



**Dahlem, Grunewald und Schmargendorf.
Das ist unser Revier.**

This is our territory.

Kaum etwas anderes beschreibt und gleichsam versinnbildlicht die enge Beziehung zwischen Mensch und Haus wie die Überlieferung einer Rede Ciceros (oratio pro domo sua) aus dem Jahre 57 v. Chr. Der Begriff „pro domo“ steht seither für das symbiotische Verhältnis von Mensch und Heim.

Wir von BÖHMKE IMMOBILIEN wissen um diese tiefe Verbundenheit. Daher gehen wir bei den uns übertragenen Aufgaben mit einer gewissen Demut und mit Respekt vor dem Eigentum anderer und vor den Wünschen und Zielen der Eigentümer ans Werk. Wir fühlen uns verpflichtet, stets unser persönlich Bestes in Ihrem Sinne einzubringen.

„Pro domo“ (zu deutsch: *für das Haus*) ist als wortwörtliche Übersetzung der Zweck unserer Tätigkeit als Immobilienmakler, den wir versuchen, mit Verantwortung, Selbstverpflichtung, Sachverstand, Fleiß, Sorgfalt, Umsicht und Ehrgeiz, aber auch mit Empathie und Sensibilität zu verwirklichen.

„Pro domo“ hat mittlerweile aber auch eine sprichwörtliche Bedeutung im allgemeinen Gebrauch. Galt ursprünglich, dass wer über sein Haus spricht, quasi über sich selbst berichtet, so wird mittlerweile jedwede sprachliche Anmerkung *pro domo* als Aussage *in eigener Sache* verstanden.

Diese beiden Verwendungen von „pro domo“ bilden den gedanklichen Rahmen der nächsten Seiten. Wir möchten uns Ihnen in eigener Sache (pro domo) als lokaler Ansprechpartner für Ihre Anliegen rund um Ihre Liegenschaft (für Ihr Heim, pro domo) vorstellen. Wir erläutern, warum wir lokal affin sind und uns entsprechend für kompetent in Immobilienangelegenheiten in Dahlem, Grunewald und Schmargendorf halten. Wir haben das Ganze einmal plakativ und zugespitzt mit „unser Revier“ zum Ausdruck gebracht.

Ein entscheidender Aspekt unseres Erfolges ist die Wahrung von Diskretion, auf die Auftraggeber vertrauen dürfen. Bei uns gibt es keine veröffentlichten Referenzlisten oder sonstigen Aussagen über getätigte Verkäufe privater Liegenschaften.

Im Jahr 1998 stieg ich, Andreas Böhmke, bei der Deutsche Bank Gruppe in die Immobilienbranche ein. Seit dem Jahr 2000 bin ich als selbständiger Unternehmer, damals beginnend als konzeptioneller Berater und Vermarkter im Allein-Auftrag der Luxus-Apartments des Beisheim Centers am Potsdamer Platz, im Verkauf von hochwertigen Häusern, Villen und Eigentumswohnungen tätig. Oft auf Empfehlungsbasis.

Mein Team und ich erledigen unsere Aufgabe so „leise“ wie irgend möglich und so auffallend oder „bunt“ wie eben nötig oder gewünscht. Wir verfügen über sehr gute Kontakte zu exklusiven Partnern und können alle Register der Vermarktung ziehen. Gelernt ist gelernt. „Properties Are Our Profession“.

Pro domo. Pro domino . Für das Haus. Für den Eigentümer.



Das ist unser Revier...

Sehr geehrte Damen und Herren,

an einem Freitagnachmittag bei mir zu Hause: Ich beschloss, erste Gedanken zu dieser kleinen Broschüre bei einem Spaziergang entstehen zu lassen. So nahm ich Stift, Notizblock sowie den Hund und ging los in Richtung Forst Grunewald. Entlang von Kindern aller Herren Länder aus der Berlin International School, die Schulschluss hatten, vorbei am Bundespräsidenten, der gerade in seine Villa entschwand. Ein Plausch im Messelpark hier, ein Plausch dort. Im Grunewald angekommen, ließ mich dessen klare Luft tatsächlich das eine oder andere Stichwort für dieses Heft notieren. Auf dem Rückweg nach Hause machte ich noch einen Abstecher bei „meinem“ Barista in der Reichenhaller Straße, um mit einem Espresso die nötige Stärkung für die Ausformulierung der Stichwörter daheim zu erfahren.

Warum erzähle ich Ihnen das? Weil ich so den Revierbegriff verstehe. Weil ich hier zu Hause bin. Weil ich hier sehr gern zu Hause bin. Es ist hier grün, es ist hier kultiviert, es ist hier gediegen. Es ist hier ruhig - es sei denn, es ist Schulschluss oder wie übermorgen Marathon. Das Gegenteil davon kenne ich auch: Ich habe in der jüngeren Vergangenheit kurzzeitig in New York gelebt. Auf dem Rückflug hatte ich ein Lied von Müller-Westernhagen im Kopf: „Wieder hier“. Darin heißt es: „Ich bin wieder hier/In meinem Revier...“.

Ja, wieder zurück in Berlin. Zurück in Dahlem Ecke Schmargendorf. Home, sweet home. Hier habe ich an der FU studiert, hier habe ich lange vor New York gelebt, hier bleibe ich sicherlich auch fortan. Hier kenne ich mich aus. Privat und beruflich.

Wenn ich ehrlich bin, habe ich den Revierbegriff und das hinter diesem Text liegende, durchaus kitschig anmutende Bild auch gewählt, um ein augenzwinkernd selbstironisches, aber auch selbstbewusstes Statement zu machen: Wenn Immobilien in Dahlem, Grunewald oder Schmargendorf, dann möchte ich weiterhin mitmischen, gern auch der Platzhirsch sein.

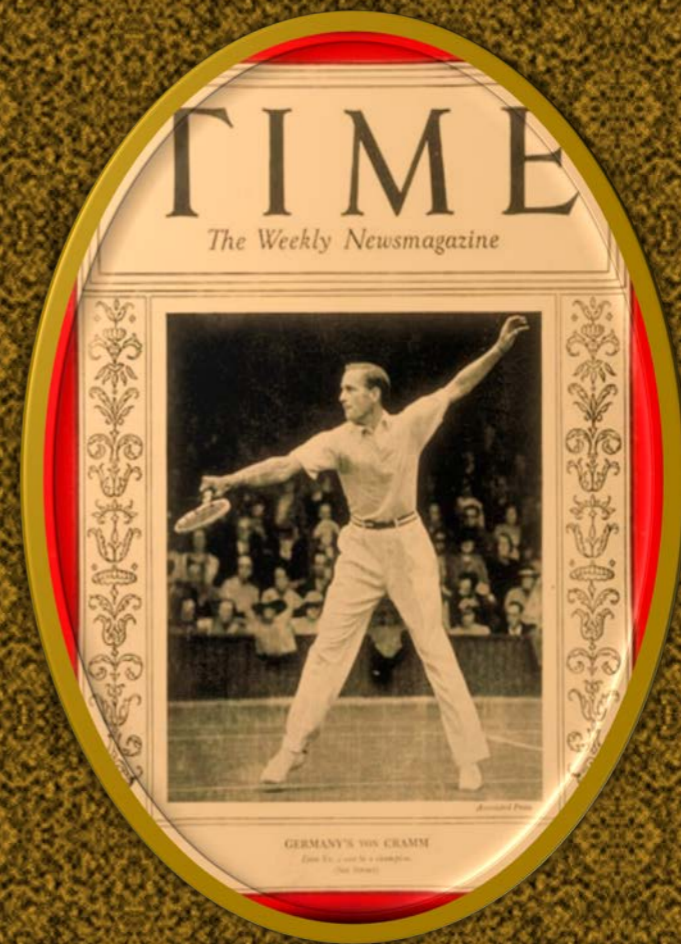
Es gibt im Angelsächsischen ein geflügeltes Wort: „All real estate is local.“ Dahinter verbirgt sich die empirisch belegbare Tatsache, dass trotz der vermeintlichen Ubiquität von Informationen in einer digitalen Welt, ein großes Quantum an lokalspezifischen Eigenheiten verbleibt, das eben nicht nachzulesen, sondern nur vor Ort im unmittelbaren Umfeld einer Immobilie erlebbar ist. Ein solches Insiderwissen über ein „Revier“ kann sich auf sozio-kulturelle Gepflogenheiten, Geheimtipps und vieles mehr beziehen. Es wird gebildet durch eigene Erfahrungen oder durch die Weitergabe von Informationen bei persönlichen Kontakten in der Umgebung. Die Kenntnis dieser „weichen“ Fakten kann ein Ergebnis beim Verkauf oder beim Investieren im Rahmen eines Property Wealth Managements entscheidend optimieren. Ich verstehe daher den Revierbegriff auch als „lokale Affinität und Kompetenz“.

Gern diene ich mich Ihnen daher als hiesiger Ansprechpartner für alle Belange rund um Ihre Liegenschaft an. Dafür stehen Ihnen insbesondere ich, mein Team und ein von uns langjährig etabliertes Netzwerk an hochrangigen unabhängigen Experten aus den Bereichen Finanzen, Recht, Steuern, Bauingenieurwesen, Energieberatung, Architekten etc. gern zur Verfügung.

Herzliche Grüße

Andreas Böhmke





Die Welt...

Ist hier zu Hause.



Botschaftsmitarbeiter beziehungsweise deren Herkunftsländer selbst, internationale Wissenschaftler des Max-Planck-Instituts, ausländische Professoren der FU Berlin oder der Dependence der Stanford University, Eltern von Schülern der Berlin International School oder internationale Top-Manager. Das sind nur ein paar Beispiele für potentielle internationale Interessenten von Liegenschaften in Dahlem, Grunewald und Schmargendorf. Sie sind gleichermaßen Ausdruck der weltweiten Strahlkraft dieser Standorte.

Auf der anderen Seite zeigt sich die schon traditionelle Weltoffenheit der hier wohnenden Berliner im Umgang mit Menschen aus anderen Ländern und Kulturen. Als Sinnbild dafür steht unter anderem das schon zu Kaisers Zeiten angedachte Museumszentrum Dahlem mit seinen Teilbereichen für Asiatische Kunst, Ethnologie und Europäische Kulturen. Ebenfalls aus jener Zeit stammen die Pläne, Dahlem nicht nur zu einem Villenvorort Berlins auszubauen, sondern dort auch ein „deutsches Oxford“ als Wissenschaftsquartier zu begründen, das viele bedeutende internationale Forscher anzog und weiterhin anzieht. Kein weiterer Wissenschaftsstandort hat weltweit mehr Nobelpreisträger hervorgebracht.

Im Wertekanon von BÖHMKE IMMOBILIEN stehen Weltoffenheit und Respekt vor kultureller Eigenständigkeit ganz oben. Wir versuchen, diesem Anspruch nicht nur durch Sprachkenntnisse, sondern auch durch Achtung der Kulturen, durch Wissen über kulturelle Gepflogenheiten und durch den sensiblen Umgang mit diesen Rechnung zu tragen. Das erweitert den persönlichen Zugang zu einem elitären und finanzstarken Kundenkreis für eine anzubietende Liegenschaft.



Wir wissen, wie wichtig Diskretion ist.

Properties Are Our Profession!

Wir nehmen unsere Rolle als Dienstleister sehr ernst. Wir wissen um die finanzielle und emotionale Bedeutungsschwere einer kundenseitigen Entscheidung, eine Immobilie verkaufen zu wollen. Daher gehen wir mit einem Höchstmaß an Verantwortung an die uns übertragene Aufgabe.

Verantwortung heißt für uns, nicht nur unseren fundierten Sachverstand einzubringen. Es ist für uns selbstverständlich, auf der Sachebene fleißig, sorgfältig und umsichtig zu sein. Darüber hinaus und mindestens genauso wichtig ist uns, im persönlichen Umgang mit Eigentümern und Interessenten möglichst sensibel und empathisch zu sein. Und: Wir hören genau zu, um die Bedürfnisse und Ziele der Beteiligten zu erkennen und zu berücksichtigen. Letztendlich leben wir davon, die richtigen Menschen zusammenzuführen.

Wir verstehen uns als Partner unserer Kunden. Dazu gehört, dass wir ehrlich und fair sind, zuverlässig arbeiten, uns an unsere Zusagen halten, unaufdringlich einen eigenen Standpunkt vertreten sowie unsere Kunden in die laufenden Prozesse einbinden und über diese fortlaufend berichten.

Was wir tun, tun wir sehr gern. Das spüren hoffentlich auch unsere Ansprechpartner. Dadurch gelingt es uns, auch in schwierigen Situationen zu besten Ergebnissen zu kommen. Von William Hazlitt (englischer Essayist, 1778-1833) stammt ein Aphorismus, der uns als Leitmotiv für unser Handeln dient: Frei übersetzt: „Nur wer sein Geschäft mag, den mag auch sein Geschäft.“ Freude an den uns übertragenen Aufgaben zu empfinden, erachten wir als unabdingbare Grundlage für Erfolg. Von unseren Kunden und letztendlich auch von uns.

Wir haben im Laufe der Jahre ein spartenübergreifendes Netzwerk aus erfahrenen Spezialisten etabliert: Banker, Architekten, Bauingenieure, Interior-Designer, Energieberater, Handwerker, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte und Notare. So können wir je nach Bedarf Gesamtlösungen aus einem Guss liefern, ohne unser Terrain an Kernkompetenz zu verlassen.

Ich, Andreas Böhmke, Inhaber von BÖHMKE IMMOBILIEN, habe einen Background als Bankkaufmann, als Absolvent eines Studiums der Wirtschaftswissenschaften an der FU Berlin und als Unternehmensberater. In der Immobilienbranche bin ich seit 1998 tätig, seit dem Jahr 2000 als selbständiger Unternehmer mit dem Fokus auf dem Verkauf privater Immobilien des gehobenen und luxuriösen Bereichs.

Neben vielen hundert zufriedenen Privatkunden zählen auch nationale und internationale Investoren sowie die öffentliche Hand zu unserer Klientel.

Exklusive Kontakte. Exklusive Kaufinteressenten.



Ein zentraler Baustein für einen maximalen Verkaufserlös ist die möglichst richtige Marktwertermittlung einer Liegenschaft von Beginn an. Eine Immobilie soll selbstverständlich nicht unter Wert verkauft werden. Fatale Auswirkungen hat aber auch ein anfänglich viel zu hoher Angebotspreis.

In Zeiten internetseitiger Transparenz wird letzteres Vorgehen vom Markt sofort bemerkt und sanktioniert, weil das Angebot als unseriös und/oder unprofessionell angesehen wird. Eine notwendige Preissenkung in Richtung Marktniveau lässt dann potentielle Interessenten Morgenluft wittern und induziert eine fortwährende Preisdiskussion, frei nach dem Motto: Mal sehen, was noch weiter darüber hinaus möglich ist. Verbleibt hingegen das Angebot in abwartender Haltung auf einem zu hohen, nicht marktkonformen preislichen Level, erhält es schnell den Ruf eines sogenannten Ladenhüters.

Wir bewerten mit der Methodik eines vereidigten Sachverständigen und stellen das Ergebnis in den marktlichen Kontext anhand umfangreicher empirischer Datenbasen aus diversen Quellen und unserer Erfahrung. Wir empfehlen bauliche oder optische Korrekturen, wenn mit relativ geringem Aufwand deutlich mehr Ertrag zu erzielen ist. Und: Wir betonen konzeptionell die Einzigartigkeit Ihrer Liegenschaft. Wir nennen es Best-Price-Targeting.



Von Satie bis Beethoven.

Klavierstücke von Erik Satie sind geprägt von minimalistischer Schlichtheit und Klarheit. Satie entwickelte auch die Idee der unaufdringlichen Hintergrundmusik (musique d'ameublement). Klavierstücke von Beethoven zeichnen sich dagegen durch ein Reich-tum an Varianten, wechselnden Tempi und Dynamiken aus.

Ähnlich unterschiedlich kann ein Vermarktungskonzept für eine Liegenschaft aussehen: Die Bandbreite reicht von einer diskreten Form des Vermarktens im Hintergrund jenseits der breiten Öffentlichkeit im sogenannten Off-Market. Selektiv werden potentielle Interessenten aus unserer Datenbank, in persönlichen Kontakten oder im Rahmen von Kooperationen mit ausgewählten privaten Bankhäusern angesprochen.

Das andere Ende eines vermarktungsseitigen Kontinuums ist ein breit gefächertes Anbieten in diversen Marketingkanälen und der Einsatz verkaufsfördernder Maßnahmen vor Ort. So kann eine Insertion in sämtlichen zielgruppenkonformen Print- und Online-Medien öffentliches Interesse erzeugen. Über Cross-Selling-Partner und Multiplikatoren, wie z. B. allgemeine Filialbanken kann eine große Marktdurchdringung erreicht werden. Darüber hinaus können Mailing-Aktionen durchgeführt und vor Ort Besichtigungs-Events veranstaltet werden. Außerdem kann bei leerstehenden Immobilien eine akzentuierende Möblierung und Lichtgestaltung (Home Staging) eingebracht werden, um an dieser Stelle nur einige Beispiele zu nennen.

Die Möglichkeiten, eine Liegenschaft anzubieten, sind sehr facettenreich. Wir beherrschen die gesamte Klaviatur des Marketings bedingt durch theoretisches Erlernen im Studium und natürlich durch unsere mittlerweile 16-jährige Praxis.



Unsere Kontaktdaten...

Von Satie bis Beethoven.

Klavierstücke von Erik Satie sind geprägt von minimalistischer Schlichtheit und Klarheit. Satie entwickelte auch die Idee der unaufdringlichen Hintergrundmusik (musique d'ameublement). Klavierstücke von Beethoven zeichnen sich dagegen durch ein Reich-tum an Varianten, wechselnden Tempi und Dynamiken aus.

Ähnlich unterschiedlich kann ein Vermarktungskonzept für eine Liegenschaft aussehen: Die Bandbreite reicht von einer diskreten Form des Vermarktens im Hintergrund jenseits der breiten Öffentlichkeit im sogenannten Off-Market. Selektiv werden potentielle Interessenten aus unserer Datenbank, in persönlichen Kontakten oder im Rahmen von Kooperationen mit ausgewählten privaten Bankhäusern angesprochen.

Das andere Ende eines vermarktungsseitigen Kontinuums ist ein breit gefächertes Anbieten in diversen Marketingkanälen und der Einsatz verkaufsfördernder Maßnahmen vor Ort. So kann eine Insertion in sämtlichen zielgruppenkonformen Print- und Online-Medien öffentliches Interesse erzeugen. Über Cross-Selling-Partner und Multiplikatoren, wie z. B. allgemeine Filialbanken kann eine große Marktdurchdringung erreicht werden. Darüber hinaus können Mailing-Aktionen durchgeführt und vor Ort Besichtigungs-Events veranstaltet werden. Außerdem kann bei leerstehenden Immobilien eine akzentuierende Möblierung und Lichtgestaltung (Home Staging) eingebracht werden, um an dieser Stelle nur einige Beispiele zu nennen.

Die Möglichkeiten, eine Liegenschaft anzubieten, sind sehr facettenreich. Wir beherrschen die gesamte Klaviatur des Marketings bedingt durch theoretisches Erlernen im Studium und natürlich durch unsere mittlerweile 16-jährige Praxis.



BÖHMKE IMMOBILIEN
Haus Cumberland
Kurfürstendamm 194
10707 Berlin

Tel.: +49 30 70086620

Fax: +49 30 70086621

Mail: info@boehmke-immobilien.de

www.boehmke-immobilien.de



Unser Büro. Zumeist sind wir aber unterwegs.

In der Sache. Für unsere Kunden.



BÖHMKE IMMOBILIEN

Haus Cumberland

Kurfürstendamm 194

10707 Berlin

Tel.: +49 30 70086620

Fax: +49 30 70086621

Mail: info@boehmke-immobilien.de

www.boehmke-immobilien.de

BÖHMKE IMMOBILIEN ©