



Der Blick in die Welt hinaus

Ein Drittel der Kunden von Caren Rothmann sind bereits heute internationale Investoren



Caren Rothmann

Foto: Dan Zoubek

Über viele Jahre hat sich Caren Rothmann vor allem für die Einkäuferseite in der Immobilienbranche interessiert. Schließlich hatte sie die Aufgabe, für einen dänischen Immobilieninvestor einen dreistelligen Millionenbetrag möglichst gewinnbringend in Berliner Immobilien zu investieren. „Mein Auftraggeber war einer der ersten großen internationalen Investoren in der Stadt“, erinnert sich Caren Rothmann, er hatte das Geld, ich die Expertise.“ Dabei war ihr Einstieg in die Branche nicht unbedingt abzu-sehen: Als Inhaberin eines Restaurants und

mehrerer Läden mit Firmenstandort in Berlin baute Caren Rothmann den Einkauf auf und leitete 40 Mitarbeiter. Endgültig für die Immobilienbranche begeisterte sich Caren Rothmann erst mit der Tätigkeit für den dänischen Investor.

Monitoring der Zielgruppen

Heute sind Verkäufe an internationale Kunden aus Skandinavien, Israel, Russland oder den USA für Caren Rothmann und ihr Team etwas ganz Selbstverständliches: Für die geschäftsführende Gesellschafterin der David Borck Immobiliengesellschaft mbH machen diese Kunden etwa ein Drittel aus. Zusammen mit ihrem Geschäftspartner David Borck und rund 30 Mitarbeitern vermarktet die Unternehmerin Neubauprojekte, Wohn- und Geschäftshäuser, Villen und Einfamilienhäuser. Doch statt einfach mit dem Immobilienboom mitzuschwimmen, haben Caren Rothmann und David Borck der Firma ein ganz persönliches Profil verpasst.

Anders als früher beginnt die Tätigkeit der Immobilienexperten nämlich heute nicht mehr mit der Erstellung eines Exposés, sondern weit vorher mit einer fundierten Marktanalyse. Dabei werden Fragen nach dem Marktpreis und nach der Zielgruppe beantwortet und individuelle Marketingkonzepte bis hin zum Projektnamen erarbeitet. „Bei Neubauprojekten empfehlen wir auch regelmäßig befreundete Architekturbüros und wirken bei der Grundrissge-

staltung und Innenausstattung mit“, erklärt Caren Rothmann und ergänzt: „Schließlich kennen wir den Markt und wissen daher, was sich nachher verkaufen lässt.“

Als Frau in der Führungsetage

Wie sie sich in dieser männerbeherrschten Branche durchsetzt, wird Caren Rothmann oft gefragt. Schließlich ist nur etwa jede siebente Führungskraft in Deutschland weiblich. „Bei der Präsenz von Frauen in Führungspositionen stehen wir besonders in unsere Branche noch ganz am Anfang“, stellt sie fest und fügt an: „Um als Frau eine Führungsrolle in der Immobilienbranche einzunehmen, stehen natürlich wie überall Engagement, Verantwortungsbewusstsein und Erfahrung an oberster Stelle. Und man sollte sich auf eine weibliche Art durchsetzen können.“ Kreativität ist dabei für die Unternehmerin das Schlüsselwort, um den Projekten einen unverwechselbaren Touch zu geben.

Innovatives Marketing

Aber auch die Offenheit für Neuerungen sieht Caren Rothmann als Vorteil. Die neuen Dinge tun, ohne die alten zu lassen – das ist für sie ein Schlüssel zum Vertrieb der Zukunft. So setzt die David Borck Immobiliengesellschaft bei ihren Vermarktungstools auf Onlinemarketing. „Wir befinden uns durch die sozialen Medien und die immer um-



VERTRAUEN ZÄHLT AUCH IN DIGITALER WELT

fassendere Bedeutung des Internets in einem Wandel, der auch die Immobilienbranche betrifft. Zwar ist diese Form der Vermarktung mittlerweile etabliert, aber wir stellen uns jetzt schon darauf ein, unsere Interessenten mobil zu erreichen, um so auch ein jüngeres, kaufkräftiges Publikum anzusprechen“, erklärt Caren Rothmann und ergänzt: „Wir sprechen über Social Media, wie

zum Beispiel Instagram, die Käufer von morgen an. Selbstverständlich setzen wir trotz aller digitaler Kanäle auch nach wie vor auf aussagekräftige Broschüren, professionelle Flyer und starke Bilder. Diese Werkzeuge gehören schon lange zu unserem Repertoire.“ Doch heute, so merkt die Immobilienexpertin an, müssen Onlineangebote eben herausragend gestal-

tet und responsive sein, sich also an Smartphones, Tablets & Co. anpassen. Und damit an der Schnittstelle zwischen digitaler und analoger Welt nichts schiefeht, setzt sie auf regelmäßige Teamschulungen sowie Fortbildungen und eine stark ausgeprägte Feedback-Kultur. „Immobilienkauf ist Vertrauenssache“, sagt Caren Rothmann. Trotz der zunehmenden Digitalisierung bleibt der persönliche Kontakt essentiell. *B. Berger*

Quelle: David Borck Immobiliengesellschaft mbH