

# “Die Leidenschaft für das tägliche Tun ist ein wichtiger Baustein für Erfolg“

## Interview mit Michael Pellinghoff und Thomas Gierich von Pell-Rich Immobilien

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. ImmoCompact spricht mit den beiden Jungunternehmern über deren Geschäft.

**Herr Pellinghoff, was hat Sie bewegt, Ihr eigenes Unternehmen in der Immobilienbranche zu gründen?**

**Michael Pellinghoff** Schon während unserer gemeinsamen Ausbildung zum Immobilienkaufmann hatten wir früh das Verlangen, unser eigenes Unternehmen bzw. eine eigene „Marke“ zu kreieren. Nach erfolgreichem Abschluss und der danach gewonnenen Berufserfahrung als freier Makler, wurde die Neugierde

„Regelmäßige Weiterbildungen – wie in unserem Fall zum Sachverständigen zur Gebäudewertermittlung und zum Energieberater – vermitteln uns das nötige Fachwissen, um Kunden und Auftraggeber am Markt zu überzeugen.“

auf eine Selbstständigkeit immer größer. Man entwickelte seine eigenen Philosophien und Arbeitsstrukturen, die selbstverständlich am Besten in einem eigenen Unternehmen umgesetzt werden können.

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

**Thomas Gierich** 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 Immo-

lienkauflmann oder ein Studium in der Immobilienwirtschaft den Grundstein. Regelmäßige Weiterbildungen – wie in unserem Fall zum Sachverständigen zur Gebäudewertermittlung und zum Energieberater – vermitteln uns das nötige Fachwissen, um Kunden und Auftraggeber am Markt zu überzeugen. Gleichbleibend starke Leistungen und Innovationen wie 360°-Objektbeobachtungen, Außenaufnahmen durch eine Drohne oder das Objekttracking, also die Übersicht der Vermarktungsaktivitäten für Auftraggeber, sowie eigene Objektthomepages pro Objekt und ein Chatfenster über das die Kunden mit Mitarbeitern von uns „chatten“ können bringen Schwung in den Markt und heben uns von einigen Mitbewerbern ab.

**Pell-Rich Immobilien bietet seinen Kunden sowohl Wohn- als auch Gewerbeimmobilien an?**

**Michael Pellinghoff** 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. Zusätzlich erstellen wir sachverständige und zertifizierte Marktwertermittlungen ab 549 Euro sowie Energieausweise.

**Mit welchen Partnern arbeiten Sie beispielsweise bei der Finanzierung zusammen?**

**Thomas Gierich** Unser Partner rund um Finanzierungen ist die Südwestbank AG mit Ihrer Niederlassung in der

### Die Immobilienmakler für Karlsruhe

Michael Pellinghoff und Thomas Gierich sind seit 2010 in der Immobilienbranche tätig. Der Kauf und Verkauf von Immobilien in und um Karlsruhe ist ihre Leidenschaft. Diese gehen Sie seit 2014 mit dem eigenen Maklerunternehmen Pell-Rich Immobilien nach. Klein angefangen konnte das Duo 2017 alleine im Wohnbereich bereits ein Objektvolumen von rund 8,5 Mio. Euro vermitteln. Sie begleiten Kunden vom ersten Gespräch bis zur Unterzeichnung des Kaufvertrages und sorgen dafür, dass der gesamte Prozess zu Ihrer Zufriedenheit abläuft. Als erfahrene Makler & Sachverständige im Raum Karlsruhe beraten sie sowohl Immobilienbesitzer als auch Menschen, die Immobilien zum Kauf oder zur Miete suchen – und das stets mit höchstmöglicher Transparenz und Zuverlässigkeit.



„Gute, solide Unternehmen wachsen weiter an, während die „schwarzen Schafe“ der Branche ohne fundiertes Wissen keine Zukunft haben werden.“

Michael Pellinghoff (links) und Thomas Gierich (rechts)

Karlsruher Innenstadt. Wir kooperieren und arbeiten eng mit dieser Bank zusammen. Ganz neu (2018) sind wir Partner der Volksbank Stutensee-Weingarten geworden, die ebenfalls für Kunden von uns die Objekte über Pell-Rich Immobilien kaufen, maßgeschneiderte Finanzierungen erstellen, insbesondere für Gewerbeimmobilien.

**Ihr Engagement ist beispielhaft und Ihre Auszeichnungen zeugen von hoher Qualität...**

**Michael Pellinghoff** Der Markt bestätigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Aktuelle Auszeichnung wie von beispielsweise Europas größtem Immobilienmagazin „Bellevue“ zum „Best Property Agent“ nun im dritten Jahr in Folge oder FOCUS Auszeichnungen zu den TOP 1000 Wohnmaklern bzw. TOP 200 Gewerbemaklern deutschlandweit, sowie hervorragende Kundenbewertungen in verschiedenen Branchenbüchern und natürlich auch in unserem Referenzbuch, zeigen uns, dass unsere Qualität auf fruchtbaren Boden fällt. Bei Google sind wir der bestbewertetste Makler in unserer Vermarktungsregion Karlsruhe und haben in den verschiedenen Bewertungsportalen mittlerweile über 200 online einsehbare, wirklich nur hervorragende Kundenbewertungen.

Auch kann man über unseren Youtube-Kanal Referenzvideos von Kunden und Immobilien anschauen: Authentischeres Kundenfeedback gibt es kaum. 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?**

**Thomas Gierich** Die Region Karlsruhe ist einer der am stärksten wachsenden Wirtschaftsstandorte in Deutschland. Dem Städteranking 2017 der Wirtschaftswoche nach zu urteilen liegt Karlsruhe mittlerweile auf Platz 10 der besten Städte Deutschlands in Bezug auf Wachstum & Wirtschaft, Tendenz steigend.

Neu erschlossene Stadtgebiete, der Zuzug nach Karlsruhe und eine attraktiver werdende Innenstadt durch die U-Bahn versprechen einen weiter florierenden Markt.

**Michael Pellinghoff** Neuerungen in der Branche, wie die DGSVO, das Bestellerprinzip, die Widerrufsbelehrung oder das immer weiter anwachsende Internetmarketing, stellen den Makler vor neue Herausforderungen, die unseres Erachtens 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. ■