



Thomas Gierich & Michael Pellinghoff

Fotos: Philip Dehm / www.phil.fotograf.de

PELL-RICH IMMOBILIEN KARLSRUHE

MICHAEL PELLINGHOFF & THOMAS GIERICH

Pell-Rich Immobilien ist ein junges Unternehmen, das im Januar 2014 an den Start ging. Die beiden Geschäftsführer Michael Pellinghoff und Thomas Gierich sind jedoch schon einige Jahre im Immobiliengeschäft tätig. Chefredakteur Axel Kahn sprach mit den beiden über ihre Erfahrungen als junges Unternehmen.

Was hat Sie bewegt, Ihr eigenes Unternehmen in der Immobilienbranche zu gründen?

Schon während unserer gemeinsamen Ausbildung zum Immobilienkaufmann hatten wir früh das Verlangen, unser ei-

genes Unternehmen bzw. eine eigene „Marke“ zu kreieren. Nach erfolgreichem Abschluss und der danach gewonnenen Berufserfahrung als freier Makler, wurde die Neugierde auf eine Selbstständigkeit immer größer. Wir entwickelten unsere eigenen Philosophien und Arbeitsstrukturen, die selbstverständlich am besten in einem eigenen Unternehmen umgesetzt werden können. Nach Rücksprache mit unseren erfahrenen Lehrmeistern Thomas Kunz und Roland Schulze sahen wir uns für unseren eigenen Weg gewappnet.

Welche Voraussetzungen muss man mitbringen, um in einem so umworbene Immobilienmarkt wie Karlsruhe bestehen zu können?

Neben erworbener Berufserfahrung und vorhandenen Ortskenntnissen sehen wir die Leidenschaft für das tägliche Tun als einen wichtigen Baustein. Dem vorausgehend bilden eine abgeschlossene Ausbildung zum Immobilienkaufmann oder ein Studium in der Immobilienwirtschaft den Grundstein. Regelmäßige Weiterbildungen - wie in unserem Fall zum Marktwertermittler für Wohnimmobilien und zum Energieberater – vermitteln uns das nötige Fachwissen, um Kunden und Auftraggeber am Markt zu überzeu-

gen. Gleichbleibend starke Leistungen und Innovationen wie die 360°-Objektbesichtigungen, Außenaufnahmen durch eine Drohne oder das Objekttracking (Übersicht der Vermarktungsaktivitäten für Auftraggeber) bringen Schwung in den Markt und heben uns von einigen Mitbewerbern ab.

Pell-Rich bietet Wohn- und Gewerbeimmobilien an?

Richtig! Wir bieten in unserem Portfolio sowohl Wohn- als auch Gewerbeimmobilien an. Im Wohnbereich haben wir uns auf den Verkauf von Wohnungen und Häusern aller Art spezialisiert. In der Gewerbevermittlung beschäftigen wir uns mit dem Verkauf und der Vermietung in den Bereichen Einzelhandel-, Büro-, Lager-, und Logistik- sowie Gastronomieimmobilien.

Mit welchen Partnern arbeiten Sie beispielsweise bei der Finanzierung zusammen?

Unser Partner rund um Finanzierungen ist die Südwestbank AG mit ihrer Niederlassung in der Karlsruher Innenstadt. Wir kooperieren und arbeiten eng mit dieser Bank zusammen. Daneben



veranstalten wir unter anderem einmal im Jahr einen Immobilien-tag und sind der Ansprechpartner der Bankkunden rund um die Immobilienvermarktung.

Ihr Engagement ist beispielhaft und Ihre Auszeichnungen zeugen von hoher Qualität?

Der Markt bestätigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Aktuelle Auszeichnungen wie von beispielsweise Europas größtem Immobilienmagazin „Bellevue“ zum „Best Property Agent 2016“

sowie hervorragende Kundenbewertungen in verschiedensten Branchenbüchern und natürlich auch in unserem Referenzbuch, zeigen uns, dass unsere Qualität auf fruchtbaren Boden fällt. Von Anfang an war es uns wichtig, unseren angebotenen, vielschichtigen Dienstleistungen auch gerecht zu werden, gemäß unserem Motto: „Kompetent. Engagiert. Authentisch.“

Wie sehen Sie die Zukunft in Ihrer Branche bezogen auf Karlsruhe?

Die Region Karlsruhe ist einer der am stärksten wachsenden Wirtschaftsstandorte in Deutschland. Dem Städteranking 2015 der Wirtschaftswoche nach zu urteilen, liegt Karlsruhe mittlerweile auf Platz 10 der besten Städte Deutschlands in Bezug auf Wachstum und Wirtschaft, Tendenz steigend. Neu erschlossene Stadtgebiete, der Zuzug nach Karlsruhe und eine attraktiver werdende Innenstadt durch die U-Bahn versprechen einen weiter florierenden Markt.

Neuerungen in der Branche, wie das Bestellerprinzip, die Widerrufsbelehrung oder das immer weiter anwachsende Internetmarketing, stellen den Makler vor neue Herausforderungen, die u.E. im Weitblick gesehen, die Spreu vom Weizen trennen werden. Gute, solide Unternehmen wachsen weiter an, während die „schwarzen Schafe“ der Branche ohne fundiertes Wissen keine Zukunft haben werden.

Axel Kahn

www.pell-rich.de



Teamwork mit Azubi Christopher Doll, mittig

Foto: Philip Dehm / www.phil.fotograf.de



BMW 7er

www.ungeheuer.de



Freude am Fahren

DER NEUE BMW 7er.

Ein Fahrzeug, das die Nacht mit Laserlicht erleuchtet, durch innovativen Leichtbau mit Carbon neue Maßstäbe in Sachen Dynamik und Effizienz setzt und als erstes Automobil überhaupt die intuitivste Form menschlicher Kommunikation versteht: per Geste – ganz ohne Worte. Erleben Sie den neuen BMW 7er jetzt bei uns.

Kraftstoffverbrauch in l/100 km (kombiniert): 8,5-4,5; CO₂-Emissionen in g/km (kombiniert): 197-119.

Ungeheuer Automobile GmbH
Karlsruhe - Ettlingen - Bruchsal - Rastatt

Telefon 0721/94930-0 - www.ungeheuer.de

UNGEHEUER
automobile

Ein Unternehmen der Emil Frey Gruppe Deutschland