

MATRIX schafft mit SALT & ROCKS Lieblingsplätze für wertvolle Auszeiten vor der Haustür

Hamburger entwickeln und betreiben Ferienimmobilien an Nord- und Ostsee

Hamburg 10.08.2020 – Gemeinsam mit dem Hospitality-Experten Marc O. Benkert haben die Inhaber und Geschäftsführer der Hamburger MATRIX Immobilien GmbH, Martin E. Schaer und Olaf M. Heinzmann, die SALT & ROCKS Management- und Lizenzgesellschaft mbH gegründet. „Wir entwickeln innovative Ferien-Immobilien an etablierten sowie noch nicht entdeckten Lieblingsplätzen ohne weite Anreise. Unser Owner-Operator-Ansatz und ein hoher Digitalisierungsgrad sind die tragenden Säulen“, bringt Geschäftsführer Benkert das Konzept auf den Punkt. Die ersten Projekte entstehen an Top-Spots an Nord- und Ostsee.

Das Reisen an Nahziele in Deutschland ist nicht erst seit der Corona-Pandemie schwer angesagt. „Auszeiten an Sehenswertsorten quasi vor der Haustür – unkompliziert und möglichst stressfrei“, sagt Schaer. Der Projektentwickler sieht in Ferien-Immobilien, die in wenigen Stunden mit der Bahn oder dem Auto zu erreichen sind, einen nachhaltigen Trend für den Tourismus. Höchste Flexibilität sei einer der wesentlichen Gründe dafür. „Die Digitalisierung verändert unsere Balance aus Arbeit und Freizeit rundum. Das gemietete oder eigene Domizil kann Refugium und mobiles Büro zugleich sein. Selbst ein dringender Präsenztermin in der Heimat lässt sich kurzfristig erreichen.“

Am Nordsee-Hotspot St. Peter-Ording betreibt SALT & ROCKS das „Landhaus an de Dün“ und das benachbarte Appartementhaus „Dünen-Stuuv“. Und SALT & ROCKS macht bereits Nägel mit Köpfen: In St. Peter-Ording an der Nordsee, kaum anderthalb Autostunden von Hamburg entfernt, betreibt das neue Unternehmen seit 2019 das 4-Sterne-Hotel „Landhaus an de Dün“ und das Appartementhaus „Dünen-Stuuv“. Die Betreibergesellschaft hat frischen Wind in die etablierten Unterkünfte mit zusammen rund 30 Zimmern gebracht. Mit Erfolg: Beide Häuser erzielen überdurchschnittliche Auslastungen und Raten. Hier wird erprobt, was smarte Hospitality kann. „Ob veganes Shampoo, gute Produkte lokaler Produzenten, Nice-to-have-Artikel für zu Hause oder digitaler Check-in – unsere Gäste lieben, was wir ausprobieren. Ihr Feedback erweitert unser Know-how und fließt in die Entwicklung unserer Strategie“, erläutert Benkert.

Die Häuser an der Nordsee kann der SALT & ROCKS-Chef aus seinem Büro in der Hamburger City führen: „Unser zentraler Plattformansatz und der Grad an Digitalisierung führen zu hoher Transparenz und Agilität bei der Steuerung operativer Entscheidungen in den Häusern.“ Ergebnis: seit Übernahme der Häuser ein stetig steigender Umsatz. „Ein erster Case, der unser Konzept bestätigt“, so Benkert. Um auf die steigende Nachfrage zu reagieren, erwägt das Gründerteam von SALT &

ROCKS, die attraktiven Grundstücke in St. Peter-Ording neu zu entwickeln. „Wir wollen unser Angebot an diesem Tourismus-Hotspot ausbauen, sitzen dafür an konkreten Plänen“, sagt MATRIX-Chef Schaer. Das Baurecht für einen Neubau im Surfer-Eldorado „SPO“ mit mehr als 100 Zimmern liegt bereits vor.

In Westerland auf Sylt realisiert MATRIX gerade das „Lornsen am Strand“. Ein paar Schritte vom Strand entfernt entstehen in vier Häusern 43 Apartments mit erstklassiger Ausstattung in drei Designlinien, Community-Bereichen wie einer Lounge sowie einem umfangreichen Service-Angebot.

„Die Nachfrage übertraf schon vor Baustart komplett unsere Erwartungen“, berichtet MATRIX-Mitgründer Heinzmann. Die zwölf zum Verkauf geplanten Wohnungen waren sofort weg. Deren Verwaltung und die Vermietung der anderen Apartments wird SALT & ROCKS managen. „Außer digitaler Buchung, auf Wunsch gänzlich kontaktlosem Check-in, Reinigung und technischem Support ist es unser Anspruch, den künftigen Mietern die bestmögliche Auszeit zu bieten“, sagt Benkert. Sein Service reicht von Kooperationen mit lokalen Händlern, die vor Ankunft des Gastes den Kühlschrank füllen bis hin zu einer Gäste-App, über die sich die Privatsauna während des Strandspaziergangs anheizen lässt. Der Bau ist voll im Gange, für Frühjahr 2022 ist hinterm Weststrand die Fertigstellung geplant.

In die Entwicklung von Ferienimmobilien („Neue Lieblingsplätze“) bringt MATRIX zwei Jahrzehnte Development-Expertise ein. Aktiv ist das inhabergeführte Unternehmen zudem auf den drei weiteren Geschäftsfeldern „Neue Marktplätze“ (Stadtquartiere, die Einkaufen, Wohnen und Arbeiten miteinander verbinden), „Neue Nachbarschaften“ (Wohnquartiere) sowie „Neue Arbeitswelten“ (zukunftsfähige Büroimmobilien).

Ebenso interessant wie erschlossene Grundstücke ab 2.000 Quadratmeter ist für SALT & ROCKS die Übernahme und strategische Neupositionierung bestehender Ferienimmobilien ab 30 Zimmer – in Pacht sowie zum sofortigen oder späteren Kauf.

„Wir haben eine Reihe spannender Objekte und Grundstücke in der Pipeline“, sagt Geschäftsführer Benkert. Den Fokus richtet er zunächst auf Top-Spots wie Sylt, St. Peter-Ording, Norderney und Fehmarn. „Auch Lagen wie Travemünde oder Großenbrode werden sich sehr gut entwickeln. Dazu gehören genauso die dänischen Nordsee-Inseln Rømø und Fanø.“ Eine weitere Perspektive ist, künftig auch alpine Sehnsuchtsorte in das Portfolio aufzunehmen.

Für die Akquise setzt SALT & ROCKS auf ein breites Netzwerk mit hervorragenden persönlichen Kontakten in viele Kommunen, direkte Ansprache und den Expertise-Mix aus Projektentwicklung, Hotellerie, Marketing und Digitalisierung. „Ob Hotel, Ferienwohnung oder ganze Anlagen – die bisherige Nutzung ist nicht entscheidend. Wir denken gar nicht in diesen traditionellen Kategorien, vielmehr wollen wir Schubladen öffnen und genau das machen, woran wir glauben. Dabei folgen wir unserem gut eingestellten inneren Kompass und agieren auf der Basis von Machbarkeits- und Wirtschaftlichkeitsanalysen“, bringt MATRIX-Chef Schaer auf den Punkt, um was es bei SALT & ROCKS geht: Lieblingsplätze schaffen, an denen auch die erfahrenen Gründer sofort eine kleine Auszeit verbringen würden. Grundsätzlich soll laut Heinzmann an sämtlichen künftigen Standorten auch ein Teil der Einheiten zum Kauf angeboten werden. Ähnlich wie beim „Lornsen“ sollen die Häuser jedoch im Wesentlichen im eigenen Bestand gehalten werden. Ein Modell, das auch für Investoren als Partner höchst interessant sein dürfte.

Weitere Infos unter
das-lornsen.de
hotel-landhaus.de
duenen-stuuv.de
matrix-immo.de
salt-rocks-group.com

Pressekontakt:

SALT&ROCKS

Marc O. Benkert
presse@salt-rocks-group.com