

# Das Berliner Immobilien-Interview

Die Serie über die führenden Köpfe der Berliner Immobilienwirtschaft.

Interview Nr. **14**

EIN GESPRÄCH MIT CHRISTIAN GÉRÔME VON DER ALLGEMEINEN IMMOBILIEN-BÖRSE.



Christian Gérôme, Geschäftsführer der Allgemeinen Immobilien-Börse

**Herr Gérôme:** Sie sind seit 1994 Geschäftsführer der Allgemeinen Immobilien-Börse. Wie sind Sie eigentlich zum Immobiliengeschäft gekommen? Einen kurzen Abriss bitte. Und wo kommt der schöne Name her? Stammen Sie von den Hugenotten ab?

**Christian Gérôme:** Ja, seit mittlerweile 14 Jahren bin ich Geschäftsführer der Allgemeinen Immobilien-Börse und auf den Namen sprechen mich viele an: Zunächst klingt der Name französisch und ich besitze auch die französische Staatsbürgerschaft. Wie ich zum Immobilienbusiness gekommen bin? Nach dem Studium an der FU war die Nähe zu den Immobilien-Werten näher als die Nähe zur reinen Wirtschaftslehre. Im Jahre 1991/1992 begann dann meine Selbstständigkeit mit dem Aufbau einer Immobilien-Börse für den AWD, den Allgemeinen Wirtschafts-Dienst. Durch die unzähligen Angebote und die vielen Nachfragen von den einzelnen Mitarbeitern des AWD entstand dann die erste maklerunabhängige Immobilien-Börse Deutschlands.

Landhausvilla im südlichen Umland, direkt am Wasser gelegen

*Die Allgemeine Immobilien-Börse hat insbesondere in Berlin den Namen immer schneller zu sein, als die Mitbewerber.*

*Wie schaffen Sie es, für Objekte immer schneller den richtigen Käufer zu finden?*

**Christian Gérôme:** Wir kennen den Markt – fast jede Straße und fast jedes Haus – in den gefragten Lagen und wir verfügen mit unseren fast 60.000 selektierten Kaufinteressenten über das beste & potenteste Käuferklientel. Außerdem sind bei uns wirklich alle Mitarbeiter hoch motiviert und verfügen dazu noch über eine akademische Ausbildung. Alle im Team sind ständig sehr aktiv – immer erreichbar an allen 7 Tagen der Woche - und somit sind wir immer besser als die Mitbewerber.

*Was ist der Schwerpunkt Ihrer Tätigkeit, Vermietung oder Verkauf? Wie viele Mitarbeiter unterstützen Sie dabei?*

**Christian Gérôme:** Mittlerweile haben wir weit über 1000 Objekte verkauft, das muß uns erst mal ein Unternehmen nachmachen. Wir sind ein Team von 20 Mitarbeitern und arbeiten Hand in Hand.

*Und was steckt eigentlich hinter dem Namen »Immobilien-Börse«? Wird hier gehandelt wie an der Börse? Was soll der Name implizieren?*

**Christian Gérôme:** Die Idee der Immobilien-Börse ist eigentlich ganz einfach: Durch die unzähligen Informationen der Tipgeber wie wir sie einmal nennen, das sind Steuerberater, Anwälte, Wirtschafts-

»Wir schütten bis zu 20.000,- Honorar für einen Tipp aus, der uns auf ein gesuchtes Objekt aufmerksam macht.«

Fragen Sie unsere Kunden, die können dies nur bestätigen. Die Kunden sind übrigens immer das beste Abbild für die Zufriedenheit, nicht die Mitbewerber.

prüfer und natürlich auch Privatpersonen, die sich mit dem Thema Immobilien beschäftigen, entsteht ein großer Pool von Angebot und Nachfrage.



**D**ie Allgemeine Immobilien-Börse ist eines der bekanntesten Maklerunternehmen in Berlin.

*In einer wunderschönen Altbauvilla in der Hubertusallee in Berlin-Grünwald gelegen, ist die Allgemeine Immobilien-Börse insbesondere im Bereich des Verkaufs von Häusern und Villen und im Maklergeschäft mit Miethäusern in ganz Berlin tätig.*

*Heute wollen wir ganz gezielt über professionelle Maklerei mit Christian Gérôme reden, Geschäftsführer der Allgemeinen Immobilien-Börse, der uns heute Rede und Antwort steht.*

So entstand die erste Informations-Börse für Immobilien. Jeder Tipgeber erhält im Erfolgsfall eine Tipphonorar von uns, das sich bei 15 bis 25 % unseres Honorars bewegt. So schütten wir teilweise bis zu 20.000,- Euro Honorar für einen Tipgeber aus, der uns auf ein gesuchtes Objekt aufmerksam macht. Aber das ist eigentlich ganz selbstverständlich.

*Wie arbeiten Sie mit den Internet-Plattformen immobilien-scout24.de, immonet, immowelt, zusammen?*

*Haben Sie ein spezielles Marketing, das sie hierfür nutzen?*

**Christian Gérôme:** Gute Frage: Also wir arbeiten sehr intensiv mit allen Medien zusammen, natürlich auch mit denen im Internet, aber besonders mit den Zeitungen erzielen wir die besten Ergebnisse, die Berliner Morgenpost ist hier vorne und der Tagespiegel.

*Einmal angenommen, ein Kunde mit einem Verkaufswunsch für die eigene Immobilie tritt mit Ihnen in Erstkontakt.*

*Wie schnell erhält er von Ihnen eine Kaufpreiseinschätzung – und wie geht es dann weiter mit dem Verkaufsprozess?*

**Christian Gérôme:** Gerade bei der Frage der Bewertungen übertreiben viele Mitbewerber im Markt und stellen die übertriebensten Kriterien zur Abfrage – alles Humbug. Ich sage ihnen mal eines: Da wir die meisten Eigentumswohnungen, Einfamilienhäuser und Villen, besonders im Süd-

*Sie sind ja auch außerhalb Berlins tätig. Gibt es trotzdem einen Focus auf Berlin und die neuen Bundesländer oder gilt insgesamt, daß die Immobilie den Kauf/Verkauf rechtfertigt, egal wo sie steht?*

**Christian Gérôme:** Es muß wirtschaftlichen Sinn machen. Für einzelne Objekte arbeiten unsere Mitarbeiter bis zu 100 Stunden bis zum Notartermin. Somit nehmen wir nur Objekte in die Börse auf, die unsere Mitarbeiter innerhalb einer Stunde Fahrzeit erreichen können. Oder es handelt sich natürlich um ein Unikat.



Außergewöhnliches Anwesen auf eigenem Berghang in Südfrankreich

»Wir wissen, was für welchen Preis gerade verkauft wurde. Das ist der Markt.«

Westen Berlins, in den letzten 15 Jahren betreut bzw. verkauft haben, kennen wir den Markt und sagen dem Eigentümer direkt den aktuellen Verkaufswert. Wir halten es nicht für seriös, dem Eigentümer Versprechungen zu machen, die man nicht halten kann und unter Vortäuschung des angeblich hohen erzielbaren Kaufpreises einen Alleinvertretungsvertrag zu erhalten. Wir beraten den Eigentümer sehr intensiv und sagen ihm den wahrheitsgemäßen richtigen marktgerechten Verkaufspreis. Wir wissen, welche Preise realistisch erzielbar sind und was für welchen Preis gerade weggegangen ist. Das ist der Markt. So macht es ja übrigens auch die Kommission zur Kaufpreisermittlung der Grundstücksrichtwerte. Die nehmen alle Kaufverträge und errechnen einen Durchschnitt je Lage.

Ein wunderschönes Objekt am Scharmützelsee oder ein wirkliches Kleinod auf einer Insel mitten im Naturschutzgebiet zum Beispiel. So haben wir auch schon Villen in Südfrankreich und auf den Balearen erfolgreich an den richtigen Mann gebracht. Wenn sie wissen, wer so etwas gerade sucht und sie kennen die Wünsche Ihrer Kunden, dann funktioniert das ganz hervorragend. Die Käufer sind sehr zufrieden.

*Makeln Sie eigentlich nur, oder bauen und verwalten Sie auch selbst? Wo liegt Ihr Hauptaugenmerk, Wohn- oder Gewerbeimmobilien?*

**Christian Gérôme:** Wir betreuen die Eigentümer direkt in Verkaufsverhandlungen und Fragen der Projektentwicklung und Wertsteigerungen von Privatimmobilien. Ein anderes Segment sind die Wohn- und Geschäftshäuser, Hotels und Einkaufszentren.

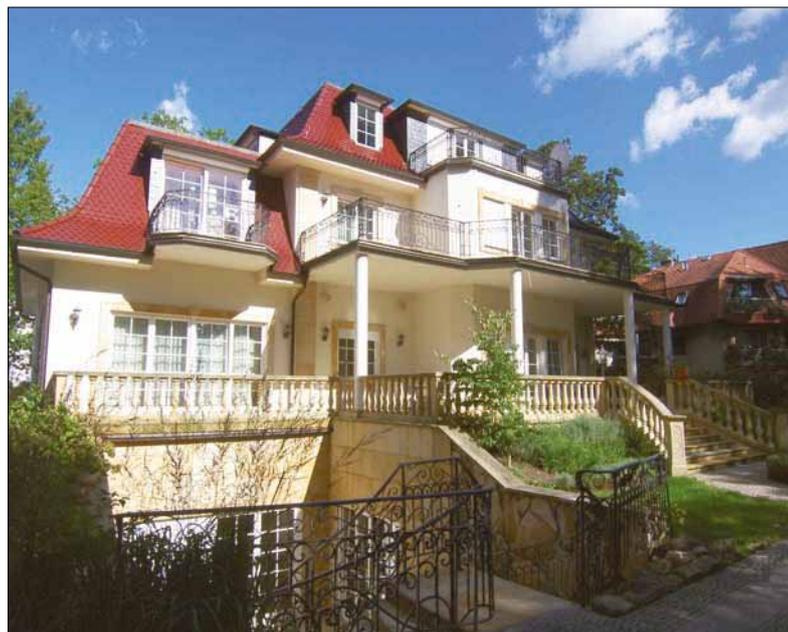
Unser Dienstleistungspaket umfasst auch die Hausverwaltung, das sogenannte Facility-Management und Vermietung.

Klar, ein Käufer von Miethäusern möchte dann auch gleich eine vertrauenswürdige Verwaltung mit einem persönlichen Ansprechpartner. Das bekommt er bei uns. Zur Zeit betreuen wir mit unserem Kooperationspartner in der Verwaltung über 500 Wohneinheiten.

*Was unterscheidet die Allgemeine Immobilien-Börse von den anderen Maklerunternehmen in Berlin? Arbeiten Sie manchmal auch in Kooperationen?*

**Christian Gérôme:** Wir legen sehr viel Wert auf ein offenes Wort und eine seriöse, ehrliche und kompetente Beratung. Wir schauen mitt-

Villenanwesen aus der Jahrhundertwende am See (Abb. links)  
Einzigartiges Ensemble in feinsten Villenlage (Abb. Mitte)  
Palais in historischer Lage (Abb. rechts)





Exklusives Dachgeschoss mit Panoramablick über die Berliner City



lerweile auf fast 18 Jahre Markterfahrung zurück. Die geballte Sachkompetenz unserer Mitarbeiter, ich sage das mal so, unserer Architekten und Ingenieure und der Sachverständigen, mit denen wir seit Jahren zusammenarbeiten ist auch unser Renomee bei den Kunden. Apropos Kunden, die immer wieder bei mir an erster Stelle stehen:

Wir verfügen über die wohl größte gepflegte Kartei von ca. 60.000 Kaufinteressenten. Das sind die Interessenten wohlgeordnet. Dazu kommen noch einmal die Käufer von Immobilien. Und wir sind gerne »Überzeugungstäter«

und arbeiten aus Leidenschaft für die einzelnen Objekte, bis das entsprechende Objekt beurkundet wurde. Auch in Konkurrenz zu den vermeintlich »Großen«, die Objekte einfach in

die Kartei aufnehmen und dann abwarten. Wir kümmern uns um Besichtigungen und Interessentenfrequenzen. Ich könnte Ihnen Dankesbriefe zeigen zu dem Thema. Es geht nichts über Engagement und Leidenschaft...

»Wir haben wohl die größte gepflegte Kartei mit über 60.000 Kaufinteressenten.«

Welche sind in Ihren Augen die derzeit interessantesten Entwicklungen auf dem Berliner Wohn- und Gewerbe-Immobilienmarkt? Welcher Bezirk interessiert sie besonders, welcher hat Nachholbedarf, welcher ist überhitzt?

**Christian Gérôme:** Wir sind der Meinung, daß die klassischen Villenlagen im Süd-Westen Berlins, wie in Grunewald, Zehlendorf, im Vergleich zu den erzielten Kaufpreisen in Mitte oder Prenzlauer Berg zur Zeit deutlich unterbewertet sind. Der Trend geht zu den im Moment beliebten Szene-Bezirken in den östlichen Stadtteilen und nach Kreuzberg. Dort sind höhere Kaufpreise erzielbar. Dieser Preisunterschied ist unserer Meinung nach langfristig nicht gerechtfertigt und wird sich mittelfristig bzw. langfristig korrigieren.

Was war bisher ihr spektakulärster Deal? Erzählen Sie uns eine kleine Anekdote!

**Christian Gérôme:** Wissen Sie, es gab in den letzten 3 Jahren so viele Geschichten und ganz viele Investoren mit viel Geld.

Spektakulär sind die Geschichten von den Investoren mit den größten Illusionen und schlechtesten Konzepten.

Lassen Sie uns lieber um den ganz klassischen Käufer kümmern.

Aber noch mal: Wie empfinden Sie das Interesse ausländischer Investoren an Berliner Immobilienobjekten. Hat sich die Quote an ausländischen Kunden bei Ihnen erhöht?

**Christian Gérôme:** Die Quote der meisten großen ausländischen Investoren ist deutlich zurückgegangen. Dies liegt in erster Linie daran, daß diese Investoren auf Finanzierungen angewiesen waren und mit ca. nur 20-30% Eigenkapital – und dann in einfachen Lagen wie Neukölln, Wedding, etc. – Objekte mit viel Instandhaltungsschulden erworben haben.

Heute sind diese Investoren mit der hohen Leerstandsquote und hohem Investitionsbedarf überfordert und stehen meist kurz vor der Insolvenz.

Wir betreuen seit 3 Jahren exklusiv norwegische und schwedische Investoren, die zusammen mit 50 Mio. Eigenkapital, wohlgeordnet nur für das Jahr 2008, sehr wohl bis zu 20-fach jede zweite Woche





Herrschaftliche Landhausvilla mit Bootssteg

durchschnittlich ein Objekt erwerben. Also die sehr guten ausländischen Investoren mit einem gesunden Sachverstand und mit einem Anlagebedarf von 500 Mio. für die nächsten 10 Jahren sind übriggeblieben und diese betreuen wir sehr intensiv.

Hausbanken zu Sonderkonditionen. Alle anderen Investoren aus Deutschland oder aus Japan, Australien müssen mit 30-35 % Eigenkapital rechnen und werden von unseren Hausbanken finanziert. Wir haben kein Interesse an einer Finanzierungspro-

andere Regeln. Es gab Zeiten in der Friedrichstraße, da waren 50 Euro für eine Gewerbemiete durchaus darstellbar. Heute vermietet man für 12,50 Euro und Gewerberäume sind massenhaft zu haben. Der Markt verändert sich ständig.

*Was schätzen Sie ganz subjektiv am hauptstädtischen Standort?*  
**Christian Gérôme:** Ich schätze die Vielfältigkeit und die Einzigartigkeit der Stadt, natürlich die hohe Lebensqualität. Ich lebe in Berlin und ich liebe Berlín. Und ich liebe Immobilien.

»Ich lebe in Berlin, und ich liebe Berlin.  
Und ich liebe Immobilien.«

*Hat die gegenwärtige Bankenkrise auch Einfluss auf Ihre Tätigkeit als Makler? Wie beraten Sie zu Finanzierungen. Das ist ja ein großes Teilgeschäft.*

**Christian Gérôme:** Natürlich spüren wir die Krise - die mittelmäßigen Objekte lassen sich nicht mehr an Investoren verkaufen, die in den letzten 2 Jahren über Ihre Banken alle diese Objekte finanziert bekommen haben. Aber es gibt nach wie vor gute Objekte in vernünftigen Lagen, die regelmäßig von unseren Investoren erworben werden. Also, der Immobilienmarkt hat sich beruhigt, aber er ist nicht eingebrochen.

Unsere gutsituierten Investoren benötigen keine Finanzierung - ansonsten verfügen sie über Rahmenvereinbarungen mit ihren

vision, sondern geben dies als Sonderkonditionen an die Kunden weiter.

*Im Vergleich zu den großen europäischen Standorten liegt das Preisniveau in Berlin deutlich darunter. Meinen Sie, daß man in Berlin jetzt kaufen sollte und daß wir in 10 Jahren ein Preisniveau wie in London haben werden?*

**Christian Gérôme:** Erst einmal zu Berlin: Ja, in den guten Lagen sollte man zu vernünftigen Quadratmeterpreisen (um die 1.000,-Euro /m<sup>2</sup> bevorzugt Altbau) kaufen. Langfristig ist dies ein gutes Geschäft, jedoch glauben wir nicht, daß wir jemals London erreichen werden. Da können Sie auch Barcelona oder Rom nennen - da gelten andere Immobilienpreise und



Repräsentativer Stuckaltbau

### 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)

ALLGEMEINE  
IMMOBILIEN-BÖRSE

Christian Gérôme

Hubertusallee 45 · 14193 Berlin · Tel. 896 698-0 · Fax 896 689-88  
[www.immo-boerse24.de](http://www.immo-boerse24.de)