

Pressemitteilung

PlanetHome Projektvertrieb: Fazit nach 9 Monaten

Erweiterte Führungsmannschaft, zusätzliche Geschäftsfelder, neu ausgerichtete Strategien: In der PlanetHome Gruppe hat sich im vergangenen Jahr viel getan. Die Unternehmensgruppe, ehemals Tochter der HVB und längst zu den bundesweit führenden Immobiliendienstleistern zählend, fährt einen ganz neuen Kurs. „Durch die neue Struktur sind wir für die Zukunft besten aufgestellt, können Markt und Potenziale zielgenau erkennen, dynamisch handeln und Innovationen aktiv vorantreiben“, freut sich Ludwig Wiesbauer, der als Geschäftsführer den Bereich Immobilienvermittlung verantwortet.

In der Folge hat sich PlanetHome erfolgreich in neuen Servicesparten aufgestellt und sein Dienstleistungsangebot kontinuierlich ausgebaut. Zu den jüngsten Expansionen der PlanetHome Gruppe zählt im Geschäftsbereich Immobilienvermittlung das Segment Projektvertrieb, das Claus Kiermaier mit seinem Team verantwortet. Wie man nach 9 Monaten die Startphase bewertet, welche Erfolge bereits verbucht werden konnten und welche Weichen man für die Zukunft stellen will, haben wir in einem Interview erfahren.

Herr Kiermaier, mit dem Projektvertrieb hat PlanetHome ein neues Geschäftsfeld eröffnet. Welche Leistungen deckt es genau ab?

C. K.: „Im Rahmen dieser Servicesparte bieten wir ganzheitliche Vertriebsdienstleistungen für Bauträger und Projektentwickler – ein Rundum-Sorglos-Paket sozusagen, das sämtliche Vertriebsmaßnahmen abdeckt. Diesen Service bieten wir für Neubau- oder Aufteilermaßnahmen in allen wohnwirtschaftlichen Asset-Klassen an – also vom Mikroapartment und Pflegeapartment, über Eigentumswohnungen aller Größen, Einfamilien-, Reihen- und Doppelhäuser, bis hin zu Wohnungen im Luxussegment.“

Seit der Gründung des Bereichs Projektvertrieb sind drei Quartale vergangen. Wie beurteilen Sie die Entwicklung der Startphase?

C. K.: „Wenn wir auf die vergangenen Monate zurückblicken, dann haben uns diese wirklich positiv überrascht. Wir haben nicht damit gerechnet, dass sich für uns bereits in dieser ersten Phase so viele Türen überregionaler Anbieter öffnen, die bisher noch keinen adäquaten, überregional tätigen Vertriebspartner finden konnten. Wir sind also hochzufrieden mit dem Geschäftsverlauf. Aktuelle Gespräche signalisieren, dass sich auch in den kommenden Monaten viel positiv Neues ergeben wird.“

PlanetHome zählt bundesweit zu den führenden Immobiliendienstleistern – das ist sicher auch für Ihr Geschäftsfeld das erklärte Ziel. Wie wollen Sie das erreichen?

C. K.: „Um dieses Ziel zu erreichen, werden wir zusätzlich zu München für sechs weitere große Metropolen Deutschlands sukzessive Spezialistentams für Vertriebsaufträge zusammenstellen. Die bereits bestehenden rund 80 Standorte der PlanetHome Gruppe dienen uns hierfür als logistische Basis, dank derer wir bei der Umsetzung keine lange Vorlaufphase benötigen werden.“

Herr Wiesbauer, wo sehen Sie das größte Potenzial für den PlanetHome Projektvertrieb?

L. W.: „Als führender Immobiliendienstleister mit 80 Standorten und mehr als 600 Mitarbeitern bringen wir eine flächendeckende Marktcompetenz und Erfahrung mit. Hinzu kommt die enge Kooperation mit zahlreichen Partnern aus dem Banken- und Finanzsektor. So finden wir

beispielsweise potenzielle Käufer nicht nur über die ca. 1600 mit uns vernetzten Bankfilialen, sondern insbesondere auch über die tägliche Direktansprache potenzieller Interessenten. Somit sind wir für mögliche Eigennutzer und Kapitalanleger und natürlich auch für unsere Auftraggeber der am besten vernetzte Partner.“

Was macht Ihren Service im Neubauvertrieb besonders und wo sehen Sie den Vorsprung gegenüber den Wettbewerbern?

L. W.: „Unsere DNA ist die Vermittlung von Bestandsimmobilien. Da rund 30% der Neubau-Käufer für den Eigenbedarf eine bisherige Immobilie in die Finanzierung der Neuerwerbung mit einbringen, können wir einen umfassenden Service aus einer Hand im gesamten Bundesgebiet und auch in Österreich anbieten. Außerdem können wir über PLANETHYP, eine unserer Eigenmarken im Geschäftsbereich Finanzierungsvermittlung, aus dem Angebot von mehr als 200 Bankpartnern dem Erwerber in allen Fragen der Finanzierung in jeder Phase aktiv zur Seite stehen und somit unserem Auftraggeber einen Käufer mit einer gesicherten Finanzierung liefern. Das ist gerade in Zeiten der Wohnimmobilien-Kreditrichtlinie ein weiteres entscheidendes Argument für unser Haus.“

Stichwort Kundenorientierung: Was erwarten Ihre Kunden – also Bauträger und Projektentwickler – heute von einem professionellen Projektvertrieb?

C. K.: „Unsere Auftraggeber erwarten zu Recht umfassenden Beratungsservice bereits in einer frühen Projektphase. Das beinhaltet Markt- und Preisberatung, Vorschläge zur Grundrisskonzeption sowie Begleitung bei der Erstellung eines Marketingkonzepts. Dies kann auch im Rahmen einer Vertraulichkeitserklärung bereits vor dem Grundstücksankauf seitens der Auftraggeber geschehen. Im Vertrieb stellt das Projektteam den effizienten, kompletten Abverkauf bis zur letzten Einheit sicher. Darin liegt der entscheidende Nutzen für den Auftraggeber – denn dessen Gewinn liegt in den letzten Einheiten.“

Herr Wiesbauer, was dürfen PlanetHome-Kunden an weiteren Innovationen erwarten?

L. W.: „So, wie wir unser Leistungsspektrum kontinuierlich um neue Bereiche erweitern, entwickeln wir auch unsere Vermarktungs-Tools stets weiter. So werden wir neben Drohnenaufnahmen und 360°-Touren durch die Immobilie den Auftraggebern bald auch Augmented-Reality-Projektpräsentationen anbieten können. Der Einsatz dieser Technik ist vor allem in den frühen Phasen eines Projektvertriebsauftrags als großes Plus zu sehen, da potentielle Käufer oder Investoren schon vorab und von überall aus reale Einblicke in das betreffende Objekt erhalten können. Das bedeutet umfangreiche Information auf kurzem Weg. Parallel setzen wir weiterhin stark auf die persönliche Beratung – und erleichtern den Weg dahin: Der PlanetHome Shop am Münchner Oberanger, den wir in Kürze eröffnen, bietet in bester Innenstadtlage die Gelegenheit zum ausführlichen Beratungsgespräch in moderner Atomsphäre. Damit schaffen wir für Bauträger und Projektentwickler, aber ebenso für Kaufinteressenten einen idealen Anlaufpunkt. Denn gerade bei Immobilienentscheidungen geht es um Sicherheit und Vertrauen. Daher werden persönliche Beratung und Betreuung für uns immer höchste Priorität haben.“

Wo sehen Sie beide den PlanetHome Projektvertrieb in 3 Jahren?

L. W. und C. K.: „Vor dem Hintergrund dessen, was wir in der Startphase bereits erreicht haben, sehen wir großes Potenzial für die Zukunft unserer Servicesparte. Es ist durchaus realistisch, dass der PlanetHome Projektvertrieb in drei Jahren mit einer bundesweiten Präsenz und Standorten in Deutschlands ‚Big 7‘-Städten in der Spitzengruppe der Immobiliendienstleister angekommen sein

wird – analog zur erfolgreichen Position in der klassischen Makelei. Der Fahrplan steht und wir freuen uns nun, mit diesen grandiosen 9 Monaten im Rücken in die nächste Phase zu starten.“

(ZmLZ 7.019)

Bildmaterial zu dieser Pressemitteilung können beim Presseservice PlanetHome angefordert werden.

Pressekontakt:

PlanetHome Group

Elke Triendl

Feringastrasse 11

85774 Unterföhring/München

Telefon: +49 89 76774-360

Fax: +49 89 76774-190

presseservice@planethome.com

www.planethome-group.com

www.planethome.com

=====
Über die PlanetHome Group:

Die PlanetHome Group ist einer der führenden Immobiliendienstleister in Deutschland und Österreich mit den Kernbereichen Vermittlung und Finanzierung von Wohnimmobilien. Der Fokus des Geschäftsmodells liegt dabei in der engen Zusammenarbeit mit Banken, Versicherungen und Finanzdienstleistern, um deren Dienstleistungsangebot für ihre Kunden rund um die Immobilie optimal zu ergänzen. In den vergangenen 25 Jahren vermittelte PlanetHome über 85.000 Immobilieneinheiten. Um Verkäufer und Käufer zielgerecht zusammenzuführen, verwendet das Unternehmen modernste Technologie und setzt auf ein großes Netzwerk hochqualifizierter und festangestellter Immobilienberater. Mit jährlich rund 20.000 vermittelten Darlehen ist PlanetHome zudem Marktführer im Bereich der partnerbasierten Baufinanzierungsvermittlung. Der Immobiliendienstleister ist mehrfach ausgezeichnet (u.a. als einer von Deutschlands kundenorientiertesten Dienstleistern) und ist der erste bundesweit tätige Immobiliendienstleister, der nach DIN EN 15733 zertifiziert wurde. In dem Unternehmen arbeiten derzeit über 600 Mitarbeiter an mehr als 80 Standorten in Deutschland und Österreich. Weiterführende Informationen unter www.planethome-group.com.

=====