

maxPool und jetzthaus kooperieren

Hilfe für Häuslebauer

80 Prozent aller Deutschen wollen ein Eigenheim. Doch jeder fünfte Hausbau endet vor dem Kadi. Um das zu vermeiden, eröffnet maxPool mit jetzthaus neue Perspektiven: Für Vermittler und für ihre Kunden.

von Volker Schwärzel

jetzthaus eco

Zeitgemäß, wirtschaftlich und umweltbewusst – so präsentiert sich jetzthaus eco.

Die jetzthaus eco Serie vereint Energieeffizienz, Qualität und exklusive Architektur. Jedes Modell aus der eco-Serie ist im Standard ein 2-Liter-Haus. Das bedeutet, es verbraucht nur rund 20 bis 25 Kilowattstunden Heizenergie pro Quadratmeter Wohnfläche und Jahr, das entspricht in etwa zwei Liter Heizöl pro Quadratmeter Wohnfläche und Jahr und verbraucht damit etwa 50 Prozent weniger Energie als ein Haus nach der aktuellen Energieeinsparverordnung.

Weitere jetzthaus Vorteile:

Die hochwertige Komfortausstattung mit Fußbodenheizung, Gegensprechanlage, massiven Innenwänden und Rauchmeldern kostet den Bauherren keinen Cent extra.

Die Haus-Serie gibt es in Größen von 120 bis 200 Quadratmetern Wohnfläche und in dutzenden unterschiedlichen Hausabmessungen und Variationen. Mit den variablen Achsmaßen dieser Häuser lassen sich hunderte individuelle Grundrisse und Raumaufteilungen realisieren.

Statistisch gesehen landet in Deutschland jedes fünfte Bauvorhaben vor Gericht. Die Gründe dafür sind einfach: In der Baubranche herrscht ein erbitterter Preiskampf. Die Baukosten sind oftmals der einzige Fokus der Bauherren und die Qualität rückt damit in den Hintergrund. Kostenersparnis um jeden Preis und Bauen unter hohem Zeitdruck. Die Folgen: gravierende Baumängel, unzureichende Nachbesserungen, langwierige Klagen, unzufriedene Kunden.

Das muss nicht sein. Soll der Traum von den eigenen vier Wänden verwirklicht werden, gibt es viele Möglichkeiten. Ob Fertighäuser, Massivhäuser, Holzhäuser, schlüsselfertige Häuser – der Markt ist voller unterschiedlicher Modelle und für jeden Geldbeutel ist etwas dabei.

Doch wie kann es sein, dass 20 Prozent aller Häuslebauer so unzufrieden mit der Umsetzung ihres Bauprojekts sind, dass sie den Gang zum Gericht als

letzte Chance sehen, Recht zu bekommen und endlich wieder ruhig schlafen zu können?

Genau diese Frage stellte sich **Bernd Schnell**, einer der Gründer der jetzthaus GmbH. Bereits 2003 begann er an der Lösung dieses Problems zu arbeiten. Sein Ziel war es, innovative, faire, hochwertige und nachhaltig erschwingliche Ansätze für Bauwillige zu schaffen. Das Ergebnis seiner Analysen, Gespräche, Verhandlungen und Planungen nennt er: **jetzthaus. Dem Haus voraus.**

Die Überlegung

Dahinter steht der Gedanke, dass der Kunde sich bereits vor der Bau- beziehungsweise Kaufentscheidung mit all seinen Fragen von Preisverhandlungen des Grundstücks bis zum tatsächlichen Bau an seinen Finanzberater wenden kann. Da der Finanzdienstleister selbstverständlich nicht in allen Details ein Fachmann sein kann, übernimmt jetzt-

Bestehender Kunde möchte bauen...

Klassisches Szenario	jetzthaus-Szenario
<ul style="list-style-type: none"> ■ Viele Anbieter, unzureichende oder inkompetente Beratung. ■ Keine Kriterien, kein neutraler Fragenkatalog. ■ Ein Haus wird oft nur über den Preis verkauft. ■ Kunde bleibt allein bei der Suche nach dem richtigen Baupartner. ■ Baufinanzierung und Versicherungen über eine Bank. ■ Finanzdienstleister wird oft erst spät zu Rate gezogen. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Finanzdienstleister unterstützt Bauwunsch bereits in Frühphase mit neutralem Leitfaden (Info-DVD) und kompetenter Beratung. ■ Er liefert jetzthaus-Konzept als Maßstab für eigene Bauplanung. jetzthaus als Türöffner und Chance auf Weiterempfehlung. ■ Unabhängig vom Bau eines jetzthaus enge Bindung zum Kunden. ■ Permanente Betreuung durch Finanzdienstleister gewährleistet. ■ Baufinanzierung und Versicherungen durch Finanzdienstleister





haus diese Funktion. Die Idee ist, dem Finanzberater ein einzigartiges Instrument an die Hand zu geben, mit dem er seinen Kunden eine Sicherheit und ein Qualitätsbewusstsein vermitteln kann und gleichzeitig die eigene fachliche Kompetenz deutlich unterstreicht.

Das Produkt

Viele Aspekte müssen beurteilt werden, um für den Kunden das passende Haus zu kreieren. Doch soll der Finanzdienstleister gleich zum Architekten avancieren? Nein! jetzthaus hat in über vier Jahren Entwicklungsarbeit zusammen mit führenden Bauteilherstellern und einem hoch spezialisierten Planungsteam sowie einem internationalen Investorenteam ein einzigartiges Produkt- und Vermarktungskonzept geschaffen.

So sind die massiven Systemhäuser das Ergebnis einer Produktentwicklung, die sich konsequent an den Bedürfnissen moderner Menschen orientiert, beispielsweise in punkto exklusiver Architektur und Energiesparbewusstsein (siehe dazu im Kasten detaillierte Informationen zum **jetzthaus eco**).

Neugierig geworden?

Derzeit entsteht das erste als Musterhaus konzipierte „jetzthaus“ in der Nähe von Frankfurt. Pilotprojekte mit Bauherren und Kooperationspartnern wurden bereits erfolgreich durchgeführt. Bei Interesse wenden Sie sich an Bernd Schnell unter Telefon: (060 43) 80 29-990. Die Internetseite www.jetzthaus.de/maxpool gewährt Ihnen einen ausführlichen Einblick in die Häuser und in die Philosophie des Unternehmens.

Die Umsetzung

Das Vermarktungskonzept basiert auf Strategien, von denen nicht nur jetzthaus oder die Kunden, sondern auch die Vermittler profitieren. Kern des Konzeptes ist eine multimediale Aufbereitung des Themas „richtig Bauen“, das zusammen mit einem TV-Produzenten entwickelt wurde. Als Träger dieser Botschaft dient eine DVD, die alle relevanten Themen rund ums Bauen verständlich darlegt, offene Fragen potenzieller Bauherren beantwortet und das Verständnis für qualitativ hochwertiges Bauen zu vernünftigen Preisen erzeugt.

Der Kunde kann anhand dieser Informationen seine Ansprüche an sein Traumhaus klarer formulieren und genauer bewerten. Der Finanzdienstleister erhält damit ein Tool, mit dem er die Beziehung zu seinem Kunden

entscheidend aufwerten kann, weil er sich als kompetenter Ansprechpartner positioniert. Die intensive Bauberatung im Anschluss wird selbstverständlich von jetzthaus übernommen.

Vorteile des Finanzdienstleisters

Ohne großen Aufwand erhöht der Berater mit der Vorstellung des auf Sicherheit, Funktionalität, Qualität und Finanzierbarkeit zielenden jetzthaus-Konzepts auch die Bindung zum Kunden. Mit der DVD werden tiefgehende Informationen zum Hausbau geliefert und der Berater erweitert seine Produktpalette um dieses Thema und sichert sich Empfehlungen. Denn der Kunde wird von seinen positiven Erfahrungen weiteren potenziellen Hausbauern berichten, während andere von ihren Gerichtsverhandlungen erzählen müssen. ■

Kontakt



Die Geschäftsführer der jetzthaus GmbH freuen sich auf die strategische Partnerschaft mit maxPool im Jahr 2007. Otto Schött (Bild rechts) und Bernd Schnell (Bild links) 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.

Bernd Schnell, jetzthaus GmbH, Mühlstraße 28, D-63667 Nidda
Telefon: (060 43) 80 29-990, Internet: www.jetzthaus.de/maxpool,
E-Mail: bernd.schnell@jetzthaus.de

