

29.09.2016, Seite 45

Expo Real? Zu hektisch!

Die Kommunikation mit seinen Kunden und Kontakten gehört zu seinem Kerngeschäft. Dennoch macht John Amram, Geschäftsführer von HPBA Real Estate Solutions, einen großen Bogen um die Expo Real.

John Amram ist ständig auf der Suche. Für seine Kunden hält er Ausschau nach potenziellen Käufern. Dabei zählt vor allem Diskretion. Denn der Geschäftsführer von HPBA Real Estate Solutions hat es meist mit Off-Market-Deals zu tun.

"Ich muss kontinuierlich kommunizieren", sagt Amram. Nur so lasse sich der beste Käufer für seinen Kunden finden. Dieser qualifiziert sich nicht allein durch das höchste Preisangebot. "Die Verkäufer wünschen sich auch gute Partner", weiß der Geschäftsführer. Dabei zählten neben der Sicherheit, dass der Deal glatt über die Bühne geht, auch die Option einer längeren Zusammenarbeit und manchmal die eines Tauschgeschäfts. Die Anfragen laufen dabei unter dem Radar, also abseits von öffentlichen Bieterverfahren und Interessensbekundungen.

Damit die Suche nach einem guten Käufer nicht wie die nach einer Stecknadel im Heuhaufen verläuft, pflegt Amram sein Netzwerk. Der beste Käufer sei dabei nicht unbedingt der bereits bekannte Investor aus der Datenbank. Aber oft führe der Weg zu ihm über die bereits geknüpften Kontakte. Amram setzt bei seiner Netzwerkpflege vor allem auf den persönlichen Austausch, gerne beim Lunch. Messebesuche kommen für ihn hingegen nur bedingt infrage. Mit Blick auf die *Expo Real* habe es bei ihm "nicht richtig gefunkt". "Mir geht es um Qualität - auch beim Zusammenkommen mit meinen Kontakten", sagt er. Er lege großen Wert darauf, in Ruhe und in einer angenehmen Atmosphäre eine gute Zeit zu verbringen. "Der Halbstunden-Takt, wie er auf der *Expo Real* üblich ist, passt nicht zu unserem Geschäftsmodell", sagt er. Im Gegensatz dazu hat es ihm die Mipim in Cannes eher angetan, "weil sie entspannter ist". Bei diesen Gesprächen auf den Yachten, meist bei gutem Wetter und in einer schönen Umgebung, kommen automatisch gute Gefühle auf. Der Stress halte sich dort in Grenzen.

Kritisch steht Amram zudem der Digitalisierung des Immobiliengeschäfts gegenüber. Es gehe doch nichts über persönliche Kontakte. Höchstens interne Prozesse wie das Pflegen einer Datenbank oder der digitale Austausch umfangreicher Unterlagen seien mit verstärkter digitaler Unterstützung sinnvoll.

Eben weil Amrams Geschäft zum Großteil aus dem persönlichen Umgang mit Kunden besteht, hat er auch an seine Mitarbeiter höchste Ansprüche. Sein Team besteht aktuell aus fünf Personen. Nicht nur der IQ zähle, auch eQ und sQ müssten stimmen, soll heißen: Nicht nur fachlich, auch emotional und sogar spirituell muss es passen.

von IZ