



Immobilienanlagen

Von Synergien profitieren, neue Vertriebskonzepte nutzen

Der globale Trend zu ganzheitlichen Lösungen setzt sich in allen Branchen durch. Doch gerade Bauherren im Neubaubereich können nur unzureichend bedient werden. Mit innovativen Strategien und dem richtigen Produkt schaffen Sie einen wirklichen Mehrwert für Ihre Kunden.

von Christian Zimmermann

Der Makler kennt seine Situation: Im Kundengespräch mit einem potenziellen Bauherrn ist in erster Linie seine Fachkompetenz zum Thema Finanzierung, Versicherung und Risiko gefragt. Aber wie kann der Vermittler die Affinität zum Kunden abseits dieser Kompetenz erhöhen? Und das möglichst mit geringem Aufwand? Wäre es nicht attraktiv, schon in der ersten Beratung dem Kunden ein Tool an die Hand zu geben, das die Beziehung zum Finanzdienstleister entscheidend verbessert?

Wie ein solches Tool aussehen könnte, erläutert **Bernd Schnell**, einer der Gründer der jetzthaus GmbH: „Das Vermarktungskonzept unserer Häuser basiert auf innovative Strategien, von denen nicht nur jetzthaus oder die Kunden, sondern auch die Vermittler profitieren. Kern des Konzeptes ist eine multimediale Aufbereitung des Themas ‚Besser beziehungsweise richtig bauen‘, die wir zusammen mit einem TV-Produzenten entwickelt haben. Als Träger dieser Botschaft wird Ihnen eine DVD an die Hand gegeben, die alle relevanten Themen rund ums Bauen verständlich und multimedial darlegt.“

Ahnungslose Bauherren – das war gestern!

Mit dieser DVD bekommen Bauherren erstmalig eine wirklich redaktionelle Hilfestellung. Bis dato haben Bauherren weder eine Vergleichsmöglichkeit, noch können sie die Qualität und das Preis-Leistungs-Verhältnis unterschiedlicher Anbieter bewerten. Bauherren finden



jetzthaus – die Fortsetzung einer Erfolgsgeschichte

Die Geschäftsführer **Bernd Schnell** und **Otto Schött** arbeiten bereits seit 1989 zusammen. Sie gründeten damals ein Distributionsunternehmen und avancierten zum Marktführer in Europa. Weiterhin gründeten Sie 1997 die „IVC Venture Capital AG“ und waren maßgeblich an dem Erfolg von Autoscout24 beteiligt. Mit **John Tu**, dem Mitgründer und Präsident von Kingston Technology, und **Joachim Schoss**, unter anderem Mitbegründer der Scout24 Holding GmbH, München, und früherer Chief Executive Officer (CEO) der Beisheim Holding Schweiz AG (BHS), Baar (Schweiz), sind ebenfalls zwei hochkarätige Investoren an jetzthaus beteiligt.



Bauen mit jetzthaus: Vorteile für Sie als maxPool-Partner

- Sie bieten Ihren Kunden ein ganzheitliches Konzept
- Sie erhöhen Ihre Kompetenz gegenüber dem Kunden (Imageaufbau)
- Sie beraten ohne kostenintensiven personellen Aufwand
- Sie verbessern Ihre Verdienstmöglichkeiten durch Provisionen und Steigerung Ihres originären Geschäftes
- Sie lernen jetzthaus und seine Produkte besser kennen (Musterhausbesuch, Schulungen, etc.)

Bauen mit jetzthaus: Sie haben die besten Verkaufsargumente

- Optimiertes Preis-Leistungsverhältnis und hohe Werthaltigkeit durch Standardisierung
- Hohe technische Grundausstattung, zum Beispiel zentrale Wohnraumbel- und -entlüftung, Fußbodenheizung, Multimediaverkabelung
- Optimierter energetischer Gebäudestandard
- Sehr hochwertige Materialauswahl wie großformatige Designfliesen, hochwertiges Holzparkett, 2,30 Meter hohe Innentüren
- Flexibles Architekturkonzept, leichte Anpassung an individuelle Wohnbedürfnisse
- Behindertengerechtes Wohnen und Wohnen auf einer Ebene
- Komplettes Sicherheitspaket, inklusive Bauleistungs- und Wohngebäudeversicherung sowie TÜV-Abnahme und Blower-Door-Test



auf dieser DVD darum keine „jetzthaus-Werbung“, sondern ein umfassendes Kompendium mit allen relevanten Themen rund ums Eigenheim. Auf unterschiedlichen Ebenen werden Funktion und Qualität einzelner Bauteile und des Hauses redaktionell aufbereitet. Der Berater erhält Antworten auf Fragen, wie: „Warum muss eine Lüftungsanlage zum Standard gehören?“, „Macht es heutzutage noch Sinn ohne Fußbodenheizung zu bauen?“. Der Bauherr profitiert von diesen Themen, da er nun Vergleichs- und Wertungsmechanismen aufgezeigt bekommt.

Das Besondere an jetzthaus ist das Besondere im jetzthaus

Bei allen Bau- und Ausstattungskomponenten verwendet jetzthaus ausschließlich Qualitätsprodukte internationaler Marktführer. Renommiertere Partner wie HeidelbergCement, Schüco, Vaillant oder Xella garantieren höchste Bauqualität bei der Erstellung der massiven Häuser. Da diese Zulieferer von der Planung bis zur Fertigstellung mit jetzthaus zusammenarbeiten, können ihre innovativen Produkte schnell und kostengünstig implementiert und moderne Produktlösungen zu einem überdurchschnittlichen Preis-Leistungs-Verhältnis angeboten werden.

Die Standardausstattung der „jetzthäuser“ besticht im Hausbausektor durch ein sehr hohes Niveau. Neben modernster Haustechnik wie der Multimediaverkabelung, einem zentralen Lüftungssystem oder einer Fußbodenheizung mit Einzelraumsteuerung, gehört auch die hochwertige Materialauswahl zum Standard. So werden zum Beispiel neben großformatigen Designfliesen und hochwertigem Holzparkett auch 2,30 Meter hohe Innentüren eingebaut.

Neben der hervorragenden Qualität und dem außergewöhnlichem Design wurde insbesondere Wert auf hohe Funktionalität und einen sehr niedrigen Energieverbrauch der Häuser gelegt. Die Konzeption der „jetzthäuser“ sieht neben barrierefreiem Wohnen auf einer Ebene auch die Nutzung als **KfW 60** oder **40** Haus (Förderung durch die Kreditanstalt für Wiederaufbau möglich) vor.

Derzeit entsteht in der Nähe von Frankfurt das erste als Musterhaus konzipierte „jetzthaus“. Gegen Ende des Jahres werden die Bauarbeiten hier und an ersten Pilotprojekten mit Kunden abgeschlossen sein. Parallel dazu wird der Vertrieb der Häuser Anfang 2007 anlaufen.

Und was haben Sie davon?

Sie als Kooperationspartner von maxPool profitieren von einer Vielzahl von Syner-

gien, die dieses Konzept bietet: Abgesehen von einer Beratung ohne kostenintensiven personellen Aufwand erhöhen Sie mit einer kompetenten Finanzberatung und der Vorstellung des auf Sicherheit, Funktionalität, Qualität und Finanzierbarkeit zielenden jetzthaus-Konzepts auch die Affinität zum Kunden.

Sie erweitern nicht nur Ihre Produktpalette, indem Sie ein auf dem Markt einmaliges und ganzheitliches Produkt anbieten – Sie profitieren nebenbei auch von Provisionen, die allein durch die Übergabe der DVD mit dem zugehörigen Hausverkauf erfolgen. Weiter haben Sie nichts zu tun. Die komplette Kundenbetreuung wird dann von jetzthaus übernommen. ■



Christian Zimmermann,
Marketing und Öffentlichkeitsarbeit jetzthaus