

9 Fragen an Juliane Mann von Project Immobilien

Redaktion

9 Fragen an **Juliane Mann**: Interview mit Juliane Mann, seit 2011 Vorstandsmitglied, Leitung Vertrieb der **Project Immobilien Wohnen AG**

Die 33-jährige Managerin ist eine langjährige Expertin auf dem Gebiet Vertrieb und wurde 2011 bei *Project Immobilien* zum Vorstand Vertrieb berufen. Seither hat sie die Unternehmensexpansion erfolgreich mitgestaltet und optimiert.

1. *Vor etwa 8 Jahren begann die Project Immobilien Gruppe mit den ersten Wohnbauprojekten in den Metropolregionen Nürnberg und Berlin. Kurz darauf folgten die Standorte München, Hamburg und Frankfurt. Heute zählt die Unternehmensgruppe zu einem der größten Projektentwickler Deutschlands. Welche Projekte und Entscheidungen bilden die Eckpfeiler dieser Erfolgsgeschichte?*

Allen Entscheidungen legen wir den Aspekt der Nachhaltigkeit zugrunde. Nachhaltigkeit in Bezug auf Energieeffizienz, Wohnqualität und Grundrissgestaltung: Hier liegt der Fokus auf einem möglichst großen Plus an Lebensqualität für unsere Käufer. Nachhaltigkeit aber auch in Bezug auf die von den Kunden getätigte Investition. Daher engagieren wir uns ausschließlich in Städten und Lagen mit einer überdurchschnittlich hohen Wertentwicklung. Und nicht zuletzt auch Nachhaltigkeit in Bezug auf verschiedene soziale Projekte, die wir in den Städten vor Ort unterstützen.

2. *Die nationalen Immobilienmärkte unterscheiden sich in Hinblick auf die Stadtentwicklung, Stadtplanung und Nachfragesituation. Darüber hinaus ist der europäische Immobilienmarkt eine große Herausforderung: Krisen und Aufschwünge sind in immer kürzeren Zyklen charakteristisch. Welche Strategien helfen Ihnen diesen Markt zu greifen?*

Im Bereich Ankauf haben wir durch regionale Gesellschaften vor Ort eine hohe Marktexpertise. Auch unser Vertriebskonzept ist auf Stabilität und langfristigen Erfolg ausgerichtet. Verkauft werden unsere **Immobilien** nur von fest angestellten Verkaufsberatern, die sich durch ihre hohe Ausbildungsqualität und die starke Identifikation mit unseren Projekten und dem Unternehmen auszeichnen.

Bei uns ist ein Verkäufer einzig und allein für das zuständig, was er am besten kann: das erfolgreiche Verkaufen. Um die Akquise muss er sich nicht selbst kümmern. Zudem erhält er ein großes Portfolio an hochwertigen, verkaufsunterstützenden Materialien.



„Gute Immobilien in den richtigen Lagen sorgen auch in Krisenzeiten für Sicherheit.“

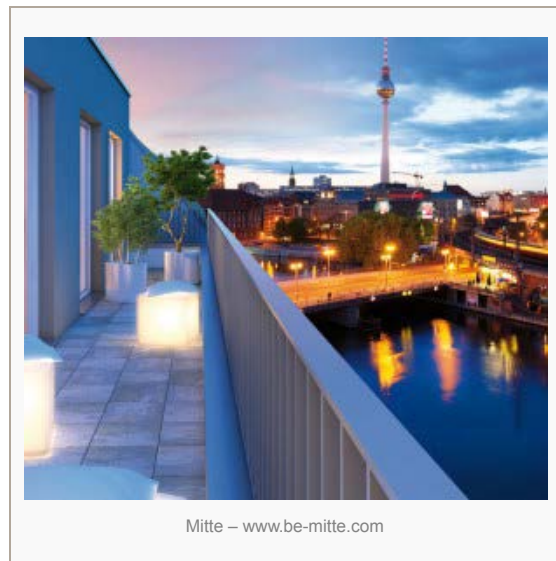


Tegel – www.city-carre.com

Alle wichtigen Abteilungen bilden wir inhouse ab, sodass wir auf jedem Gebiet auf eigenes Expertenwissen zurückgreifen. Viel Zeit wird in die Optimierung der Wohnungsgrundrisse investiert, welche maßgeblichen Einfluss auf die spätere Wohnqualität haben. Gute Immobilien in den richtigen Lagen sorgen auch in Krisenzeiten für Sicherheit.

3. *Wie unterscheidet sich Project Immobilien aus der Perspektive der Kunden von anderen Baugesellschaften?*

Wir bieten unseren Käufern lastenfreie Grundbücher, da die Finanzierung aller Projekte rein durch Eigenkapital erfolgt und keine Bank involviert ist. Dies bedeutet ein hohes Maß an Sicherheit für den Kunden. Viele Referenzobjekte in ganz Deutschland zeugen von unserer langjährigen Erfahrung und schaffen weiteres Vertrauen. Da wir den Großteil der Wohnungen noch vor der Fertigstellung eines Projekts verkaufen, ist es besonders wichtig, dem Kunden einen realen Eindruck seiner künftigen **Wohnung** zu verschaffen.



Dies gelingt uns durch eine breite Palette unterschiedlicher Medien – von hochwertigen 3D-Animationen und Objektfilmen über virtuelle Wohnungsrundgänge bis zum interaktiven Badplaner. Unsere Kunden profitieren zudem von der hohen Beratungsqualität durch unsere fest angestellten Verkäufer. Wir sind stolz, dass diese bei regelmäßigen Kundenfeedbacks im Durchschnitt mit der Note „sehr gut“ bewertet wird. Nicht zuletzt grenzen wir uns von anderen Bauträgern durch den **provisionsfreien Verkauf** unserer **Wohnungen** ab.



4. *Vom Norden bis in den Süden von Deutschland realisieren Sie **Neubauprojekte** in besonderen Lagen. Dabei scheint die Architektursprache einem einheitlichen Duktus zu folgen. Nach welchen Kriterien entstehen die Entwürfe und wie sehen Sie die Verbindung zur lokalen Architektur? Gibt es eine Prioritätenverschiebung seitens Kunden im regionalen Vergleich?*

Wenn wir unsere Grundrisse planen stellen wir uns die Frage: Wie möchte der Kunde leben? Was ist ihm wichtig? Unsere Grundrisse entstehen also aus dem Bedarf unserer Käufer. Wichtige Kriterien sind zum Beispiel eine gewisse Mindesttiefe der Balkone und Platz für einen 3 Meter großen Kleiderschrank im Schlafzimmer. Regionale Unterschiede können wir bei den Anforderungen an die Grundrisse nicht feststellen. Da wir uns als Partner der Städte sehen, der seinen Beitrag zur Stadtentwicklung leistet, muss sich die Fassade stimmig in die Umgebung einfügen – in Hamburg sind viele Gegenden von Klinkerfassaden geprägt, in **Berlin** spielt wiederum der klassische Baustil mit historisierten Elementen eine große Rolle.

5. Bei den derzeitigen Neubauprojekten in Berlin hat man immer stärker den Eindruck, dass die Unternehmen sich an einem Preis von 280.000 bis 350.000 EUR orientieren und demzufolge 2- bis 3-Zimmer-Wohnungen bauen. Nach welcher Formel bzw. in welchem Verhältnis stehen bei Ihnen Wohnungsgröße, Lage, Ausstattung und Preis?

Preis und Größe sind stets an die Lage angepasst. Für jedes Projekt erfolgt eine genaue Zielgruppenanalyse, um möglichst genau den Bedarf zu ermitteln. So bieten wir in exklusiver Lage am Brabandkanal in Hamburg exklusive und weitläufige Wohnungen für mehr als eine Million Euro an, während in **Berlin-Mitte** eine hohe Nachfrage nach kompakten 2- bis 3-Zimmer-Wohnungen besteht.

6. In Berlin realisieren Sie die meisten Wohnungsprojekte, gefolgt von Nürnberg, München, Frankfurt am Main und Hamburg. Was sagen die Projektzahlen über den jeweiligen Standort aus?

Wir sehen in all unseren Standorten großes Potential. Die Mehrheit befindet sich derzeit noch im Aufbau, verfolgt jedoch eine Zielgröße in den Dimensionen unserer Berliner Niederlassung. Hier sind wir bereits Marktführer – ein Ziel, das wir in den nächsten Jahren an jedem Standort erreichen wollen.

7. Im Bezirk Tegel realisieren Sie mit dem „CityCarré Tegel“ und „Tegeler Höfe“ gleich zwei Projekte, wobei letzteres zu 100% verkauft ist. Ebenso gehören Wilmersdorf, Charlottenburg, Zehlendorf, Steglitz und Lichterfelde zu den aktuellen Standorten für Neubauprojekte. Wie wichtig ist die Zusammenarbeit mit den jeweiligen Bezirksbürgermeistern und Ämtern?

Diese Zusammenarbeit ist für uns sehr wichtig. Wir reduzieren sie jedoch nicht auf die bloße Errichtung von **Wohnungen**. Vielmehr wollen wir den Städten auch etwas zurückgeben. Mit unserer PROJECT Life Stiftung unterstützen wir daher gemeinnützige Organisationen vor Ort, um Armut zu lindern, Bildung zu fördern und Menschen in Notlagen zur Seite zu stehen.

8. Vor einem halben Jahr wurde zum Spatenstich des „Goslarer Ufers“ eingeladen. Dieses **Neubauprojekt** befindet sich direkt am Ufer der Spree und die Wohnungen sind bis Ende 2016 bezugsfertig. Was ist das Besondere an diesem Projekt und auf welche Ausstattungshighlights können sich die zukünftigen Bewohner freuen?

Das Projekt befindet sich in attraktiver Insellage direkt an der Spree. Ein mediterraner Innenhof, der Blick aufs Wasser und ein neu angelegter Uferweg entlang der Südseite des Ensembles versprühen wahre Urlaubsgefühle mitten in der Stadt. Dazu kommt die Nähe zur City, die diese grüne Ruheinsel zu einer Großstadt-Oase werden lässt. Die klassische Architektur setzt mit abgerundeten Balkonen, vielen bodentiefen Fenstern und hochwertigen Fassadenelementen eindrucksvolle Akzente.

Einige der **Penthäuser** verfügen sogar über eine Rooftop-Terrasse. Zu den Ausstattungshighlights zählen großzügige Terrassen und Balkone, Parkettböden, Fußbodenheizung und Marken-Sanitäranlagen. Gebaut wird im energieeffizienten KfW-70-Standard. Übrigens bietet der Objektfilm auf www.goslarer-ufer.com einen schönen Überblick über sämtliche Highlights.



9. In der knappen Freizeit genießen Sie die Natur und lieben das Reisen. Wo würden Sie in Berlin wohnen und welche kulturellen Angebote macht die Metropole für Sie aus?

In Berlin genieße ich das echte Kiezleben und bin gerne dort, wo Berlin Berlin ist. Neben der Vielzahl an Museen, Bühnen und Veranstaltungen schätze ich die vielfältigen gastronomischen Möglichkeiten. Am liebsten würde ich daher in **Friedrichshain** oder **Mitte wohnen**, urban und am Puls der Stadt.

Mein Veranstaltungstipp ist das Berlin-Musical „Hinterm Horizont“ von Udo Lindenberg. Hier hat man einen sehr unterhaltsamen Abend lang die Chance, nochmal ein Stück deutsche Geschichte mitzuerleben.

Das Interview führte Dr. Carsten Schmidt für EXKLUSIV – Immobilien in Berlin

