

INTERVIEW

# PROJECT setzt auf digitale Mehrwerte beim Immobilienverkauf

Anfang Oktober haben Sie mit dem Verkauf eines neuen Wohnquartiers in der Weststadt von Nürnberg begonnen. Was sind die Besonderheiten und für wen sind diese Wohnungen interessant?



**JULIANE MANN:** Mit F.188 realisieren wir ein in dieser Form einmaliges Wohnquartier. Das Konzept ist 2016 als Gewinner aus einem städtischen Architekturwettbewerb hervorgegangen. Insgesamt werden 191 Wohneinheiten entstehen, die sich in vier Kategorien unterteilen und damit ganz unterschiedliche Käufergruppen ansprechen. Zum einen gibt es möblierte Mikro-Apartments, die vorrangig für Single-Haushalte und Kapitalanleger relevant sind. Daneben bieten wir Townhäuser, die mit 4 oder 5 Zimmern genau auf die Bedürfnisse von Familien abgestimmt sind und ihnen den Traum vom Haus in absolut zentraler Lage erfüllen. Für kreative Köpfe und all jene Personen, die das Außergewöhnliche suchen, sind die Lofts und Atelierwohnungen eine attraktive Variante des Wohnens. Offene Grundrisse, überdurchschnittlich hohe Decken, Galerien und große Fensterflächen schaffen Wohnräume mit einzigartigem Charakter. Und natürlich haben wir auch klassische Eigentumswohnungen. Alle Einheiten sind mit elektrischen Rollläden ausgestattet. Das Projekt entsteht im KfW55-Standard.

Zur Nachhaltigkeit tragen auch einige Tiefgaragenstellplätze mit E-Ladestation bei.

## Welchen Schwerpunkt setzen Sie bei der Vermarktung?

**JULIANE MANN:** Unser Fokus liegt bei diesem Objekt ganz klar auf digitalen Angeboten. Von Virtual-Reality-Inhalten bis zur eigenen Quartiers-App mit digitalem Concierge bieten wir eine ganz Bandbreite an Informationen und Services mit echtem Mehrwert für den Kunden.

## Wie sieht das im Detail aus?

**JULIANE MANN:** Mit Einzug schalten wir allen Bewohnern den Zugang zu einer exklusiven Quartiers-App frei. Diese stellt zum einen hilfreiche Informationen zur Verfügung. So kann man sich über anstehende Termine oder Events rund um das Quartier informieren. Auch die Telefonnummer vom Schlüsseldienst oder dem Notfall-Handwerker sind abrufbar. Ebenfalls praktisch ist die digitale Wohnungsakte, in der alle relevanten Unterlagen zur Wohnung hinterlegt und jederzeit abrufbar sind, zum Beispiel die letzte Nebenkostenabrechnung. So spart man sich ein gutes Stück Arbeit beim Abheften und Aufbewahren von Unterlagen.

Eigentliches Herzstück ist jedoch der Service-Butler, über den mit wenigen Klicks eine Reihe von Dienstleistungen gebucht werden kann, die im Alltag viel Zeit sparen. Zum Beispiel steht allen Bewohnern eine automatisierte Be- und Entladestation mit Wäsche- und Paketboxen zur Verfügung. Hier können Pakete oder die zu waschende Wäsche abgegeben und empfangen werden. Dadurch sparen sich die Bewohner viel Zeit, denn Fahrten zur Post oder zur Reinigung

◀ **JULIANE MANN** – Vorstand Vertrieb und Marketing bei der PROJECT Immobilien Wohnen AG



▲ **F.188 LIFESTYLE-ATELIERS** – für alle, die das Außergewöhnliche suchen

werden überflüssig. Auch andere Services wie die Lieferung von Lebensmitteln, die Wohnungsreinigung oder der Gießdienst während des Urlaubs lassen sich beauftragen. Die Liste der Services werden wir stetig erweitern. Auf Wunsch des Kunden statten wir eine Wohnung auch mit einem vollautomatisierten Schließsystem aus.

#### Wie funktioniert das in der Praxis?

**JULIANE MANN:** Diese Funktion ist besonders praktisch, wenn es eine Reihe von Menschen gibt, denen man einmalig oder regelmäßig Zutrittsrechte gewähren möchte, zum Beispiel der Reinigungskraft, dem Nachbarn oder Freunden. Die Bewohner können Nutzer anlegen, Zutrittsrechte vergeben und auch wieder löschen. Die Tür kann entweder mit einem Transponder oder über eine App geöffnet werden. Den Transponder muss ich nur in der Tasche haben, dann öffnet sich die Türe automatisch.

#### Gerade im Immobilienmarketing sind 3D-Ansichten und virtuelle Rundgänge ein Muss. Was bieten Sie Ihren Kunden in diesem Bereich?

**JULIANE MANN:** Wer uns in unserem Info-Center besucht, kann direkt vor Ort in die virtuelle Wohnung eintauchen. Kunden können nicht nur anhand eines physischen 3D-Modells die Vorzüge des Neubaus entdecken, sie werden das Quartier in Zukunft



▲ **F.188** – ein einmaliges Wohnquartier mit 191 Einheiten aus vier Kategorien, die verschiedenste Käufergruppen ansprechen

auch auf einem Touchscreen selbst erkunden können. Hier kann man sich durch Modellansichten und eine Bildergalerie klicken und sich auf virtuellen Rundgang durch eine ausgewählte Wohnung begeben. Diesen Rundgang bieten wir auch über eine 3D-Brille an. Das ist ein echter Aha-Effekt, wenn man seine neue Wohnung bereits begehen kann, obwohl der Baubeginn noch gar nicht erfolgt ist, wenn man sieht, wie der Ausblick aus dem Fenster sein wird, wo man seine Möbel stellen kann und wie viel Licht ins Wohnzimmer fällt. Während des Rundgangs ist es zum Beispiel auch möglich, zwischen verschiedenen Parkettmustern oder Wandfarben zu wählen, um das künftige Wohngefühl noch besser simulieren zu können. Das ist es, was Kunden eine wirkliche Hilfestellung beim Wohnungskauf bietet. Deshalb werden wir unsere digitalen Angebote immer weiter ausbauen.

#### Was bieten Sie den Kunden, die es nicht vor Ort auf die Baustelle schaffen?

**JULIANE MANN:** Auch auf unserer Webseite bieten wir eine Reihe von

Features. Den Wohnungsrundgang in 3D werden wir selbstverständlich auch online anbieten. Zudem greifen wir das immer stärker werdende Thema Storytelling auf. Wir zeigen den Kunden anhand eines beispielhaften Tagesablaufs, was das Viertel rund um ihre Wohnung zu bieten hat. Dafür haben wir ein eigenes Shooting durchgeführt, bei dem wir ein Pärchen zu verschiedenen Locations in der Nachbarschaft begleitet haben. So werden das Café von nebenan, die Shoppingmöglichkeiten in der Nachbarschaft und tolle Freizeitmöglichkeiten im nahen Umkreis lebendig dargestellt. Darüber hinaus wird es in Kürze ein Shopsystem auf der Seite geben, das sich vorrangig an Kapitalanleger richtet, die ein oder mehrere Mikro-Apartments reservieren möchten. Sie können das gewünschte Apartment ganz einfach online reservieren und die Reservierungsgebühr per PayPal bezahlen. Anschließend begleitet sie ein Verkaufsberater bis zum Notartermin.

**VIELEN DANK FÜR DAS GESPRÄCH.**