

02.06.2020

neubauwerte.de – Dr. Lübke & Kelber und INDUSTRIA WOHNEN starten Vertriebsplattform für Neubau-Eigentumswohnungen



■ Innovatives Vermarktungskonzept für mittelständische Bauträger und Projektentwickler

Der deutsche Wohnimmobilienmarkt kennt seit über einer Dekade nur steigende Nachfrage und anziehende Preise. In der jetzigen, durch Corona ausgelösten Krise zeigt er sich sehr stabil. Wohninvestitionen sind unverändert gefragt, Investitionsoptionen gesucht. Was sich ändert sind Vertriebswege, Marketing und die Ansprache von Eigennutzern und Kapitalanlegern. Die digitale Kundenansprache und Kundenbetreuung wird für professionelle Vertriebe zunehmend zum erfolgskritischen Faktor. Deshalb bündeln die beiden Immobilienspezialisten Dr. Lübke & Kelber und INDUSTRIA WOHNEN ihre Aktivitäten und ihren Track Record im Neubau-Wohnungsvertrieb in der gemeinsamen Marke „NEUBAUWERTE“. Das Angebot der gleichnamigen digitalen Vertriebsplattform zielt

gleichermaßen auf die Bedürfnisse mittelständischer Bauträger und Immobilienentwickler sowie Eigennutzer und Kapitalanleger ab.

Hierfür haben beide Gesellschaften das Gemeinschaftsunternehmen NBW Vertriebs GmbH gegründet, das die Plattform neubauwerte.de betreibt. Der Start des bundesweit agierenden Online-Portals ist im Mai mit dem Angebot der ersten Objekte im virtuellen Showroom erfolgt. Dort vereint Neubauwerte innovative Vermarktungskonzepte von Neubau-Eigentumswohnungen für Bauträger und Projektentwickler sowie umfangreichen Service für die Käufer als Eigennutzer oder Kapitalanleger.

Optimiertes Marketing und erhöhte Vertriebsgeschwindigkeit als Ziel

Im Spannungsfeld zwischen hoher Nachfrage nach modernem Wohnraum und begrenzter Verfügbarkeit von Flächen bieten sich Chancen für Initiatoren und Investoren. Gleichzeitig erfordern die Preisentwicklung für Grundstücke, gestiegene Baukosten und eine stärkere Mietenregulierung flexible Lösungen in der Projektsteuerung, Finanzierung und im Vertrieb. Das stellt vor allem mittelständische Bauträger und Immobilienentwickler vor neue Herausforderungen. Banken erwarten zur Reduzierung des Risikos eine breit aufgestellte Finanzierung und hohe Vorvertriebsquoten, was wiederum eine hohe Vertriebsgeschwindigkeit voraussetzt. Hinzu kommt, dass die Digitalisierung auch den Immobilienmarkt längst erreicht hat. Dies hat zur Folge, dass sich regionale Anbieter neuen Wettbewerbern ausgesetzt sehen und bei den potenziellen Erwerbern die Ansprüche an begleitende Dienstleistungen steigen. neubauwerte.de bietet Endkunden ein umfangreiches Serviceangebot, das die Kaufentscheidungsphase, die Begleitung des Kaufprozesses und auch die laufende Betreuung der Immobilie umfasst. Diese Angebote reichen von der Markt- und Standortanalyse, über virtuellen Wohnungsbegehung, Sonderwunsch-Management, bis hin zur Erstvermietung oder Eigentumsverwaltung.

„Gesicherte Verkaufquoten auf der Finanziererseite, professionelles Marketing, das Berücksichtigen von Sonderwünschen, Finanzierungsbegleitung oder Baucontrolling auf der Endkundenseite, stellen erhöhte Anforderungen an die Immobilienentwickler“, erklärt NBW-Geschäftsführer Marcel Hoecker. „Mit NEUBAUWERTE haben wir ein neues



Geschäftsfeld entwickelt, das Anbietern im mittleren Marktsegment effizientes kostenoptimiertes Marketing und Vertriebs-Know-how zur Verfügung stellt. Dabei kombinieren wir die langjährigen Erfahrungen von Dr. Lübke & Kelber und INDUSTRIA WOHNEN mit der Innovationskraft führender PropTech-Anbieter.“

Weitere Informationen erhalten Sie unter: www.neubauwerte.de