### **BERLINHOME**

oder von einem Schauspieler, der auszog ein Immobilienmakler zu werden

Alles begann mit einem Casting.

Für Schauspieler beginnt immer alles mit einem Casting. Zumindest für die Rollen bei Film und TV. Es sei denn, der Regisseur/die Regisseurin kennt den Betreffenden schon und will ihn/sie für die Rolle. Das ist schön aber nicht die Regel und für Nicht-Stars eher selten. Also meine Schauspieler-Agentur hatte ein Casting für mich in Berlin bei der GrundyUFA. Genauer in Potsdam-Babelsberg, auf dem traditionsreichen Filmstudio-Geländebei der GrundyUFA. Der Name geht zurück auf den legendären Reg Grundy, einen australischen Filmserien-Produzenten, der sich in den 80er Jahren auf TV-Seifenopern und Gameshows spezialisiert hatte. Die GrundyUFA besetzte gerade eine neue TV-Serie, die das ZDF für das deutsche Fernsehen erfunden hatte. D.h. erfunden haben dieses "Format" (ich finde das Wort fürchterlich) die Südamerikaner. Ursprünglich als Hörspiele. Später wurden TV Serien draus und Sie nannten und nennen es bis heute Telenovela. Eine Telenovela ist also eine tägliche (!) Serie im Fernsehen, bei der immer ein junges Paar im Mittelpunkt steht, das nach vielen Hindernissen zu einander findet und... natürlich heiratet. Die stets pompöse Hochzeit der beiden, ausführlich und tränenreich dargestellt, ist das Ende der Geschichte einer Telenovela. Eine Telenovela ist auch zuvor immer tränenreich. Es wird in der Story auf die Gefühle gedrückt, dass es scheppert und kracht. Dazu müssen die täglichen Folgen immer mit einem sog. "Cliff" enden, d.h. am besten mit dem Eintreffen einer Katastrophen-Nachricht. Die wird nicht aufgelöst zum Ende der Folge, sondern weckt die Sucht, wissen zu wollen, wie es weiter geht und das ist dann am nächsten Tag um die gleiche Uhrzeit. Meist laufen Telenovelas am Nachmittag (!). Ich habe mich immer gefragt, wer denn die Zeit haben könnte, am Nachmittag TV zu sehen? Ich kann Ihnen sagen, es sind erstaunlich viele. Nun, das ZDF hatte zu dieser Zeit ein Nachmittagsproblem. Die Redakteure waren verzweifelt, denn kein Mensch war am Nachmittag vor dem Fernseher und schaltete das ZDF ein. Die Quote um diese Uhrzeit war - für die ZDF Macher miserabel. Da hatten der damalige Programmdirektor Thomas Bellut und sein Redaktions-Leiter Claus Beling eine Glanzidee. Sie initiierten und produzierten die erste deutsche Telenovela. Fiktionale Formate, also besonders Spielfilme, aber auch Serien sind in der Regel sehr teuer. Eine Sende-Minute von z.B. einem Tatort kostet € 15.000.-. Eine ganze Tatort-Folge also ca. 1,5 Mio. Nicht so eine Telenovela. Zwar immer noch teurer als eine Spielshow oder eine Talkshow, aber immer viel billiger als jede andere Fiction. Zum Vergleich: Eine solche Telenovela kann für ca. € 1200.-/Sendeminute gedreht werden. Um die Kosten so niedrig wie möglich zu halten, wird Sie fast ausschließlich im Studio gedreht. Mit der Produktion wurde die Grundy UFA - die mit Seifenopern schon viel Erfahrung hatte (z.B. mit GZSZ=Gute Zeiten, schlechte Zeiten) – beauftragt. Und so entstand dort 2004 die Urmutter der deutschen Telenovelas, die "Bianca -Wege zum Glück" hieß. Sie wurde ab Herbst 2005 täglich um 16uhr ausgestrahlt. Der Erfolg war durchschlagend. Die Nachmittagsquote des ZDF eilte von Rekord zu Rekord, die Redakteure ließen die Sektkorken knallen und feierten sich selbst und den berauschenden Erfolg. Die ZDF-Macher waren so berauscht, dass sie nach kurzer Zeit wiederum der Grundy Ufa eine weitere Telenovela in Auftrag

gaben, die anstatt und 16uhr schon um 15uhr beginnen sollte. Gesucht wurde der Darsteller für eine Hauptrolle, nämlich den Vater des "Helden". Ich fuhr im Sommer 2006 vom München zum Casting für diese 15-Uhr Telenovela mit gelerntem Text nach Berlin, spielte die Szenen einige Male vor einer kleinen Kamera zusammen mit einer Partnerin und fühlte mich gut. Es ging in der Szene um einen Dialog zwischen einem Ärzte-Ehepaar. Nichts besonders Aufregendes, eine alltägliche Situation.

Ein Casting ist immer sowas wie eine Prüfung-Situation. Du musst vorspielen. Und wirst beurteilt. Kannst also auch durchfallen. Man kann das als Stress empfinden oder als Herausforderung. Ich meine, dass ich das Glück hatte, dass ich seit Schulzeiten solche Situationen meist als zwar aufregend, aber nicht als angstmachend erlebt habe. Ich kann mich tatsächlich noch gut an die Prüfung erinnert, die ich in Schaffhausen zu bestehen hatte zur Aufnahme ins Gymnasium. Das Schweizer Gymnasium heißt Kantonsschule und meine war in Schaffhausen. Die kleine hübsche Stadt in der Nordschweiz am Rhein. Dafür mussten alle nach Schweizer System zur Prüfung an einem bestimmten Tag und Uhrzeit in die Kantonsschule Schaffhausen. Ich kann mich heute noch erinnern, dass ich auf dem modernen Stuhl in der Kanti saß, mitten in der Prüfung und.... mich gut fühlte. Der Stuhl war angenehm groß und ich hatte das Gefühl, dass ich das schaffe. War dann auch so. Ich schaffte die Prüfung in die "humanistische" Abteilung des Gymnasiums, also in die mit Latein. Großes Latinum sagt man in Deutschland.

Nun also mein Telenovela-Casting. Auch da fühlte ich mich gut. Der Charakter lag mir. Man muss wissen, die Grundidee einer Telenovela ist immer dieselbe: Ein junger gutaussehender Mann wird seine junge gutaussehende Frau am Ende heiraten. Die Hochzeit ist das große Finale. Dazwischen muss es Irrungen und Verwirrungen geben, Nebenbuhler, Unglücksfälle, Nebenhandlungen und – Figuren usf. Eine große seifige Gefühlskiste.

Schon der Titel verrät einiges: "Tessa – Leben für die Liebe". Es geht um die große Liebe. Das allein genügt aber durchaus nicht. Unsere Producerin, die Pia Goden, hatte die Idee, die Handlung ins Ärzte-Milieu zu verlegen. Und auch ein Reiterhof mit Pferden war substantiell. Meine Rolle für die ich gecastet wurde, der Vater des jugendlichen Helden, bediente genau diese beide Felder: Ein ehemaliger Arzt, der heute einen Reiterhof besitzt und leitet und daneben Gesundheits-Ratgeber schreibt. Langjährig verheiratet mit einer Ärztin (wer hätte das gedacht...), die die Leiterin und also Chefin der lokalen Klink ist. Ein vertrautes Ehepaar mit (später in der Story) Eheproblemen. Nun ja. Ich bekam die Rolle und zögerte nicht, sie anzunehmen, ja ich freute mich sehr darauf. Eine für mich und die meisten meiner Kollegen in dieser Serie eine neue Erfahrung. Ich hatte bis anhin viele verschiedene Dinge als Schauspieler gemacht. Ich war an Stadttheatern mit fester Anstellung angestellt, so war ich ca. 7 Jahre in Baden-Baden und Mainz, dort sogar im öffentlichen Dienst. Als Angestellter im Theater, das von der Stadt finanziert wird, ist man automatisch im "Öffentlichen Dienst". Dann Privattheater in Hamburg, Landesbühnen und Tournee-Theater (mit vielen Gastspielen auf dem Land), Synchron in Hamburg und München, Serien-Drehtage bei vielen TV-Serien, auch in Frankreich, Kinorollen in Deutschland, Schweiz, Frankreich. Und viel Off-Theater in München. Auch mit eigenen kleinen Theater-Produktionen, die ich plante, organisierte und finanzierte.

Aber eine tägliche TV-Serie? Jeden Tag drehen in einer Hauptrolle? Eine für mich also ganz neue Erfahrung. Und wenn mich etwas fasziniert hat, waren es neue Erfahrungen. Neugier prägt mich, seit ich denken kann. Also was Neues. Vielleicht nicht für jeden Schauspieler eine reizvolle Sache, denn das künstlerische Niveau einer solchen Serie bewegt sich gegen null, es geht um reine Unterhaltung mit einem Riesenschluck Kitsch. Klar. Aber ich wollte es ausprobieren, sowas fehlte mir noch in meiner Sammlung. Und die Gage, man ist da bei der Grundy UFA angestellt mit monatlichem Gehalt, war prima. Auch nicht schlecht, keine Geldsorgen in der nächsten Zeit. Durchaus keine Selbstverständlichkeit für einen Schauspieler, der drei heranwachsende Kinder hat, die gerade dabei sind auszufliegen.

Ich freute mich also sehr auf die kommende Zeit in Berlin! Und auf die alten UFA-Studios in Babelsberg! Auf diesem Gelände sind schon Kinolegenden gedreht worden. In den 20ern "Metropolis", "Der blaue Engel", in neuerer Zeit "Der Vorleser", "Grand Budapest Hotel", und viele andere mehr. Und dann die Soaps. "Unser" Haus war ein altes Backstein-Gebäude, direkt neben dem Haupteingang das viel aus der alten Kino-Zeit der DEFA hätte erzählen können. Genau gegenüber befand sich eine Halle, in der "Gute Zeiten – schlechte Zeiten", oder schlicht "GZSZ" gedreht wurde.

Eine solche Soap-Opera wird täglich gedreht und täglich ausgestrahlt. Das heißt, es muss auch täglich eine komplette Folge gedreht werden. Da unsere Folgen von "Tessa-Leben für die Liebe" mit 40 Minuten sehr lang waren, bedeutete das: anstrengende und lange Arbeitszeiten. Wir wussten es - und ich war sogar stolz darauf - dass wir zeitweise den deutschen Rekord im "sendefähiges Material-Drehen pro Tag" innehatten. Dazu muss man wissen, eine solche Soap ist das mit Abstand billigste TV-Format im Fiction-Bereich, das es je gab. Der Produzent einer TV-Serie rechnet mit Kosten pro Minute sendefähiges Material. Also wenn die Serien-Folge zusammengeschnitten und also "fertig zum Ausstrahlen" ist. Er rechnet mit einem Minuten-Preis. Am billigsten sind Talkshows, deshalb gibt es so viele davon. Die Gameshows sind schon teurer. Am Teuersten sind immer die Fiction-Sendungen, also Spielfilme (meist 90-Minüter), Serien usf. Unter diesen fiktionalen Formaten nimmt die Telenovela eine Sonderstellung ein, weil sie so billig herzustellen ist, wie kein anderes fiktionales Format. Zum Vergleich: Eine Minute sendefähiges Material eines Tatorts kostet ca. € 15.000.-/Minute. Ein Spielfilm bis € 20.000.-/Minute. Eine Telenovela kostet ca. € 1200.- bis € 1500.pro Minute.

Diese niedrigen Kosten sind nur zu erreichen, wenn man "wie am Fließband" dreht. Das bedeutet drehen mit mind. 2 kompletten Teams. Das gibt es also nicht nur einen Regisseur (wie es die meisten von Kinofilmen kennen), sondern viele. Bei uns waren es etwa sechs. Davon waren 2 am Drehen an unterschiedlichen Sets. Die Sets müssen ganz überwiegend in einer Studio - Halle drehfertig eingerichtet sein. Also mit vorbereitetem Licht (Scheinwerfer, Spots, Aufheller, Kino-Flos usf.): "Zimmer von Tessa", "Flur in der Klinik", "Wohnzimmer Artur". Die Kameras – es wurde immer mit 3 Kameras aus unterschiedlichen Richtungen gedreht – sind aufgebaut. Die 3 Kamerafrauen/Männer haben schon eine kurze Probe gemacht. Die Schauspieler werden auf vorher festgelegt Positionen geführt, eine kurze Probe und "Achtung wir drehen". Ziel ist: Wir haben alles nach möglichst nur einem Take im Kasten. Dann geht es für die Schauspieler zur nächsten Szene. Aber nicht die, die in der

Story die nächste ist, sondern die, die der minutiös geplante Drehplan vorsieht. Die Zuschauer ahnen nicht, wie hektisch und verwirrend es hinter den Kulissen einer solchen Fließband-Serie zugeht. Kaum ist eine Szene abgedreht, eilen die Schauspieler in die Garderobe, wo schon das Outfit für die nächste Szene liegt. Denn es wird nicht chronologisch gedreht, sondern nach "Motiv", d.h. alle Szenen der kommenden Woche, die in dem entsprechenden Motiv, z.B. dem "Flur in der Klinik" spielen, werden eine nach der anderen dort gedreht. In der Geschichte, also auch in der Folge, die die Zuschauer sehen, sind diese Motive dann an verschiedenen Tagen zu sehen. Beim Drehen nicht. Deshalb die anderen Klamotten mit anderen Schauspielern und anderen Requisiten usf. Das spart enorm Kosten. Für uns Darsteller bedeutet das aber den kompletten Verlust der Übersicht über die Geschichte der Figur. Am Aufwendigsten waren die sogenannten "Außen Drehs". Quasi das Sahnehäubchen jeder Soap. Mit diesen Bildern von den Drehs am Außen-Motiv, also irgendwo außerhalb des Studios, gab es für die Zuschauer und auch für uns Schauspieler eine willkommene Abwechslung zu den immer gleichen Studios-Tagen. Es ging da stets viel entspannter zu. Es musste für die Produktion aaber auch wesentlich mehr Zeit dafür eingeplant werden, z.B. schon für die organisierte Fahrt dorthin, das Einrichten des Sets, Licht, Maske usf. Ich hatte das Glück, dass unser Außen-Motiv ein hübscher Reiterhof war, etwa eine gute halbe Stunde Autofahrt von den Studios in Babelsberg. Und dass meine Figur, der Besitzer und Leiter des Reiterhofes, er hieß übrigens Artur Kilian, logischerweise oft auf dem Gut zu sehen war, bei und mit den Pferden. Und so hatte ich relativ viele Drehtage in Schäpe, einem kleinen Nest nahe Beelitz. Bei gutem Wetter im Sommer war es sehr angenehm. Wir hatten die Ruhe eines "normalen" Drehtages, wie man es z.B. von einer wöchentlichen Serie kennt mit viel mehr Zeit für Maske, Garderobe und auch "Text machen", also Proben mit den Kollegen. Eine gute Sache vor dem Drehen, dass man sich mit dem Drehpartner irgendwo trifft und den Text des Dialoges durchgeht. Das schafft Vertrauen in sich und den Partner und Sicherheit beim Drehen. Und, klar, die Regisseure schätzen gut vorbereitete Schauspieler, die textsicher sind. Die schönste Zeit war für mich das Frühjahr nach dem frostigen Winter 2006. Im Mai ging ich fast nie nach Hause nach Berlin ohne beim Spargelhof "Jakobs-Hof" eine Tüte Bruch-Spargel zu kaufen. Der beste und billigste Spargel, denn er bestand oft aus vielen abgebrochenen Köpfen. Und: ich konnte mit meiner Stute Touchesse ausreiten. Schon nach Vertragsabschluss im Herbst 2005 hatte mir die Produktion angeboten, auf deren Kosten Reitstunden zu nehmen. Meine Figur sollte in der Geschichte durchaus gelegentlich zu Pferd zu sehen sein. Ich hatte schon mal auf einem Pferd gesessen, auch einige Runden in der Halle gedreht und keine Angst vor Pferden, aber wirklich Reiten konnte ich nicht. Dieses Angebot, auf Kosten der Produktion Reitstunden zu nehmen, habe ich nicht ausgeschlagen. Im Gegenteil. So oft ich konnte, war ich zuerst schon vor dem Start der Serie und später währen der Drehzeit an den wenigen freien Tagen in Schäpe bei Silke und übte mit unserer Drehstute Touchesse in der Halle. Auch im Winter, wenn es die Temperaturen zuließen. Natürlich mit allem Drum und Dran. Satteln, Aufzäumen, bürsten, striegeln, Hufe auskratzen und so fort.

Item. Nach einem halben Jahr üben war ich reiterisch soweit fit, dass ich in Begleitung ausreiten konnte. Die Begleitung hat sich in Person vom Jens Roth ergeben. Die Produktion hatte Coaches engagiert, die an jedem Drehtag an den Set anwesend waren. Also Leute, die uns Schauspielern bei der Gestaltung der Rollen helfen sollten. Ein fast unmöglicher Job, weil einfach keine Zeit für Coaching zur Verfügung stand. Wann denn? Zwischen die extrem eng getakteten Abläufe der Studio-Drehtage passte da nichts. Am besten schaffte diese eigentlich unmögliche Aufgabe der Jens. Irgendwie. Und: Jens stellte sich als leidenschaftlicher und erfahrener Reiter heraus. Um Zeit zum Reiten zu finden, nahm er sich in Schäpe, also im kleinen Dorf unseres Außen Drehs eine Mietwohnung, später kaufte er sich einen Vier-Seiten-Hof in der Gegend. Und ich hatte manchen schönen Ausritt mit Ihm und seinem Pferd entlang der Spargelfelder. Das Reiten hätte nach Ende der Telenovela fast zu meinem Hobby werden können. Die hellbraune Stute Touchesse wäre zu haben gewesen z.B. für eine Halter-Gemeinschaft. Aber da war halt immer noch meine Leidenschaft für das Fliegen, also mein Gleitschirm; ein Hobby, das ich nicht aufgeben wollte. Und zwei so zeitaufwendige Hobbies gleichzeitig waren einfach nicht drin.

Nun, diese sog. "Außen Dreh"-Tage im hübschen Dörfchen Schäpe waren die klare Ausnahme. Unsere Telenovela wurde ganz überwiegend im Studio gedreht. Nur so waren die niedrigen Produktions-Kosten einzuhalten. Und das war und ist für die Sender ausschlaggebend.

Deshalb sind die Soaps nach dem großen Erfolg des ZDF mit "Bianca-Wege zum Glück" wie Pilze aus dem Boden geschossen auch bei den anderen Sendern. Als erstes bei der ARD. Natürlich blieb da die Traumquote, die das ZDF nachmittags um 16uhr mit der Bianca erzielte, nicht unbemerkt. Und als die ZDF-Macher Bellut und Behling erfolgstrunken rausposaunten, dass sie als nächstes eine weitere Telenovela um 15uhr planen und vorbereiten, eben unsere "Tessa", da schrillten bei den zuständigen Redakteuren der ARD die Alarmglocken, im Sinne von: da müssen wir schneller sein. Sie setzten sich mit der Bavaria Filmproduktion an einen Tisch und planten "Sturm der Liebe". Mit Sendeplatz 15.00uhr. Unbedingt bevor das ZDF mit seiner "Tessa" an den Start geht. Denn diese täglichen Soaps sind so gestaltet, dass die Zuschauer süchtig werden sollen. Jede Folge muss so enden, dass die Zuschauer unbedingt wissen wollen, wie es weiter geht. Und also am nächsten Tag wieder die gleiche Sendung sehen und die Quote hochhalten. Und sicher nicht die Konkurrenz auf dem anderen Sender gucken.

Das hat die ARD geschafft. "Sturm der Liebe" war 3 Wochen vor Sendestart von "Tessa"/ZDF auf Sendung und das war der Grund, warum die Redakteure des ZDF das Projekt Tessa nach eine dreiviertel Jahr einstampften. Die erwarteten Quoten wurden in Deutschland selten erreicht. Kein Wunder, denn die Kids und Leute, die in Frage kommen, nachmittags vor dem TV zu sitzen, waren längst bei "Sturm der Liebe" und wollten wissen, wie es da weiter geht. "Tessa" hatte nie eine Chance, weil der Sendestart viel zu früh veröffentlicht wurde und die Konkurrenz nicht geschlafen hat. Anders war das Resultat in Österreich und der Schweiz. Da wurde die Serie ebenfalls ausgestrahlt, aber auf anderen Sendeplätzen, sprich zu anderen Zeiten. Und da sahen die Quoten sehr gut aus. Trotzdem war für uns nach ca. 10Monaten Schluss. Die Drehbuchautoren, die täglich eine ganze Folge zu schreiben hatten (!) bekamen den Auftrag, einen vorzeitigen Schluss zu schreiben. Es mussten also die diversen Handlungsstränge so zusammengeführt und zu Ende gebracht werden, dass Tessa heiraten und noch ein großes Hochzeits-Fest auf dem Reiterhof in Schäpe gedreht werden

#### konnte.

Und damit packten wir unsere Sachen in Babelsberg. Ende der anstrengenden Zeit. Man muss sich das so vorstellen: Gedreht wurde an den klassischen 5 Arbeitstagen der Woche, also von Montag bis Freitag. Außer in den ersten Wochen in denen auch mal am Samstag gedreht werden musste. Bis alle von der Technik und auch wir Schauspieler "trainiert" waren, schafften wir das täglich vorgesehene Pensum zu Anfang nicht. Aber wir wurden schneller. Später sah das dann so aus: Jeden Freitag holten sich die Schauspieler die ausgedruckten Texte für die Bilder der kommenden Woche ab. Das waren in der Regel mehrere Kilo (!) Papier. Am Wochenende mussten diese Texte für jeden Tag der kommenden Woche vorgelernt und irgendwie ins Kurzzeit-Gedächtnis. Am Drehtag selber dann, der oft um 7.00uhr begann, z.B. auf dem Weg ins Studio den Text der Szenen noch einmal auffrischen, hopplahopp in die Maske, dann ins bereitgelegte Kostüm und ins Studio. Dort eine kurze Einweisung durch den für diesen Woche zuständige Regisseur/Regisseurin, sie wechselten jede Woche. Eventuell gab es ein kurzes Durchsprechen der Szene, meist eines Dialogs und.... "Achtung wir drehen".....

Also: diese Zeit war vorbei. Damit auch die gute Gage. Kein monatliches Gehalt mehr auf dem Konto. Aber das sind wir freischaffenden Schauspieler durchaus gewohnt. Irgendwas geht dann immer. Und ich hatte durchaus die Erwartung, dass meine gestiegene Bekanntheit/hohe (zeitenweise tägliche) Präsenz im deutschsprachigen TV auch weiterhin die eine oder andere Rolle bringen würde.

Es gab in der "heißen" Phase der Telenovela Homestorys, Interviews auch für die Print-Medien und coole Insider-Partys. Die schönste war auf dem Dachgarten des Pracht-Gebäudes der Bertelsmann Repräsentanz direkt neben dem Berliner Dom. Was für eine Adresse: Unter den Linden 1! Und um Mitternacht ein Spezial-Feuerwerk direkt daneben. Genau da, wo heute das scheußliche Stadtschloss steht.

Ja, ich finde es schrecklich und erbärmlich, dass auf diesem hochprominenten Gelände ein altes Monument des Feudalismus wiederaufgebaut werden musste. Wir haben genug Schlösser, die als Museum zeigen können, wie alte Feudalherren einst gewohnt hatten. Die Architekten unserer Zeit hätten da etwas viel zeitgemässeres und interessanteres hinstellen können.

#### Die Mietwohnung in der Goethestraße Charlottenburg

Für meine Telenovela bei der Grundy UFA in Babelsberg brauchte ich eine Mietwohnung in Berlin. Möglichst mir einer guten Anbindung, um täglich in die Studios nach Babelsberg zu kommen. Damit fing das Thema Wohnung in Berlin an.

Gefunden habe ich meine Bleibe auf eine Party in München. Ich kam mit Glas in der Hand ins Gespräch mit einer jungen Frau, die sich als Maskenbildnerin/Stylistin entpuppte. Als ich Ihr im Laufe unseres small talks sagte, dass ich bald die Suche nach einer Wohnung in Berlin angehen wolle (sie muss nicht groß sein, ich bin ja ohnehin dann den ganzen Tag beim Drehen in Potsdam-Babelsberg), sagte sie mir, nun Sie habe vor kurzem eine Wohnung in Berlin gekauft und da sie die in näherer Zeit nicht nutzen könne, nun ja, könnte

ich darin zur Miete wohnen. Ich machte mir wenig Hoffnung, denn ich war mir sicher, dass ich eine Butze explizit in Charlottenburg brauche wegen der guten Bahnverbindungen vom Stutti nach Potsdam-Babelsberg, also meinem täglichen Arbeitsweg. Aber als ich hörte "Naja diese Wohnung IST in Charlottenburg und der Weg zum Stutti, das sind fünf Minuten zu Fuß" habe ich die Butze sofort und ohne zu überlegen mit Handschlag genommen. Später gab es dann ein Blatt Papier als Mietvertrag (die Grundy UFA brauchte das für die vertraglichen Unterkunfts-Zahlungen). Heute würde ich das etwas anders angehen, insbesondere mit einem ordentlichen Mietvertrag, denn so locker das mit dem Wohnen dort begann, so verkrampft endete es... .

Jedenfalls aber landete ich im Spätsommer 2005 mit Sack und Pack, d.h. mit meinem alten T3 voller Klamotten und dem Wichtigsten auf dem Bürgersteig der Goethestraße, ich glaube es war die 58. Ja, auf dem Bürgersteig! Und da stand ich mit meinem VW-Bus volle 3 Tage ohne dass die Polizei oder ein grantliger Nachbar irgendwas dagegen gehabt hätte. In München undenkbar. Schon die Breite der Bürgersteige hätte das unmöglich gemacht und erst die Leute..... . Es war ein herrlicher Anfang in Berlin! Die Butze stellte sich als eine großzügige 2-Zimmer-Wohnung heraus im 4. Stock eines typischen Westberliner Altbaus. Die Besitzerin hatte mit Hilfe ihres Vaters mehrere Wände entfernen lassen und daraus eine coole, loftartige Wohnküche mit angrenzendem Schlafzimmer gemacht. Nur teilweise renoviert, mit nackten Wänden ohne Tapete und die Wände auch nicht gestrichen. Und, natürlich mir den typischen alt Berliner Dielen auf dem Fußboden. COOOL!

Etwas verwirrt hatte mich, dass das Schlafzimmer voll unaufgeräumter Klamotten war auf dem Boden und unter dem Bett. Am nächsten Tag habe ich die in große saubere (!) Mülltüten gepackt und in einer Ecke verstaut. Sonst war ich sehr happy mit meinem neuen Zuhause in Berlin. Ich konnte zu Fuß nach zum Stuttgarter Platz ("Der Stutti") und war schnell in Potsdam-Babelsberg in den Studios der Grundy Ufa, wo meine Telenovela gedreht wurde. Ich beneidetet die Eigentümerin um den Besitz dieser ca. 70m² großen Wohnung, für die sie, wie sie sagte um die 58.000 Euronen bezahlt hatte. Mit Umbau etwa 80.000.

So etwas schwebte mir auch vor, als ich nach der Telenovela mit etwas Geld in der Tasche dachte, ich kaufe mir auch eine Wohnung. Die erste in meinem Leben. Jedenfalls die erste um selber darin zu wohnen. Irgendwie müssen die achtzigtausend doch aufzutreiben sein, oder? Ein guter Plan, wie ich heute weiß.

Also ging ich auf die Suche. Ein Altbau, in jedem Fall, mit altberliner Dielen, Stuck wäre schön. Ich hatte durch die Mietwohnung Charlottenburg recht gut kennen gelernt. Den Kiez um den Karl-August-Platz, auf dem es samstags einen herrlichen Markt gab und gibt. Es war da nichts zu finden, jedenfalls nicht für meinen bescheidenen Taler. Also für 80.000.-. Die hatte ich zwar auch nicht in der Tasche, aber ich hoffte, sie wenn es denn so weit sein sollte, aufzutreiben. Die Wohnungen, die es gab waren alle in Stadtteilen, die mir nicht gefielen oder der Zustand der Butze war einfach zu verdächtig oder..... es war mir schlicht zu teuer. Die guten Vorderhaus-Wohnungen, also eben die mit hohen Räumen, Stuck usf. begannen schon damals bei 150.000 und von da an aufwärts. Ich erweiterte meinen Suchradius (Immoscout, Immonet, Immowelt) auch auf andere Stadtteile wie Prenzlauer Berg, Schöneberg, Kreuzberg u.a. Und ich fuhr

stundenlang mit dem Rad durch die Straßen, in denen es sich gut anfühlte. Sah ich ein Haus, das mir gefiel, versuchte ich in den Hauseingang zu kommen. Manchmal waren die Türen nicht ganz zu oder ein Bewohner ging eben ins Haus. Da stand ich dann im Hauseingang und schrieb mir die Adresse der Hausverwaltung ab, die oft irgendeinen Aushang da hängen hatte. Die kriegten dann von mir einen Anruf mit der naiven Frage, ob im Haus ev. eine Wohnung zu kaufen sei. Natürlich war die Antwort meist ein klares Nein, aber in einem Haus in der Linienstraße in Mitte bekam ich die Antwort, ja es gebe da einen Besitzer aus Bayern, der wohl eine seiner Wohnungen verkaufen wolle. Sie werde diesem meinen Namen/email Adresse nennen. Und in der Tat meldete sich der Herr bei mir. Ja er habe die Wohnung kurz nach der Wende erstanden und wolle sich wieder davon trennen. Eine 3-Zimmer-ca.80m<sup>2</sup>-Wohnung im 1.0G, Vorderhaus. Für € 120.000.-. Und offenbar mit Verhandlungs-Spielraum. Das klang interessant. Der Herr reiste tatsächlich an, um mir die Wohnung auch von innen zu zeigen. Nun, auch von innen war die Wohnung noch so interessant, dass ich mir intensiv Gedanken über die Umgestaltung machte. Insbesondere wäre die Butze für mit viel besser zu nutzen gewesen, wenn die Wand der Küche zum Berliner Zimmer zumindest teilweise entfernt werden könnte. Dann hätte das Berliner Zimmer viel mehr Licht erhalten und es wäre eine Art halboffene Wohnküche entstanden. Dazu ein Wohn-Zimmer zur Straße (Süd) und eine ruhiges Zimmer zum Hof, klar das Schlafzimmer.

Schon über die Beschäftigung mit "wie entfernt man eine Wand" begann das Wissen, das mir später sehr zugute kommen sollte, also ich in Wohnungen in der Calvinstraße in Moabit eigene Grundrisse zu zeichnen begann als Vorgabe für die Renovierungs-Handwerker. Aber der Reihe nach.

Es stellte sich heraus, dass die besagte Wand zwischen Küche und Berliner Zimmer eine tragende war. D.h. dick und, eben tragend, d.h. die Wand trägt einen Teil des ganzen Hauses, als bis hinauf ins 4. OG. Das heißt, diese Wand ist gemeinschaftliches Eigentum und ich darf sie nur verändern wenn ich a) einen Statiker damit beauftrage und b) die Hausgemeinschaft, bestehend aus allen Eigentümern im Haus mir die Zustimmung gibt. Das wiederum wäre nur bei der jährlich statt findenden Eigentümerversammlung möglich. Fazit: Ich habe die Finger davon gelassen und das war gut so.

In der Zwischenzeit gab es da ein Angebot in der Schleiermacherstr. 12 in Kreuzberg.

Eine Erdgeschoß-Wohnung mit neu verlegten Dielen, wie ich heute noch weiß. Ich erinnere mich, dass sie mir nicht gefiel. Sie war arg dunkel und im Hinterhaus. Man musste also durch das Vorderhaus durch. Und dieses Vorderhaus gefiel mir sehr gut. Mit einem opulentem Hauseingang: zwei dicke grüne Säulen und ein Treppengeländer in Form einer Schlange mit Drachenkopf. Sehr theatralisch. Aber eben die angebotene Wohnung war im eher unschönen Hinterhaus. Ich kann mich noch gut erinnern. Ich dachte noch: "Wow, wenn die Wohnung im Vorderhaus wäre......"! Ein Satz, den ich später noch viele male in dieser oder ähnlichen Form zu hören bekommen sollte.

Einige Monate und viele Besichtigungen später fand ich auf der Website desselben Anbieters ein weiteres Angebot. MEINE Wohnung.





Ich hatte die besagte EG-Wohnung schon vergessen, als ich wieder im gleichen

Hauseingang stand. Diesmal ist aber offenbar die Wohnung im Hochparterre Vorderhaus frei geworden und sollte verkauft werden. 100m² (!), 3Zimmer. Also an den grünen Säulen und dem Drachen-Handlauf vorbei eine Treppe hinauf, quasi ins 1.0G. D.h. diese Wohnung ist und war de facto keine klassische EG-Wohnung, man kann von der Straße aus nicht hinein sehen. Und ich kriegte Herzklopfen, denn die gefiel mir auf den ersten Blick. Sehr sogar. Sehr hohe Räume, reicher Stuck, sehr alte Dielen, ein Zimmer sogar Tafelparkett, Doppelflügel-Türen, alte reiche Tür- und Fensterbeschläge, usf. Die Wohnung hatte nur einen großen Nachteil: Die Küche befand sich im hintersten Teil der Wohnung und konnte nur über das Berliner-Zimmer, also das klassische große Durchgangs-Zimmer erreicht werden. Wenn man die Küche ins Berliner Zimmer verlegen könnte.....! Dann würde ich die ehemalige Küche zum Schlafzimmer machen können. Und ich hätte eine 30m²-Riesenküche für mich und Gäste! WOW!! Sonstige Renovierungen nicht nötig. Nun ja, das Bad war sehr niedrig, weil es wohl ursprünglich gar kein Bad sondern die Speisekammer war und sich darüber über eine separate Tür und eine Holztreppe die sog. Mädchenkammer befand. Was eine Mädchenkammer ist?? Eieiei, das will erklärt sein. Nun es handelt sich um ein kleines, meist sogar winziges Zimmer, in dem früher die Köchin/Bedienstete der Herrschaft wohnte. Nah an der Küche oder sogar in der Küche. In meinem Fall direkt neben der Küchentüre. Da befindet sich – übrigens bis heute! – eine schmale Türe. Wenn man die öffnet, steht man vor einer steilen Holztreppe die über 10 Stufen auf ein kleines Zwischengeschoss führt. Eben die Mädchenkammer. Sie hat ein Fenster und locker Platz für eine Matratze, ist aber so niedrig, dass ein erwachsener Mensch nicht aufrecht stehen kann. Da hatte das "Hausmädchen", die oft auch die Köchin war, Ihr Zimmer. Zum Schlafen ok, aber mehr nicht. Mehr sollte sie wohl auch nicht tun außer arbeiten. Morgens direkt in die Küche, in der auch Waschplatz war (auch für alle anderen Bewohner/die Herrschaft. Ein Bad gab es zu der Zeit noch nicht, man wusch sich in der Küche. Dann von der Küche durch die direkte Dienstboten-Ausgangs-Tür ins Treppenhaus des Seitenflügels und auf den Markt zum Einkaufen. 1886 wurde dieses Haus gebaut. Die Wohnungen wurden wohl hauptsächlich von Offizieren der Preußischen Armee bewohnt, um die Ecke waren die Kasernen und auf dem heutigen Tempelhofer Feld die Garnison. Nun also, ich fand ein sehr niedriges Bad vor.



Für mich reichte es. Es hatte eine Badewanne und eine Toilette. Später, so dachte ich, könnte man die Mädchenkammer entfernen und ein wesentlich komfortableres, weil höheres Bad verbauen. Jetzt sicher nicht, weil mit dem KP von € 125.000.- mein Preislimit schon erreicht, wenn nicht überschritten war. Und eben: die Küche. Die Hausverwaltung (HV), die mit der Besichtigung betraut war, versicherte mir, dass sich in einer Ecke im Berliner Zimmer hinter einer großen Verkofferung neue Wasserstränge mit Zulauf und Ablauf befinden sollen. Es klang hohl. Und ich glaubte es sehr gerne. Denn das bedeutet, die Verlegung der Küche ins Berliner Zimmer ist möglich. Sogar einfach.

Von nun an hatte ich keine Ruhe mehr. Ich besichtigte noch 2 weitere male, einmal sogar mit Übernachtung in der Küche. Ich wollte wissen, wie sich das anfühlt, ob ich da gut schlafen kann und ob und wie ich die Nachbarn speziell die von oben höre. Die Dame von der HV kam ins Schlucken, als ich den Schlüssel für die Wohnung und die Nacht erbat. Aber gegen Formalitäten wie Unterschrift und Geldpfand war die Sache geritzt. Und ich weiß noch gut, dass ich in einer Herbstnacht eine Matratze, Kopfkissen und eine Decke aus meinem VW-Bus in die leere Wohnung trug. Danach ging ich um die Ecke zum Marheineke-Platz um mir beim damaligen Mexikaner ein Feierabend-Bierchen zu genehmigen. Der Mexikaner ist leider längst weg und das Lokal hat seitdem mindestens 5-mal den Besitzer oder Betreiber gewechselt, immer italienisch. Aber es ist immer noch eine Art Stammlokal für mich geblieben.

Nun das gute Gefühl – es wird an anderer Stelle noch viel davon die Rede sein – blieb, auch am andere Tag noch. Und als mir mein Bruder über seine Firma einen Kredit einräumte, beschloss ich, zu kaufen. Ich ließ mir also den Namen und die Telefonnummer des Besitzers/Investors geben und verhandelte "hart" den Preis von 125.000.- auf 123.000.- runter. Ein Hammer. Mein Argument war, dass ich mit den Änderungen, insbesondere der Küche, die ja noch verbaut werden musste, am Limit meiner finanziellen Möglichkeiten angelangt sei. Nun, der Herr willigte etwas knurrend ein und ich wünschte möglichst noch vor Jahresende einen Notartermin. Ich hatte nämlich erfahren, dass nur noch bis zu Jahresende die bisherige Grunderwerbsteuer von 3,5% galt. Ab 1. Januar dann ein

Prozentpunkt mehr. Entscheidend ist das Datum der Beurkundung. Es musste also schnell gehen, wir hatten bereits Dezember.

Nun brauchte ich also das erste Mal in meinem Leben einen Notar. Nun traf es sich, dass ich vor etwa 2 Jahren auf ungewöhnlichen Weg einen Berliner Notar kennen gelernt hatte. Das ist nicht der richtige Ausdruck. Es war im Berliner Berufsverkehr. Ein Crash zwischen der Türe des Taxis aus dem er ausstieg, und meinem Honda-Roller. Übrigens ein sehr zuverlässiges Gefährt, das ich schon zu Münchner Zeiten viel gefahren hatte und das ich sehr schätzte. Honda Spacey, 125ccm, also schnell bis 100km/h und rot. Nun also mein Roller gegen seine Autotür. Es ging glimpflich aus, ich fuhr kaum Schritttempo, so dass am Taxi nichts zu sehen war, bei mir splitterte die Kunststoff-Verkleidung. Herr Dr. B. stieg mit vielen Entschuldigungen aus, erklärte seine Schuld (aus dem Taxi darf auf der Straße nicht einfach so ausgestiegen werden), gab mir seine Visitenkarte (Dr. B., Rechtsanwalt und Notar, Kurfürstendamm Berlin), ich solle ihm die Rechnung schicken. Die wurde von Herr B. tatsächlich prompt beglichen. Ich hatte also die Adresse eines Notars in Berlin an der Angel, der mir vielleicht noch was schuldig war. Gegen Jahresende sind Notartermine schwierige zu bekommen, insbesondere wenn die Grunderwerbsteuer steigt.

Aber es klappte! Und so saß ich im Notariat von Dr. B. am Ku'damm kurz vor Weihnachten und kaufte meine Butze in Kreuzberg. WOW!

In der Zwischenzeit hatte ich Probleme mit meiner Vermieterin bekommen. Es hatte sich herausgestellt, dass sie glaubte, eigentlich nur eines der beiden Zimmer an mich vermietet zu haben. Deshalb die Klamotten auf dem Boden "ihres" Schlafzimmers, das sie temporär zu bewohnen gedachte. Die Miete war aber die übliche für eine 2-Zimmer-Wohnung. Nun, ich bewohnte aber selbstverständlich beide Zimmer und das ging eine lange Zeit prima so. Dann meldete sie plötzlich an, ihr Schlafzimmer zu brauchen. Das war mir wiederum nicht recht, ich hatte aus meiner Sicht, die ganze Wohnung gemietet. Item, ich beschloss auszuziehen. Es bot sich eine preisgünstige Übergangwohnung in Mariendorf, die ich bewohnte, bis ich eben eine noch zu findende Eigentumswohnung beziehen konnte und, jippieh, das war nun geschafft. Dachte ich. De facto wohnte ich nach der Beurkundung meiner Kreuzberger Wohnung noch einen ganzen Winter lang zur Miete in Mariendorf, denn die Auflassungsvormerkung und damit die Zahlungsmitteilung des Notars und damit die Wohnungsübergabe ließen auf sich warten. Zu der Zeit hatten die Berliner Amtsgerichte einen Antragsstau. Später sollte ich noch viel von "Auflassungsvormerkungen" hören.

Mit viel Geduld und Nachfragen beim Notariat war es aber im Frühjahr 2007 so weit: Ich bekam die Schlüssel für meine Wohnung. Ein wunderbares Gefühl. Mit die beste Zeit, an die ich mich erinnern kann. Ich war so voller Energie, dass ich tagsüber oft dem Flugplatz war, um Gleitschirm-Fliegen zu unterrichten und gegen Abend in meine Wohnung ging, um die nötigen Renovierungs-Arbeiten zu machen und eine Küche zu bauen. Mein Budget reichte gerade um den Kaufpreis, die Grunderwerbsteuer und Notarkosten zu bezahlen. Und ein Rest musste reichen für die Handwerker für Gas- und Sanitärinstallationen. Das "Berliner Zimmer" sollte ja zur großen Wohnküche werden. Und ich wollte unbedingt mit Gas kochen, also musste die Leitung von der alten Küche ins Berliner Zimmer geführt werden. Und Wasseranschluss und Wasserabfluss vorbereitet für die

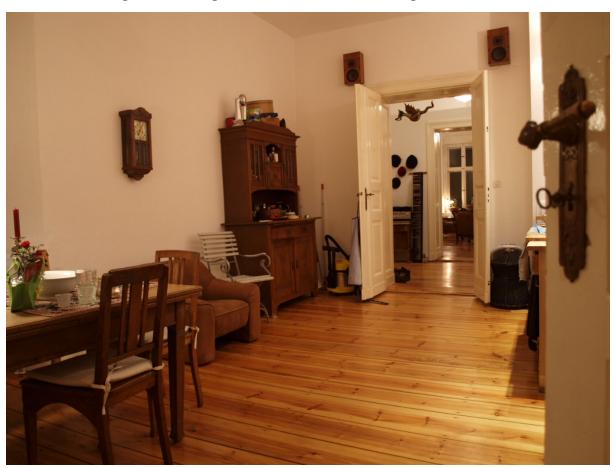
Küche. Arbeit für die Fachleute. Die Küche baute ich dann selber. Und leistete mir vom letzten Geld einen schönen SMEG Gasherd. Beim Kühlschrank reichte es gerade noch für einen gebrauchten von Ebay......

Und ich konnte Tag für Tag mein neues Zuhause einrichten. Das werde ich nie vergessen. Ich besaß schöne alte Möbel, z.T. von meinen Großeltern, die prima zu dem Altbau-Klassiker passten. Jeden Tag holte ich einige Stücke aus dem Möbel-Lager. Das war eine EG-Wohnung, die ich angemietet hatte.

Praktischerweise befand die sich im gleichen Haus wie meine Interimswohnung in Mariendorf.

#### Die Spaghettata

Meine Kreuzberger Wohnung hatte also nun eine sehr große Wohnküche.



Ich hatte von Anfang an die Idee, meine Küche für Einladungen zu nutzen. Eine Schauspieler-Kollegin, die lange in Rom gelebt hat, erzählte mir von der Tradition der italienischen Spaghettata. Eine Sache, die man ja auch von Filmen von Fellini kennt. Ein Freunde-Familie-Spaghetti-Essen, meist unter freiem Himmel. Geht bei uns in Berlin nicht so gut auf der Straße, ich denke die Polizei wäre schnell da, um das zu unterbinden. Aber in meiner großen Küche! Mit der Auswahl zwischen Bolognese und Basilikum-Pesto. Die Sache kam sehr gut an, und so trafen sich dutzende Male meine Kollegen, Nachbarn, Flugschüler bei mir zur Spaghettata. Oft ging es dabei, meine Wohnung zu entdecken, und manche meiner Freunde meinten, sie seien auch auf der Suche nach einer Kaufwohnung in Berlin. Auch ein Schweizer Kollege, der sich temporär in Berlin aufhielt, wollte

eine kleine Wohnung kaufen und ein Fotograf, der eine behindertengerechte Wohnung für seine Eltern suchte, die nach Berlin ziehen wollen u.a. Und stets kam an mich die gleiche Frage: Sach mal, Rainer, Du kennst Dich ja jetzt aus mit Kauf-Wohnungen in Berlin. Was muss man beachten, worauf kommt es an beim Kauf? Du hast ja jetzt Erfahrung. Kannst Du mir helfen?

Nun, die Sache an und für sich fand ich in der Tat sehr interessant. Jede Wohnung ist ein Individuum. Es gibt sie immer nur einmal. Und jede fühlt sich anders an. Das Besichtigen ist interessant und lehrreich, aber zeitintensiv. Aber Zeit hatte ich, denn die erhofften Anfragen für Engagements bei TV- und Filmproduktionen blieb aus.

So ging ich mit den Suchprofilen meiner Freunde auf den Immobilien-Portalen auf die Suche nach der perfekten Wohnung und fand auch etliche Angebote, die gepasst hätten. Ich machte die Vorbesichtigungen mit den Hausverwaltungen und den Maklern und empfahl dann den Interessenten, die Wohnung nun selber zu besichtigen. Es kam nie zu einem Abschluss. Warum? Ich weiß, dass etliche Immobilienmakler genau so arbeiten. Aber der Erfolg dürfte – wie bei mir - sehr ungewiss sein. Denn was mir, dem Vermittler gefällt, muss dem Käufer noch lange nicht gefallen. Und die Refinanzierung ist ungeklärt. Wer bezahlt so einen "Vermittler"? Bei den allermeisten Wohnungen ist ein Makler zu bezahlen, der auch die Besichtigung macht. Kein Käufer will 2 Makler bezahlen. Meine Idee war, die Makler zu fragen, ob ein einem Erfolg eine Teilung der Makler-Courtage möglich wäre. Z.B. ein Drittel für mich, den Käufermakler und zwei Drittel für den Objektmakler. Ein relativ häufiges Geschäftsmodell, wie ich heute weiß, aber kein wirklich gutes. Ich habe später die Sache andersrum gemacht. Aber ich kam mit vielen Maklern ins Gespräch.

Ich weiß noch gut, dass ich eines Tages am Kaiserdamm im Büro von Michael Engel saß, dem Inhaber von Engelimmobilien Berlin. Nein, mit Engel & Völkers hatte das nichts zu tun. Letztere sind weltweit tätige Immobilienmakler eher im Luxus-Bereich. Heute sogar ein reines Franchise-Unternehmen. Engelimmobilien war ein auf Berlin ausgerichteter mittelgroßer Makler mit Michael Engel als Chef. Er hatte eine Wohnung im Angebot, die für einen meiner "Kunden" gut gepasst hätte. Und er bot mir durchaus eine Beteiligung bei der Courtage an, wenn meine Kunden kaufen sollten. Und er machte mir ein Angebot, das mein Leben änderte. Er bot mir weiter an, für Ihn und sein Unternehmen als freier Mitarbeiter-Makler zu arbeiten. "Warum machen Sie das für Ihre wenigen Kunden, Herr Guldener? Warum machen Sie das nicht in meinem Unternehmen? Ich habe etwas 3000 vorgemerkte Kunden, die alle Eigentumswohnungen suchen. Vermakeln sie diese als Teil meines Teams und ein Teil der Courtage gehört ihnen." Der meinte das ernst. Er bot mir einen Job als Immobilienmakler an! Mir, einem Schauspieler. "Ich hatte schon Ärzte, Rechtsanwälte, ja auch mal einen Regisseur im Team, warum nicht einen Schauspieler? Es ist mir egal, was Sie machen, Hauptsache Sie haben Erfolg. Sie haben weitgehend freie Zeitverfügung, was Ihre Arbeitszeit angeht. Machen Sie Ihre Besichtigungstermine neben Ihren Auftritten und Drehtagen."

Und so ging ich von diesem Termin nach Hause mit einem Vertrag als freier Mitarbeiter bei Engelimmobilien.

Nach drei Wochen voller Überlegungen saß ich an meinem Schreibtisch in einem Erdgeschoß-Büro von Engelimmobilien in der Greifswalder Straße nahe dem Alexanderplatz. Was hatte ich zu verlieren? Nicht viel. Zeit hatte ich, Kosten

kamen wenig auf mich zu. Handykosten, ja, aber im Zeitalter der Flatrate nicht wirklich schlimm. Und ich konnte ja wieder aufhören, wenn es mir nicht passen sollte. Zu der Zeit brauchte ein Immobilienmakler nur eine Gewerbeanmeldung und damit verbunden eine Maklererlaubnis nach § 34c. Eine reine Formalität und ca. 700Eur Kosten.

Und so ging ich also täglich zur Arbeit in mein Büro. Zu Beginn hatte ich die Aufgabe, als die tausende Kunden des Chefs anzurufen. Und zu fragen, ob die versandten Exposés angekommen seien, und ob eine Besichtigung/weitere Besichtigung gewünscht werde, und "wir haben da auch noch was anderes" und so fort. Eine undankbare Sache und wenig erfolgversprechend, wie ich heute weiß. Denn viele der Kundendaten waren veraltet, die Telefonnummern falsch abgelegt, die Kunden hatten längst gekauft oder Ihr Interesse verloren oder suchten eigentlich was anderes oder, was sehr häufig war, hatten so viele Exposés erhalten, dass sie nix mehr davon hören wollten. Einige Besichtigungen kamen zustande, aber ich hatte stets den Eindruck, dass das kein gutes Vorgehen ist. Das Persönliche fehlte. Und es wurde anders. Nach einigen Monaten des vergeblichen "Hinterhertelefonierens" kam der Chef, Herr Engel ins Büro (er arbeitete meist von seiner Niederlassung am Kaiserdamm aus) mit 2 Männern im Schlepptau und kündigte an, dass der mit diesen 3 Wohnungen in Friedrichshain ansehen werde. Es handle sich um neue Objekte, die diese Investoren gekauft hätten und die wir neu in den Verkaufsbestand bekommen. Ob ich mitkommen wolle? Klar, ich wollte. Und so dackelte ich hinter ihnen her in den dicke Tuareg des Chefs und wir fuhren in den Samariter-Kiez. Dort stiefelten wir im Eiltempo durch 3 leere, ungeputzte Wohnungen in 2 Altbauten, der Chef fand sie alle schön und verkaufbar, die dänischen Investoren sprachen deutsch und englisch und wir waren wieder draußen. Zurück im Büro wusste ich eigentlich nicht richtig, was ich da gesehen hatte. Aber diese Wohnungen hatten mein Interesse geweckt. Auch die Lage, der Samariter-Kiez. Ich nahm mein Motorrad, eine alte Transalp von Honda und fuhr an einem der kommenden Tage durchs Quartier. Selten schön, alles voller Altbauten, insbesondere die Bänschstraße mit komplett neu renovierten Fassaden und der grüne Mittelstreifen. Und mitten drin unsere Wohnungen. Die Schlüssel zu den Häusern und Wohnungen waren im Büro in der Greifswalder Straße deponiert, wo sie alle Mitarbeiter der Firma holen konnten für Besichtigungen. Die schnappte ich mir und ging allein etliche Male in die Häuser und Wohnungen. Aber in aller Ruhe, um mir Details anzusehen. Die Aussicht. Der Zustand. Was für Fenster? Böden?, Küche? Auch den Keller (wo ist das Abteil dieser Wohnung?) und die darin verbaute Zentralheizung. Vießmann, Gas, von 1990. Usf. Und ich begann, nachdem ich mir die Wohnungen verinnerlicht hatte, für diese Wohnungen aus dem Kundenbestand Käufer zu suchen. Mehr noch. Der Chef hatte nach wenigen Tagen sein Exposé erstellt und die Anzeigen dafür bei diversen Immobilien-Portalen geschaltet. Wie es eben seine Art war: hoppla hopp, es musste schnell gehen. Und so fehlten in seinem Grundriss Angaben nach der Himmelsrichtung, d.h. es war nicht zu erkennen, wo Süden ist. Und die Bilder waren einfach nicht schön. Angaben zum Keller fehlten ebenfalls usw. Ich machte den Chef darauf aufmerksam und korrigierte einiges in den Exposés. Und ich machte neue Bilder in aller Ruhe von Gebäude und Wohnung, bei bestem Licht, d.h. es braucht einen Sonnentag zur richtigen Uhrzeit. "Herr Engel, ich habe da von einer der neuen Wohnungen neue Fotos gemacht. Sie scheinen mir

gelungen, wollen Sie sich die ansehen und ev. für die Anzeigen benutzen? By the way, darf ich mich bei den Anzeigen als Objektbetreuer/Ansprechpartner eintragen?". Man muss wissen, der Ansprechpartner erhält das email vom Kunden, wenn der die Anzeige gesehen hat und sich dafür interessiert. Der Chef hatte dutzende solcher Anzeigen geschaltet und bekam laufend die Anfrage-mails dafür. Nach etwas Drängeln hörte ich das "Machen Sie" von ihm, einen Satz, für den ich von ihm häufig hörte und für den ich ihm sehr dankbar bin. Bis heute. Weil er mich ermutigt hat, aktiv zu sein und dafür auch mal die Zügel aus der Hand gab.

Ich hatte also meine erste eigene Anzeige, für die ich Objektbetreuer war, gestaltete diese erheblich um und erhielt direkt die Anfragen der Anzeige-Kunden. Ein viel besseres Gefühl, denn da ist wirkliches Interesse da und ich kam dadurch zu Besichtigungen mit echten, gut vorinformierten Interessenten. Es war eine sehr schöne 4-Zimmer-Wohnung im 2.0G eines Altbaus mit schöner Fassade. Mit alten Dielen, einem kleinen Balkon zur Bänschstrasse. Für € 190.000.-. Aus heutiger Sicht ein Schnäppchen. Und ich machte erste Erfahrungen mit Wohnungsverkauf. Was ist aus der Sicht der Kunden wichtig? Worauf legen sie Wert? Was ist aus rechtlicher Sicht zu beachten, auch wenn die Kunden darauf gar nicht achten? Was eine Teilungserklärung ist wusste ich aus den gelegentlichen "Schulungs-Stunden", die Herr Engel veranstaltete. Aber die meisten Dinge lernte ich durch "Learning by doing". Also durch die Fragen der Kunden. Wie alt sind die Fenster? Wie ist die Bewohnerstruktur des Hauses? Eigennutzer/Mieter? Wie setzt sich das Hausgeld zusammen? Wie reserviert man eine Wohnung? Was geschieht bis zum Notartermin? Wie läuft dieser ab und wann kann man in die Wohnung?....und.... und.

Der erste Verkauf / Bänschstraße 62









Und ich kam zu meinem ersten Verkauf.

Trotz Konkurrenz-Makler. Die Verkäufer, die erwähnten Investoren aus Dänemark, die ich ja nur kurz kennen gelernt hatte, hatten mit dem Verkauf zwei Makler-Büros beauftragt. Das ist häufig der Fall. Die meisten Leute haben den Exklusiv-Makler im Sinn, wenn sie an Immobilienmakler denken. Den gibt es. Aber gerade Profi-Verkäufer, die mehrere Wohnungen zu verkaufen haben, geben diese in der Regel nicht nur einem Makler, sondern einigen. Wer zuerst einen Kunden/Käufer dafür hat, hat gewonnen und die Courtage verdient. Die anderen hatten nur Arbeit und gehen leer aus. Ich hatte also den Druck schneller zu sein als das konkurrierende Maklerbüro. Sicher hat meine sehr informative Anzeige einen erheblichen Anteil an meinem Erfolg.

Unter etlichen Anfragen meldete sich auch Herr W. aus Hamburg. Er kam im schnieken Auto zur Besichtigung an. Cool mit Cowboystiefeln, ein Yuppie wie aus dem Bilderbuch. Es stellte sich heraus, dass er der Inhaber einer Firma war, die Videokonferenzen veranstaltete. Also ein Medienfuzzi, neureich, kauft Berlin auf. Pustekuchen. Die Klischee-Vorstellungen zerplatzen oft, sobald man dahinter sieht. Und als Makler für Eigentumswohnungen sehe ich schnell hinter die Fassade und habe sehr oft Einblick in die persönlichen Verhältnisse. Und da menschelt es, wo man hinsieht. Also diese Wohnung kaufte Herr W. für seine hochschwangere Schwester und ihren Mann, die dann in die Wohnung zogen und darin Ihre Familie gründeten. Von wegen eiskalter Medienfuzzi... .

Auch aus diesem Grund werde ich diesen Tag nicht vergessen. Als ich beim Notar saß zusammen mit dem Vertreter der Verkäufer, der Käufer W. und ich. Ein Supergefühl. Win-Win-Win-Win: Verkäufer-Käufer-Notar-ich, alle machen ein Geschäft, bei dem jeder einen Vorteil hat. Der Verkäufer hat Geld, um seinen

Kredit abzubezahlen, der Käufer eine Wohnung (in diesem Fall das gute Gefühl, seiner Schwester geholfen zu haben), der Notar verdient sein Geld und.... Ich kann die Rechnung für die Courtage übergeben. Erst nach erfolgter Unterschrift ist die Courtage "verdient und fällig" wie es im Fachjargon heißt. In diesem Fall war es die Rechnung von Engelimmobilien, für die ich ja nur als freier Mitarbeiter tätig war. Meine Rechnung (an die Immobilienfirma) betrug 20% der Gesamtrechnung. Mehr nicht. Und das war auch bei den weiteren Verkäufen so. Und die kamen nun so jeden Monat einer. Und jedes Mal lernte ich dazu. Denn jeder Verkauf verläuft anders. Die Käufer sind individuell und die Wohnungen auch. Es gibt sie immer nur ein Mal.

## Waldeyerstraße Ecke Schreinerstraße

Einer der nächsten Verkäufe hatte ich in einem noch zu sanierendem Haus. Ebenfalls im Samariterkiez in Friedrichshain. Friedrichshain war damals ein Eldorado für Immobilien-Entwickler. Viele der alten Häuser durften und sollten saniert werden. Die meisten Baumaßnahmen an einem Altbau sind Teilsanierungen oder Modernisierungen. Es sei denn, es handelt sich um eine wirkliche "Gesundmachung", also Sanierung eines maroden Gebäudes. Eines der extremsten Beispiele dafür war das Haus, in dem ich die nächste Wohnung verkaufte. Ich ärgere mich heute, dass ich keine Bilder des ramponierten Hauses vor Renovierung gemacht habe. Das ganze Haus muss als damals unbewohnbar bezeichnet werden. Ein ehemals besetztes Haus. Jetzt geräumt und leer. Abgesperrt mit Bauzaun. Ich hatte Zugang mit unseren Makler-Schlüsseln. Denn wir sollten und konnten bereits Wohnungen darin anbieten. Obwohl der Bau noch nicht mal begonnen hatte. Die Planung war abgeschlossen und der Bauträger hatte Materialien dazu (Grundrisse u.a.) zur Verfügung gestellt und die bekamen wir über eine große Vertriebsfirma.

Ich schnappte mir die Schlüssel und sah mir das Haus von außen und innen an.

Aber wie sollte man jetzt darin etwas verkaufen? Wie besichtigen? Die Fassade bröckelte, hatte große Risse, die alten Bestands-Balkone waren größtenteils sogar abgebaut worden, weil sie drohten, Fußgänger auf dem Bürgersteig zu erschlagen. Und vor allem: Drinnen sah es aus, als ob der Krieg eben überstanden wäre. Überall zerbrochene Türen oder Kloschüsseln, heruntergerissene Tapeten, Müll, versiffte Kohleöfen und an einer Stelle sogar ein Brandloch im Fußboden. Zum Verkauf dieser Wohnungen gab es nur Pläne, Grundrisse und eine Baubeschreibung. Verkauf nach MaBV. D.h., wer hier eine Wohnung kaufte, bezahlte nach Baufortschritt. Und der Bau war noch gar nicht begonnen. Die einzigen, die hier Zutritt hatten, waren die Architekten, Auleute und .... die Makler. Mehrere Maklerfirmen, wie immer bei institutionellen Investoren. Dennoch fand ich tatsächlich einen Käufer, der als einer der Ersten hier eine Wohnung "vom Plan weg" im 4. OG kaufte. Es handelte sich um einen Geschäftsmann, der eine Wohnung für sich und seine fast schon erwachsenen Kinder suchte. Ich konnte ihm etwas in der fast fertigen Krossener Straße zeigen. Oder eben im Sanierungsfall-Haus. Er hat sich für letzteres entschieden. Natürlich brauchte es schon vor der Besichtigung viel Information. Über den derzeitigen Zustand des Gebäudes und über den Bauträger. Eine solche Wohnung wird mit einem besonderen Kaufvertrag verkauft. Ein sog. Vertrag

nach MaBV (Makler-und-Bauträger-Verordnung). Eine solche Wohnung bezahlte man in Raten. Nach Baufortschritt. Vereinfacht kann man sagen, dass der Käufer nur das bezahlt, was gerade (mit Gutachter-Bestätigung!) fertig gebaut wurde. Also Fundament + Keller, dann die Außenmauern, dann die Fenster, usf.

Für diese Wohnung erhielten wir, also Engelimmobilien, die höchste Courtage in Prozenten, die ich je bekommen habe. Zwar hatte der Käufer nur 3% des Kaufpreises als Maklerprovision an Engelimmobilien zu zahlen. Aber wir erhielten als Bonus für Verkauf noch vor Baubeginn noch eine zusätzliche Innenprovision vom Projektentwickler/der Vertriebsfirma in Höhe von 5%. Also insgesamt 8%+Mwst.

Manchmal fragt man sich, warum denn Wohnungen schon verkauft werden, wenn sie noch gar nicht existieren. Warum nicht einfach fertig bauen und dann anbieten? Ist doch viel einfacher. Stimmt. Aber sehr oft finanziell nicht möglich, weil der Bauträger in diesem Fall alles vorfinanzieren muss. Den Kauf des Gebäudes, die Planung durch ein Architekten-Team, Antragstellung, Einholung von Angeboten div. Baufirmen, den Rohbau, Innen-Ausbau, neues Dach, Aufzug (hier innen), neue Balkone, Erstellung der Wohnungen mit neuen Grundrissen, Innenausbau usf.

Das alles kostet Geld. Braucht also Kredite. Die Banken machen die Zusage zu einem Kredit abhängig von ersten Verkäufen. D.h. eine gewisse Summe musste durch notariell beurkundete Verkäufe garantiert werden, damit die Bank den Ausbau finanziert. Und da kommt der Makler mit seinem MaBV-Vertrag ins Spiel, der Käufer finden soll, die Wohnungen kaufen, die erst auf dem Papier existieren. Eine echte Aufgabe. Aber auch schön. Denn ich konnte versprechen, dass einfach alles neu werden würde. Dach, Ziegel, Außenwände, Keller, Aufzug (sogar innen) usf. Also quasi ein Neubau in einem Altbau.

Die ersten Verkäufe in einem solchen Sanierungs-Bau sind also für den Bauherrn extrem wichtig und wertvoll. Deshalb gab es einen hohen Anreiz, jetzt schon Wohnungen zu verkaufen. Da blieb auch für mich etwas hängen. Und so ging es weiter.

Die meisten Wohnungen habe ich in Friedrichshain vermittelt. Nach der Sanierung des ganzen Prenzlauer Bergs hatten viele Projektentwickler Friedrichshain entdeckt. Der Bedarf an sanierten Altbau-Wohnungen war hoch und stieg von Jahr zu Jahr. Und die gab und gibt es in Friedrichshain in zwei Quartieren: dem Boxhagener Kiez und dem Samariter Kiez. Die Berliner haben diesen Begriff zwar nicht erfunden, aber sie verwenden ihn am häufigsten. Nicht um damit das Rotlicht-Milieu zu bezeichnen, wie die Hamburger, sondern sie meinen damit die direkte Umgebung um einen zentralen Platz oder Straße. Der Boxhagener Platz oder die Samariterstraße eben.

### Krossener Straße

Den größten und spektakulärsten Verkauf hatte ich in der Krossener Straße, fast am Boxhagener Platz. Da sanierte/modernisierte der Peter Kolmos-Liokouras ein Haus. Es war leer und eine komplette Baustelle, aber die Wohnungen waren schon als Rohbau sichtbar. Wir Makler von Engelimmobilien waren zusammen mit weiteren Maklern beauftragt, diese Wohnung zu vermitteln.

Vom EG mit einer Gartenwohnung über 65m<sup>2</sup>-2-Zimmer-Wohnungen gab es alles bis hin zum 180m<sup>2</sup>-Dach-Penthouse. Gerade diese Dachwohnung war ein Bijou, wie wir Schweizer sagen. Mit 2 Terrassen nach Süden und Westen, Fußbodenheizung, Eichenparkett (noch nicht zu sehen), Aufzug war vorgesehen und im Bau. Ich hatte diese Dach-Wohnung schon verschiedenen Leuten gezeigt. Einmal kam eine Frau, die sich als Agentin für einen Musiker entpuppte. Sie kam dann tatsächlich im schicken SUV zusammen mit dem erwähnten coolen Musiker. Er hatte die Arme voller Tatoos und war offensichtlich im Heavy-Metal-Business unterwegs. Der machte den interessiertesten Eindruck, hatte aber jede Menge Änderungswünsche und dazu war er mit dem Preis nicht einverstanden. "Was? €3200.- pro m²? Viel zu teuer, das muss nach unten verhandelt werden", bekam ich von seiner Agentin zu hören. Es kam in diesem Fall natürlich nicht zum Kauf. Im Angebot war auch eine 130m<sup>2</sup>-Maisonette-Wohnung über zwei Stockwerke im Seitenflügel, die zum Suchprofil und dem genannten Budget einer Frau W. gut gepasst hätte. Seit einigen Wochen hatte ich schon Kontakt zu der Dame W., die "am liebsten" im Wrangelkiez, also in Kreuzberg eine Wohnung kaufen wollte. Da wurde sie aber nicht fündig. Und auch ich konnte ihr aus dem Bestand von Engelimmobilien dort nichts bieten. Der nächste Stadtteil ist der Boxhagener Kiez in Friedrichshain, eben mit den neuen Wohnungen ganz nah am Boxhagener Platz. Aber das behagte ihr nicht. Sie wolle nur Kreuzberg und nichts anderen. Kann man nix machen.

Eines Tages meldete sich die Dame W. erneut am Telefon. Sie sei jetzt mit Herr und Frau Dr. P. hier in Berlin. Die Wohnung, die sie kaufen wolle, sei eigentlich nur für sie zum Bewohnen. Käufer wären Herr und Frau Dr. P. Ob denn die Maisonette-Wohnung in der Krossener noch zu haben und zu besichtigen wäre. Sie war. Und so traf ich mich vor dem Haus Mit Frau W. und dem Ehepaar Dr. P. Letztere stellten sich als Schweizer Landsleute heraus und die Besichtigung fand natürlich dann in Schweizer Deutsch statt. Wir stiefelten in den Seitenflügel an den Handwerkern vorbei in die schon weit fertige Maisonette im 2.und 3.OG. Sie gefiel sehr gut. Herr Dr. P fragte mich, was es noch an weiteren freien Wohnungen im Haus gab. Nun, die kleine 65m<sup>2</sup>-2Zimmer-Wohnung darunter, ebenfalls im Bau. Schön! Ob es noch weitere größere Wohnungen gäbe. Ja, klar die im Dach. Noch funktionierte der Aufzug nicht, also zu Fuß ins 5.0G über eine staubige Bautreppe. Oben Staunen und die Frage, was diese Wohnung denn kosten solle. 576.000.- Euro. "Was nur?" war die Antwort. "In Zürich würde diese Wohnung nicht unter 1.5 Mio gehandelt werden und meist sind solche schöne Wohnungen schon verkauft, bevor sie auf dem Markt erscheinen". Frau und Herr P. riefen mich einer der folgenden Tage an und erklärten, sie möchten kaufen. Welche der Wohnungen? Alle drei. Es war der größte Deal in diesem Haus. Und mein Chef, der Herr Engel war hocherfreut und lud Käufer und mich und uns alle nach der Beurkundung in die Salumeria da Pino in Charlottenburg ein, wo wir den großen Verkauf bei Rotwein und italienischen Tapas feierten.

# Tempelherrenstraße

Und ich hatte durch den großen Verkauf von gleich drei Wohnungen auf einen Schlag den Respekt von Peter Kolmos erworben. Er war und ist ein dänischgriechischer Projektentwickler, der zuerst im Prenzlauer Berg, dann in Friedrichshain und dann einmal woanders ein Haus modernisierte und verkaufte: in Kreuzberg.

Wenn ich einen Spaziergang mache in meinem Bergmannkiez gehe ich gerne Richtung Spree an den Landwehrkanal. In der Tempelherrenstrasse gab es ein sehr schönes Altbau-Haus mit reicher, ja geradezu opulenter Fassade. Ein Hingucker, nur leider in sehr schlechtem Zustand. Und ich und meine Mitspaziergänger fragten sich oft beim Vorbeigehen, wem dieses Haus wohl gehört und was damit geschehen könnte. Denn die reiche Fassade, ursprünglich wohl aus hellem Sandstein war jetzt dunkelgrau, rissig und teilweise schon abgebrochen. Die wirklich sehenswerte Fassade drohte sichtlich zu verrotten. Schade drum.

Eines Tages präsentierte uns der Chef neue Objekte, die wir in den Verkauf bekommen sollten. Darunter, jippieh, das Haus in der Tempelherrenstraße. Ich freute mich enorm. Lachen Sie ruhig, aber ich freute mich zu aller erst für das Haus. Dass die – natürlich denkmalgeschützte – Fassade wieder bald wie neu aussehen würde. Und natürlich, dass ich diese Wohnungen mit erneut bestem Gewissen würde anbieten können. Ich hatte durch die zuvor beschriebenen Verkäufe schon Vorkenntnisse und kannte dadurch den Bau- und Sanierungs-Stil von Peter, und das Haus steht bei mir um die Ecke, also klemmte ich mich dahinter. Die Vorderhaus-Wohnungen waren leider sehr schnell reserviert und verkauft durch die Objektbetreuer der beteiligten Maklerfirmen. Denn diese hatten das Recht, Anzeigen zu schalten und erhielten dadurch die Anfragen zuerst. Ein klarer Startvorteil. Kreuzberg war und ist immer noch einer der begehrtesten Stadtteile Berlins. Und die Wohnungen im Vorderhaus mit Erkern sind die beliebtesten. Insbesondere wenn das Vorderhaus ruhig, also nicht an einer stark befahrenen Straße liegt. Und die Tempelherrenstraße ist eine Sackgasse. Ich hatte etwa 30 Besichtigungen in diesem Haus und so richtig wollte niemand Zuschlagen. Bei meinen Besichtigungen war Peter oft mit seinem Architekten Mehdianpour auf der Baustelle. Dabei erzählte er mir, dass ein Käufer einer schönen Vorderhauswohnung, die schon mit Sonderausstattung gekauft worden war, wieder verkauft werden sollte. Und ich hatte Interessenten für eine solche Wohnung. Ich solle mich doch mal mit Herrn C. aus Rom, dem Wiederverkäufer in Verbindung setzen. Ich lernte dadurch Herrn C. kennen. Er bewohnte eine weitere "Peter Kolmos"-Wohnung in der Krossener Straße. Herr C. entstammte, wie ich von der italienischen Maklerin erfuhr, die ihm die Wohnung vermittelt hatte, einer steinreichen italienischen Familie, denen "der halbe Vatikan" gehört, sagte sie. Könnte stimmen. Denn der Herr hatte definitiv keinen üblichen Bezug zu Geld. Er stellte sich als äußert kleinkariert heraus, ein mißtrauischer kleiner Mann um die 40 (!), der aus unerfindlichen Gründen seine eben erworbene Wohnung in der Tempelherren wieder verkaufen wollte. Obwohl er für diese eben eine sehr spezieller Küche in schwarz (!) bestellt hatte. Darüber hinaus wollte er einen Preis weit höher, als er eben bezahlt hatte. Das alles wäre vielleicht noch verhandelbar gewesen, aber als er sich – wir sprachen Englisch – weigerte, für die Beurkundung die (also seine eigenen) Übersetzer-Kosten zu bezahlen, zog sich, verständlich – der Käufer zurück. Der Verdacht war groß, dass Herr C. aus Rom das "Wohnungskaufenundwiederverkaufen" zum Zeitvertreib betrieb, aus Geiz handelte und nicht wirklich ein verlässlicher Verkaufspartner war. Bei solchen Leuten muss man damit rechnen, dass sie kurz vor oder beim Notartermin noch mit weiteren "Überraschungen" kommen. Dafür hatte ich dann ein angenehmes griechisches Brüderpaar, das an der Berliner Uni arbeitete und eine schöne Hinterhaus-Wohnung im 4.Stock kaufte.

Objektkbetreuer bei Engelimmobilien in diesem Haus war Herr Frischmann. Er erhielt alle Anfragen auf die Internet-Anzeigen für dieses Haus. Und er hatte eine "Interessentin" an der genannten Wohnung im 4.OG. Nur waren meine Kunden einfach schneller beim Notar. Frischmann war sauer.

Die Gebrüder P. wohnen noch immer dort, wie ich bei meinen regelmäßigen Spaziergängen in der Tempelherrenstraße am Klingelschild sehen kann.

### Ufnaustrasse

Den kleinsten Verkauf mit der geringsten Courtage hatte ich bei der Wohnung, mit der ich am meisten Arbeit hatte.

Und die ich als letzte verkaufte, bevor ich Engelimmobilien verließ und mein eigener Herr wurde.

Im nordwestlichen Charlottenburg, in einem Mischquartier (Wohnungen und Gewerbe) hatten wir von einem Privatmann eine eigentlich schöne 3-Zimmer-100m<sup>2</sup>-Wohnung mit Balkon im Angebot. Die Wohnung brauchte eine leichte Renovierung und sicher eine neue Küche. Die Lage war nicht überragend. Aber die Wohnung dafür sehr günstig für nur € 90.000.- (!). Selbst für damals, als alles noch sehr günstig war, war das ein Schnäppchen. Ich machte ein Inserat für die Wohnung und erhielt massenweise Anfragen. Wie immer, wenn etwas preisgünstig ist. Auch von Leuten, die nicht wirklich kaufwillig sind. Ich hatte geschätzte 50 (!) Besichtigungen, stand oft in der Winterkälte vor dem Haus bis die Kunden kamen, hatte aber dennoch lange Zeit dennoch keinen entschlossenen Interessenten, bis sich endlich eine junge Künstlerin mit großem Hund entschied, die Wohnung zu kaufen. Bzw. Käufer sollte ihr Vater, Herr H. aus Karlsruhe werden. Ich versuchte, den Verkäufer zu erreichen, um ihm die freudige Mitteilung zu machen, dass ich Käufer für seine Wohnung gefunden hatte. Ich erwartete etwas anderes, als was ich zu hören bekam: "Ach wissen Sie, Herr Guldener, mir ist völlig egal, was aus der Wohnung wird. Ich bin pleite und der Insolvenzverwalter hat die Sache unter sich. Ich glaube, die Zwangsversteigerung ist schon im Gange." In der Tat, so war es. Der Verkäufer konnte die Zahlungen an die Bank schon länger nicht mehr leisten. Darüber hinaus hatte der Verkäufer seit 2 Jahren kein Hausgeld an die Hausgemeinschaft gezahlt, so dass alle, die Hausverwaltung und die Bank mit einer Entschädigung aus der Zwangsversteigerung rechneten. Und nicht mehr mit einem normalen Verkauf.

Aber ich verbiss mich in diese Aufgabe. Ich wollte nicht leer ausgehen. Und die Käuferin freute sich schon auf die Wohnung. Auch sie hätte die Wohnung nicht auf normalem Weg kaufen können. Ich fand also über Umwege heraus, welche Bank und welche Sachbearbeiterin mit der Zwangsversteigerung befasst war, machte dort klar, dass ich einen Käufer hatte, der den normalen Kaufpreis bezahlte, sicher mehr, als in einer Zwangsversteigerung zu erzielen gewesen wäre. Die Hausverwaltung stimmte aber dem Verkauf nur zu, wenn die offenen Hausgelder, ca. 3000Eur, vorher bezahlt seien. Es brauchte einige Überzeugungsarbeit in Telefongesprächen und mails mit der Bank, diese zu überzeugen, dass es in deren Sinne ist, die Zwangsversteigerung auszusetzen, den normalen Verkauf abzuwarten und... tataaa, sogar die offenen Hausgelder an die HV zu bezahlen, damit diese dem Verkauf zustimmte. Es gab jede Menge

Rückfragen und das ganze musste natürlich von irgendwelchen Chefs abgesegnet werden. Aber: Hipp hipp hurra, es klappte!

Und ich hatte mit diesem Verkauf mein Gesellenstück abgegeben. Kurz zuvor hatte ich bei Engelimmobilien gekündigt.

Es lief ja gut dort, ich konnte mich nicht beklagen. Aber ich hatte den Eindruck, das besser machen zu können. Und immer 80% der Courtage ans Unternehmen und "nur" 20% für mich. Das gefiel mir auf die Dauer nicht. Zumal ich die Aussicht hatte, künftig Wohnungen der dänischen Investoren verkaufen zu können, die ich kennen gelernt hatte. Ich schrieb also an Michael Engel meine Kündigung, hielt die Karenzfrist ein, die vorgeschrieben war und gründete mein eigenes Immobilien-Büro:

## **BERLINHOME**

Es ging darum, klar, einen Namen zu finden. Sowas wie "Guldener-Immobilien" wäre naheliegend gewesen, die meisten Makler-Büros nennen sich einfach nach dem Inhaber. Das war mir aber zu langweilig und einfallslos. Und ich wollte mich unbedingt von den üblichen Maklern unterscheiden. Aus mehreren Gründen. Mir gefällt bis heute das Wort Immobilien nicht. Es klingt nach etwas Negativem, es klingt großkotzig und seelenlos. Und ich hatte ja nicht mit Immobilien zu tun, sondern stets mit Wohnungen. Die allermeisten Wohnungen, die ich bisher vermittelt hatte, wurden danach von den Käufern selber bewohnt, Sie suchten also ein zuhause, ein "home" für sich. Oft um darin eine Familie zu gründen. Oder einfach einen Ort, um zuhause zu sein. Das hat mit dem Bedürfnis nach Sicherheit zu tun, nach Intimität. Aber das Wort Immobilie? Die domain ww.berlinhome.com war käuflich erwerbbar. Ein Schlauberger aus Vancouver hatte sie sich gesichert und bot sie zum Kauf an. Und ich erwarb sie nach kurzem Feilschen für 500 \$. Und so heißt meine Firma Berlinhome. Ohne Immobilien. Ich wollte und will ein "home", ein Zuhause vermitteln. Das hat mehr mit Gefühl zu tun, als das kalte und unsympathische Wort Immobilie. Überhaupt: Es ist mir sehr bewusst, dass der Ruf der Immobilienmakler katastrophal ist. Das Image eines Maklers an sich ist schon schlecht, aber eines Immobilienmaklers? Ich glaube, es gibt Umfragen, in denen er schlicht den miserabelsten Leumund von allen Berufen hat. Schlachter und Henker inbegriffen.

Warum? Nun es liegt sicher erst einmal an der Höhe seiner Courtage, die die Käufer zu zahlen haben. Die Käufer-Courtage, die beim Notartermin fällig wird, beträgt in der Regel in Berlin. 6% des Kaufpreises plus 19% Mehrwertsteuer, macht also zusammen 7,14% des Kaufpreises. Das ist eine erhebliche Summe. Die Meisten haben bei einem Immobilienmakler den Vermietungsmakler im Auge, der zu einer unbeliebten Massenbesichtigung die Schlüssel einer Mietwohnung hat. Mehr aber auch nicht. Er schließt die Wohnung auf, lässt alle ca. 100 Interessenten durch die Wohnung gehen, verteilt Auskunfts-Zettel. Fragen zur Wohnung kann er nicht beantworten. Und man hört nie wieder etwas von ihm. Oder man bekommt die Wohnung und muss seine Makler-Courtage-Rechnung (bei Vermietung meist das 2,5fache einer Monatsmiete) bezahlen. Wofür? Er hat ja kaum etwas dafür getan.

Bei Verkauf ist es oft nicht anders. Der Makler fährt mit dem Porsche Cayenne

vor, die Besichtigung läuft unter Zeitnot und Details des "Objektes" (noch so ein unsympathisches Wort) sind ihm unbekannt. Aber seine Rechnung für die Provision kommt prompt.

Das Üble ist: diese Klischees gibt es nicht nur in den Köpfen, sie sind auch leider regelmäßige Tatsache, wie mir viele Kunden immer wieder erzählen.

Von dieser Art des Makelns wollte und will ich mich unterscheiden und mit Vermietung wollte und will ich mich nicht befassen. Beim Verkauf kann man sichwenn man sich die Mühe macht! – intensiver dem Objekt widmen, bevor man es anbietet. Einer der Schlüssel zu einem "guten" Handel.

Item. Es gab nun also meine kleine **Firma Berlinhome Guldener**. Mein Freund Monte, gelernter Grafiker und Wahlaustralier machte mir ein Logo und unter diesem label startete der Verkauf der ersten Wohnungen.



Essener Strasse / Krefelder Straße (Moabit)



Ein schöönes Haus! Mit gutem Instinkt hatten meine dänischen Investoren das Eckhaus in Moabit gekauft und planten dessen Teil-Renovierung. Das Haus, ein klassischer Altbau, wahrscheinlich noch vor der Jahrhundertwende gebaut, also vor 1900 liegt nur wenige hundert Meter von der Spree am Bundesratsufer entfernt. Und die Spree ist in diesem Flussabschnitt eine Schönheit zum Spazieren direkt am Ufer unter Weiden. Im Erdgeschoß befand und befindet sich ein kultiges Restaurant, das Walhalla. Es war schon seit Jahrzehnten da. Sehr typisch Berlin. Relaxed und draußen im Sommer mit Biergarten-Tischen und – Bänken. Die Küche war sicher nicht sensationell, dafür war es billig und das Bier frisch. Und das Stammpublikum interessant. Richtig schön gemischt mit einem Schuss Bohemien-Feeling. Ich traf immer wieder einen erfolglosen Dichter mit Hund. Der bekam stets durch das Personal oder durch mich seinen Cappuccino bezahlt. Denn auch ich wurde Stammgast. Ganz einfach, weil ich im Laufe von ca. 3 Jahren in diesem Haus ca. weit über 100 Termine und Besichtigungen hatte. Gelegentlich wurde ich von misstrauischen Interessenten gefragt, warum die Kneipe denn "Walhalla" heiße, ob da rechte Gäste verkehren. Und wenn meine Kunden dann fragten, ob in diesem Gasthaus Rechte verkehren sagte das Bedienungs-Personal - ich erinnere mich noch gut -, "nein sicher nicht, eher das Gegenteil"......

In diesem Haus hatte ich meinen ersten Verkauf auf "eigene Rechnung". Die Verkäufer hatten das Haus eben erst erworben und die Renovierung hatte noch nicht begonnen. Da wurde eine sehr schöne Wohnung im 4.OG frei. Mit ordentlichem Bad, 2 (!) Balkonen und ca. 100m² auf 3 Zimmern. Also das, was alle suchen !! Und so gab es einen regelrechten run auf diese Wohnung. Ich kam

kaum nach mit Organisieren von Terminen und Besichtigungen. Wenn es so viel Anfragen gibt, ist klar was passiert ist: Der Preis ist zu niedrig. Diese Wohnung haben wir definitiv zu günstig verkauft. Aber wir, also ich und die Verkäufer aus Dänemark hatten einfach noch zu wenig Erfahrung. Zu Beginn setzten die Verkäufer die Preise fest. Später ließen Sie sich dann bei der Preisgestaltung von mir beraten. Und nicht nur beim Preis. Dazu komme ich noch bei der Calvinstraße (ebenfalls in Moabit).

Und ich war das erste Mal dabei, als ein Haus modernisiert wurde. Das Wort "sanieren" wird heute vermieden. Sanierung bedeutet und signalisiert, dass die Bausubstanz baufällig, marode ist und auch z.B. der Keller oder die Fundamente grundsaniert werden muss. Ein klassischer Sanierungsfall war die Schreinerstr. 32/Waldeyerstrasse in Friedrichshain.

Meist handelt es sich bei Baumaßnahmen am Altbau "nur" einfach um moderate Renovierung der Fassade, Einbau (falls technisch möglich und von den Baubehörden genehmigt) eines Fahrstuhls, Anbau von Balkonen, Dachausbau mit neuen Dachwohnungen.

Zum Aufzug: Oft ist das dann eher ein Anbau als ein Einbau. Denn innen liegende Aufzüge benötigen Platz. Und der ist im historischen Treppenhaus oft nicht vorhanden. Die meisten Aufzüge werden außen angebaut am Treppenhaus, so dass der Zugang dazu auf den halben Geschoß-Ebenen, der sog. "halben Treppe" entsteht. Dadurch kann das Treppenhaus fast vollständig erhalten werden. Nur die teilweise schönen Fenster müssen weichen. Stets ist der Jammer groß, wenn die alten Fenster, z.t. mit farbigen historischen Gläsern weichen müssen groß. Später freuen sich dann alle über den Fahrstuhl auf die oberen Etagen.

Hier allerdings nicht. In diesem Haus gab es einen alten, nicht mehr benutzten Dienstboten-Eingang im Hof. Dahinter ein Aufgang zu den Etagen in Form eine Wendeltreppe (!). Die Wendeltreppe war knirsch groß genug für den Einbau eines kleinen aber feinen Fahrstuhls. Er bediente allerdings nur die Wohnungen zur Krefelder Straße und, später über einen vom Architekten geplanten Laubengang, zusätzlich die neuen Dachwohnungen.

Nein, dieses Haus war kein Sanierungsfall. Gerade der Keller war auffällig trocken, hoch und in sehr gutem Zustand. Aber die Fassade zur Straße brauchte eine Renovierung und die Seite zum Hof hatte große Risse und brauchte sogar eine Dämmung.

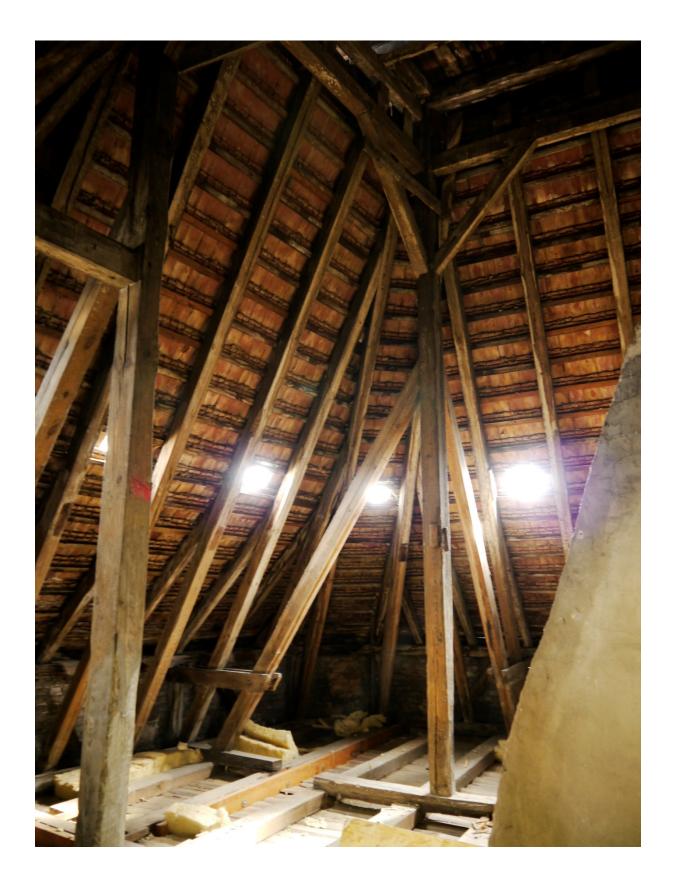
Das Aufwendigste: Es wurde ein Dachausbau beantragt, genehmigt und es entstanden 3 große Dachwohnungen mit Dachterrassen. Selten schön. Ich könnte mich heute in den Arsch beißen, dass ich mir nicht eine dieser Wohnungen selber gekauft habe. Michael Mansa hatte mir eine angeboten. Für ihn wäre ein schneller Verkauf einer (noch nicht gebauten) Wohnung eine willkommene finanzielle Hilfe gewesen. Und die Wohnung wurde wunderschön. Ein Wohnzimmer mit einer Riesengaube nach Süd und einer Terrasse nach Nord+West zum Sonnenuntergang..... Aber ich konnte mir einen Umzug nach Moabit einfach nicht vorstellen. Und ich hätte sie wohl auch nicht finanziert bekommen zu diesem Zeitpunkt. Item. Als sie fertig war, hatte sie natürlich einen höheren Preis und dann schnell auch einen Käufer.





Die größte der drei Dach-Wohnungen war auch die Spektakulärste. Sie hatte nämlich als Bestand einen turmähnlichen Aufbau (s. Bild).

Foto Dachrohling Whg.27



Auch dieser sollte als Bestandteil der neu zu bauenden Wohnung ausgebaut werden. Darin entstand also ein Wohnraum mit vielen Fenstern und bis zu 5 Metern Raumhöhe (!). Dazu eine Aufdach-Terrasse nach Westen zum Sonnenuntergang. Eine seltene Traum-Wohnung. Verkauft wurde sie leider vom Konkurrenz-Makler. Meine Verkäufer hatten leider immer noch die "2-Makler-

Strategie". Mal schauen, wer schneller einen Käufer hat… . Dafür hatte ich den Verkauf der anderen beiden Dachwohnungen, ätschbätsch! Die "Turm"-Wohnung als erste. Ein Bauingenieur, der die Wohnung aus Eigenmitteln bezahlte. Er brauchte also keinen Kredit, und das bei einer Summe von knapp €800.000.- mit Nebenkosten… .

Bei diesem Dachausbau machten meine Verkäufer und Bauherren wichtige Erfahrungen. Und ich auch. Es kann sich sehr lohnen, das Dach auszubauen. Es kann aber auch richtig ins Geld gehen. Bei neuen Dachwohnungen muss die Statik erheblich verstärkt werden. Es kommt schließlich Material für eine komplette neue Wohnung an eine Stelle, die beim Bau des Hauses vor über 100 Jahren nur für das Dach vorgesehen war. Also einige Balken, die die Ziegel tragen, das wars. Beim Dachausbau muss aber festgestellt werden, welche Stellen des Hauses die erheblich höhere Last zu tragen haben. Dafür muss der Boden zum Geschoß darunter (meist das 4.0G) aufgemacht werden. Und da können sich Überraschungen ergeben. Der Klassiker ist Schwammbefall. Davor fürchten sich in der Regel alle Käufer. Man hat da von schrecklichen Dingen gehört: Der Bekannte A hat ein Haus gekauft und dann stellt sich heraus, dass das Haus voller Schwamm ist. Er muss es abreißen lassen und komplett neu bauen.

Was ist Schwamm/Schwammbefall?

- 1. Es gibt keinen Schwamm, es gibt Schwämme. Sie haben alle eine Eigenschaft: Es sind Pilze, die sich von Holz ernähren. Und das gibt es natürlich vor allem im Dach.
- 2. Ein Altbaudach ist nie dicht, d.h. durch die Ziegel dringt immer Luft und Feuchtigkeit ein. Durch die Luft kommen die Pilzsporen, finden das Holz der Balken und Feuchte durch Regen ist auch da. Ein Festessen. Der Schwammpilz ernährt sich vom Holz (gerne auch Eiche!) und der Zeit wird das Holz, also auch ganze Balken porös gemacht und verliert seine Festigkeit. D.h. im Extremfall brechen die Balken und das Dach stürzt ein.
- 3. Die gute Nachricht: Der Pilz braucht dafür mindestens Jahrzehnte. Die meisten Altbaudächer in Berlin haben Schwamm. Und er stört in den wenigsten Fällen. Es fragt sich nur immer wo ist Schwammbefall und wie stark und WELCHER Schwamm. Der gemeinste ist, darum heißt er wohl auch so, der "Gemeine Hausschwamm". Er ist oft die Ursache, dass bei Dachausbau das gesamte Dach abgebaut und neu aufgebaut wird. Auch die Balkenlage, auf die DG-Wohnung gebaut wird, also der "Fußboden" muss untersucht und saniert werden. Der Gutachter macht an einigen Stellen auf und stellt den Befall fest. Oder den gesunden Zustand, das gibt es natürlich auch. Insbesondere an der wetterabgewandten Seite. Wenn Sie vor einem unsanierten Altbau stehen können Sie davon ausgehen, dass die West/Südwest-Seite im Dach einen Schwammbefall hat. Der Gutachter wird anordnen, dass die befallenen Teile der Balkenlage "ins Gesunde" abgesägt und entsorgt und durch neue Balken ersetzt werden. Das Abschneiden "ins Gesunde" erfolgt in der Regel einen halben bis zu einem ganzen Meter. Einfach um sicher zu sein, dass keine Sporen übersehen werden. Der Schwamm – insbesondere der aggressive gemeine Hausschwamm – muss vollständig entfernt werden. Sonst befällt er auch die neuen Balken. Es gibt einige Schwammarten, die sogar auf der Suche nach frischem Holz das Mauerwerk durchwachsen können. Die Mauern werden dadurch nicht geschwächt, der Pilz sucht ja nur nach "essbarem" Holz. Aber auf diese Weise

kann tatsächlich ein ganzes Haus, z.B. mit Fachwerk bis zum Boden verschwammt sein. Ein GAU für ein altes Haus.

Das ist bei Berlinern Altbauten aber höchst selten der Fall. Aber der Befall kann stark sein und zu großen Kosten führen. Genau zu der Zeit, als ich mich mit dem Thema zu beschäftigen begann, stand in meinem Haus, in dem ich wohne, der Dachausbau an. Mein Haus ist alt, von 1886. Und hat einige Stürme hinter sich. Bei der Untersuchung des Dachstuhls hat der ausbauende Architekt so umfangreichen Schwammbefall festgestellt, dass wir Eigentümer im Haus, die ETG, eine außerordentliche Eigentümer-Versammlung einberufen mussten. Zu diesem Termin hat der Architekt einen herausgeschnittenen Balken mitgebracht. "In dieses Dach müsste ich eigentlich alle meine Studenten führen, um denen vor Ort zu zeigen, welche Sorten von Schwamm es gibt. Denn hier ist jede Sorte vorhanden." Und es gab Balken, die schon stark geschwächt waren, so dass sie zu brechen drohten. Bei uns also umfangreich, und, klar teuer. Aber für die Fachleute ist die Schwammsanierung in der Regel Routine. Nur eine Frage der Zeit für den Bau und Kosten.

Diese Kosten waren im Haus Essener/Krefelder hoch und führten dazu dass mir die Bauherren am Ende sagten: "Rainer, bei diesen Wohnungen haben wir schlicht kein Geld verdient."

Aber eine interessante Aufgabe, diese Wohnungen zu verkaufen. Mein Wissen um Dachausbau hat mir sehr geholfen und die Erfahrungen, die ich in meinem Haus damit gemacht hatte, waren ausgesprochen nützlich. Der Verkauf sollte bereits nach Baubeginn losgehen. Und da ist natürlich noch nicht viel zu sehen von den schicken, neuen Terrassen, Wohnungen, dem Aufzug usf. Dennoch wollte ich unbedingt gute Bilder haben. Vor allem von der Haus-Fassade. Der Bau beginnt immer damit, dass erst mal das Baugerüst gestellt wird. Die Bauleute nennen es nur "Rüstung"....

Lange stand da also ein Baugerüst. Und ich machte eifrig Bilder vom Ist-Zustand der alten Fassade und dem Dachrohling. Teilweise einfach aus Interesse. Teilweise weil ich die Bilder dann für meine Exposés verwenden konnte für den vorher/nachher-Effekt. Speziell nach der Entfernung des Gerüstes nach etwa 1½ Jahren suchte und fand ich an einem sonnigen Frühsommertag eine ideale Position dafür. Jedes Haus mit normaler Ausrüstung vom Boden aus fotografiert, wirkt verzerrt. Die Bildvertikalen laufen nach oben zusammen. Es braucht eine Spezial-Kamera, die die Verzerrungen nach Scheimpflug entzerren kann. Ist aber aufwendig und erfordert eine spezielle Foto-Ausrüstung. Die hatte ich nicht. Ich musste mir also etwas anderes einfallen lassen. Vom Haus diagonal gegenüber und möglichst hoch oben, das wärs. Ich klingelte mich also ins Haus und es gelang mir, einen Bewohner aus dem 3.0G zu überreden, der mir tatsächlich erlaubte, von seinem Balkon aus das "Walhalla-Haus" zu fotografieren. Bingo! Es war dann lange mein Titelbild beim Verkauf von Wohnungen in diesem Haus.

Vorher (von der Straße aus):

Nachher (aus dem 3.0G des Nachbarhauses):





Das ausgebaute Dach ist deutlich zu sehen. Die eingeschnittenen Dachterrassen und auch die große Gaube auf der Südseite (links).

Das sind die Bilder des Hauses vor und nach der Renovierung. Innen ist das Haus voller Altbau-Schönheit. Also ein altes Treppenhaus mit Mosaik-Fliesen im Eingang, gedrechseltem opulentem Geländer usf.

Die Wohnungen selber waren wie so oft in unterschiedlichem Zustand und wurden nicht renoviert verkauft. Die meisten brauchten das auch gar nicht. Oder es genügte, die alten Dielen zu schleifen/versiegeln und die Wände weiß zu streichen.

Der erste Verkauf im Haus erfolgte vor dem Dachausbau. Es war die Wohnung im Eck im 4.OG. die wir definitiv zu billig verkauft hatten. Aber damals hatten die Verkäufer und auch ich zu wenig Erfahrung. Die sammelten wir dann im Laufe von ca. einem Dutzend Verkäufen. Stets war ein konkurrierendes Makler-Büro da, das die Wohnungen ebenfalls anbieten durfte. Aber bis auf eine Ausnahme bei einer der 3 Dach-Wohnungen kamen sie immer zu spät. Mit diesem Haus habe ich mir mit Sicherheit viel Vertrauen der Investoren aufgebaut, das seinen Gipfel drin fand, dass ich dann beim Verkauf der Calvinstraße der alleinige Makler wurde.

Die Wohnungen in diesem Haus wurden also alle verkauft ohne Innen-Renovierung, aber mit vertraglicher Zusage der Modernisierung des Hauses (gemeinschaftliches Eigentum). Manche der Wohnungen erhielten dadurch einen Aufzug. Manche Wohnungen waren in ausgezeichnetem Zustand auch innen. Oft mit alten Dielen, oder Tafelparkett, eine Traum-Wohnung im 2.0G sogar mit 2 alten historischen Kachelöfen. Der eine war sogar funktionsfähig.

	(ausbaufähig)
•••••••••••••••••••••••••••••••••••••••	(ausbaulaing)

## Die Erich-Weinert-Straße



Diese Überbauung war etwas Besonderes. Besonders hässlich. Jedenfalls dachte ich genau das, also ich das erste Mal vor dem Haus stand. Ein erst vor kurzem nach der Wende errichteter Neubau in Beton. Von der Straße aus ist nur die kleine Vorderhaus-Fassade zu sehen und diese wirkt ausgesprochen einfach, glatt, hässlich und einfallslos. Es gibt da noch nicht mal Balkone. Gegenüber befindet sich immerhin eine schöne denkmalgeschützte Fabrik. Wenn ich eine Gegend nicht kenne, frage ich oft anwohner, meist Passanten nach der Historie der Strasse und des Quartiers. Oft habe ich so Dinge erfahren, die kaum jemand wissen kann, es sei denn, er/sie habe wie hier zu Ostzeiten schon hier gelebt. In diesem Fall haben mir die nachbarn erzählt, dass in dieser Fabrik zu DDR-Zeiten u.a. Schuhe für den Westmarkt hergestellt wurden. Die – auch für mich als Schweizer Bub- wohlbekannten Salamander-Schuhe..... Sie hatten den Ruf, sehr solide zu sein, denn billig waren sie nie.

Hier also der Blick aus einem Fenster des Vorderhausese:



Endgültig änderte sich der erste Eindruck, wenn man durch ebenfalls hässliche Metall-Türe den Hof betrat. Ein sehr großes Grundstück, bebaut mit dem erwähnten von der Straße aus unattraktivem Vorderhaus, einem großen Seitenflügel links, einem kleineren Haus rechts. Alle diese Wohnungen hatten sehr große Balkone eben zu diesem grünen Hof, den alle benutzen konnten und einem echten Wiesen-Anteil. Sehr freundlich und ein kleines Wunder, dass es in einem voll bebauten Stadtteil eine solche freie Fläche gab. Wow, hier vom Hof aus sah das Ganze sehr viel anders aus als von der Straße!



An dieser Stelle hatte sich früher mit Sicherheit ein Altbau-Ensemble befunden, das aber wohl durch den Krieg so ramponiert war, dass die Genehmigung zum Abriss und 1999 einem Neubau mit 50 (!) neuen Wohnungen erteilt worden ist. Dieses ganze Ensemble hatten "meine" dänischen Investoren gekauft und gedachten nun darin einzelne Wohnungen zu verkaufen. Die erste im Seitenflügel war eben frei geworden im 4.0G, bestand aus 3 kleinen Zimmern, aber einem Riesenbalkon zur Westseite, also zur beliebten Nachmittagssonne. Wie bei allen Wohnungen bisher gab es einen Konkurrenz-Makler. Vielleicht waren es sogar mehrere, von denen ich nur hörte, wenn ich einen Käufer gefunden hatte und bei der Meldung des kaufentschlossenen Interessenten dann erfuhr, dass es beim Konkurrenzmakler bereits einen anderen gab. Sehr unangenehm. Ich hatte Arbeit mit Kennenlernen der Wohnung (physisch durch selber besichtigen, TE, Protokolle von ETV, Flurkarte, Energieausweis, Grundriss bearbeiten/oft ist er kaum leserlich, Erstellen eines Exposés, buchen eines accounts auf den Immobilien-portalen, online stellen, vorab gemerkte Kunden informieren, Besichtigungen ausmachen, durchführen, den Interessenten die genannten Dokumente in lesbarer Form zusenden....usf.). Und wenn das alles erfolgreich war, die Meldung "bei Makler berlinforsale gibt es bereits einen Käufer und wir verkaufen ihm die Wohnung". Natürlich stellte sich stets die Frage: Ja, seit wann gibt es denn diesen Kaufinteressenten? Hätte man mich nicht früher informieren können/müssen? Dann hätte ich mir z.B. die Besichtigungen des letzten Wochenendes sparen können. Und meine Kunden reagieren – verständlich- stets sehr sauer auf die Nachricht "april april, die Wohnung ist gar nicht mehr zu kaufen".

Das heißt, so einfach ist die Sache nicht. In der Praxis hat es sich gezeigt, dass es bis zum KAUF, der ja immer vor einem Notar erfolgen muss, der sogenannten Beurkundung, noch viele Imponderabilien gibt. Oder anders formuliert: Da kann noch viel passieren. Insbesondere kann der ach so entschlossene Kaufinteressent seine Meinung ändern. Jeder Makler kann ein Lied davon singen. Ich hatte auch solche "Kaufinteressenten": Ja, diese Wohnung kaufe ich, sagte Herr B. mündlich, klar, direkt nach der Besichtigung. Schnelle Meldung an die Verkäufer – damit ich der erste bin vor dem Konkurrenzmakler- und am nächsten Tag ruft mich Herr B. an und teilt mir mit, dass er schlecht geschlafen habe, es fehle ihm nun doch der Balkon...... Und ich hatte die unangenehme Aufgabe, den Verkauf bei den Verkäufern zurück zu rudern. Manchmal mit dem Verkäufer-Kommentar: Macht nichts, Rainer, beim Konkurrenzmakler (schon wieder !!!) gibt es einen anderen Kaufinteressenten, wir verkaufen die Wohnung also diesem.

Solche Situationen gibt es stets, wenn mehrere Makler mit dem Verkauf einer Wohnung beauftragt werden. Ja, das ist vollkommen legal und bei gewerblichen Verkäufern sogar die Regel. Gewonnen hat der Makler, der zuerst einen entschlossenen Käufer hat. Aber was heißt schon entschlossen? Niemand kann den Kunden ins Herz sehen. Und was gestern ein Entschluss war, kann über Nacht oder nach einem Gespräch mit einem "Fachmann" oder Partner oder Freund oder Nachbarn ganz schnell wieder ein "nein, dann doch nicht" werden. Gelegentlich durchaus zu meinem Vorteil. Dann nämlich, wenn ich auch einen Interessenten hatte, der zu spät kam, aber durch einen Rückzieher des Interessenten vom anderen Makler dann doch Käufer wurde.

Am stressigsten waren die Überbiet-Situationen. Für alle. Also, wenn der Käufer A sich kaufentschlossen zeigt. Man macht dann einen Kaufvertrag bei einem Notar. In der Zwischenzeit gibt es bei mir einen Käufer B, mit dem ich besichtige. Denn der Käufer A kann ja, wie geschildert seine Meinung ändern und kauft die Wohnung dann doch nicht. Mein Käufer B sagt, ich möchte die Wohnung auch kaufen und biete tausend Euro mehr als der bisherige Kaufpreis (KP). Warum sollten die Verkäufer auf mehr Geld verzichten? Sie akzeptieren also das Angebot von Käufer B. Daraufhin erhöht der Käufer A nach Benachrichtigung durch seinen Makler (das sind wirklich unangenehme Gespräche!) nochmal sein Angebot und so wird eine Versteigerung draus. SEHR stressig und produziert nur Ärger und Wut auf allen Seiten. Sogar auf Verkäuferseite. Wir hatten einen Präzedenzfall, in dem BEIDE Käufer A und B sich wütend aus dem quasi-Versteigerungs-Prozess verabschiedeten und beide nicht kauften.

Wir hatten also dann bis auf weiteres gar keinen Käufer. Das war uns allen, insbesondere den Verkäufern eine Lehre. Es gab dann eine rel. faire Entscheidung durch die Verkäufer. Wenn es einen Käufer B gibt, der einen höheren KP bietet, wird Käufer A informiert. Dieser hat dann die Gelegenheit, für diesen höheren KP zu kaufen und der Handel wird beschlossen. D.h. es gibt dann keine Überbietung mehr.

Wir lernen alle dazu. Meine dänischen Investoren waren dieses Vorgehen durchaus gewohnt als normales Prozedere beim Verkauf eines Objektes in Dänemark. Da gibt es immer eine Art Versteigerung und kein Mensch regt sich darüber auf. Deshalb war das nicht als Affront gegenüber den Käufern gemeint, und schon gar nicht als "Preistreiberei". Aber auf dem deutschen Markt ist man dies nicht gewohnt. Dass der Preis einer Immobilie im Verkaufsprozess auch steigen kann. Im Gegenteil. Die meisten Kaufinteressenten wollen nach wie vor den Preis nach unten verhandeln. Das finden sie normal. Warum weiß ich nicht. Zurzeit ist aber die Aussage, die ich gelegentlich von Kunden erhielt und immer noch höre "das muss deutlich billiger werden" keine gute Taktik, um zum Erfolg zu kommen. Jedenfalls zurzeit in Berlin nicht. Es gibt einfach genügend Interessenten, die bereit sind, die aktuellen Preise zu bezahlen und diese nioch nicht mal als hoch empfinden. Berlin ist und bleibt wohl auf absehbare Zeit eine begehrte Stadt! Selbst heute noch (wir haben 2020 und die Preis steigen und steigen in Berlin, nicht nur für Immobilien) sagen mir Israeli, die das halbe Jahr hier wohnen, dass sie um Geld zu sparen (!) gerne nach Berlin kommen, weil das Leben bei Ihnen zuhause (sie kommen aus Tel Aviv) deutlich teurer ist. Man stelle sich vor.

Auf Grund mehrerer Verkäufe, gerade in dem Neubau an der Erich-Weinert-Straße lernte ich auch meine Konkurrenzmakler kennen. In Person, denn manchmal waren sie ebenfalls mit Besichtigungs-Kunden vor Ort in der Wohnung, oder auch vor dem Haus. Und es kam vor, dass ich vor dem Haus auf meinen Kunden wartete und der Konkurrenzmakler kam auch dazu. Es ist übrigens sehr sinnvoll, dass ich, wenn immer möglich, etwas früher als die Kundschaft da bin. Es macht einfach einen guten Eindruck, wenn die Kunden nicht warten müssen. Und ein souveränes Auftreten des Maklers ist wichtig. Nicht direkt für den Verkauf, aber für das gute Gefühl. Es ist ja so, dass es sehr viele Besichtigungen gibt, bei denen kein Verkauf resultiert. Viel mehr, als die meisten glauben. Das Klischee ist: Die Wohnung wird dem Makler "aus der Hand gerissen", d.h. er braucht 1-2 Besichtigungen und die Wohnung ist verkauft.

Gerade im begehrten Berlin. Die Erfahrung ist aber, dass es auch bei viel nachgefragten Wohnungen in der Regel etwa 20 (!) Besichtigungen braucht, bis sich jemand findet, der eine wirkliche Kaufentscheidung fällt. Das heißt, bei den allermeisten Besichtigungen resultiert kein Handel. Den Kunden gefällt es nicht oder sie sagen es nicht und verabschieden sich freundlich und melden sich nie wieder. Der Makler tut also gut daran, den Besichtigungs-Termin nicht mit dem Erwartungsdruck eines Verkaufs zu machen. Tut er es doch, kann er eigentlich bei 95% der Termine danach nur frustriert nach Hause gehen. Die viel bessere Strategie und eine positive Einstellung ist, wenn er souverän eine Moderation machen kann, nach der er – wie auch immer die Wohnung gefällt – mit einem guten Gefühl nach Hause gehen kann: "Ich habe einen guten Job gemacht. Ich konnte auf sympathische Art in die Wohnung führen, über die Wohnung, Umgebung, Hauszustand referieren und Auskunft geben." Und zwar unabhängig von einem eventuellen Verkaufserfolg. Makler, die gehetzt zu spät im Porsche vorfahren, haben das nicht begriffen. Die Souveränität und Gelassenheit ist wichtig. Und die beginnt damit, dass der Makler in der Regel eine Viertelstunde zu früh beim Termin ist und vor dem Haus auf die Kunden wartet. Auch mein Konkurrenzmakler kam also etwas zu früh. "Hallo, ich warte auf meine Kundin Frau Weißmüller und Sie?" Nun stellte sich heraus, dass seine Kundin auch eine Frau Weißmüller ist. Es gibt Leute, die sich bei beiden Maklern melden und Termine ausmachen. Ich zog mich dann lachend zurück und überließ dem Kollegen den Termin und den Kunden. Es ist nix draus geworden.....

Aber einmal half ich einem Kollegen sogar richtig zum Erfolg. Auf meine Kosten.

Die Mieter einer hübschen Balkon-Wohnung in diesem Komplex der Erich-Weinert-Straße waren eben ausgezogen. Es war üblich, dass Handwerker der Hausverwaltung nun den Schließzylinder der Wohnungstüre gegen unseren Standard-Schließzylinder von ABUS austauschen. Dadurch haben alle, die den entsprechenden Schlüssel haben, Zugang zur Wohnung. Da ich einen ABUS-Zylinder hatte, bat mich die Sekretärin der Verkäufer darum, dass ich in diesem Fall am Abend des Auszugs den Austausch vornehme. Das war einfach und machte mir keine Probleme.

Nun hatten die Verkäufer, ohne mich zu unterrichten, offenbar einen dritten Makler ins Boot geholt. Übereilt und ohne klare Instruktionen. Ich hörte später, dass dieser dritte Konkurrenzmakler, nennen wir ihn R.M., den Verkäufern gegenüber hoch verschuldet war wodurch auch immer. B. bekam offenbar die Chance, seine Schulden abzutragen durch vollständiges oder teilweises Überlassen seiner Courtage an die Verkäufer. Und R.M. wurde mitgeteilt, dass es in der Erich-Weinert-Straße eine neue leere Wohnung gäbe, die er verkaufen dürfe. Den alten Schlüssel zur Wohnung hatte er sich in Windeseile besorgt. Von den ausziehenden Mietern. Um so schnell wie möglich mit Interessenten besichtigen zu können. Sicher nicht die feine Art, denn so hatte er einen Startvorteil. Dachte er. Aber er hatte keinen ABUS-Schlüssel. Man hatte ihm unser Vorgehen nicht mitgeteilt und so stand am nächsten Tag vor verschlossener Tür mit Kundschaft. Die erwähnte Sekretärin Frau T. gab ihm meine Handynummer und so bekam ich einen verzweifelten Anruf von B. Er stehe da, mit abgesägten Hosen, sozusagen im GAU eines Maklers und möchte gern in die Wohnung. Ich kann mich noch genau an sein ungläubig verblüfftes

Gesicht erinnern, als ich eine halbe Motorrad-Stunde später ihm und seinen schon verärgerten Kunden die Türe aufschloss. "Das habe er noch nie erlebt" sagte er mir später immer wieder, als wir uns besser kennen lernten, "dass ein Makler dem anderen ein Geschäft ermöglicht". Denn aus dieser Besichtigung entstand tatsächlich ein Verkauf für ihn.

### Der Makler R.M.

Eine sehr spezielle Pflanze. Immer in Hektik und unorganisiert. Wir lernten uns besser kennen, als er sich überschwänglich für die Hilfe bedankte mit dem Schlüssel. Und er hatte definitiv seltsame Geschäftsfreunde.

Eines Tages meldete er sich bei mir und hot an den Kontakt zu einem Verkäufe

Eines Tages meldete er sich bei mir und bot an, den Kontakt zu einem Verkäufer herzustellen, der eine Wohnung in Charlottenburg zu verkaufen habe. Auch da seien die Mieter ausgezogen und die Wohnung, eine gute Lage, frei. Der Verkäufer wolle einen Makler, der die Wohnung vermittelt. Verblüfft bedankte ich mich für den Tipp, aber warum machst Du das nicht selber? Ich habe viel zu viel zu tun, ich entwickle ein Immobilien-Projekt mit Studentenwohnungen. Ok, kann ja stimmen und ich hatte nichts gegen einen schönen Job. Die Wohnung war wirklich ein leicht und gut zu vermittelnde und hatte einiges an Wert. In dieser Zeit stiegen die Preise in Berlin rasant. Und so trafen wir uns alle im Büro eines Immobilien-Gutachters in Charlottenburg. Schickes Büro mit modernen Möbeln im noblen Altbau. Sekretärinnen schwebten herum und mitten drin der Chef, Herr B. ein großer Mittfünfziger mit leichtem Übergewicht. R.M. stellt mich vor. "Wir gehen essen", verkündete der Chef und fuhr uns, mich und R.M. mit seinem Cayenne (cremefarbiges Leder) zu einem Italiener auf die Terrasse. Die Stimmung war gut, Herr B. eröffnete mir, dass er seinen Lebensmittelunkt nach Florida verlegen wolle, da sei das wahre Leben und er besitze da schon ein Haus. Er habe seinen Immobilienbesitz in Deutschland schon weitgehend veräußert. Dabei erzählte mir lachend, dass er einmal einen Mieter aus seiner Wohnung rausgekriegt habe, indem er ihm in einem gefakten Brief mit der albanischen Mafia gedroht habe. "Was glauben Sie, wie schnell der draußen war, hehehe". Im Übrigen hielt er viel von Scientology, er sei da seit Jahren Mitglied! Au weia.

Der Gipfel unseres denkwürdigen Treffens war, dass beide, sowohl R.M. als auch der Scientologe aufstanden und ohne zu bezahlen zum Porsche Cayenne gingen. Der Kellner kam mir nach und so zückte ich meine Kreditkarte und bezahlte für uns.

Ich fuhr dann mit meiner Honda nach Hause und selbstverständlich habe ich von diesem Moment an mit Herrn B. nie wieder ein Wort gesprochen.

R.M. erwähnte die Sache und auch die Person von B. nie wieder. Auch nicht, als er mich, mal wieder im Klageton bat, Ihn mit Informationen und Unterlagen zu helfen, Wohnungen in der Essener/Krefelder Straße zu vermitteln.

Das hört sich nun so an, also ob ich im Haus Erich-Weinert-Straße keinen Verkauf gehabt hätte. Dem ist gar nicht so. Überhaupt nicht. Es waren an die 10 Wohnungen, die ich darin vermittelte. Das war noch nicht einmal besonders schwer. Ich konnte das Haus von seiner besten Seite zeigen, denn ich machte mal wieder eigene Bilder. Das denn ich machte mal wieder eigene Bilder. Mein Front-Bild bei den Anzeigen war natürlich die schöne Hofseite.

Und es zeigte sich, dass die Wohnungen eine hohe Nachfrage hatten. Interessant war das Objekt durch die Lage (immer noch Prenzlauer Berg, wenn auch der nordöstliche Teil davon Richtung Weißensee), dieser Blick in den grünen Hof, die riesigen Balkone und die Aufzüge. Dazu eine Tiefgarage mit vielen Stellplätzen und einen direkten Zugang zu den Häusern. D.h. man kam direkt aus der Tiefgarage zum Aufzug und damit auf die Geschoße. Und es war ein Beton-Neubau, also kaum Geräusche von den Nachbarn, keine knarzenden Fußböden, keine zugige Altbau-Fenster usf. Und ich musste erkennen, dass auch und gerade solche Wohnungen durchaus sehr nachgefragt sind. Für Altbau-Liebhaber eine Zumutung mit den niedrigen Decken und den Kunststoff-Fenstern, aber für andere genau das Richtige.

Ich nannte sie "meine Ritter Sport – Wohnungen": Quadratisch – praktisch – gut.

Und natürlich die Preise. Sie lagen deutlich unter den Preisen, die zu dieser Zeit im klassischen Prenzlauer Berg um die Danziger Straße, also im Kollwitz-Kiez oder rund um den Helmholtz-Platz aufgerufen wurden. Diese Gebiete waren schon voll gentrifiziert, durchsaniert und dementsprechend chic und teuer geworden. Naja, teuer für diese Zeit. Aus heutiger Sicht alles Schnäppchen, denn die Preise sind seither überall um das Doppelte und Dreifache gestiegen. Also quadratisch- praktisch – gut zum erschwinglichen Preis. Eine für viele ideale Kombination. Natürlich waren auch hier die Wohnungen in den oberen Geschoßen die teureren. Bis heute bekomme ich von **Frau D**., einer älteren Dame aus Frankreich begeisterte mail, dass Sie sich dort eine (preisgünstige Erdgeschoß-) Wohnung leisten konnte und sehr glücklich sei mit dem Kauf.

Nicht glücklich machen konnte ich die junge **Frau K**. Sie hatte sich eine kleinere 3-Zimmer-Wohnung im 3.0G angesehen. Diese Wohnung gehörte sicher zu den weniger interessanten, denn eines der Zimmer hatte kein Fenster. Der Raum lag im Eck von Vorder- zu Hinterhaus und da war einfach kein Fenster möglich. Eine große Abstellkammer, ja. Ich hatte auch eine Interessentin, die sich dafür interessierte, weil sie Cutterin (Filmschnitt) war und einen dunklen Raum brauchte um darin zu arbeiten. Cutter/Cutterinnen verbringen ihren Arbeitstag in Räumen ohne Tageslicht. Sie müssen auf den Bildschirmen sehr genau sehen, wo geschnitten werden soll, da ist das Tageslicht viel zu stark. Also für diese Kundin hätte das gepasst. Verliebt in die Wohnung hatte sich aber Frau K. Kaufen sollte die Wohnung ihr Vater, der in Karlsruhe wohnte und natürlich müsste sich auch der kaufende Vater die Wohnung ansehen um sie sich reservieren/ zu kaufen. Und dieser ließ sich Zeit um nach Berlin zu kommen. Zuviel Zeit. Eines Tages kam die Frau K. wieder zu einem weiteren Besichtigungs-Termin, aber ich musste ihr vor Ort (vorher hatte ich sie nicht erreicht) erklären, dass nun schon jemand schneller war und den Auftrag zum Notarkaufvertrag gegeben hatte. Es war jemand von meinen Kunden, so war das für mich nicht schlimm. Aber für Frau K. Sie begann fürchterlich zu weinen. Nun hatte ich einen vermeintlichen Trumpf in der Hand: Jan, mein Ansprechpartner der Verkäufer, hatte mir eben mitgeteilt, dass die Nachbarwohnung ebenfalls frei geworden ist, und verkauft werden konnte. Diese Wohnung hatte kein fensterloses Zimmer, dazu ein Zimmer mehr (!) und war überhaupt wesentlich heller. Der Preis kaum höher. Und ich hatte bereits Zugang mit meinem Makler-Schlüssel. Ich konnte sie also trösten: "Sehen Sie, ich kann Ihnen die danebenliegende Wohnung bieten! Sie ist fast gleich nur mit einem Zimmer mehr, heller, hat eine schönere Sicht auf den

Hof und natürlich hat sie denselben großen Balkon. Und das alles fast zum gleichen Preis!" Aus meiner Sicht ganz klar die bessere Wohnung, geradezu ein Glück. Und diese bessere war noch nicht auf dem Markt, hatte ja noch niemand gesehen. Ich war mir sicher, dass Frau K. davon begeistert sein würde. Pustekuchen. Sie kam in die Wohnung und begann wieder zu weinen "Nein, die gefällt mir nicht, ich kann auch nicht sagen warum, die andere wäre es gewesen!".

Und was dem einen sein Uhl ist dem anderen sein Nachtigall ..... Es tat mir sehr leid, dass ich ihr hier nicht helfen konnte. Und es zeigte sich mal wieder, was ich als Generalerkenntnis aus meiner Maklertätigkeit gewonnen habe: Der Bezug einer eigenen vier Wände, und damit insbesondere der Kauf seiner eigenen Wohnung ist hochemotional. Es hat immer, klar, mit viel Geld zu tun. Auch wenn diese Wohnung "nur" um die 150.000 kostete (der heutige Wert ist sicher über das Doppelte) so ist handelt es sich immer um viel Geld. Das Entscheidende aber ist nicht das Geld sondern das Gefühl. Die Freude, das Richtige gefunden zu haben und die Gewissheit, sich da wohl zu fühlen. Und die meisten sind so gestrickt, dass wenn sie sich in ein "Objekt" verliebt haben, meinen sie, dass es das nur einmal gibt und sie woanders unglücklich sein werden. Sollte es also nicht klappen mit einer Wohnung, in die man/frau sich verliebt hat, ist die Befürchtung groß, dass es in ganz Berlin keine weiteres solches "Objekt" geben wird. Sehen Sie, warum ich dieses Wort nicht mag und es als Bezeichnung für das Zuhause, für komplett ungeeignet halte? Wer wohnt schon gern in einem "Objekt"?? Ich habe meine kleine Firma BERLINHOME genannt. Weil ich ein Heim in Berlin vermitteln will, ein zuhause. Mit dem Wort Immobilien konnte ich mich nie anfreunden.

......Weiter ???

# <u>Das Traumloft in Kreuzberg!</u> (Glogauer Straße 7)

Jenny ist definitiv eine der ungewöhnlichsten Schweizerinnen in Berlin.

Mit einem Temperament und einem Aussehen, das so gar nicht zum Bild einer Klischee-Schweizerin passen will. Es ist doch eher ein gemäßigtes Auftreten und zurückhaltendes Wesen, das man von Leuten aus diesem Land erwartet. Dazu eine mitteleuropäische Erscheinung. Das alles ist Jenny nicht. Sie ist schwarz. Und tritt mit einer großen Herzlichkeit und einem Temperament auf, das in Kombination mit einem breitem Zürichdeutsch niemanden kalt lässt. Seit einigen Jahren nennt sie sich "Die schwarze Heidi", weil sie vor Jahren mal in einem gleichnamigen schrägen Film die Hauptrolle spielte. In diesem Film ging es um die berühmte Heidi aus den Schweizer Bergen. Nur dass diese im genannten Film eben schwarz war. Jenny war und ist also Schauspielerin. Allerdings dürfte es an Rollen für eine gebürtige Schwarzafrikanerin im deutschsprachigen Filmund TV-Geschehen nicht gerade wimmeln. Das ändert sich zurzeit gerade. Die fiktionalen Formate wie TV-Serien und jetzt auch die Streaming-Produktionen werden gemischter als bisher. Eine Chance für deutsche Schauspieler mit sog. Migrationshintergrund. Dennoch, ich bin mir sicher, dass Jenny damals allein vor der Schauspielerei nicht leben konnte.

Das, zusammen mit einer ureigenen Neugier dürfte sicher einer die Hauptgründe gewesen sein, sich auch nach anderen Tätigkeiten umzusehen.

Und so ergriff Sie kurzentschlossen und sicher aus einer Bauchentscheidung heraus die Chance, in ein kleines, aber besonderes Restaurant zu investieren. Das Lokal hieß "Helvetia - Röschtibar" und war ein etwas heruntergekommenes typisches Lokal im Herzen von Kreuzberg 36, also den Oranienkiez. Und der Name war kein Zufall. Es wurde seit vielen von einem Appenzeller als typische Szenen-Kneipe geführt und war durchaus ein möglicher Treff für Berliner Schweizer. Einige Jahre diente es auch als Stammlokal für den "Helvti-Treff", eine lockere Runde aus Schweizern besonders von Kreativen, wie Leute aus Theater/Film oder Schriftstellern oder Architekten. Der Helvti-Treff wurde u.a. vom Felix Benesch organisiert, den ich noch von der Antigone-Inszenierung am Stadttheater in Chur kannte. Er war zu dieser Zeit ein blutjunger Schauspieler dort und spielte mit in unserer legendären Inszenierung von 1986.

#### Die Antigone-Inszenierung in Chur und dann in Berlin

Es war im Frühling 1985 als mich der Intendant des Stadttheaters Chur, Herr Eckle anrief. Er habe eine besondere Inszenierung vor. Eine Art "Remake" der Uraufführung von Brechts Version von Antigone (Sophokles). Bertold Brecht hatte im Schweizer Exil diese Version insbesondere für Seine Helene Weigel geschrieben und führte sie – durchaus sehr beachtet – in der Churer Provinz auf. Mit Frau Weigel in der Hauptrolle. Und einem sehr jungen Berner Schauspieler namens Hans Gaugler, der den Kreon spielte.

Es solle nun eine Neuinszenierung geben mit dem Regisseur Fritz Bennewitz aus

der DDR, Carmen-Maja Antoni, Protagonistin am Berliner Ensemble, also dem Theater, das Brecht gleich nach Chur in Ost-Berlin gründete und einem West-Berliner Schauspieler Peter Kuiper . In Nebenrollen habe er den alten Hans Gaugler wieder gefunden für die Rolle des "Boten" und er haben den mir damals unbekannten Wolf Kaiser als blinden Seher Teiresias verpflichten könne. Ob ich darin den Hämon, den Sohn Kreons und Verlobten Antigones spielen wolle. Ich wollte. So ganz hatte ich diesen Theater-Wahnsinn zwar nicht begriffen. Aber allein, dass der Regisseur und die Hauptdarstellerin aus der DDR kamen, war schon ziemlich ungewöhnlich. Die Inszenierung war unspektakulär. Am meisten beeindruckt hatte mich der Brecht/Weil-Songabend, den die Carmen-Maja im Rahmenprogramm dem Churer Publikum gab. Und die sehr feuchtfröhlichen Abende mit Pit. Ich mochte ihn und er war froh über einen "Kumpel". Denn auch er war ja Gast und kannte außer dem Ensemble niemanden. Wenn der aufdrehte, gab es kein Halten. Einmal hatte er, alkoholisiert, klar, die ganze Truppe animiert, um Mitternacht in ein abgelegenes Tal vors Haus des Intendanten Eckle zu fahren, und diesen aus seinem wunderschönen alten Patrizier-Haus zu klingeln. Es gab dann dort weiteren Rotwein und Bündner Fleisch und Salsiz bis sehr früh am Morgen und die Probe am nächsten Tag musste ausfallen.... Chur. Ein schönes aber ziemlich verschlafenes Städtchen am Knotenpunkt von 3 Tälern. Und dann die Churer Zuschauer. Viele waren es nicht in unseren Vorstellungen. Wir spielten etwa 10 Vorstellungen, dann war dieses Gastspiel für mich vorbei. Geblieben ist eine lockere Freundschaft zu Carmen-Maja (sie nennt mich bis heute Hämonchen) und "Pit" Peter Kuiper. Letzterer ist dann 2007 leider bereits gestorben und liegt auf dem Alten St. Matthäus-Friedhof, dem für mich schönsten Friedhof Berlins.

Item, das Antigone- Abenteuer war zu Ende. Es schien zu Ende. Dann erhielt ich etwa ein Jahr darauf erneut einen Anruf aus Chur: Ob ich noch einmal spielen könne. Die Inszenierung sei nach Ost-Berlin eingeladen, zu den Festlichkeiten zum "40. Jahrestag der DDR" zwei Vorstellungen im Deutschen Theater zu geben. Offizielle Einladung durch die Kulturbehörden der DDR. Reise in der Bahn nach Berlin, Unterkunft im Hotel Stadt Berlin am Alex und großzügig (in Ost-Mark) bezahlt.

Ein Wahnsinn. Ich durfte also auf staatliche Einladung im "Olymp" des deutschsprachigen Theaters, dem DT spielen. Der Liftboy im Hotel Stadt Berlin (heute Holiday Inn) am Alexanderplatz fuhr mich in eines der oberen Stockwerke, führte mit zum Fenster und sagte: "Sehen Sie Herr Guldener, da hinten auf der Karl-Marx-Allee die Tribüne? Da sitzen Honi und Gorbi." Es war der 7. Oktober 1989 und es lief die NVA-Truppenparade, kam gerade zum Alex und bog in die Karl-Liebknecht-Allee ab. Es sollte die letzte sein. Denn nur 4 Wochen später fiel die Mauer und kurz darauf wurde die DDR aufgelöst. Und wir mitten drin. Ich betrat schon mit Gänsehaut das Theater, das förmlich nach Theater-Geschichte roch. Die ganzen Koryphäen hatten hier gespielt. Noch vor kurzer Zeit hatte ich die Inszenierungen von Alexander Lang/Volker Pfüller gesehen mit Grashoff, Gwisdek, Katja Paryla usf. und heute teilte man mir eine deren Garderoben zu. Carmen-Maja leitete die Wiederaufnahme-Proben auf der großen Bühne. Und wir spielten vor ausverkauftem Haus dieses Anti-Staats-Tyrannen-Doktrin- Stück. Als ob es Tagespolitik wäre. Und auch das Publikum verstand die Sache genauso. Die Vorstellungen dauerten mindestens eine halbe

Stunde länger als sonst. Denn das Parkett meldete sich mit lauten Rufen, Bravos und Klatschen zu den Texten Brechts, in denen die unmenschliche Staats-Politik des Kreon/Thebens angeklagt wurde. Antigone, die nichs tat, als Ihren im Krieg gefallenen Bruder begraben, wurde dafür von Kreon mit dem Tod durch Einmauern bestraft, weil Ihr Bruder "unehrenhaft" im Krieg gefallen sei. Es gibt im Stück eine Szene, in der Hämon seinem Vater zuredet gegenüber seiner Verlobten hier Gnade vor Recht zu gewähren. Auch die Öffentlichkeit der Stadt Theben nicht hinter Kreon sondern hinter Antigone stand. Ich hatte als Hämon also einen Streit-Dialog mit Pit, alias Kreon in dem ich zu sagen hattet: Papa, (nimm Rücksicht auf die öffentliche Meinung, denn) .... "die Stadt ist von von Unlust!" Da unterbrach mich eine Zuschauer und rief :"det kannste laut sagen!!" Ich konnte eine gefühlte Ewigkeit nicht weiterspielen, denn das Klatschen hörte nicht auf. Gänsehaut.

Auf dem Nachhauseweg waren auf dem Alex bereits die Demonstrationen gegen das Regime zu sehen und die Vopos, die an jeder Ecke standen. Pit schäfte mir ein, beiden nicht zu nahe zu kommen. Wir wussten von Verhaftungen und wir mussten/durften am nächsten Tag wieder spielen.

Die reichlichen Ostmark aus der Gage gab ich aus für Musikinstrumente. Was hätte ich damit auch sonst machen können. So fand ich in der Sophien-Straße, schon damals eine sehr schön und untypisch gepflegte Straße einen Instrumentenbauer, bei dem ich 2 Blockflöten, eine Mandoline und eine Lauten-Gitarre erstand. Die beiden letzteren habe ich heute noch. So überquerte ich nach unserem Gastspiel vollgepackt die Grenze an der Friedrichstaße. Und nur drei Wochen danach fiel die Mauer.

Also: Bei der Inszenierung in Chur und natürlich auch später beim Berliner Gastspiel war auch Felix Benesch dabei. Er spielte im Chor, den der Regisseur "erfunden" hatte. Und Felix hat als Organisator des Helvti-Treffs nicht nur diesen Namen erfunden sondern ihn auch initiiert. Wir trafen uns regelmäßig im Helvetia.

Und dieses Lokal hatte nun also eine neue Wirtin, die Jenny. Jenny ist nicht nur ein Hingucker und eine Sympathie-Trägerin sondern auch eine gute Menschenkennerin. So brachte sie das Lokal in kurzer Zeit auf Vordermann und es läuft heute viel besser als früher. Sie hat definitiv Ihr Talent als Gastronomin entdeckt und später wurde sie Wirtin in weiteren Berliner Lokalen.

Und dazu bekundete sie ein Interesse, mal in mein Business , also ins Immobilien-Maklern hinein zu schnuppern. Vielleicht ein Praktikum oder sowas. Konkret wurde das allerdings nie. Bis auf Ihren begeisterten Anruf, den ich im Herbst 2015 von Ihr bekam:

"Rainer, stell Dir vor, ich bin jetzt auch Maklerin, denn ich kann eine supertolle Wohnung vermakeln. Freunde von mir wollen Ihr Loft in Kreuzberg verkaufen und ich darf das machen. Suuuuper! Aber ich habe keine Ahnung, wie man so etwas macht. Kannst du mir helfen?"



Nun, ich machte Ihr klar, dass ich das offiziell nur machen kann, wenn die Erlaubnis der Verkäufer vorliegt. Ich kann nicht tätig werden für den Verkauf/ggf. Publikation einer Wohnung, wenn die Eigentümer mich damit nicht beauftragen oder wenigstens Jenny und mich gemeinsam. Und so lernte ich Carmen&Philip kennen. Eines der unkonventionellsten, initiativsten Paare die ich kenne und sehr sympathisch. Wir sind bis heute befreundet. Philip ist Architekt und hatte sich in einem Sanierungsfall-Gebäude einer ehemaligen Klavier-Fabrik ein Loft gekauft. Inkl. saniertem Gemeinschafts-Eigentum, also mit ausgebautem Dach, Aufzügen, neue Wasserleitungen, Balkonen, neuen Isolierglas-Fenstern, usf. Den Innenausbau hatte er selber geplant und ausführen lassen. Es wurde dann ein ausgesprochen cooles Designer-Loft. Sehr schick und sehr komfortabel. Mit einer Fußbodenheizung, Bisazza-Fliesen-Mosaik, einer im Wohnzimmer integrierten Badewanne, Spezial-Schiebetüren, Kamin usf. Er war geschieden, bewohnte die Wohnung zusammen mit seinen beiden Kindern im Schulalter und seiner neuen Lebenspartnerin, eben der Carmen. Das wurde ihm aber auf die Dauer zu eng und so suchte er ein neues Domizil für sich und seine Familie, fand es in Neukölln und wollte zur Finanzierung sein schickes Loft verkaufen. Dazu hatte er eben Jenny kennen gelernt und, wie es seine Art ist, mit viel Vertrauen in die Menschheit Jenny erlaubt, für diese Wohnung einen Käufer zu finden. Carmen und Philip waren mir auf den ersten Blick sympathisch. Und ich Ihnen offenbar auch. Und wir vereinbarten, dass ich den Verkauf offiziell über BERLINHOME machen werde. Und Jenny sollte "bei mir in die Lehre gehen" und

die Besichtigungen machen. Dazu kam es dann allerdings nie. Jenny war viel zu beschäftigt, Ihr bisheriges Leben zu organisieren, also die Schauspielerei und insbesondere Ihre neue Tätigkeit als Gastronomin. Und so übernahm ich gerne die Verkaufspreis-Ermittlung und dann auch den ganzen Verkauf. Mit Jenny vereinbarte ich eine komfortable Tipp-Geber-Provision, die ich Ihr nach erfolgreichem Verkauf sehr gerne auszahlte. Denn der ganze Umgang mit den Verkäufern Carmen&Philip war eine Freude. Sie bewohnten ja das Loft nach wie vor und konnten auch erst in einem Jahr ausziehen. Das musste natürlich den potentiellen Interessenten kommuniziert werden. Dass die Wohnung jetzt gekauft (auch bezahlt) werden konnte und sollte, die Wohnungsübergabe aber erst in einem Jahr stattfinden kann. Ja, das funktioniert. Das Notariat formuliert dazu einen Passus im Kaufvertrag, der nach erfolgter Zahlung des Kaufpreises eine "Miete" des Altbesitzers (also Philip) an die Neubesitzer bis zum Zeitpunkt der Auszugs/der Übergabe festlegte. Philip war hocherfreut, als ich ihm den Wert seines Lofts mitteilte. "Meinst Du wirklich, das können wir bekommen?". Ich war mir sicher, denn die Preise befanden sich in Berlin genau in der rasanten Aufwärtsfahrt, die ja bekannt ist. Auch hier konnte man sehen, dass wer in Berlin vor einigen Jahren eine Immobilie gekauft hatte, bereits nach einigen Jahren einen hohen Gewinn realisieren konnte. Wir verkauften dann das schicke Loft an ein Paar aus Charlottenburg zu genau dem Preis, den wir angepeilt hatten. Und Philip konnte damit sein neues Projekt in Neukölln kaufen. Auch hier hatte er mal wieder eine alte Fabrik, diesmal eine Remise entdeckt, in der er gleich 2 Etagen erwarb. Eine im Erdgeschoß (mit Garten) und eine im 4.0G. Damit konnte er Arbeiten und Wohnen trennen.

Und die neuen Eigentümer freuten sich über die wirklich sehr schicke Loft-Wohnung, die in Kreuzberg sehr selten geworden sind oder einfach schlecht saniert.

Und: Ich hatte neue Freunde kennen gelernt, die ich bis heute schätze. Wir treffen uns unregelmäßig, aber gerne.

Ich hörte aber nach dem prima Verkauf eine ganze Weile nichts mehr von Philip. Kein Wunder, er hatte mit der Planung und der Renovierung seiner neuen Wohnungen in Neukölln alle Hände voll zu tun. Dazu sein Job bei einem international tätigen Architektur-Büro.

Aber ich erhielt etwa ein Jahr drauf einen Anruf von ihm. Die Fabrik-Remise in Neukölln war ja nicht sehr groß. Jede Partei der neuen Käufer hatte ein Geschoß erworben und musste durch die Käufer saniert werden. So war auch der Dach-Rohling an ein Frauen-Paar verkauft worden, die darin Ihren Dachtraum verwirklichen wollten. Philip hatte von diesen erfahren, dass sich deren Pläne geändert hatten und sie den DG-Rohling wieder verkaufen wollten. "Nimm doch mal Kontakt mit denen auf, Rainer!"

Und so kam ich zu einem weiteren Job, der sehr einzigartig enden sollte. Erstmal lernte ich die beiden Frauen kennen. Beide um die 30, mit sehr kurzen Haaren, schwarz und punkig gekleidet. Nie im Leben wäre man auf die Idee gekommen, vor Investoren und Bauherren (Baudamen...??) zu stehen. Ihr Traum vom gemeinsamen Leben im Loft hatte sich wegen Trennung zerschlagen und so wollten Sie, zum Glück gemeinsam, das Dach (natürlich mit bestehender Baugenehmigung) wieder verkaufen. Philip hatte ihnen in hohen Tönen von mir

erzählt und wie zufrieden er mit meinem Vermakeln seines Kreuzberger Lofts war. Und so publizierte ich meinen ersten Dachrohling. Nun sieht ein solcher Rohling so aus:



Also schlicht Holzbalken. Und nicht mal in Ansatz eine Wohnung. Selbst die Aussicht aus dem Dach (der Hauptgrund, weswegen man/frau eine DG-Wohnung überhaupt kauft), ist selten oder nie zu sehen. Die winzigen Fensterchen sind oft trüb, nicht zu öffnen und/oder kaputt. Ich hatte aber die Erfahrung vom Verkauf der Bänsch25 in Friedrichshain. Auch dort gab es eine Dachluke, die man mit Hilfe einer Leiter aufschieben konnte. Und wer sich traute, stand über die Leiter dann AUF dem Dach und hatte durch den 360°-Rundumblick ein Aha-Erlebnis. Das führte auch hier zum Erfolg. Der Verkaufspreis war auch hier höher als der Kaufpreis, den die beiden Frauen vor 2 Jahren bezahlt hatten. Der Aufzug (sehr wichtig für das Dach!) hatte (noch) keine Genehmigung usf. Es gab da also etliche Imponderabilien. Dennoch gab es erstaunlich viel Interesse, manche Besichtigung und ich hatte bald Interessenten, die einen Termin haben wollten, um mit mir zusammen den schriftlichen Auftrag zum notariellen Kaufvertrag (KV) zu machen. Genau da rief mich Philip an: Ob die Wohnung schon verkauft sei? Nein, noch nicht, aber kurz davor, warum? "Ich habe mir in der Zwischenzeit überlegt, zusätzlich zu meinen beiden Etagen auch noch den Dachrohling für meinen Vater zu kaufen". Äh, lieber Philip, also ja, Du kannst den noch kaufen, müsstest Dich aber jetzt gleich entscheiden weil es schon fast entschlossene Kunden gibt und, naja, sorry, aber meine Courtage kann ich Dir jetzt leider auch nicht ersparen.

Ich bin mir sicher, dass Philip ein bisschen mit den Zähnen geknirscht hat, aber er hat akzeptiert und die beiden verkaufenden Frauen waren natürlich hocherfreut, dass sich ein Käufer gefunden hatte, der mit dem ganzen Haus sehr vertraut war. De facto hatte Philip die Federführung der Sanierung des ganzen

Hauses schon länger in seiner Hand. Und Philip wurde ein zweites Mal ein Kunde, diesmal auf der Käuferseite.

In seinem Garten in Neukölln sind seither schön wilde Grillpartys gefeiert worden mit Gesang, Charity-Einladungen, Punkbands und der Polizei, die dann diese Events auf Veranlassung von Nachbarn regelmäßig untersagte.

. . . . . . . . . . . . . . . . . . .

## Die Sache Dieffenbach

Thomas kannte ich schon von meinem allerersten Verkauf einer Wohnung in der Bänschstrasse 62.

Er war DER Notar für alle Verkäufe von Ibsen&Partners. Die Nord-Connection. Meine dänischen Investoren hatten wohl über ein Skandinavien-Netzwerk Kontakt zu ihm, der sich in diesem Netzwerk bewegte als Schweden-Kenner und Schwedisch sprechender Anwalt und Notar. In Berlin kennt man den sogenannten "Anwaltnotar", d.h. ein Notar ist ein Anwalt, der eine besondere Berufszusatz hat, der ihn befähigt, mal als Anwalt und mal als Notar zu agieren. Wenn er als Notar tätig ist, MUSS er allerdings sich neutral verhalten. Thomas formuliert das bei Beurkundungen oft so, dass "er jetzt den Notaranzug" trage.

Über sein Notariat hatte ich die allermeisten Verkäufe getätigt. Es waren um die 50. Und wir waren schon beim Du, als er mich nach einer Beurkundung bat, noch ein Weilchen zu bleiben, um beim Cappuccino etwas mit mir zu besprechen. Er schien überrascht und erfreut, dass bei mir die Verkäufe offenbar alle klappen und die Käufer in der Regel gut informiert sind über die Objekte und auch das Verfahren der Beurkundung. Es sei dies nicht immer der Fall bei anderen Maklern

Item. Bei der erwähnten Tasse Kaffee schilderte er mir seine Situation. "Wir besitzen da ein Eckhaus in Kreuzberg. Wir sind drei Männer in der GbR, haben das Haus vor ca. 20 Jahren gekauft, alles ist vermietet, auch die 3 Gewerbe darin. Nun will einer der drei auf sein Altenteil und will seinen Anteil am Haus zu Geld machen. Wie machen wir das am besten, Rainer? Kannst Du uns da beraten?" Das klang auf den ersten Blick nach einer interessanten Aufgabe für einen, der erst seit wenigen Jahren überhaupt mit Immobilien befasst und grundsätzlich neugierig ist. Ich habe mir dann Informationen über das Haus erbeten und es kurz darauf natürlich auch in Augenschein genommen. Es stellte sich rasch heraus, dass die Sache sehr interessant war. Schon darum, weil das Haus in bester Lage von Kreuzberg, seit dem Kauf einen enormen Wertzuwachs erfahren hatte. Vor einigen Jahren ließ die Eigentümer-GbR bereits ein Wertgutachten erstellen, das den ersten Hinweis gab. Demnach lag der Wert des Gebäudes, wenn es wieder verkauft würde jetzt bei ca. 4,4 Mio, also mind. eine Verdoppelung des Wertes seit dem Kauf 1996. Der Verkauf des ganzen Hauses hätte also einen erheblichen Gewinn erzielt. Aber diesen Komplettverkauf hatte die GbR (insbesondere Thomas) klar ausgeschlagen. Er wollte das Haus definitiv nicht veräußern, in Erwartung weiteren Wertzuwachses. Verständlich. Auch eine Kreditaufnahme, um den einen, um den es ging, auszuzahlen, wurde abgelehnt. Die GbR hatte das Haus nach Erwerb zwar geteilt, die Teilungserklärung lag vor, es wurde aber keine Zuweisung von Einheiten an die Eigentümer vorgenommen. Alles gehörte also allen entsprechend den Prozentpunkten zu denen sie das Objekt gekauft hatten und bis heute besaßen.

Foto Dieffenbach

Meine eigene Wertermittlung der 24 Einheiten im Haus ergab für die Summe des

Wertes aller Wohnungen (wenn Sie einzeln als leer verkauft würden) die Summe von fast 8 Mio. Jede einzelne der Wohnungen im Haus war also ausgesprochen wertvoll geworden.

Was tun? Was würde ich tun? Ich merkte, das Dach war nicht ausgebaut, ein richtiger klassischer Dachboden. Also schlug ich vor, als erstes zu prüfen, ob ein Dachausbau mit Wohnungen möglich ist. Um aus dem Verkauf der Wohnungen oder auch nur des Dachrohlings (mit Baugenehmigung) die Summe zu erzielen, um die es geht. Parallel dazu sollte die GbR sich einigen, über welche Summe wir denn reden. Erstaunlicherweise einigte sich die GbR, die ansonsten selten einer Meinung war, relativ rasch auf 1.5Mio. Ich hatte bis dahin 8 Dachwohnungen vermittelt. Sie gehörten und gehören zu den begehrtesten Wohnungen überhaupt. Mit viel Licht, einem Blick auf und über die Dächer Berlins, Dachterrassen und manchmal sogar mit den berühmten "Auf-Dach-Terrassen". Also Terrassen, die sich noch ein Stockwerk höher, auf dem Dach befinden. Meine Recherche ergab, dass im gegenüber liegenden Haus, das weitgehend baugleich war, ein Dachrohling mit Baugenehmigung angeboten wurde. Also gute Chancen, dass dies auch in "unserem" Haus möglich sein könnte. Thomas und ich kannten beide einen sehr guten Architekten für Dachausbau. Henrik Staehr und sein Team hatten schon in der Essener/Krefelder und in der Gryphiusstraße gezeigt, dass Sie ausgezeichnete Planer waren und ich freute mich, dass er von Thomas beauftragt wurde, hier zu prüfen. Also machten wir mit der Hausverwaltung einen Termin, stiegen ins Dach und Henrik Staehr nahm Augenschein und Maße, insbesondere von der Höhe des vorhandenen Altdaches. Auch der Hof war dran, um zu beurteilen, ob ein Anbau eines Aufzuges möglich ist. Fast unabdingbare Voraussetzung für die ordentliche Verkaufbarkeit von DG-Wohnungen. Eng, sehr eng. Auch die Prüfung der Chancen auf Genehmigung des Dach-Ausbaus beim Wohnungsamt ergab leider einen negativen Bescheid. Das Bestands-Dach war zu niedrig. Es sind gewisse Höhen für Wohnräume und Bäder/Küchen vorgeschrieben. Und eine Anhebung des Daches um ca. 50cm, so ließ man uns wissen, sei zurzeit nicht genehmigungsfähig. Das Dach im Haus gegenüber (ruberuj) war immer schon höher gewesen, was man von der Straße aus nicht sah.

Schade. Ich hatte mir eine elegante Lösung des Problems erhofft und für mich eine gute Gelegenheit 2 – 4 neue Dachwohnungen (mit entsprechender Käufercourtage) zu vermitteln.

Also neue Telefonkonferenz. Die GbR korrespondierte gerne so, wenn es um substantielle Dinge ging. Ich stellte die Frage, ob ein Verkauf von einem Teil der Wohnungen im Haus (es waren 24) in Frage komme. Die Wertermittlung der Wohnungen im vermieteten Zustand ergeben aber unbefriedigende Preise, da durch die niedrigen (ja, das gibt es durchaus in Berlin!) Alt-Mieten die Attraktivität für Kapitalanleger ausgesprochen bescheiden war.

Bei den Gesprächen stellte sich aber heraus, dass einer der Mieter vor einiger Zeit sein Interesse am Kauf seiner Wohnung gegenüber der Hausverwaltung (HV) bekundet hatte. Es gäbe auch 3 Mietparteien, die bei der besagten HV vorstellig geworden seien mit dem Wunsch ihre Wohnungen zu tauschen. Ein Ringtausch. Zwei wünschen sind größere Wohnungen, eine wünscht sich zu verkleinern. Dies sei bisher stets abschlägig beschieden worden.

Da wurde ich hellhörig. Warum nicht diesen Mietern Ihre Wunschwohnung ZUM KAUF anbieten? Natürlich zu einem attraktiven Preis, der aber höher liegen kann

als der Kapitalanleger-Preis. Ein Kompromiss-Preis halt zwischen dem maximal erzielbaren für eine leere Wohnung und dem für eine vermietete. Dazu kommt der Kaufinteressent, der sich gemeldet hatte. Eventuell erzielen wir damit die 1,5Mio und das Ziel wäre erreicht mit einer Win-Win-Win-Situation: Die GbR hat Geld, um den einen der sind zurückziehen will, auszuzahlen, die Mieter ihre eigene Wohnung gekauft (die sie ja gut kennen) und ich eine Provision verdient. Damit die Gespräche mit Mietern in einer entspannten Atmosphäre stattfinden können, schlug ich der GbR vor, dass ich die Gespräche mit den Mietern/Bewohnern führe, die Angebote (mit Exposé) erstelle, einen Verkaufspreis mit der GbR diskutiere und ggf. die ganze Beratung und Kommunikation bis zum Notar übernehme. Dafür vereinbaren wir eine sog. Innenprovision, d.h. ich bekomme im Erfolgsfall meine Provision von nur 3% von der GbR, also den Verkäufern. Das leuchtet ein, ist durchaus üblich bei einem Verkauf an Bewohner/Mieter. Im Übrigen wird es mit hoher Wahrscheinlichkeit der Standard werden bei Immobilien-Verkäufen in der Zukunft. Das sog. "Besteller Prinzip" gilt ja heute schon bei Vermietung und es wird wohl auch bei Eigentum kommen. Die Provision (=Courtage) wird vom Auftraggeber bezahlt und das ist in der Regel der Verkäufer.

Und mir würde es in diesem Fall erlauben, entspannt mit den Käufern in spe zu sprechen, weil ich sie ja nichts koste.

Auf diesen Vorschlag ging in langen Telefonkonferenzen die GbR ein. Ich nahm Kontakt mit der bestehenden Hausverwaltung, Herrn P. auf und ließ mir die Namen und Telefonnummern der Mieter geben, die an einem Wohnungstausch interessiert waren. Herr P. warnte mich, es seien "sehr selbstbewusste" Mieter und die Gespräche mit Ihnen seien schwierig. Das klang nach einer Hausforderung, die ich gerne annahm. Natürlich ist der Anruf eines Maklers, der mit Mietern über deren Wohnungen sprechen will, heikel. Ich bezog mich auf den gewünschten Wohnungstausch und stellte in Aussicht, dass ich ihnen einen Vorschlag zu diesem Thema machen könne und so kam tatsächlich ein Gespräch mit den 3 Mietparteien zu Stande, das in der Küche einer Familie im Haus stattfand. Es waren eine Familie mit 2 Kindern, ein junges Paar und eine junge Frau T. Deren Idee war, dass die Frau T. die eine große Wohnung im 4.0G gemietete hatte, eigentlich zu groß wohnte und deshalb gerne in die 2-Zimmer-Wohnung des jungen Paares einziehen wollte. Diese hätte gern die 3 Zimmer der Familie daneben, und diese wiederum die große Wohnung von Frau T. im 4.OG. Alles zur Miete, an Kauf hatte bisher niemand gedacht. Es gab Kaffee und sogar Kuchen. Das Misstrauen bei allen war greifbar, trotzdem war es ein netter Empfang. Die Bedenken waren aber relativ rasch überwunden, weil ich erklären konnte, dass ich schlicht ein Angebot machen konnte, wie ein solcher gewünschter "Ringtausch" möglich sein könnte. Mit der Erläuterung, dass die Vermieter einzelne Wohnungen verkaufen wollen. Nur an Bewohner und die Wohnungen nicht auf den freien Markt kommen sollen. Und dass meine Dienste für die Mieter/Käufer kostenfrei sind. Die Idee war, dass die Mieter ihre Wunschwohnung kaufen können und dann dem Ringtausch natürlich nichts im Wege stehen würde. Über Preise konnte ich ihnen noch nichts sagen, die waren ja noch nicht ermittelt. Es ging nur drum, zu erfahren, ob die Mieter überhaupt an einem Kauf generell interessiert wären. Die Antworten waren aber durchaus positiv. Und ich machte entsprechende Meldungen an die Verkäufer-GbR. Und so setzte ich mich hin und ermittelte mögliche Angebotspreise für die 3 Wohnungen. Klar, dass die Wohnung im 4.0G den höchsten m²-Preis haben würde. Die Preise steigen mit der Geschoßzahl. Es war, das war mir von Anfang an klar, dass es eine Mischkalkulation zwischen dem Marktpreis für eine freie Wohnung und einer vermieteten sein würde. Ich diskutierte diese Angebote mit der Verkäufer-GbRoft durch eine Telefonkonferenz – die Thomas über sein Notariat organisierte, ließ mir diese Angebotspreise von der GbR absegnen und erstellte je ein Angebots-Exposé für jede Wohnung. Mit Fotos und Grundrissen, wie wenn sie für den freien Markt gewesen wären. Wenn alle 3 Bewohner darauf eingehen und die Wohnungen kaufen würden, wäre die Aufgabe zu 70% erfüllt gewesen.

Dasselbe fand statt mit dem Bewohner Dr. H. der schon länger Interesse am Kauf seiner Wohnung erklärt hatte. Auch mit ihm traf ich mich in seiner Wohnung. Dieses Gespräch verlief von Anfang an sehr entspannt. Klar, es war ja sein Wunsch, seine Wohnung/en zu erwerben. Er bewohnte eine fabelhafte klassische Altbau-Wohnung mit 6 Zimmern, Stuck, Doppelflügel-Türen, alten Dielen im Bestzustand und sogar einem alten noblen Kachelofen. Die Traumwohnung bestand eigentlich aus 2 Wohnungen, die zusammengelegt worden waren. Herr Dr. H. führte als ehemaliger Chefarzt ein schönes Leben mit vielen Reisen in die ganze Welt. Es war keine Frage, dass er sich seine Wohnung zum Kauf würde leisten können. Er erklärte bei diesem Gespräch auch, dass er zusätzlich interessiert sei, den Teeladen im Erdgeschoß zu erwerben. Der, das wussten wir, wurde von seiner Schwester betrieben. Später lernte ich diese kennen und es war klar, dass dieser Teeladen für sie die Lebensaufgabe und also sehr wichtig war. Auch mit diesem Verkauf der beiden Einheiten war die GbR einverstanden. Mit dem Verkauf dieser beiden Einheiten wäre die Summe, um die es ging, erreicht worden. So wollte ich auch Dr. H. sein Exposé persönlich übergeben. Das wäre allerdings erst in einigen Wochen möglich gewesen, da er sich im Segel-Urlaub im Mittelmeer befand. Er wollte das Angebot/Exposé per email haben. Und da änderte sich die gute Atmosphäre, denn er verkündete nach seiner Rückkehr von der Reise, dass er "enttäuscht" sei, die Preise für diese beiden Einheiten seien viel zu hoch. Es handelte sich auch hier um Angebote, die deutlich (ca.30%) unter den Preisen lagen, die auf dem freien Markt für eine unvermietete Wohnung zu diesem Zeitpunkt galten. Die Verkäufer-GbR reagierte verärgert. "Der tanzt uns auf der Nase herum" und wollte sich nicht auf eine Preisdiskussion einlassen. Ich hätte diese durchaus in Angriff genommen. Unser Preis war nach meinem Verständnis ein Vorschlag und wir hatten zu diesem Zeitpunkt keine Alternativen zur Lösung der Aufgabe. Aber eben: die Verkäufer reagierten "verschnupft" und nicht wirklich professionell. Musste ich so akzeptieren.

In der Zwischenzeit tauchte ein ernsthaftes Problem auf. Ich wollte in den Angebots-Exposés natürlich auch die Größe der Wohnungen in m² angeben. Das ist üblich und der Parameter dafür ist die Teilungserklärung (TE). Von der Hausverwaltung hatte ich bereits die Mieterliste mit den darin enthaltenen Angaben zur Größe der Wohnung, die in den Mietverträgen stand. Nur, diese m²-Angaben stimmten mit den Angaben in der TE teilweise nicht überein. Es gab Abweichungen bis zu 10m²! Leichte Unterschiede in den Mietverträgen und der TE sind normal und häufig. Es kann ja durchaus Veränderungen in den Wohnungen gegeben haben. Herausbrechen einer Wand, Einziehen einer zusätzlichen Wand, Bad-Einbau, usf. die die tatsächliche Größe verändern

können. Aber 10m??

Ich informierte die GbR und nach längerer Beratung entschied man sich (d.h. Thomas als in dieser Sache sicher kompetenter Wortführer entschied sich), die in Frage kommenden 4 Wohnungen durch einen Sachverständigen neu vermessen zu lassen. Und wenn man schon dabei ist, auch sämtliche weiteren Wohnungen im Haus. Mit Änderung der TE, um für eventuelle weitere Verkäufe im Haus eine verlässliche Grundlage zu haben. Ein sehr sinnvoller Beschluss. Er hatte allerdings zur Folge, dass mit Hilfe der HV sämtliche Mieter im Haus benachrichtigt werden mussten, dass ein Vermesser in die Wohnung will. Und dafür Termine ausgemacht werden mussten. "Meine" vier Mieter reagierten durchaus positiv darauf. Kein Wunder, auch sie hatten ja ein Interesse daran, zu wissen, wie groß ihre Wohnung tatsächlich ist. Und diese Wohnungen wurden zuerst vermessen. Das ging schnell. Aber bei manchen anderen gab es überhaupt kein Interesse daran. Man kann nur vermuten, dass die Mieter befürchteten, dass sich herausstellt, dass die Wohnung größer ist als bisher bekannt und daraufhin die Miete steigt. Denn die bemisst sich u.a. nach den vorhandenen m<sup>2</sup>. Es gab also einige Mieter, bei denen die Vermessung der Wohnung stattfand und andere verweigerten jeden Kontakt. Ich war sehr froh, damit nichts zu tun zu haben. Die Termine wurden mit der HV

und dem Vermesser Herrn W. ausgemacht. Herrn W. kannte ich bereits. Er war schon öfter als Sachverständiger für meine dänischen Investoren tätig. Ein älterer, ruhiger Herr, der trotz Ruhestand noch für gelegentliche Expertisen zur Verfügung stand.

Zur Änderung der TE muss auch die hinterste und letzte Einheit bekannt und vermessen sein. Und so zog sich dieser Prozess über Monate. Auch weil Herr W. uns mehrfach verschiedene Angaben zur Größe einer Wohnung lieferte. Immer war ich es, der dies feststellen musste. Herr W. hatte sich schlicht verrechnet. Und stellte dies erst bei Überprüfung/Nachberechnung fest. Einmal hatte ich bereits ein Angebots-Exposé übergeben mit den falschen Angaben und musste hinterher "April-April-alles falsch, Ihre Wohnung ist größer und damit teurer" melden. Sehr unangenehm. Und die Verkäufer GbR hat sogar einen Schadenersatz von W. eingefordert, die über seine Versicherung beglichen wurde. Aber immerhin, am Schluss standen neue Werte und die TE konnte angepasst werden.

Ich konnte in der Zwischenzeit auf Grund der neuen Angaben die relevanten Exposés erstellen und bei weiteren Terminen im Haus persönlich überreichen. Es stellte sich heraus, dass nur die Familie D. wirklich interessiert und in der Lage war, zu kaufen. Und zwar die bisher gemietete Wohnung. Die "Wunschwohnung" im 4.0G war Ihnen nämlich dann doch zu groß und damit zu teuer. Offenbar hatte die Familie D. Unterstützung durch den Vater Herrn D., der sich darüber hinaus auch als Finanzierungs-Vermittler herausstellte.

Dies führte tatsächlich zu einem ersten Verkauf. Die Familie D. kaufte sich die Wohnung zum sicherlich guten Preis und verabschiedete sich damit von Miete/Mieterhöhungen usf. Ich freute mich sehr über den Handel und dass ich damit 1. Meine Courtage verdient hatte, 2. Für die Verkäufer einen Teil der Aufgabe gelöst und 3. Den Mietern große Sicherheit für die Zukunft gesichert hatte.

In der Zwischenzeit gab es interessante Rückmeldungen von anderen Bewohnern im Haus. Durch das Vermessen von Herrn W. wurde im ganzen Haus bekannt, dass es Verkäufe geben sollte. So meldete der Vermesser, dass weitere Mieter im Haus Interesse am Kauf ihrer Wohnung signalisiert hätten. Natürlich nahm ich mit allen Kontakt auf. Wirklich interessiert war Herr S. mit Familie, die eine schöne sonnige Wohnung im 3.0G bewohnte. Nach vielen Gesprächen, Verhandlungen und dem Vermitteln einer Finanzierung wurde auch die Familie D. zu Eigentümern. Ich saß damals mit Thomas als Vertreter der Verkäufer-GbR nach der Beurkundung in der ersten wärmenden Frühlings-Sonne vor einem Café am Ku'damm und er bedankte sich - offensichtlich hochzufrieden - für meine Arbeit.

Daran erinnere ich mich gern. Denn so interessant und gut diese Arbeit in diesem Haus bisher gestaltet hatte, so unangenehm endete sie. Und das hatte ausschließlich mit Thomas zu tun.

Als ein weiterer Interessent am Kauf einer Einheit meldete sich Herr T. Er war und ist Mieter des EDEKA-Lebensmittel-Ladens im EG des Gebäudes. Türkischstämmig, fleißig und mit starkem Fokus auf Selbständigkeit. Wir so viele Betreiber von kleineren und auch größeren Spätis, Kiosken und Lebensmittel-Geschäften in Berlin. Man bezeichnet die Türken ja gelegentlich als die "Deutschen des Orients". Das geht auf Ihren Arbeitswillen und Fleiß. Es trifft nicht zu, was den Willen zur beruflichen Selbständigkeit angeht. Das sind sie den meisten Deutschen klar voraus… Herr T. signalisierte also gegenüber unserem Vermesser W. dass er sehr am Kauf "seines" Lebensmittel-Ladens interessiert sei. Und, zusätzlich, auch am Kauf der daneben liegenden Gewerbe-Einheiten, des besagten kleinen Teeladens (!) und der ebenso kleinen Räumen der Fahrschule. Also alle 3 Gewerbe-Einheiten im Haus. Der Verkauf dieser Einheiten hätte in jedem Fall die Summe erreicht, um die es ging, und die Aufgabe wäre gelöst.

Eine in jedem Fall sehr interessante Aussicht.

Ich meldete mich bei Herrn T. Und wir vereinbarten einen Termin im danebengelegenen Restaurant, der "Orange". Das war ein denkwürdiges Treffen. Denn mich erwartete nicht nur Herr T. sondern auch sein Bruder und ein erfahrener Vertrauter. Dieser war der Vorgänger als Mieter des Lebensmittelladens und sprach perfekt Deutsch. Herr T. gut und sein Bruder etwas weniger. Und mich erwarteten 3 finstere Mienen der besagten Herren. Das Mißtrauen gegenüber einem Makler, der von den Vermietern kommt, war mit Händen zu greifen. Das änderte sich um 180 Grad, als ich erklären konnte, dass es hier um nichts Schlimmes ging, sondern um Angebote für wenige Bewohner/Mieter des Hauses, deren Einheiten ev. zu kaufen. Und dass die Vermieter durchaus bereit wären, ihnen die genannten Gewerbe zu verkaufen. Die Gesichter wurden freundlich, geradezu begeistert. Denn. So erklärte mir Herr T., er sei schon lange auf der Suche nach Ideen, wie er sein Geschäft auf Füße stellen könne, wo ihm keine Mieterhöhung oder Beendung des Mietvertrags drohen könne. Wieder hielt ich Rücksprache mit der GbR und ich ermittelte einen m²-Preis für die 3 Gewerbe. Wieder war es – aus meiner Sicht – ein fairer Preis, mit dem alle leben können: € 3800.-/m². Das war sogar relativ hoch angesetzt, denn die Gewerbe hatten eine sehr einfache Ausstattung. Alle, außer vielleicht der Teeladen, dessen Verkaufsraum sich die Betreiberin renoviert hatte, waren sehr einfach ohne jeden Luxus oder einem edlen Inneren. Der Lebensmittelladen verfügte noch nicht einmal eine Heizung (!). Bei Übergabe der Exposés ((mit den

Preisen) erlebte ich eine Überraschung. Ich rechnete damit, wie bei Herrn Dr. H. im 2.0G, dass die Herren "enttäuscht" sein könnten, denn die Summe um die es für alle 2 Gewerbe dann ging, war knapp an der Ein-Million-Grenze. Aber im Gegenteil: Herr T. erklärte mir nach einem Blick darauf, "das ist machbar, Herr Guldener. Ich hatte befürchtet, dass das Angebot unrealistisch hoch sein würde". "Endlich!" freute sich Herr T.. "Herr Guldener, auf diesen Moment habe ich jahrelang gewartet. Dass ich mein Geschäft auf Eigentum-Beine stellen kann. Und in Zukunft die engen Räume des kleinen Lebensmittel-Geschäftes erweitern mit dem Teeladen-Gewerbe daneben. Die Mieterin des Teeladens, Frau H. kennen wir ja. Sie braucht sich keine Sorgen zu machen, wir werden ihren Teeladen noch jahrelang nicht brauchen und auch die Miete dafür wird nicht steigen. Dasselbe für die Fahrschule. Wir wollen nur die Option haben, wenn alles gut läuft, uns vergrößern zu können. Vielleicht mit mediterraner Kost, das gibt's noch nicht hier." Alles sehr einleuchtend. Und sogar mit großer Garantie für einen guten Hausfrieden. Denn die Mieter der beiden kleinen Gewerbe hatten natürlich von einem bevorstehenden Verkauf ihrer Gewerbe gehört. Selbstverständlich hatte auch die Fahrschule das Angebot zum Kauf erhalten. Der sehr freundliche Geschäftsführer erklärte mir allerdings nach einiger Bedenkzeit, dass er nicht kaufen wolle und könne.

Somit war der Gesamt-Verkauf an die Herren T nicht nur die Lösung der finanziellen Aufgabe, sondern es würde auch noch sozialverträglich ablaufen. Die Verkäufer waren durchaus erfreut, das zu hören. Zumindest den Herren B und S. schien das wichtig zu sein. Alle, ich wiederhole mit gutem Grund, ALLE stimmten einem solchen Verkauf zu und so machten die Herren T. sich an die Finanzierung.

In den folgenden Wochen machte sich Thomas Gedanken und Sorgen um die Kellerabteile. Zu jeder Wohnung im Haus gehörte ein Raum im Keller zur sog. "Sondernutzung". Der Keller halt. Zum Lebensmittelladen gehörten sogar 3 relativ große Räume. Thomas meinte, das seien zu viele. Bei Verkauf des Ladens sehe er nicht ein, dass diese 3 Räume weiterhin dem Laden zur Verfügung stehen sollen. Warum, sagte er nicht. Item, ich verabredete mich mit den Herren T., mit denen ich mittlerweile einen sehr freundlichen Umgang hatte, um die in Frage kommenden Kellerräume zu besichtigen. Ohne Zweifel brauchten sie einige davon, aber es befand sich auch allerlei Ramsch darin, der sicher auf weniger Raum Platz gehabt hätte. Ich machte Fotos, diskutierte das mit der GbR, Thomas bestand darauf, dass ein größerer Raum frei werden müsse, die Käufer T. stimmten dem ohne zu feilschen zu (!) und so änderte ich den vorhandenen Grundriss als Anlage zum Kaufvertrag. Der wurde vom Wunschnotariat der Verkäufer-GbR angefertigt. Und wurde zum Bestandteil der Finanzierung. Die zog sich allerdings hin. Nach zwei Monaten der eifrigen Korrespondenz (Teilungserklärung, jetzt mit neuen Angaben, Grundrissen, usf.) fragten die Verkäufer der GbR, warum es so lange gehe. Ich schlug vor, dass wir ein Treffen organisieren, um dies Auge in Auge zu besprechen. Das wurde gewünscht und so fand dieser "round table" wiederum in der "Orange" statt. Verkäuferseitig kamen 2 der drei Investoren, Käuferseitig beide Herren T. und die zwei maßgeblichen Finanzierer. Diese erklärten, dass es an der Bonität der Käufer keinen Zweifel geben könne. Diese hätten genügend Eigenkapital und belastbares Immobilien-Eigentum. Es seien nur etliche Formalitäten, die die Sache länger dauern lasse, als bei Wohnungseigentum. Es brauche insbesondere ein bankseitiges Gutachten, das bei gewerblichen Finanzierungen nötig sei. Thomas, als Wortführer der

Verkäufer ließ durchblicken, man wäre froh, die Sache unter Dach und Fach zu bringen, aber von einem Zeitdruck oder gar einer Deadline war nicht die Rede. Man verabschiedete sich im Guten.

Dennoch war ab da bei Thomas der Wurm drin. Bei den nächsten Telefonkonferenzen, die immer noch stattfanden, kamen von ihm seltsame ängstliche Bemerkungen. Schon wieder mit den Kellern. Dabei hatten wir diesen Punkt doch ausführlich behandelt und seine Forderung wurde erfüllt. Auch sonst kamen seltsame Aussagen, wie "ich glaube nicht mehr an diese T." Auf die Bemerkung der anderen beiden in der GbR, die der Meinung waren, man müsse einfach etwas Geduld haben, antwortete T.: "Du hast leicht reden, Du gehst ja raus, aber ich habe dann diese Leute in der Eigentümer-Gemeinschaft." Später wiederholte er diesen Satz und fügte hinzu: "...Und ich kenne die ja gar nicht". Damit spielte er auf die Tatsache an, dass es künftig eine jährliche Versammlung geben wird. Das ist immer so, wenn in einem Haus mehrere Eigentümer vorhanden sind. Seit dem Verkauf an die beiden ehemaligen Mieter bestand eine sog. WEG (Wohnungs-Eigentümer-Gemeinschaft). Und zu dieser würden, klar, künftig auch die stets freundlichen (türkischstämmigen) Herren T. gehören. "Und überhaupt, man könnte aus dem Lebensmittelladen so schöne Dinge machen. Ich war mit unserem neuen Verwalter Herrn B. da und der meinte das auch". Diese panikartigen Bedenken von T. fanden einen ersten Höhepunkt, als er ein willkürlich gewähltes Datum festsetzte. Ab diesem Datum solle wörtlich "keine Exklusivität" zum Kauf mehr bestehen. Die anderen beiden GbR-Mitglieder und natürlich auch ich fragten ihn, was er denn damit meine. Schließlich habe noch nie eine "Exklusivität" bestanden. Wir kriegten nur dieselbe Formulierung, ohne dass Thomas Tacheles geredet hätte. Und ich solle dies den Herren T. mitteilen. Diese nahmen das zu Kenntnis und sagten, dass sie mit der Verzögerung ihrer Finanzierung ebenfalls nicht zufrieden seien und sich von einem ihrer Finanzierer trennen würden. Um uns geduldig zu stimmen, zeigten sie mir Belege, dass sie über € 350.000.- Sparguthaben verfügen.

Die wollte Thomas gar nicht mehr sehen. Und zwang die GbR, wiederum in einer Telefonkonferenz, in der er allein war mit seiner Meinung, den Verkauf an die Herren T. einzustellen. Wir anderen fragten durchaus, WARUM? Aber wir erhielten keine aufrichtige Antwort. Es war ein denkwürdiges Gespräch am Telefon. Denn wir alle, ich in erster Linie waren konsterniert und ich brauchte mindestens eine klare Begründung. Wenn ich den Herren T. erklären soll, dass es ab sofort keinen Verkauf mehr geben würde, würden diese sofort fragen:

a) warum nicht? b) ist damit der Verkauf aller 3 Gewerbe gemeint? c) unseren eigenen Lebensmittelladen, den wir ja fast mit Eigenmitteln bezahlen können, dürfen wir aber schon kaufen, oder? Wenn nein, warum nicht? c) Wenn wir unsere Finanzierung bis in 2 Wochen bereit haben, was mit dem neuen Finanzierer möglich ist, gibt's dann einen Verkauf?

Wir bekamen alle keine klare Antwort von Thomas. Er wollte, nur das war klar, irgendwie nicht mehr (!) an die Türken verkaufen.

Warum bloß? Ich bin bis heute auf Vermutungen angewiesen. Thomas hat die Katze nie wirklich aus dem Sack gelassen.

In der Zwischenzeit hatte er – immer als Wortführer – die bisherige Verwaltung entlassen und einen neuen Verwalter installiert, Herrn B. Herr B., so stellte sich

heraus, war nicht nur Hausverwalter sondern auch … tataa, Rechtsanwalt und Makler. Thomas müssen im Lauf der Verkaufsbemühungen an die Herren T. große Ängste gekommen sein, an die Türken zu verkaufen. Völlig irrational und pardon, türkenfeindlich. Ich erinnere mich gut an den Satz "Ich kenne die ja gar nicht". Die beiden Mieter, denen er ihre Wohnungen verkauften, kannte er ja auch nicht. Und hatte keine Bedenken. Bei den Türken schon. Aber wie das sagen ohne sich als fremdenfeindlich zu erkennen zu geben? Das erklärt, die Rumdruckserei bei der Begründung.

In dieser Situation ist ihm sein Anwaltskollege B. als neuer Verwalter gerade recht gekommen. Ich bin mir leider ziemlich sicher, dass dieser nicht nur die Hausverwaltung übernehmen wollte, sondern mich als Makler ausbooten und selber die zu erwartenden Provisionen verdienen wollte: "Thomas, der Verkaufs-Preis der beiden verkauften Wohnungen war viel zu niedrig. Da hätte ich mehr erzielt. Und jetzt kommen noch die 3 Gewerbe. Die kann ich Dir mit einem höheren Preis an andere als die Türken verkaufen. Dein bisheriger Makler taugt nichts. Lass mich das machen, ich verspreche Dir höhere Preise, wenn wir damit auf den freien Markt gehen". So ungefähr werden die Gespräche ausgesehen haben, bei denen ich natürlich nicht dabei war.

In Kombination bedeutete das, dass sich Thomas – stets als Wortführer in der GbR mit seinen 50% - durchsetzte. Und mich in der erwähnten Telefonkonferenz meiner Aufgaben, die Gewerbe zu verkaufen, entband. Ich fühle mich bis heute nicht respektiert. Nach all der Arbeit und "die Kohlen aus dem Feuer holen" für die Investoren. Gleichzeitig war ich auch erleichtert. Ich hätte ich diese seltsame Kehrtwendung wohl auch gar nicht mitgetragen. Nach all den Gesprächen, die ich mit den Bewohnern des Hauses geführt hatte und ich denen ich stets versprochen hatte, deren Wohnungen/Gewerbe würden nicht auf dem freien Markt erscheinen, sondern nur den Bewohnern angeboten. Dies hatte viel zum Frieden im Haus beigetragen.

Item: Der neue Verwalter Herr B. wurde mit dem Verkauf der Gewerbe auf dem freien Markt beauftragt. Thomas erwähnte noch, dass er "an das Vermögen seiner Erben denken" müsse.

Ich erfuhr dann später, dass Verwalter-Makler Herr B. die beiden kleineren Gewerbe-Einheiten in Inseraten veröffentlichte. Übrigens zum fast identischen Preis, zu dem wir sie den Türken angeboten hatten: Lediglich 30Tausend Euro mehr. Es gibt da nur eine Erklärung und die ist beschämend genug. T. hat Angst vor den fremdartigen Türken bekommen. Und wollte sie nicht in der Hausgemeinschaft haben. Basta. Zugeben konnte er das nicht.

Man halte sich vor Augen, dass die Verkäufer über ein Haus verfügen, dass ca. 7 Mio. wert ist. Der Anteil von Thomas also 3,5 Mio. Und er wirft den Hausfrieden und die Glaubwürdigkeit der Verkäufer/Vermieter wegen max. 30T Eur über den Haufen. Manche kriegen den Hals nicht voll.

Mit den türkischen Gebrüdern T. bin ich übrigens bis heute in lockerer Freundschaft geblieben. Selbst als ich ihnen die Nachricht überbringen musste (von der GbR hat das nämlich keiner gemacht), dass die Gewerbe nicht an sie, sondern auf dem freien Markt verkauft würden, waren sie zwar sehr enttäuscht, haben das aber nicht mir angelastet. Ich kenne wenige, die das so großzügig gesehen hätten. Als ich mit meiner Honda wegfuhr, hatte ich aus ihrem Laden ein Körbchen Erdbeeren auf dem Tank.....



## Caputh bei Potsdam

Es ergab sich, dass ich eine Wohnung außerhalb Berlins zu vermitteln bekam. Meine Erste, die sich nicht auf Berliner Stadtgebiet befand. Ich wurde zwar schon öfter angefragt, ob ich nicht auch ein Objekt in Brandenburg vermitteln würde. Stets war mir aber die Distanz zum Objekt zu groß. Schließlich wusste ich aus Erfahrung, dass es immer wieder viele Einzelbesichtigungen nötig sein würden. Auch das Sammeln von Interessenten, die dann alle am Samstag 14-18uhr kommen, hat sich als nicht realistisch gezeigt. Die Interessenten haben alle ihre Zeitpläne. Manche können nur am Sonntag, weil am Samstag sind sie bei Oma, die anderen sind nur noch heute und morgen in Berlin und dann wieder in...., von wo sie angereist sind, usf. Das Anbieten zu Zeiten, die den Interessenten bequem ist, auch von auch kurzfristigen Besichtigungen hat sich als sehr wichtig erwiesen. Ich bin auch von "ich komme erst mal alleine, und später, wenn es mir gefällt, auch mein Mann" hat sich als nicht erfolgversprechend herausgestellt. Es ist unbedingt nötig, dass vom ersten Termin an beide anwesend sind, wenn es sich um ein Paar oder eine Familie handelt. Ohnehin kommt kaum jemand allein. Auch wenn es sich um eine Single-Wohnung handelt. Die allermeisten kommen spätestens zur Zweitbesichtigung mit einem Vertrauten/Bekannten, befreundetem Architekten, ev. sogar bezahltem Sachverständigem usf. Auch solche Zweittermine werden oft kurzfristig gewünscht, um sich über den ev. Kaufentschluss klar zu werden. Und der Freund hat sicher genau da nicht Zeit,

wenn ich die Sammeltermine ansetze. Sammeltermin heißt immer: Eine Partei nach der anderen. Der Zeit Slot, den ich ansetze für die Erstbesichtigung ist eine volle Stunde, für eine Zweitbesichtigung meist mehr, bis zu 2 Stunden.

Es hilft also nicht. Ich kann durchaus bei regem Interesse den klassischen Samstag zur Erstbesichtigung zur Verfügung stellen, um dann da mehrere Stunden hintereinander weg zu besichtigen. Ich glaube, mein Rekord lag bei über 10 Terminen an einem einzigen Tag. Aber von der Regel, dass ich nur für mehrere Termine zum Objekt fahre, muss es immer wieder Ausnahmen geben können. Das geht kaum bei einer Anfahrt von über 2 Stunden. Und 2 wieder zurück.

Bei der Wohnung in Schwielowsee-Caputh habe ich aber ja gesagt. Die Wohn-Anlage aus 2 identischen Häusern befand und befindet sich in einer sehr schönen Hanglage und wurde kurz nach der Wende gebaut:



Die Maisonette-Wohnung selbst wurde nur als Ferien/Wochenend-Wohnung genutzt und war demzufolge in einem fast neuen Zustand mit hellem Ahorn-Parkett, riesiger Terrasse nach Südost, Tiefgarage usf.

Ich war schnell entschlossen, diese Wohnung zu vermitteln, weil die Fahrdauer mit dem Auto zwar eine knappe Stunde war, aber ich fand das tolerierbar. Und die Wohnung war einfach schön mit einer fabelhaften Aussicht. Und wir setzten einen Preis an, bei dem jedem "Berlin-Preise- gewohntem Käufer die Tränen kommen müssen. Vor Freude, wohlgemerkt, denn er lag hier bei € 2700.-/m². In Berlin schon beim Doppelten! Ohne Tiefgarage usf....





Zugegeben: Ich hatte die Chance, ein wirklich gutes Exposé zu machen mit sehr schönen Bildern. Aber dass gleich die allererste Besichtigung zum Kauf führen würde, war auch für mich neu, überraschend und alles andere als an der Tagesordnung. Es fand sich ein älteres Ehepaar, das das Haus bereits kannte und dem eine Weile zuvor die Wohnung daneben angeboten wurde. Es kam aber aus unbekannten Gründen nicht zum Verkauf. Für mich hatte es den Vorteil, dass das Haus schon bekannt war, gut gefiel und die Kaufentscheidung demzufolge sehr schnell gefällt wurde. Der Verkauf hier führte – sehr erfreulich – zu einem weiteren Verkauf. Das Käufer-Ehepaar wollte sich nämlich verkleinern und das bisher bewohnte Häuschen, ebenfalls knapp ausserhalb Berlins verkaufen. Da sie offenbar mit meinem Service zufrieden waren, betrauten sich mich auch mit dem Verkauf dieses Häuschens.

Dabei machte ich Erfahrungen, die mir völlig neu waren. Und mir zeigten, in welch komfortabler Lage ich bisher war mit dem Verkauf meine Berliner Stadtwohnungen.

Das Häuschen, um das es hier ging, war eine typisches Familien-Zuhause im ehemaligen Osten. Mit kleinem Garten, eingebauter winziger Garage, Hobbykeller usf. Die Bewohner hatten es geschickt leicht umgebaut und nett renoviert. Dennoch war es ein einfaches Reihen-Haus. Insofern auch nicht teuer: 120m² mit Garten, Einbauküche, usf. fertig zum Einziehen für € 265.000.-. Aus Berliner Niveau-Sicht ein Schnäppchen.

Die neue Erfarung für mich war, dass sich auch hier wieder schnell Leute fanden, die mir auf dem Fleck sagten, dass Ihnen das Haus sehr gut gefalle. In der Woche darauf riefen sie mich an, um mir mitzuteilen, dass sie das Haus kaufen wollen.

Bisher war dies der Anlass, Kaufinteressenten zu bitten, die Wohnung zu reservieren durch 2 Vorgaben:

- a) die Versicherung, dass die Finanzierung inkl. Kaufnebenkosten gesichert ist und
- b) den schriftlichen Auftrag ans Notariat zur Erstellung des Kaufvertrages. Dafür habe ich ein Formular vorbereitet, das aufzufüllen und zu unterschreiben war. "Aha, ja wir müssen schon noch zur Bank, aber das wird schon klappen".

Es klappte zweimal nicht. 2 Parteien riefen dann an, um sich zurückzuziehen, weil der Kauf offenbar aus finanziellen Gründen gar nicht in Frage kam. NACH der Besichtigung, wohlverstanden.

Ich musste dann - was bisher nicht nötig und auch gar nicht mein Stil (!) war – den folgenden Interessenten schon vor der ersten Besichtigung vorsichtig auf den Zahn fühlen, wie sie sich denn die Finanzierung vorstellen. Dabei stellte sich heraus, dass sich etwa die Hälfte der anfragenden Interessenten für eine Besichtigung bisher überhaupt keine Gedanken dazu gemacht hatten, wie sie die Summe aufbringen könnten. "Ich habe einen festen Job" war für manche Grund zur Annahme, die von der Bank würden das dann schon finanzieren. Insbesondere der Eigenkapital-Bedarf – mind. 20% des Kreditbedarfs – war oft gar nicht vorhanden. Als ich am Telefon so einen Kunden hatte und Ihm erklärte

gar nicht vorhanden. Als ich am Telefon so einen Kunden hatte und Ihm erklärte, dass er zum Kauf dieses Hauses etwa € 50.000.- brauche, damit die Bank ihm einen Kredit über den Rest einräume, bekam ich zur Antwort "So ein Quatsch, so viel hat doch niemand!".

Ich bekam den Unterschied zwischen den erheblichen wohlhabenderen Städtern in Berlin und den in finanziellen Dingen unerfahrenen Ossies im Umland zu spüren.

Da das Häuschen aber ein stark nachgefragtes war und blieb, fand sich auch hier eine junge Käufer-Familie, für die es wie gemacht war und die dann mit Freude einzogen.

# Verkauf -Prozedere:

Der Verkauf einer Wohnung ist grundsätzlich etwas anderes als die Vermietung. Sowohl für den Wohnungseigentümer wie für den Makler.

Es fängt schon bei der Präsentation einer zum Verkauf stehenden Wohnung an. Es sollten auch viele, aber nicht zu viele Bilder vorhanden sein. Immer noch gibt es unzählige Anzeigen ohne Bilder. Oder mit zwei oder drei schlecht ausgeleuchteten. Zuviel Weitwinkel oder zu wenig. Das Haus von außen gar nicht. Oder nur von außen. Ein gewisses Verständnis habe ich, wenn – was durchaus vorkommt – die Verkäufer dem Makler untersagen, überhaupt Bilder der Wohnung zu machen und/oder zu veröffentlichen. Es ist nicht immer die Schuld des Maklers, wenn nur Umgebungsbilder zu sehen sind. Meist aber wären gute Bilder möglich. Und ein Grundriss, der leicht zu lesen und in dem die Himmelsrichtung angegeben ist. Und in Stichworten den Zustand und die Ausstattung des Gebäudes (gemeinschaftliches Eigentum) und der Wohnung. Eine Lagebeschreibung mit Straßennamen und Hausnummer. Ein MUSS. Aber längst nicht immer vorhanden.

Also: Es muss ein "aussagefähiges" Exposé erstellt werden und darauf basierend, eine gute Anzeige im Internet. Zuvor wird es lange Gespräche mit den Verkäufern geben müssen. Da wird geklärt, bis wann die Wohnung ca. verkauft sein soll, warum überhaupt verkauft wird (die Käufer wollen das in der Regel wissen) und, natürlich zu welchem Kaufpreis angeboten werden soll. Meist haben Verkäufer durchaus eigene Vorstellungen. So gut wie alles kann gegoogelt werden. Die Preise, zu denen Immobilien angeboten werden, sind erfahrbar. Es ist geradezu sehr einfach, sich Angebote anzusehen, das Internet ist ein "open space". Item. Es braucht in der Regel einige Gespräche, um bei den Verkäufern Vertrauen aufzubauen. Immobilienverkauf ist Vertrauenssache. Ich als Makler bin auch angewiesen darauf, dass die Verkäufer mir etliche Unterlagen über das Objekt (jetzt muss ich dieses Wort doch verwenden) zur Verfügung stellen. Wenn Sie noch haben, das Exposé vom Kauf. Ist aber meist nicht mehr vorhanden. Dann einen Grundriss der Wohnung, die TE (Teilungserklärung), die Gemeinschaftsordnung, die Protokolle der letzten ca. 3 ETV (Eigentümerversammlungen), den aktuellen Wirtschaftsplan usf. Jeder Kaufinteressent wird diese Dokumente einsehen wollen. Die Teilungserklärung (TE) ist sogar ein gesetzliches Muss.

### Varia und Kuriosa

In Friedrichshain hatte ich einmal eine schöne große Wohnung unrenoviert zu verkaufen. Also was für Leute, die sich selber etwas zurecht-renovieren möchten. Es fand sich eine sehr junge Frau A. anfang 20, die sich diese Wohnung für sich, Ihren Freund und weitere Mitbewohner wünschte. Sie sah nicht gerade nach einer klassischen Käuferin aus mit Ihren Piercings. Nun stellte sich in der Tat heraus, dass die Wohnung von Ihrem Vater, einem schwäbischen Geschäftsmann gekauft werden soll. Und die Renovierung eine Arbeit für Ihren handwerklich begabten Freund mit weiteren Freunden. So weit so gut. Auch der Vater kam extra aus Süddeutschland, um sich die Wohnung anzusehen. Er reservierte die Wohnung wenig später per fax/email aus dem schwäbischen Stuttgart. So weit so gut und normal und einleuchtend.

Der Vertrag wurde erstellt beim Berliner Notariat, das für die Verträge in diesem Haus vorgesehen war. Nun rückte der Beurkundungs-Termin näher. Da rief mich der kaufende Vater W. an und sagte, er habe keine Lust, für diesen Termin erneut nach Berlin zu kommen. Ob es da formal eine andere Lösung gäbe? Gabs. Ich erklärte ihm, dass er eine Vertrauens-Person seiner Wahl bevollmächtigen könne. Diese könnte ihn dann vollgültig vertreten und für Ihn den Kaufvertrag unterschreiben. Idealerweise seine in Berlin lebende Tochter, die ja auch die Wohnung bewohnen werde. "Ach nein, das will ich nicht, zu der habe ich kein Vertrauen. Aber können nicht sie das machen Herr Guldener?" Äh, Herr W., also Ihr Vertrauen ehrt mich, aber ich bin ja in gewisser Weise ein Beteiligter. Nicht direkt auf der Verkäuferseite, aber bin doch etwas "parteiisch", insofern ich ein Interesse am Zustandekommen des Handels habe. Ich weiß nicht einmal, ob dies juristisch überhaupt zulässig wäre. Da aber die Rückfrage beim Rechtsanwalt/Notar keine Bedenken ergab, war es zumindest möglich. Und Herr W. wollte diesen Weg gehen. Ich hatte allerdings zwei Bedingungen: Der Vertrag muss genau der sein, der als Entwurf vorliegt und vom Käufer W. genau geprüft worden ist. Sollte da auch nur ein Wort geändert werden, will ich, dass er am Telefon erreichbar ist.

Und so haben wir es gemacht. Sehr unschwäbisch. Ich, der Makler saß beim Termin auf der Käuferseite und unterschrieb rechtsgültig im Namen des Käufers. Es ist dann auch alles gut gegangen.... Noch heute habe ich freundlichen Kontakt zu Herrn W.

#### **Gryphius-Straße 11**

- Weinende norwegische Käuferin, Frau J. .....
- DG-Wohnungen / Fotos
- Niederer&Terwilliger

Meine schon bekannten dänischen Investoren hatten sich zwar geschäftlich getrennt. Aber der eine fand einen neuen Co-Investor und kaufte mit diesem zusammen den Altbau Gryphiusstraße. 11 im friedrichshainer Boxhagener Kiez. Um die Ecke hatte ich schon Verkäufe für einen anderen Sanierungs-Bau, den in der Krossener Straße (s. Seite 20).

Das Haus war unspektakulär. Auch die Sanierung stellte sich als ein Standard heraus. Fassadenreparaturen, 2 Aufzüge im Hof, hofseitige Balkone, neue Kellerabteile und Neugestaltung des Innenhofes mit Fahrradstellplätzen und Müllhäuschen.

#### Zustand vor Renovierung:





Die Begehung der freien, noch nicht renovierten Wohnungen zeigte, dass noch sehr viele gute erhaltene Dielenböden da waren. Wenig bis kein Stuck, ein eher schlichter aber schöner Altbau! Mit den Zusatzbalkonen und den Aufzügen sogar sehr schön! Und das Dach wurde ausgebaut mit 3 Wohnungen. Jede sogar mit Auf-Dach-Terrasse. Zu diesen erhielt ich allerdings einen Anruf vom Hauptinvestor M: "Rainer, für diese 3 Wohnungen haben wir einen Deal mit der ausbauenden Baufirma J. Diese wartet auf Bezahlung der Rechnungen bis sie fertig gebaut sind. Dafür will die Baufirma J. die Wohnungen vermakeln und sich so die Courtage verdienen. Das ist ein so gutes Angebot für mich als Bauherrn, dass ich es nicht ausschlagen konnte." Hmpf, das war zwar sehr verständlich aber keine gute Nachricht für mich. Aus den Verkaufspreisen dieser 3 Wohnungen würde mit Sicherheit eine gute Verkaufs-Provision resutieren, die mir so entgehen würde. Es kam dann aber anders…..

Erst einmal war ich mit dem Verkauf der Bestandswohnungen im Haus vollauf beschäftigt. Es stellten sich immer mehr Wohnungen als leer und frei für den Verkauf heraus.