

Das Berliner Immobilien-Interview

Die Serie über die führenden Köpfe der Berliner Immobilienwirtschaft.

Interview Nr. **15**

EIN GESPRÄCH MIT NILS ENGELHARDT UND ACHIM LASCHEWSKY VON ENGELHARDT IMMOBILIEN.



Nils Engelhardt, Geschäftsführer von Engelhardt Immobilien

Herr Engelhardt: Engelhardt ist seit 1989 in Berlin erfolgreich tätig: Mit dem erklärten Ziel wertvolle und erhaltenswerte Immobilien zu kaufen, wie auch Immobilien mit einem geringen Faktor, der diese Investments gleich in die schwarzen Zahlen bringt, zu modernisieren und als hochwertige Immobilie weiter zu veräußern. Welche Kriterien muß eine Immobilie erfüllen, um ins Portfolio zu passen?

Nils Engelhardt: Wir sind in ganz Berlin aufgestellt und möchten betonen, daß wir ein Ur-Berliner Unternehmen sind, das sich zum Ziel gesetzt hat, für Miethausbesitzer und -Käufer ganz serviceorientiert da zu sein. Wir suchen ständig Immobilien zum Kauf, vom Hochhaus in Marzahn bis zum Miethaus in Lichterfelde, die Bandbreite ist vielfältig. Wie ja auch die Kaufabsichten unserer Mandanten vielfältig sind. Wir handeln mit intelligenten Personen, und die haben ganz individuelle Ansprüche. Das ist natürlich auch vom Portfolio abhängig. Der Steuerberater in Steglitz sucht vielleicht für seinen Mandanten oder sich selbst eine kleinere Miethauseinheit, die er selbst verwalten und managen möchte. Der Investor aus Norwegen sucht vielleicht ein Karree mit hohem

Firmensitz mit sehr guter Erreichbarkeit am Innsbrucker Platz, Hauptstraße 66

Investitionsbedarf in attraktiven Nebenbezirken, wie Neukölln oder Spandau. Oder wir haben einen Klienten der Miethäuser sucht, um sie in Hotels umzuwandeln. Das alles gibt es, deshalb suchen wir eigentlich Gewerbeimmobilien, Investmentimmobilien jeder Art.

Denn: für alles gibt es einen Käufer. Das geht natürlich nicht immer von heute auf morgen: Gerade haben wir nach 2 Jahren ein wirklich schwieriges Objekt in der Invalidenstraße verkaufen können, das bereits 2 Jahre auf dem Markt war.

Es hat sich genau der Käufer gefunden, der dieses Objekt ideal fand. Es wird nun zu einem schmucken Hotel umgebaut.

er kommt aus einer Immobilienfamilie, die schon immer einen großen Bestand hatte. Da lag es nahe, die eigenen Immobilien zu managen und diesen Service auch anderen anzubieten.

Er hatte bereits umfangreiche Erfahrung mit Wohn- und Geschäftshäusern sammeln können, hat Zwangsversteigerungen und Kapitalanleger betreut.

Bei mir ist der Weg ganz klassisch gewesen: Ich habe das Immobiliengeschäft von der Pike auf gelernt, und habe in verschiedensten Positionen der Immobilienbranche meine Spuren verdient. Angefangen habe ich mit der Vermietung von Wohnungen. Dann habe ich bei dem Verkauf von Eigentumswohnun-

»Engelhardt steht für anspruchsvolle Objekte.«

Ein kurzer historischer Abriss, bitte! Wann ist Engelhardt entstanden, wer sind heute die Gesellschafter und wie sind Sie zum Immobiliengeschäft gekommen?

Achim Laschewsky: Nils Engelhardt hat 1989 mit dem Verkauf von Immobilien begonnen, und

gen mitgewirkt und bin über einige andere hochinteressante Positionen bei namhaften Unternehmen dann auf Nils Engelhardt gestoßen.

Sofort war klar, daß die Chemie stimmt und wir gemeinsam eine Zielführung für Immobilien vor



Engelhardt Immobilien ist in Berlin einer der führenden Namen für anspruchsvolle und hochwertige Immobilienberatung. Das inhabergeführte Immobilienunternehmen mit insgesamt drei Gesellschaftern konzentriert sich seit 1990 auf die Vermittlung von anspruchsvollen Wohn- und Miethäusern sowie auf die Bewertung von Immobilien in Berlin und Deutschland nach tradierten Bewertungsmethoden. Das Unternehmen wird seit 14 Jahren von Nils Engelhardt und Achim Laschewsky geleitet, und die Engelhardt Immobiliengesellschaft gibt es seit 2004.

Geschäftsführer ist Nils Engelhardt, der mit seinem 25-köpfigen Team in Berlin sich nicht nur mit der Beratung beim An- und Verkauf beschäftigt, sondern auch mit der Vermietung von Büro- und Ladenflächen sowie der Verwaltung von Immobilien. Engelhardt ist heute der moderne, feine Dienstleister in Berlin, der seinen Kunden das gesamte Leistungsspektrum rund um die Immobilie anbieten kann.

Ein wirklicher Premium-Player im Miethausbereich, der für seine Investoren einkauft, mit dem Ziel, mittel- und langfristige strategische Investments zu tätigen. Und, der sich mit seinen hochqualitativen Immobilienbewertungen positiv gegenüber der Mitbewerberschaft abhebt.

Heute wollen wir ganz gezielt über professionelles Immobilienmanagement reden:

Nils Engelhardt und Achim Laschewsky, der Geschäftsführer der Unternehmensgruppe und sein Gesellschafter, stehen uns heute Rede und Antwort.

Augen haben. 1989 haben wir dann gemeinsam Engelhardt Immobilien gegründet. Zuerst saßen wir zu zweit in der Lietzenburger Straße, dann mit über zehn Mitarbeitern in Mitte in der Chausseestraße, heute beschäftigen wir 25 Mitarbeiter am neuen Standort am Innsbrucker Platz – hochqualifizierte Leute. Darauf sind wir stolz.

Kaufen Sie auch für Fonds und Beteiligungen?

Nils Engelhardt: Ja, das machen wir natürlich auch, gerade haben wir in München mehrere Hotels und Supermärkte verkauft, und wir haben auch Objekte in Köln

Ohne unsere direkte Ansprache von Besitzern würden wir nicht in der guten Situation sein, so viele attraktive und interessante Renditeobjekte zu haben. Wir kaufen ja auch für unseren Eigenbestand, es gibt eigentlich keine Immobilie, die nicht zu verkaufen ist, das muß man einfach sagen.

Stichwort Wertermittlung in 48 Stunden. Einmal angenommen, ein Kunde mit einem Verkaufswunsch für die eigene Immobilie, tritt mit Ihnen in Kontakt.

Wie schnell erhält er das von Ihnen erstellte Wertgutachten, und wie läuft das ab?

»Wertermittlung in nur 48 Stunden – kostenlos für Ihr Wohn- und Geschäftshaus.«

und Hannover vermittelt. Aber, und das betone ich noch einmal, die Vielzahl unserer Aktivitäten konzentriert sich auf Berlin. Berlin ist so vielfältig, und wir haben in jedem Bezirk Berlins die unterschiedlichsten Immobilien verkauft. Im Moment ist das hier ein klarer Käufermarkt.

Wie teilen sich die Geschäftsfelder innerhalb Ihres Unternehmens auf? Und wer von Ihnen ist für was zuständig?

Sie schreiben, Sie konzentrieren sich ganz gezielt auf die City West und Ost. Warum nur die Citylagen?

Achim Laschewsky: Es sind ja nicht nur die Berliner Citylagen, genau so kommen der Wedding und Spandau oder Weissensee zum tragen. Aber die Vielzahl der Objekte befinden sich überwiegend hier.

Im Moment sind alle mit vier Stadtteilen beschäftigt: Prenzlauer Berg, Mitte, Friedrichshain und Kreuzberg, und jeder von uns ist direkter Ansprechpartner für die Kunden. Es gibt von daher bei Engelhardt Immobilien keine Aufteilung im klassischen Sinne.

Nils Engelhardt: Ja, das ist unsere Spezialität: Ein Miethausbesitzer ruft uns an und möchte gerne den erzielbaren Preis für seine Immobilie haben. Wir benötigen einige Rahmenbedingungen, wie Grundstücksgröße, Gesamtnutzfläche, die Anzahl der Einheiten, die Netto-Mieteinnahmen, das Baujahr, usw. Dann begutachten wir diese



Vermitteltes Rendite-Kleinod in Pankow

Immobilie persönlich und nehmen sie in Augenschein: Wir achten auf den Renovierungsstand, auf das Alter der Heizungsanlage und der Verrohrung, wir haben Bauspezialisten und Immobilienfachkaufleute, die das seit mehr als 30 Jahren machen. Die achten natürlich auch auf die Lage. Auch ein gutes Stichwort: Lage, Lage, Lage ist nicht mehr alles. Auch der Bestand an Mietern und dessen Struktur wird angeschaut, die Straße selbst, das Nebenumfeld, sind Spielplätze in der Nähe. Gibt es Schmiereien an den Häusern links und rechts. Wir schauen auch unter den Teppich. Aber immer im

Sinne des Auftraggebers, ganz klar. Danach erstellen wir eine gezielte Berechnung, die aussagt, wieviel für diese Immobilie zu haben ist. Viele Miethausbesitzer wollen nur mal hören, ob bereits eine Wertsteigerung ihrer Immobilie stattgefunden hat oder holen sich auch mal eine zweite Meinung ein. Das ist legitim. Außerdem ist es lohnend, denn wir kaufen ja auch für unseren Eigenbestand ein. Wenn es sich rechnet. Das ist auch der Unterschied auch zu den ganz Großen, mit den großen Namen. Die nehmen eine Immobilie einfach in ihre Datei auf und hoffen, daß sich jemand meldet. Wir kümmern uns aktiv darum, daß diese Immobilie angepreist wird. Wir kümmern uns persönlich und vertrauensvoll. Das bekommt auch keiner von außerhalb mit. Leute, die Immobilien besitzen, sind in der Regel intelligent. Deshalb wählen sie auch einen kleinen individuellen Partner, der besser für sie sorgt. Und das tun wir. Wir sind einfach privater als die Großen, bleiben dran und besprechen alles persönlich und individuell. Und während der Verkaufsphase erhält der Besitzer von uns selbstverständlich ein monatliches Reporting, über alle Aktivitäten, die sein Haus betrafen. Er kann also genau sehen, wie fleißig wir waren.



Vermitteltes Eckhauskarree in Friedrichshain-Kreuzberg



Verkauftes Stuckkleinod in Charlottenburg

Sie sprachen von einer Spezialausrichtung Ihrer Mitarbeiter, wie meinen Sie das? Wie viele Mitarbeiter wirken am Unternehmenserfolg mit? Im Innendienst und im Außendienst, wie viele sitzen hier in Berlin?

Achim Laschewsky: Wir haben 25 Mitarbeiter und alle hochmotiviert und exzellent geschult. Wir haben zum Beispiel einen Kollegen, der aus Norwegen stammt und die gesamte Klientel in Skandinavien betreut. Wir akquirieren hier auch aktiv und sprechen Käufer an, der ganz große Boom ist vorbei, aber das war auch eine überhitzte Phase. Wir setzen auf Kunden und Kundenkaufabsichten, die auch längerfristig Bestand haben. Das sind natürlich nicht nur Käufer aus Norwegen, auch aus Dänemark, Schweden und Finnland sind da

bei. Bis auf Finnisch können wir alles muttersprachlich beantworten. Das will mal einer nachmachen. Wir haben auch 2 Mitarbeiter, die aus Peru stammen. Unsere Kollegen betreuen den gesamten Kundenstamm aus

eher selten eine Zeitung auf Spanisch, eher mal eine englische. Im Flugzeug greift man zur FAZ und zur Bild.

Apropos Sprachen: Auf unserer Homepage kann man wählen zwischen Spanisch, Englisch, Norwegisch und Deutsch. Ja, wie gesagt, einige unserer Mitarbeiter sprechen sogar mehrere Sprachen. Englisch ist für uns Standard.

Und wo wir gerade bei den Zeitungen sind: Wo bewerben Sie Ihre Objekte und mit welchem Erfolg?

Nils Engelhardt: Sie werden lachen, und zwar ganz klassisch in der Tageszeitung. In der Berliner Morgenpost, da findet der Markt statt. Parallel im Internet natürlich, Immo-scout. . .

»Unsere Kernkompetenz:
Wir vermitteln Miethäuser in der City Ost
und City West der Bundeshauptstadt.«

Südamerika. Das hört sich immer so hochtrabend an, aber wir wissen, daß es natürlich einen Unterschied macht, wenn man mit den Investoren ganz natürlich über die Objekte plaudern kann, wenn man auf Besichtigungstour ist. Das ist wie mit den Zeitungen: Sie lesen ja im Ausland auch

Was zeichnet Sie nach Ihrer eigenen Auffassung besonders aus?

Achim Laschewsky: Unsere Betreuung: Nach dem Kauf ist vor dem Kauf, wie sagt man so schön? Und das ist auch wirklich so. Denn viele Eigentümer kaufen eine Immobilie und kaufen danach noch eine andere, weil

sie mit unserer Abwicklung zufrieden waren. Wir übernehmen ja auch den Gang zum Amt zum Beispiel. Das schätzen die Kunden. Und nach einigen Jahren möchten sie das gekaufte Objekt wieder abstoßen, weil sie ein anderes, schöneres Objekt im Focus haben. Wir sind dann für sie da.

Sie sagen, daß Sie etwas zurückgeben wollen vom dem, was Sie erwirtschaften:

Mit der Headline »Wir leben unser Engagement.« gehen Sie an den Markt und beweisen, daß Sie viele Projekte außerhalb des normalen Geschäftes sponsern: Eine Kindertagesstätte fördern Sie mit dem Projekt »Faustlos«. Sie sammeln für die »SOS-Kinderdörfer« und Sie fördern aktiv ein Beachvolleyballteam. Welcher Anspruch steht dahinter?

Nils Engelhardt: Ja, wir wollen das nicht so an die große Fahne hängen. Aber wir finden, daß man sich besonders der Kinder annehmen muß. Wer hier in Deutschland und in Berlin sein Geld verdient, der soll sich auch hier engagieren. Besonders die Kleinen haben es manchmal bitter nötig.

Vermitteltes, hochwertig saniertes Wohn-Geschäftshaus in Schöneberg. . . mit grünem, wohnfreundlichen Hof



Wir sind nur ein ganz kleiner Teil der Hilfe, aber unser besonderes Augenmerk gilt dem Start in das Leben und den vielen Kindern, die in ihrer persönlichen Situation benachteiligt sind. Gehen Sie mal in die Hinterhöfe, da wo das Leben tobt.

Sie haben einen Zwangsversteigerungsguide im Internet.

Was sagen Sie zum Thema Zwangsversteigerungen und welche Tipps geben sie mit auf den Weg?

Achim Laschewsky: Ja, auch das ist unser Themenbereich: Grundsätzlich einmal ist eine Zwangsversteigerung ja ein nicht so schönes Thema. Heißt es doch, daß der Eigentümer die Belastungen nicht mehr tragen konnte und das Objekt aus welchen Gründen

unsere Homepage, da finden Sie viele gute Hinweise zu diesem Thema.

Herr Engelhardt, was sagen Sie zu der Finanzkrise?

Nils Engelhardt: Eigentlich ist das eine Abkühlung des Marktes und man muß das positiv sehen, denn ändern können wir alle die Situation nicht.

Die Finanzierungen werden schwieriger, aber da beraten wir unsere Kunden sehr gut im Vorhinein. Für den Markt heißt das eigentlich, daß die Preise wieder normal werden.

Zum Teil wurden im Prenzlauer Berg bis zum 20-fachen der Mieteinnahmen gezahlt. Für den Substanzbestand und die Lage wirklich zu viel aus unserer Sicht.



Schön anzusehen, originalgetreu restauriert



»Wir erarbeiten nachhaltige Rentabilitätspläne für die Eigentümer.«

auch immer innerhalb einer Versteigerung, also quasi einer Auktion, unter den Hammer kommt. Also es muß meistbietend verkauft werden. Hier muß man genau prüfen, welcher Wert hinter der Immobilie steckt, dann kommen dazu noch einmal die Kosten für die Sanierung, damit das Objekt einen vorzeigbaren Zustand hat.

Diesen Gesamtkostenrahmen muß man vor Augen haben.

Und dann muß man bis zu diesem Wert ein Kaufpreisangebot abgeben. Kennen Sie ebay?

Das Auktionshaus im Internet.

Viele Waren werden einfach in der Lust des Bietens viel zu teuer eingekauft. Dazu kommen noch einmal die Nebenkosten, ähnlich wie bei der Zwangsversteigerung. Aber schauen Sie ruhig einmal auf

Wir sagen unseren Kunden immer klar die Wahrheit. Bis vor kurzem ging es noch hoch im Steigflug, jetzt gehen wir in den sanften Sinkflug - aber das ist auch eine Chance, denn jetzt kann man zu »normalen Preisen« einsteigen. Und die Preise sind heutzutage noch viel, viel besser, als 2002 - 2003 zum Beispiel, da hat man für gute Lagen nicht einmal 12-fach gezahlt.

Die Kunden, die vor 2 bis 3 Jahren gesagt haben, daß ihnen die Einstiegspreise zu hoch waren, kommen jetzt und nutzen die Chance. Das können Sie mit uns, denn wir haben die passenden Objekte.

Vermittelte Renditeimmobilie in Charlottenburg-Wilmersdorf

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

Engelhardt
Immobilien-gesellschaft

Engelhardt Immobilien-gesellschaft
Hauptstraße 66 · 12159 Berlin
Telefon 030 / 88 72 33-0 · Fax 88 72 33-33
www.engelhardt-ig.de