



Zurück zu den Wurzeln

IVV-Geschäftsführer Sascha Haimovici startete einst als Makler bei der Immo-Contract. Ein Jahrzehnt später kehrt er als Geschäftsführer zurück.

Autor: Stefan Posch

Es war vor 20 Jahren, als es Sascha Haimovici in die Immobilienbranche verschlug. Damals hatte er seine erste Wohnung erworben. „Ich habe mich bereits früh für Immobilien interessiert und habe mir immer wieder Gedanken gemacht, wie ich aus ihnen mehr machen kann“, erinnert sich der heute 40-Jährige. Infolgedessen begann er Wohneinheiten zu kaufen, zu sanieren und diese dann weiterzuverkaufen. „Ich war da-

mals so etwas wie ein Mini-Investor. Anfangs habe ich das aber nur privat nebenher gemacht“, erzählt Haimovici, der sich damals vor allem auf den vierten Bezirk fokussiert hatte. Doch Haimovici erkannte, dass die Immobiliensparte genau das richtige für ihn ist. „Aus einem Hobby ist dann viel mehr eine Leidenschaft geworden und ich habe in der Immobilienbranche meine berufliche Zukunft gesehen“, erzählt er.

Anfänge bei Immo-Contract

Als Makler startete Sascha Haimovici vor etwa zehn Jahren bei der Immo-Contract. „Ich habe damals technisches Vertriebsmanagement studiert. Da dachte ich mir, dass das Makeln sehr gut dazu passt und machte meine Leidenschaft zu meinem Beruf“, erzählt er. Doch bereits nach wenigen Monaten machte er sich mit seiner Realtor als Partner der Immo-Contract selbstständig. Zweiein-

Foto: Philipp Schuster



Porträt | Sascha Haimovici

halb Jahre später, im Jahr 2014 trennte sich Sascha Haimovici von der Immo-Contract und eröffnete mit der Realtor ein Büro in der Inneren Mariahilfer Straße. Damals wusste er noch nicht, dass er einmal als Geschäftsführer zurückkehren wird.

„Damals sind viele auf mich aufmerksam geworden, weil ich viele Zinshäuser gemakelt habe“, erzählt Haimovici. Aufmerksam auf ihn wurde auch eine Headhunterin. „Ich wurde angerufen, ob ich Interesse hätte, für einen großen Konzern den Vertrieb der Maklerei zu führen. Ich wollte eigentlich selbstständig bleiben. Aber ich habe mir gedacht, ich höre mir das mal an.“ Endgültig überzeugt von der neuen Herausforderung bei



Sascha Haimovici fühlt sich bei der IVV nicht als Angestellter.

der IVV war Haimovici, nachdem er die handelnden Personen, wie etwa Erwin Soravia, kennengelernt hatte. „Ich war begeistert. Vor allem davon, wie diese Personen die Immobilie aus ihrem Blickwinkel sehen. Das fand ich so spannend, dass ich vor fünf Jahren dann doch als Geschäftsführer der IVV eingestiegen bin“, so Haimovici über die Berufsent-scheidung vor fünf Jahren.

Der Immobilienprofi fühlt sich aber ganz und gar nicht wie ein Angestellter bei der IVV. „Erwin Soravia und jetzt auch Matthias Wechner geben mir die Möglichkeit, mich zu entfalten und zu entwickeln. Ich fühle mich als jemand der die Zukunft gestalten kann und habe hier auch schon viel bewegt“, so Haimovici. Als er vor fünf Jahren dazu kam, war die

IVV vor allem der Mietmakler der IFA und hatte nur sehr wenig Objekte im Verkauf. Das hat sich unter Haimovici geändert und der Immobilienprofi konnte auch seine Expertise beim Vertrieb einbringen, was zu diversen Awards wie die ersten Plätze beim Maklerranking des Immobilienmagazins in der Vermietung und Verkauf in Österreich der letzten 4 Jahre führte. „Ein klassischer Bauträger hat eine wirtschaftliche und technische Sicht. Da war es gut, dass ich zusätzlich auch die Vertriebsicht einbringen konnte“, erzählt Haimovici, der sich bei den Projekten von Soravia auch bei den Grundrissen und beim Wohnungsmix, Einpreisung, B&A uvm. miteinbringt. „Wir als IVV kümmern uns darum, dass ein Projekt eine eigene DNA, eine Positionierung bekommt, damit wir auch die Kunden finden, die die Immobilie für sich als Mehrwert erkennen. So sind wir auch mit dem Triiiple in den Verkauf gestartet.“

Triiiple als Vorzeigeprojekt

Mit dem Wohnturm Triiiple ist Haimovici Experte für die Vermarktung von Wohntürmen geworden. „Wichtig ist, dass man nicht alle Wohnungen auf einmal auf den Markt bringt, aber dass man trotzdem von jedem Wohnungstyp zumindest eine im aktuellen Angebot hat, damit man immer unterschiedliche Kundenkreise ansprechen kann. Man tauscht die angebotenen Wohnungen auch immer wieder aus“, erklärt er seine Vorgangsweise. Beim Triiiple wurden die Preise im Laufe der Vermarktungszeit auch gesteigert. „Es gibt einfach die First Mover, die uns früh vertrauen. Die wollen wir auch belohnen. Zudem hat ein Hochhausprojekt drei oder vier Jahre Bauzeit, in der Zeit sind ja auch

Zinsen fällig. Zu guter Letzt gab es auch eine Preissteigerung bei Wohnimmobilien in den vergangenen Jahren“, argumentiert Haimovici, der als Privatmann auch in Wohneinheiten des Triiiples investiert hat.

Für die Einpreisung der Einheiten wurden 47 verschiedene Faktoren entwickelt. „Es geht nicht nur darum, dass eine Wohnung X Quadratmeter groß ist, zwei oder drei Zimmer hat oder so und so viel Freifläche hat. Wir wollen die Beziehung einer Wohnung zu einer anderen Wohnung im Gebäude darstellen. Es gibt ganz viele wichtige Faktoren, mit denen wir uns beschäftigen, um alle Wohnungen in einem Gebäude miteinander vergleichen zu können“, erklärt Haimovici die Vorgehensweise. Bei einem Hochhaus etwa seien die Sichtachsen besonders wichtig. „Das gibt es viele Details zu beachten. Es ist hochkomplex, was wir tun, aber das macht es auch so spannend“, so der Immobilienprofi.



Aussicht von einer Terrasse im Triiiple.



Verkaufsstart Danube Flats

Beim Triiiple sind aktuell über 90 Prozent der Wohnungen verkauft. „Wir freuen uns schon, wenn wir die letzte Wohnung verkauft haben. Jetzt im September beginnen wir dann mit dem offiziellen Verkaufsstart der Danube Flats. Dazu hat die IVV gegenüber der Baustelle im Hotel Melia im DC Tower die Mastersuite im 15. Stock angemietet. „Dort zeigen wir die Realität und Visualisierungen des Gebäudes mit unseren Touch-TVs in Symbiose“, meint Haimovici.

Haimovici betont, dass die IVV nicht allein der Vertrieb von Soravia ist. „Wir sind jetzt seit zweieinhalb Jahren auch am Drittmarkt und wir generieren bereits fast die Hälfte der Umsätze durch andere Entwickler und Bauträger, die uns ihre Projekte anvertrauen. Unser Fokus sind Bauträgerprojekte, wo wir unsere langjährige Erfahrung und Kompetenz mit einbringen können. Hier hat der Auftraggeber definitiv Vorteile, wenn er uns beauftragt, da wir durch unsere Bauträ-

„Unser Fokus sind Bauträgerprojekte, wo wir unsere langjährige Erfahrung mit einbringen können.“

geraffinität viele Mehrwerte mitbringen und durch die neue Kooperation mit der Volksbank noch viele weitere Vermarktungs- und Vertriebsmöglichkeiten bieten.“ Die Kernkompetenz der IVV ist laut Haimovici der Abverkauf von Wohnprojekten, auf Basis unserer entwickelten Projekt-, Markt- & Umfeldanalyse: „Mit PriceHubble haben wir auch sehr professionelle Datenquellen, die wir externen Bauträgern in ihrer Analyseverfahren zur Verfügung stellen. In Zukunft bieten wir auch ein Livereporting für Bauträger an, um auch auf diesem Gebiet einer der Vorreiter zu sein.“

Übernahme Immo-Contract

Viel erwartet sich Haimovici von der Übernahme der Immo-Contract, mit der sich die IVV an die Spitze der größten Einzelmakler setzen wird, und der Partnerschaft mit der Volksbank. „Seit zwei Monaten bin ich auch Geschäftsführer



der Immo-Contract Gesellschaften. Die IVV und die Immo-Contract, das wird eine ganz großartige Symbiose. Die Immo-Contract hat einen anderen Zugang zur Immobilie und eine ganz andere Art der Vermarktung. Da können wir viel voneinander lernen und uns gegenseitig befruchten“, sieht Haimovici viel Potenzial. Ein weiterer wichtiger Punkt in seiner Strategie für eine weitere erfolgreiche Zukunft sind die zukünftigen Produkte welche die IVV und Immo-Contract gemeinsam mit der Soravia-Gruppe evaluiert haben und auf den Bedarf der diversen Kundengruppen zugeschnitten wurde. Hier geht es nicht nur um die Vermittlung von klassischen Immobilien, sondern auch um die Investitionsmöglichkeiten für Privatpersonen und Investoren. Durch die Allianz der beiden Maklerunternehmen in Kooperation mit der Volksbank werden nun gemeinschaftlich Bauherrenmodell, Beteiligungsmo-

delle, Projekt- und Unternehmensanleihen, Bewertungen, Vorsorge- und Anlagewohnungen und viele weitere Investmentdienstleistungen angeboten, sieht Haimovici als Zukunft und Weiterentwicklung der von ihm geführten Unternehmen. Nach seinem Start als Makler bei der Immo-Contract war die Rückkehr als Geschäftsführer für Haimovici so etwas wie ein Homecoming-Gefühl. „Man war lange weg und jetzt ist man wieder da. Ich habe mich immer sehr gut mit den Kollegen und Kolleginnen bei der Immo-Contract verstanden“, meint Haimovici, der betont, dass er ein Chef sei, der für jeden Jux und jede Tollerei zu haben sei: „Ich will den Mitarbeitern vermitteln, dass ich für sie da bin. Ich verlange viel von den Mitarbeitern, aber ich gebe auch viel zurück. Ich sehe die Kollegenschaft wie eine große Familie. Für mich, der ich italienischer Abstammung bin, ist das Wort Familie sehr, sehr wichtig“, so Haimovici, der sich auch privat als Familienmensch bezeichnet. „Ich bin bereits seit 25 Jahren mit meiner Frau liiert und habe mit ihr zwei tolle Kinder. Ich bin privat in einer starken Partner-

schaft, die auf gegenseitigem Vertrauen basiert, was mir auch in der Arbeit sehr wichtig ist.“

Wichtig ist dem Immobilienprofi auch die tägliche Papastunde mit seinem 9-jährigen Sohn, bei der er mit ihm Kampfsport trainiert. „Sonst komme ich leider nicht mehr viel zum Sport“, erzählt Haimovici, der früher Sportarten wie Jiu-Jitsu, Hammerwerfen, Gewichtheben oder auch Boxen betrieb. Heute nimmt sein Beruf eine große Rolle in seinem Leben ein. „Vielen ist heute die Work-Life-Balance sehr wichtig. In meiner Berufung habe ich Work und Life und auch die Balance habe ich, sonst wäre ich nicht so ausgeglichen in dem, was ich täglich tue. Dafür muss ich nicht mehrere Stunden täglich in ein Spa gehen. Da ist mir viel wichtiger, dass ich etwas voranbringe“, so der Immobilienprofi zu seiner Berufseinstellung. ●

Über 90 Prozent der Einheiten im Triiple sind bereits vermarktet.