter mit Qualität entsprechen zu können. Das Wachstum betrifft nicht nur die Zahl der Mitarbeiter, auch unsere Kompetenzen, Tätigkeitsfelder und Erfahrungen haben deutlich zugenommen. Wir sind als Immobiliendienstleister mittlerweile schon sehr komplett aufgestellt, wollen uns aber auch noch weiter entwickeln.

nur mit vertrauensvoller Beratungsqualität und transparenter Arbeit bewältigt werden. Der klassische Makler wird zukünftig mehr leisten und sich mehr und mehr zum Berater entwickeln müssen.

Was genau machen Sie in diesen Geschäftsfeldern?

Die Bereiche Investment Advisory und Capital Markets ist die klassische Begleitung bei Immobilientransaktionen. Wir haben seit 1990 mehr als 1.500 Immobilientransaktionen erfolgreich als Makler begleitet. Wir sind spezialisiert auf Investoren, die hochwertige Kapital-

Vor knapp einem Jahr ist Winters & Hirsch von Charlottenburg an den Potsdamer Platz 9 gezogen. War das für Sie ein symbolischer Schritt ins Zentrum der Stadt?

Philipp C. Tabert: Der Hauptgrund war sicher, dass Winters & Hirsch stark gewachsen ist und wir einfach größere Büroräume gebraucht haben. Richtig ist aber auch, dass wir uns bei der Suche nach neuen Flächen ganz bewusst für den Potsdamer Platz entschieden haben. Er ist die 1a-Adresse in Berlin, äußerst zentral gelegen und damit auch für unsere Kunden weit mehr als nur eine repräsentative Geschäftsadresse. Wir arbeiten jetzt im Herzen Berlins, dort wo alle hinwollen.

Sind Sie denn auch dort angekommen, wo Sie hinwollten? Winters & Hirsch ist ja nunmehr seit über 18 Jahren in Berlin tätig. Man könnte ja davon sprechen, dass Sie jetzt volljährig sind.

Philipp C. Tabert: Wir fühlen uns natürlich schon lange erwachsen. Aber wenn Sie so wollen: Ja, wir sind gerade die letzten fünf Jahre beträchtlich gewachsen. Allein in den vergangenen

Seit 1990 haben wir mehr als 1500 Immobilientransaktionen erfolgreich begleitet.

Was sind die nächsten Schritte in der Unternehmensentwicklung von Winters & Hirsch?

Philipp C. Tabert: Wir erwarten vor allem, dass in den nächsten Jahren das Geschäft in den Bereichen Valuation Advisory, Investment Advisory und Capital Markets weiter wächst, da die Investoren vermehrt auf die qualitative Beratung beim Erwerb von Immobilien achten. Die aktuelle Finanzkrise kann

anlagen suchen. Daher beraten wir beim An- und Verkauf von Bürogebäuden, Einzelhandelsobjekten, Wohn- und Geschäftshäusern sowie Grundstücken, vorwiegend in Berlin und Potsdam. Aber auch in Hamburg, München, Frankfurt am Main und Düsseldorf begleiten wir gewerbliche Transaktionen. Unsere Mitarbeiter im Bereich Valuation Advisory erstellen Gutachten und Bewertungen für



Winters & Hirsch ist in Berlin einer der führenden Namen für anspruchsvolle und hochwertige Immobilienberatung. Das inhabergeführte Immobilienunternehmen konzentriert sich seit 1990 auf die Vermittlung von Wohn- und Gewerbeimmobilien sowie auf die Bewertung von Immobilien in Berlin und Deutschland nach nationalen und internationalen Bewertungsmethoden. Das Unternehmen wird seit 20 Jahren von der Familie Tabert geleitet. Das 28-köpfige Team in Berlin beschäftigt sich nicht nur mit der Beratung beim An- und Verkauf, sondern auch mit der Vermietung von Büro- und Ladenflächen sowie der Verwaltung von Immobilien. Winters & Hirsch ist heute der Full-Service-Dienstleister in Berlin, der seinen Kunden das gesamte Leistungsspektrum rund um die Immobilie anbieten kann. Heute sprechen wir mit Philipp C. Tabert, dem geschäftsführenden Gesellschafter von Winters & Hirsch.

fast alle Arten von Immobilien-hochwertige Wohnimmobilien, Wohn- und Geschäftshäuser, Büroimmobilien, Einzelhandelsimmobilien, Gewerbeimmobilien, Hotels, Einkaufszentren, Logistikimmobilien und auch komplexe Portfolien mit Wohn- und Gewerbeimmobilien bewerten wir. Im Jahr 2005 wurde dafür extra die Winters & Hirsch Valuation Services GmbH & Co. KG gegründet, um dieses Geschäft von der klassischen Maklertätigkeit klar abzugrenzen.

Für das Sony Center am Potsdamer Platz fertigte Winters & Hirsch eine Markt- und Standortanalyse an.

Berlins größter Immobilienmarkt zum Mitnehmen.

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

Welche Geschäftsfelder bearbeiten Sie darüber hinaus?

Philipp C. Tabert: Im Bereich Property Management optimieren wir Wohn- und Gewerbeimmobilien in Berlin und Potsdam.

Die Abteilung Office Agency Services ist ein separater Unternehmensbereich zur Vermietung hochwertiger Berliner Büroflächen, der seit vergangenem Jahr unser Service-Angebot ergänzt.

Womit haben Sie denn angefangen, als Sie 1990 in Berlin als Immobiliendienstleister tätig wurden?

Philipp C. Tabert: Die Anfänge von Winters & Hirsch lagen im Bereich der Restitution. Nach der Wiedervereinigung wurden viele Restitutionsfälle an uns herangetragen. Mein Vater hat dann die ehemalige amerikanische Unternehmensberatung mit Sitz in Wolfsburg in die Winters & Hirsch Property Consultants GmbH als Immobiliendienstleister umgewandelt.

Wir haben Restitutionsfälle für große jüdische Familien, die überall auf der Welt verstreut leben, hier in Berlin betreut. Schließlich haben wir diese Immobilien auch als Makler erfolgreich vermittelt.

Das waren sehr komplexe Aufgaben mit denen unsere internationalen Kunden sehr zufrieden waren und uns entsprechend auch weiterempfohlen haben.

Ist das der Grund dafür, dass Winters & Hirsch heute Immobilien vornehmlich an ausländische Investoren vermittelt? Oder woher hat ein Berliner Immobilienunternehmen so weit reichende Kontakte ins Ausland?

Philipp C. Tabert: Sie haben Recht, rund 90 Prozent der von Winters & Hirsch vermittelten Objekte werden aktuell von ausländischen Investoren erworben. Das ist aber auch ein Grund der momentanen Nachfrage aus dem Ausland nach deutschen Immobilien. Eine Vielzahl unserer Kon-



Tegeler Wahrzeichen: Mit dem Borsigturm vermittelt Winters & Hirsch 2007 das älteste Berliner Hochhaus an einen deutschen Investor.

Wir klären Restitutionsansprüche für Erbgemeinschaften aus aller Welt.

takte ist historisch gewachsen und erklärt sich aus der Gründungsgeschichte, die ich eben geschildert habe. Etliche Erben und Erbgemeinschaften leben heute in Amerika, England, Israel und im skandinavischen Raum. Für die haben wir Restitutionsansprüche geklärt und uns mit den Enteignungen von Immobilien in der DDR, aber auch im Dritten Reich beschäftigt. Heute ist genau in diesen Ländern das Interesse am Berliner Immobilienmarkt sehr groß. Das größte Interesse an Berliner Immobilien spüren wir im angelsächsischen Raum, den skandinavischen Ländern, den USA, Israel, Österreich und Spanien.

Das klingt interessant.

Philipp C. Tabert: Das ist es auch. Gerade wenn Sie Kaufinteressenten im Ausland den Berliner Immobilienmarkt und die wirtschaftlichen Gegebenheiten erklären, dann wird Ihnen mehr und mehr klar, wie außergewöhnlich Berlin und Deutschland sind.

Was genau macht den Berliner Markt denn so außergewöhnlich?

Philipp C. Tabert: Berlin ist eine der spannendsten Metropolen Europas – gleichzeitig haben wir hier extrem günstige Miet- und Kaufpreise für Immobilien. Die Folge liegt auf der Hand: Zum Einen ist Berlin ein vielversprechender Markt für Investoren aus aller Welt, zum Anderen

werden sich auch internationale Unternehmen in der Region niederlassen, ganz abgesehen von Künstlern, Kreativen und Touristen, die Jahr für Jahr in die Stadt kommen. Berlin ist momentan die absolute Film- und Fashionstadt in Deutschland und nach aktuellen Umfragen der beliebteste Unternehmensstandort in Deutschland.

Wie schätzen denn die ausländischen Investoren den Berliner Immobilienmarkt ein?

Philipp C. Tabert: Sie vergleichen Berlin mit anderen europäischen Metropolen und stufen den Immobilienmarkt als sehr günstig ein. Beispiel: Ein Wohn- und Geschäftshaus in guter Charlottenburger Lage könnte hier vielleicht für zwei Millionen Euro angeboten werden, in London würden bei entsprechender Lage und Größe wohl etwa zehn Millionen Euro dafür fällig werden. Viele Investoren denken daher noch immer: Mit Berliner Immobilien kann man nichts falsch machen. Die Bauqualität ist besser, und das Mietniveau ist niedriger.

Sehen Sie das auch so?

Philipp C. Tabert: Wir geben gerne über unseren Kunden schon zu Bedenken, dass es ein paar Unterschiede zu anderen großen europäischen Metropolen gibt. Die Arbeitslosigkeit in der Stadt ist hoch, das Wirtschaftswachstum und die Lebenshaltungskosten sind niedrig. Die Deutschen sparen eher, während die Engländer und Amerikaner mehr Geld für Konsum ausgeben. Das heißt, dass in anderen europäischen Städten natürlich auch eine Bereitschaft zur Zahlung höherer Mieten besteht. Das ändert natürlich nichts an der Tatsache, dass die Immobilienpreise im internationalen Vergleich immer noch niedrig sind. Berlin ist nun einmal die deutsche Hauptstadt, der Sitz der Regierung. Viele möchten heute in Berlin leben, den Aufbruch erleben, und das generiert eine wachsende Nachfrage.

Wie sehen sie die weitere Entwicklung der Stadt?

Philipp C. Tabert: Die Entscheidung, mit dem Berlin-Brandenburg International einen Großflughafen zu schaffen, wird einen sehr starken Einfluss auf die Entwicklung der Stadt und die umliegende Region haben. Für Firmenansiedlungen und Niederlassungen in der Region ist der BBI ein sehr wichtiges wirtschaftliches Argument.

Winters & Hirsch hat kürzlich eines der wichtigsten Areale am BBI an einen irischen Investor verkauft. Was reizt Ihren Kunden, hier zu investieren?

Philipp C. Tabert: Der BBI ist das wichtigste Infrastrukturprojekt in ganz Deutschland. Bis 2020 werden hier 30 Millionen Fluggäste erwartet, Prognosen zufolge werden 21.000 zusätzliche Arbeitsplätze entstehen. Gerade für Logistik, Büros und Hotels wird die Gegend um den BBI ein enorm wichtiger Standort werden – die Wirtschaft folgt der Infrastruktur.

Wird damit der Süden Berlins generell attraktiver?

Philipp C. Tabert: Die Stadt wird insgesamt aufgewertet, aber darüber hinaus wird die Bedeutung der südlichen Bezirke wachsen. Vor allem werden die Immobilien im Südosten der Stadt von der Entwicklung des BBI und seinem direkten Umfeld stark profitieren: Neukölln, Treptow, Köpenick, Mariendorf und der Landkreis Teltow-Fläming gehören somit zu den Gewinnern der Flughafen-Entscheidung. Ein Blick nach München zeigt, was rund um den BBI entstehen könnte. Um den Airport Franz-Josef-Strauß war in den vergangenen zehn Jahren ebenfalls eine sehr dynamische Entwicklung zu beobachten.

Wer sind denn eigentlich die Ausländer, die die Berliner Immobilien kaufen?

Philipp C. Tabert: Die Vertragspartner der von uns vermittelten Immobiliengeschäfte sind unter anderem vermögende Privatkunden aus dem In- und Ausland, Stiftungen, Fondsgesellschaften, Versicherungen, Private-Equity-Funds sowie Opportunity- und Hedge-Fonds, aber auch börsennotierte deutsche Immobilienaktiengesellschaften gehören zu den dominierenden Investoren.

Was erwarten denn Ihre ausländischen Kunden von Ihnen? Sind die Anforderungen überall gleich?

Philipp C. Tabert: Nein, sicher nicht. Vor allem die Investoren aus dem angelsächsischen Raum sind sehr anspruchsvolle Kunden.

Für uns ist es wichtig, deren Bedürfnisse genau zu verstehen und das Reporting auf ein internationales Niveau zu heben. So konnten und können wir auch wachsen.

Wir erbringen Dienstleistungen – wie zum Beispiel die Gutachtertätigkeit und die Verwaltung der Immobilien – wie dies die ausländischen Kunden von ihren Immobilienberatern erwarten.

In den beiden genannten Bereichen finden Investoren in Berlin nur schwer diesen Full-Service, den sie aus ihrer Heimat gewohnt sind.

Winters & Hirsch kennen sie aus der Maklertätigkeit. Wir können heute ein Rund-um-Sorglos-

Paket anbieten, das unsere Kunden mittlerweile sehr zu schätzen wissen.

Was konkret macht denn den Unterschied im Anspruch der ausländischen Investoren aus?

Philipp C. Tabert: Ganz wichtig: Wir erstellen nach Möglichkeit mehrere Business-Pläne und erprobte Exit-Strategien für unsere Verwaltungskunden.

Jeder Investor will seine Immobilie optimal bewirtschaftet wissen.

Unter Umständen wünschen

Erstellung von Standortanalysen. Im vergangenen Jahr haben Sie Objekte im Gesamtwert von über 4,2 Milliarden Euro bewertet. Woher kommt die große Nachfrage?

Philipp C. Tabert: Das ist ganz unterschiedlich – wir bewerten für internationale Investmentbanken, Rating-Agenturen, Fonds, Versicherungen, deutsche Banken, aber eben auch für Kapitalanlagegesellschaften und Privatinvestoren.

Wir beherrschen alle gängigen Bewertungsmethoden. Was für Investoren, Banken, Versicherungen und Rating-Agenturen von entscheidender Bedeutung ist, können wir bieten – nationale Methoden wie WertV und WertR sowie internationale Bewertungsstandards nach Red Book, IVS und IFRS.

Wir bieten eine gute Mischung aus breiter Fach-Expertise und gleichzeitiger Erfahrung als Local Player. Wir sind international aufgestellt, aber dennoch kennen wir die lokalen Märkte sehr genau.

Ich glaube, das ist bei vielen Bewertungsaufträgen eine gute und wichtige Arbeitsgrundlage, und das wird auch von unseren Kunden aus aller Welt sehr geschätzt.

Internationale Bewertungsstandards für Privat-Investoren und Private-Equity-Funds.

unsere Kunden noch zusätzlich alternative Nutzungskonzepte. Sie möchten, dass die Immobilie stetig weiterentwickelt wird. Eine reine Hausverwaltung – ich betone das Wort Verwaltung – genügt ihren Ansprüchen nicht. Mieten sollen optimiert und gesichert werden.

Neben dem Investment Advisory arbeitet Winters & Hirsch erfolgreich im Bereich Bewertung und



Diesen REWE-Supermarkt in Berlin-Reinickendorf hat Winters & Hirsch an die TLG Immobilien GmbH vermittelt.

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

*Winters & Hirsch*TM

Potsdamer Platz 9 · 10117 Berlin

Telefon 030-21 00 96-0 · Fax 030-21 00 96 11

www.winters-hirsch.de · info@winters-hirsch.de

Berlins größter Immobilienmarkt zum Mitnehmen.

Berliner Morgenpost

Hier ist die Hauptstadt. Wir sind die Zeitung.

Auf wen Sie sich verlassen können, entscheiden nur Sie!

Seit fast zwei Jahrzehnten richtet Winters & Hirsch seine Leistung konsequent an den individuellen Bedürfnissen seiner Kunden aus. Über die Zeit haben wir ein professionelles Full-Service Angebot für Büro-, Einzelhandel-, Light-Industrial und Wohnimmobilien entwickelt. Unser hoch motiviertes Team von Immobilienexperten steht nationalen und internationalen Kunden von Winters & Hirsch verantwortungsvoll und partnerschaftlich zur Seite. Dadurch haben wir uns über die Jahre hinweg zu einem der führenden inhabergeführten Immobilienmakler und Gutachter in Berlin und Deutschland entwickelt – eine Kompetenz, die wir auch Ihnen gerne zur Verfügung stellen.



Winters & Hirsch™

Wir vermitteln Werte

Winters & Hirsch | Potsdamer Platz 9 | 10117 Berlin
tel. 030-21 00 96-0 | www.winters-hirsch.de

Investment Advisory | Property Management | Office Agency Services | Valuation Advisory