

# Woher kommt Erfolg?

Spätestens beim Besuch einer Immobilienmesse wird offensichtlich: Die Branche ist maskulin geprägt. Von Caren Rothmann, geschäftsführende Gesellschafterin der David Borck Immobiliengesellschaft, wollten wir wissen, warum das so ist, wo weibliche Stärken liegen und wie sie es geschafft hat, an der Spitze einer der erfolgreichsten Immobilienfirmen der Metropolenregion zu stehen. Und natürlich drehte sich das Gespräch auch um Entwicklungen auf dem Immobilienmarkt der Hauptstadt.

## War Immobilienmaklerin Ihr Traumbe- ruf? Wie verlief Ihr Weg in die Branche?

Seit ich 25 wurde, bin ich selbstständig. Ich habe mich in verschiedenen Branchen erprobt: Zuerst hatte ich ein Restaurant, später Surf- und Sportläden. Ich baute diese Firmen auf und verkaufte sie, wenn sie erfolgreich arbeiteten. Dann suchte ich eine neue Herausforderung. In den Jahren 2001 und 2003 kamen meine beiden Söhne zur Welt. 2004/2005 lebte ich ein halbes Jahr in Südafrika und habe dort festgestellt, dass Deutschland das Land ist, in dem meine Kinder aufwachsen sollen. Als ich zurückkam, half der Zufall in Gestalt eines dänischen Architekten, dessen Frau einst meine Mitarbeiterin war, den Weg in die Immobilienbranche zu gehen. Mein erster Job war die Suche nach Mehrfamilienhäusern. Der Auftraggeber des Architekten kaufte in zwei Jahren 4.000 Wohneinheiten. Ich war bei den Verhandlungen – einschließlich der Notartermine – dabei und habe sehr viel gelernt. Schnell entstand dann auch die Aufgabe, diese Häuser zu verwalten. So baute ich meine erste Hausverwaltung samt Hausmeisterservice auf. Alles in allem war das ein Crashkurs in Immobilien, eine große Chance und eine effektive Schule. 2007 machte ich mich dann in der Immobilienbranche selbstständig.

## Welche Ihrer Eigenschaften waren auf diesem Entwicklungsweg besonders gefragt?

Ich denke, das ist ein ganzes Potpourri. Ich besitze keine einzigartigen Talente, kann aber viele verschiedene Dinge, die ich miteinander vernetze. Alles, was ich anfasse, nehme ich ernst. Bei Problemen gebe ich nicht auf, sondern suche Lö-

sungen. Ich mag den Umgang mit Menschen und erkenne deren Potenziale. So entstehen motivierte, gute Teams. Es war und ist stets mein Motor, dass ich gern arbeite. Geld ist und war noch nie meine Motivation. Ich will die Dinge mit Ehrlichkeit und Fairness vorwärtsbewegen – das bringt den Erfolg, auch den wirtschaftlichen. Nicht immer gleich, aber langfristig.

## Es scheint, dass die Immobilienbranche eine reine Männerspielwiese ist. Interessieren sich Frauen nicht für das Geschäft mit den Immobilien oder ist der feminine Karriereweg besonders steinig?

Ich habe in meinem Arbeitsleben festgestellt, dass in den überwiegenden Fällen dort, wo das Kapital ist, die Männer sind. Das hat historische Ursachen. Doch die Dinge sind in Bewegung. Das lässt sich ermessen, wenn einem bewusst wird, dass Frauen in der alten Bundesrepublik noch vor 50 Jahren die Einwilligung des Ehemannes brauchten, um einen Arbeitsvertrag zu unterschreiben oder einen Führerschein zu erwerben. Viele mutige Frauen haben dafür gekämpft, dass wir Frauen heute mit beiden Beinen im Leben stehen. Da ist noch immer viel zu tun, denn Haltungen und Denkweisen verändern sich nur zögerlich. Ich selbst habe mich früh für die Selbstständigkeit entschieden. Das hat mir viel Raum für meinen freien Weg eröffnet. Die Firma habe ich 2010 gemeinsam mit David Borck gegründet und in unserer Doppelspitze ergänzen wir uns gut: eine weibliche und eine männliche Seite.

## Wie funktioniert die Doppelspitze im Arbeitsalltag?

Auf der sicheren Basis gleicher Werte, die die grundlegende ethische Herangehens-

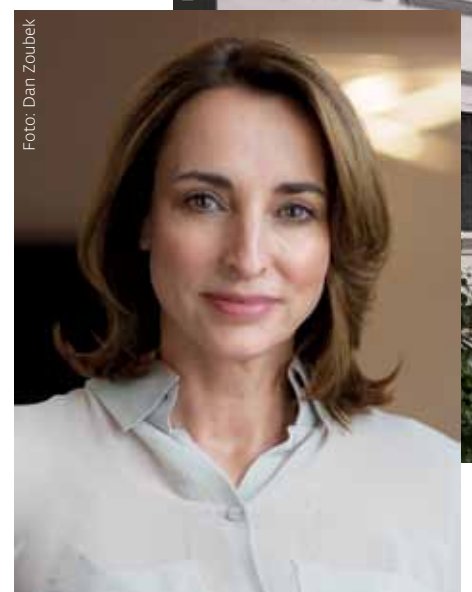


Foto: Dan Zoubek

Branchenkennnerin mit Weitblick: Caren Rothmann, geschäftsführende Gesellschafterin der David Borck Immobiliengesellschaft

weise genauso bestimmen wie die alltäglichen Entscheidungen. Schon kurz nach dem Start unserer Zusammenarbeit beobachtete ich, dass wir gemeinsam nicht einfach doppelt so gut sind, sondern viele Dinge besser zu bewältigen sind, eben weil sich unsere Fähigkeiten ideal ergänzen. Ich sehe Emotionalität als meine Stärke. Ich fühle auch meine Firma und spüre, wenn Veränderung gefragt ist. Und dann haben wir gemeinsam die Kraft und Ausdauer, das umzusetzen.

## Ist das das Geheimnis des Erfolgs Ihres Unternehmens?

Es ist eine Seite, aber da kommt noch mehr dazu. Als inhabergeführtes Unternehmen haben wir ein Team von rund 30 Mitarbei-

Foto: David Borck Immobiliengesellschaft



Vis-à-vis dem Jüdischen Museum entsteht das NeuHouse im Zusammenspiel von moderner, selbstbewusster Architektur und historisch gewachsenem Umfeld



terinnen und Mitarbeitern, mit dem wir sehr eng und vertrauensvoll zusammenarbeiten. Wir haben hohe Ansprüche an unsere Arbeit und sehen uns gar nicht mehr als Makler im klassischen Sinne. Wir sind Dienstleister, die Kunden und Projektentwicklern vom ersten Schritt an mit Wissen, Erfahrung und Leidenschaft zur Seite stehen. Dabei begleiten wir alle Objekte mit dem gleichen Qualitätsanspruch, ganz gleich, ob es eine 2-Zimmer-Wohnung oder ein großes Projekt ist wie beispielsweise das Nio mit 194 Wohnungen, das wir gerade vollständig vermarktet haben. Für all das steht uns ein großes Netzwerk an Fachleuten zur Seite.

#### Was würden Sie jungen, gut ausgebildeten Frauen, die sich für die Branche entscheiden, mit auf den Weg geben?

Da kann ich nur von meinen Erfahrungen ausgehen: Authentisch bleiben, mutig sein, nicht aufgeben, auch wenn das manchmal – gerade bei Ungerech-

tigkeiten – schwierig ist. Es sportlich-herausfordernd zu nehmen, ist immer besser als zu verzweifeln. Und dabei klug überlegen: Wo ist mein Weg?

#### Die Branche freut sich nun schon jahrelang über stetige Wachstumswahlen in der Metropolenregion. Sehen Sie irgendwo ein Stopp-Schild?

Den Drang der Menschen, in die Metropolen zu ziehen, sieht man weltweit. Eine Folge davon ist, dass in all diesen Großstädten die Preisentwicklung seit Jahren nur eine Richtung kennt. Berlin startete dabei von einem sehr niedrigen Niveau und liegt heute noch immer weit unter London, Paris, Singapur oder Tokio. Man muss kein Hellseher sein, um zu sehen, dass sich einzelne Gebiete Berlins deren Metropolenpreisen annähern werden. Das ist keine wünschenswerte Entwicklung, aber aufhalten konnte sie noch niemand. Die Politik reagiert mit unterschiedlichen Programmen. Ich halte Maßnahmen, die

Wohneigentum fördern, für einen wirksamen Schutz vor Altersarmut und vermisse diese in der aktuellen Politik.

#### Was macht die Besonderheiten des Berliner Immobilienmarktes aus? Gibt es überhaupt Besonderheiten?

Berlin ist eine ganz besondere Stadt mit einer sehr hohen Lebensqualität, was natürlich den Immobilienmarkt beeinflusst. Wir sehen, dass sich die Strukturen von der überwiegenden „Mieterstadt“ hin zum Wohneigentum wandeln.

#### Haben Sie als Maklerin Lieblingsobjekte?

Ja natürlich. Mir geht jedes Mal das Herz auf, wenn ich in einen schönen Altbau komme. Ich liebe gute Architektur, sowohl die alte als auch die neue. Es gibt großartige Architekten in der Stadt, die zukunftsgerichtet und innovativ bauen.

von Brigitte Menge ■

[www.david-borck.de](http://www.david-borck.de)