

12.07.2018, Seite 4

# Expertisen für die Schattenwelt der Wohndeals

Es gibt eine Schattenwelt im Reich des Wohnimmobilienverkaufs an private Kapitalanleger, die den Marktstatistikern größtenteils verborgen bleibt. Diese Welt bevölkern die Allfinanzberater, die neben Versicherungen und sonstiger Altersvorsorge eben auch Häuser und Wohnungen verkaufen. Und ein Großteil dieser Vermittler ist Kunde bei Conversio.



Die Systematik seiner Analysetools hat Jens Rautenberg ständig im roten Ordner parat. Quelle: Immobilien Zeitung, Urheberin: Jutta Ochs

**E**twa 220.000 dieser Alles-inklusive-Berater sind in Deutschland aktiv, etwa 15% von ihnen sind nach Branchenschätzungen eben auch mit Sachwerten wie Immobilien befasst. Mehrere zehntausend Objekte gehen nach Schätzungen auf diese Weise jährlich über den Tisch. Conversio kennt sie nahezu alle.

Das seit zehn Jahren aktive Unternehmen mit Stammsitz in Köln prüft und bewertet umfassend im Auftrag von Finanzdienstleistern die angebotenen Immobilien. Und es will sich nun deutlich vergrößern.

Gründer und Geschäftsführer ist Jens R. Rautenberg. Der 46-Jährige hat, wenn man so will, mit seinem Unternehmen auch aus der „Schrottimmobiliens-Zeit“ der 1990er Jahre profitiert, als etwa, um es vorsichtig auszudrücken, Wohnobjekte im Osten zu unrealistischen Preisen an private Kunden veräußert wurden. „Die letzten Ausläufer dieser Phase

habe ich noch mitbekommen“, sagt Rautenberg, der selbst mal im Bereich Allfinanz begonnen und viel Erfahrung im Vertrieb gesammelt hat. Aufgefallen ist ihm aus jener Zeit, dass es in der Finanzdienstleistung sehr oft „schlicht und einfach an Kenntnissen und Erfahrung bei Immobilien gefehlt hat“. Eine Erkenntnis, die dann zur Gründung von Conversio führte.

Das Unternehmen deckt mit seinem Analyseprogramm die gesamte Palette ab: technisches Gutachten, Standortgutachten, Wertgutachten und im weitesten Sinn die Vertragsanalyse. Daneben bietet es seinen Kunden auch Vertriebs-support an. Dieses Dienstleistungssegment hat das Unternehmen Conversio seit 2016 in das Schwesterunternehmen namens Resticon ausgliedert.

### Von 200 Angeboten bleiben nach der Analyse noch 40 übrig

Die Analysekriterien von Conversio sind hart. Rautenberg schildert die Relationen: Von 200 Offerten, die auf den Tisch kommen, gingen 116 in die Analyse ein, 40 Objekte bestehen sie. Gewöhnlich ergebe sich eine Quote von 30 (bestanden) zu 70 (nicht bestanden). Abgeklopft werden die Versprechen der Bauträger, ob sie denn realistisch sein können, ob nicht irgendwo „die rote Linie“ überschritten wird, sagt Rautenberg. Ein Beispiel: „Der Bauträger sagt 12 Euro/m<sup>2</sup> Miete, wir gestehen aber nur 10 Euro/m<sup>2</sup> zu.“ Die Kosten der Analyse trägt der Finanzdienstleister aus seiner Marge. Die sorgfältigen Gutachten verschaffen ihm aber auch zusätzlich Glaubwürdigkeit und Reputation, die wegen der 1990er Jahre auf dem Wohnimmobiliensektor anhaltend ange-

kratzt waren. Die Prüfobjekte seien dabei sehr unterschiedlich, sie reichten deutschlandweit von Ex-Kasernen bis hin zu denkmalgeschützten Wohnblöcken und Neubauten. Die Preise können zwischen 4 Mio. und 50 Mio. Euro liegen. Conversio schöpft aus einem großen Topf von Daten und Vergleichswerten, setzt aber „sehr stark auf die Eigenbetrachtung durch intensive Besichtigungen“ vor Ort und im Umfeld.

Nach zehn Jahren Erfahrung und Erfolg mit einem Umsatz im „oberen einstelligen Millionenbereich“ will Rautenberg nun die Kundenkreise erweitern, die „nächste Stufe erklimmen“. Das heißt, er und seine 26 Mitarbeiter bieten ihre Dienste nun auch kleineren institutionellen Investoren an, Family-Offices, Stiftungen und Versicherungen. „Mit guter Resonanz“, sagt Rautenberg, der sich sicher ist, dass sein großes Expertenpaket aus einer Hand seinesgleichen sucht.

Eine neue Ära bricht für das Kölner Unternehmen auch an, da Rautenberg sich nun verstärkt in den sozialen Medien präsentieren wird. Eher ungewöhnlich für einen vergleichsweise jungen Unternehmer: Für Facebook und Co. hat er bislang nur das Allernötigste getan. Das reichte ihm, in der Branche war man auch so bestens bekannt. Vielleicht hatte dies auch mit der gewissen Bodenständigkeit des gebürtigen Siegerländers zu tun. „Erst mal nachweislich etwas leisten, dann auf sich aufmerksam machen“, sagt Jens Rautenberg. ox