



**DISKRETION**

**GEHÖRT ZUR OBERSTEN**

**GESCHÄFTSMAXIME**

Wer eine Immobilie kaufen will und auf die Homepage von MR Immobilien kommt, ist möglicherweise im ersten Moment enttäuscht. Denn auf keiner der Unterseiten lässt sich eine Immobilie finden. Der Interessent erfährt lediglich grundsätzliches über die Firma mit Sitz in Steinheim an der Murr und das Tun von Inhaber Michael Rist. Mehr ist auch nicht nötig, denn die meisten seiner Kunden kommen auf Empfehlung.

Zudem gehört Diskretion für den Kaufmann der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft zur obersten Geschäftsmaxime. "Meine Kunden wollen ohne großes Gerassel und ohne großes Geräusch eine Immobilie kaufen oder verkaufen", sagt Rist. Es reicht, dass die Nachbarschaft den Besitzerwechsel mitbekommt, wenn er vollzogen ist. Großes Gerede im Vorfeld ist nicht erwünscht.

In mehr als drei Jahrzehnten hat sich Michael Rist sein großes Netzwerk aufgebaut. Er selbst nennt es "mein großes Spinnennetz". Das ist die Grundlage seiner Arbeit. "Deswegen kann ich geräuschlos sehr schnell das Passende für meine Kunden liefern", sagt er. Dabei liegt die Betonung auf passend. "Wenn ein Kunde ein Grundstück in Esslingen oder auf der Filderebene sucht, dann gibt es keinen Sinn, wenn ich ihm etwas in Heilbronn anbiete, nur weil ich auch dort gerade etwas habe."

Natürlich kommt Michael Rist in seiner Arbeit auch entgegen, dass er sich von Anfang an spezialisiert hat. Und zwar nicht auf das klassische Maklergeschäft, bei dem Wohnungen angeboten oder ein Reihenhaus vermittelt werden. Der Immobilienkaufmann bedient überwiegend professionelle Kunden. Das sind zum einen Bauträger, die ein Grundstück für ein neues Objekt suchen. Das sind zum anderen für Versicherungen, Pensionskassen und Fonds Büro- und Geschäftshäuser, Pflegeheime, Logistikimmobilien oder auch Wohnanlagen.

Wer will, dass Michael Rist für ihn arbeitet, kommt zunächst um ein Treffen mit ihm nicht herum. "Ich lege sehr viel Wert darauf, dass wir uns persönlich kennenlernen und beschnuppern können", sagt Rist, "nur so bekomme ich heraus, wie mein Kunde tickt, was genau zu ihm passen kann."

Auf der einen Seite will Michael Rist mit diesem Gespräch seinen Kunden kennenlernen. Im zweiten Schritt schaut sich Rist dann das Objekt an, um sich ein persönliches Bild zu machen. Pläne und Expertisen mit nackten Zahlen genügen ihm nicht. "Gesehen, gerochen, gefühlt", beschreibt der Immobilienexperte diesen Teil seiner Arbeitsweise. Nur so bekommt er neben der objektiven Einschätzung auch ein Bauchgefühl. Danach kann er sagen, ob dieses Objekt auf dem Markt ankommt oder nicht. Und diese Sicht tut er auch kund. Sehr leise, sehr dezidiert, sehr sachlich. "Die Leute müssen sich beraten lassen,

sonst funktioniert das nicht", erklärt er. Dabei klingt seine Stimme so, dass jeglicher Widerspruch sinnlos ist.

Speziell in der derzeit überhitzten Situation auf dem Immobilienmarkt herrscht die Meinung vor, dass jedes Objekt zu einem wahnsinnigen Preis veräußert werden kann. Egal wo es liegt, egal wie groß oder klein es ist, egal in welchem Zustand es sich befindet. "Die Lage muss stimmen", sagt Rist, "oder es muss der Preis stimmen." Dabei kommt es schon auf Nuancen an. Nur wenige hundert Meter Luftlinie können zwischen zwei Immobilien liegen, doch der Preis driftet weit auseinander. Einmal ist es die Südwestlage mit Aussicht, auf der anderen Seite die Lage am Nordosthang und im Tal. Bei einem Objekt werden Preise zwischen 6000 und 7000 Euro pro Quadratmeter aufgerufen, beim anderen sind es nur 4000 Euro. Es gebe nicht nur Käufer einer S-Klasse, sondern auch unheimlich viele Golf-Kunden, zieht Rist einen Vergleich zur Autobranche.

Wie jeder andere Bereich auch ist die Immobilienwirtschaft auch vor Veränderungen nicht gefeit. War bis vor Kurzem für Versicherungen oder Pensionskassen die klassische Wohnimmobilie völlig uninteressant, so steigt sie wieder in der Beliebtheit. "Die wirtschaftliche Investition ist wieder ein gefragtes Immobilienpro-

dukt", sagt Rist. Deshalb bauen viele Bauträger und Projektentwickler nicht nur im hochpreisigen Segment, sondern für die Masse. "Man muss schauen, dass man für das jeweilige Produkt auch das entsprechende Grundstück findet", sagt Rist. Und auch große Bestandhalter kaufen ein ganz normales Objekt, das durchaus auch sanierungsbedürftig sein kann. Wenn Rist die Rahmenbedingungen genau kennt, dann kann er auch diese Wünsche dank seines Netzwerkes schnell und zufriedenstellend bedienen.

Ein anderes wachsendes Geschäftsfeld ergibt sich beim klassischen Thema Erben. Mittlerweile werden Immobilien, die in den Nachkriegsjahren gebaut wurden, an die dritte, teilweise schon vierte Generation weitergegeben. "Doch wenn zu viele Familienstämme vorhanden sind, dann wird das Aufteilen kompliziert", sagt Rist. Zumal auch verschiedene Interessen hineinspielen können. Dann ist ein Verkauf mitunter sinnvoller. Mit dem Erlös können wieder neue Investitionen getätigt werden. "Der einen kann Wohnungsbau machen, der andere sagt: Mir ist gewerblich lieber", so der Experte.

In allen Fällen ist Michael Rist gerne behilflich. Kompetent und seriös. Vor allem aber leise. 