

Anlässlich des Jubiläums haben wir den geschäftsführenden Gesellschafter in seinem Kampener Büro getroffen und mit ihm über seine Anfänge auf der Insel, den Sylter Immobilienmarkt und seine Lieblingsplätze gesprochen.

10 Jahre 10 Fragen 10 Antworten

Seit 2008 unterstützen Tom Kirst und sein Team von DAHLER & COMPANY Sylt Käufer und Verkäufer bei allen Fragen und Angelegenheiten rund um den Sylter Immobilienmarkt. Zeit, zurückzublicken und nach vorn zu sehen!

Tom Kirst, geschäftsführender
Gesellschafter des Standortes Sylt.

WAS HAT SIE VOR ZEHN JAHREN DAZU BEWEGEN, SICH GESCHÄFTLICH NACH SYLT BZW. NACH KAMPEN ZU ORIENTIEREN?

Eindeutig die Aussicht, in einem der interessantesten Märkte der Republik tätig zu sein. Dies empfinde ich noch immer als großes Glück. Der Umstand, mittlerweile auch meinen privaten Lebensmittelpunkt auf der Insel zu haben, schließt daran an.

WORIN BESTAND DAMALS DIE GRÖSSTE HERAUSFORDERUNG FÜR SIE?

Wie jeder lukrative Markt war auch Sylt zum Zeitpunkt unserer Shopperöffnung im Februar 2008 bereits gut aufgeteilt. Neben den lokalen Größen gab es einige überregional agierende Unternehmen. Kurzum, man hat nicht unbedingt auf uns gewartet.

GAB ES EIN BESONDERES ERLEBNIS, DAS SIE IMMER IN ERINNERUNG BEHALTEN WERDEN?

Noch zu meiner Zeit in Hamburg habe ich eine Erbgemeinschaft mit einem Einzelhaus am Kampener Watt an einen Kollegen auf der Insel

weiterempfohlen. Die Erbgemeinschaft war überaus erstaunt über die hohe Preiseinschätzung bezüglich ihres kleinen, sanierungsbedürftigen Hauses. Als jedoch nur wenige Wochen später dieses Haus für nahezu den doppelten Preis weiterveräußert wurde, waren mein Ehrgeiz und mein unternehmerisches Interesse an diesem Standort geweckt.

WIE HAT SICH DER IMMOBILIENMARKT ENTWICKELT, SEIT SIE UND IHR TEAM AUF DER INSEL TÄTIG SIND?

Die Bodenpreise sind inselweit drastisch gestiegen. Auch das Gesamttransaktionsvolumen

„Es gilt, die perfekte Immobilie zu finden.“

auf Sylt hat im Laufe der letzten Jahre deutlich zugenommen. Laut dem Gutachterausschuss Nordfriesland lag dieses im Jahr 1997 bei 224 Mio. EUR und hat sich bis heute mehr als verdreifacht. Auch die Ansprüche der Kunden haben sich signifikant verändert. Oftmals gilt es, die perfekte Immobilie zu finden. Die Kompromissbereitschaft ist spürbar zurückgegangen, was in Anbetracht des Preisniveaus verständlich ist.

WELCHE PERSPEKTIVEN SEHEN SIE FÜR DIE INSEL UND DEN IMMOBILIENMARKT?

Sylt scheint wie keine andere Region die Emotionen ihrer Gäste zu wecken. Für viele ist die Insel ein absoluter Sehnsuchtsort, der trotz seiner enormen Vielfalt ein Gefühl von Geborgenheit vermittelt. Die gesamte Insel hat in den vergangenen Jahren spürbar an Attraktivität gewonnen. Dies stimmt mich auch für die kommenden Jahre optimistisch.

DAS PREISNIVEAU IST IN DEN VERGANGENEN JAHREN STETIG GESTIEGEN UND LIEGT SEHR

Soll die Immobilie zur Vermietung an Feriengäste genutzt werden, so kann man auch in B-Lagen investieren.

DIE IMMOBILIENBRANCHE VERPFLICHTET SELBSTVERSTÄNDLICH ZU DISKRETION. GIBT ES DENNOCH EINE KURIOSER ERFABUNG, DIE SIE IN IHREN ZEHN JAHREN AUF SYLT GEMACHT HABEN UND UNS VERRATEN KÖNNEN?

Gleich im ersten Jahr haben wir im Süden von List ein freistehendes Einzelhaus mit einem fantastischen Blick aufs Watt veräußert. Die Kaufanfrage für diese Immobilie erfolgte telefonisch.



HOCH. WAS EMPFEHLEN SIE IHREN KUNDEN IN ANBETRACHT DESSEN?

Der Leitgedanke „Lage, Lage, Lage“ steht selbstverständlich im Vordergrund. Bei absoluten Premiumimmobilien empfiehlt es sich, die Mikrolage bis hin zur Ausrichtung der einzelnen Räume zu berücksichtigen.

Nach Sichtung der Unterlagen teilte mir der Kaufinteressent mit, dass er die Immobilie erwerben möchte. Im Rahmen der Beurkundung habe ich den Käufer vertreten. Alles verlief reibungslos. Den Käufer habe ich bis zum heutigen Tag nicht persönlich kennengelernt, was bislang eine absolute Ausnahme ist.



Einwertung, Vermarktung oder Suche nach der Traumimmobilie. Die Tür des Kampener Büros steht für Kunden offen.

WIE HOCH WAR DER HÖCHSTE ABSCHLUSS?

Für ein freistehendes Einzelhaus mit Blick aufs Watt wurde ein Kaufpreis im zweistelligen Millionenbereich erzielt. Die Immobilie befindet sich in Kampen.

WO SEHEN SIE DAHLER & COMPANY SYLT IN 10 JAHREN? WELCHE ZIELE VERFOLGEN SIE?

Das Sylt-Team orientiert sich seit seiner Gründung an dem Unternehmensmotto „Zuhause in besten Lagen“ und konzentriert sich daher auf die bevorzugten Orte bzw. Lagen der Insel. Mein Ziel ist es, unseren Marktanteil auch zukünftig zu steigern und unseren Kunden stets die beste Dienstleistung zu bieten.

Dies umfasst in meinen Augen eine exzellente Marktkenntnis sowie eine zuverlässige und verbindliche Auftragsumsetzung.

SYLT IST EINE UNGLAUBLICH VIELSEITIGE INSEL: WAS IST IHR GANZ PERSÖNLICHER INSEL-TIPP?

Als beeindruckend empfinde ich immer wieder den Lister Ellenbogen und das Morsum-Kliff. Ein Snack auf der Terrasse des Landhaus Severin*s vervollkommen jeden Spaziergang. Mein persönlicher Tipp: die Aufführung des Verdensballetts im Juli unter freiem Himmel vor der schönen Kulisse des Benen-Diken-Hofs in Keitum.