

VERGLEICH

Klassische Hausverwaltung

"Je mehr Kunden, desto besser"

200 - 600

Ollesch Hausentwicklung

"Für wenige tue ich alles"

20 - 60

Claim

Anzahl verwalteter
Wohnungen pro
Vollzeitmitarbeiter

Geschäftsmodell

Erfolgskriterien

Erstellte Unterlagen:

Jahresübersicht

Nebenkostenabrechnung

Verwendete Unterlagen:

Mieterdatenbank

Aufwandsminimierung

Rationalisierung:
Automatisierung von Standard-
dienstleistungen und -prozessen

Meist mehrseitige Daten mit mangelnder Übersicht
Mehrseitiges Dokument pro Wohnung/Mieter

Fehlt meist bzw. Minimalangaben

Ergebnismaximierung

Empathie, viele Gespräche vor Ort
Eingehen auf spezielle Belange

EIN BLATT pro Haus und Jahr mit allen Einnahmen/Ausgaben pro Monat
EIN BLATT, u.a. mit vergleichenden Verbrauchsangaben pro Wohnung

Datenbank mit allen Daten und Gesprächsnotizen / Mieter (streng vertraulich)

Geringe Monatspauschale:

für Kontrolle von Mieteingängen und Zahlungen an Dienstleister sowie Abrechnungen

Erfolgsabhängige Dienstleistungen:

- 1) Neuvermietung
Provision erst nach Erhalt der Kautions- und Gutbuchung von mind. 3 Monatsmieten per Dauerauftrag; inkl. Vermeiden von Rückständen
- 2) Höhervermietung
Provision von dreifacher Differenz
Altmiete <> Neumiete
- 3) Provision bei Weiterbetreuung bisheriger Mieter
in Höhe von 1/3 der hereingeholten Außenstände
- 4) Auswahl, Anweisung und Kontrolle von Reinigungskräften

Sichtbare Dienstleistungen:

- Konzeption und Durchführung von Sanierungsmaßnahmen
- 1) Auswahl und Verhandlung mit Architekten, Handwerkern
 - 2) Überwachung der Arbeiten
 - 3) Abnahme der Arbeiten (ggf. mit Sachverständigen)