

Der Service rund ums gute Geschäft mit Eigentumswohnungen blüht

Die Zeiten, da für Bauträger und Entwickler das Projekt Eigentumswohnung mit Grundstück, Bauen, Verkaufen und Schluss umschrieben werden konnte, sind lange vorbei. Entlang des gesamten Prozesses haben sich Geschäftsweige des Wohnservices angesiedelt. Sie bieten den Unternehmen Datentiefe zum Käufer vorm Projektstart ebenso wie das Nachhalten nach dem Verkauf an. Dazu gehören Allmyhomes und die RAS Service Group. Beide sind sich sicher, die Zukunft des großen Geschäfts mit dem Wohneigentum zu sein.

Florian Frey sagt, er sei ganz allgemein ein Tekki gewesen, also ein leidenschaftlicher Software-Mensch, der mehr oder weniger zufällig auf das Wohnimmobilien-Segment gestoßen sei und dann feststellte: „Wow, da ist aber wenig digital“ – und entsprechend wenig Datenanalyse gibt es. Das war 2016, seitdem existiert das Unternehmen Allmyhomes, das sich auf Analyse und Beratung von Neubauprojekten spezialisiert hat. Frey (40) ist Gründer und Geschäftsführer. Seine Zielgruppe: Makler,

Bauträger, Projektentwickler. Die Arbeit fängt schon an, wenn beim Kunden die allererste Idee zum Projekt keimt. Allmyhomes testet lokal und regional: „Welche Wohnungen genau wollen die Menschen, die an dieser Stelle kaufen möchten?“ Erfahrung und Bauchgefühl der Entwickler sei das eine, Sicherheit durch verlässliche Daten das andere, sagt der Geschäftsführer.

In einem weiteren Schritt wird untersucht, welche „Preisbereitschaft“ unter den Interessenten überhaupt vorhanden wäre. Und

dann nehmen Frey und seine 160 Mitarbeiter „Full Service“ die Konzeption und das Branding des Projekts für die entsprechende Zielgruppe in die Hand, organisieren alle Materialien, bespielen sämtliche Social-Media-Kanäle, bereiten auch einen realen Showroom. Und sie sorgen für „Transparenz“ bei der Vermittlung und dem Verkauf an den Direktkunden.

Das heißt, es wird konstant gemessen, wer, wann, mit wem welche Gespräche in welchem Stadium des Vertriebs

ihrt. Der Bauträger könne dies dann permanent im laufenden Prozess via Echtzeit-Dashboard einsehen. Und früh erkennen, warum es an der einen oder anderen Stelle mit dem Verkauf nicht läuft, sinnvoll nachjustieren oder eventuell am Preis drehen.

Es gibt keine „Blackbox“, sagt Frey, sondern größtmögliche Transparenz. Allmyhomes versteht sich da nicht als scharfe Konkurrenz, sondern als Partner von Maklern. Frey allerdings ist der Ansicht, dass die Zeiten der Alleinvertretung eines Maklers für ein Projekt vorbei sind – eben weil es da an der notwendigen Flexibilität und Transparenz fehlt. Nicht alle Makler werden ihn da vermutlich als guten Partner sehen. Bezahlen lässt sich Allmyhomes „erfolgsabhängig“, also nach einem erfolgreichen Verkauf. Das Unternehmen ist beispielsweise verantwortlich für die exklusive Vermarktung beim Projekt Am Tacheles in Berlin oder Hoch der Ar in München. Ein Projektvolumen von Mrd. Euro hat Frey seit 2016 unter Vertrag, hinzu kommen 500 Mio. Euro von der Zweiterlassung in Spanien. 3.786 Einheiten sind seit Gründung abverkauft worden. Frey fill mit seinem Konzept immer weiter nach oben und strebt ein Jahreswachstum von 00% an.

Der Ehrgeiz eint den Tekki und den Mann mit dem besonderen Service-Gen

Raffaele Sorrentino hat mit Frey den Ehrgeiz und die Art der Kundschaft gemein, den Tekki-Typ aber repräsentiert er gewiss nicht. Der meist strahlende Herr mit den italienischen Wurzeln und der schönen Gesangsstimme ist spürbar ein Experte fürs menschliche Wohlbehagen, das er seinem Gegenüber gönnen will. Diese Fähigkeiten hat er heute 58-Jährige jahrelang am Empfang des Berliner Adlons kultiviert. „Ich habe Mitglieder aller Königshäuser Europas gesehen und

auch die Clintons. Zu Jassir Arafat sagte ich, als er das Hotel verließ, „Gott sei mit Dir“ auf Arabisch. Er hat seine Securities stehen lassen und mich umarmt. Mit George W. Bush habe ich Spiegeleier gebraten.“

Schöne Anekdoten von damals, Sorrentino hat aber dann sein Service-Gen auf neuen Wegen genutzt, als er 2009 das Unternehmen RAS, seit 2019 eine Mehrheitsbeteiligung der DPF AG, in die Welt brachte. Es begann mit „maßgeschneiderten Concierge-Services und Empfangsdiensten“. Und weitete sich aus auf viele weitere Dienste für Projektentwickler, Bauherren oder auch Facility-Manager.

Dazu gehören unter anderem Security Services, also die Dienstleistungen für die

Sicherheit in den Wohngebäuden. Erweitert hat sich die Palette um die Betreuung eines gesamten Quartiers, also Büros, eventuell Einzelhandel und Wohnen, inklusive des Vernetzens von Mitarbeitern und Bewohnern. Die vielfältigen und verschiedenen Anforderungen werden berücksichtigt und unter einen Hut gebracht, um Stabilität und Frieden zu sichern. Auch da kann Sorrentino Erfahrungen als Adlon-Concierge einbringen. Die Steuerung über App-Angebote in gehobenen Eigentumswohnungskomplexen gab es damals aber noch nicht.

Zugute kommt Sorrentino sein Service-Gen gewiss auch bei einer weiteren „Mission“ seines Unternehmens: dem After Sales Service. Wenn der Verkauf und die Übergabe der Eigentumswohnung abgeschlossen ist, dann beginnt eine ganz neue Kategorie von Problemen und Anforderungen, die Bauträger gerne auslagern, um sich auf ihr Kerngeschäft, also weitere Projekte, fokussieren zu können. Da geht es um so „sensible Themen“ wie das Mängelmanagement, also im weitesten Sinne Kundenbeschwerden, die RAS aufnimmt und bearbeitet. Aber auch um Umzugshilfe und Handwerkerkoordination, die die frisch gebackenen Eigentümer in den meist teuer bezahlten Wohnungen sehr zu schätzen wissen. Was wiederum den guten Ruf des Entwicklers und Bauträgers mehren kann.



„Mit George W. Bush hab ich Spiegeleier gebraten.“

Raffaele Sorrentino
Quelle: RAS Service Group,
Urheber: Yves Sucksdorff

In 94 Gebäuden, verteilt auf die deutschen Metropolen sowie Bremen und Wien, ist RAS mittlerweile aktiv. Geschäftspartner sind Allianz, Bauwert, Groß und Partner und weitere Große und Mittlere der Immobilienbranche. Der Jahresumsatz von RAS ist mittlerweile auf ca. 10 Mio. Euro angewachsen, die Anzahl der Mitarbeiter auf 255.

Die Ansätze der beiden Unternehmer sind sehr unterschiedlich, das seit mindestens 2012 boomende Geschäft mit den Eigentumswohnungen hat aber beiden Erfolg auf dem umkämpften Markt beschert. Neben dem Ehrgeiz eint Raffaele Sorrentino und Florian Frey auch der feste Glaube, dass ihre Geschäftsweige für die Zukunft des Wohneigentumsmarkts schlichtweg „unverzichtbar“ sind.

Jutta Ochs

„Beim Bauchgefühl der Entwickler helfen Daten.“

Florian Frey
Quelle: allmyhomes GmbH

