

DIE GRÜNDER-ELITE **founders** MAGAZIN

Deutschland, Österreich, Schweiz

Ausgabe 72

VIVIEN WYSOCKI

über die Herausforderungen für **Gründerinnen**

JÖRG KUPJETZ

In eigener **Sache**

SABINE VOTTELER

Neuer **Job**
– neues **Glück?**
Warum das oft ein Trugschluss ist



MARTIN LIMBECK

Unterstützung
für Unternehmer?

CHIARA HARTMANN

Overload: Wenn dein größter Antrieb gleichzeitig dein größter Saboteur ist

Wenn **INTUITION**
zur **STRATEGIE** wird

Marco Mattes verwandelt alte Immobilien in neue Perspektiven



Wenn **Intuition** zur **Strategie** wird:

Marco Mattes verwandelt alte Immobilien
in neue Perspektiven

Steigende Mieten, hohe Zinsen und begrenzte Bauflächen: Die Suche nach bezahlbarem Wohnraum wird immer komplizierter – und nicht immer ist Neubau die effizienteste Lösung, weiß Marco Mattes. Stattdessen heißt es, kreativ zu werden! Wie es ihm gelingt, Bestandsimmobilien neu zu denken und welche Auswirkungen erfolgreiche Revitalisierungsprojekte auf das menschliche Zusammenleben haben können, hat uns der Immobilienunternehmer im Interview erzählt.

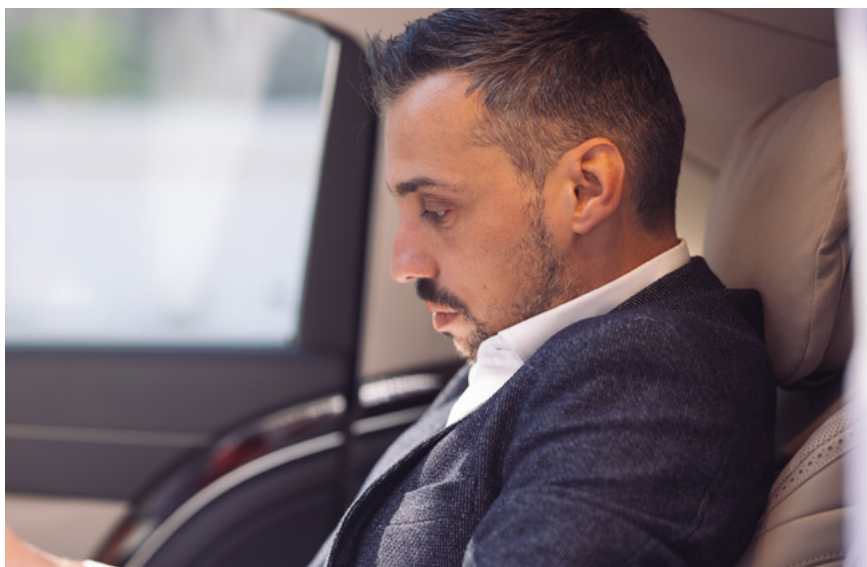
Herr Mattes, wie wird man vom Pokerprofi zum Immobilienexperten? Welche Parallelen gibt es zwischen den beiden Branchen?

In meinem Fall war es eine praktische Notwendigkeit, die den Weg in die Immobilienbranche ebnete. Nach einer erfolgreichen Karriere als Pokerspieler führte mich mein Weg zunächst in ein E-Commerce-Unternehmen. Als wir dort eine Lagerfläche mit spezifischen Anforderungen suchten, stießen wir überall auf verschlossene Türen. Diese Herausforderung wurde zum Wendepunkt: Statt zu mieten, entschieden wir uns zum Kauf einer Immobilie – der Grundstein für etwas völlig Neues war gelegt!

Wenn man seine Passion gefunden hat, entwickelt sich eine Kettenreaktion: Die anfängliche Faszination verwandelt sich in Leidenschaft; diese wiederum in außergewöhnlichen Ehrgeiz. Man taucht vollständig in die Materie ein und entwickelt den Willen, in diesem Bereich Außergewöhnliches zu leisten. Die wichtigste Erkenntnis aus meiner Pokerzeit ist die fundamentale Unterscheidung zwischen Entscheidungsqualität und kurzfristigem Ergebnis. Eine exzellente Entscheidung kann temporär zu suboptimalen Resultaten führen – eine Erfahrung, die gerade im Immobiliengeschäft von unschätzbarem Wert ist.

Poker lehrt vor allem zwei essenzielle Lektionen: Das Denken in Wahrscheinlichkeiten und zweitens mentale Widerstandsfähigkeit während längerer Glücks- oder Pechphasen. Diese Resilienz ist besonders wertvoll beim antizyklischen Investieren, wo man oft gegen erhebliche Widerstände agieren muss.

Ein weiterer, oft unterschätzter Aspekt ist die intensive Schulung der Menschenkenntnis am Pokertisch. Die Fähigkeit, Bedürfnisse und Verhaltensweisen in menschlichen Interaktionen präzise zu lesen und einzuschätzen, erweist sich heute als strategischer Vorteil in der Führung unserer Unternehmensgruppe.



»Poker lehrt vor allem zwei essenzielle Lektionen: Das Denken in Wahrscheinlichkeiten und zweitens mentale Widerstandsfähigkeit während längerer Glücks- oder Pechphasen.«

– Marco Mattes

Welcher Mindset-Shift hat aus einem einzelnen Investment ein skalierbares Geschäftsmodell gemacht?

Es war weniger ein einzelner Mindset-Shift als vielmehr eine organische Entwicklung. Mit jedem erfolgreichen Projekt wuchs das Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten und die Erkenntnis, dass man selbst der Architekt seines Erfolgs ist. Diese Selbstverantwortung war und ist für mich der zentrale Punkt: Wenn man versteht, dass man für

jedes Ergebnis selbst die Verantwortung trägt, eröffnen sich völlig neue Perspektiven. Ein entscheidender Moment war die Erkenntnis, dass große Zahlen im Grunde denselben Gesetzmäßigkeiten folgen wie kleine. Ob man ein Projekt für eine Million oder 50 Millionen Euro entwickelt – die grundlegenden Herausforderungen und Prozesse bleiben ähnlich. Der einzige Unterschied liegt in der Dimension der Ergebnisse. Wenn man diese mentale Hürde ►





einmal überwunden hat, wird klar, dass es oft sogar sinnvoller ist, in größeren Dimensionen zu denken und zu handeln. Das Risiko-Ertrags-Verhältnis verschiebt sich dabei häufig sogar zu deinen Gunsten, weil du mit wachsender Größe auch mehr Möglichkeiten und Verhandlungsspielraum hast.

Sie haben sich innerhalb kurzer Zeit ein knapp 200-Millionen-Portfolio aufgebaut. Was waren die größten unternehmerischen

Herausforderungen auf diesem Weg und wie haben Sie diese gemeistert?

Der Aufbau eines 200-Millionen-Portfolios mag von außen betrachtet rasant wirken, erstreckte sich aber über eine Dekade kontinuierlicher Entwicklung. Die wirkliche Skalierung erfolgte erst in den letzten drei Jahren – bezeichnenderweise antizyklisch, als der Markt nach unten korrigierte und wieder attraktive Einkaufspreise bot. Eine der größten Herausforderungen war es,

während der Hochphase des Marktes einen kühlen Kopf zu bewahren. In einer Zeit, in der viele Marktteilnehmer selbst zu überhöhten Preisen jenseits des Substanzwertes Erfolge verbuchten, war es entscheidend, der eigenen Vernunft zu folgen und dem Herdentrieb zu widerstehen.

Der Schlüssel zum nachhaltigen Wachstum lag in zwei wesentlichen Faktoren: Zum einen im Aufbau eines verlässlichen Netzwerks von Finanzierungspartnern, zum anderen in der Gewinnung der richtigen Teammitglieder. Letztendlich lässt sich unser Erfolgsrezept auf die simple Formel »Who Not How« reduzieren – es geht nicht primär darum, wie man etwas macht, sondern mit wem.

Die Immobilienbranche ist derzeit wirtschaftlichen und regulatorischen Veränderungen unterworfen. Was braucht es, um sich flexibel an neue Marktbedingungen anpassen zu können?

»Letztendlich lässt sich unser Erfolgsrezept auf die simple Formel »Who Not How« reduzieren – es geht nicht primär darum, wie man etwas macht, sondern mit wem.«

– Marco Mattes



In der Immobilienbranche gibt es keine »schlechten« Märkte – es gibt nur unpassende Strategien für bestimmte Marktphasen. Diese Erkenntnis ist fundamental für nachhaltigen Erfolg, besonders in Zeiten wirtschaftlicher und regulatorischer Veränderungen. Die Basis für erfolgreiche Anpassungsfähigkeit liegt in einem positiven Mindset. Wer mit dieser Grundhaltung agiert, erkennt in jeder Marktsituation Chancen, anstatt sich von potenziellen Risiken lähmen zu lassen. Der praktische Ansatz folgt dabei einem klaren Muster: kontinuierliche Marktbeobachtung, frühzeitiges Erkennen von Veränderungen, Identifikation neuer Potenziale. Der entscheidende Erfolgsfaktor liegt dann in der Umsetzung: Erst im kleinen Maßstab testen und, sobald sich ein Konzept bewährt, gezielt skalieren.

Sie haben sich auf die Revitalisierung von Immobilien spezialisiert. Warum bilden bestehende Objekte Ihrer Meinung nach die Basis für den Erfolg ihrer Unternehmensgruppe?

Die Konzentration auf Bestandsimmobilien ist keine zufällige Wahl, sondern eine bewusste Strategie, die auf einem ausgewogenen Chancen-Risiko-Profil basiert. Der Schlüssel liegt in der Kombination mehrerer vorteilhafter Eigenschaften, die diese Objekte mitbringen. Zunächst bietet die bestehende Bausubstanz bei klugem Einkauf einen intrinsischen Sachwert, der als natürliche Risikobegrenzung fungiert. Dies ist besonders wichtig in einem Markt, der von Schwankungen geprägt sein kann. Bei vermieteten Bestandsobjekten profitieren wir zusätzlich von einem unmittelbaren Cash-Flow, der uns den nötigen Entwicklungsspielraum verschafft. Diese gesicherte Grundrendite ermöglicht es uns, ohne zeitlichen Druck die optimale Entwicklungsstrategie zu implementieren und signifikante Wertsteigerungspotenziale zu heben.

Bei Leerstandsobjekten verfolgen wir einen anderen, aber ebenso effektiven Ansatz: Hier liegt der Fokus auf dem Erwerb deutlich unter dem Sach- oder Wiederherstellungswert. Diese Strategie begrenzt das Abwärtsrisiko, während sie gleichzeitig ein erhebliches Wertsteigerungspotenzial bietet. Die Kombination aus begrenztem Downside-Risiko und substanziellem Upside-Potenzial macht Bestandsimmobilien für uns zu einem idealen Investment-Vehikel.

Welche Rolle spielt die Emotion dabei? Emotionen und Intuition sind nicht nur wichtig, sie sind fundamental für nachhaltigen Erfolg in der Bestandsentwicklung. Während viele Branchenakteure sich ausschließlich auf Zahlen und

»Der Schlüssel zum Erfolg liegt künftig in der Entwicklung hocheffizienter Revitalisierungskonzepte, die maximale Wertschöpfung bei optimiertem Ressourceneinsatz ermöglichen.«

– Marco Mattes

Renditeberechnungen fokussieren, haben wir erkannt, dass Immobilien weit mehr sind als bloße Investitionsobjekte.

Immobilien sind Lebensräume – Orte, an denen Menschen wohnen, arbeiten und ihre Zeit verbringen. Jedes Gebäude erzählt seine eigene Geschichte, jede Straße hat ihren eigenen Charakter, jedes Viertel seine einzigartige Dynamik. Diese subtilen Faktoren lassen sich nicht vollständig in Exceltabellen erfassen. Sie müssen gespürt und verstanden werden. Wenn sich ein Objekt für uns nicht stimmig anfühlt, lehnen wir es ab – auch wenn die Zahlen auf den ersten Blick attraktiv erscheinen mögen. Das hat sich als einer unserer wichtigsten Erfolgsfaktoren erwiesen. Denn letztendlich entwickeln wir keine anonymen Quadratmeter, sondern Räume, die Menschen berühren und inspirieren sollen.

Welche Trends und Herausforderungen erwarten uns in puncto Immobilien-Revitalisierung Ihrer Einschätzung nach in den kommenden Jahren?

Die Immobilien-Revitalisierung steht vor einem fundamentalen Wandel, der neue Ansätze und Lösungen erfordert. Die größte Herausforderung sehen wir in der Gleichung aus Handwerkermangel und steigenden Kosten für Material und Arbeit. Dies verlangt nach einer kompletten Neuausrichtung der Sanierungsstrategien.

Der Schlüssel zum Erfolg liegt künftig in der Entwicklung hocheffizienter Revitalisierungskonzepte, die maximale Wertschöpfung bei optimiertem Ressourceneinsatz ermöglichen. Dabei müssen wir zwei zentrale Dimensionen berücksichtigen: Zum einen die sich dynamisch verändernden Nutzeranforderungen, zum anderen die grundlegenden gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Strukturveränderungen. Erfolgreiche Revitalisierungsprojekte der Zukunft werden sich dadurch auszeichnen, dass sie diese komplexen Anforderungen in kosteneffiziente und zugleich wertsteigernde Sanierungskonzepte übersetzen können. Nur wer diese Balance beherrscht, wird nachhaltige Mehrwerte für alle Beteiligten schaffen können. ♦ AS (L)



Marco Mattes ist Immobilienunternehmer und Bestseller-Autor des Buchs »Erfolg durch Intuition«. Als Gründer und CEO der Mattes Unternehmensgruppe hat er sich das Ziel gesetzt, Immobilien wieder in ihrem Potenzial nutzbar zu machen.