



[wiwo.de](https://www.wiwo.de) vom 07.06.2022 / service

Immobilien

## Die Wunsch-Erfüller: Luxusimmobilien buhlen mit Concierges um Mieter

Das Foyer des Charlie Livings erinnert mehr an ein Design-Hotel als an ein Wohnhaus. Eine Lounge mit Ledergarnituren lädt zum Verweilen ein, Arbeitsflächen machen aus dem Eingangsbereich einen offenen Coworking-Space - und hinter einem Empfangstresen steht Matthias Schäfer, der Concierge des Wohnkomplexes in Berlin-Mitte, unweit des Checkpoint Charlie gelegen.

Restauranttische und Theatertickets reservieren, Hemden zur Reinigung bringen und die tägliche Flut an Online-Bestellungen bändigen: Schäfers Job ist es, sich um das Wohlbefinden der Bewohner des Charlie Livings zu kümmern. 243 Wohneinheiten zählt das vor gut zwei Jahren erbaute Quartier. Für den Service sind die Mieter bereit, einiges zu zahlen. Eine 76 Quadratmeter große Dreizimmerwohnung beispielsweise soll ihnen 2000 Euro pro Monat wert sein.

Die Vermarktung hochpreisiger Immobilien beginnt allmählich zu stocken. Projektentwickler müssen sich zunehmend etwas einfallen lassen, um weiter hohe Preise aufrufen zu können. "Spezielle Angebote wie ein Concierge-Service sind Verkaufsargumente", sagt Thomas Beyerle, Geschäftsführer der Catella Property Valuation. Luxus ist eben auch, alltägliche Dinge von einem Dienstleister organisiert zu wissen - im Charlie Living und anderswo. Dabei gehen Concierge-Dienstleistungen über das Angebot eines klassischen Hausmeisters deutlich hinaus.

Was einst Hotels vorbehalten war, gehört zunehmend auch in Wohnimmobilien insbesondere in den Metropolen dazu. Luxus ist nur für Besserverdiener? Das war einmal, meint zumindest Raffaele Sorrentino. Er ist Geschäftsführer der RAS Service Group, einem Betreiber von Concierge-Services.

### Schräge Wünsche an den Concierge

Deutschlandweit betreuen Sorrentinos Concierges rund 100 Immobilien, vor allem Wohnanlagen, darunter auch das Charlie Living. Je nach Wunsch kümmern sich die Concierges zwischen acht und 24 Stunden um die Bedürfnisse der Mieter. Natürlich sind Wohnungen mit einem solchen "Lifestyle-Service", wie der Berliner Geschäftsmann es nennt, teurer. Mit etwa zehn Prozent Mehrkosten müssten Mieter schon rechnen. Doch für das, was sie bekommen, sei das moderat, meint Sorrentino.

Gut 2250 Pakete nehmen die Concierges in den von RAS betreuten Wohnanlagen an einem durchschnittlichen Tag in Summe entgegen. Über 1200 Hemden bringen sie in die Reinigung. Und gut 500 Restauranttische und Veranstaltungsbesuche organisieren die Angestellten für die Bewohner. Vor allem Künstler und Abteilungsleiter gönnen sich diese Annehmlichkeiten im Berliner Charlie Living.

An Selbstbewusstsein mangelt es RAS-Chef Sorrentino nicht, ein Mann mit ergrautem Haar und sonorer Stimme. "Wenn ein Mieter mal keinen Sitzplatz im Restaurant kriegt, kommt er zu mir - und kriegt dann den schönsten Fensterplatz", sagt Sorrentino wie in einem Werbefilm. Er preist seine besten Kontakte in die feine Berliner Gesellschaft.

Das dürfte an dem Job liegen, den Sorrentino vor der Gründung der RAS Group 2019 ausgeübt hat: Elf Jahre lang arbeitete er als Chefconcierge im Hotel Adlon. Eine Nacht in der teuersten Suite kostet dort 18.000 Euro. Im Adlon las der 57-Jährige den hochkarätigen Gästen jeden Wunsch von den Lippen ab. Darunter: Jassir Arafat, der frühere Palästinensersführer.

Noch heute kann Sorrentino einige Anekdoten aus seiner Zeit im Adlon erzählen, etwa über die schrägen Wünsche mancher Hotelgäste. Da war beispielsweise ein Scheich, der seinen Mercedes in der Tiefgarage des Hotels einparken ließ - und dabei das gleiche Automodell mit schickerer Ausstattung bestaunte.

Lesen Sie auch: Immobilienfinanzierung - die vier goldenen Regeln für Hauskäufer

Das imponierte dem Scheich so sehr, dass er Sorrentino und sein Team beauftragte, sein Auto aufzurüsten. In nur 36 Stunden sollte der Chefconcierge den Mercedes tieferlegen, breitere Reifen und einen überdimensionalen Spoiler montieren und sodann das Gefährt nach Bremerhaven bringen lassen. Am Ende war der Scheich glücklich, trotz einer Rechnung von rund 30.000 Euro.

Concierge-Services gibt es längst nicht mehr nur in Luxusanlagen: Wer sich auf Immobilienportalen umschaute, bekommt den Eindruck, dieser spezielle Service hätte die Nische verlassen. Sogar dort, wo man es eher weniger vermutet, sind Menschen bereit, für einen Concierge-Service einen Aufschlag zu zahlen: in Studierendenwohnungen beispielsweise.

Anbieter wie Youniq und The Fizz beispielsweise haben sich darauf spezialisiert. Sie profitieren davon, dass der Wohnraum in Universitätsstädten knapp ist und Studierende hohe Mieten in Kauf nehmen. Einzimmerapartments kosten ab 600 Euro aufwärts. Nur mit BAföG und Nebenjob wird es schwierig, das Leben hier zu finanzieren.

"Luxus geht anders"

Noch sind genug Menschen bereit, viel Geld für eine Luxusimmobilie auszugeben. Doch nicht immer bekommen sie auch das, was sie erwarten. Die Realität sieht zuweilen anders aus als in den Hochglanzbroschüren beschrieben. Kaputte Fitnessgeräte, defekte Aufzüge und mangelnde Sauberkeit beklagen beispielsweise einige Bewohner des Charlie Livings in Google-Rezensionen.

"Luxus geht anders", schimpft jemand über die Luxuswohnanlage in Berlin-Mitte. "Das Geld ist nicht gerechtfertigt", schreibt ein anderer. Der Vermieter gibt dazu auf Anfrage keinen Kommentar ab. Immerhin: Das Concierge-Team kommt in den Bewertungen gut weg.

Für die Nachfrage im Charlie Living waren die durchwachsenen Kritiken jedenfalls nicht schädlich, der Webseite zufolge stehen kaum Wohnungen leer. Der Concierge-Service zieht als Verkaufsargument offenbar weiterhin.

Das muss aber nicht so bleiben, sagt Catella-Immobilienexperte Thomas Beyerle. Wenn ein Vermieter unter Kostendruck gerate, stünde genau dieser Service schnell zur Disposition: "Diese Services sind gleichzeitig die ersten Streichposten."


Lesen Sie auch: Steigende Zinsen belasten den Immobilienmarkt. In einigen Großstädten lassen sich teure Projekte schon deutlich schwerer vermarkten.

*Frohn, Philipp*

<b>Quelle:</b>	<a href="https://www.wiwo.de">wiwo.de</a> vom 07.06.2022
<b>Ressort:</b>	service
<b>Branche (2005):</b>	BAU-07 P6552 Immobilienmanagement DIE-01 P7000 Dienstleistungsgewerbe
<b>Dokumentnummer:</b>	WW_28382550

**Dauerhafte Adresse des Dokuments:** [https://archiv.handelsblatt.com/document/WWON\\_WW\\_28382550](https://archiv.handelsblatt.com/document/WWON_WW_28382550)

Alle Rechte vorbehalten: (c) Handelsblatt GmbH - Zum Erwerb weitergehender Rechte:  
[nutzungsrechte@handelsblattgroup.com](mailto:nutzungsrechte@handelsblattgroup.com)

 © GBI-Genios Deutsche Wirtschaftsdatenbank GmbH