

Alter: 52
Beruf: Bauträger
Hauseigentum: Ja

Bernd Träger



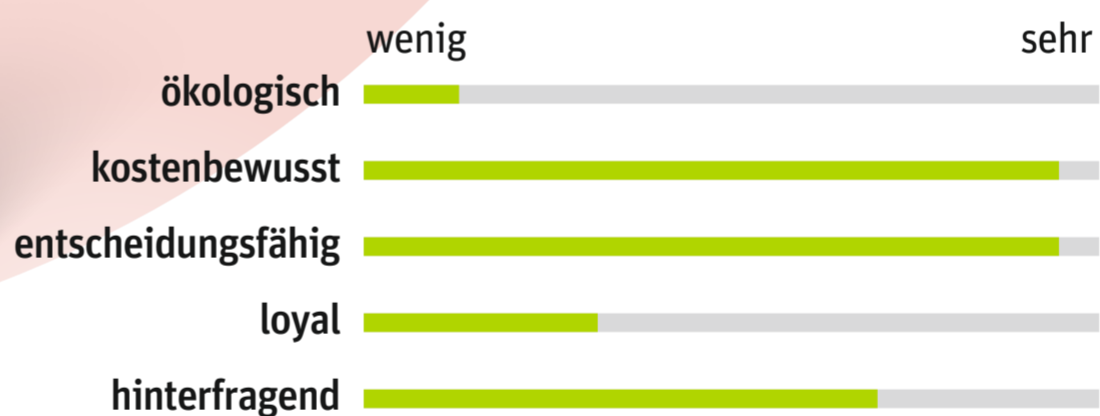
Meine Story

Als Bauträger realisiere ich die attraktivsten und innovative Bauobjekte zu einem für mich wirtschaftlichen Preis. Externe Architekten und Fachplaner arbeiten für mich. Ich entscheide selbstständig und oft aus dem Bauchgefühl heraus, versuche aber möglichst viele Interessen meiner Käufer und Investoren abzubilden. Das Marktgeschehen habe ich voll im Blick.

Mein Ziel

- ▶ Ich muss im wirtschaftlichen Sinne für mich und mein Unternehmen handeln. Dabei habe ich den maximalen Profit im Blick.
- ▶ Ich möchte möglichst wenig Aufwand haben (Effizienz).
- ▶ Ich muss die Käufer zufriedenstellen.
- ▶ Ich muss die Formalien und gesetzlichen Mindestanforderungen kennen und einhalten und diese z.B. bei der Erstellung von Teilungserklärungen beachten.
- ▶ Ich muss in alle Richtungen kompetent und seriös auftreten, damit ich Folgeaufträge erhalte.

Persönlichkeit



Interessen

-  Gesetzliche Neuerungen und Formalien
-  Rechtliche Rahmenbedingungen
-  Fördermöglichkeiten
-  Wirtschaftliche Konzepte

Öeäder W • ec un* neuer Öælj àlœ\ æ • æœn
f>r { æ@Y äo &æææ&ææund dæ ZufrædenE
ææder Käuferænnen und Käufer æ er œer
UælleE

Pains

Ich muss viele verschiedene Käuferinteressen beachten und umsetzen.

Es kommen jährlich neue Auflagen hinzu, die ich im Überblick behalten muss.

Ich muss mich regelmäßig über aktuelle Themen und Gesetze informieren (Gesetzeslage und Förderrichtlinien).

Ich werde von unterschiedlichsten Dienstleistern, Versorgern, Versicherungsgesellschaften etc. hofiert.

Ich muss meinen Bau verkauft bekommen und wirtschaftlich gestalten (hohes wirtschaftliches Risiko).

Gains

Ich benötige ggf. juristisch geprüfte Vertragsunterlagen für den Weiterverkauf.

Ich brauche kompetente Partner in der Abwicklung (Wettbewerbsvorteil bei Ausschreibungen, Planung, Bau und Betrieb).

Ich muss mich auf die Planer und ausführenden Firmen verlassen können, damit sich mein eigener Aufwand gering hält.

Ich weiß über die Interessen und Wünsche meiner Käufer Bescheid.

Geräte



Touchpoints

- ▶ Veranstaltungen (eigene und externe Events und Messen), Fachtagungen, Kongresse
- ▶ Telefon, E-Mail, persönlich (jeweils aus dem Fachbereich)
- ▶ Netzwerk (Empfehlungen, Fachplaner, Kommunen)
- ▶ Referenzprojekte
- ▶ Beobachtung der I-Bau-Plattform und Kontaktaufnahme als Erstakquise

Passende Angebote

- ▶ Beratung und Begleitung bei Fördermöglichkeiten
- ▶ Elektromobilität (Ladeinfrastruktur)
- ▶ Heizungskonzepte
- ▶ PV mit Mieterstrommodellen
- ▶ Dienstleistungen (Betriebsführung technische Anlagen; Heizkostenabrechnung, Messstellenbetrieb, Sanierungsfahrplan und Energieausweis)

