

Generationswechsel in Kelkheims bekanntem Maklerunternehmen Christmann

Helmut Christmann Immobilien GmbH, wer in Kelkheim und im Main-Taunus-Kreis, hat diesen Namen noch nicht gelesen oder gehört? Zumindest all diejenigen, die ihre Immobilie kaufen oder verkaufen wollen, kennen Helmut Christmann (60 Jahre) seit 1976 aus der Immobilien- und Finanz- und Bewertungsbranche. Doch Christmann Immobilien bietet in Kelkheim und dem Büro im Frankfurter Westend noch viel mehr, sagt Jörg Christmann (34 Jahre), Geschäftsführer des Unternehmens, im Interview.

Redakteur: Guten Tag, Herr Christmann, wie Sie uns angekündigt haben, vollzieht sich in Ihrem Unternehmen der Generationenwechsel. Sie steigen sozusagen in die Fußstapfen Ihres Vaters, Helmut Christmann. Wie haben Sie sich darauf vorbereitet?

Jörg Christmann: Bereits während meines Studiums zum Diplomkaufmann, habe ich im Jahr 1998 ein kleines Unternehmen für Hausverwaltung gegründet und auch den Abschluss zum Dipl.-Immobilienwirt an der DIA (Deutsche Immobilienakademie in Freiburg) gemacht. Bereits seit 2002 bin ich in unserem Unternehmen HCI für den kompletten kaufmännischen Bereich und die Personalverwaltung verantwortlich.

2006 habe ich Anteile erworben und wurde geschäftsführender Gesellschafter. So habe ich seitdem auch in den wichtigen Bereichen Bewertung, Marketing, Projektierung oder Verkauf, genügend Erfahrung sammeln können, um in Zukunft unser Unternehmen in allen Geschäftsbereichen allein verantwortlich führen zu können.

Redakteur: Generationenwechsel, in vielen Unternehmen ein Vorgang, der oft zu Konfliktsituationen zwischen Jung und Alt führt. Der Ältere will am bewährten und erarbeiteten Status Quo festhalten und der Jüngere zu neuen Ufern aufbrechen. Auch ein Thema bei Ihnen im Haus?

Jörg Christmann: Nein, da mein Vater sehr innovativ ist und auch immer mit der Zeit gegangen ist, was Modernisierung, IT-Technologie, Verkaufsstrategien, Unternehmensorganisation, Marketing und Werbung angeht. Sicherlich gibt es Meinungsunterschiede. Diese können aber

zwischen Vater und Sohn besser ausdiskutiert werden als zwischen Fremden. Aber gerade die gegenseitige gesunde Kritik, trägt zur Weiterentwicklung und zum Fortschritt unseres Unternehmens bei. In einem Punkt sind wir uns beide schon immer einig gewesen: Unser Geschäft macht aufgrund der Vielseitigkeit soviel Spaß, dass wir es einem Hobby gleichsetzen!

Redakteur: Planen Sie denn Neuerungen in Ihrem Unternehmen?

Jörg Christmann: Da ich bereits viele Jahre verantwortlich mitwirke, konnte ich bereits das Unternehmen mitgestal-



Jörg Christmann

höher als die Zinsen für Geldanlagen. Langfristige Kredite für

Wohnimmobilien sind sogar unter 3% zu bekommen. Außerdem führt die Eurokrise dazu, dass die Menschen mehr in Immobilien investieren.

Redakteur: Und dazu haben Sie auch noch ein „Sicherheits- und Sorglos-Dienstleistungspaket“ im Angebot! Was versteht man darunter?

Jörg Christmann: Immobilien zur Kapitalanlage werden meist zur Altersvorsorge oder sonstigen Absicherungen, z.B. Inflationsabsicherung, unter langfristigen Gesichtspunkten gekauft. Aber auch aus erb-



Helmut Christmann

ten. Dennoch werden wir noch intensiver am weiteren Ausbau unserer jungen, immer interessanter werdenden Sparte „Die Immobilie als Altersvorsorge/Kapitalanlage“ mit einem Sicherheits- und Sorglos-Dienstleistungspaket für Anleger arbeiten. Hier spreche ich nicht von Fondsanteilen, die nur schwer wieder zu verkaufen sind, sondern ausschließlich von Immobilien mit eigenem Grundbuchblatt. Diesen Bereich habe ich in den letzten vier Jahren wieder verstärkt angeboten und verspüre enormes Wachstum und sehr gute Nachfrage.

Redakteur: Worauf führen Sie das zurück?

Jörg Christmann: Nun, da gibt es mehrere Gründe. Zum einen die Finanzkrise mit ihrem Höhepunkt im Jahr 2008 und die darauf folgende Wirtschaftskrise im Jahr 2009, woraus die absolut niedrigste Zinsphase hervorging. Die Renditen im Immobilienbereich sind derzeit

schaftssteuerlichen Gründen, werden Kaufentscheidungen zugunsten der Immobilie getroffen. Sicherheit und Nachhaltigkeit sind also von besonderer Bedeutung. Sicherheit geben wir durch langfristig gesicherte Mieteinnahmen (mindestens zehn Jahre), auf Wunsch sogar bankverbürgt, und die richtige Standortwahl. Wir bieten überwiegend Immobilien in den nachweislich besten Wirtschaftsregionen Deutschlands, den Metropolregionen Frankfurt-Rhein-Main, Stuttgart und Köln, an. Sorglos, weil die Mietprobleme von professionellen Mietverwaltern und Eigentumsverwaltern, die seit 1973 aktiv sind und über 6.000 Wohneinheiten verwalten, übernommen werden.

Redakteur: Da Sie es gerade ansprechen, die Immobilie zur Kapitalanlage ist mit Sicherheit noch einer der wertbeständigsten Anlageformen. Worauf sollte der Erwerber neben der

Lage beim Erwerb denn noch achten?

Jörg Christmann: Eine professionelle Folgebetreuung der Immobilie, die den Wert-erhalt sichert, sollte bei der Entscheidung im Vordergrund stehen. Außerdem ist ein seriöser und erfahrener Partner, der die Immobilie erbaut und verwaltet, wichtig.

Redakteur: Welches sind noch weitere Schwerpunkte in Ihrem Unternehmen?

Jörg Christmann: Das Maklergeschäft, also die Vermittlung von Bestandsimmobilien, selbstverständlich. Mit diesem Bereich hat mein Vater 1976 begonnen. Mittlerweile sind wir zusätzlich mit unseren Geschäftsbereichen Neubauvertrieb sowie der Wohnungsprivatisierung für große Wohnungsunternehmen und dem bereits erläuterten Feld „Immobilien als Kapitalanlage“ in vier Geschäftsfeldern sehr breit aufgestellt. Wir schauen optimistisch in die Zukunft und planen den weiteren Ausbau in den verschiedenen Bereichen.

Redakteur: Die vielen Bilder in Ihrem Büro zeigen, dass Ihr Unternehmen auch unterstützend wirkt. Warum?

Jörg Christmann: Wir unterstützen die ARQUE (Arbeitsgemeinschaft für Querschnittgelähmte), ein Verein in dem sich die Familie Lederer aus Kelkheim stark engagiert und Menschen mit angeborener Querschnittlähmung (Spina bifida) und Störung des Gehirnwasserkreislaufes (Hydrozephalus) und deren Angehörige bei einem selbstbestimmten Leben und bei der Bewältigung der durch die Behinderung entstehenden Probleme begleiten. Außerdem unterstützen wir auch die Kinder- und Jugendarbeit der TSG Münster. Wir wissen, dass beide wichtige Aufgaben in unserer Gesellschaft übernehmen und u.a. auch unser finanzielles Engagement benötigen.

Redakteur: Herr Christmann, vielen Dank für diese Informationen, die dem einen oder anderen mit Sicherheit so noch nicht bekannt waren.

Wir wünschen auch weiterhin, dass Ihr Unternehmen Kelkheim und der gesamten Rhein-Main-Region noch lange und erfolgreich erhalten bleibt.

Ihnen wünschen wir, dass Sie weiterhin viel Freude mit dem bodenständigen Produkt „Immobilie“ haben.